

Cum a trecut prin perioada de lockdown un creator de produse Legal-Tech și ce tendințe a observat în rândul clienților-avocați. George Barcun, SoftVenture: Singura schimbare pentru noi a fost lipsa prânzului comun și a conversațiilor aferente. Firmele de avocatura au avut o abordare foarte matură și profesionista. În ultima luna am observat o revitalizare generală și mai mult optimism



Echipa SoftVenture, care dezvoltă produse de *Legal Tech* și are printre clienți mai multe firme de avocați de pe piața locală, a folosit încă de la început o infrastructură 100% *cloud & laptop based*. De la lucrurile de tip *CRM* până la e-mail până la aplicații mai complexe de document management sau task management, au fost folosite întotdeauna servicii online. Iar această flexibilitate a permis echipei să facă migrarea către *work-from-home* într-o după-amiaza, a declarat George Barcun, General Manager SoftVenture, într-un interviu acordat ^{Biz}Lawyer. ”Cum foloseam deja în mod curent inclusiv unelte de video-conferință, singura schimbare pentru noi a fost lipsa prânzului comun și a conversațiilor aferente. Ne considerăm din acest punct de vedere norocoși. Multe business-uri din toate domeniile, care aveau o infrastructură in-house sau hibridă, au suportat costuri neplanificate cu digitalizarea, atât din punct de vedere software, cât și hardware. Din fericire, pentru firmele care folosesc serviciile noastre, având în vedere că sunt *cloud based*, de tip *Software as a Service* și accesabile în browser, a fost în general *business as usual*”, a arătat liderul SoftVenture.

El spune că a descoperit, alături de clienți, că sistemul *work-from-home* funcționează și oamenii sunt mai relaxați și mai implicați. În plus, în primele două luni, când piața a intrat într-o zonă de conservare a resurselor, echipa SoftVenture a reușit să finalizeze multe dintre proiectele interne pentru care înainte nu găsea timpul necesar. Pentru început, a fost făcut un upgrade major al infrastructurii, cu impact direct în performanța aplicațiilor, după care membrii echipei s-au focusat pe zona de automatizare.

”Am început cu procesele administrative, de genul registrelor de intrare/ieșire, imputerniciri sau ordine de deplasare, și a generării de documente direct online din dosarul sau contractul electronic. De exemplu, poți genera contractul de asistență juridică direct din *KeyVision PRO*. Similar, poți genera o imputernicire direct din dosar, cu toate datele precompletate. Posibilitățile sunt nelimitate aici, practic noi punem la dispoziție o platformă bazată pe template-uri. Tot în zona de automatizare, permitem acum în modulul de litigii inclusiv căutarea dosarelor pe baza de cuvinte cheie sau părți, inclusiv notificări automate la apariția noilor dosare în portal”, a explicat **George Barcun**.

În plus față de proiectele sus menționate, este în plin proces tranziția clienților vechi de la *KeyVision*-ul original, dezvoltat în 2011, către noul *KeyVision PRO*, în care au fost unificate, în 2019, sub o singură platformă, soluțiile de timpi & facturare, performanță, CRM, managementul dosarelor și insolvență. ”Iar acest lucru ne va ține ocupați probabil și în a doua perioadă din 2020”, a adăugat **George Barcun**.

Mai multe produse pentru avocați și onboarding cu clienți noi

Activitatea echipei SoftVenture se concentrează în momentul de față pe trei direcții principale: suport acordat clienților curenti pentru day-to-day business, suport acordat pentru import de date și training pentru clienții noi și, foarte important, dezvoltarea de noi funcționalități pentru produsele create anterior.

”De exemplu, în momentul de față suntem în plin proces de onboarding cu mai mulți clienți noi. Importăm date pentru firme de avocatură și departamente de legal din corporații care au decis să implementeze soluțiile noastre”, a arătat **George Barcun**. Acest proces este ceva mai complex pentru *KeyVision Pro* (soluția de timpi și facturare) și *M-Files* (soluția de managementul documentelor), deoarece presupune importul istoricului de date, precum clienți, contracte, facturi, timpi, etc., din alte aplicații, respectiv importul unor baze de date de documente. Soluția de automatizare a documentelor, *Koala Docs*, dezvoltată de SoftVenture, nu presupune un proces de implementare sau training, fiind extrem de facil de instalat și de utilizat.

”Bineînțeles, și clienții vechi beneficiază de sprijinul nostru constant, prioritatea nr. 1 fiind satisfacția clienților noștri. Ne mandrim cu un serviciu de suport care este nu doar prompt și profesionist, ci și super friendly. Prin relații apropiate cu clienții noștri reușim să ne asigurăm că aplicațiile noastre sunt utilizate în cei mai buni parametri”, a mai spus liderul firmei.

Nu în ultimul rând, echipa își concentrează în continuare eforturile în zona de R&D. În ultimele luni au fost introduse noi funcționalități în *KeyVision PRO* și *KoalaDocs*, care le permit clienților să își eficientizeze și mai mult activitatea, în special în zona de automatizare a proceselor administrative interne și a documentelor.

Lansat în primăvara, *KoalaDocs* este un add-in de Word, care ajută clienții să își organizeze un *Knowledge Base* pentru activitatea curentă. Ceea ce pot astfel să acceseze direct din Word template-urile uzuale de acțiuni, contracte sau NDA-uri. Echipa SoftVenture a adăugat inclusiv posibilitatea de a salva pasaje de text reutilizabile, gen clauze contractuale, jurisprudență, semnături, oferte sau liste de preturi. Suplimentar, include și un motor de traducere bazat pe inteligența artificială.

”A fost un produs construit pentru avocați, cu feedback de la avocați, pentru care observăm un interes crescut în contextul digitalizării. În același timp, investim constant în produse, implementând atât idei primite de la clienții noștri, cât și idei proprii, și vom lansa în curând noi funcționalități atât pe *KeyVision PRO*, cât și pe *KoalaDocs*”, a subliniat **George Barcun**.

Citește și

[SoftVenture lansează încă un produs legal-tech pentru avocați. Soluția Koala Docs a fost prezentată la Legal Revolution Expo, în Germania, și se lansează la nivel internațional](#)

[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](#)

[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](#)

Tendințele identificate în perioada crizei medicale, în rândul clientelei

Având printre clienți multe firme de avocați sau departamente de Legal din companii de talie mare, **George Barcun** a putut observa cum s-au comportat acestea în momentul în care economia s-a oprit.

”In primele doua luni, in contextul distantarii sociale, *lock-down* si socul general relativ la situatia neobisnuita cu care ne-am confruntat, majoritatea proiectelor au fost inghetate”, spune el. Au fost planuri de investitii oprite, taieri de costuri, simulari de bugete pe diverse praguri de scadere. Practic, piata a acumulat resurse si s-a pregatit inclusiv pentru cele mai negre scenarii. ”S-a simtit experienta crizei din 2008, care a adus o abordare foarte matura si profesionista a managementului financiar in firmele de avocatura. In tot acest timp, am oferit suport constant clientilor nostri pentru adaptarea la noul context, in special in zona de raportare si analize financiare”, a nuanțat managerul SoftVenture.

”In ultima luna am observat inasa o revitalizare generala si mai mult optimism. Am descoperit cu totii ca work-from-home functioneaza excelent chiar si in firmele de avocatura si departamentele de legal din companii. Poate fi inclusiv profitabil in unele cazuri. Am descoperit ca se poate lucra si complet online, iar digitalizarea functioneaza si poate aduce mari beneficii. Nimeni nu stie cat va dura aceasta pandemie si sunt inclusiv voci care sustin ca ne putem astepta la unul, poate doi ani de perioade alternative de relaxare & lock-down. In aceste conditii, atat firmele de avocatura, cat si departamentele de legal din companii se pregatesc sa implementeze noi masuri de digitalizare pe termen lung, acesta fiind clar viitorul”, a adaugat **George Barcun**, în discuția cu ^{Biz} Lawyer.

El a subliniat ca acest trend se manifesta la toate nivelurile - de la firme de avocatura mici, cu unul sau doi avocati, la firme din top 10 -, digitalizarea nemaifiind o optiune, ci un fapt cert. ”Este evident ca toata aceasta situatie a accelerat digitalizarea si ca firmele de avocatura si departamentele de legal sunt mult mai deschise la solutiile de tip cloud / online. Dincolo de flexibilitatea oferita de aceste solutii, marele avantaj al acestora este ca nu presupun cerinte de infrastructura si costuri aferente”, a explicat antreprenorul.

Piata avocaturii resimte efectele pandemiei, dar nimeni nu poate estima care vor fi efectele pe termen mediu si lung, mai ales in conditiile in care aceasta situatie poate dura peste un an. Sunt in piata jucatori care au crescut, s-au reinventat sau pur si simplu au activat intr-o zona inca fierbinte, gen real-estate sau dreptul muncii. Litigiile si tranzactiile pare ca au avut de suferit in primele doua luni de lock-down, dar se simte o revitalizare evidenta a acestora in luna iunie.

Desi vedem o crestere a nevoii de digitalizare, in momentul de fata nu se stie care va fi evolutia pandemiei si impactul acesteia asupra economiei pana la finalul anului. De aceea, focusul nostru este momentan pe inovatie, astfel incat sa putem veni cu tehnologie care sa ajute direct firmele de avocatura si departamentele de legal sa treaca cat mai usor peste aceasta perioada.

George Barcun, General Manager SoftVenture

Cele mai des întâlnite cereri venite din partea clienților

Pandemia a accelerat procesul de digitalizare a firmelor de avocatura si a echipelor de legal din cadrul

companiilor. Cand nu mai exista o prezenta constanta in birou, devine din ce in ce mai problematic sa urmaresti ce se lucreaza si sa facturezi tot efortul depus. Iar cuvantul cheie aici este, din nou, digitalizarea.

George Barcun a sintetizat cerintele din partea clientilor in trei directii principale:

În primul rând, **digitalizarea fluxului de documente** - implementarea unui sistem de management al documentelor, acolo unde nu exista, pentru a permite accesul facil, securizat si controlat la documentele companiei si posibilitatea de a lucra colaborativ de acasa. "Am avut aici mai multe proiecte in derulare pentru *M-Files*, solutia internationala de document management oferita de noi", a aratat **George Barcun**.

Urmeaza apoi **digitalizarea operationala** - inregistrarea activitatilor si facturarea acestora, raportare si managementul dosarelor de instanta. "Aici am avut fie implementari noi de *KeyVision PRO*, fie adaugarea modulului de Performanta, pentru a raspunde nevoii de analiza a cheltuielilor si profitului. Noi am venit in intampinarea clientilor cu functionalitatile care fac parte din core-ul platformei si care au devenit in acest context si mai interesante. Astfel, multe firme de avocatura au inceput sa urmareasca cu interes veniturile, costurile si profitul per avocat, client sau proiect", a continuat managerul firmei SoftVenture.

Nu in ultimul rând, **automatizarile** - implementarea si utilizarea template-urilor de documente sau clauze, pentru a reduce considerabil timpul necesar redactarii documentelor juridice. "Iar aici am avut, similar, un interes crescut pentru *KoalaDocs*, produsul nostru de automatizare a documentelor lansat in aceasta primavara", a completat acesta.

Cea mai importanta lectie a pandemiei

În opinia liderului SoftVenture, cea mai importanta lectie invatata in aceasta criza atipica prin viteza cu care a paralizat activitatile economice a fost aceea ca Work-from-home functioneaza, cel putin momentan. Iar cand lumea se va intoarce la birou, probabil va fi implementata peste tot o politica mult mai flexibila care va imbina lucratul de acasa cu cel de la birou.

Similar, digitalizarea functioneaza. De la documente in cloud la semnaturi electronice sau plata online, lucrurile evolueaza. Aceasta criza atipica poate fi considerata un catalizator pentru un "upgrade" general al infrastructurii si proceselor de business. Un meeting pe Zoom poate fi aproape la fel de eficace ca cel face-to-face, dar presupune costuri mult reduse. Un sistem online de management al documentelor inlocuieste cu succes emailul. Iar cand ai toate aceste unelte la indemana, devine irelevanta locatia - acasa, la birou, la munte sau pe o plaja exotica.

"Desi este o perioada profund imprezicibila, crizele economice ofera si oportunitati unice. Oportunitati de reinventare, de inovare sau pur si simplu de optimizare a proceselor. Tema momentului este, fara echivoc, digitalizarea, proiect care ne va eficientiza munca si ne va permite sa ne adaptam mult mai usor la alte situatii neprevazute din viitor. Noi suntem in permanenta alaturi de clientii nostri si le oferim tot sprijinul nostru pentru a face fata oricaror noi provocari care ar putea aparea", a conchis **George Barcun**.

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**, fondatorul *SoftVenture*, a identificat o nișa pe piața software-ului pentru firme de avocatura. A lansat *KeyVision*, un instrument de business intelligence folosit astazi 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 sa raspunda nevoilor firmelor de avocatura.

KeyVision are în spate atât o echipa de programatori care asigura dezvoltarea aplicației, mentenanța soluțiilor curente și monitorizarea serverelor, cât și o echipa de suport, care asigura helpdesk și raspunde solicitarilor clienților în ceea ce privește buna utilizare a *KeyVision*. Efortul covârșitor de dezvoltare se concentreaza 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.