



Николай Бойков, юридическая фирма «НБ Консалтинг»:

«Работать без ProjectMate — все равно, что вместо использования систем по законодательству смотреть «Российскую газету»»



Николай Бойков,
основатель, партнер
«НБ Консалтинг»

Фирма «НБ Консалтинг» (Екатеринбург) работает на российском рынке юридических услуг с 2001 года. Замысел ее основателей — Николая Бабушкина и Николая Бойкова — заключался в том, чтобы создать компанию западного типа, ориентированную, прежде всего, на оказание юридических услуг в сфере внешнеэкономической деятельности: сопровождения российских проектов за границей и зарубежных проектов в России. Но по мере развития бизнеса число практик увеличивалось, и постепенно «НБ Консалтинг» превратился в юридическую фирму полного профиля.

Еще на этапе формирования структуры и стратегии будущей компании было принято решение использовать почасовой биллинг в качестве основного принципа взаиморасчетов с клиентами. (Отметим, что в

России начала 2000-х годов такой подход был крайне непопулярен.) Причем партнеры прекрасно понимали, что для реализации этой идеи необходимо с самого начала вести учет времени. Николай Бойков, партнер «НБ Консалтинг», рассказывает о своем опыте учета времени, автоматизации процесса биллинга и внедрения в юридической фирме системы ProjectMate.



Эволюция автоматизации в «НБ Консалтинг»: Excel → CRM-система → ProjectMate

« — Первым нашим шагом по организации учета времени стало создание файла в формате Excel, с которым мы прожили года три. Конечно, учитывать время в Excel не очень удобно, но в начале 2000-х годов не было никакой информации о российских системах для автоматизации юридических фирм. А иностранные системы, помимо очевидной дороговизны, имели и еще один серьезный недостаток — отсутствие локализации.

С MS Excel мы перешли на CRM-систему, с которой проработали тоже около трех лет. Но CRM-система — не совсем то, что нам требовалось: она не была «заточена» под наши цели, не позволяла планировать и учитывать оказание услуг на почасовой основе. Половина денег, выплаченных поставщику этой CRM-системы, была потрачена на адаптацию программы к потребностям нашей фирмы — разработку необходимых нам функций и отчетов для составления внутренней статистики и организации процесса биллинга. Но, несмотря на все усилия, CRM-система так и не стала полностью соответствовать специфике «НБ Консалтинг».

*ProjectMate
несоизмеримо
больше подходит
для наших целей,
чем CRM-система,
поскольку создана
именно для
организаций,
оказывающих
профессиональные
услуги.*

В 2007 году на одной из юридических конференций мы познакомились с генеральным директором компании «Авиком» Евгением Байдаковым и его заместителем Андреем Нужиным. Они рассказали нам о системе ProjectMate, и мы ею заинтересовались. Вскоре после конференции Андрей приехал к нам офис, продемонстрировал возможности программы — и мне стало понятно, что ProjectMate несоизмеримо больше подходит для наших целей, чем CRM-система, поскольку создана именно для организаций, оказывающих профессиональные услуги.

«Авиком» дал нам возможность использовать систему ProjectMate в тестовом режиме в течение нескольких месяцев, после чего мы приняли решение о ее покупке.

«CRM-система не предоставляла тех возможностей, которые дает ProjectMate»

— Еще до ProjectMate мы смогли оценить, что учет часов в автоматизированной системе — вещь хорошая и дает результаты. Внедрив CRM-систему, мы стали учитывать время более полно, чем в Excel: ведь в Excel неудобно работать в режиме онлайн, и юристы, как правило, фиксировали время на бумаге, а в файл учета времени данные переносили в конце месяца. Задачи при этом укрупнялись, время округлялось, и возникала такая ситуация: вроде бы понимаешь, что работа должна стоить дороже, но при отсутствии четких, формализованных критериев сложно объяснить это клиенту.



Учитывать время в ProjectMate гораздо удобнее, поэтому количество учитываемых часов увеличилось.

Таким образом, CRM-система позволила нам осознать, что применение специализированных программ — это очень большое подспорье. Но CRM-система не предоставляла нам тех возможностей, которые дает ProjectMate: учитывать время в ProjectMate гораздо удобнее, поэтому количество учитываемых часов увеличилось. ProjectMate — более гибкая система, и она соответствует нашим потребностям. Плюс я не могу сказать, что ProjectMate — чрезвычайно дорогое решение.

Мы остались довольны соотношением «цена-качество». Впрочем, вопрос стоимости был для нас вторичен: мы понимали, что система автоматизации окупается, приносит деньги. Главным для нас было удобство работы в программе. И мы остановили свой выбор на ProjectMate.

Не представляю, как можно работать без «ProjectMate»

— Специального обучения мы не проводили, осваивали систему самостоятельно. Первое, чему пришлось обучить всех сотрудников «НБ Консалтинг», — это внесение всех записей о времени и затратах. В принципе, ProjectMate интуитивно понятен, однако все новое неизбежно порождает вопросы и противоречия. Были жалобы на сложность, но мы объяснили нашим коллегам, что это намного более гибкая система, чем прежняя: можно учесть любую работу, включая сверхурочную, задать какие угодно временные интервалы и, самое главное, программу проще администрировать. Так что весь коллектив отнесся с пониманием.



Сейчас у меня есть сотрудники, которые достаточно хорошо владеют системой: создают проекты, прайс-листы. А кто-то умеет заносить только записи о времени и затратах — и ему этого достаточно. В случае возникновения вопросов всегда можно обратиться к более подкованному коллеге — так информация распространяется по офису.



Теперь мы непосредственно из ProjectMate можем печатать счета, акты, калькуляции со ссылками на все необходимые документы. Во-первых, это экономит время, а во-вторых, и выглядит солидно.

Результатом внедрения ProjectMate мы довольны. Сотрудники «НБ Консалтинг» ежедневно пользуются такими возможностями системы, как планирование и учет времени, внесение записей о затратах, базу контактов, хранение документов в модуле «Документооборот». С внедрением «1С» начали использовать функцию синхронизации ProjectMate с «1С».

Мне ProjectMate помогает в управлении. Я каждый месяц смотрю отчеты о выставленном и по каким-то причинам не оплаченном времени. Эта аналитика помогает мне планировать текущую деятельность и позволяет делать организационные выводы: где-то что-то улучшить, на чем-то акцентироваться. Кроме того, отчеты о выставленном клиентам времени помогают при решении вопроса о премировании сотрудников.

Есть позитивные изменения и во взаимодействии с клиентами — появились красивые отчеты готового вида. В CRM-системе, которая раньше использовалась в нашей компании, ничего подобного не было. А теперь мы непосредственно из ProjectMate можем печатать счета, акты, калькуляции со ссылками на все необходимые документы (договор, наименование покупателя и т.д.). Для нас это важно. Во-первых, это экономит время, а во-вторых, и выглядит солидно. Красиво оформленные документы — в некоторой мере, атрибут успешной юридической фирмы, такой репутационный момент.

Сейчас я уже не представляю, как можно работать без ProjectMate. Это все равно, что вместо использования справочных систем по законодательству ходить в библиотеку и смотреть «Российскую газету». 99

ООО «Авиком Бизнес Технологии»

15114, г. Москва, Кожевнический пр-д, д. 4, стр. 4

Web: www.projectmate.ru

Mail: info@projectmate.ru

Тел./факс: +7 (495) 783-83-34

