

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 roboți software, următorul pas este inteligența artificială



În ultimele 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, fondatorul SoftVenture, a identificat o nișă pe piața software-ului pentru firme de avocatura. 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 avocatura.

”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 avocatura 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.

”Piața avocaturii este, într-adevăr, una foarte competitivă. Numărul firmelor de avocatura este în creștere, la fel și numărul avocaților, iar nevoile lor sunt din ce în ce mai diversificate. Iar piața soluțiilor digitale dedicate avocaților și caselor de avocatura este și ea în continuă dezvoltare și diversificare, numărul acestor softuri crescând de la an la an. Acest lucru ne bucură și ne obligă în același timp, ne ajută să ne dezvoltăm permanent pentru a fi mereu competitivi”, punctează **George Barcun**. Estimările sale, bazate pe experiența îndelungată în acest domeniu, situează valoarea pieței soluțiilor software care se adresează avocaților în jurul valorii de 1 milion de euro.

”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. Cum ne aflăm în plină campanie de ieșire pe piața internațională, 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**.

El spune ca a observat ca firmele de avocatura încep sa fie conduse ca un business, cu focus pe indicatori de genul profitabilitate, evoluție neîncasate sau rata de recuperare. ”În acest caz se produce o migrare a așteptărilor de la un software pentru case de avocatura, de la un management simplu al dosarelor și timpilor lucați spre ceva mult mai complex, unde trebuie sa combini timpii lucați, facturile și încasarile, într-un sistem unic, peste care sa aplici unelte de business intelligence”, a aratat **George Barcun** în discuția cu **BizLawyer**.

*Mai multe despre funcționalitățile produsului, modul în care poate fi utilizat și costuri pentru utilizatori, dar și despre intențiile dezvoltatorilor, găsiți mai jos, în interviul acordat de **George Barcun** publicației noastre.*

Domnule Barcun, ați creat un produs menit a ușura munca avocaților: KeyVision^{PRO}, un soft complet de management al activității profesioniștilor din acest domeniu. Cui se adresează? Poate fi folosit și de echipele de Legal din cadrul companiilor, sau este ținut doar către firmele de avocați? Aceasta soluție poate fi utilizată doar de organizații mari, sau poate fi accesată și de firme mai mici, cabinete individuale samd?

În urma cu aproximativ zece ani, am identificat o nișă pe piața software-ului pentru firme de avocatura și am lansat *KeyVision*. Acesta a fost conceput încă de la început nu doar ca o aplicație de pontaj și facturare, ci și ca un instrument de business intelligence care răspunde nevoilor de informație ale partenerilor. Mi-a fost foarte utilă în acest sens experiența anterioară de peste 10 ani în dezvoltarea unor aplicații de tip enterprise și raportări financiare destinate instituțiilor financiare din România și alte țări UE, precum Germania, Italia sau Grecia.

Această abordare a fost foarte apreciată în piața avocaturii încă de la început, drept dovadă soluția *KeyVision* a fost aleasă atât de mari firme de avocatura, cât și de firme mici și medii, colaborarea cu acestea devenind una de durată. 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 ne putem lăuda cu un produs complet din acest punct de vedere, adaptat cerințelor actuale și pregătit să alinieze avocatura românească la trendurile mondiale de digitalizare și măsurare a performanțelor.

Produsele noastre sunt gândite atât pentru firmele de avocatura, cât și pentru departamentele de Legal din cadrul companiilor. Am implementat inclusiv în bănci și IFN-uri. *KeyVision PRO* a fost gândit ca un produs complet modular și adaptabil cerințelor fiecăruia, fie că ne gândim la o firmă mică sau mare, departament de Legal din cadrul marilor companii sau cabinet individual. Pentru a afla ce funcționalități sau pachete sunt potrivite pentru nevoile lor, cei interesați pot folosi cele 15 zile de testare gratuită pe Keyvision.ro.

Piața avocaturii este foarte competitivă. Urmează acest trend și piața soluțiilor digitale destinate avocaților? Cum ați descrie concurența și nivelul soluțiilor pe care le pot accesa avocații? Puteți estima valoarea acestei piețe, a soluțiilor digitale?

Piața avocaturii este, într-adevăr, una foarte competitivă. Numărul firmelor de avocatura este în creștere, la fel și numărul avocaților, iar nevoile lor sunt din ce în ce mai diversificate. Iar piața soluțiilor digitale dedicate avocaților și caselor de avocatura este și ea în continuă dezvoltare și diversificare, numărul acestor softuri crescând de la an la an. Acest lucru ne bucură și ne obligă în același timp, ne ajută să ne dezvoltăm permanent pentru a fi mereu competitivi. În acest moment, în România, soluțiile software care se adresează avocaților cuprind nu doar soluții care să acopere nevoile de bază ale avocaților care doresc să integreze tehnologia în activitatea lor zilnică, ci și soluții internaționale precum M-Files, o soluție de management a documentelor, validată în peste 100 de țări, cu mii de clienți, oferită în țara noastră de **SoftVenture**. Estimările noastre, bazate pe experiența noastră de zece ani, situează valoarea acestei piețe în jurul valorii de 1 milion de euro.

Cum lucrați? Aveți în echipa de la București programatori gata sa adapteze produsul sau sa-l îmbunătățească în funcție de solicitările firmelor de avocați de aici? Vorbiți-ne puțin despre echipa care sta în spatele acestei soluții, despre solicitările avocaților și modul în care acestea pot fi puse în practica.

KeyVision are în spate atât o echipa de programatori care asigura dezvoltarea aplicatiei, mentenanta solutiilor curente si monitorizarea serverelor, cat si o echipa de suport, care asigura helpdesk si raspunde solicitarilor clientilor in ceea ce priveste buna utilizare a *KeyVision*. Efortul covarsitor de dezvoltare se concentreaza pe research & development si dezvoltare de noi functionalitati, iar un procent relativ mic, in jur de 10%, reprezinta diverse configurari si customizari solicitate de clienti.

Am ajuns la aceasta distributie a efortului echipei tocmai din cauza abordarii pe care am avut-o de la inceput - aceea de a ingloba cat mai mult know-how intr-un singur produs si de a dezvolta proactiv noi functionalitati, care sa raspunda nevoilor firmelor de avocatura. Nu de putine ori clientii nostri au descoperit ca anumite functionalitati sau rapoarte de care aveau nevoie si pe care ni le solicitau spre dezvoltare erau deja disponibile si doar necesitau activare.

V-ați gândit sa înglobați în produsele firmei și elemente de inteligența artificiala?

Inteligența artificiala este un subiect fierbinte al momentului, iar noi nu il ignoram, desigur. Lucram la cateva idei in acest sens, in sa va rugam sa ne permiteti sa le anuntam doar cand vor fi pregatite pentru lansare.

Spuneți-ne câteva cuvinte despre dumneavoastra și firma care a creat acest produs. În cât timp ați pus la punct aplicația și cum ați lucrat? Ați avut sprijin (și feedback) de la firmele de avocați? Ați lucrat pe cerințele firmelor de avocatura, sau ați studiat produse care deja existau pe piața internaționala și le-ați adaptat?

KeyVision inseamna acum experienta acumulata in aproximativ zece ani, care a pornit inca de la inceput de la dorinta de a construi o solutie software care sa fie nu doar o solutie de facturare rapida sau doar o solutie de litigii, ci sa abordeze o firma de avocatura din perspectiva business: sa raspunda nevoilor de informatie ale partenerilor, sa cuprinda instrumente de project management pentru firme de avocati, sa ofere functionalitati si rapoarte care sa ajute in procesul de luare a deciziilor de business.

De-a lungul timpului *KeyVision* a trecut prin mai multe etape: prima varianta, asa numitul MVP - minimum viable product - a durat aproximativ un an si a fost dezvoltat pornind de la ideea initiala, de a raspunde nevoii de a aduce abordarea business in firmele de avocatura. A doua versiune *KeyVision* a continut functionalitati adaugate constant, pe baza feedback-ului primit de la clienti si observand nevoile acestora. In *KeyVision PRO* am regandit de la zero structura, am folosit toata experienta si cunostintele acumulate de-a lungul timpului si, vreme de aproape 3 ani, am dezvoltat un produs nou, mult mai flexibil si mai "up-to-date" din punct de vedere tehnologic. Iar faptul ca de-a lungul timpului am avut privilegiul sa lucram alaturi de clienti diferiti, cu cerinte si abordari diferite, ne-a condus spre o aplicatie flexibila. Astfel, *KeyVision PRO* poate fi folosit cu succes atat de firme mici, cat si de catre firme mari. Aceasta abordare este vizibila si in site-ul nostru, www.keyvision.ro, unde avem sectiuni diferite pentru firme mici sau mari, in care prezentam functionalitatile solicitate de obicei de fiecare categorie in parte.

Cum a fost primit produsul KeyVision? Câte firme îl folosesc acum și ce anume îl face special, în opinia avocaților? Ce spun aceștia despre el?

Inca de la inceput *KeyVision* a fost primit foarte bine, mai ales datorita faptului ca este foarte usor de folosit. In procesul de construire a solutiei, am incercat sa facem disponibile foarte multe informatii doar la un click distanta, informatii care sa raspunda unor intrebari foarte importante pentru avocati: ce neincasate am, ce am de facturat, ce vechime au orele nefacturate, ce profitabilitate avem per client, dosar sau avocat si altele. Aceasta abordare ne-a adus increderea mai multor sute de clienti, firme de avocati de toate marimile - mari, medii si mici, care ne sunt alaturi de cativa ani deja si ne onoreaza cu recomandarile lor, in parte disponibile pe pagina noastra la www.keyvision.eu. *KeyVision* este folosit astazi de peste 2.500 de utilizatori si numarul acestora este in continua crestere.

Pe piata romaneasca a serviciilor de suport pentru avocați exista mai multe astfel de softuri pentru pontaj și facturare, sau generarea unor rapoarte privind eficacitatea și eficiența activității prestate. Amintesc *isoLEX, AvoApp, AvocatPRO, Single Case, Nedeea Law* și alte câteva, iar fiecare dintre creatorii acestora vor spune ca sunt cele mai bune la momentul de față. Ați studiat aceste produse, folosite de avocați? Credeți ca este loc de mai bine?

Suntem intotdeauna atenti la ce apare nou pe piata, trenduri si abordari. In ultimii ani au aparut mai multe solutii pe piata, dar acest lucru este normal, de asteptat si ne bucura, pentru ca un pic de concurenta nu ne strica - ne face mai agili si dornici sa ne pastram pozitia de lider, lucru de care pana la urma beneficiaza clientii. Din acest punct de vedere, intotdeauna este loc de mai bine.

Ce ne bucura totodata este faptul ca abordarea noastra inovativa si creativa ne-a ajutat sa devenim trend-setteri pe piata din Romania si avem de gand sa mentinem aceasta pozitie investind in continuare masiv in R&D. Cum ne aflam in plina campanie de iesire pe piata internationala, avem planuri mari de investitii si dezvoltare - in ultimii doi ani aproape ne-am dublat echipa si vom include in *KeyVision* functionalitati si integrari la nivel european.

Sa vorbim puțin despre *KeyVision^{pro}*, produsul cu care ați cucerit piata romaneasca. Cum i-ați descrie performanțele? Ce știe sa faca și cum v-ați diferenția de celelalte produse care deja exista aici? Care credeți ca ar fi principalul avantaj al clienților care ar alege *KeyVision^{pro}*?

Experienta ultimilor aproape 10 ani ne-a aratat ca firmele de avocatura si avocatii au nevoi diferite, de aceea noul *KeyVision* a fost gandit astfel incat sa raspunda acestor nevoi. Astfel ca noul soft are un avantaj major, acela de a fi modular.

Orice firma de avocati, de orice marime, poate gasi in *KeyVision* o solutie pentru activitatea sa de zi cu zi: pentru cei care lucreaza in instanta avem pachetul de **Litigii**, pentru cei care au nevoie de un instrument eficient de inregistrare a timpilor si facturare avem pachetul de **Timp** si **Facturare**, pentru cei interesati de Insolventa avem modulul de **Insolventa**, care poate fi adaugat peste oricare dintre cele doua pachete, pentru cei care au nevoie de un tool care sa ii ajute in procesul de dezvoltare avem modulul de **Marketing** si **Business Development**, iar pentru cei care au nevoie sa ia deciziile de business corecte, am gandit un modul de **Performanta**, care le va oferi rapoarte detaliate pe fiecare palier al activitatii companiei lor si ii va ajuta in procesul de luare a deciziilor de business.

Principalele avantaje pentru avocatii care vor alege *KeyVision* pentru managementul activitatii lor de zi cu zi sunt legate nu numai de faptul ca vor putea beneficia de experienta si know-how-ul dobandite in ultimii 10 ani de lucru cu specialistii din domeniul legal, transformate in functionalitati imbunatatite si adaptate, ci si de faptul ca isi vor putea alege instrumentele *KeyVision* in functie de nevoile lor.

Eficiența echipelor și analizele de performanță sunt cuvinte cheie în firmele de avocatura din România. Din aceasta perspectivă, cum îi ajuta KeyVision^{PRO} pe avocați?

Ma bucur sincer să văd cum acest trend devine un trend și în România, iar firmele de avocatura încep să fie conduse ca un business, cu focus pe indicatori de genul profitabilitate, evoluție neincasate sau rata de recuperare.

În acest caz se produce o migrare a așteptărilor de la un software pentru case de avocatura, de la un management simplu al dosarelor și timpilor lucrați spre ceva mult mai complex, unde trebuie să combini timpii lucrați, facturile și încasarile într-un sistem unic, peste care să aplici unelte de business intelligence.

Din acest punct de vedere, sunt mandru că răspundem la aceste cerințe încă de când am lansat *KeyVision*, iar *KeyVision PRO* a dus lucrurile la un alt nivel, clar superior. De exemplu, acum *KeyVision* îți permite să înregistrezi întregul ciclu de vânzare, atragere a clientului, lucrul efectiv, facturile și încasarile. Toți acești indicatori pot fi detaliați per client, proiect sau chiar avocat, și devine foarte simplu să corectezi orice problemă apărută în procesul de ofertare, revizuire sau politica de discount-uri.

Sub ce formă îl oferiți clienților: licențiere - cumpărare soft, costuri fixe lunare pentru folosință? Clienții vor trebui să facă training? Cine va avea acces la aplicație?

KeyVision este oferit în regim SaaS (*Software as a Service* - software ca serviciu, un serviciu care le permite utilizatorilor să se aboneze și să utilizeze aplicația folosind un browser web, fără instalare locală), cu un cost lunar per utilizator, în baza modulelor achiziționate.

Clienții beneficiază de un portal pentru suport și helpdesk, precum și tururi virtuale prin aplicație, pentru o experiență bună de utilizare. Am dorit să digitalizăm tot procesul, astfel încât orice persoană să își poată deschide un cont în aplicație la orice oră (binecunoscut fiind ritmul de muncă al avocaților), să poată testa aplicația și să decidă ulterior cu ce module continuă, în funcție de nevoile fiecăruia. Și am automatizat tot acest proces, inclusiv accesul la helpdesk, unde beneficiem de roboți software care răspund automat la întrebările uzuale.

Haideți să facem un exercițiu de imaginație. Firma ^{Biz}Lawyer & Asociații, cu 15 avocați, are nevoie de un astfel de produs și nu știe pe care să îl aleaga. De ce am alege KeyVision^{PRO}, cât ar trebui să plătim lunar, cine va avea acces la aplicație? Dacă am avea nevoie de funcțiuni suplimentare - document & knowledge management, să spunem, o cerință specială - ați putea să le creați/implementați? Și la ce costuri?

Cred că, în primul rând, am invita firma ^{Biz}Lawyer & Asociații să facă un cont de tip free trial pentru 15 zile, pentru a încerca aplicația și a vedea exact care sunt modulele necesare pentru activitatea firmei.

Astfel, pentru cei 15 utilizatori există două variante de tarify:

- doar pachetul **Litigii** - care porneste de la un cost de 8 EUR/user/lună, pentru plata anuală
- doar pachetul **Timp & facturare** - care pleacă de la 13,5 EUR/user/lună, pentru plata anuală

La aceste pachete se pot adăuga add-on-uri de **Insolvență, Sales & Marketing și Performanță**. Accesul în aplicație este acordat pentru toți cei 15 utilizatori, însă setările de acces se pot face în funcție de solicitanți: se pot defini controlleri (responsabilii cu aprobarea timpilor și diferite proiecte), se pot defini grupuri de utilizatori, totul este în funcție de cerere. Niciun utilizator nu va avea acces la alte proiecte decât la cele pentru care a fost alocat.

In cazul cerintelor speciale si customizarilor, acestea sunt analizate de echipa noastra de development, adaptate platformei *KeyVision* si dezvoltate conform unui plan agreat de comun acord. Raspundem asadar la astfel de solicitari, la costuri de dezvoltare standard in piata.

Peste toate, sa nu uitam ca securitatea datelor este esentiala. Ultimul atac cibernetice a adus unor firme internationale de top pagube de multe milioane de euro. Puteti garanta utilizatorilor ca nu se expun riscului folosind acest produs? Unde este gazduita aplicatia? Cum se face accesul?

Serverele pe care functioneaza aplicatia sunt gazduite in Germania de catre un furnizor international de servicii de acest tip si beneficiaza de toate facilitatile asociate - back-up incremental, protectie DDos, folosim criptarea SSL si acelasi nivel de securitate pe care il folosesc si cele mai puternice banci. In plus, suntem certificati ISO 9001 si implementam o serie de proceduri stricte pentru tot ce inseamna acces la serverele si bazele de date de productie.

Dupa mai multi ani de testare si imbunatatire a performantelor produsului in Romania aveti in vedere si expansiunea peste granițe? Poate chiar deschiderea unor birouri in alte țari?

Da, sigur ca da. Credem ca produsul *KeyVision PRO* este unul competitiv la nivel international, asa ca intentionam ca in acest an sa ne extindem si pe pietele externe. Procesul de extindere spre alte piete a inceput deja, in acest moment targetam mai ales statele UE.

Cum vedeți piața avocaturii din România, dupa contactele cu firmele de aici? Cum vi se par avocații? Cum raspund firmele de avocați acestei provocari a digitalizarii, a salturilor tehnologiei care, iata, le poate ușura munca?

Piata avocaturii din Romania este o piata activa si efervescenta, in permanenta crestere. Studiile publicate in 2018 de organizatiile profesionale din domeniu au aratat ca numarul de avocati a crescut in ultimii 10 ani (cu un numar de aproximativ 5000 de avocati). La fel s-a intamplat si cu numarul de societati de avocati, care a ajuns la aproape 1000. In tot acest timp nu a evoluat inasa doar numarul de avocati, ci si abordarea acestora si deschiderea lor spre zona de IT. Nu de putine ori chiar avocatii specializati in consultanta pe zona de IT, proprietate intelectuala sau GDPR sunt chiar driver-ii schimbarii in firmele mari sau medii de avocatura.

Acestia inteleg ca digitalizarea este nu doar un trend in activitatea avocailor, ci si o realitate la care nu ne permitem sa ne aliniem. Romania nu este inca la nivelul tarilor occidentale in aceasta privinta, inasa recupereaza rapid. Din fericire, firmele de avocati au inteles necesitatea integrarii tehnologiei in activitatile lor de zi cu zi si adopta solutii precum *KeyVision*, care sa le ajute nu doar in desfasurarea taskurile zilnice, ci si in procesul de luare a deciziilor de business.

Ce ne bucura totodata foarte tare este ca noua generatie de avocati intelege necesitatea digitalizarii acestei profesii. Sunt multe cabinete individuale de avocatura cu 1-2 avocati tineri care inteleg ca pentru a fi competitiv pe piata avocaturii trebuie sa faci tranzitia de la foaie si pix sau chiar de la excel, la o solutie integrata. Acestia urmaresc nu doar sa isi eficientizeze imediat activitatea de pontaj si facturare, ramanandu-le astfel mai mult timp pentru activitatile profesionale, dar si sa obtina un overview al evolutiei firmei care sprijina definitiv dezvoltarea firmei pe termen mediu si lung.

Exista un buget pentru dezvoltare, veți fi pe aceasta piața și peste zece ani? Cum vedeți viitorul acestui produs? Care sunt pașii urmatori?

KeyVision este in acest moment rezultatul a peste 10 ani de dezvoltare permanenta, timp in care am evoluat

observand si adaptandu-ne produsul la nevoile firmelor de avocati din Romania si nu numai. Doar in dezvoltarea produsului *KeyVisionPRO* am investit in ultimii 3 ani peste 150.000 EUR si nu ne vom opri aici. *KeyVision* se dezvoltă in fiecare zi, iar echipa care lucreaza la dezvoltarea acestui produs invata in fiecare zi, lucrând cu specialistii din acest domeniu. Credem in inovatie si permanenta dezvoltare, de aceea suntem convinsi ca vom fi si in viitor solutia aleasa de firmele de avocatura pentru managementul activitatilor lor de zi cu zi si business development. In ce priveste planurile si pasii urmasori, ramaneti aproape pentru ca in curand vom anunta cateva noi functionalitati inovative pe piata care le vor fi de mare ajutor firmelor de avocatura.