

Cum sa alegi soluțiile de legal tech potrivite pentru firma ta. Ce avantaje ofera instrumentele tehnologice firmelor de avocatura și cum trebuie selectat furnizorul



Alegerea unor soluții legal tech potrivite pentru firma ta de avocatura este un proces care ține cont de mai multe criterii, aspecte necesare pentru bunul mers al companiei și evoluției acesteia. Care sunt întrebările pe care trebuie sa le aveți în vedere în interiorul echipei și cum este indicat sa abordezi procesul de selecție a unor soluții de legal tech potrivite pentru viitorul firmei tale? Afla câteva raspunsuri în cele ce urmeaza.

De ce sa cauți soluții legal tech pentru firma ta

Din ce în ce mai multe firme la nivel mondial integreaza modelul “new law”, în care instrumentele tehnologice au un rol preponderent. Daca marile companii de avocatura, cu birouri internaționale și echipe de mii de avocați au adoptat deja instrumente bazate pe AI, tehnologii de timp blockchain și încurajeaza inițiativele de transformare digitala, care sa ajute nu doar clienții corporate, ci și persoanele fizice, și firmele medii și mici au început sa ia în considerare aceste instrumente inovative.

Probabil cea mai importanta întrebare care se afla în ultimii ani pe buzele avocaților și partenerilor din firmele de avocatura din țara noastra este “de ce ar trebui firma mea de avocatura sa foloseasca soluții de legal tech?”.

Citește și

[→ KeyVisionPRO, primul legal tech românesc premiat internațional | George Barcun, General Manager SoftVenture: Aplicația se bate de la egal la egal cu cele mai bune softuri de legal tech din lume](#)

Raspunsurile oferite de specialiștii din zona de legal, dar și de tehnologie, sunt multiple, însa dintre acestea cel mai des întâlnite sunt:

- pentru ca înlatura foarte multe dintre procesele repetitive care îngreuneaza activitatea și scad astfel nivelul de frustrare din interiorul firmei
- pentru ca ajuta la îmbunătățirea relației cu clienții, prin creșterea focusului pe aceștia și pe o buna comunicare cu aceștia
- pentru ca îmbunătățesc procesele zilnice, facându-le mai eficiente
- nu în ultimul rând, pentru ca și clienții sunt din ce în ce mai digitalizați și solicita la rândul furnizorilor un nivel similar de tehnologizare.

Care sunt etapele pentru alegerea unor soluții legal tech pentru firma ta

Probabil cea mai importanta etapa pentru alegerea unor soluții de digitalizare pentru firma ta de avocatura este cea legata de nevoile pe care aceste soluții trebuie sa le acopere.

Definirea acestor nevoi începe cu câteva întrebări legate de modul de funcționare a firmei și echipei:

- Putem îmbunătăți modul de urmarire a termenelor de instanța?
- Cum arata procesul de facturare? Ce putem face pentru a-l îmbunătăți?
- Cum arata procesul de încasare a plăților?
- Cum masor eficiența avocaților?
- Care sunt procesele repetitive, cine și cum le face?
- Ce încarcare au avocații și cât de eficienți sunt?
- Cât de profitabili sau eficienți sunt clienții și proiectele derulate?
- Cum atragem și cum raspundem noilor clienți?

Dupa ce ai raspuns la aceste întrebări și ai stabilit principalele nevoi ale firmei tale, poți începe cautarea soluțiilor legal tech care sa te ajute sa bifezi cât mai multe astfel de nevoi. Ideal ar fi sa cauți soluții integrate pentru rezolvarea acestor nevoi, însa poți opta și pentru mai multe astfel de softuri.

Ar trebui sa știi ca exista mai multe tipuri de soluții legal tech:

- Dedicat pentru facturare
- Dedicat înregistrării timpilor pe proiecte
- Pentru managementul termenelor de instanța
- Pentru procesele de marketing și vânzari
- Pentru managementul proiectelor și clienților (CRM-Customer Relationship Management)
- Management de documente / Automatizarea documentelor

Dupa ce ai ales tipul de soluții potrivite pentru firma ta, poți începe testarea unor soluții și discuții cu furnizorii acestora.

Întrebări pentru furnizorii de soluții legal tech

Furnizorii de soluții legal tech sunt fie naționali, fie internaționali. Atunci când ai început procesul de selecție a soluțiilor potrivite, ar fi indicat sa îți cont de câteva întrebări pe care sa le adresezi în procesul de selecție:

- Unde sunt stocate datele mele?
- Cine mai are acces la datele mele?
- Cum sunt protejate datele mele?
- Daca voi crește, poate soluția pe care o oferiți sa ne ajute, poata sa țina pasul cu aceasta creștere?
- Atunci când am nevoie de suport, cum voi putea solicita sprijin și cum îmi va fi acordat? Este suportul soluției pe același fus orar cu firma mea? În cât timp se raspunde – care este timpul asumat pentru raspuns? Daca acest timp este depășit, ce se întâmpla?
- Atunci când am nevoie de o funcționalitate în plus, poate fi personalizata pentru mine, puteți dezvolta intern sau nu exista aceasta posibilitate?

Odata cu primirea raspunsurilor pentru aceste întrebări, procesul de selecție devine mult mai rapid.

Nu în ultimul rând, bugetul este un element sensibil care trebuie luat în calcul. Acesta poate fi definitiv pentru mulți decidenți, dar nu ar trebui să fie singurul factor. De cele mai multe ori, un buget foarte mic implică o aplicație limitată din punct de vedere al funcționalităților sau lipsa unui suport activ și bine dimensionat. Iar acestea, în cele din urmă, vor duce la nemulțumiri și o scădere a încrederii în furnizorul soluției.

Aceste informații v-au fost oferite de specialiștii SoftVenture, furnizorul de soluții de legal technology adaptate nevoilor pieței românești de avocatură. În 2019, SoftVenture a lansat KeyVision PRO, platforma integrată care îi ajută pe profesioniștii din domeniul legal să își gestioneze și dezvolte compania cu ajutorul tehnologiei.

O poveste de succes

Dupa mai bine de 10 ani în care s-a implicat în dezvoltarea unor aplicații de tip enterprise și raportari financiare destinate instituțiilor financiare din Germania, Italia sau Grecia, **George Barcun**, fondator al firmei SoftVenture, a identificat o nișă pe piața software-ului pentru firme de avocatură. A lansat *KeyVision*, un instrument de business intelligence folosit astăzi de peste 2500 de utilizatori, și a investit sume mari în cercetare/dezvoltare, scopul final fiind acela de a îngloba cât mai mult know-how într-un singur produs și de a dezvolta proactiv noi funcționalități, care să răspundă nevoilor firmelor de avocatură.

”Împreună cu partenerii noștri am identificat cele mai mari provocări din activitatea de zi cu zi a avocaților și ne-am adaptat produsele acestor nevoi. Astfel ca, în acest moment, oferim un produs complet din acest punct de vedere, adaptat cerințelor actuale și pregătit să alinieze avocatură românească la trendurile mondiale de digitalizare și măsurare a performanțelor”, a declarat **George Barcun** [într-un interviu acordat publicației noastre](#).

KeyVision are în spate atât o echipă de programatori care asigură dezvoltarea aplicației, mentenanța soluțiilor curente și monitorizarea serverelor, cât și o echipă de suport, care asigură helpdesk și răspunde solicitărilor clienților în ceea ce privește buna utilizare a *KeyVision*. Efortul covârșitor de dezvoltare se concentrează pe research & development și dezvoltare de noi funcționalități pentru a veni în sprijinul utilizatorilor – firme de avocați mari sau mici, departamente de Legal din companii, dar și alte entități din economie, cum ar fi bănci sau IFN-uri.

”Abordarea noastră inovativă și creativă ne-a ajutat să devenim trend-setteri pe piața din România și avem de gând să menținem această poziție investind în continuare masiv în R&D. (...) Avem planuri mari de investiții și dezvoltare - în ultimii doi ani aproape ne-am dublat echipa și vom include în *KeyVision* funcționalități și integrări la nivel european”, a nuanțat **George Barcun**.

[KeyVision PRO, produsul fanion al pieței locale de soluții digitale pentru avocați, iese pe piețele externe. George Barcun, fondator: Investim masiv în cercetare/dezvoltare și avem în vedere funcționalități și integrări la nivel european. Folosim software, următorul pas este inteligența artificială](#)

Citește și

[Legal Tech | Inovația și managerii IT, instrumente de creștere pentru firmele de avocatura](#)