



# Handelshögskolan

Karlstad Business School

Kevin P Pettersson

## **Musikbranschens producenter, låtskrivares och managers krav på IT-system för hantering av avtal**

Underlag för eventuell implementation av en avtalsmodul i ett affärssystem

## **Producer's, songwriter's and manager's requirements for contract management system within the Swedish music industry**

Feasibility study for the implementation of a contract module in an ERP system

Informatik - Kandidatuppsats

ISGC09

Termin: VT-2025

Handledare: Katarina  
Groth  
Jansson

Handelshögskolan  
vid Karlstads universitet 651 88 Karlstad  
Tele: 054 700 10 00  
E-mail: handels@kau.se kau.se/hhk

## **Abstract**

Denna kandidatuppsats undersöker vilka funktionella och icke-funktionella krav musikbranschens producenter, låtskrivare och managers ställer på ett IT-system för avtalshantering samt hur dessa krav relaterar till avtalsmodulen i Stamford Pricing System (SPS). Arbetet drivs av fem forskningsfrågor som handlar om kartläggning av behov till identifiering av nödvändiga ändringar i SPS.

Studien kombinerar en litteraturoversikt om affärssystem, kravteori och musikavtal med en kvalitativ datainsamling bestående av sex semistrukturerade intervjuer (två producenter, två låtskrivare och två managers). Det empiriska materialet har tematiserats mot ett konceptuellt ramverk som skiljer på funktionella och icke-funktionella krav och därefter analyserats i förhållande till de befintliga funktionerna i SPS.

Resultatet visar en gemensam kravbild som kan grupperas i olika funktionsområden som bland annat inkluderar centraliserat avtalsarkiv, digital signering, omfattande mallbibliotek, avancerad sökfunktion. SPS uppfyller redan kärnbehov som centraliserad lagring, sökbarhet, mall- och versionshantering samt rollbaserad behörighet, men saknar bland annat inbyggd digital signering, avancerad sökfunktion som inte kräver exakt stavning, att systemet automatiskt kompletterar användarens sökning, integrationer mot till exempel STIM, Dropbox eller Google Drive och förstärkt säkerhetsnivå.

Slutsatsen är att SPS har en stabil grund för användning av musikbranschens producenter, låtskrivare och managers, men behöver förbättras genom fem områden, (1) Digital signering och revisionshistorik, (2) Avancerad sökfunktion, (3) Integrationer, (4) Säkerhetsuppgradering och (5) Användarupplevelse och gränssnitt.

**Svenska nyckelord:** Avtalshantering, Affärssystem, Musikbranschen, Funktionella krav, Icke-funktionella krav.

**Engelska nyckelord:** Contract management, ERP-system, Music industry, Functional requirements, Non-functional requirements.

## Innehållsförteckning

|                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. Inledning</b>                                          | <b>1</b>  |
| 1.1 Bakgrund                                                 | 1         |
| 1.2 Uppdragsgivare                                           | 1         |
| 1.3 Problemområde och uppdrag                                | 2         |
| 1.4 Syfte                                                    | 2         |
| 1.5 Målgrupp                                                 | 2         |
| 1.6 Undersökningsfrågor                                      | 2         |
| <b>1.7 Metod</b>                                             | <b>3</b>  |
| 1.7.1 Litteraturstudie                                       | 3         |
| 1.7.2 Datainsamling                                          | 3         |
| 1.7.3 Val av intervjupersoner                                | 4         |
| 1.7.4 Studiens tillförlitlighet                              | 4         |
| 1.7.5 Forskningsetik                                         | 5         |
| <b>2. Litteraturöversikt</b>                                 | <b>6</b>  |
| 2.1 Affärssystem                                             | 6         |
| 2.1.2 Modularisering i affärssystem                          | 6         |
| 2.2 Definition på krav och dess olika delar                  | 7         |
| 2.2.1 Funktionella krav                                      | 8         |
| 2.2.2 Icke-Funktionella krav                                 | 8         |
| 2.3 Kravhanteringsprocessen                                  | 9         |
| 2.3.1 Kravinsamling                                          | 10        |
| 2.3.3 Kravstrukturering                                      | 11        |
| 2.3.4 Kravanalys                                             | 11        |
| 2.3.5 Kravdokumentation                                      | 12        |
| 2.4 Avtal i musikbranschen                                   | 13        |
| 2.4.1 Artistavtal                                            | 14        |
| 2.4.2 Producentavtal                                         | 14        |
| 2.4.3 Musikförlagsavtal                                      | 15        |
| 2.4.4 Managementavtal                                        | 16        |
| 2.5 Konceptuell ramverk (Analysmodell)                       | 17        |
| 2.5.1 Analysmodellens avgränsningar mot litteraturöversikten | 17        |
| <b>3. Resultat</b>                                           | <b>19</b> |

|                                                                                                                                         |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Resultattabell av semistrukturerade intervjuer</b>                                                                                   | 19 |
| <b>4. Analys</b>                                                                                                                        | 24 |
| <b>4.1 Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns i SPS?</b>                                                                   | 24 |
| <b>4.2 Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns inte i SPS?</b>                                                              | 25 |
| <b>5. Slutsatser</b>                                                                                                                    | 27 |
| <b>5.1 Vilka funktionella krav har musikbranschens producenter, låtskrivare och managers på ett IT-system för avtalshantering?</b>      | 27 |
| <b>5.2 Vilka icke-funktionella krav har musikbranschens producenter, låtskrivare och managers på ett IT-system för avtalshantering?</b> | 28 |
| <b>5.3 Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns i SPS?</b>                                                                   | 28 |
| <b>5.4 Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns inte i SPS?</b>                                                              | 29 |
| <b>5.5 Vilka ändringar behövs för anpassning av SPS?</b>                                                                                | 29 |
| <b>Källförteckning</b>                                                                                                                  | 31 |
| <b>Skriftliga Källor</b>                                                                                                                | 31 |
| <b>Muntliga Källor</b>                                                                                                                  | 36 |
| <b>Bilagor</b>                                                                                                                          | 37 |
| <b>Bilaga 1: Protokoll sonderande trepartssamtal. Affärsområdeschef, Stamford. Affärsutvecklare, Stamford.</b>                          | 37 |
| <b>Bilaga 2: Semistrukturerade Intervjufrågor</b>                                                                                       | 39 |
| <b>Bilaga 3: Informationsbrev</b>                                                                                                       | 41 |
| <b>Bilaga 4: Samtyckesblankett</b>                                                                                                      | 43 |
| <b>Bilaga 5: Protokoll Semistrukturerad intervju. Musikproducent 1</b>                                                                  | 44 |
| <b>Bilaga 6: Protokoll Semistrukturerad intervju. Musikproducent 2</b>                                                                  | 47 |
| <b>Bilaga 7: Protokoll Semistrukturerad intervju. Låtskrivare 1</b>                                                                     | 50 |
| <b>Bilaga 8: Protokoll Semistrukturerad intervju. Låtskrivare 2</b>                                                                     | 53 |
| <b>Bilaga 9: Protokoll Semistrukturerad intervju. Artist Manager 1</b>                                                                  | 56 |
| <b>Bilaga 10: Protokoll Semistrukturerad intervju. Artist Manager 2</b>                                                                 | 59 |

## **1. Inledning**

I det inledande kapitlet presenteras bakgrunden på forskningsområdet som leder till forskningsarbetets syfte. Därefter presenteras fallföretaget och målgruppen som forskningsarbetet är riktat till och slutligen redogörs metoden.

### **1.1 Bakgrund**

Stora musikbolag besitter oftast en överlägsen ekonomisk, teknisk och juridisk kompetens, medan enskilda upphovspersoner (artister eller låtskrivare) i regel intar en underlägsen ställning (Lindskoug, 2014, s. 6). I Sverige har "musikjuridiskskulturen" traditionellt varit begränsad, skivbolagen upprättar avtal med hjälp av juridisk expertis, medan artister och upphovsmän sällan haft med sig något juridiskt ombud vid avtalssignering (Lindskoug, 2014, s. 6). Upphovspersoner inom musikbranschen kan ha svårt att förutse avtalets framtida konsekvenser, oetablerade låtskrivare och artister har ofta en svag förhandlingsposition (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Oskäligen avtal). Att direkt behöva acceptera dåliga villkor i avtal med rädsla för att den andra parten drar sig ur kan leda till stora framtida konsekvenser (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Oskäligen avtal). Inom upphovsrätten råder i princip avtalsfrihet, vilket innebär att parter som låtskrivare och producenter fritt kan avtala om vad de vill och med vem de vill (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Avtalsfrihet). Avtal bör ingås frivilligt mellan jämställda och välinformerade parter (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Avtalsfrihet). Det finns inget krav på skriftliga avtal, även muntliga avtal är giltiga, men skriftliga avtal rekommenderas för att undvika oklarheter vid tvister (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Avtalsfrihet). Enligt specifikationsprincipen behåller upphovsmannen de rättigheter som inte uttryckligen eller underförstått har överlåtits eller upplåtits (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Avtalsfrihet). En annan utmaning är avtalens komplexitet och tydlighet, musikavtal kan vara långa och juridiskt komplicerade dokument, vilket gör dem svåra att tolka utan expertkunskap (Rödblom & Nyman, 2025, s. 20). Många verksamma beskriver branschens struktur som rörig och upplever problem med att förstå avtal, juridik och upphovsrättsliga villkor (Rödblom & Nyman, 2025, s. 20).

### **1.2 Uppdragsgivare**

Uppdragsgivaren för detta examensarbete är Stamford AB i Karlstad, Stamford är ett IT-företag som har över 30 års erfarenhet av att leverera programvaror, tjänster och skräddarsydda lösningar till kunder med höga krav på driftsäkerhet i sina verksamhetskritiska system (Stamford, u.å., under rubriken Detta är Stamford). Enligt Stamford (u.å., under rubriken Detta är Stamford) kombinerar företaget djup teknisk kompetens med omfattande branschkunskap inom flera sektorer. Stamford är en del av Addnode Group och samarbetar nära med koncernens övriga bolag, såsom Adtollo, Arkiva, Canella, Decerno och flera andra specialiserade teknikföretag (Stamford, u.å., under rubriken Detta är Stamford). En av företagets styrkor är långvariga kundrelationer, genom en kombination av att företaget har en lång branschfarenhet, djupt systemkunnande och väl sammansvetsade team (Stamford, u.å., under rubriken Detta är Stamford). Stamford arbetar ständigt pågående utvecklingsarbete med

sina kunder, vilket säkerställer att nya idéer snabbt kan omvandlas till praktiska lösningar som skapar verkligt affärsvärde hos kunden (Stamford, u.å., under rubriken Detta är Stamford).

### **1.3 Problemområde och uppdrag**

Stamford har i sin portfölj ett prissättningssystem, Stamford Pricing System (SPS), vilket är ett system som idag mest används inom detaljhandeln, som exempelvis livsmedelshandeln. Systemet som kopplas till butikens egna affärssystem hanterar en uppsjö av artiklar. Dessa kommer vanligen från många olika leverantörer vilket systemet även kan hantera avtal för. Stamford är nu intresserade av att nå ut till fler branscher med sitt system varvid uppdraget är att undersöka möjligheter för detta.

Uppdragsgivaren Stamford har uttryckt ett intresse av att undersöka om deras produkt även skulle kunna användas inom andra branscher. I detta fall handlar det om att ta reda på om SPS kan anpassas för att användas inom musikbranschen. Uppdraget har avgränsats till att behandla modulen avtal i prissättningssystemet vilket består av funktionerna som att söka och filtrera avtal, öppna och se översikt för avtalen, lägga till avtal, se avtals detaljer, basavtal, offert, uppräknat avtal och ta bort avtal. Det finns även funktioner där administratören kan skapa och hantera användare, koppla dem till roller och exakt styra deras läs- och skrivbehörighet.

Affärsområdeschefen på Stamford förklarar att utmaningen med att anpassa SPS (Stamfords Pricing System) ligger inte i den tekniska delen, utan utmaningen ligger i att förstå kundens behov och hur deras verksamhet fungerar (se bilaga 1). Affärsområdeschefen betonar att även om systemet kan anpassas tekniskt, är det avgörande att förstå hur kunden arbetar och vilka krav deras specifika bransch har (se bilaga 1). Vissa branscher kan använda systemet direkt, medan andra kräver större anpassning (se bilaga 1).

### **1.4 Syfte**

Syftet med detta forskningsarbete är att undersöka vilka krav musikbranschens producenter, låtskrivare och managers har på ett IT-system för avtalshantering, därefter jämförs kraven med de funktioner som finns i avtalsmodulen av SPS.

### **1.5 Målgrupp**

Forskningsarbetets primära målgrupp är fallföretaget Stamford. Den sekundära målgruppen för detta arbete är systemleverantörer som vill undersöka ifall deras system kan möta musikbranschens producenter, låtskrivare och managers krav för avtalssystem.

### **1.6 Undersökningsfrågor**

Misslyckanden i informationssystemprojekt är ett återkommande problem, ofta kopplat till brister i kravhanteringen (Lane et al., 2016, s. 302). Projektets framgång påverkas i hög grad av hur tydliga och välformulerade kraven är (Lane et al., 2016, s. 302). Enligt Dar et al. (2022, s. 1) är kravinsamling en viktig del i kravhanteringsprocessen, där oklara krav kan leda till projektets fall. Kravinsamlingen möter flera utmaningar, såsom missförstånd om kravens innebörd och orealistiska förväntningar på systemet (Dar et al., 2022, s. 1). Därför är det avgörande att krav formuleras tydligt för att undvika tvetydighet (Dar et al., 2022, s. 1). Tvetydiga krav har länge utgjort ett svårhanterligt hinder inom kravhantering, då de kan tolkas på flera sätt även i ett känt sammanhang (Bano, 2015, s. 21). Detta kan orsaka missförstånd

och felaktig implementering, vilket gör tydlighet extra viktig (Bano, 2015, s. 21). Samtidigt lägger allt fler företag fokus på att förstå kundens behov, då detta är avgörande för att kunna uppnå kundnöjdhet och konkurrenskraft (Wang & Ji, 2010, s. 173). Baserat på syftet har följande undersökningsfrågor formulerats som detta forskningsarbete ska besvara. Dessa undersökningsfrågor är viktiga för att förstå vilka krav SPS måste kunna möta om det ska anpassas till musikbranschen för användning av producenter, låtskrivare och managers.

UF1: Vilka funktionella krav har musikbranschens producenter, låtskrivare och managers på ett IT-system för avtalshantering?

UF2: Vilka icke-funktionella krav har musikbranschens producenter, låtskrivare och managers på ett IT-system för avtalshantering?

UF3: Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns i SPS?

UF4: Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns inte i SPS?

UF5: Vilka ändringar behövs för anpassning av SPS?

## **1.7 Metod**

I detta kapitel beskrivs och redogörs tillvägagångssättet som detta forskningsarbete använder sig av för att genomföra studien.

### **1.7.1 Litteraturstudie**

Utifrån studiens syfte genomfördes en litteraturstudie, främst baserad på vetenskapliga artiklar. Syftet med litteraturstudien är att analysera och sammanfatta relevant kunskap för att bättre förstå och precisera problemområdet (Patel & Davidson, 2019, s. 162). När litteraturstudien skrivs ska den skrivas med egna ord och som en sammanhängande berättelse förklarar Patel & Davidson (2019, s. 168). Kunskapen ska relatera till det egna problemområdet så att läsaren förstår sammanhanget (Patel & Davidson, 2019, s. 168).

Under arbetet med litteraturgenomgången har all litteratur som använts i denna studie granskats och utvärderats med hänsyn till syftet. Fokuset har legat på att använda främst vetenskapliga artiklar. Äldre artiklar har inkluderats i de fall de bedömts vara fortsatt relevanta för ämnet. I denna studie har sökverktyg som Karlstads universitetsbibliotek och Google Scholar använts som primära källor för att hitta relevanta litteraturer. De söktermer som har använts är "erp system", "ambiguity", "requirement engineering", "contracts music industry".

### **1.7.2 Datainsamling**

Patel & Davidson (2019, s. 98) betonar att vid utformning av intervjufrågor behöver man ta hänsyn till både graden av *standardisering* och *strukturering*.

Standardisering handlar om hur lika frågorna är formulerade och i vilken ordning de ställs till intervjupersoner (Patel & Davidson, 2019, s. 98). En hög grad av standardisering innebär att samma frågor ställs på exakt samma sätt till varje person, vilket möjliggör jämförelse och

generalisering av svar (Patel & Davidson, 2019, s. 99). Vid låg standardisering formulerar intervjuaren själv frågorna under intervjun och anpassar ordningen efter personen (Patel & Davidson, 2019, s. 99).

Strukturering syftar på hur mycket “svarsutrymme” intervjupersonen får (Patel & Davidson, 2019, s. 98). En hög grad av strukturering innebär att svarsalternativen är fasta och begränsade, vilket ger lite utrymme för egna formuleringar, till exempel ja och nej frågor (Patel & Davidson, 2019, s. 99). Vid låg grad av strukturering ställs öppna frågor där respondenten kan svara fritt (Patel & Davidson, 2019, s. 99).

Kvalitativa intervjuer har oftast en låg grad av strukturering, vilket ger intervjupersonen frihet att svara med egna ord. En vanlig form är semistrukturerade intervjuer, där forskaren bestämmer teman men låter intervjupersonen formulera svar fritt (Patel & Davidson, 2019, s. 104-105).

Denna kandidatuppsats har använt sig av kvalitativa intervjuer i form av semistrukturerade intervjuer för att samla in empiriska data. Intervjufrågorna har en hög grad av standardisering och till mesta dels en låg grad av strukturering (det förekommer några frågor som är ja och nej frågor), detta säkerställer att alla respondenter får samma teman men samtidigt att de kan svara fritt samt att det möjliggör jämförbara svar. Datainsamlingen genomförs med ett urval av producenter, låtskrivare och managers. Varje intervju (30-60 min) spelas in efter informerat samtycke och transkriberas. Det resulterande materialet sorteras efter tema utifrån studiens teoretiska ramverk för att möjliggöra jämförbar och spårbar analys. För att öka tillförlitligheten pilottestades intervjufrågorna och intervjuprotokollen skickades till respondenterna för validering.

### **1.7.3 Val av intervjupersoner**

För att undersöka musikbranschens krav på ett IT-system för avtalshantering har jag valt att intervjua olika aktörer inom branschen. Fokuset ligger särskilt på personer som är verksamma inom eller är i anslutning till streamingtjänster, där hantering av avtal är centralt. Urvalet inkluderar producenter, låtskrivare och managers, då dessa aktörer på olika sätt är involverade i avtalsskapande, rättighetsfördelning och musikdistribution. Genom att samla in olika perspektiv från olika roller får jag en bredare förståelse för branschens krav på ett IT-system för avtalshantering.

### **1.7.4 Studiens tillförlitlighet**

Enligt Patel & Davidson (2019, s. 129) innebär validitet att forskaren verkligen granskar det som avses och håller fast vid detta genom hela studien. Patel & Davidson (2019, s. 129) beskriver två olika sätt för att stärka validiteten. Ett av dem är att kontrollera innehållsvaliditeten genom att jämföra flera källor och se om uppgifterna stämmer överens (Patel & Davidson 2019, s. 129). Reliabilitet handlar däremot om att minimera mätfel i undersökningen (Patel & Davidson 2019, s. 131). Mätfel kan uppstå i semistrukturerade intervjuer där respondenten besvarar frågor formulerade av forskaren, om frågorna uppfattas otydligt kan deltagarna missförstå dem och därmed ge svar som inte speglar det avsedda innehållet (Patel & Davidson 2019, s. 131).

För att uppnå en hög grad av validitet i detta forskningsarbete är det teoretiska ramverket grunden för utformningen av den semistrukturerade intervjuguiden (se bilaga 2). Kopplingen

mellan den presenterade forskningen i teorikapitlet, utformningen av intervjufrågorna samt urvalet av intervjupersoner bidrar till att öka studiens validitet. Hög reliabilitet har eftersträivats genom att i arbetet pilot testas intervjuguiden på två personer med liknande roll som målgruppen, därefter färdigställdes intervjuguiden så att samtliga respondenter fick identiska frågor. Samtliga intervjuer spelades in, transkriberades ordagrant och genomfördes enligt en fast intervjumall för att minska variationer i genomförandet.

### **1.7.5 Forskningsetik**

EU:s dataskyddsförordning (GDPR) syftar till att skydda personuppgifter och individens grundläggande rättigheter. Förordningen innehåller regler för hur personuppgifter får behandlas, även i forskningssyfte. I Sverige kompletteras GDPR av nationell lagstiftning, bland annat lagen (2018:218) om kompletteringar till dataskyddsförordningen (Vetenskapsrådet, 2024, s. 109-110).

För att säkerställa att GDPR följs vid behandling av personuppgifter i denna studie, informerades alla intervjupersoner om studiens syfte och hur deras personuppgifter ska hanteras genom ett informationsbrev. Intervjupersonerna informerades om att deltagandet var frivilligt och de kan avbryta sin medverkan när som helst. Alla deltagare gav sitt skriftliga samtycke och har godkänt att delta i studien, samtliga deltagare har även tagit del av intervjuprotokollen som utgör studiens primära empiriska data som har blivit godkända av samtliga deltagare.

Enligt Patel och Davidson (2019, s. 95-96) är det viktigt att tydliggöra hur deltagarnas bidrag ska användas samt om deltagandet är *anonymt* eller *konfidentiellt*. Denna studie följer en konfidentiell hantering, där jag som forskare har tillgång till identifierande information men säkerställer att denna inte anges eller publiceras externt. Detta säkerställer att deltagarnas identitet skyddas. Intervjupersonerna har avidentifierats genom att personnamn tagits bort från både studien och intervjuprotokollen. Däremot anges intervjupersonernas yrkesroller, eftersom det är viktigt för att kunna förstå hur uppfattningar kan skilja sig beroende på roll. Deltagarna är inte helt anonyma för att möjliggöra koppling på insamlade data till specifika personer, men däremot har identifiering försvårats genom att namn har uteslutits.

## 2. Litteraturöversikt

I detta kapitel presenteras relevanta litteraturer som ligger till grund för studiens teoretiska ram. Kapitlet inleds med en beskrivning av vad ett affärssystem är, vilka generella fördelar systemen erbjuder och varför de är centrala i organisationers IT-miljöer. Modularisering i affärssystem ger kunskaper som handlar om hur modulär design möjliggör bransch- och verksamhetsanpassning, dessa avsnitt är viktiga för att förstå uppdragsgivarens produkt Stamford Pricing System (SPS) och hur det kan skräddarsys för musikbranschens producenter, låtskrivare och managers.

Nästa avsnitt handlar om kravteori, här fastställs vad ett krav innebär och att det kan delas in i funktionella- och icke-funktionella krav. Kravhanteringsprocessen beskriver livscykeln från insamling till dokumentation och betonar vikten av tydliga krav i IT-projekt.

Avsnittet som handlar om musikbranschens avtal presenterar några av de vanligaste avtalstyperna som finns inom musikbranschen. Detta avsnitt är viktigt att ha kunskaper om, för att förstå vad musikbranschens producenter, låtskrivare och managers pratar om vid intervjuerna gällande avtal. Samt hur dessa avtal är grunden till de krav som intressenterna ställer för ett digitalt avtalssystem.

### 2.1 Affärssystem

Ett affärssystem är ett integrerat, anpassningsbar och konfigurerbart informationssystem som effektiviserar affärsprocesser och lagrar data på en samlad plats inom en organisation (Malik & Khan, 2020, s. 1020; Klaus et al., 2000, s. 141; Shaul & Tauber, 2013, s. 1). Affärssystem är till för att ersätta äldre, oenhetliga system med ett integrerat system av olika applikationer för att effektivisera verksamheten (Malik & Khan, 2020, s. 1020; Almutairi et al., 2022, s. 744). Ett affärssystem måste vara flexibelt och kunna anpassas till olika branscher och affärsstrategier (Gupta & Kohli, 2006, s. 690). Eftersom ett affärssystem är utformat för att samla in allt företagsinformation i en central databas, möjliggör det åtkomst till information från olika delar av organisationen (Kallunki et al., 2011, s. 21).

Georgiev (2021, s. 98) beskriver att implementeringen av ett affärssystem kräver oftast att systemet och organisationen anpassas till varandra, det innebär att systemet och företagets interna processer behöver förändras. Att hantera förändringar och omstrukturera affärsprocesser är en viktig framgångsfaktor för att implementera ett affärssystem (Georgiev, 2021, s. 98). Det syftar till att organisera nödvändiga justeringar på ett sätt som fungerar både för systemleverantören och företaget som implementerar systemet (Georgiev, 2021, s. 98).

#### 2.1.2 Modularisering i affärssystem

Li et al. (2024, s. 155) förklarar att i takt med att affärsbehov blir mer komplexa och varierande, har modulär design blivit en populär lösning inom affärssystem. Genom att endast implementera de nödvändiga modulerna får företag ökad flexibilitet, skalbarhet och kostnadseffektivitet (Li et al., 2024, s. 155).

Modulär design inom affärssystem erbjuder flera fördelar, det ger hög flexibilitet genom att företag kan välja och implementera endast relevanta moduler, vilket minskar kostnader och komplexitet (Li et al., 2024, s. 156). Det möjliggör även stegvis implementering, vilket minimerar risker och störningar i verksamheten (Li et al., 2024, s. 156).

Engel & Browning (2008, s. 126) definierar anpassningsbarhet som en egenskap hos ett system som gör det möjligt för systemet att anpassa sig till ändrade omständigheter, där omständigheterna inkluderar både systemets användningskontext och intressenternas behov. Almutairi et al. (2022, s. 744) förklarar att eftersom affärsmiljön är osäker och det är svårt att förutse framtida behov och marknadsförändringar, är det viktigt att ett affärssystem inte endast uppfyller de initiala kraven och i stället även måste kunna anpassas över tid. Almutairi et al. (2022, s. 745) beskriver att i ett affärssammanhang kan anpassningsbarheten inom ett affärssystem ses som systemets förmåga att anpassa sig till förändrade omgivningar.

Affärssystem köps oftast färdiga från leverantörer och är inte helt skräddarsydda, vilket innebär att organisationen måste anpassa sina processer till systemets inbyggda praxis som inte alltid passar alla företag (Hustad et al., 2016, s. 430).

Li et al. (2024, s. 157) beskriver att en anpassad eller skräddarsydd utveckling är avgörande för att ett affärssystem ska kunna uppnå de specifika behov och krav som olika branscher och företag har. Standardiserade affärssystemslösningar är ofta utformade för en bred användarbas och kan därför sakna stöd för vissa unika arbetsflöden och processer (Li et al., 2024, s. 157). För att hantera dessa begränsningar krävs anpassad utveckling, där systemet skräddarsys för att bättre passa företagets verksamhet och målsättningar (Li et al., 2024, s. 157).

Nutida forskning visar att strategisk anpassning mellan ett affärssystems funktioner och organisationens övergripande mål har ett tydligt positivt samband med verksamhetens resultat (Taskin et al., 2022, s. 2). Omvänt är "mismatch" mellan systemets kapabiliteter och företagets strategi en av de tre vanligaste orsakerna till misslyckade affärssystemspjekt (Rajapakse & Thushara, 2023, s. 66). Böhme et al. (2023, s. 1) betonar dessutom att de höga inträdes- och anpassningskostnader som följer av standardiserade affärssystemspaket gör ett noggrant kravarbete avgörande redan innan systemet väljs.

## 2.2 Definition på krav och dess olika delar

Hood et al. (2007, s. 2) definierar att krav är som ett påstående som identifierar en förmåga, fysisk egenskap eller kvalitetsfaktor som definierar ett behov i en produkt eller process. Det är processen med att ta fram dokumenterade och överenskomna krav genom insamling, specifikation, analys och granskning av krav (Hood et al., 2007, s. 2). Ett krav är en egenskap som ett system måste uppfylla för att lösa ett verkligt problem och stödja en mjukvarubaserad lösning (Sawyer & Kotonya, 2001, s. 10). Eftersom behoven ofta kommer från olika intressenter och nivåer inom en organisation, är krav vanligtvis en kombination av flera perspektiv (Sawyer & Kotonya, 2001, s. 10). Krav kan i grund ses som en återspeglning av allt som en användare värdesätter (Coughlan et al., 2003, s. 525).

Ett välformulerat krav beskriver systemets funktionalitet utifrån användarbehov (Pandey et al., 2010, s. 287). Enligt Bijan et al., (2012, s. 268) är ett krav antingen en egenskap eller förmåga som användaren behöver för att lösa ett problem eller uppnå ett mål, eller något som systemet måste uppfylla för att möta ett kontrakt, en standard eller annan formell överenskommelse.

Young (2004, s. 2) beskriver två olika typer av krav som är *uttalade krav* och *verkliga krav* och det är stor skillnad mellan dessa två. Uttalade krav är det som kunden initialt beskriver, verkliga krav är det som beskriver användarens faktiska behov för ett specifikt system eller en

viss funktionalitet som kräver analys och förtydligande för att identifiera verkliga krav (Young, 2004, s. 2).

Young (2004, s. 50) förklarar att det är viktigt att börja med att identifiera krav på en övergripande nivå, eftersom det ger en första förståelse för det system som ska undersökas.

### **2.2.1 Funktionella krav**

Robertson & Robertson (2012, s. 10) beskriver att funktionella krav baseras på användarnas och intressenternas behov och innefattar handlingar som beräkna, inspektera eller publicera. Eriksson (2008, s. 43) förklarar att funktionella krav beskriver vad ett system ska göra och vilka funktioner det ska utföra. Somerville (2011, s. 87) betonar att de funktionella kraven anger vilka tjänster systemet ska leverera och att specifikationen därför måste vara både fullständig och konsistent. Funktionella krav handlar om de specifika funktioner systemet ska leverera, och de prioriteras ofta utifrån hur viktiga de är för användarna eller verksamhetens mål (Jarzebowicz & Weichbroth, 2021, s. 3). Glinz (2014, s. 14) definierar ett funktionellt krav som ett resultat eller ett beteende som måste tillhandahållas av en funktion i systemet. Wiegers & Beatty (2013, s. 599) beskriver funktionella krav som ”en beskrivning av ett beteende som ett system uppvisar under specifika omständigheter”, vilket understryker att beteendet alltid bör kunna observeras eller verifieras. Somerville (2011, s. 88) understryker att funktionskraven ofta grundar sig på både användar- och domänbehov och kan omfatta allt från beräkningar till informationsbehandling och stöd för arbetsprocesser. Funktionella krav omfattar vidare beräkningar, verksamhetsregler, externa gränssnitt och kommunikation (Eriksson, 2008, s. 43). Somerville (2011, s. 89) skiljer mellan generella funktionskrav och domänkrav, där domänkrav kan införa nya funktioner eller begränsa befintliga.

För att identifiera funktionella krav rekommenderar Somerville (2011, s. 104) att analytikern kombinerar öppna frågor, till exempel ”Vilka steg utför du när ...?” med slutna frågor som ”Ska systemet lagra ...?” för att fånga både arbetsflöden och konkreta beslutspunkter.

### **2.2.2 Icke-Funktionella krav**

Icke-funktionella krav beskriver hur ett system ska fungera och kompletterar de funktionella kraven genom att definiera systemets kvalitetsattribut, såsom användbarhet och prestanda (Eriksson, 2008, s. 44). De omfattar dessutom kvalitetsaspekter som tillförlitlighet, svarstid och lagringskapacitet (Somerville, 2011, s. 88). Sawyer & Kotonya (2001, s. 10) lyfter prestanda, underhåll, säkerhet, tillförlitlighet och kompatibilitet som centrala kategorier. Enligt Glinz (2014, s. 16) kan icke-funktionella krav delas upp i kvalitetskrav, exempelvis prestanda eller säkerhet och begränsningar såsom juridiska regler som påverkar hela systemet. Mylopoulos (2025, s. 759) framhåller att krav på prestanda, säkerhet, användbarhet och tillförlitlighet sätter övergripande ramar för systemets utformning. Robertson & Robertson (2012, s. 10) betonar att dessa krav beskriver egenskaper hos ett system för att göra det användbart och acceptabelt för sina användare och omfattar därmed prestanda, användarupplevelse, säkerhet, tillgänglighet och juridiska aspekter. Wiegers & Beatty (2013, s. 600) definierar ett icke-funktionellt krav som ”en egenskap eller begränsning som ett system måste uppvisa eller respektera”, vilket tydliggör att dessa krav fungerar som acceptanskriterier för hela lösningen. Icke-funktionella krav påverkar hur användare uppfattar systemet och hjälper utvecklare att säkerställa att lösningen är rätt utformad, exempelvis genom att anpassa prestanda för ett förväntat antal

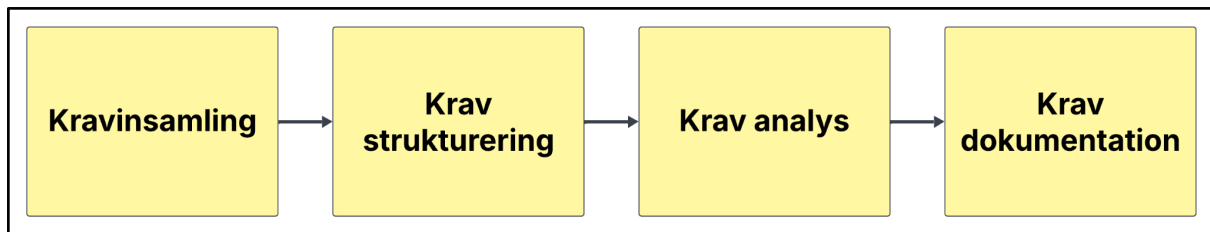
användare (Eriksson, 2008, s. 44). Om kritiska icke-funktionella krav inte uppfylls kan systemet bli oanvändbart även om alla funktionella krav är implementerade (Somerville, 2011, s. 89). Dessa krav bedöms dessutom med andra mätmetoder och prioriteras utifrån andra begränsningar och avvägningar än funktionella krav (Jarzebowicz & Weichbroth, 2021, s. 3).

För att fånga kvalitetsattribut rekommenderar Somerville (2011, s. 105) att traditionella intervjuer kompletteras med scenarier och prototyper som gör abstrakta egenskaper konkreta för intressenterna. Effektiva intervjuare är öppensinnade och använder så kallade ”springboard questions” samt prototyper för att låta samtalet flöda och därmed blottlägga dolda kvalitetskrav (Somerville, 2011, s. 105).

### **2.3 Kravhanteringsprocessen**

Alla företag som erbjuder produkter eller tjänster praktiserar kravhantering, eftersom det är en naturlig del av att uppfylla kundens behov (Hood et al., 2007, s. 10). Eriksson (2008, s. 329) nämner att kravhantering består av aktiviteter som insamling, dokumentation, prioritering, strukturering, kvalitetssäkring och förvaltning av krav för ett system. Kravhantering är en strukturerad process som omfattar dokumentation, analys, spårbarhet, prioritering, förändringskontroll och kommunikation av krav (Malcher et al., 2023, s. 568). Song (2017, s. 13) definierar kravhantering som en process som löper parallellt med planering och utveckling av ett system. Den inleds med att samla in kundens behov, som därefter omvandlas till övergripande systemkrav, dessa krav bryts sedan ner i mer detaljerade funktions- och komponentkrav (Song, 2017, s. 13). Enligt Wiegers & Beatty (2013, s. 458) omfattar kravhantering alla aktiviteter som säkerställer att kravöverenskommelser förblir korrekta, giltiga och sammanhängande under hela projektets gång. De menar att de centrala uppgifterna inom kravhantering består av fyra huvudaktiviteter som är versionshantering, förändringskontroll, uppföljning av kravstatus samt spårbarhet av krav (Wiegers & Beatty, 2013, s. 458). Kravhanteringsprocessen handlar om att säkerställa en effektiv kommunikation av krav mellan olika intressenter, en vanlig utmaning är att interna och externa aktörer kan använda olika begrepp för samma sak, eller samma ord för olika saker, vilket skapar missförstånd (Chazette et al., 2022, s. 458). En gemensam förståelse är avgörande för att kommunikationen ska fungera och för att minska risken för missnöje och omarbeta (Chazette et al., 2022, s. 458). Enligt Wong et al. (2017, s. 297) omfattar kravhanteringsprocessen flera steg, som framkallning, specificering, dokumentation och validering.

Eriksson (2008, s. 33) beskriver att kravhantering kan genomföras både som en linjär och en iterativ process. Eriksson (2008, s. 35) påpekar även att en linjär kravhantering ofta är mer tidskrävande, eftersom varje steg måste vara slutfört innan man kan gå vidare i projektet. Eriksson (2008, s. 32) tillägger att kraven bör även struktureras, eftersom det ger bättre överblick och underlättar hanteringen.



**Figur 1:** Kravhanteringsprocessens faser

**Källa:** Kunskaper från Eriksson (2008, s. 31), Rosenkranz et al. (2013, s. 199), Wong et al. (2017, s. 297), Yaseen et al. (2022, s. 1).

### 2.3.1 Kravinsamling

Kravinsamling är en viktig och den inledande fasen inom kravhanteringsprocessen vid utveckling av mjukvara eller system, där information samlas in från användare och andra intressenter med hjälp av lämpliga tekniker (Dar et al., 2022, s. 1; Yaseen et al., 2022, s. 1; Sharma & Pandey, 2013, s. 1). Kravinsamling börjar med att definiera syfte, mål och systemets omfattning och det är avgörande att samla in krav från representativa intressenter för att få en bred användarbild (Eriksson, 2008, s. 31-32).

Det finns olika tekniker för att samla in och framkalla krav från användare och andra intressenter, där varje metod har sina för- och nackdelar (Dar et al., 2022, s. 1). Kravinsamling handlar inte enbart om att samla in krav, utan även om att förstå intressenternas bakgrund och behov, vilket är avgörande för att säkerställa ett lyckat resultat i den fortsatta utvecklingen (Sharma & Pandey, 2013, s. 1). Insamlingen sker oftast genom workshops, intervjuer eller enkäter och utgör grunden för det fortsatta utvecklingsarbetet (Eriksson, 2008, s. 31-32), samtidigt som kravinsamling innebär att identifiera och upptäcka krav genom kommunikation med relevanta intressenter och tillgång till kunskapskällor (Ferrari et al., 2016, s. 333; Ashfaq & Bajwa, 2021, s. 2).

Kravinsamling innebär att identifiera systemkrav från olika perspektiv, såsom användare, kunder, affärsbehov, standarder och begränsningar (Pandey et al., 2010, s. 288), medan kravinsamling sker genom dialog med intressenter för att formulera krav som är kompletta, konsistenta och entydiga (Ashfaq & Bajwa, 2021, s. 2). Genom intervjuer och analys jämför systemanalytikern de insamlade kraven med tekniska förutsättningar för att säkerställa att kraven är relevanta (Pandey et al., 2010, s. 288).

Processen kan definieras som en del av utvecklingsarbetet där krav på systemet identifieras i samverkan med kunden (Asadabadi et al., 2020, s. 1), vilket innebär att kundens representanter uttrycker sina behov och förväntningar som sedan ligger till grund för den kommande systemutvecklingen (Asadabadi et al., 2020, s. 1). Enligt Robertson & Robertson (2012, s. 13) ska kravinsamlingsprocessen vara både viktig och flexibel samt kunna anpassas till projektets behov. Den kan ibland vara informell och överlappa med senare faser i projektet (Robertson & Robertson, 2012, s. 13). Kravinsamlingen innefattar också att tydliggöra hur den nya mjukvaran ska uppfylla de mål som formulerats av projektets intressenter (Sharma & Pandey, 2013, s. 36).

Det är viktigt att alla relevanta intressenter inkluderas, då deras input är avgörande för att definiera vad systemet behöver uppfylla (Robertson & Robertson, 2012, s. 16; Eriksson, 2008, s. 31). Yaseen (2022, s. 1) betonar att kravinsamling innefattar att samla in krav från olika

klienter, däribland framtida användare, vilket understryker vikten av ett inkluderande och noggrant genomfört insamlingsarbete. Vid systemutvecklingsprojekt där tillgången till centrala intressenter är begränsad, särskilt slutanvändare, tenderar det att resultera i abstrakta och generella beskrivningar av systemets funktioner (Fernández et al., 2011, s. 170-171).

Kravinsamlingsfasen kan dessutom präglas av osäkerhet och komplexitet, då intressenternas behov och mål ska identifieras och översättas till konkreta krav (Wong et al., 2017, s. 297). Misslyckanden i kravinsamlingen kan ofta kopplas till brist på tydliga krav (Wong et al., 2017, s. 297), och tvetydigheter i kommunikationen mellan kravanalytiker och intressenter bidrar till bristfällig kravdokumentation (Ferrari et al., 2016, s. 333). Sådana tvetydigheter uppstår när kundens uttryckta behov tolkas felaktigt av kravanalytikern (Ferrari et al., 2016, s. 333).

Slutligen menar Wong et al. (2017, s. 296) att kravinsamlingsfasen är avgörande då den beskriver vad systemet ska göra och vilka användarbehov som finns. Syftet är att identifiera mål, behov och förväntningar hos intressenterna och förmedla dem till utvecklingsteamet (Wong et al., 2017, s. 296).

### **2.3.3 Kravstrukturering**

Att strukturera krav är en kontinuerlig aktivitet som syftar till att skapa ordning och överblick i det material som samlas in under kravhanteringsprocessen (Eriksson, 2008, s. 32). Genom att krav organiseras på ett genomtänkt sätt blir de enklare att förvalta och följa upp under projektets gång (Eriksson, 2008, s. 32). Struktureringsarbetet påverkar också andra delar av kravhanteringen och utgör ett stöd för att kunna spåra och kontrollera krav genom hela utvecklingsprocessen (Eriksson, 2008, s. 32).

En strukturerad dokumentation av krav minskar dessutom den totala arbetsinsatsen i systemutvecklingen (Eriksson, 2008, s. 127). När krav dokumenteras på ett klart och logiskt sätt tvingas intressenter att reflektera över innehållet mer noggrant, vilket leder till bättre kvalitet i kravformuleringen (Eriksson, 2008, s. 127). Detta minskar risken för missförstånd och behovet av att göra om design, kod eller tester i ett senare skede (Eriksson, 2008, s. 128).

Kamsties et al. (2001, s. 3) menar att en effektiv metod för kravdokumentation är att börja med en enkel struktur och gradvis granska och förbättra innehållet i takt med att projektet utvecklas. Großer et al. (2022, s. 2140) föreslår dessutom att mallar för kravdokumentation kan användas för att främja ett mer systematiskt tänkande i kravformuleringsarbetet. En tydlig mallstruktur hjälper inte bara till att organisera kraven, utan bidrar också till att höja kvaliteten och minska risken för tvetydigheter i formuleringarna (Großer et al., 2022, s. 2140).

### **2.3.4 Kravanalys**

Kravanalys syftar till att identifiera potentiella brister i de krav som samlats in under den föregående fasen (Sharma & Pandey, 2013, s. 36). Denna fas omfattar olika aktiviteter som genomförs i samverkan med projektets intressenter i syfte att säkerställa att kraven är korrekta och överensstämmer med de förväntningar och förutsättningar som gäller för lösningens leverantör (Sharma & Pandey, 2013, s. 36). När funktionaliteter har identifierats uppstår också ett behov av att utvärdera hur dessa påverkar systemets övergripande kvalitet (Chazette et al., 2022, s. 458). Övergången från abstrakta behov till konkreta lösningar medför ofta avvägningar mellan olika kvalitetskrav som måste identifieras och hanteras under kravanalysen (Chazette et al., 2022, s. 458).

Om problem upptäcks under analysfasen beror det ofta på att ett krav är ofullständigt eller tvetydigt, vilket kan leda till konflikter (Sharma & Pandey, 2013, s. 36). I sådana fall krävs det att intressenter och leverantörer tillsammans förhandlar fram en lösning som är acceptabel för båda parter (Sharma & Pandey, 2013, s. 36). För att öka graden av korrekthet i ett tidigt skede beskriver Eriksson (2008, s. 158-159) ett antal centrala kravattribut som bör beaktas (Eriksson, 2008, s. 158-159). Dessa innefattar att kraven ska vara entydiga, kompletta, begripliga, verifierbara, koncisa och internt konsistenta (Eriksson, 2008, s. 158-159).

Med entydighet avses att ett krav endast ska kunna tolkas på ett sätt av alla involverade parter i projektet (Eriksson, 2008, s. 159). Om termer förekommer som kan tolkas olika bör dessa definieras i en gemensam begreppslista (Eriksson, 2008, s. 159). Brist på entydighet kan leda till att olika aktörer, exempelvis systemleverantörer och kunder, tolkar samma krav på olika sätt beroende på bakgrund och kompetens (Eriksson, 2008, s. 159). Ett krav anses vara komplett om det innehåller alla relevanta aspekter, det vill säga funktionella och icke-funktionella krav, designrestriktioner och verksamhetsregler (Eriksson, 2008, s. 159). Förståeliga krav formuleras på ett enkelt och gemensamt språk så att alla intressenter förstår innebörden utan ytterligare förklaring (Eriksson, 2008, s. 159). Verifierbara krav måste vara mätbara och testbara, så att det på ett ändamålsenligt sätt går att avgöra om systemet uppfyller kravet (Eriksson, 2008, s. 159). Koncisa krav är fria från onödig eller redundant information och bör endast formuleras en gång (Eriksson, 2008, s. 159). Slutligen är krav internt konsekventa när inga motsägelser förekommer mellan krav och gentemot andra dokument, exempelvis kontrakt eller projektplaner (Eriksson, 2008, s. 159).

En annan viktig aspekt under analysfasen är prioritering av krav (Bijan et al., 2012, s. 267; Yaseen et al., 2022, s. 9). Prioriteringen är väsentlig för att förstå vilka krav som är mest betydelsefulla för kunden (Bijan et al., 2012, s. 267). Enligt Eriksson (2008, s. 32) syftar prioriteringen till att identifiera vilka krav som bör realiseras först samt vilka som kan senareläggas, särskilt utifrån affärsnytta och risknivå (Eriksson, 2008, s. 32). När kunden och systemleverantören tillsammans deltar i denna prioritering underlättas beslutsfattandet kring implementationsordningen (Eriksson, 2008, s. 32).

Konsekvenserna av att inte uppfylla krav med hög prioritet är oftast mer kritiska än för lågprioriterade krav, vilket gör det nödvändigt att projektgruppen har en tydlig förståelse för rangordningens betydelse (Bijan et al., 2012, s. 270).

### **2.3.5 Kravdokumentation**

Dokumentation utgör en viktig fas i kravhanteringsprocessen där de analyserade kraven organiseras och struktureras i form av specifikationer (Sharma & Pandey, 2013, s. 36). Dokumentationen fungerar dels som en vägledning för efterföljande utvecklingsaktiviteter, dels som ett kontrakt mellan kund och systemleverantör där det tydligt framgår vad som ska levereras och till vilken ersättning (Eriksson, 2008, s. 32; Berry et al., 2003, s. 6; Ashfaq & Bajwa, 2021, s. 2). Den utgör därmed inte bara ett tekniskt dokument utan även en juridisk grund för överenskommelse och betalning (Asadabadi et al., 2020, s. 1).

Rosenkranz et al. (2013, s. 199) förklarar att kraven oftast uttrycks i dokumenterad form, och dokumentationen specificerar funktioner och egenskaper för det IT-system som ska utvecklas. För att kravspecifikationen ska bli framgångsrik är det ofta effektivt att börja enkelt och sedan gradvis förfinas innehållet (Ashfaq & Bajwa, 2021, s. 2). Specifikationen kan

inhålla både strukturella och beteendemässiga modeller för att representera systemets funktionalitet (Ashfaq & Bajwa, 2021, s. 2). Trots detta dokumenteras kraven i praktiken ofta bristfälligt, vilket kan leda till att mottagaren tolkar dem på ett annat sätt än vad som var avsett (Eriksson, 2008, s. 164).

För att uppnå balans mellan tydlighet och effektivitet bör projektgruppen sträva efter en optimal mängd dokumentation, varken för mycket eller för lite (Eriksson, 2008, s. 164). För lite dokumentation leder ofta till ökade kostnader i form av omarbete på grund av missförstånd som upptäcks sent i processen (Eriksson, 2008, s. 164). Samtidigt innebär överdokumentation onödiga resursutlägg, både vad gäller produktion och förvaltning av dokumenten (Eriksson, 2008, s. 164).

Eriksson (2008, s. 162) identifierar sju vanliga fallgropar, kallade "de sju dödssynderna", som bör undvikas vid dokumentation av krav. Den första är brus, vilket uppstår när nya termer introduceras för redan definierade begrepp och därmed skapar förvirring (Eriksson, 2008, s. 162). Den andra är tystnad, som innebär att viktig information utelämnas, vilket försvårar tolkningen för mottagaren (Eriksson, 2008, s. 162). Den tredje är överspecifiering, där ett krav snarare beskriver en lösning än önskad funktion, vilket begränsar utvecklarens valmöjligheter (Eriksson, 2008, s. 162). Den fjärde är motsägelse, eller inkonsekvent dokumentation, där krav antingen motsäger varandra eller beskriver samma sak med olika begrepp (Eriksson, 2008, s. 162).

Den femte dödssynden är tvetydighet, vilket innebär att ett krav kan tolkas på flera olika sätt (Eriksson, 2008, s. 162). Denna risk kan minskas genom användning av begreppslistor, prototyper och kvalitetssäkrande granskningar (Eriksson, 2008, s. 162). Den sjätte dödssynden är framåtreferens, där man hänvisar till begrepp som ännu inte definierats (Eriksson, 2008, s. 162). Den sjunde och sista är önsketänkande, där krav formuleras med orimliga förväntningar i förhållande till vad som är tekniskt och ekonomiskt möjligt (Eriksson, 2008, s. 162).

Dessa brister i dokumentationen kan påverka inte bara kraven i sig, utan hela utvecklingsprocessen och relationen mellan kund och leverantör. Därför är det avgörande att kravdokumentationen utformas med omsorg och noggrannhet (Eriksson, 2008, s. 164; Sharma & Pandey, 2013, s. 36).

## **2.4 Avtal i musikbranschen**

Avtal utgör grunden för relationerna mellan aktörer i musikbranschen, från artister och låtskrivare till skivbolag och musikförlag (Göransson, 2015, s. 1). Inom musikbranschen förekommer flera olika typer av avtal. Dessa skiljer sig åt vad som gäller parternas inblandning, beslutsfattande kring lansering av produkter samt vilken form och nivå av ersättning som gäller (Göransson, 2015, s. 16). När musikaliska verk skapas kan upphovsmannen ingå olika avtal med flera aktörer, exempelvis musikförlagsavtal som reglerar förvaltningen av rättigheterna kopplade till upphovsmannens roll som kompositör eller textförfattare (Göransson, 2015, s. 16).

Ett musikavtal balanserar ofta upphovsrättsliga och avtalsrättsliga frågor. I svensk rätt är utgångspunkten att den person som skapar ett musikaliskt verk är verkets upphovsman, med både ekonomiska och ideella rättigheter enligt upphovsrättslagen (Göransson, 2015, s. 34). De ideella rättigheterna, såsom rätten att bli namngiven och att slippa kränkande förändringar, är tvingande och kan inte avtalas bort (Göransson, 2015, s. 34).

Osborn & Greenfield (2007, s. 6) förklarar att musikavtalens innehåll ofta präglas av obalans i parternas förhandlingsposition. Skivbolagen använder sig vanligtvis av standardiserade kontrakt med ensidiga villkor, särskilt vid avtal med nya eller ännu oetablerade artister (Osborn & Greenfield, 2007, s. 6). Det innebär att även om ett kontrakt kan se ut att vara långsiktigt, innehåller det ofta klausuler som ger skivbolaget möjlighet att ensidigt avsluta eller förlänga avtalet (Osborn & Greenfield, 2007, s. 17).

Portnoff (2007, s. 63) belyser att även om kontrakt sätter de juridiska ramarna, så är det vanligt att branschens aktörer i praktiken förlitar sig på branschpraxis, etablerade normer och förtroendebaserade relationer snarare än strikt juridisk tolkning.

Curien & Moreau (2009, s. 104-105) lyfter fram hur digitalisering och fildelning har förändrat grunderna för affärsrelationer i musikbranschen. Deras studie visar hur avtal har utvecklats för att omfatta intäktsdelning från liveframträdanden som ett sätt att kompensera för förlorade intäkter från skivförsäljning (Curien & Moreau, 2009, s. 104-105). De menar att framtida avtal bör utformas så att de internaliserar denna nya ekonomiska logik.

#### **2.4.1 Artistavtal**

Ett artistavtal är ett kontrakt mellan ett musik- eller skivbolag och en artist, där bolaget åtar sig att spela in och ge ut musiken, exempelvis som kommersiella fonogram (inspelning av ljud), musikvideor eller liknande produktioner och artisten medverkar i inspelningen mot ersättning (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Artistavtal; Stannow, 2018, s. 91). Artisten förbinder sig att medverka vid inspelningen och undvika konkurrerande samarbeten under en viss period (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Artistavtal). Avtalet kan omfatta reklamrättigheter och musikvideor men villkoren varierar mellan bolag, viktiga punkter inkluderar royalty (ersättning till upphovspersoner, när musiken används), avtalstid, uppsägningsvillkor, förskott och tvistlösning (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Artistavtal).

Ersättningen till artisten i ett artistavtal sker normalt i form av royalty, det vill säga en procentsats som beräknas på skivbolagets försäljningsintäkt (Ehinger, u.å., under rubriken Artistavtal). Det är också vanligt att artisten får ett förskott, vilket är avräkningsbart mot framtida royaltyintäkter (Ehinger, u.å., under rubriken Artistavtal). Förskottet är normalt inte återbetalningsbart, men ingen royalty betalas ut till artisten innan förskottet är helt täckt (Ehinger, u.å., under rubriken Artistavtal). Royalty för digital försäljning, såsom streaming och nedladdningar, beräknas på skivbolagets nettointäkt, medan royalty för fysisk försäljning ofta beräknas på det pris skivbolaget säljer inspelningen till återförsäljaren för (Ehinger, u.å., under rubriken Artistavtal).

I vissa artistavtal beräknas ersättningen i stället som en andel av skivbolagets nettovinst från inspelningen, vilket medför att artisten bär en del av kostnaderna, men i gengäld får en högre procentandel (Ehinger, u.å., under rubriken Artistavtal). Det förekommer också att artistavtalet ger skivbolaget rätt att exploatera andra aktiviteter kopplade till artisten, såsom digitalt innehåll och sponsorskap (Ehinger, u.å., under rubriken Artistavtal).

#### **2.4.2 Producentavtal**

Ett producentavtal är ett kontrakt mellan en musikproducent och ett musikbolag eller en artist, där producenten tar på sig ett uppdrag om att skapa musik med en viss artist, producenten får

ersättning för sitt arbete, medan musikbolaget vanligtvis äger masterinspelningarna (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Producentavtal).

Ersättningen till producenten kan variera beroende på land och bolag, utöver en engångsersättning för inspelningsarbetet kan producenten även erhålla en royalty baserad på försäljningen av inspelningen (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Producentavtal). Det är viktigt att tydligt specificera royaltyvillkor i avtalet för att undvika framtida tvister (Castle, 2022, s. 6).

Viktiga punkter i ett producentavtal inkluderar antal låtar som ska produceras, ansvar för mixning och mastering (sista fasen av att bearbeta en låt, att färdigställa låten för distribution), leveranstider, äganderätt till masterinspelningarna, ersättningens storlek och utbetalningsvillkor, royaltysatser, avräkningsperioder, revisions rättigheter och tvistlösningsmekanismer (Castle, 2022, s. 2-3).

I vissa fall kan producenter ingå uppdragsavtal för att skapa specialskriven musik till reklam, tv-serier eller filmer, i dessa situationer är det viktigt att avtalet klargör användningsrättigheter och ersättning för den specifika produktionen (Castle, 2022, s. 2).

Ett alternativ till specialskriven musik är så kallad biblioteksmusik, där musikbolag erbjuder färdigproducerad musik till mediebolag för användning i olika produktioner (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Producentavtal). Biblioteksmusik kan vara ett kostnadseffektivt och smidigt alternativ för kunder, men det råder delade meningar om huruvida det gynnar eller missgynnar upphovsmännen (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Producentavtal).

### **2.4.3 Musikförlagsavtal**

Musikbolag och musikförlag hanterar olika rättigheter (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Musikförlagsavtal). Musikförlag arbetar med låtskrivare och placerar deras låtar i intäktsbringande sammanhang (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Musikförlagsavtal). Genom ett förlagsavtal överläts rätten att mångfaldiga och ge ut verket, antingen för alla låtar under avtalstiden eller specifika låtar (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Musikförlagsavtal). Avtalet kan även innehålla krav på antal levererade låtar (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Musikförlagsavtal). Viktiga punkter inkluderar royalty, avtalstid, uppsägningsvillkor, förskott och möjligheten att återfå osålda låtar (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Musikförlagsavtal). Innan avtal skrivs bör låtskrivaren undersöka förlaget, eftersom ett stort förlag inte alltid är det bästa valet (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Musikförlagsavtal).

Ett förlagsavtal är ett avtal mellan en upphovsman och ett musikförlag där upphovsmannen överlåter rätten att ge ut sitt verk, exempelvis i tryckt form, till förlaget (Stannow, 2018, s. 111). Det finns särskilda standardavtal anpassade för musikområdet som kan användas i stället för lagens regler (Stannow, 2018, s. 111).

Förlagsavtal kan vara antingen generalavtal, som omfattar alla verk upphovsmannen skapar under avtalstiden, eller verksspecifika avtal, som gäller för enskilda kompositioner (Axner, 2011, under rubriken Musikförlagsavtal och STIM:s fördelningsregler). Generalavtal löper ofta över flera år och innebär att upphovsmannen förlägger samtliga verk som denne skapar under avtalstiden till förlaget (Axner, 2011, under rubriken Musikförlagsavtal och STIM:s fördelningsregler).

Inkomster från förlagsavtal delas traditionellt in i två huvudkategorier, offentliga framföranden och mekaniska mångfaldiganden (Axner, 2011, under rubriken Musikförlagsavtal och STIM:s fördelningsregler). Offentliga framföranden avser när ett verk spelas live eller via inspelning i exempelvis radio eller tv (Axner, 2011, under rubriken Musikförlagsavtal och STIM:s fördelningsregler). Mekaniska mångfaldiganden avser kopiering av verk för exempelvis skivproduktion (Axner, 2011, under rubriken Musikförlagsavtal och STIM:s fördelningsregler).

När en upphovsman är ansluten till STIM, är rättighetsupplåtelsen i musikförlagsavtalet i praktiken begränsad till rätten att ge ut noter och att bevilja synkroniseringslicenser, det vill säga användning av musik i exempelvis film, reklam eller dataspel (Axner, 2011, under rubriken Musikförlagsavtal och STIM:s fördelningsregler).

Det är viktigt att upphovsmannen noggrant granskar villkoren i förlagsavtalet, särskilt avseende royaltyfördelning, avtalets löptid och möjligheten att återfå rättigheterna till osålda verk efter avtalets upphörande (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Musikförlagsavtal). Att ta hjälp av juridisk expertis inom musikbranschen rekommenderas för att säkerställa att avtalet är rättvist och balanserat (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Musikförlagsavtal).

#### **2.4.4 Managementavtal**

Ett managementavtal är ett kontrakt mellan en artist och en manager, där managern representerar och skyddar artistens intressen gentemot musikbolag, förlag och samarbetspartners (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Managementavtal). Avtalet är vanligtvis exklusivt och ger managern rätt att förhandla och teckna avtal på egen hand när det gäller artisten, men större beslut krävs artistens godkännande (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Managementavtal). Ersättningen till managern är ofta en procentuell andel av artistens inkomster och avtalet bör tydligt ange vilka inkomster som omfattas (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Managementavtal). Även kostnader som administration och resor kan ersättas och bör regleras i avtalet (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Managementavtal). Eftersom managers ofta bygger långsiktiga karriärer, löper avtalen vanligtvis över en längre period (Bergström & Advokatbolaget, 2019, under rubriken Managementavtal).

Ett managementavtal handlar om samarbetet mellan en artist och en manager, där managern hjälper till med artistens yrkesverksamhet, till exempel att ordna konserter, skivkontrakt och ge ekonomiska råd (Stannow, 2018, s. 15). Förhållandet måste bygga på ömsesidigt förtroende och det är viktigt att samarbetet lätt kan avslutas om förtroendet upphör (Stannow, 2018, s. 15).

Det finns olika typer av managementverksamhet inom musikbranschen, såsom professionellt management och DIY-management (Olander, 2016, s. 5). Professionellt management innebär att en manager ansvarar för det praktiska kring artistens karriär, medan DIY-management innebär att artisten själv hanterar dessa uppgifter (Olander, 2016, s. 6). Valet mellan dessa former påverkar hur avtalet utformas och vilka ansvarsområden som inkluderas (Olander, 2016, s. 7).

I vissa fall kan managers även ha ansvar för att utveckla artistens varumärke och strategier för marknadsföring, vilket bör specificeras i avtalet (Olander, 2016, s. 8). Det är viktigt att

avtalet tydligt definierar managerns roll och ansvar för att undvika framtida konflikter (Olander, 2016, s. 9).

## 2.5 Konceptuell ramverk (Analysmodell)

I avsnitt 2.5 presenteras det konceptuella ramverket som en analysmodell som ska sammanfatta litteraturöversikten, modellen är byggd på litteraturöversiktens delar (kap. 2.2 och 2.4) och ligger i grund för intervjuguiden (se bilaga 2). Modellen visualiserar hur avtalstyper i musikbranschen leder fram till funktionella och icke-funktionella krav (UF1 och UF2) som musikbranschens intressenter har, intressenter för denna studie är producenter, låtskrivare och managers. Sedan hanteras dessa krav och analyseras för att ta reda på hur de relaterar till Stamford Pricing System (SPS) och dess funktioner. Resultatet av *analysen* där musikbranschens krav har analyserats och jämförts med de befintliga funktioner i avtalsmodulen av SPS bidrar positivt till den slutliga produkten som är *vilka ändringar behövs för anpassning av SPS*.

Påverkanspilarna i modellen visar hur modellens delar bidrar och påverkar varandra, plustecken indikerar att påverkanspilen bidrar positivt till det den pekar mot. Den första pilen går från *Avtal i musikbranschen* och indikerar hur de fyra vanligaste avtalstyperna (artist-, producent-, förlags- och managementavtal) fungerar som grund till *producenter, låtskrivare och managers krav* som struktureras i funktionella och icke-funktionella krav, det är i dessa avtal som intressentbehoven identifieras genom intervjuer. Den andra pilen som är i dimensionen *analys* indikerar att variabeln *producenter, låtskrivare och managers krav* bidrar till variabeln *avtalsmodulen av SPS* där de funktionella och icke-funktionella kraven jämförs mot befintliga funktioner. Den tredje pilen längst till höger som går från *affärssystemet SPS* indikerar att det är en avgränsad del av SPS som är variabeln *avtalsmodulen av SPS*. Den fjärde och femte pilen som går parallellt med varandra, från dimensionen *analys* och till variablerna *funktionella- och icke-funktionella krav som finns i SPS* samt *funktionella- och icke-funktionella krav som inte finns i SPS*. Dessa pilar indikerar att dimensionen *analys* resulterar i dessa variabler. De sista pilarna med plustecken längst ner i modellen som går till den beroende variabeln *vilka ändringar behövs för anpassning av SPS* indikerar att variablerna *funktionella- och icke-funktionella krav som finns i SPS* och *funktionella- och icke-funktionella krav som inte finns i SPS* bidrar positivt till den beroende variabeln.

### 2.5.1 Analysmodellens avgränsningar mot litteraturöversikten

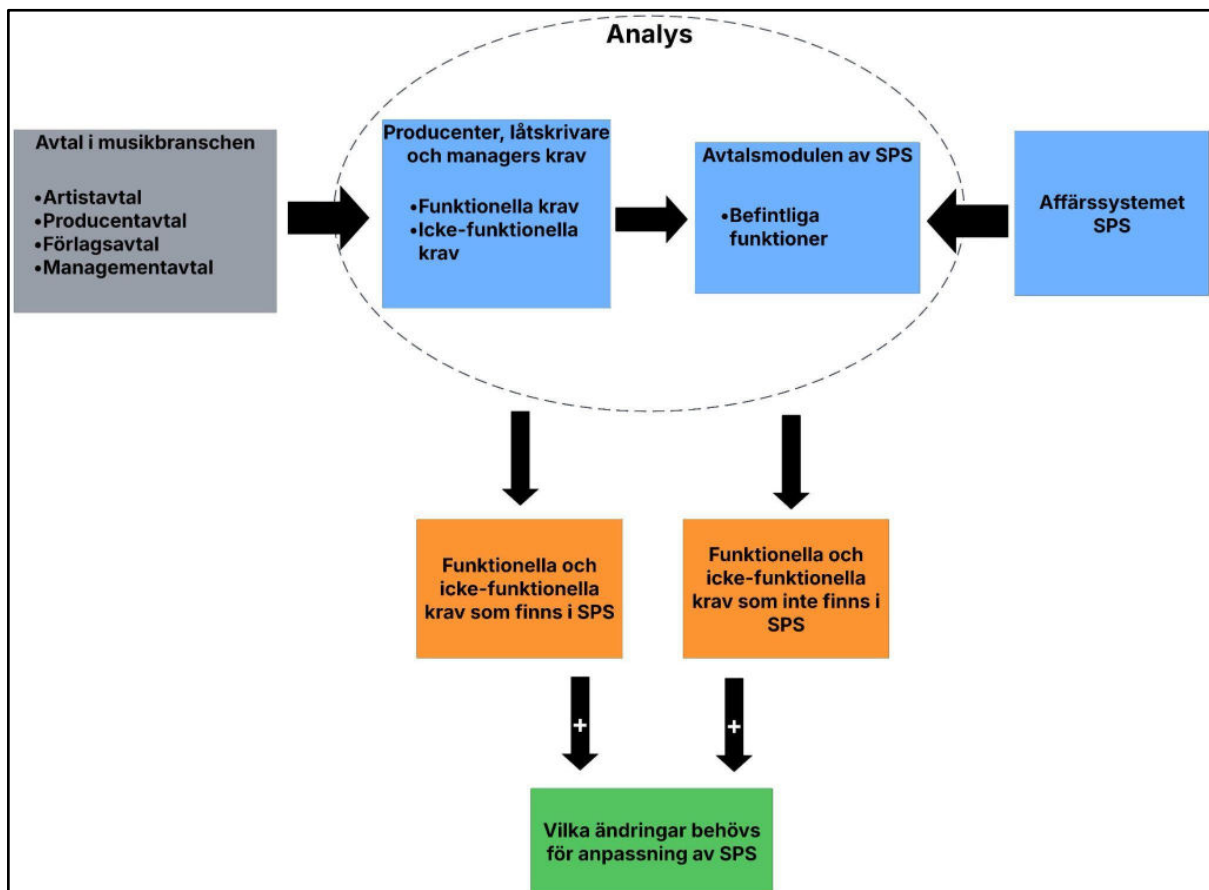
I litteraturöversikten har två omfattande teoriområden presenterats (2.1 och 2.3) där det handlar om affärssystem och kravhanteringsprocessen, som inte ingår i analysmodellen, nedan förklaras varför.

## Affärssystem

Teoridelen om affärssystem ger läsaren en grund till att förstå produkten (SPS) som studien handlar om. Affärssystemsteorin introducerar inga variabler som påverkar relationen mellan musikbranschens krav och funktioner i SPS. Inkluderas den i modellen riskerar fokuset att förskjutas från kravens betydelse till mer generella faktorer som kritiska framgångsfaktorer vid affärssystems införande i stället. Därför fungerar affärssystemskapitlet i stället mer som en grund till att förstå produkten som studiens arbete handlar om.

## Kravhanteringsprocessen

Kravhanteringsprocessen är inte med i analysmodellen eftersom det är inga variabler eller indikatorer i kravhanteringsprocessen som ska jämföras mot SPS funktioner. Om varje delaktivitet skulle ritas in i modellen skulle modellen visualiseras hur dessa aktiviteter (kravinsamling, strukturering, analys och dokumentation) är relaterade till befintliga funktioner i avtalsmodulen av SPS, vilket inte är det som ska undersökas. Samtidigt placeras kravhanteringsprocessen i teorikapitlet, på grund av att utmaningen med denna studie handlar om att förstå kundens behov. Där misslyckanden i informationssystemprojekt beror oftast på brister i kravhanteringen (se underkapitel 1.6).



**Figur 2:** Konceptuell ramverk för att jämföra producenter, låtskrivare och managers krav med befintliga funktioner i avtalsmodulen av SPS. Där resultatet av analysen bidrar till den slutliga produkten som är vilka ändringar behövs för anpassning av SPS.

### 3. Resultat

Detta kapitel presenteras de sex semistrukturerade intervjuerna (se intervjuguide i bilaga 2) i en tabell som genomfördes med två musikproducenter, två låtskrivare och två managers.

| Resultattabell av semistrukturerade intervjuer                          |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Område                                                                  | Musikproducenter<br>(Bilaga 5 och 6)                                                                                                                                                            | Låtskrivare<br>(Bilaga 7 och 8)                                                                                                                                 | Managers<br>(Bilaga 9 och 10)                                                                                                                                                                  |
| Bakgrund, avtalstyper och innehåll                                      |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                |
| <b>Beskrivning av roll</b>                                              | Musikproducenter som släpper egna låtar som artister, gör beats, sound designar, mixar, co-skriver, samt remixar andra artisters låtar.                                                         | Skriver och sjunger låtar, som antingen "pitchas" till andra artister eller släpps under sitt eget artistnamn.                                                  | Sköter allt som är runt en artist, planerar låtsläpp, sköter budget, förhandlar avtal, fixar turnéer och så vidare. De är "spindeln i nätet" mellan artisten, skivbolag, bokare och sponsorer. |
| <b>Nuvarande arbetssätt för avtalshantering</b>                         | Digitala PDF:er via mejl som signeras via DocuSign och Cosynd som lagras i Google Drive.                                                                                                        | Digitala PDF:er via mejl som signeras med BankID och DocuSign                                                                                                   | Digitala PDF:er via mejl som signeras med BankID och DocuSign som lagras på Google Drive och Dropbox Mapp.                                                                                     |
| <b>Vad fungerar bra med nuvarande arbetssätt för avtalshantering</b>    | Snabbt att signera, alla får kopian direkt.                                                                                                                                                     | Det är smidigt och går snabbt att signera, kan signera genom mobilen.                                                                                           | Går snabbt att signera avtal, det är smidigt med digital signering, samt att man kan signera med mobilen. Kan dela länk med jurister och söka i PDF:erna.                                      |
| <b>Vad fungerar dåligt med nuvarande arbetssätt för avtalshantering</b> | Flera versioner i mejl tråden, behöver jämföra PDF:er efter ändringar. Man behöver manuellt justera ISRC (International Standard Recording Code) och IPI (Interested Party Information) nummer. | Versions kaos, ändringar görs som separat fil och hamnar på fel plats när det ska lagras, filnamnen är obegripliga                                              | Versioner på avtalen, obegripliga filnamn, alla döper filerna olika på sina egna sätt                                                                                                          |
| <b>Avtal som hanteras mest</b>                                          | Split sheets (avtal på intäktsfördelningen för en låt), producentavtal, förlagsavtal, remixavtal.                                                                                               | Split sheets (avtal på intäktsfördelningen för en låt), förlagsavtal, producentavtal, topliner splits (intäktsfördelningen för melodi och text) och artistavtal | Management-, producent-, remixavtal, split sheets.                                                                                                                                             |

|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Viktigast i avtalet, innehåll som måste finnas med</b> | Procentuell intäktsfördelning på både master och publishing, master ägande (vem som äger och hur länge), recoup-struktur (skivbolag tar tillbaka sitt förskott från artistens intäkter/royalties), term och territorium samt tydlig reglering av vad som gäller för namn "credit" (erkännande till sitt namn). | Tydlig procentuell fördelning av publishing och master intäkter/royalties, term och territorium, klausul om writer approval (rätten till att godkänna användning och ändringar av verket), klausul om kreativa rättigheter, längd på avtal<br><br>(Master intäkter/royalties är för ägandet av ljudinspelningen)<br><br>(Publishing intäkter/royalties är för låtens upphovsrätt) | Tydlig provision, en "sunset" klausul (hur länge vi får provision efter att avtalet slutat gälla), mandat (vad de får ta beslut om), upphovsrättsligt mandat, audit rätt, löptid, uppsägningsvillkor och tid, tvistlösningsklausul, sekretessavtal. |
| <b>Funktionella Krav</b>                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Nödvändiga funktioner</b>                              | Att det finns ett samlat ställe där alla avtal lagras på "central hub", versionshistorik, digital signering, pushnotiser/automatiska påminnelser, sökfunktioner, avtalsmallar, AI-sammanfattning av juridik, att det går att bifoga varje ljudspårs tekniska och rättsliga metadata direkt med kontraktet      | Redigera avtal direkt i systemet utan att behöva ladda ner som PDF, digital signering, versionshistorik, notiser, kunna dela avtal via en länk,                                                                                                                                                                                                                                   | Digital signering, versionshistorik, påminnelser/notiser, taggar/etiketter för filtrering på vad det är för typ av avtal, samt att det finns mallar.                                                                                                |
| <b>Spara som utkast eller offert?</b>                     | Ja! (Bollas oftast fram och tillbaka med exempelvis en jurist)                                                                                                                                                                                                                                                 | Ja. (Management kan behöva justera något i avtalet innan en jurist kollar. Behöver kunna skicka som ett förslag först)                                                                                                                                                                                                                                                            | Ja. (Kan "bollas" fram och tillbaka med jurister i veckor, vill kunna "parkera" ett avtal innan en advokat kollar på det)                                                                                                                           |
| <b>Behov av grundavtal som kan kopieras</b>               | Ja.                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Ja.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Ja.                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Fäلت i grundavtal som ska automatiskt fyllas i</b>     | Standard/Bas royalty, rätt till att spela låten live, force majeure klausul (ansvarsfrihet vid oförutsedda händelser)                                                                                                                                                                                          | Låtskrivar intäktsfördelning 50/50 för texter och melodi, uppgifter om upphovsrättsorganisation, ideell upphovsrätt, standard royalty med skivbolag (20% skivbolag 80% artisen/toplinern), generella villkor om marknadsföring och redovisningsperiod                                                                                                                             | Information gällande organisationen, standard provision (20%), svensk lagval (att det är svensk lag som gäller), IBAN                                                                                                                               |

|                                                 |                                                                                                                                           |                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fält i grundavtal som måste kunna ändras</b> | Artist- och låtnamn, ISRC, datum, procent, förskottsbelopp.                                                                               | Artist- och låtnamn, låtskrivaresnamn, procent ISRC och ISWC (International Standard Musical Work Code), datum.                                        | Artist- och projektnamn, datum, territorium, procentsatser, förskott (ibland)                                                                                                                  |
| <b>Information som behöver ha koll på</b>       | Förskottsbelopp, royalty, avtalslängd, intäktsfördelning, vem som administrerar publishing, recoup villkor, exklusivitetsperiod.          | Procentuell intäktsfördelning, löptid, reversions klausul, exploateringstid, territorium, tid för intäkts rapporter.                                   | Provision, förskottsbelopp, giltighetstid, territorium, procentuell intäktsfördelning av royalties, vilka parter som ingår.                                                                    |
| <b>Sökkriterier</b>                             | Låtnamn, ISRC, artistnamn, projektnamn                                                                                                    | Projektnamn, artistnamn, låtnamn, ISRC.                                                                                                                | Artistnamn, årtal, låtnamn, ISRC                                                                                                                                                               |
| <b>Förenkla sökningen</b>                       | Taggar, "autosuggest" (att det ska gå att göra en ungefärlig sökning, behöver ej stava exakt rätt), filter på år, skivbolag eller projekt | ISWC och sessiondatums taggar på låtar, "autocomplete" (lik autosuggest, att det går att skriva "sun" och det kommer upp "sunset lovers" till exempel) | "Autosuggest", taggar, filtrera på typ av motpart, skivbolag, promoter, varumärke, relaterade sökningar (till exempel skriver Sofie och systemet listar hennes avtal och relaterade låt koder) |
| <b>Hur ofta ändras avtalsmallar</b>             | Varje ny collab/samarbete (veckovis)                                                                                                      | Varje låt som skapas (nästan veckovis)                                                                                                                 | Kvartalsvis, intäktsfördelningen justeras per projekt<br><br>Varje gång ett nytt skivbolag, producent eller låtskrivare är med, varannan månad.                                                |

|                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Hur kan systemet hjälpa vid förändringar av avtalsmallar</b>      | <p>Möjlighet till att spara olika mallar och ändra låtnamn, procent och datum.</p> <p>Möjlighet till att kopiera färdiga mallar, systemet ska ge förslag på intäktsfördelningen baserad på tidigare överenskommelser. Önskan om AI rekommendation</p>                                                                                 | <p>Möjlighet till att spara mallar beroende på avtalstyp (till exempel mall för en låtskrivar "session" med 4 personer eller feature avtal)</p> <p>Möjlighet till att ändra standardmallar</p> | <p>Möjlighet till att spara flera olika versioner av mallar, "drop down" för provisioner att det inte skrivs 12% av misstag när det ska vara 20%</p> <p>Möjlighet till att ändra mallar som uppdaterar alla framtida avtal, men gamla mallar finns kvar utan ändringar</p> |
| <b>Icke-Funktionella Krav</b>                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Användar-gränssnitt</b>                                           | Minimalistiskt likt Google Workspace eller Notion, stora knappar, inte för många menyer, mörkt läge                                                                                                                                                                                                                                   | Minimalistiskt, mörkt läge, stora knappar, inga "dolda" menyer, checklista i en sidopanel.                                                                                                     | Få knappar, svensk meny text, trello gränssnitt, simpelt, stora knappar, inte för många undermenyer                                                                                                                                                                        |
| <b>Tillgång till systemet (Enhet)</b>                                | Dator och mobil                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Dator och mobil                                                                                                                                                                                | Dator och mobil                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Behörighet beroende på roll</b>                                   | <p>Manager: Läs, kommentera ladda upp avtal</p> <p>Gästartist: Läs och se endast sin egna del</p> <p>Jurister: Redigerings åtkomst</p> <p>A&amp;R (Artist &amp; Repertoire, som artistens hjälpande hand på ett skivbolag. De upptäcker artister och hjälper att utveckla artisters musik på skivbolaget) från skivbolag: Signera</p> | <p>Publisher: Redigeringsåtkomst</p> <p>Manager: Full tillgång</p> <p>Co-Writer: Läs och signera</p> <p>Skivbolag: Full tillgång</p> <p>Producenter: Se sin egna del</p>                       | <p>Manager (de själva): Full tillgång</p> <p>Assistant Manager: Full tillgång</p> <p>Artist: Läsåtkomst</p> <p>Jurist: Redigeringsåtkomst för juridiska fält</p> <p>Skivbolag: Endast läsåtkomst på vissa</p>                                                              |
| <b>Behövs en logg händelse?</b><br><br><b>(Lista över ändringar)</b> | Ja, alla ändringar, kommentarer, nedladdningar, signering och export                                                                                                                                                                                                                                                                  | Ja, ändringar, uppladdning av ny version, signering med tidpunkt, export och nedladdning                                                                                                       | Ja, uppladdning av ny version, kommentar, signering och export                                                                                                                                                                                                             |

|                                                        |                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                |                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Känslig information i avtalen</b>                   | Förskottsbelopp, personnamn, organisationsnummer, "ghost producer" klausul<br><br>(Ghost producer innebär att jobba som producent åt en annan artist utan att få namn credit. Ingen får veta om det, förutom artistens team) | Förskottsbelopp, master royalty deal, personuppgifter                                                          | Förskottsbelopp, kontonummer, personnummer                                                                                                                                             |
| <b>Säkerhet (Hur kan systemet skydda känslig data)</b> | Kryptering, tvåfaktorsinloggning                                                                                                                                                                                             | Kryptering, tvåfaktorsinloggning, ska ej kunna ta skärmbild på avtalen (visualisera med någon form av låsikon) | Kryptering, tvåfaktorsinloggning, varning om länken till avtalen har delats offentligt, åtkomst till att spärra användare, åtkomst till att se vem som har tillgång och kan se avtalen |
| <b>Integration med andra program</b>                   | STIM portal, Google Drive, Dropbox, Slack, ASCAP portal<br><br>(STIM = Svenska Tonsättares Internationella Musikbyrå)<br><br>(ASCAP = American Society of Composers, Authors, and Publishers)                                | STIM, Dropbox, Slack, Spotify for Artists för ISRC                                                             | Royalty system, Google Workspace, Slack, Dropbox, Google Drive, Spotify for Artists för ISRC                                                                                           |

Tabell 1: Insamlad empirisk data från intervjuer med musikbranschens producenter, låtskrivare och managers (se bilaga 5-10).

## 4. Analys

I kapitel 1.3 har funktionerna i avtalsmodulen av SPS framgått, som består av att användaren kan söka och filtrera avtal, öppna en översikt över samtliga avtal, lägga till nya avtal, visa avtals detaljer, arbeta med ett basavtal (mall), spara ett avtal som offert/utkast, omvandla ett avtal till ett uppräknat avtal samt ta bort avtal.

### 4.1 Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns i SPS?

Resultattabellen av de semistrukturerade intervjuerna (se tabell 1) visar att flera av de funktionella kraven som producenterna, låtskrivarna och managers lyfter fram redan motsvaras av de befintliga funktionerna i avtalsmodulen av SPS, modulen som i dagsläget erbjuder att söka och filtrera avtal, öppna en samlad översikt, lägga till avtal, spara avtal som offert/utkast, återanvända basavtal, visa avtals detaljer, uppräknat samt ta bort avtal.

De tre olika aktörsgrupperna, producenter, låtskrivare och managers beskriver i intervjuerna (se tabell 1) en ”grund” av funktioner de uppfattar som nödvändiga för ett digitalt avtalssystem, ett samlat arkiv, möjlighet att söka och filtrera avtal, färdiga avtalsmallar som kan sparas som utkast. När respondenterna talar om ett ”centralt hub” syftar de på att samla alla avtal på ett och samma ställe och att snabbt kunna nå dem genom fritextsökning eller filtrering på exempelvis artist, låtkod, avtalstyp eller skivbolag. I intervjuerna framhålls detta som viktigt för att slippa hantera otaliga filer med namn som ”final\_final\_v12.pdf”, särskilt när flera parter är inblandade och versionerna blir många. SPS motsvarar redan detta krav genom att kombinera en översikt där samtliga avtal listas med möjligheten att filtrera och söka direkt i systemet. På så vis uppfyller systemet den grundläggande efterfrågan på en ”Google likt” upplevelse för systemet.

Ett annat funktionellt krav handlar om att skapa avtal med hjälp av mallar, det betyder att systemet måste kunna bygga nya avtal utifrån färdiga mallar istället för att användaren börjar med ett tomt dokument varje gång. Producenter och låtskrivare vill börja från standardiserade avtal där centrala fält till exempel royalty fördelning (intäktsfördelning), force majeure klausul eller organisationsuppgifter redan är ifyllda, samtidigt som variabla uppgifter som artistnamn, ISRC-koder (International Standard Recording Code), datum och procentsatser ska gå snabbt att justera. SPS tillgodoser detta genom att låta användaren återanvända basavtal, spara varje pågående avtal som ett utkast och därefter räkna upp och skapa nya versioner när villkor ändras. Det innebär att mallar kan uppdateras för framtida projekt samtidigt som äldre revisioner ligger kvar orörda, en lösning som direkt riktar sig till intervjupersonernas oro för felaktiga procentsatser eller förvirring kring vilken version som är den senaste.

Versions- och ändringsspårning, alla tre aktörsgrupper betonar behovet av en tydlig logg som visar vem som har laddat upp, signerat eller justerat ett avtal och när det skedde. SPS lagrar varje utkast som en egen revision och registrerar händelser när ett avtal räknas upp eller tas bort, vilket ger den spårbarhet som respondenterna beskriver som ”nödvändig” för juridisk säkerhet när avtal justeras fram och tillbaka mellan jurist, artist och management.

Även de viktigaste icke-funktionella kraven finns redan i systemet. Behovet av roll- och behörighetsstyrning, där exempelvis jurister får redigera medan gästartister enbart kan läsa sin egen del, speglas av att systemets administrationsmeny gör det möjligt att skapa, inaktivera eller helt ta bort användare, koppla dem till en eller flera roller och sedan justera läs- och

skrivbehörighet, därmed går det att ge jurister full redigeringsåtkomst, låta gästartister se enbart sin egen rad och när som helst spärra en användare.

Ett lika viktigt icke-funktionellt krav är spårbarhet, alla tre aktörsgrupper vill kunna se exakt vem som har laddat upp, signerat eller ändrat ett avtal och när det skedde. I SPS sparas varje utkast som en separat revision och varje ”uppräknings” eller radering loggas automatiskt.

Intervjuerna lyfter också fram integrationsförmågan som en grundförutsättning, systemet behöver kunna hämta och lämna data från STIM, Dropbox och befintliga system som intressenterna använder sig av i musikbranschen. Affärsområdeschefen förklarar att SPS fungerar som ett ”påhäng” till olika affärssystem (se bilaga 1). Affärsområdeschefen understryker dessutom att systemet i grunden är ”gjort för avtal”, inte för en specifik bransch, vilket visar att arkitekturen är modulär för att anpassas utan ny kodbas.

Slutligen framhåller respondenterna en minimalistisk design och full åtkomst från både dator och mobil som självklara krav. Tabell 1 presenterar respondenternas önskemål om ett gränssnitt i stil med Google Workspace eller Notion med få knappar och utan dolda menyer, eftersom SPS front end är meny- och rollstyrd är det möjligt att dölja onödiga funktioner enkelt för mindre avancerade användare.

## **4.2 Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns inte i SPS?**

Intervjuerna visar att respondenterna ser digital signering som ett nödvändigt krav, de vill kunna signera avtalet direkt i webbläsaren med Bank-ID eller DocuSign liknande flöden och slippa steget med att ladda ned, skriva under och ladda upp en PDF. I avtalsmodulen av SPS finns i dagsläget bara de funktioner som listas i kapitel 1.3 söka, filtrera, översikt, lägga till, arbeta med mall, spara utkast, skapa nya versioner och ta bort, vilket betyder att digital signeringsflödet saknas. Samtidigt vill användarna att systemet automatiskt skickar påminnelser när någon har signerat, laddat upp en ny version eller kommenterat och att de ska kunna dela en signeringslänk till avtalet med externa parter som inte får se resten av arkivet. Avtalsmodulen erbjuder i dag inget inbyggt påminnelse- eller delningssystem, och kravet förblir därmed inte tillgodosett.

Respondenterna vill också kunna redigera själva avtalstexten direkt i systemet, ändra procentsatser, lägga till en klausul eller korrigera ett stavfel utan att ladda ned och ersätta hela PDF-filen. SPS låser texten efter att mallen är skapad och tillåter endast nya uppladdningar, vilket försvårar varje revidering och ökar risken för versionskaos som användarna redan har problem med i sina mejl trådar.

Sök- och sorteringsupplevelsen behöver samtidigt bli mer avancerad. Användarna vill kunna märka avtal med taggar som ”split-sheet”, ”camp-deal” eller ”remix” och därefter filtrera på dessa etiketter. De efterfrågar även ”fuzzy search” som tolererar felstavningar och ger sökrekommendationer när man börjar skriva artistnamn eller ISRC-kod. I SPS matchas idag endast exakta termer och etikettstödet saknas.

Ett annat tydligt funktions ”gap” gäller metadata. Både producenter och managers vill lagra varje ljudspårs tekniska och rättsliga data som ISRC, ISWC, bit-djup sida vid sida med avtalet, att all information om en låt finns samlad i samma vy. Avtalsmodulen accepterar i nuläget bara själva avtalstexten och eventuella bilagor som filer, det finns ingen struktur för fältbaserad spår- eller publishing data.

Ett önskemål handlar om AI-stöd som kan sammanfatta juridiken i ett avtal och föreslå rimliga royalty fördelningar baserat på tidigare affärer. Sådana funktioner kräver maskininlärning eller en regelbaserad system som ligger utanför SPS.

När det gäller externa kopplingar framgår att "möjlighet" till API inte räcker. Användarna vill ha färdiga kopplingar till STIM, Dropbox, Slack, Spotify for Artists och ASCAP så att ISRC-koder, filer och påminnelser flödar utan manuell export/import. I avtalsmodulen finns ännu inga sådana integrationer.

Gällande icke-funktionella kraven är det största "gapet" användargränssnittet, intervju personerna betraktar mörkt läge som ett kvalitetsattribut för kvällsarbeten, men SPS erbjuder bara ett ljus standardtema. Flera respondenter vill dessutom ha skärmskydd som blockerar skärmavbildningar eller varnar om en delningslänk blir publik, "någon form av lås-ikon". I dagsläget saknar SPS både tvåfaktorsinloggning och krypterad lagring.

## 5. Slutsatser

Syftet med detta forskningsarbete var att undersöka vilka krav musikbranschens producenter, låtskrivare och managers har på ett IT-system för avtalshantering, därefter jämförs kraven med de funktioner som finns i avtalsmodulen av SPS. Utifrån syftet har fem forskningsfrågor formulerats som detta forskningsarbete ska besvara. De undersökningsfrågorna utgör underrubriker för detta kapitel.

### 5.1 Vilka funktionella krav har musikbranschens producenter, låtskrivare och managers på ett IT-system för avtalshantering?

De semistrukturerade intervjuerna med två musikproducenter, två låtskrivare och två managers, trots skilda yrkesroller uttrycker en liknande kravbild på ett IT-system för avtalshantering. Kraven kan sammanfattas i sex samman kopplade funktionsområden som tillsammans skapar ett helt täckande avtalssystem.

För det första behöver systemet vara ett centraliserat avtalsarkiv där alla avtal lagras i en gemensam databas och varje ändring automatiskt arkiveras i en versionskedja. Samtliga respondenter beskriver "versionskaoset" som uppstår när avtal justeras fram och tillbaka i mejltrådar och sparas med obegripliga filnamn som "final\_final\_final\_v11.pdf". Ett modernt system ska därför fungera som ett gemensamt arkiv där varje fil lagras i en databas och varje ändring automatiskt blir en ny revision. Användaren redigerar avtalet direkt i webbgränssnittet (ingen export till separat PDF), varpå systemet lägger till en tidsstämplad version i samma kedja. På så vis är det alltid tydligt vilken text som gäller och vem som gjort vilken ändring.

Digital signering, oavsett om signaturen sker via Bank-ID eller ett DocuSign liknande flöde, måste det ske utan att behöva lämna systemet. När till exempel ett avtal väntar på underskrift måste systemet utlösa pushnotiser och påminnelser till berörda parter, att påminnelsen visar att parten ska signera avtalet. I samma vy ska användaren kunna redigera texten direkt i systemet, utan mellansteg i separata PDF-filer, varpå systemet skapar en ny revision som går att spåra händelser av framtida tvister. För att skydda konfidentiella uppgifter ska delningslänkar dessutom kunna begränsas så att extern part bara ser just det aktuella avtalet.

Vidare lyfter samtliga intervjuer vikten av ett omfattande mallbibliotek. Standardavtal behöver kunna sparas i flera parallella versioner. Statiska fält såsom force majeure klausuler, svenskt lagval, organisationsnummer, standardroyalty (exempelvis 80 procent artist och 20 procent bolag) och bankuppgifter, bör fyllas i automatiskt. Däremot behöver variabla fält som artist- och låtnamn, ISRC- och ISWC-koder, datum, procentsatser och förskottsbelopp vara fritt redigerbara inför varje utskick. Respondenterna betonar att mallarna revideras ofta, producenter justerar dem varje vecka vid nya samarbeten, låtskrivare vid varje låtskrivarläger eller låtsläpp och managers åtminstone kvartalsvis när intäktsfördelningar ändras. Systemet behöver därför kunna spara äldre mallar oförändrade, rulla ut nya versioner till framtida avtal och idealiskt föreslå intäktsfördelningar baserat på tidigare affärer.

Gällande sökfunktionerna efterfrågar respondenterna en fritextsökning med en söklogik som klarar av felstavningar, där sökförslag kompletterar ofullständiga termer, relaterade sökningar som kopplar avtal till låtar eller artister samt filter på år, skivbolag, projekt eller motpart. "Tagg"-system som låter användaren etikettera avtal med nyckelord som till exempel

"publishingavtal" eller "producentavtal", ska ytterligare effektivisera sökningen av avtal i en snabbriktig produktionsmiljö.

Slutligen när det gäller metadata behöver avtalet inkludera tekniska och rättsliga identifikatorer som ISRC- och ISWC-koder för inspelning respektive komposition, IPI-nummer för upphovspersoner, information om "master" ägare och procentandelar i royaltyfördelningen från första utkast till slutlig royaltyrapport. Denna metadata ska vara möjlig att exportera för att kunna synkas med rättighetsorganisationer som STIM eller ASCAP och med externa royaltysystem.

## **5.2 Vilka icke-funktionella krav har musikbranschens producenter, låtskrivare och managers på ett IT-system för avtalshantering?**

Samtliga respondenter lyfter fram användarupplevelsen som en viktig faktor för användningen av ett avtalssystem. Gränssnittet ska vara avskalat med en minimalistisk design, det ska vara få menyer, stora knappar och inga dolda undermenyer som kräver flera "klick" där användaren behöver bläddra igenom flera sidor. Respondenterna föredrar ett mörkt läge på systemet och vill även ha en checklista i en sidopanel.

Den andra icke-funktionella kraven gäller roll- och behörighetsstyrning. Managers behöver full läs- och redigeringsrätt, jurister ska kunna justera juridiska klausuler, gästartister får bara se sin egen del och signera avtalen, medan ett skivbolags A&R ibland bara behöver läsårkomst. Den här detaljnivån måste gå att konfigurera utan att behöva kontakta en utvecklare annars tappar systemet snabbt sin legitimitet när känsliga uppgifter visas för fel ögon.

Tredje icke-funktionella kraven är spårbarhet, varje gång någon laddar upp en ny version, ändrar ett belopp, skriver en kommentar, laddar ned ett utkast eller signerar dokumentet ska systemet automatiskt tidsstämpla händelsen och koppla den till en specifik användare. Loggen fungerar som både intern kvalitetskontroll och juridiskt bevis om tvist skulle uppstå och den ska finnas med redan från början av avtalstiden.

Fjärde icke-funktionella kraven gäller säkerhet och sekretess. Avtalen innehåller förskottsbelopp, personnummer, organisationsnummer och i vissa fall "ghost producer" klausuler som absolut inte får läcka. Därför kräver respondenterna att lagringen är krypterad, samt att det är tvåfaktorsinloggning och möjlighet till att snabbt häva åtkomsten om ett avtal skulle delas utanför den avsedda kretsen. En del vill även kunna hindra skärm kopiering, det ska inte vara möjligt att ta ett foto på avtalet.

Slutligen framhåller samtliga behovet av att avtalssystemet ska kunna integreras med andra tjänster. Systemet behöver kunna kopplas direkt till STIM- och ASCAP-portalerna för verk registrering, molnlagringstjänster som Google Drive och Dropbox där filer redan finns, samarbetskanaler som Slack för snabba notifieringar och "Spotify for Artists". Samtidigt måste tjänsten ha hög driftsäkerhet, den ska vara tillgänglig hela tiden, svara snabbt även när många använder systemet samtidigt, annars riskerar användarna att återgå till mejl och PDF-filer.

## **5.3 Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns i SPS?**

Analysen visar att SPS redan tillgodoser den grundläggande kravbild som producenter, låtskrivare och managers betraktar som viktiga i ett digitalt avtalssystem. Funktionellt samlar plattformen alla avtal i ett gemensamt arkiv där användaren snabbt kan söka och filtrera, vilket hindrar det versionskaos som uppstår när PDF-filer cirkulerar via mejl. Basavtal kan

återanvändas som mallar, varje nytt avtal kan sparas som utkast eller räknas upp, det vill säga skapa en ny version och avtalet tilldelas ett nytt versionsnummer medan den föregående versionen ligger kvar oförändrad i historiken, vilket bevarar historiken och samtidigt håller arbetsflödet smidigt. Användarnas behov av tydlig rollfördelning hanteras genom inbyggd behörighets- och användaradministration där jurister får redigeringsrätt, gästartister endast läsrätt och managers full kontroll.

På den icke-funktionella sidan uppfyller SPS de kvalitetskraven som musikbranschens producenter, låtskrivare och managers har för ett digitalt avtalssystem för en initial anpassning av systemet. Systemet är webbaserat och fungerar lika bra på mobil som på dator. Eftersom menyerna anpassas efter varje användarroll kan systemet dölja avancerade funktioner för dem som inte behöver funktionerna, vilket ger användarna ett enkelt och avskalat gränssnitt som respondenterna efterfrågade. Integrationsförmågan är ett grundkrav och att SPS, genom sin modulära ”påhängs” arkitektur, redan är byggt för att kopplas till externa tjänster utan att kärnkoden behöver ändras, en förutsättning som gör plattformen anpassningsbar för musikbranschens producenter, låtskrivare och managers krav.

Sammanfattningsvis ger dessa egenskaper SPS en stabil plattform att bygga vidare på, de centrala funktionella kraven, central lagring, sökbarhet, mall- och utkasthantering, versionskontroll och behörighetsstyrning, är redan lösta och de icke-funktionella kraven som modulär arkitektur och ett minimalistiskt gränssnitt finns på plats. Därmed kan kommande utvecklingsinsatser koncentreras på de återstående luckorna.

#### **5.4 Vilka funktionella och icke-funktionella krav finns inte i SPS?**

Analysen visar att den nuvarande avtalsmodulen saknar flera funktioner som musikbranschens producenter, låtskrivare och managers betraktar som viktiga. Funktionellt saknas stödet för digital signering, inklusive påminnelser och delningslänkar till externa parter och användarna kan inte redigera avtalstexten direkt i systemet utan att ladda upp nya PDF-filer. Sökningen begränsas till exakta termer, automatisk autokomplettering saknas vid sökningen, fältbaserad hantering av låt metadata som ISRC- och ISWC-koder finns inte och är något som kan behövas implementeras. AI-baserade hjälpmedel för att sammanfatta juridik eller föreslå rimliga royaltyfördelningar, liksom färdiga integrationer mot STIM-portalen, Dropbox, Slack, Spotify for Artists och andra centrala tjänster, återstår att utveckla och implementera.

På den icke-funktionella sidan saknas tvåfaktorsinloggning, krypterad lagring av känsliga data och en detaljerad händelselogg, vilket lämnar spårbarhet och informationssäkerhet på en lägre nivå än vad respondenterna kräver. Gränssnittet erbjuder inget mörkt läge och inga visuella skydd mot skärmbildningar eller offentligt delade länkar till avtalen. Tillsammans utgör dessa luckor hinder som måste åtgärdas innan SPS kan uppfylla hela den kravbild som musikbranschens producenter, låtskrivare och managers ställer på ett modernt avtalssystem.

#### **5.5 Vilka ändringar behövs för anpassning av SPS?**

Teorikapitlet visar att både funktionella och icke-funktionella krav måste beaktas för att skapa ett välfungerande system (Somerville, 2011, s. 87-88; Sawyer & Kotonya, 2001, s. 10). Vidare framhålls att affärssystem ska vara flexibla och integrerbara för att effektivisera verksamhetens processer och samla data i en enhetlig struktur (Malik & Khan, 2020, s. 1020; Gupta & Kohli, 2006, s. 690; Shaul & Tauber, 2013, s. 1). Mot den bakgrunden är de fem

föreslagna anpassningsområdena som beskrivs i detta underkapitel, (1) *digital signering och revisionshistorik*, (2) *avancerad sökfunktion*, (3) *integrationer*, (4) *säkerhetsuppgradering* och (5) *förbättrad användarupplevelse* logiska steg som följer teorins rekommendationer och tillgodoser både funktionella och icke-funktionella krav.

För att avtalsmodulen i SPS ska motsvara musikbranschens producenter, låtskrivare och managers kravbild behöver anpassningen av systemet fokusera på, (1) *Digital signering och revisionshistorik*, införa ett inbyggt e-signeringsflöde med Bank-ID eller DocuSign liknande funktion, automatiska påminnelser och delningslänkar som begränsar åtkomsten till enbart det aktuella avtalet. Samtidigt bör modulen tillåta direktredigering av avtalstext, varje ändring ska sparas som en ny revision och tidsstämplas i en detaljerad händelselogg. (2) *Avancerad sökfunktion*, utöka sökfunktionen där användaren inte behöver stava till exakta termer, införa sökfunktionen med autokomplettering och filtrering på taggar, komplettera datamodellen med strukturerade fält för ISRC, ISWC, IPI, bit djup och övriga låt metadata så att avtal och rättighetsdata alltid visas sammanhållet. (3) *Integrationer*, systemet bör ha färdiga kopplingar till STIM, ASCAP, Dropbox, Google Drive, Slack och Spotify for Artists. Med sådana direkta kopplingar kan avtal, filer och aviseringar skickas automatiskt mellan SPS och dessa tjänster utan att användaren först behöver ladda ned något och sedan ladda upp det igen. (4) *Säkerhetsuppgradering*, implementera tvåfaktorsinloggning, någon form av säkerhet till att blockera skärmavbilder samt ge administratören möjlighet att radera delningslänkar och spärra användare. (5) *Användarupplevelse och gränssnitt*, lägg till ett mörkt läge, låt menyerna anpassa sig efter användarens roll så att användare slipper se avancerade verktyg som inte behövs.

## Källförteckning

### Skriftliga Källor

- Almutairi, A., Naeem, M. A., & Weber, G. (2022). *Understanding enterprise systems adaptability: An exploratory survey*. Procedia Computer Science.
- Asadabadi, M.R., Saberi, M., Zwikael, O., & Chang, E. (2020). *Ambiguous requirements: A semiautomated approach to identify and clarify ambiguity in large-scale project*. Computers & Industrial Engineering.
- Ashfaq, F., & Bajwa, I. S. (2021). *Natural language ambiguity resolution by intelligent semantic annotation of software requirements*. Automated Software Engineering.
- Axner, K. (2011). *Musikförlagsavtal och STIM:s fördelningsregler*. Advokatfirman INTER. <https://www.inter.se/musikforlagsavtal-och-stims-fordelningsregler/>
- Bano, M. (2015). *Addressing the challenges of requirements ambiguity: A review of empirical literature*. IEEE Fifth International Workshop on Empirical Requirements Engineering (EmpiRE).
- Bergström, K., & Jonasson, J. E. (2019). *Musikbranschens avtal*. Advokatbolaget. <https://www.musikjuridik.com/musikbranschens-avtal>
- Bijan, Y., Junfang Yu, Stracener, J., & Woods, T. (2013). *Systems Requirements Engineering- State of the Methodology*. Systems Engineering.
- Blom, W. & Matsson, R. (2013). *360-avtal i musikbranschen*. Linnéuniversitetet.
- Böhme, T., Niknam, R., & Van Gils, H. (2023). *Mitigating ERP implementation risks through early requirements specification: A strategic alignment perspective*. Journal of Enterprise Information Management.
- Castle, C. (2022). *Record Producer Agreements: A Practical Guide*. Chris Castle. <https://thetrichordist.com/wp-content/uploads/2023/05/record-producer-agreements-v-3.pdf>
- Chazette, L., Brunotte, W., & Speith, T. (2022). *Explainable software systems: from requirements analysis to system evaluation*. Requirements Engineering.
- Coughlan, J., Lycett, M., & Macredie, R. D. (2003). *Communication issues in requirements elicitation: a content analysis of stakeholder experiences*. Information & Software Technology.

- Curien, N., & Moreau, F. (2009). *The music industry in the digital era: Toward new contracts*. Journal of Media Economics.
- Dar, H. S., Imtiaz, S., & Lali, M. I. (2022). *Reducing Requirements Ambiguity via Gamification: Comparison with Traditional Techniques*. Computational Intelligence and Neuroscience.
- Engel, A., & Browning, T. R. (2008). *Designing Systems for Adaptability by Means of Architecture Options*. Systems Engineering.
- Eriksson, U. (2008), *Kravhantering för IT-system*. Lund Studentlitteratur AB.
- Ehinger, h. (u.å.). *Skivkontrakt*. Export Music Sweden.  
<https://exms.org/?exportguider=avtal>
- Fernández, M.D., Wagner, S., Lochmann, K., Baumann, A & Carne, H. (2011). *Field study on requirements engineering: Investigation of artefacts, project parameters, and execution strategies*. Information and Software Technology.
- Ferrari, A., Spoletini, P., & Gnesi, S. (2016). *Ambiguity and Tacit Knowledge in Requirements Elicitation Interviews*. Requirements Engineering.
- Glinz, M. (2014). *A glossary of requirements engineering terminology*. International Requirements Engineering Board.
- Großer, K., Riediger, V., & Jürjens, J. (2022). *Requirements document relations: A reuse perspective on traceability through standards*. Software and Systems Modeling.
- Gupta, M., & Kohli, A. (2006). *Enterprise resource planning systems and its implications for operations function*. Technovation.
- Hood, C., Wiedemann, S., Fichtinger, S., & Pautz, U. (2007). *Requirements management: The interface between requirements development and all other systems engineering processes*. Springer Science & Business Media.
- Hustad, E., Haddara, M., & Kalvenes, B. (2016). *ERP and Organizational Misfits: An ERP Customization Journey*. Procedia Computer Science
- Jarzebowicz, A., & Weichbroth, P. (2021). *A Qualitative Study on Non-Functional Requirements in Agile Software Development*. IEEE Access.
- Kallunki, J. P., Laitinen, E. K., & Silvola, H. (2011). *Impact of enterprise resource planning systems on management control systems and firm performance*. International Journal of

## Accounting Information Systems.

- Kamsties, E., Berry, D. M., & Paech, B. (2001). *Detecting ambiguities in requirements documents using inspections*. Fraunhofer Institute for Experimental Software Engineering & University of Waterloo.
- Klaus, H., Rosemann, M., & Gable, G. G. (2000). *What is ERP?* Information Systems Frontiers.
- Lane, S., O'Raghallaigh, P., & Sammon, D. (2016). *Requirements gathering: the journey*. Journal of Decision Systems.
- Lindskoug, S. (2014). *Musikrättigheter och musikbranschens avtal - särskilt om oskälighet och tolkning*. Juridiska Fakulteten, Lunds universitet.
- Li, X., Ji, X., & He, J. (2024). *Modular design and custom development in ERP systems*. Computational Engineering.
- Malcher, P., Silva, E., Viana, D., & Santos, R. (2023). *What do we know about requirements management in software ecosystems?* Requirements Engineering.
- Malik, M. O., & Khan, N. (2020). *Analysis of ERP implementation to develop a strategy for its success in developing countries*. Production Planning & Control.
- Mylopoulos, J., & Chung, L. (2025). *Representing and Reasoning With Non-Functional Requirements: A Retrospective*. *IEEE Transactions on Software Engineering*. Software Engineering.
- Rajapakse, J., & Thushara, S. (2023). *ERP system failures and organizational misfits: A review of critical factors*. International Journal of Information Systems and Project Management.
- Robertson, S., & Robertson, J. (2012). *Mastering the requirements process: Getting requirements right*. Addison-Wesley.
- Rosenkranz, C., Charaf, M.O., & Holten, R. (2013). *Language Quality in Requirements Development: Tracing Communication in the Process of Information Systems Development*. Journal of Information Technology.
- Rödblom, J., & Nyman, O. (2025). *Musikbranschens kompetens och utveckling 2020-2025*. Created Technology, Musiksverige & Musikbranschutbildarna .  
<https://www.ifpi.se/wp-content/uploads/2023/03/Musikbranschens-kompetens-och-utveckling2020-2025.pdf>

- Osborn, G., & Greenfield, S. (2007). *Understanding commercial music contracts: The place of contractual theory*. Journal of Contract Law.
- Sawyer, P., & Kotonya, G. (2001). *Software Requirements*. IEEE Computer Society.
- Sharma, A., & Pandey, A. (2013). *Requirements elicitation: Issues and challenges*. International Journal of Engineering Research & Technology (IJERT).
- Shaul, L., & Tauber, D. (2013). *Critical success factors in enterprise resource planning systems : Review of the last decade*. ACM Computing Surveys (CSUR).
- Stannow, H. (2014). *Musikjuridik*. CKM Distributör.
- Stamford. (u.å.). *Om oss*. <https://hem.stamford.se/om-oss/>
- Sommerville, I. (2011). *Software engineering*. Addison-Wesley.
- Song, W. (2017). *Requirement management for product-service systems: Status review and future trends*. Computers in Industry.
- Taskin, N., Duru, A., & Demirors, O. (2022). *Strategic fit between ERP systems and business strategy: A systematic literature review*. Procedia Computer Science.
- Olander, M. (2016). *Professionellt Management kontra DIY-Management: Artist Management inom musikbranschen*. Arcada. [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/112494/Olander\\_Malou.pdf?sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/112494/Olander_Malou.pdf?sequence=1)
- Patel, R., & Davidson, B. (2019). *Forskningsmetodikens grunder: Att planera, genomföra och rapportera en undersökning (5:e uppl.)*. Lund Studentlitteratur AB.
- Pandey, D., Suman, U., & Ramani, A. K. (2010). *An Effective Requirement Engineering Process Model for Software Development and Requirements Management*. International Conference on Advances in Recent Technologies in Communication and Computing.
- Portnoff, L. (2007). *Control, Cultural Production and Consumption*. Handelshögskolan i Stockholm.
- Vetenskapsrådet. (2024). *God forskningssed*. Vetenskapsrådet.
- Wang, T. & Ji, P. (2010). *Understanding customer needs through quantitative analysis of Kano's model*. International Journal of Quality & Reliability Management.

- Wiegers K, Beatty J (2013). *Software requirements*. Pearson Education.
- Wong, L., Maurico, D., & Rodriguez, G. (2017). *A Systematic Literature Review About Software Requirements Elicitation*. Journal of Engineering Science and Technology.
- Yaseen, M., Ali, S., Mustapha, A., & Mazhar, N. (2022). *Success factors analysis for requirement elicitation in global software development paradigm: An empirical study*. Journal of Software: Evolution & Process.
- Young, R. (2004). *The Requirements Engineering Handbook*. Artech House.

## **Muntliga Källor**

Affärsområdeschef, Stamford, Karlstad.  
Sonderande trepartssamtal (2025-03-03).

Affärsutvecklare, Stamford, Stockholm.  
Sonderande trepartssamtal (2025-03-03).

Musikproducent 1, Stockholm.  
Semistrukturerad intervju (2025-05-16).

Musikproducent 2, Malmö.  
Semistrukturerad intervju (2025-05-20).

Låtskrivare 1, Göteborg.  
Semistrukturerad intervju (2025-05-20).

Låtskrivare 2, Stockholm.  
Semistrukturerad intervju (2025-05-20).

Artist Manager 1, Stockholm.  
Semistrukturerad intervju (2025-05-22).

Artist Manager 2, Stockholm.  
Semistrukturerad intervju (2025-05-22).

## Bilagor

### Bilaga 1: Protokoll sonderande trepartssamtal. Affärsområdeschef, Stamford. Affärsutvecklare, Stamford.

#### 1. Anser ni att det finns några problem eller utmaningar som är svåra för att kunna anpassa SPS?

**Affärsområdeschef:** Nej, skulle jag vilja säga om det gäller den tekniska delen. För vi jobbar med att anpassa våra system och kunders system, så vi löser det oavsett vilka problem vi dyker på. Men det är väl som vanligt att man behöver förstå kundens behov och det är det som är utmaningen. Samt att kunden kan förklara att vi jobbar på det här sättet i vår bransch och att vi som leverantörer kan förstå det och hur systemet ska passa in i deras verksamhet, det är det som är utmaningen. Vi löser anpassningen när det gäller den tekniska delen, men vi måste förstå vad som krävs. Vissa branscher kanske vi kan implementera affärssystemet direkt på utan problem men andra branscher kanske man behöver anpassa det, men vi måste förstå vad som krävs.

**Affärsutvecklare:** Jag tänker också att det kan väl finnas någon typ av utmaning i att anpassa det efter deras arbetsflöden eller liksom på det sättet som de vill arbeta.

**Affärsområdeschef:** Ja, nu tycker vi att det är jättesmart att jobba flödet från A till Ö på det här sättet, men de kanske vill jobba från Ö till A istället.

**Affärsutvecklare:** Det är alltid en liten utmaning i det. Det är klart att det är tekniskt utmanande, men det ligger någon typ av utmaning i att hur mycket ska man anpassa efter kunden själv eller hur mycket ska man försöka coacha dem i att så här kan man också ha flödet och det funkar också bra.

#### 2. Vilka funktioner eller moduler i SPS är unikt anpassade för just byggbranschen?

**Affärsområdeschef:** Här skulle jag vilja säga att det är inte unikt anpassat för byggbranschen. Det är klart att det finns små "tweaks" i det hela som är just för specifika kunder. Men systemet är egentligen gjort för avtal. Till exempel, du är kund hos något företag som säljer någon typ av produkt där du har ett avtal. Till det här avtalet så har du en massa artiklar kopplade. Nu råkar det vara så i byggbranschen, men det kanske är så i exempelvis hotellbranschen också. Så systemet är inte anpassat för just byggbranschen är nog det korta svaret.

### **3. Behövde ni integrera SPS med andra system som era befintliga kunder använder sig av inom byggbranschen?**

**Affärsområdeschef:** Ja så är det, alla de här byggkedjorna kör olika typer av affärssystem. Och det finns en uppsjö med olika system. Det är inte bara byggbranschen som kör affärssystem. Alla kör affärssystem på ett annat sätt. Av olika storlek. Och det som är det fina med vårt system är att det integreras till affärssystem. Så det är liksom ett påhäng. Så det ersätter inte kundens affärssystem. Så kommer det att även vara på andra kunder. Det är inte heller unikt för byggbranschen.

#### **3.1 Om ja, har ni upplevt några problem vid integration av SPS med kundernas befintliga system? Vilka typer av problem har ni i så fall upptäckt?**

**Affärsområdeschef:** Och då skulle jag väl säga att det inte är några problem med det heller. För att alla ERP-leverantörer är oftast vana vid att integrera med andra system.

**Affärsutvecklare:** Jag tror att har det varit några problem har det väl snarare varit att det har tagit lång tid från andra sidan att leverera det. De behöver göra så att integrationen kan liksom fullföljas, alltså göras klart.

**Affärsområdeschef:** Det har inget med tekniken att göra. Det har varit någon som har haft kapacitetsproblem för att kunna leverera. Men i de fall där det hänt så är det ett isolerat problem.

### **4. Vilka andra system är det mest vanligt att SPS behöver integreras med?**

**Affärsområdeschef:** Ja, då kan man säga att i byggbranschen finns det ett system som heter Trygg. Som många byggkedjor kör. Som är ett av de system som vi integrerar med. Nu pratar vi bygg här, men om vi pratar hotell så har de någon typ av affärsbokningssystem, affärssystem. Eller om vi har ett bageri så har någon av produktionssystem som det ska integreras emot. Men det är inget problem. Det är bara, de behöver förstå vilka data de får tillbaka och vi behöver förstå vilka data vi kan få. Men det är sånt man jobbar med i ett projekt, för att ta reda på sådana saker.

### **5. Vilken typ av data är det som överförs mellan SPS och de system som integreras?**

**Affärsområdeschef:** Jag skulle vilja säga i stora drag så är det artikeldata, priser och avtal. Så egentligen är det inte så jättemycket data som skyfflas fram och tillbaka. Det är mycket data, men det är inte mycket olika data.

## Bilaga 2: Semistrukturerade Intervjufrågor

### Inledning

1. Är det okej om jag spelar in det här samtalet, så att jag kan lyssna tillbaka på samtalet och säkerställa att jag har förstått dig korrekt?

### Bakgrund, avtalstyper och innehåll

2. Kan du kort beskriva din roll i musikbranschen?
3. Hur hanterar du avtal idag, sker det digitalt, på papper eller med hjälp av något system?
  - 3.1. Vad fungerar bra med det sättet?
  - 3.2. Vad fungerar dåligt med det sättet?
4. Vilka avtal är det du hanterar eller är inblandad i mest? (t.ex. artistavtal, producentavtal, managementavtal, förlagsavtal osv)
5. Vad måste finnas med när det gäller innehållet i ett avtal för den typen av avtal du hanterar eller är inblandad i mest?

### Funktionella krav (vad systemet ska göra)

6. Vilka funktioner tycker du är mest nödvändiga i ett digitalt system för att hantera avtal?
7. Behöver du kunna spara avtalet som ett utkast eller offert innan någon skriver under?
8. Skulle det förenkla arbetet om det fanns ett grundavtal som du kan kopiera varje gång du skapar ett nytt avtal?
  - 8.1. Vilka delar vill du då ska fyllas i automatiskt? (t.ex. standard royalty, generella villkor)
  - 8.2. Vad måste du kunna ändra för varje avtal? (t.ex. artistnamn, låtnamn, datum)
9. Vilken information behöver du alltid ha koll på direkt i ett avtal? (t.ex. pengar, hur länge avtalet gäller, hur royalty delas)
10. När du letar efter ett avtal, vad brukar du söka på? (t.ex. artist, låtkod/ISRC, låtnamn)
  - 10.1. Vad borde ett system göra för att förenkla sökningen?
11. Hur ofta behöver du ändra avtalsmallar eller royalty fördelningar när du jobbar med olika personer?

11.1. Hur vill du att systemet ska hjälpa dig att göra sådana ändringar?

**Icke-funktionella krav (hur systemet ska fungera)**

12. Om du skulle använda ett digitalt system för avtal, hur ska det vara utformat för att kännas enkelt för dig? (t.ex. hur borde systemet se ut)

13. På vilka enheter vill du kunna komma åt systemet?

14. Hur viktigt är det att kunna styra vem som får se och ändra vad i ett avtal?

14.1. Vilka roller behöver olika behörigheter och varför?

15. Behöver ni någon typ av lista som visar vem som har gjort vad?

15.1. Om ja, vilka händelser (t.ex. ändringar, signering eller export) ska registreras för att listan ska vara användbar?

15.2. Om nej, hur håller ni koll på ändringar och historik?

16. Vilken information i dina avtal ser du som mest känslig?

16.1. Tänk dig att du laddar upp ett avtal med känsligt innehåll, vad skulle få dig att känna dig trygg med att det hanteras säkert? (t.ex. vad skulle hända om fel person ser avtalet)

17. Finns det andra program du använder som ett avtalssystem borde kunna kopplas ihop med?



### **Musikbranschens krav på IT-system för hantering av avtal. Kravhantering för avtalsmodul inom ett affärssystem**

#### **Information till deltagare**

Jag vill fråga dig om du vill delta i ett uppsatsarbete vid Karlstads universitet. I det här dokumentet får du information om studien och vad det innebär att delta.

#### **Vad är det för studie och varför vill du att jag ska delta?**

Uppsatsarbetet handlar om att undersöka vilka behov musikbranschen har på ett IT-system för avtalshantering, uppsatsarbetet utförs i uppdrag av IT bolaget Stamford i Karlstad. Genom att prata med olika personer som arbetar i musikbranschen och är involverade i avtalshantering kan jag få en överblick av musikbranschens behov.

#### **Hur går studien till?**

Som respondent i studien kommer du att medverka i en semistrukturerad intervju, vilket innebär att jag har färdiga frågor men att det finns utrymme att ställa följdfrågor eller gå djupare i vissa delar om det behövs. Intervjun genomförs digitalt via Zoom eller annan plattform och ska ta cirka 30 till 60 minuter. Intervjun kommer att spelas in och sedan transkriberas, för att jag ska kunna lyssna i efterhand och inte missa något viktigt. Allt material behandlas konfidentiellt och används enbart för studiens syfte.

#### **Deltagandet är frivilligt**

Ditt deltagande i studien är frivilligt och du kan när som helst välja att avbryta deltagandet. Om du väljer att inte delta eller vill avbryta ditt deltagande behöver du inte uppge varför. Om du vill avbryta ditt deltagande ska du kontakta ansvariga för studien (se nedan).

#### **Vad händer med mina uppgifter?**

Studien kommer att samla in och registrera information om dig. Dina svar och dina resultat kommer att behandlas så att inte obehöriga kan ta del av dem. Uppgifterna kommer att bevaras till dess att uppsatsarbetet avslutats för att sedan förstöras. Ditt namn eller något annat som direkt skulle kunna identifiera dig kommer inte att finnas med i resultatet.

Den rättsliga grunden för behandlingen av dina personuppgifter är informerat samtycke. Du kan när som helst återkalla ditt samtycke utan att ange orsak.

Karlstads universitet är personuppgiftsansvarig för behandlingen av dina personuppgifter. Personuppgifterna kan även komma att behandlas av personuppgiftsbiträden, såsom molntjänsteleverantörer. Enligt EU:s dataskyddsförordning (GDPR) har du rätt att kostnadsfritt få ta del av de uppgifter om dig som hanteras i studien, och vid behov få

eventuella fel rättade. Du kan också begära att uppgifter om dig raderas samt att behandlingen av dina personuppgifter begränsas. Vill du ta del av uppgifterna ska du kontakta den ansvariga för studien (se nedan). Om du är missnöjd med hur dina personuppgifter behandlas har du rätt att ge in klagomål till Integritetsskyddsmyndigheten, <https://www.imy.se>, som är tillsynsmyndighet. Kontaktuppgifter till dataskyddsombudet på Karlstads universitet är e-post: [dpo@kau.se](mailto:dpo@kau.se), via telefon (växel): 054 700 10 00. För mer information om hur Karlstads universitet behandlar personuppgifter se <https://www.kau.se/gdpr>.

## Ansvariga för studien

### **Ansvarig handledare**

Katarina Groth Jansson

Universitetsadjunkt

[katarina.groth@kau.se](mailto:katarina.groth@kau.se)

Telefonnummer: 054-700 22 36

Adress: Universitetsgatan 2, 651 88 Karlstad

Studien genomförs av:

Kevin Phuwanart Pettersson, [kevipett101@student.kau.se](mailto:kevipett101@student.kau.se)

## Bilaga 4: Samtyckesblankett



### Samtycke till att delta i studien

Jag har fått muntlig och skriftlig information om projektet och har haft möjlighet att ställa frågor. Jag får behålla den skriftliga informationen.

- ☐ Jag samtycker till att delta i studien ” Musikbranschens krav på IT-system för hantering av avtal”
- ☐ Jag samtycker till att uppgifter om mig behandlas på det sätt som beskrivs i informationsbrevet.

|                          |
|--------------------------|
| <i>Plats och datum</i>   |
| <br><br><br>             |
| <i>Underskrift</i>       |
| <br><br><br>             |
| <i>Namnförtydligande</i> |
| <br><br><br>             |

**Studentens namn:**

Kevin Phuwanart Pettersson

Studentens e-postadress:

kevipett101@student.kau.se

**Ansvarig lärares namn:**

Katarina Groth Jansson

Ansvarig lärares e-postadress:

katarina.groth@kau.se

## Bilaga 5: Protokoll Semistrukturerad intervju. Musikproducent 1

### Inledning

1. Är det okej om jag spelar in det här samtalet, så att jag kan lyssna tillbaka på samtalet och säkerställa att jag har förstått dig korrekt?

Ja

### Bakgrund, avtalstyper och innehåll

2. Kan du kort beskriva din roll i musikbranschen?

Jag är en producent, släpper en del egna grejer men gör också beats åt andra artister.

3. Hur hanterar du avtal idag, sker det digitalt, på papper eller med hjälp av något system?

Mest digitala pdf:er som mejlas runt och signeras med DocuSign. Ibland hamnar nåt fysiskt papper i studion, men det är rätt sällan.

- 3.1. Vad fungerar bra med det sättet?

Det går snabbt och alla får en signerad kopia direkt. Man slipper posta grejer.

- 3.2. Vad fungerar dåligt med det sättet?

Det blir lätt fem versioner i mejl tråden och så sitter man och jämför pdf:er klockan tre på natten.

4. Vilka avtal är det du hanterar eller är inblandad i mest? (t.ex. artistavtal, producentavtal, managementavtal, förlagsavtal osv)

Split sheets, producentavtal när jag jobbar åt andra, förlagsavtal och ibland artistavtal när jag släpper via indie label.

5. Vad är viktigast för dig när det gäller innehållet i ett avtal för den typen av avtal du hanterar eller är inblandad i mest?

Att splitarna är glasklart alltså procent per låt, vem som äger master och hur länge.

- 5.1. Vad måste finnas med?

Exakta royalty procent, term and territory, recoup villkor för eventuella advances, klargjort vem som har sista ordet vid sync licenser

### Funktionella krav (vad systemet ska göra)

6. Vilka funktioner tycker du är mest nödvändiga i ett digitalt system för att hantera avtal?

Att det finns en "central hub" där alla avtal ligger, versionshistorik, e-sign, pushnotiser när någon ändrat något och sökfunktion som faktiskt funkar.

7. **Behöver du kunna spara avtalet som ett utkast eller offert innan någon skriver under?**

Ja, absolut. Ofta bollas ett förslag fram och tillbaka.

8. **Skulle det förenkla arbetet om det fanns ett grundavtal som du kan kopiera varje gång du skapar ett nytt avtal?**

Hundra procent.

- 8.1. **Vilka delar vill du då ska fyllas i automatiskt? (t.ex. standard royalty, generella villkor)**

Standard royalty och rätten att spela låten live.

- 8.2. **Vad måste du kunna ändra för varje avtal? (t.ex. artistnamn, låtnamn, datum)**

Artist och låtnamn, ISRC, datum, procent och eventuell advance.

9. **Vilken information behöver du alltid ha koll på direkt i ett avtal? (t.ex. pengar, hur länge avtalet gäller, hur royalty delas)**

Pengar, advance plus royalty, längd på avtalet, splits såklart och vem som administrerar publishing

10. **När du letar efter ett avtal, vad brukar du söka på? (t.ex. artist, låtkod/ISRC, låtnamn)**

Låtnamn eller ISRC om jag har koden, ibland artistnamn.

- 10.1. **Vad borde ett system göra för att förenkla sökningen?**

Taggar och typ en ungefärlig sökning så man inte behöver stava exakt rätt, plus filtrera på år eller projektmapp.

11. **Hur ofta behöver du ändra avtalsmallar eller royalty fördelningar när du jobbar med olika personer?**

Nästan varje collab, så varannan vecka typ.

- 11.1. **Hur vill du att systemet ska hjälpa dig att göra sådana ändringar?**

Att jag kan spara olika mallar och ändrar låtnamn, procent och datum.

#### **Icke-funktionella krav (hur systemet ska fungera)**

12. **Om du skulle använda ett digitalt system för avtal, hur ska det vara utformat för att kännas enkelt för dig? (t.ex. hur borde systemet se ut)**

Typ clean som Google Workspace, stora knappar och inte för många menyer. Att det ska vara minimalistisk typ.

13. **På vilka enheter vill du kunna komma åt systemet?**

Laptop och mobil.

- 14. Hur viktigt är det att kunna styra vem som får se och ändra vad i ett avtal?**  
Jätte viktigt, vissa filer får bara min manager se.
- 14.1. Vilka roller behöver olika behörigheter och varför?**  
Managern ska kunna läsa och ladda upp, och gästartister ska bara kunna se sin egen split.
- 15. Behöver ni någon typ av lista som visar vem som har gjort vad?**  
Ja, någon form av ändringshistorik är ju bra.
- 15.1. Om ja, vilka händelser (t.ex. ändringar, signering eller export) ska registreras för att listan ska vara användbar?**  
Alla ändringar, kommentarer, sign och export.
- 15.2. Om nej, hur håller ni koll på ändringar och historik?**
- 16. Vilken information i dina avtal ser du som mest känslig?**  
Advance summor och personnamn eller organisationsnummer.
- 16.1. Tänk dig att du laddar upp ett avtal med känsligt innehåll, vad skulle få dig att känna dig trygg med att det hanteras säkert? (t.ex. vad skulle hända om fel person ser avtalet)**  
Att det är någon form av kryptering skulle jag väl säga eller tvåfaktorsinloggning så ingen kommer åt mitt konto.
- 17. Finns det andra program du använder som ett avtalssystem borde kunna kopplas ihop med?**  
STIM portal, Google drive och Dropbox.

## Bilaga 6: Protokoll Semistrukturerad intervju. Musikproducent 2

### Inledning

1. **Är det okej om jag spelar in det här samtalet, så att jag kan lyssna tillbaka på samtalet och säkerställa att jag har förstått dig korrekt?**  
Ja absolut.

### Bakgrund, avtalstyper och innehåll

2. **Kan du kort beskriva din roll i musikbranschen?**  
Jag är i grunden producent, gör beats, sound designar, mixar och ibland co-skriver toplines. Har ett eget imprint där jag släpper egna låtar och kör en hel del remixar åt större pop- och EDM-namn.
3. **Hur hanterar du avtal idag, sker det digitalt, på papper eller med hjälp av något system?**  
Nästan allt via digitala plattformar. Mitt management kör Cosynd plus DocuSign för signeringar och lagrar grejerna i Google Drive. Papper blir det bara om ett gammal label insisterar.
  - 3.1. **Vad fungerar bra med det sättet?**  
Snabb signering, folk är spridda i LA, Stockholm och så vidare, men vi är klara på en kvart.
  - 3.2. **Vad fungerar dåligt med det sättet?**  
Får ofta fem parallella final-final-v12 pdf:er i mejl trådarna innan det landar. Om metadata som ISRC, IPI och så vidare uppdateras i sista minuten måste vi manuellt in i filen igen.
4. **Vilka avtal är det du hanterar eller är inblandad i mest? (t.ex. artistavtal, producentavtal, managementavtal, förlagsavtal osv)**  
Producent- och remixavtal, split sheets direkt efter sessions, samt clearances när jag klipper in andras hooks.
5. **Vad är viktigast för dig när det gäller innehållet i ett avtal för den typen av avtal du hanterar eller är inblandad i mest?**  
Att master ägandet och recoup strukturen är tydliga, plus att alla samplings rättigheter är cleared innan release.
  - 5.1. **Vad måste finnas med?**  
Procentuell split på master plus publishing, exakt recoup order för advances, marknadsföring, video kostnad, approval flow för sync licenser, tydligt producer credit hur mitt namn visas i låten.

## **Funktionella krav (vad systemet ska göra)**

- 6. Vilka funktioner tycker du är mest nödvändiga i ett digitalt system för att hantera avtal?**  
Mallar, esign, automatiska påminnelser om options, AI sammanfattning av juridik på plain svenska och uppladdning av multitrack metadata tillsammans med kontraktet.
- 7. Behöver du kunna spara avtalet som ett utkast eller offert innan någon skriver under?**  
Ja! Vi brukar bolla två till tre rundor med label juristen innan alla är nöjda.
- 8. Skulle det förenkla arbetet om det fanns ett grundavtal som du kan kopiera varje gång du skapar ett nytt avtal?**  
Verkligen, jag har tre standardmallar men det är manuellt copy paste.
  - 8.1. Vilka delar vill du då ska fyllas i automatiskt? (t.ex. standard royalty, generella villkor)**  
Bas royalty till exempel 3 % på master, force majeure klausul och kredit formulering.
  - 8.2. Vad måste du kunna ändra för varje avtal? (t.ex. artistnamn, låtnamn, datum)**  
Artistnamn, låttitel, ISRC, advance belopp och leveransdatum.
- 9. Vilken information behöver du alltid ha koll på direkt i ett avtal? (t.ex. pengar, hur länge avtalet gäller, hur royalty delas)**  
Advance summa, recoup villkor, split procent, exclusivity period och vem som betalar för sample clearance.
- 10. När du letar efter ett avtal, vad brukar du söka på? (t.ex. artist, låtkod/ISRC, låtnamn)**  
Projektnamn, ISRC eller arbetsnamnet på låten typ hyperdrive\_v4.
  - 10.1. Vad borde ett system göra för att förenkla sökningen?**  
Att man kan filtrera på år, label, eller taggar som pending sample clearance.
- 11. Hur ofta behöver du ändra avtalsmallar eller royalty fördelningar när du jobbar med olika personer?**  
Nästan varje ny collab så varje vecka nästan.
  - 11.1. Hur vill du att systemet ska hjälpa dig att göra sådana ändringar?**  
Att man snabbt kan kopiera templates skulle jag väl säga, sedan att det ska komma upp förslag på splits baserade på tidigare deals. AI rekommendationer hade vart nice.

### **Icke-funktionella krav (hur systemet ska fungera)**

- 12. Om du skulle använda ett digitalt system för avtal, hur ska det vara utformat för att kännas enkelt för dig? (t.ex. hur borde systemet se ut)**

Svår fråga men jag skulle väl säga att det ska vara "cleant" typ som Notion, gärna mörkt läge.

- 13. På vilka enheter vill du kunna komma åt systemet?**

Främst laptop men gärna mobil också, så att jag kan se avtalen vart jag än är.

- 14. Hur viktigt är det att kunna styra vem som får se och ändra vad i ett avtal?**

Jätteviktigt! Mina ghost production deals får aldrig läcka!

- 14.1. Vilka roller behöver olika behörigheter och varför?**

Skulle väl säga att jurister ska kunna redigera, manager ska kunna se och kommentera, gästartist ska endast se sin egen del, label A&R ska kunna signera.

- 15. Behöver ni någon typ av lista som visar vem som har gjort vad?**

Ja

- 15.1. Om ja, vilka händelser (t.ex. ändringar, signering eller export) ska registreras för att listan ska vara användbar?**

Ändringar, kommentarer, downloads, och sign tidpunkt.

- 15.2. Om nej, hur håller ni koll på ändringar och historik?**

- 16. Vilken information i dina avtal ser du som mest känslig?**

Ghost producer klausulerna och advance belopp.

- 16.1. Tänk dig att du laddar upp ett avtal med känsligt innehåll, vad skulle få dig att känna dig trygg med att det hanteras säkert? (t.ex. vad skulle hända om fel person ser avtalet)**

Krypterad lagring och tvåfaktorsinloggning är det som jag kommer på nu.

- 17. Finns det andra program du använder som ett avtalssystem borde kunna kopplas ihop med?**

Slack, STIM och ASCAP portals, Google Drive och Dropbox.

## Bilaga 7: Protokoll Semistrukturerad intervju. Låtskrivare 1

### Inledning

1. **Är det okej om jag spelar in det här samtalet, så att jag kan lyssna tillbaka på samtalet och säkerställa att jag har förstått dig korrekt?**

Ja

### Bakgrund, avtalstyper och innehåll

2. **Kan du kort beskriva din roll i musikbranschen?**

Jag är i grunden en topliner och låtskrivare. Jobbar mest med pop och r&b grejer, pitchar låtar till både svenska och internationella artister och släpper också ett par egna låtar då och då.

3. **Hur hanterar du avtal idag, sker det digitalt, på papper eller med hjälp av något system?**

Det mesta sker via mejl som pdf:er. Vi signar med BankID, ibland DocuSign om det är USA label inblandad. Fysiskt papper händer typ bara om någon gammal publisher insisterar.

- 3.1. **Vad fungerar bra med det sättet?**

Smidigt och snabbt, jag kan signa från mobilen.

- 3.2. **Vad fungerar dåligt med det sättet?**

Versions kaos, hittar man ett skrivfel efter sign gör man ofta en ändring, men den hamnar sällan på rätt plats i arkivet. Man gör oftast ändringen som ett separat avtal och inte att man ändrar i originalavtalet och då blir det att man glömmer bort eller latar sig med att lägga avtalet i samma mapp som originalavtalet. Att man bara lägger den på skrivbordet på datorn till exempel.

4. **Vilka avtal är det du hanterar eller är inblandad i mest? (t.ex. artistavtal, producentavtal, managementavtal, förlagsavtal osv)**

Split sheets efter writing camps och förlagsavtal.

5. **Vad är viktigast för dig när det gäller innehållet i ett avtal för den typen av avtal du hanterar eller är inblandad i mest?**

Att mina publishing procent är tydliga skulle jag väl säga.

- 5.1. **Vad måste finnas med?**

Exakta splits per låt, term and territory, clause om "writer approval" för reklam, payment schema för advances.

## **Funktionella krav (vad systemet ska göra)**

- 6. Vilka funktioner tycker du är mest nödvändiga i ett digitalt system för att hantera avtal?**  
Att man kan redigera avtalet direkt utan att ladda ner pdf, esign direkt i webben, versionshistorik och notifiering när någon kommenterar.
- 7. Behöver du kunna spara avtalet som ett utkast eller offert innan någon skriver under?**  
Ja, speciellt när management för artisterna vill tweeka något innan juristen kollar.
- 8. Skulle det förenkla arbetet om det fanns ett grundavtal som du kan kopiera varje gång du skapar ett nytt avtal?**  
Verkligen.
  - 8.1. Vilka delar vill du då ska fyllas i automatiskt? (t.ex. standard royalty, generella villkor)**  
Standard writer share 50/50 texter och melodi, uppgifter till upphovsrättsorganisation och moral rights.
  - 8.2. Vad måste du kunna ändra för varje avtal? (t.ex. artistnamn, låtnamn, datum)**  
Låtnamn, writers, procent, ISWC och releasedatum.
- 9. Vilken information behöver du alltid ha koll på direkt i ett avtal? (t.ex. pengar, hur länge avtalet gäller, hur royalty delas)**  
Procent, om det finns en reversion clause och hur länge de får exploatera låten.
- 10. När du letar efter ett avtal, vad brukar du söka på? (t.ex. artist, låtkod/ISRC, låtnamn)**  
Projekttitel eller artistnamn, ibland session datum om jag minns det.
  - 10.1. Vad borde ett system göra för att förenkla sökningen?**  
Auto tagga låtar med ISWC och session datum så jag slipper skriva in det.
- 11. Hur ofta behöver du ändra avtalsmallar eller royalty fördelningar när du jobbar med olika personer?**  
Efter nästan varje camp, så typ varje vecka.
  - 11.1. Hur vill du att systemet ska hjälpa dig att göra sådana ändringar?**  
Att man kan spara presets för olika avtalstyper, till exempel 4 person camp eller feature avtal osv så jag bara fyller i namn.

### **Icke-funktionella krav (hur systemet ska fungera)**

- 12. Om du skulle använda ett digitalt system för avtal, hur ska det vara utformat för att kännas enkelt för dig? (t.ex. hur borde systemet se ut)**

Minimalistiskt, sedan dark mode tycker jag om, så gärna att man kan välja det.

- 13. På vilka enheter vill du kunna komma åt systemet?**

Laptop sedan när jag reser gärna att man kan använda på mobilen

- 14. Hur viktigt är det att kunna styra vem som får se och ändra vad i ett avtal?**

Jätteviktigt, co-writers ska bara se dokument de faktiskt är med på.

- 14.1. Vilka roller behöver olika behörigheter och varför?**

Publisher ska kunna redigera, manager ska kunna kommentera och co-writer ska kunna läsa plus signa.

- 15. Behöver ni någon typ av lista som visar vem som har gjort vad?**

Ja, speciellt när det är fem personer som justerar en split.

- 15.1. Om ja, vilka händelser (t.ex. ändringar, signering eller export) ska registreras för att listan ska vara användbar?**

Ändrad procent, uppladdad ny version och sign tidpunkt.

- 15.2. Om nej, hur håller ni koll på ändringar och historik?**

- 16. Vilken information i dina avtal ser du som mest känslig?**

Advance belopp och mitt personnummer.

- 16.1. Tänk dig att du laddar upp ett avtal med känsligt innehåll, vad skulle få dig att känna dig trygg med att det hanteras säkert? (t.ex. vad skulle hända om fel person ser avtalet)**

Tvåfaktorsinlogg och någon form av krypterad lagring.

- 17. Finns det andra program du använder som ett avtalssystem borde kunna kopplas ihop med?**

STIM, Dropbox och gärna Slack för pingar. Fast STIM och Dropbox är mer webbtjänster och inte program tror jag.

## Bilaga 8: Protokoll Semistrukturerad intervju. Låtskrivare 2

### Inledning

1. **Är det okej om jag spelar in det här samtalet, så att jag kan lyssna tillbaka på samtalet och säkerställa att jag har förstått dig korrekt?**

Ja absolut, det är bara att spela in.

### Bakgrund, avtalstyper och innehåll

2. **Kan du kort beskriva din roll i musikbranschen?**

Jag är låtskrivare i grunden men frontar också som artist, så jag skriver och sjunger. Jag har ett team kring mig, management, label A&R och ett publishing bolag, men kreativa beslut kommer i sista hand från mig.

3. **Hur hanterar du avtal idag, sker det digitalt, på papper eller med hjälp av något system?**

Det mesta mailas som pdf och signeras via DocuSign. Men vissa äldre kontrakt ligger fortfarande i en pärm hemma hos min manager.

- 3.1. **Vad fungerar bra med det sättet?**

E-signering för jag slipper skriva ut, fota, scanna och så vidare. Det går snabbt och det är smidigt

- 3.2. **Vad fungerar dåligt med det sättet?**

Jag tappar alltid bort vilka versioner som är senaste och jag begriper mig inte på filnamnen.

4. **Vilka avtal är det du hanterar eller är inblandad i mest? (t.ex. artistavtal, producentavtal, managementavtal, förlagsavtal osv)**

Artistavtal, producentavtal, topliner splits och ibland samarbetsavtal med brands.

5. **Vad är viktigast för dig när det gäller innehållet i ett avtal för den typen av avtal du hanterar eller är inblandad i mest?**

Royaltyfördelningen, alltså master royaltyn och publishing spliten.

- 5.1. **Vad måste finnas med?**

Tydlig split hur mycket procent, vad som räknas som recoupable, längd på licensen och en klausul om kreativa rättigheter, typ att jag får säga nej om låten hamnar i politiska kampanjer.

## **Funktionella krav (vad systemet ska göra)**

- 6. Vilka funktioner tycker du är mest nödvändiga i ett digitalt system för att hantera avtal?**  
E-signering direkt i systemet, versionshistorik, push notiser till exempel nu har producenten signat, nu är det din tur, en enkel share länk.
- 7. Behöver du kunna spara avtalet som ett utkast eller offert innan någon skriver under?**  
Ja, jag vill kunna skicka ett förslag till alla innan vi är överens.
- 8. Skulle det förenkla arbetet om det fanns ett grundavtal som du kan kopiera varje gång du skapar ett nytt avtal?**  
Ja, jag ändrar samma grejer varje gång.
  - 8.1. Vilka delar vill du då ska fyllas i automatiskt? (t.ex. standard royalty, generella villkor)**  
Standard royalty, 20 % label cut och 80 % till mig, generella villkor om marknadsföring och accounting period.
  - 8.2. Vad måste du kunna ändra för varje avtal? (t.ex. artistnamn, låtnamn, datum)**  
Artistnamn om jag featurear någon annan, låttitel, ISRC kod, releasedatum och fördelning om vi är fler låtskrivare.
- 9. Vilken information behöver du alltid ha koll på direkt i ett avtal? (t.ex. pengar, hur länge avtalet gäller, hur royalty delas)**  
Procent, löptid, territorium och när första royalty rapporten ska komma.
- 10. När du letar efter ett avtal, vad brukar du söka på? (t.ex. artist, låtkod/ISRC, låtnamn)**  
Låtnamn, ibland ISRC om jag inte hittar.
  - 10.1. Vad borde ett system göra för att förenkla sökningen?**  
Autocomplete, till exempel när jag börjar skriva Sun... så får jag upp Sunset Lovers direkt.
- 11. Hur ofta behöver du ändra avtalsmallar eller royalty fördelningar när du jobbar med olika personer?**  
Nästan varje release, särskilt om vi har externa producenter.
  - 11.1. Hur vill du att systemet ska hjälpa dig att göra sådana ändringar?**  
Ett ändra standardmall läge hade varit skönt, då jag slipper hålla på med Word.

### **Icke-funktionella krav (hur systemet ska fungera)**

- 12. Om du skulle använda ett digitalt system för avtal, hur ska det vara utformat för att kännas enkelt för dig? (t.ex. hur borde systemet se ut)**

Stora knappar, inga dolda menyer. Helst mörkt tema då jag jobbar sent, får ont i ögonen annars och tydliga checklistor i en sidopanel typ.

- 13. På vilka enheter vill du kunna komma åt systemet?**

Mobilen främst, sen laptop. Jag jobbar mycket i studion med bara telefonen.

- 14. Hur viktigt är det att kunna styra vem som får se och ändra vad i ett avtal?**

Superviktigt, jag vill inte att gäst sångaren ser producentens fee till exempel.

- 14.1. Vilka roller behöver olika behörigheter och varför?**

Label och management har full access. Producenter ser bara sina egna siffror.

- 15. Behöver ni någon typ av lista som visar vem som har gjort vad?**

Ja, det ska vara som ett spår protokoll.

- 15.1. Om ja, vilka händelser (t.ex. ändringar, signering eller export) ska registreras för att listan ska vara användbar?**

Ändringar, signeringar, export och nedladdning.

- 15.2. Om nej, hur håller ni koll på ändringar och historik?**

- 16. Vilken information i dina avtal ser du som mest känslig?**

Min master royalty deal och mina uppgifter och personnummer.

- 16.1. Tänk dig att du laddar upp ett avtal med känsligt innehåll, vad skulle få dig att känna dig trygg med att det hanteras säkert? (t.ex. vad skulle hända om fel person ser avtalet)**

Tvåstegsverifiering och krypterad lagring. Sedan att det inte går att screenshotta filen, kanske ett litet lås ikon som bekräftar att det inte går.

- 17. Finns det andra program du använder som ett avtalssystem borde kunna kopplas ihop med?**

Spotify for Artists för att hämta ISRC och kanske Slack för notiser så jag slipper mail.

## Bilaga 9: Protokoll Semistrukturerad intervju. Artist Manager 1

### Inledning

1. **Är det okej om jag spelar in det här samtalet, så att jag kan lyssna tillbaka på samtalet och säkerställa att jag har förstått dig korrekt?**  
Absolut, det går bra.

### Bakgrund, avtalstyper och innehåll

2. **Kan du kort beskriva din roll i musikbranschen?**  
Jag jobbar som artist manager och har gjort det i över tjugo år nu. Jag har ett managementbolag och ansvarar för allt runt en artist, planerar releaser, sköter budget, förhandlar avtal, sätter ihop team, fixar turnéer och så vidare.
3. **Hur hanterar du avtal idag, sker det digitalt, på papper eller med hjälp av något system?**  
Det är en blandning, nya grejer kör vi nästan alltid via DocuSign och lagrar PDF:erna i vår Google Drive. Äldre avtal ligger i en fysisk pärm på kontoret och vissa ligger som skannade kopior i en Dropbox mapp.
  - 3.1. **Vad fungerar bra med det sättet?**  
Att man kan signera digitalt, signaturer trillar in på en dag istället för tre veckor. Plus att man kan söka i PDF:erna.
  - 3.2. **Vad fungerar dåligt med det sättet?**  
Versionerna! Folk döper filer olika det kan vara något som final\_final\_final.pdf du vet. Och vissa gamla papper har jag bara ett foto på i mobilen, inte så säkert.
4. **Vilka avtal är det du hanterar eller är inblandad i mest? (t.ex. artistavtal, producentavtal, managementavtal, förlagsavtal osv)**  
Managementavtalet mellan oss och artisten så klart, men också live kontrakt för turnéer, producent- och remixavtal, publishing splits, samarbetsavtal med varumärken, ibland 360 deal tillägg när vi jobbar med labeln.
5. **Vad är viktigast för dig när det gäller innehållet i ett avtal för den typen av avtal du hanterar eller är inblandad i mest?**  
Tydlig provision, vi ligger vanligtvis på 20 %. Sen sunset klausulen, alltså hur länge vi får provision efter att avtalet slutat gälla. Mandat, vad vi faktiskt får fatta beslut om. Audit rätt, så vi kan granska redovisningar.
  - 5.1. **Vad måste finnas med?**  
Provision, löptid, uppsägningsvillkor, upphovsrättsligt mandat och en tvistlösningsklausul som funkar internationellt.

### Funktionella krav (vad systemet ska göra)

- 6. Vilka funktioner tycker du är mest nödvändiga i ett digitalt system för att hantera avtal?**  
E-signering, versionshistorik, påminnelser när avtal håller på att löpa ut, etiketter eller taggar så man kan filtrera på typ publishing eller live och gärna integration mot Google Drive så inget dubbas.
- 7. Behöver du kunna spara avtalet som ett utkast eller offert innan någon skriver under?**  
Ja, hundra procent. Vi bollar fram och tillbaka och redigerar med juristerna i veckor ibland.
- 8. Skulle det förenkla arbetet om det fanns ett grundavtal som du kan kopiera varje gång du skapar ett nytt avtal?**  
Japp.
- 8.1. Vilka delar vill du då ska fyllas i automatiskt? (t.ex. standard royalty, generella villkor)**  
Vår organisationsinfo, standard provisionen, lagval ska alltid vara svensk rätt.
- 8.2. Vad måste du kunna ändra för varje avtal? (t.ex. artistnamn, låtnamn, datum)**  
Artistnamn, projekt eller tour namn, datum, geografiskt område om det är kampanj i USA till exempel.
- 9. Vilken information behöver du alltid ha koll på direkt i ett avtal? (t.ex. pengar, hur länge avtalet gäller, hur royalty delas)**  
Allt som gäller pengar, advances, procent. Giltighetstid och territorium. Och om det finns options fönster.
- 10. När du letar efter ett avtal, vad brukar du söka på? (t.ex. artist, låtkod/ISRC, låtnamn)**  
Oftast artistens namn plus årtal eller typ Festival X 2025.
- 10.1. Vad borde ett system göra för att förenkla sökningen?**  
Autosuggest samt låta mig filtrera på typ av motpart, label, promoter, varumärke.
- 11. Hur ofta behöver du ändra avtalsmallar eller royalty fördelningar när du jobbar med olika personer?**  
Mallarna kanske en gång i kvartalet. Royalty splits kan ändras per projekt.

**11.1. Hur vill du att systemet ska hjälpa dig att göra sådana ändringar?**

Att man kan spara flera mall versioner och ha drop down för provisioner, så man inte skriver 12 procent när det ska vara 20 procent av misstag.

**Icke-funktionella krav (hur systemet ska fungera)**

**12. Om du skulle använda ett digitalt system för avtal, hur ska det vara utformat för att kännas enkelt för dig? (t.ex. hur borde systemet se ut)**

Få knappar, svensk menytext. Jag gillar Trello känslan, kort man drar mellan kolumner, till exempel utkast, hos jurist, undertecknat.

**13. På vilka enheter vill du kunna komma åt systemet?**

Laptop och mobil.

**14. Hur viktigt är det att kunna styra vem som får se och ändra vad i ett avtal?**

Superviktigt.

**14.1. Vilka roller behöver olika behörigheter och varför?**

Jag och assistent har full access. Artist och jurist ska bara se sina avtal. Label får read only på vissa.

**15. Behöver ni någon typ av lista som visar vem som har gjort vad?**

Ja, en logg.

**15.1. Om ja, vilka händelser (t.ex. ändringar, signering eller export) ska registreras för att listan ska vara användbar?**

När någon laddar upp ny version, lägger till kommentar, signerar eller exporterar en PDF.

**15.2. Om nej, hur håller ni koll på ändringar och historik?**

**16. Vilken information i dina avtal ser du som mest känslig?**

Förskott, kontonummer, personnummer och okända deal summor.

**16.1. Tänk dig att du laddar upp ett avtal med känsligt innehåll, vad skulle få dig att känna dig trygg med att det hanteras säkert? (t.ex. vad skulle hända om fel person ser avtalet)**

Kryptering, tvåfaktors inlogg och en tydlig varning om man delar länken offentligt.

**17. Finns det andra program du använder som ett avtalssystem borde kunna kopplas ihop med?**

Fortnox för bokföring, vårt royalty system, Google Workspace och gärna Slack så påminnelser landar där.

## Bilaga 10: Protokoll Semistrukturerad intervju. Artist Manager 2

### Inledning

1. **Är det okej om jag spelar in det här samtalet, så att jag kan lyssna tillbaka på samtalet och säkerställa att jag har förstått dig korrekt?**

Ja.

### Bakgrund, avtalstyper och innehåll

2. **Kan du kort beskriva din roll i musikbranschen?**

Jag är en manager åt en artist, jag har hållit på sen 2019 ungefär. Jag är typ spindeln i nätet mellan skivbolag, bokare, sponsorer och själva artisten. Jag fixar gig, förhandlar avtal, håller koll på pengar och ser till att alla deadlines hålls.

3. **Hur hanterar du avtal idag, sker det digitalt, på papper eller med hjälp av något system?**

Mest mejl trådar, men vi skriver under själva avtalet digitalt med BankID eller DocuSign, men originalet brukar ligga som pdf i en Dropbox mapp och ibland har jag en utskriven kopia i en pärm för säkerhets skull.

- 3.1. **Vad fungerar bra med det sättet?**

Det går snabbt att få signaturer, mobilen upp, signera, klart. Och jag kan dela länken med juristen direkt.

- 3.2. **Vad fungerar dåligt med det sättet?**

Versioner, helt klart. Någon mailar "sista" versionen, men så har någon annan gjort en ändring och döpt filen till typ final\_final2. Då är det lätt att blanda ihop dem. Till exempel det kan va så att jag laddar upp filen där jag har döpt den till v2, juristen skickar tillbaka v2\_final, sen artisten döper sin till final\_SIGNED och så vidare, du fattar.

4. **Vilka avtal är det du hanterar eller är inblandad i mest? (t.ex. artistavtal, producentavtal, managementavtal, förlagsavtal osv)**

Managementavtalet, livekontrakt med promoters, brandsamarbetsavtal plus split sheets när artisten hoppar in som låtskrivare, Distributionsdeal med vår aggregator, det är några av avtalen som jag arbetar med mest.

5. **Vad är viktigast för dig när det gäller innehållet i ett avtal för den typen av avtal du hanterar eller är inblandad i mest?**

Provisionen, vi ligger på 20 % av netto. Sen att vi har rätt att godkänna externa dealar, och en "sunset" så jag får betalt ett år efter avslut. Klart och tydligt vem som äger vad och hur länge.

**5.1. Vad måste finnas med?**

Provision, löptid, vi kör två år, uppsägningstid tre månader, rätt att kontrollera redovisningar, och NDA så läckor inte händer.

**Funktionella krav (vad systemet ska göra)**

**6. Vilka funktioner tycker du är mest nödvändiga i ett digitalt system för att hantera avtal?**

Enkel e-sign, grundmallar jag kan duplicera direkt, versionshistorik och push påminnelser i mobilen när ett avtal går ut.

**7. Behöver du kunna spara avtalet som ett utkast eller offert innan någon skriver under?**

Ja, oftast får jag ett förslag från motparten som jag vill parkera innan vi visar advokaten.

**8. Skulle det förenkla arbetet om det fanns ett grundavtal som du kan kopiera varje gång du skapar ett nytt avtal?**

Absolut.

**8.1. Vilka delar vill du då ska fyllas i automatiskt? (t.ex. standard royalty, generella villkor)**

Mitt bolagsnamn, organisationsnummer, standard royalty, vårt IBAN.

**8.2. Vad måste du kunna ändra för varje avtal? (t.ex. artistnamn, låtnamn, datum)**

Artistnamn, titel på projektet eller låt, datum, procentsatser och ibland advances.

**9. Vilken information behöver du alltid ha koll på direkt i ett avtal? (t.ex. pengar, hur länge avtalet gäller, hur royalty delas)**

Royalty-procent och eventuellt advance, giltighetstid, vilka masters eller parter som ingår.

**10. När du letar efter ett avtal, vad brukar du söka på? (t.ex. artist, låtkod/ISRC, låtnamn)**

Först artistnamn, sen låttitel eller turnénamn, ibland ISRC koder.

**10.1. Vad borde ett system göra för att förenkla sökningen?**

Autosuggest och taggar. Om jag skriver Sofie borde den lista både hennes avtal och relaterade låtkoder.

**11. Hur ofta behöver du ändra avtalsmallar eller royalty fördelningar när du jobbar med olika personer?**

Varje gång en ny label, producent eller låtskrivare är med, kanske varannan månad inte helt säker. Vi jobbar ju mest med samma personer.

**11.1. Hur vill du att systemet ska hjälpa dig att göra sådana ändringar?**

Att man kan ändra mallar som uppdaterar alla framtida avtal men låter gamla ligga kvar orörda.

**Icke-funktionella krav (hur systemet ska fungera)**

**12. Om du skulle använda ett digitalt system för avtal, hur ska det vara utformat för att kännas enkelt för dig? (t.ex. hur borde systemet se ut)**

Det ska va simpelt, stora tydliga knappar. Inga 20 olika undermenyer.

**13. På vilka enheter vill du kunna komma åt systemet?**

Mobilen och laptop.

**14. Hur viktigt är det att kunna styra vem som får se och ändra vad i ett avtal?**

Viktigt. Jag vill styra så att t.ex. bokningsagenten bara ser live avtalen.

**14.1. Vilka roller behöver olika behörigheter och varför?**

Jag som manager ska kunna se och ändra allt. Jurister ska kunna läsa och ändra alla juridiska fälten. Artisten ska kunna se vilka masters som ingår, royaltysats, giltighetstid, deras egna person och företagsuppgifter, artisten ska inte behöva ändra något utan jag gör det åt artisten.

**15. Behöver ni någon typ av lista som visar vem som har gjort vad?**

Ja

**15.1. Om ja, vilka händelser (t.ex. ändringar, signering eller export) ska registreras för att listan ska vara användbar?**

Ändringar, kommentarer, signering, export.

**15.2. Om nej, hur håller ni koll på ändringar och historik?**

**16. Vilken information i dina avtal ser du som mest känslig?**

Advances och personnummer på artisterna.

**16.1. Tänk dig att du laddar upp ett avtal med känsligt innehåll, vad skulle få dig att känna dig trygg med att det hanteras säkert? (t.ex. vad skulle hända om fel person ser avtalet)**

Kryptering, tvåfaktorsinloggning, sedan även att jag kan spärra användare, så att jag har kontroll över vem det är som har access typ.

- 17. Finns det andra program du använder som ett avtalssystem borde kunna kopplas ihop med?**

Dropbox och Google Drive, Spotify for Artists för att matcha ISRC möjligtvis.