






ZARZĄDZANIE UMOWAMI

| | | | | | |
|---|---|---|--|---|--|
| Nazwa narzędzia |  |  |  |  |  |
| | Pactt | Neula | Pergamin | aplikacja UMOWNIK | System do zarządzania umowami i podpisów elektronicznych działprawny.pl / podpisprawny.pl |
| Strona www: | www.pactt-technology.com | https://neula.co | https://pergam.in | www.umownik.pl | www.dzialprawny.pl / www.podpisprawny.pl |
| Dane kontaktowe: | office@pactt-technology.com | JT Weston Sp. z o.o. al. Jana Pawła II 29, 00–867 Warszawa; kontakt@jtweston.pl; tel. 537 476 507 | maria.rygielska@pergam.in (cc: kuba@pergam.in) | kontakt@umownik.pl | M: info@dzialprawny.pl T: 509 200 330 |
| Do kogo adresowana jest aplikacja (np. kancelarie, działy prawne itp.)? | Działy kadrowe, działy kontraktowe, analiza umów, duża ilość powtarzalnych, modyfikowalnych umów. | Jednostki biznesowe i wspierające (dział prawny, dział finansowo-księgowy, dział kadr, IT) w kancelariach prawnych, firmach usługowych oraz produkcyjnych, jednostki samorządowe | Klienci biznesowi (w tym działy prawne, lecz nie tylko – w szczególności także działy HR, działy sprzedaży). Produkt jest przeznaczony także do zarządzania umowami (lub innymi dokumentami) w kancelarii. | Aplikacja pozwala na automatyczne, szybkie generowanie dokumentów, negocjowanie zmian i podpisywanie podpisem elektronicznym. Umownik najlepiej sprawdza się w przypadku powtarzalnych wzorów umów. Kancelarie używają naszej aplikacji do zawierania umów ze swoimi klientami, zaś działy prawne stosują aplikację, w szerszym zakresie wdrażając wszystkie wzory umów używanych przez danego przedsiębiorcę. | System jest stworzony dla dużych firm o złożonych strukturach organizacyjnych. Rozwiązanie pasuje również do mniejszych organizacji. Znajdzie zastosowanie wszędzie tam, gdzie istnieje potrzeba zapanowania nad dokumentami firmy, nad ich tworzeniem, akceptacją, elektronicznym podpisywaniem i archiwizowaniem. |
| Wymień 3 najważniejsze cechy aplikacji | Szybkość zawierania i aktualizacji umów, duża swoboda w kreowaniu szablonów umów, szybki podgląd aktualnych danych umownych. | Neula jest innowacyjną platformą typu low-code umożliwiającą automatyzację różnych procesów biznesowych. Jej najważniejsze cechy związane z zarządzaniem umowami to: 1) szereg gotowych aplikacji (np. obieg faktur, obsługa wniosków RODO, repozytorium umów). Możliwe jest również samodzielne budowanie dowolnych aplikacji biznesowych przez klienta przy pomocy wbudowanej w platformę funkcjonalności ograniczającej konieczność angażowania wewnętrznego IT i zewnętrznego dostawcy (tzw. low – code); 2) API pozwalające na zaciąganie i weryfikację danych zawartych w zewnętrznych bazach i systemach (w tym m.in.: Biała Księga Ministerstwa Finansów, kursy NBP, KRS, CEIDG) oraz efektywna integracja z innymi systemami w organizacji (kadrowymi, księgowymi itp.); 3) możliwość łączenia aplikacji w większy proces, np. uzależnienie możliwości wystawienia faktury od podpisania umowy z kontrahentem i jej zarchiwizowania w repozytorium albo uzależnienie możliwości podpisania umowy z dostawcą od przeprowadzenia audytu RODO dostawcy. | Współpraca, podpisywanie i przechowywanie umów. | 1) Automatyczne tworzenie treści umów, a następnie podpisywanie umów online – możliwość tworzenia i podpisywania umów na podstawie gotowych wzorów, tworzenia i podpisywania umów dedykowanych (wdrożonych na zamówienie klienta) oraz podpisywanie gotowego PDF umowy; 2) Bezpieczne archiwum – W aplikacji jest dostępne Repozytorium umożliwiające archiwizowanie umów zarówno powstałych w aplikacji, jak i poza nią; 3) Dalsza praca nad umowami – możliwość tworzenia aneksów, rachunków, faktur i innych dokumentów do już zawartej w aplikacji umowy. | Automatyzacja umów. Elektroniczne akcepty i podpisy (podpisprawny.pl). Jednolite repozytorium. |
| Czy interfejs aplikacji jest dostępny w innych językach niż j. polski? W jakich? | Języki: polski, angielski, niemiecki. | Dostępna w języku polskim, angielskim, arabskim, francuskim, japońskim, rosyjskim. | Tak, aplikacja jest w fazie rozwoju i na ten moment jest dostępna także w języku angielskim. | Tak, dostępne języki: angielski, ukraiński, rosyjski | Dostępne języki: polski, angielski, czeski w wersji podstawowej. Dodawanie kolejnych wersji według preferencji klienta, bez dodatkowych opłat. |
| Sposób korzystania z aplikacji (np. SaaS, on premises itp.) | SaaS. | Instalacja on-premises lub SaaS (np. z wykorzystaniem MS Azure lub OChK), według wyboru klienta. Możliwe jest również korzystanie z aplikacji z poziomu smartfona. | SaaS. | Aplikacja udostępniana jest w modelu Saas. | Saas (preferowana), on-premises. |
| Czy aplikacja jest zintegrowana z innymi aplikacjami lub platformami (np. Microsoft 365 itp.)? * | Nie, integracja z bazą REGON/KRS. | Neula umożliwia edycję dokumentów z poziomu samej platformy, ale można ją również zintegrować z innymi rozwiązaniami, takimi jak narzędzia MS Office lub korporacyjne systemy informatyczne. Przeprowadzaliśmy też integrację z różnymi popularnymi systemami, np. Symfonia. | Aplikacja może integrować się z systemami klasy CRM, HRM, ERP, np. SAP, Salesforce, enova365. | Jest zintegrowana z dostawcami usług zaufania i w ramach indywidualnych wdrożeń istnieje możliwość integracji z dowolnym narzędziem klienta (CRM, ERP) przy pomocy API. | Tak: CRM, SSO, Active Directory (w tym Microsoft365), baza REGON, KRS, elektroniczne podpisy. System jest łatwo integrowalny z systemami klienta przez API. |
| Ilu klientów oraz użytkowników korzysta z aplikacji (można podać referencyjnych klientów)? | | 14 klientów (klient = spółka lub grupa spółek). Kilka tysięcy użytkowników. Przykładowi klienci z rynku polskiego: NN Investment Partners TFI, PKO TFI, Loyalty Partner (Payback), OpenLife, First Property Poland. | 136 klientów, np. Atrium, Profitowi, Kross, Tronik, Resi4Rent, Going, Westwing, Volvo Trucks; 5046 użytkowników. | Na chwilę obecną w aplikacji jest zarejestrowanych ponad 25 000 osób. Z naszej platformy korzystają klienci indywidualni oraz przedsiębiorcy, w tym przede wszystkim: agencje pracy, agencje reklamowe, biura pośrednictwa nieruchomości, placówki edukacyjne. | Kilkanaście spółek o charakterze korporacyjnym. Kilkanaście mniejszych podmiotów. Kilka tysięcy użytkowników. |
| Czy aplikacja się rozwija? Kiedy była ostatnia aktualizacja? | Aplikacja jest na etapie beta; w pierwszym kwartale 2023 roku była aktualizacja; na maj i czerwiec zapowiadane są masowe i otwarte betatesty. | Platforma jest stale rozwijana i aktualizowana. Ostatnia aktualizacja platformy – grudzień 2022. Obecnie równolegle pracujemy nad wersją 2.0 platformy, ze wzmocnionym zakresem funkcjonalności (w tym wykorzystanie AI, usprawniony OCR) oraz nowym layoutem. Planujemy jej wprowadzenie na rynek w ciągu najbliższych pięciu miesięcy. | Ostatnia aktualizacja 15.02.2023 r., nowy release średnio raz w miesiącu. | Aplikacja rozwijana jest w sposób ciągły. Aktualizacja systemu odbywa się średnio co około 2 miesiące, w ramach zaplanowanych działań wskutek obserwacji potrzeb klientów oraz w wyniku odpowiedzi na prośby/ sugestie naszych klientów. | System wdrażany jest każdorazowo w dwóch instancjach: produkcyjnej i testowej. Klienci zapoznają się z aktualizacją wersji testowej zanim przeniesiona zostanie na instancję produkcyjną. System rozwija się według założeń mapy drogowej. |
| Ile kosztuje aplikacja w wersji podstawowej, bez dodatkowych usług i jaki jest model sprzedażowy (wdrozenie/licencja/utrzymanie)? | Od 7 zł za podpisany dokument, podliczanie miesięczne, przy większym wolumenie użytkowników lub umów – stawka indywidualna. | Koszt zależy od wyboru rozwiązania przez klienta oraz modelu wdrożenia (SaaS vs. on – premises). Koszt cykliczny to opłaty za licencje platformy Neula i pakiet wsparcia – jeżeli został wybrany i w zależności od wersji pakietu – do około 1,5 tys. zł rocznie. Platforma umożliwiła samodzielne tworzenie aplikacji przez klienta w oparciu o udostępnione funkcjonalności. W przypadku jednej z gotowych aplikacji, którą dostosowujemy do organizacji, jednorazowe wynagrodzenie za przygotowanie i wdrożenie aplikacji wynosi od 15 do 30 tys. zł (w zależności od złożoności aplikacji). | Najtańszy z pakietów to Lite i jego koszt wynosi 99 PLN miesięcznie lub 89 PLN miesięcznie przy płatności rocznej. Niemniej, aby skorzystać z najbardziej interesujących funkcjonalności systemu, rekomendujemy wykupienie pakietu Team. Cennik i dostępne funkcjonalności w ramach pakietów są opisane pod tym linkiem: https://pergam.in/cennik . | Aplikacja kosztuje miesięcznie 100 zł netto/ za użytkownika (przy założeniu umowy rocznej). W ramach licencji użytkownik może korzystać ze wszystkich dostępnych opcji w aplikacji oraz nie ma limitów dotyczących podpisywania umów podpisem elektronicznym zwykłym. W przypadku integracji z wykorzystaniem API pobierana jest dodatkowa opłata na utrzymanie połączenia. | Model sprzedażowy to: opłata wdrożeniowa (jednorazowo od 5000 zł) plus opłata licencyjna (od 2000 zł miesięcznie). Oferta przygotowywana jest indywidualnie, dostosowując system do wielkości przedsiębiorstwa, ilości użytkowników i generowanych dokumentów. Po dostosowaniu ceny nie przewidujemy limitów licencji per użytkownik oraz per ilości dokumentów. |
| Ile kosztuje wdrożenie aplikacji w małej (np. 3 – osobowej) kancelarii?* | Pierwsze wdrożenie jest darmowe, klient otrzymuje pełne narzędzie do modyfikacji i edycji swoich szablonów. Na życzenie klienta istnieje możliwość wdrożenia szablonów przez Pactt – koszt to ok. 250 zł/umowę. Koszt dodatkowego szkolenia to 500 zł. | Koszt zależy przede wszystkim od ilości wybranych gotowych aplikacji. Składowe koszty podaliśmy wyżej. | Od 89 zł/miesiąc w pakiecie Lite. Opis pakietu Lite i więcej dostępnych pakietów: https://pergam.in/cennik/ | Mała kancelaria to koszt 100 zł netto/miesiąc (za jednego użytkownika). Dodatkowo na życzenie wdrożenia dedykowanego wzoru umowy opłata jednorazowa od 330 zł. | Nie wdrażamy systemów w małych podmiotach 3-osobowych. Rozwiązanie jest atrakcyjne dla podmiotów, w których ilość aktywnych użytkowników jest większa, niż 20. |
| Opisz case study przykładowego wdrożenia (np. ile trwało, jak wyglądało, jaki był efekt)* | Klient udostępnił szablon swojej umowy; na przykładzie umowy klienta wdrażany jest „na żywo” szablon umowy z asystą opiekuna klienta; w pierwszym dniu wdrożenia klient otrzymuje platformę do testów. Rozwiązanie wykorzystywane jest w kampaniach marketingowych, w których zaangażowanych jest wielu podwykonawców – z użyciem tego samego szablonu umowy. Poprzez akcję masową udało się stworzyć wiele umów rozsyłanych do wielu podwykonawców w ramach jednej kampanii. | W ramach projektu wdrożenia pakietu startowego aplikacji dla jednego z TFI ustalono przygotowanie 5 aplikacji dotyczących takich obszarów jak proces zakupowy, ocena kontrahentów, rejestr umów, rejestracja korespondencji, obieg faktur. W przypadku części aplikacji bazowano na gotowych rozwiązaniach generycznych, dla pozostałych narzędzia zostały „uszyte na miarę”. Celem była nie tylko cyfryzacja procesów, ale także ich usprawnienie (ograniczenie liczby błędów, skrócenie czasu obsługi, minimalizacja ryzyka). Osiągnięto to m.in. poprzez stosowanie słowników, integrację z zewnętrznymi bazami danych (np. kursy walut NBP, KRS), walidację pól (np. IBAN), automatyczną eskalację w przypadku spraw zagrożonych przeterminowaniem, a także rozbudowane raportowanie. Ważne było również powiązanie poszczególnych rozwiązań, pozwalające np. na łączenie faktur z umowami i weryfikacją aktualności oceny kontrahenta (tzw. BPDD). Elementem prac była również migracja bazy umów oraz kontrahentów do Neuli. Całość prac, od podpisania umowy, poprzez analizę biznesową po produkcyjne wdrożenie, trwała około 8 miesięcy. Cele projektu, w opinii klienta, zostały osiągnięte. Współpraca zaowocowała w kolejnych miesiącach przygotowaniem i wdrożeniem następnych aplikacji w obszarze HR, obsługi klientów | https://pergam.in/case-study . | Wdrożenie w agencji pracy. Po rozmowach z agencją pracy odnośnie do potrzeb klienta, zespół Umownika wycenił wdrożenie dedykowanych wzorów umowy. Następnie po zaakceptowaniu warunków i podpisaniu umowy przystąpiliśmy do pracy. Umowy zostały zdigitalizowane w ciągu 3 dni roboczych, a następnie przekazane do testów. Klient zgłosił po swojej stronie kilka poprawek, co sumarycznie spowodowało wdrożenie całości po testach w 5 dni roboczych. Dodatkowo zespół Umownika pomógł w konfiguracji wszystkich ustawień systemowych. Efekt jest taki, że klient podpisuje setki umów przy pomocy platformy Umownik. Najważniejsze dla niego oprócz szybkości podpisania dokumentów jest również to, | Grupa kapitałowa SUPERDROB. Kilkanaście spółek w grupie. Ponad 1800 użytkowników. Wdrożenie trwa 3 miesiące i obejmujące integrację z innymi systemami w firmie. Wdrożono automatyzację obiegu umów, wewnętrzne akcepty (elektroniczne parafki), podpis elektroniczny, jednolite elektroniczne repozytorium. |

Kontakt do prelegenta

| | | | | | |
|------------------|-----------------------------------|-----------------------------|---------------------------|-------------------------------|--|
| Imię i nazwisko: | Michał Burek | Ewa Dolińska | Maria Rygielska | Mikołaj Śniatała | Sebastian Grzywacz oraz Beata Brynczak |
| Adres e-mail: | michal.burek@pactt-technology.com | ewa.dolinska@jtweston.legal | maria.rygielska@pergam.in | m.sniatala@trzeckisniatala.pl | sebastian.grzywacz@dzialprawny.pl oraz beata.brynczak@dzialprawny.pl |
| Nr telefonu: | 796660344 | 22 378 16 63 | 692 640 289 | 603106949 | 601 375 454 oraz 514 451 120 |