

Евгений Ковалёв, Адвокатское бюро «Ковалёв, Рязанцев и партнёры»: «Наше бюро не помнит себя без ProjectMate»

Адвокатское бюро «Ковалёв, Рязанцев и партнёры» (КРП) благодаря сильной региональной экспертизе оказывает юридическую помощь клиентам, развивающим свой бизнес или заинтересованным в поиске правовых решений на Южном Урале. Компания ведёт свою историю с 2009 года, когда сокурсники УрГЮА (Свердловского юридического института), адвокаты Евгений Ковалёв и Александр Рязанцев организовали адвокатское бюро. И практически сразу адвокаты стали использовать программу ProjectMate.

О том, как меняется потребность в автоматизации у растущего адвокатского бюро, о выстраивании отношений с партнерами и о подтверждении судебных расходов на представителя с помощью данных из ProjectMate рассказывает управляющий партнёр бюро, адвокат Евгений Ковалёв.



projectmate

66 Мы росли, используя ProjectMate

«Вначале был адвокатский кабинет, а впоследствии мы с моим партнером Александром Рязанцевым решили создать адвокатское бюро и практически сразу начали использовать программу ProjectMate, - вспоминает Евгений Ковалёв, - Наше бюро не помнит себя без ProjectMate.

Программа проходила разные этапы внедрения, становления, со временем мы находили всё новые для себя функции, поскольку изначально у нас была потребность не во всех ее возможностях. Мы росли, используя ProjectMate».

Нишу, в которой сейчас находится бюро, Евгений Ковалёв называет естественной: «В большей степени она территориальная, и для того, чтобы ее

занять, нужно просто хорошо работать в своем регионе и окружить себя коллегами и партнерами, которые умеют делать это точно так же хорошо. Нам с этим повезло».

На протяжении работы с программой мы ставили абсолютно разные задачи

В бюро отмечают, что рост компании шел параллельно с более глубоким использованием программы. Прежде всего программа помогала КРП разрешать вопросы, связанные с планированием, бюджетированием, учетом и контролем работы. «Можно выделить этапы «поглощения» нами функций ProjectMate, - говорят в бюро, - И мы всегда относились к программе с теплотой и ценили помощь, которую она нам оказывала».

Становление ProjectMate в КРП было многоэтапным. «На протяжении работы с программой мы ставили для себя абсолютно разные задачи, - отмечают в компании, - Любое развитие – поступательное, и сначала мы учились просто заполнять журнал рабочего времени».



Мы увидели карту рабочего дня с клиентской и неклиентской работой и смогли сделать выводы относительно эффективного присутствия на работе

Вначале в бюро ввели правило: поскольку в рабочем дне 8 часов, и все сотрудники проводят это время, а кто-то и больше, на работе, то им не составит труда просто заполнять рабочий журнал в ProjectMate на 8 часов каждый день.

«В течение нескольких месяцев с помощью этого подхода мы просто приучали к учету рабочего времени, - комментирует Евгений Ковалёв, - С другой стороны мы анализировали, чем занимаются люди. Для нас это было очень полезно, потому что мы увидели карту

рабочего дня с клиентской и неклиентской работой и смогли сделать выводы относительно эффективного присутствия на работе».

В КРП высоко оценивают клиентский сервис ProjectMate: «Мы благодарны, что на первом этапе работ, когда еще не было четкого понимания того, как мы будем использовать программу, но была вера в необходимость автоматизации, эту нашу веру поддержали ребята из ProjectMate и потратили достаточное количество времени, чтобы научить нас основам эффективной работы в программе».

Анализ эффективности работы в проекте

На следующем этапе в КРП ввели нормативы, связанные с выработкой клиентских часов, пропорцией работы на бюро и работы над собой, своим личным и профессиональным развитием. Тогда в бюро стали выстраивать критерии, по которым определяли время, которое были бы готовы «покупать» у сотрудников.



«Постепенно мы стали выводить ожидаемую нами пропорцию по тем видам работ, которые нам важны, - продолжает Евгений Ковалёв, - Наша гонорарная политика в основном строится на часах, которые мы тратим на выполнение клиентских поручений. Компенсационная система также привязана к выполнению клиентских часов, а кроме того для нас очень важно вести внутренний учет, поэтому мы используем ProjectMate всегда, и даже в тех случаях, когда гонорарная политика не основана на почасовой форме оплаты.

Поэтому в конце проекта и на ключевых его этапах и промежутках мы ясно понимаем, находимся ли мы в часовом бюджете, и не вышли ли за его пределы. Здесь вопрос анализа эффективности работы в проекте, который не предусматривает почасовую форму оплаты».



Юристы воспринимают ProjectMate естественно: в таком формате они работают не на бюро, а на себя

В КРП отмечают, что эффективно решать поставленные задачи бюро помогает высокий уровень подготовки специалистов, ведь юридическую услугу невозможно отделить от людей, ее оказывающих.

«У нас больше материалистичный подход, потому что мы фактически покупаем часы работы наших юристов, - говорят в бюро, - А для того, чтобы продать нам свои часы, предварительно их нужно внести в ProjectMate. И внести таким образом, чтобы не возникло вопросов относимости к проекту конкретных видов и объема работ. Если юристы не будут использовать ProjectMate, то по окончании месяца наш административный директор, формируя по каждому из них отчеты и начисляя компенсацию за месяц, просто не

найдет там этого времени».

«Трудно что-то делать, когда не хочется, - комментирует вопрос мотивации сотрудников Евгений Ковалёв, - Но я не знаю никого, кому не нравится считать деньги. А когда ты заполняешь ProjectMate и твоя компенсационная система привязана к показателям, которые ты же и должен установить, получается, что ты сам себе начисляешь зарплату. Её нужно потом защитить, если будут вопросы, но если её не начислить, то мы не сможем продать эту работу клиенту и не с чего будет получать деньги.

Люди воспринимают это естественно: в таком формате они работают и не на меня, и не на бюро, а на себя. И как-то дополнительно мотивировать их уже не стоит».



Непростые времена приходят регулярно и их регулярно нужно преодолевать

«В силу того, что коллеги избрали меня управляющим партнером, мне приходится смещать акцент от юридической нагрузки к управлению компанией, - рассказывает Евгений Ковалёв, - Сейчас такой работы меньше, а было время, когда мы уделяли этим вопросам много внимания, особенно в непростые для бюро времена».

«Каждая фирма имеет свою историю роста, - продолжает Евгений Ковалёв, - Мы прослеживаем определенную цикличность, и каждый новый виток тем выше, чем больше ты растешь и развиваешься. Так и непростые времена приходят регулярно, и их регулярно нужно преодолевать».

Цикличность присутствует всегда, поскольку все в мире циклично, так же меняются требования и запросы клиентов, и не всегда наши ожидания сбываются. Иногда бывают проблемные отношения с клиентами, случаются организационные проблемы.

И проблема в том, что мне, как управляющему партнеру, проблемы видны в большей степени, чем коллегам. Чтобы донести до них остроту проблемы, мало просто об этом говорить, нужно приводить цифры, показатели. Тогда у многих меняется отношение, поэтому учет так важен».

В КРП на постоянной основе анализируют несколько форм отчетов: «В ProjectMate при правильном заполнении есть возможность анализа различных показателей, и в предназначенном для этого разделе всегда можно подобрать те отчеты, которые нас интересуют, по той проблеме, которую мы пытаемся разрешить».

«Сейчас мы следим за меньшим числом отчетов, чем раньше, потому что некоторые проблемы, как мы считаем, разрешены, и мы просто контролируем ситуацию, - комментируют в бюро, - В программе ведутся показатели всех сотрудников, и когда эти отчеты попадают в общий доступ, сразу становится понятно, кому следует подтянуться и насколько».

В ProjectMate есть возможность анализа различных показателей, и можно подобрать те отчеты, которые нас интересуют, по той проблеме, которую мы пытаемся разрешить



С помощью ProjectMate нам несложно доказывать судебные издержки

Каждый раз для подтверждения судебных расходов на представителя в КРП используют ProjectMate; по оценке Евгения Ковалёва, такой подход позволяет сузить круг исследуемых вопросов при определении соразмерности стоимости услуг.

«При подтверждении судебных расходов с помощью ProjectMate возможные возражения сводятся к двум, по-моему, составляющим: либо стоимость часа высока, либо выполненная работа не нужна для проекта, - поясняет Евгений Ковалёв, - С учетом нашего опыта, сегодня мы пришли к некоторым шаблонам и стандартам в заполнении записей о времени и затратах в программе, которые должным образом принимаются в суде.

Поначалу были моменты, когда учет рабочего времени и затрат велся, но по неопытности некоторых сотрудников иные виды работ упоминались недостаточно подробно, и не всегда было понятно, какая именно работа проделана и какое отношение она имеет к проекту.

Сейчас мы заполняем ProjectMate более предметно, поэтому доказывать целесообразность не так сложно. Суду становится более понятна сумма расходов на представителя, когда вся услуга фактически оказывается препарированной. И нам это нравится.

»»

ООО «Авиком Бизнес Технологии»

Адрес: 115114, г. Москва,
ул. Кожевническая, д. 7, стр. 2

Тел./факс: +7 (495) 783-83-34

E-mail: info@projectmate.ru

Web: www.projectmate.ru
www.avicom.ru