

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, urmatorul pas este inteligența artificială



George Barcun este 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, fondatorul 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 că, 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.

”Piața avocaturii este, într-adevăr, una foarte competitivă. Numărul firmelor de avocatură 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 avocatură 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 lucrați spre ceva mult mai complex, unde trebuie sa combini timpii lucrați, facturile și încasarile, într-un sistem unic, peste care sa aplici unelte de business intelligence”, a aratat **George Barcun** în discuția cu ^{Biz}Lawyer.

*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 nisa 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 gratuite 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 să adapteze produsul sau să-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 practică.

KeyVision are în spate atât o echipa de programatori care asigură dezvoltarea aplicației, mentenanța soluțiilor curente și monitorizarea serverelor, cât și o echipa 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, iar un procent relativ mic, în jur de 10%, reprezintă diverse configurări și customizări solicitate de clienți.

Am ajuns la această distribuție a efortului echipei tocmai din cauza abordării pe care am avut-o de la început - aceea 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. Nu de puține ori clienții noștri au descoperit că anumite funcționalități sau rapoarte de care aveau nevoie și pe care ni le solicitau spre dezvoltare erau deja disponibile și doar necesitau activare.

V-ați gândit să înglobați în produsele firmei și elemente de inteligență artificială?

Inteligența artificială este un subiect fierbinte al momentului, iar noi nu îl ignorăm, desigur. Lucram la câteva idei în acest sens, însă vă rugăm să ne permiteți să le anunțăm doar când vor fi pregătite pentru lansare.

Spuneți-ne câteva cuvinte despre dumneavoastră 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 avocatură, sau ați studiat produse care deja existau pe piața internațională și le-ați adaptat?

KeyVision înseamnă acum experiența acumulată în aproximativ zece ani, care a pornit încă de la început de la dorința de a construi o soluție software care să fie nu doar o soluție de facturare rapidă sau doar o soluție de litigii, ci să abordeze o firmă de avocatură din perspectiva business: să răspundă nevoilor de informație ale partenerilor, să cuprindă instrumente de proiect management pentru firme de avocați, să ofere funcționalități și rapoarte care să ajute în procesul de luare a deciziilor de business.

De-a lungul timpului *KeyVision* a trecut prin mai multe etape: prima variantă, așa numitul MVP - minimum viable product - a durat aproximativ un an și a fost dezvoltat pornind de la ideea inițială, de a răspunde nevoii de a aduce abordarea business în firmele de avocatură. A doua versiune *KeyVision* a continuat funcționalități adăugate constant, pe baza feedback-ului primit de la clienți și observând nevoile acestora. În *KeyVision PRO* am regândit de la zero structura, am folosit toată experiența și cunoștințele acumulate de-a lungul timpului și, vreme de aproape 3 ani, am dezvoltat un produs nou, mult mai flexibil și mai “up-to-date” din punct de vedere tehnologic. Iar faptul că de-a lungul timpului am avut privilegiul să lucrăm alături de clienți diferiți, cu cerințe și abordări diferite, ne-a condus spre o aplicație flexibilă. Astfel, *KeyVision PRO* poate fi folosit cu succes atât de firme mici, cât și de către firme mari. Această abordare este vizibilă și în site-ul nostru, www.keyvision.ro, unde avem secțiuni diferite pentru firme mici sau mari, în care prezentăm funcționalitățile solicitate de obicei de fiecare categorie în 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?

Încă de la început *KeyVision* a fost primit foarte bine, mai ales datorită faptului că este foarte ușor de folosit. În procesul de construire a soluției, am încercat să facem disponibile foarte multe informații doar la un click distanță, informații care să răspundă unor întrebări foarte importante pentru avocați: ce neincasate am, ce am de facturat, ce vechime au orele nefacturate, ce profitabilitate avem per client, dosar sau avocat și altele. Această abordare ne-a adus încrederea mai multor sute de clienți, firme de avocați de toate marimile - mari, medii și mici, care ne sunt alături de câțiva ani deja și ne onorează cu recomandările lor, în parte disponibile pe pagina noastră la www.keyvision.eu. *KeyVision* este folosit astăzi de peste 2.500 de utilizatori și numărul acestora este în continuă creștere.

Pe piața românească a serviciilor de suport pentru avocați există 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 că sunt cele mai bune la momentul de față. Ați studiat aceste produse, folosite de avocați? Credeți că este loc de mai bine?

Suntem întotdeauna atenți la ce apare nou pe piață, trenduri și abordări. În ultimii ani au apărut mai multe soluții pe piață, dar acest lucru este normal, de așteptat și ne bucură, pentru că un pic de concurență nu ne strică - ne face mai agili și dornici să ne păstrăm poziția de lider, lucru de care până la urmă beneficiază clienții. Din acest punct de vedere, întotdeauna este loc de mai bine.

Ce ne bucură totodată este faptul că 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.

Să vorbim puțin despre *KeyVision^{pro}*, produsul cu care ați cucerit piața românească. Cum i-ați descrie performanțele? Ce știe să facă și cum v-ați diferențiat de celelalte produse care deja există aici? Care credeți că ar fi principalul avantaj al clienților care ar alege *KeyVision^{pro}*?

Experiența ultimilor aproape 10 ani ne-a arătat că firmele de avocatură și avocații au nevoi diferite, de aceea noul *KeyVision* a fost gândit astfel încât să răspundă acestor nevoi. Astfel că noul soft are un avantaj major, acela de a fi modular.

Orice firmă de avocați, de orice mărime, poate găsi în *KeyVision* o soluție pentru activitatea sa de zi cu zi: pentru cei care lucrează în instanță avem pachetul de **Litigii**, pentru cei care au nevoie de un instrument eficient de înregistrare a timpilor și facturare avem pachetul de **Timpi** și **Facturare**, pentru cei interesați de Insolvență avem modulul de **Insolvență**, care poate fi adăugat peste oricare dintre cele două pachete, pentru cei care au nevoie de un tool care să îi ajute în procesul de dezvoltare avem modulul de **Marketing** și **Business Development**, iar pentru cei care au nevoie să ia deciziile de business corecte, am gândit un modul de **Performanță**, care le va oferi rapoarte detaliate pe fiecare palier al activității companiei lor și îi va ajuta în procesul de luare a deciziilor de business.

Principalele avantaje pentru avocații care vor alege *KeyVision* pentru managementul activității lor de zi cu zi sunt legate nu numai de faptul că vor putea beneficia de experiența și know-how-ul dobândite în ultimii 10 ani de lucru cu specialiștii din domeniul legal, transformate în funcționalități îmbunătățite și adaptate, ci și de faptul că își vor putea alege instrumentele *KeyVision* în funcție de nevoile lor.

Eficiența echipelor și analizele de performanță sunt cuvinte cheie în firmele de avocatura din România. Din aceasta perspectivă, cum îi ajută 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 aleagă. 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 tarifyare:

- 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 (responsabili cu aprobarea timpilor și diferite proiecte), se pot defini grupuri de utilizatori, totul este în funcție de cerere. Niciun user 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 vedeti piata avocaturii din Romania, 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 insa 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 aliniam. Romania nu este inca la nivelul tarilor occidentale in aceasta privinta, insa 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 taskurilor 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, veti fi pe aceasta piata si peste zece ani? Cum vedeti 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.