



Od przeterminowanych faktur do autonomicznych decyzji

Agentic Automation w monitorowaniu należności



Arkadiusz Soika
Head of Implementation
Euvic Solutions S.A.



Łukasz Szacherski
IT Director
MLP Group S.A.

Euvic Solutions

Kilka słów o nas



Arkadiusz Soika

Head of Implementation
Euvic Solutions S.A.

Aby posadzić cały zespół Euvic, musielibyśmy wynająć wszystkie sale Multikina **2,5 raza na wyłączność, a niektórzy i tak siedzieliby na schodach.**

Euvic (2005) jest o **2 lata starszy** niż budynek Złotych Tarasów (2007).

Nasz cel finansowy na 2030 rok to równowartość **54 000 000 biletów do kina. Z popcornem.**

Działamy w tylu strefach czasowych, że w Euvic zawsze ktoś właśnie pije poranną kawę.
A wypijamy jej rocznie **630 000 litrów.**

6300+

specjalistów IT
i inżynierów

100+

zgranych,
wyspecjalizowanych
zespołów

**Zaufane źródło pozyskiwania talentów
w Polsce i w Ukrainie**

20+

Biur w Polsce, USA, Wielkiej Brytanii, Skandynawii,
regionie DACH, Dubaju, Ukrainie i Rumunii

Działamy globalnie i w wielu branżach

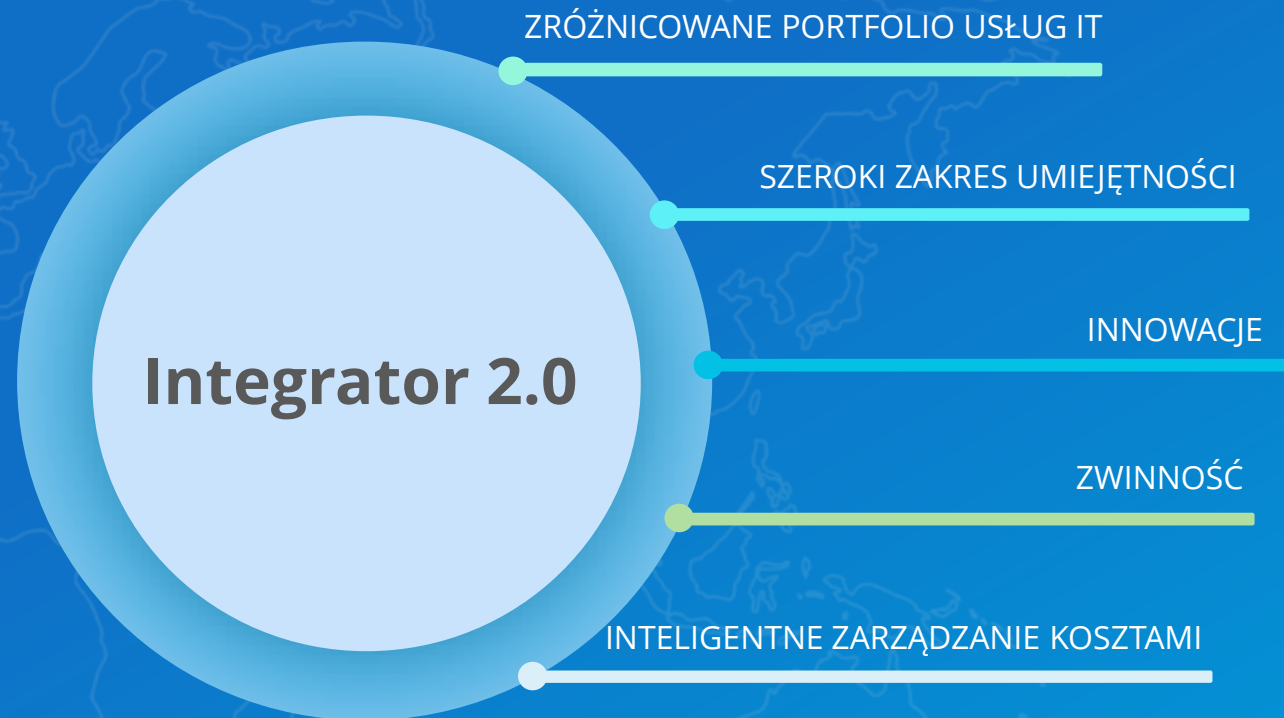
588,8 mln USD | przychody 25% | wzrost rdr

Jesteśmy Integratorem 2.0_

Bez względu na branżę i rodzaj działalności, jesteśmy tutaj, aby wspierać technologicznie wszystkie - nawet najbardziej śmiałe - decyzje/przedsięwzięcia.

Nasza praca obejmuje, ale nie ogranicza się do budowania zmotywowanych zespołów projektowych dostarczających nawet najbardziej zaawansowane oprogramowanie biznesowe, infrastrukturę IT lub rozwiązania z zakresu marketingu cyfrowego i martech, pozwalając Twoim produktom i usługom odcisnąć swoje piętno na Twoich klientach.

Dzięki unikalnemu połączeniu technologii, wiedzy specjalistycznej i najwyższej klasy infrastruktury, działamy w modelu biznesowym usług IT 360°, a tym samym jesteśmy kompletnym partnerem IT dla Twojej firmy, na każdym etapie jej rozwoju.



MLP Group

Kilka słów o nas



Łukasz Szacherski
IT Director
MLP Group S.A.



MLP
GROUP

MLP Group – nowoczesna platforma nieruchomości logistycznych

Wiodąca europejska platforma magazynowa, przemysłowa i business parków, rozwijana w modelu build & hold.

Skala i rynki

Polska, Niemcy, Austria i Rumunia; najemcy z sektorów logistyki, produkcji oraz szybko rosnącego e-commerce.

Oferta

Rozwój obiektów Big Box oraz projektów logistyki miejskiej / Business Park, z elastycznymi rozwiązaniami built-to-suit.

ESG i standard

Inwestycje z certyfikacją BREEAM Excellent lub Very Good; w Niemczech i Austrii także DGNB Gold lub Platinum.

Model operacyjny

Po zakończeniu budowy MLP pozostaje właścicielem parków, samodzielnie nimi zarządza i wspiera najemców przez cały okres najmu.



Big Box • City Logistics • Business Park
Prime locations • Built-to-suit • Long-term tenant support

Przewaga MLP Group: atrakcyjne lokalizacje, wysoki standard środowiskowy oraz długoterminowe zarządzanie aktywami i relacją z najemcą.

47%

średnio tyle faktur w Europie
jest opłacanych **po terminie**

To nie wyjątek, a **stały udział**.

+6,6% | o tyle wzrósł DSO
w analizie PwC
w ciągu **ostatnich 5 lat**

DSO pokazuje, jak szybko wraca gotówka.

1d DSO

≈ 0,27% **rocznego przychodu**
(firma 1 mld EUR → ok. 2,7 mln EUR)

Ręczne raportowanie nie skaluje się_

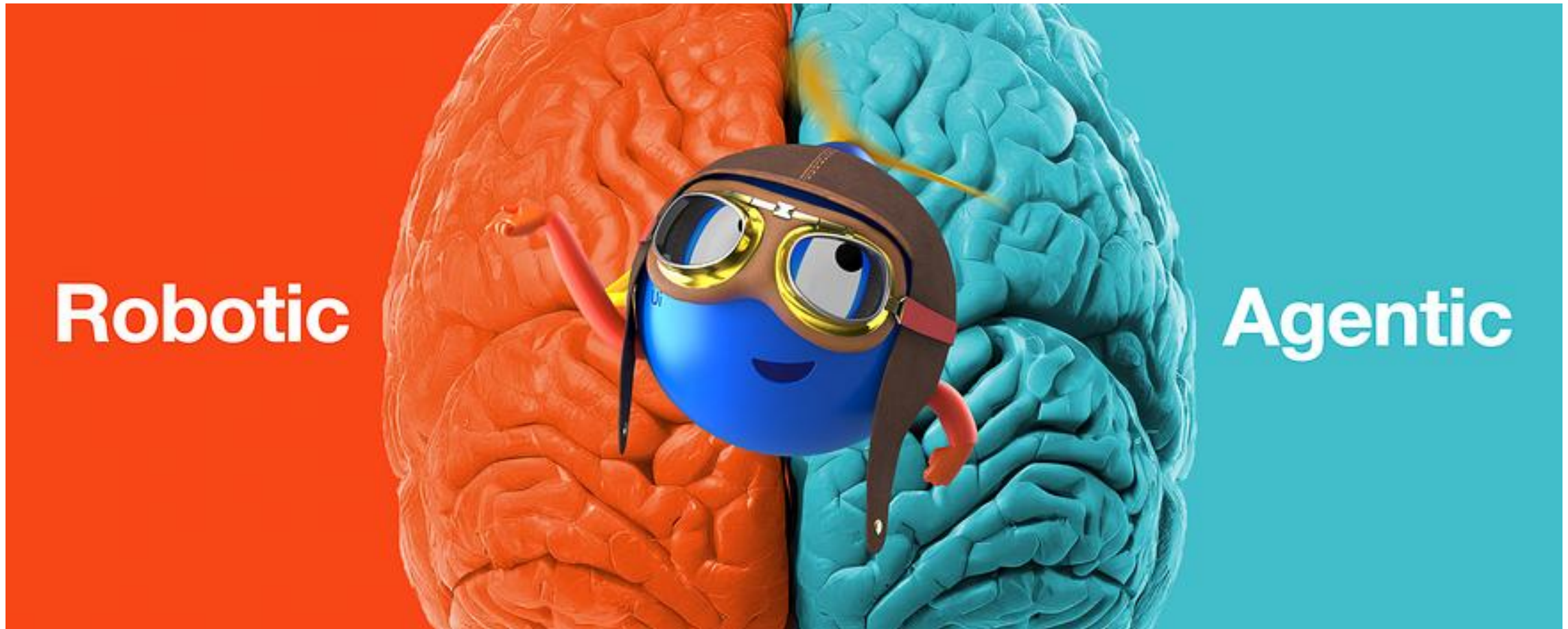
- większa przewidywalność należności i trendów
- lepsza i szybsza komunikacja z klientem
- gotowość na dystrybucję faktur przez KSeF

Dlaczego Agent i Robot_

- Proces monitorowania należności wymaga analizy kontekstu i danych z wielu źródeł
- **Robot** gromadzi dane, robi to w sposób szybki, pewny i przewidywalny
- **Agent** analizuje kontekst, prowadzi ciągłą rozmowę z użytkownikiem dopasowując odpowiedzi do treści pytań
- Umożliwia ocenę ryzyka i rekomendację działań



This is how we do it_



Agent monitorowania należności_



Analiza faktur



Ocena historii płatności



Analiza komunikacji z klientem

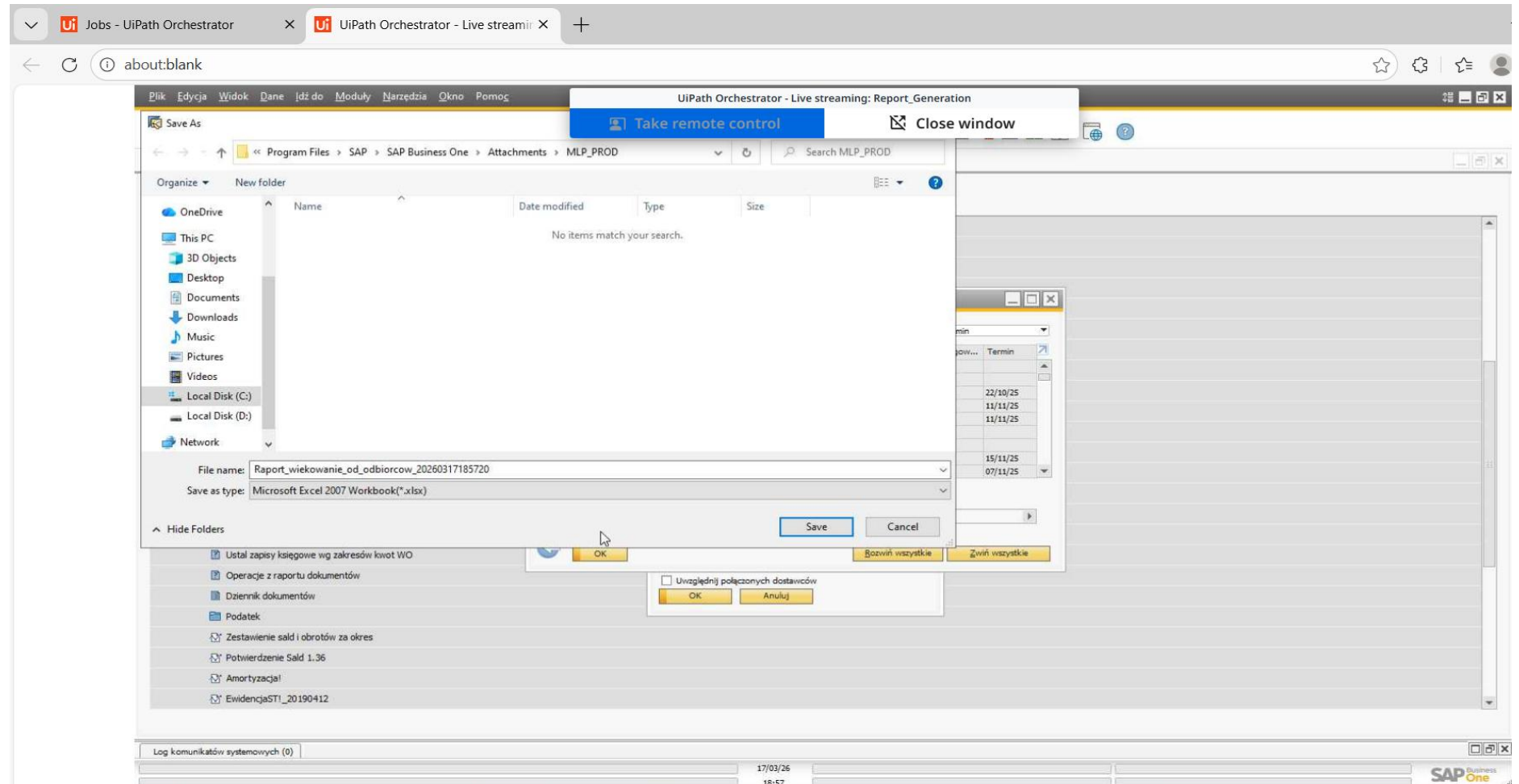


Rekomendacja działań

Architektura rozwiązania_



Działanie robota_



Index – czyli kontekst dla agenta_

UiPath Orchestrator

?

AS

HomeAutomationsMonitoringQueuesAssetsConnectionsBusiness RulesPreviewStorage BucketsIndexesMCP ServersTestingSettings

Edit Index

> Update basic settings or review the current configuration of your Context Grounding index. [View documentation](#)

General Details

Index Name *

Wiekowanie

Description

0/1024

Data Settings

Orchestrator Folder *

MLP

Storage Bucket *

Context_Agent_Wiekowanie

File type *

All

Include Subfolders ⓘ

Schedule Ingestion

ⓘ Schedule automatic ingestion at regular intervals. Without a schedule, ingestion must be triggered manually.

Enable Schedule

Additional Settings

Ingestion *

Basic
Best for documents with only text. Free of charge.

Advanced (Recommended)
Best for documents which contain text, images, tables or graphs. Costs Platform Units.

File Upload

ⓘ Files will be uploaded directly to the storage bucket selected. You can upload files both when creating a new index or when editing an existing index to add new documents for ingestion.

Add files or drop files to upload

UiPath Studio

Wiekowanie ConvAgent 1 > Agent

Canvas

Continue

Next step

Submit as template

Explorer

Wiekowanie ConvAgent 1

Agent

Definition

Evaluation Sets

Evaluators

Score: Excellent

89%

Canvas

Agent

Conversational Agent

89

Instructions

System: "Jestem asystentem kolegowego. Zostanie Ci pr...

Context

Tools

Wiekowanie

Analyze Files

Reject all

Accept all

1 of 2

Chat

History

Evaluations

Autopilot

Preview

Context Search

Your "Wiekowanie" context index is properly configured and connected to your agent, which is great! However, it's missing a description, which reduces the context clarity score to 7.5/10.

Recommendation:

Add a clear description to your "Wiekowanie" context index that explains what data it contains. For example: "Contains aging reports data including client names (Nazwa odbiorcy), branches (Oddział), debt amounts, and aging periods (0-7 days, 8-15 days, 16-30 days, 31-60 days, 61+ days, not yet due) from Excel files: Wiekowanie_klientow.xlsx, Oddzialy_klientow_podsumowanie.xlsx, and Oddzialy_podsumowanie.xlsx"

This will help the agent better understand what information is available in the context

Ask Autopilot

The screenshot displays the UiPath Studio environment. The top bar shows the project name 'Wiekowanie ConvAgent 1' and the current view is 'Definition'. The left sidebar contains the Explorer pane with a tree view showing 'Agent' > 'Definition'. The main workspace is divided into three sections:

- Top Section:** Displays the agent's performance score as 'Excellent' with a green progress bar at 89%. It also shows a visual representation of the agent's workflow canvas.
- Middle Section:** A tabbed interface with 'Chat', 'History' (marked with a blue circle containing '2'), and 'Evaluations' (marked with a blue circle containing '4'). The 'Evaluations' tab is active, showing a 'Results' table with columns for 'Default Evaluation Set' and '1d ago'. The table lists two evaluations from 'From Conversation' with a score of 92% each.
- Bottom Section:** A detailed view of the 'Default Evaluator' showing an 'Input' section with a JSON object representing the conversation history. The JSON includes user input about unpaid invoices and an agent response searching for information.

```

conversationHistory: [
  { "role": "user", "text": "Kt\u00f3ry klient ma najwi\u0119cej niezap\u0142aconych faktur w przedziale 0-7 dni.", "arguments": {} },
  { "role": "agent", "text": "Wyszukam informacje o klientach z niezap\u0142aconymi fakturami w przedziale 0-7 dni.", "toolCalls": [
    { "name": "Wiekowanie", "arguments": { "query": "klient zad\u0142u\u017cenie przeterminowane 0-7 dni najwi\u0119ksze faktury" }, "result": { "value": "https://cloud.uipath.com/391a7761-5296-4a40-b406-d2cb8ae6ffca/c16a1b3f-0892-" } } ] } ]
  
```

Przykładowy przebieg czata z agentem – język naturalny_

Czy możesz pokazać mi strukturę zaległości w podziale na przedziały?

Wyceń, korzystając z rynkowych standardów DSO, koszt zadłużenia dla każdego przedziału

Ktorzy klienci generują to zadłużenie i na jakie kwoty?

Czy klient XYZ kontaktował się z nami w celu spłaty wierzytelności?

Jakie masz rekomendacje działań operacyjnych odnośnie klienta XYZ?

Ok, wykonaj proszę rekomendowane akcje.

Komunikacja z agentem_

UiPath Autopilot | Wygenerowane przez sztuczną inteligencję 13:09

Struktura wiekowania długów oddziału :
Stan na dzień 14.03. oddział ma następującą strukturę zadłużenia: [1]
Całkowite saldo płatności: 2 325 782,53 zł
Podział według przedziałów wiekowania:

Przedział	Wartość (zł)	Procent
1. Niewymagalne	583 041,38	25,1%
2. 0-7 dni	675 125,55	29,0%
3. 8-15 dni	36 911,78	1,6%
4. 16-30 dni	401 683,63	17,3%
5. 31-60 dni	0,00	0,0%
6. 61+ dni	629 020,19	27,0%

Kluczowe obserwacje:

- **Największy udział** stanowią należności w przedziale **0-7 dni** (675 tys. zł) oraz **61+ dni** (629 tys. zł)
- **Należności przeterminowane powyżej 61 dni** stanowią aż **27% całego zadłużenia**, co wymaga szczególnej uwagi
- Brak zadłużenia w przedziale **31-60 dni**
- Stosunkowo niewielkie zadłużenie w przedziale **8-15 dni** (tylko 37 tys. zł)

Czy chciałbyś poznać szczegóły dotyczące konkretnych klientów w poszczególnych przedziałach wiekowania dla oddziału

Sources:
[1] [Oddziały_podsumowanie.xlsx](#) (Page 1)

Przykłady_

Czy możesz pokazać mi strukturę zaległości w podziale na przedziały?

Wyceń, korzystając z rynkowych standardów DSO, koszt zadłużenia dla każdego przedziału.

💰 WYCENA KOSZTU ZADŁUŻENIA (DSO - Days Sales Outstanding)

Metodologia wyceny:

- **Koszt kapitału:** 8% rocznie (rynkowy standard WIBOR + marża)
- **Koszt windykacji:** progresywny w zależności od okresu
- **Ryzyko utraty:** wzrastające z czasem przeterminowania

Przedział	Kwota	Średni DSO	Koszt kapitału	Koszt windykacji	Ryzyko utraty	CAŁKOWITY KOSZT
Niewymagalne	9 264 721 zł	0 dni	0 zł	0 zł	0% (0 zł)	0 zł
0-7 dni	6 880 537 zł	4 dni	6 033 zł	0 zł	0,5% (34 403 zł)	40 436 zł
8-15 dni	2 219 573 zł	12 dni	5 838 zł	11 098 zł	1% (22 196 zł)	39 132 zł
16-30 dni	2 188 325 zł	23 dni	11 039 zł	21 883 zł	3% (65 650 zł)	98 572 zł
31-60 dni	318 479 zł	46 dni	3 213 zł	9 554 zł	8% (25 478 zł)	38 245 zł
61+ dni	1 063 833 zł	90 dni	20 996 zł	53 192 zł	20% (212 767 zł)	286 955 zł
SUMA	21 935 470 zł		47 119 zł	95 727 zł	360 494 zł	503 340 zł

↓

Przykłady_

Przygotuj analizę ryzyka dla przedziałów zadłużenia. Przedstaw wyniki w formie tabeli, uwzględnij koncentrację portfela.

TABELA 3: KONCENTRACJA RYZYKA (PARETO 80/20)				
Przedział	Kwota	% całkowitego kosztu	Skumulowany % kosztu	Priorytet
61+ dni	1 063 833 zł	57,0%	57,0%	P1 - KRYTYCZNY
16-30 dni	2 188 325 zł	19,6%	76,6%	P2 - WYSOKI
0-7 dni	6 880 537 zł	8,0%	84,6%	P3 - ŚREDNI
8-15 dni	2 219 573 zł	7,8%	92,4%	P4 - ŚREDNI
31-60 dni	318 479 zł	7,6%	100,0%	P5 - NISKI
Niewymagalne	9 264 721 zł	0,0%	100,0%	BRAK

Analiza Pareto:

- TOP 2 przedziały (61+ i 16-30) = 76,6% całkowitego kosztu
- Kwota: 3 252 158 zł (14,8% portfela) generuje 385 527 zł kosztów

Przykładowy przebieg czata z agentem_



Wyniki PoC_

- 1 cykliczne raportowanie dla wielu zespołów
- raport: z 30-120 min **do 2-3 min**
- analiza klienta w grupie: z 30 min **do 1-2 min**
- reakcja na zaległości **znacznie szybsza**
- praca ręczna **zmniejszona o 0,30-0,40 etatu**

Wnioski z projektu_

- znany problem **zyskał skalę i wartość**
- człowiek pozostaje kluczowy, **AI wspiera**
- szybkie wdrożenie, **szybki efekt**
- duży **potencjał rozwoju**

Co dalej?

- automatyzacja księgowania, rozliczeń, płatności i bankowości
- automatyzacja dokumentów podatkowych i raportów
- rozwój treasury
- wsparcie leasingu i sprzedaży w pracy z umowami

Podsumowanie_

AUTOMATYZACJA wykonuje zadania.

AGENCI rekomendują działania.

LUDZIE podejmują decyzje.

Agent promo_

Dla pierwszych **3 klientów**,
którzy wypełnią kwestionariusz
przeprowadzimy 1 warsztat
w obszarze procesowym **za darmo!**

Agent Promo z Euvic Solutions



Bądźmy w kontakcie_



+48 22 335 4444



biuro@euvic.solutions

www.euvic.solutions

Arkadiusz Soika

Dyrektor Realizacji (Dział Automatyzacji)

Daniel Wielechowski

Dyrektor Działu Automatyzacji

Biuro Gliwice

Przewozowa 32
Gliwice 44-100



Biuro Warszawa

Aleje Jerozolimskie 98
Warszawa 00-807

Obserwuj nasze media społecznościowe

