

LEGAL TECH

”

VI OPLEVER STOR INTERESSE FOR CONTRACTBOOK FOR TIDEN. VORES VÆKST ER EKSPONENTIELT STIGENDE, OG DET TILTRÆKKER NATURLIGVIS OGSÅ INVESTORERNE

Niels Martin Brøchner, Contractbook's CEO

Læs mere side 4-5

**LEGAL TECH GØR
DET NEMMERE AT
HAVE MEDARBEJDERE**

Nina Lykke Kjeldsen,
chef for DI Personalejura Legal Tech

Læs mere side 2

**ETISKE DILEMMAER
- OG ET FARVEL TIL RUM
FYLDT MED RINGBIND**

Adm. direktør Paul Møllerup,
Danske Advokater

Læs mere side 16



Nina Lykke Kjeldsen, chef for
DI Personalejura Legal Tech.
Foto: Sif Meincke

LEGAL TECH GØR DET NEMMERE AT HAVE MEDARBEJDERE

DI satser massivt på at udvikle digitale løsninger til danske virksomheder bygget på dyb indsigt i, hvad der udfordrer dem mest.

Redaktion: John Bo Northrup

Reguleringen af erhvervslivet bliver mere og mere kompleks. Det gælder også ansættelsesretten. For virksomhederne betyder det merarbejde og øget risiko for at begå fejl. Senest udfordrer den nye ferielov dagligt virksomhederne. Det er én af grundene til, at Danmarks største interesseorganisation, DI, satser massivt på at udvikle digitale løsninger med fokus på personalejura til sine 19.000 medlemmer. ”Vi vil gerne lette det juridiske arbejde hos virksomhederne ved at gøre det nemt for dem at finde svar og løsninger på juridiske spørgsmål. I sidste ende er der mange penge at spare ved at gøre tingene rigtigt. Når virksomheder bruger DI Legal Tech indestår vi for, at indholdet altid er juridisk korrekt – så behøver de ikke at bekymre sig om den del” siger Nina Lykke Kjeldsen, chef for DI Personalejura Legal Tech, der er en del af DI’s personalejuridiske rådgivningsenhed, som beskæftiger 150 advokater og juridiske specialister.

Bygger på indsigt i virksomhedernes behov

DI Personalejura har udviklet en række digitale selvbetjeningsværktøjer til fri afbenyttelse for sine medlemmer. ”Værdien af DI Legal Tech findes især i den juridiske ekspertise, vi indarbejder, og vi har derfor vores specialiserede advokater og jurister til at udvikle produkterne i tæt samarbejde med vores egen IT-udviklingsafdeling. Vi er også i løbende dialog med virksomhederne om, hvilke Legal Tech-produkter vi skal udvikle, og hvad de skal indeholde,” siger Nina Lykke Kjeldsen og uddyber: ”Vi løser over 60.000 sager for vores medlemmer om året og er overenskomstpарт i 200 overenskomster, der dækker alle hjørner af det danske arbejdsmarked. Det giver os et unikt afsæt for at udvikle værktøjer, der passer til virkeligheden i de enkelte virksomheder.” Et godt eksempel er DI’s DokumentGenerator. Her har virksom-

”
I sidste ende er der mange penge at spare ved at gøre tingene rigtigt. Når virksomheder bruger DI Legal Tech indestår vi for, at indholdet altid er juridisk korrekt – så behøver de ikke at bekymre sig om den del

**NINA LYKKE KJELDEN,
CHEF FOR DI PERSONALEJURA LEGAL TECH**

hederne blandt andet mulighed for selv at bygge skræddersyede ansættelseskontrakter, opsigelser, og håndtere sygdommeldinger. Det er en meget håndgribelig service for DI’s medlemmer, der årligt bruger systemet til at udarbejde over 50.000 juridiske dokumenter. Et andet eksempel er DI’s Ferieberegner, der kan foretage den komplicerede beregning af, hvor meget ferie en virksomhed kan varsle for en medarbejder i opsigelsesperioden. ”Her var et område, som vi kunne se, at virksomhederne havde svært ved at administrere korrekt, og vi fik samtidigt rigtig mange henvendelser om det spørgsmål. Nu kan virksomhederne selv foretage beregningen og være trygge ved, at de ikke begår fejl,” fortæller Nina Lykke Kjeldsen.



Stor værdi på tværs af virksomheder

Hundredvis af virksomheder benytter dagligt DI Legal Tech. En af dem er landets største servicevirksomhed, ISS Danmark. ”Med op mod 7.000 medarbejdere er der stor udskiftning i vores medarbejderstyrke hvert år. Automatisering og ensretning af personalejuridiske dokumenter og processer igennem Legal Tech har derfor stor betydning i forhold til kvalitet og effektivitet. For os betyder det helt konkret, at vi kan bruge kortere tid på at udarbejde dokumenter, og det giver en større ensartethed,” siger Kresten Hoppe, Head of Employee Relations i ISS Danmark, og fortsætter: ”ISS Danmark har et stærkt og godt samarbejde med DI, også når det gælder deres juridiske løsninger. For os er det vigtigt, at DI som brancheorganisation løfter arbejdet omkring Legal Tech, så vi og andre virksomheder ikke selv behøver at udvikle individuelt tilpassede løsninger, og så vi i fællesskab kan beslutte, hvad der skal prioriteres på området. Vi bruger DI Legal Tech til at sikre compliance i forhold til udviklingen på det ansættelsesretlige område og til at sikre, at vores egne templates er up to date. Så benytter vi deres forskellige ’robotter’ til blandt andet at beregne opsigelsesvarsler og ferie for fratrædende medarbejdere.”

Robot fordeler juridiske sager i DI

DI’s arbejde med Legal Tech de sidste tre år har også udmøntet sig i digitale løsninger til internt brug. ”DI Legal Tech er et led i den samlede digitalisering af DI, hvor vi også har stort fokus på at digitalisere vores egne processer til gavn for medlemmerne. I dag anvender vi f.eks. robotteknologi til fordeling af de juridiske sager, som vores medlemmer henvender sig med. Robotten ser på, hvilke jurister der har de rette kompetencer og ledig tid i kalenderen. På den måde kan vi yde medlemmerne endnu hurtigere og præcis rådgivning”, forklarer Nina Lykke Kjeldsen.

Ansvarshavende redaktør Henning Andersen, henning@partnermedier.dk

Projektleder Irian Rajic, Irian@partnermedier.dk

Journalister John Bo Northrup, Peter Klar, Henrik Malmgreen, Christine Højer Rytter

Grafisk produktion Majbritt Høger, majbritt@partnermedier.dk

Forsidefoto Contractbook

Udgiver:

PARTNERMEDIER

Distribueret i samarbejde med Berlingske Media

Medlem af

Danske Medier

Hold dig opdateret, følg din branche her **BUSINESS | REVIEW** www.businessreview.dk

Kære Læser
Indholdet i denne udgivelse er bl.a. blevet til i samarbejde med vores mange sponsorer og annoncører. Vores tekstforfattere og journalister har gjort sig umage med at finde og skrive indhold til dig, som vi håber vil give dig god information og inspiration. God læselyst!



Miljømærket for ansvarligt skovbrug

Vi tager forbehold for evt. trykfejl og farveafvigelser.

CONTRACTBOOK ER PÅ VEJ TIL AT BLIVE DANMARKS NÆSTE UNICORN

- KAN LEGAL TECH BLIVE ET DANSK ERHVERVSEVENTYR?

Legal Tech er ikke længere kun for advokater. Contractbook er ved at gøre Legal Tech til et nyt stort erhvervseventyr ved at hjælpe små og mellemstore virksomheder med at automatisere deres kontrakter.

Af Redaktionen

Det går godt for europæisk tech for tiden. Aldrig har der været så mange europæiske unicorns – virksomheder, der er værdisat til over en mia. dollar uden at være børsdoterede. Aldrig har europæiske tech-virksomheder tiltrukket sig så mange og så store investeringer. 2021 blev således endnu et rekordår med 70 nye europæiske unicorns, mens investorerne snoldede europæisk tech for mere end 120 mia. dollars.

Det går også godt for nordisk tech, hvor både København og Stockholm optræder på lister over verdens 10 største tech-hotspots side om side med klassiske højborges som San Francisco og Singapore. Faktisk har det heller aldrig gået bedre på den danske tech-scene, hvor investeringerne flyder ind og nye unicorns kommer til hvert år. Senest med fintech-succeserne Pleo og Lunar.

At der er vind i sejlene, kan de også mærke i det førende danske Legal Tech-selskab Contractbook, som ligger lunt i svinget til at blive Danmarks næste unicorn.

Investeringerne ruller ind

De seneste års tid har Contractbook rejst mere end 250 millioner kroner fordelt over to investeringsrunder med prominente navne som Tiger Global, Bessemer Venture Partners, byFounders og Googles AI-fond Gradient Ventures. Og mere kan meget vel være på vej.



FAKTA

Contractbook er kontraktautomatiserings platform, som gør det nemmere for små og mellemstore virksomheder at håndtere deres juridiske dokumenter. Contractbook har mere end 150.000 brugere i 75 lande og er støttet af investorer som Tiger Global, Bessemer Venture Partners og Google-fonden Gradient Ventures.

Læs mere på www.contractbook.com

Contractbook har designet en digital platform til håndtering og automatisering af kontrakter. Her kan små og mellemstore virksomheder få styr på deres juridiske dokumenter og automatisere alle de manuelle opgaver, der hører til arbejdet med kontrakter. Løsningen har mere end 150.000 brugere på tværs af 75 lande, hvilket gør Contractbook til en af de mest populære Legal Tech-løsninger i hele Europa.

“Vi oplever stor interesse for Contractbook for tiden. Vores vækst er eksponentielt stigende, og det tiltrækker naturligvis også investorerne,” forklarer Contractbooks CEO, Niels Martin Brøchner.

“Om vi bliver Danmarks næste unicorn er svært at spå om. Der er jo mange gode startups derude, men vi er i hvert fald godt på vej,” fortæller han.

Hemmeligheden bag Contractbooks succes

Hemmeligheden bag Contractbooks succes, forklarer han, bunder i tre overordnede temaer. Først og fremmest har Contractbook opereret med en teknologisk kompromisløshed, der har vist sig at bære frugt. Dertil har de, noget utraditionelt i Legal Tech-branchen, valgt at fokusere på det brede massemarked.

Og sidst men ikke mindst er Contractbook dedikeret til at levere praktiske løsninger på reelle problemer i stedet for – som branchen godt kan have tendens til – at fokusere på over-avancerede AI-løsninger, der reelt ikke virker.

Lad os tage dem en ad gangen.

Mens mange konkurrenter har fokuseret på at lave løsninger, der understøtter brugen af PDF'er, er Contractbook gået den helt anden vej. De sværger til et mere dynamisk dataformat.

“En PDF er lavet til at vise beskyttet indhold, så det er nemt at printe. Problemet er, at det er teknisk umuligt at bruge det data, man har i sine kontrakter, med en PDF. En kontrakt er fyldt med værdifuld information og datapunkter, du kan bruge til at automatisere arbejde og integrere diverse systemer,” fortæller Brøchner.

“Tag en ansættelseskontrakt. Med en PDF ligger den og samler støv i et ringbind eller på et drev uden at komme i brug, når først den er underskrevet. Takket være vores dataformat, gør Contractbook det muligt at bruge datapunkter i kontrakten til auto-generere lønsedler, opdatere sit regnskabsprogram og eksekvere alle sine manuelle HR-opgaver automatisk,” siger han.

“I en tid hvor alt skal være forbundet, automatiseret og effektivt, har PDF'en udspillet sin rolle. Vores brugere og investorer har forstået den udvikling. Det er der heldigvis flere og flere, der gør. Det kan måske lyde lidt teknisk, men det er den afgø-



Vi oplever stor interesse for Contractbook for tiden. Vores vækst er eksponentielt stigende, og det tiltrækker naturligvis også investorerne

**NIELS MARTIN BRØCHNER,
CONTRACTBOOK'S CEO**

rende forskel, som gør vores brugere smartere og mere effektive i deres håndtering af kontrakter,” siger den administrerende direktør.

Legaltech til folket

Et andet element er, at Contractbook har valgt at fokusere på små og mellemstore virksomheder. Mens mange andre legaltech-virksomheder udvikler snævre løsninger til advokatselskaber, har det fra starten været Contractbooks mission at hjælpe helt almindelige virksomhedsejere med at håndtere deres kontrakter.

“Det er en misforståelse, at legaltech kun er for advokater. Ikke fordi det ikke er vigtigt. Vi samarbejder selv meget med advokathuse i ind- og udland. Men som legaltech-virksomhed er det

”

Jeg oplever, at der i advokatbranchen er stor nysgerrighed på, hvornår udfordringen af forretningsmodellen bliver så stor, at man må handle. Men 'pain' er nok ikke stor - endnu

**PEDER NEDERGAARD,
BESTYRELSESFORMAND NORDIC LEGAL TECH HUB**

Foto: Mads Christensen



LEGAL TECH ORGANISATION VIL GØRE FINTECH KUNSTEN EFTER

Nordic Legal Tech Hub er godt i gang med at blive en central spiller i udviklingen af et økosystem for Legal Tech branchen – ikke bare i Danmark, men i hele Norden.

Redaktion: John Bo Northrup

En non-profit organisation, Nordic Legal Tech Hub, har sat sig for at understøtte udviklingen af underskoven af Legal Tech aktører, ikke bare i Danmark, men hele Norden.

Nordic Legal Tech Hub er et mødested, der bringer den juridiske branche sammen med teknologivirksomheder fra Danmark, Norge, Sverige, Finland og Island med henblik på at skabe og udvikle gode rammer for Legal Tech løsninger.

”Det er ingen hemmelighed, at vi er stærkt inspirerede af FinTech-branchen, der er lykkedes med at bringe finans og teknologivirksomheder sammen. Legal Tech er endnu i sin vorden, og er nok ca. 20 år bagud i udvikling i forhold til FinTech,” siger Peder Nedergaard, bestyrelsesformand for Nordic Legal Tech Hub, hvis egen forhistorie er en uddannelse i økonomi, topjobs som CFO i tech-virksomheder og virksomhedsindehaver. Og så har bestyrelsesformanden selv været inde over en del FinTech i tidens løb, hvilket giver et godt erfaringsgrundlag i forhold til bestræbelserne om at fremme Legal Tech som branche.

Økosystemet findes allerede

Organisationen vil meget gerne blive en central spiller i udviklingen af et økosystem for Legal Tech. Et økosystem, som allerede kan identificeres. Nordic Legal Tech Hub har foreløbig udpeget syv segmenter i dette økosystem. Det er f.eks. dokumentautomatisering, som er et ganske stort segment, compliance, ligeledes et ganske stort segment, tvister, research, analyse og markedspladser. ”Vores tilgang er idealistisk. Vi vil gerne fremme, at aktører fra både den juridiske verden og fra teknologivirksomheder kan møde hinanden for at drøfte samarbejds muligheder, produktideer og bare generelt berige hinanden med viden og inspiration,”

fortæller Peder Nedergaard, og fortsætter: ”Vi lægger vægt på at afholde mange events af forskellig karakter. Både de åbne, foredragsagtige af slagsen, men også mindre workshops, hvor det er muligt at føre fortrolige samtaler.

Bliver udfordret på forretningsmodellen

Den nye teknologi udfordrer nogle advokathuse på forretningsmodellen. Lige nu er det især de advokatfirmaer, der leverer mere standardiserede ydelse i form af gængse kontrakter og aftaler, der bliver presset af aktører, der betjener sig af automatisering og robotarbejde. Det er en tendens, vi især har set i de angelsaksiske lande. Men lige om lidt kan det være andre dele af advokatbranchen, der mærker, at ny teknologi kan sætte forretningsmodellen under pres.

”Jeg oplever, at der i advokatbranchen er stor nysgerrighed på, hvornår udfordringen af forretningsmodellen bliver så stor, at man må handle. Men 'pain' er nok ikke stor - endnu,” vurderer Peder Nedergaard.

Organisationen har også blikket rettet mod fremtidens jurister, og derfor er der selvsagt også en plads for de jurastuderende ved nogle af Nordic Legal Tech Hubs aktiviteter. Og hos de jurastuderende mærker Peder Nedergaard en vis bekymring for, om advokatjobbet stadig findes om 20 år – eller hvilken form, det juridiske arbejde antager i fremtiden, og hvordan den berømte work-life balance tager sig ud om føje tid. Det er et emne, som bl.a. Karnov fornylig har været inde på i undersøgelsen ”Fremtidens Jurist” (se artikel andetsteds i dette tillæg).

”Også her ser jeg mange paralleller til FinTech for 15-20 år siden, hvor bankmanden måtte stille sig selv samme spørgsmål i en tid, hvor den klassiske bankmedarbejders rolle undergik kraftig forandring,” siger Peder Nedergaard.



FAKTA

Nordic Legal Tech Hub er en non-profit organisation; et mødested, der bringer den juridiske branche sammen med teknologivirksomheder fra Danmark, Norge, Sverige, Finland og Island med henblik på at skabe og udvikle gode rammer for Legal Tech løsninger.

Organisationen har kontor i København og indtil videre er tre-fjerdedele af medlemsvirksomhederne fra Danmark og ca. to-tredjedele af medlemskredsen er advokatfirmaer. Blandt de stiftende medlemmer er bl.a. Kammeradvokaten, Bech Bruun, Gorrisen Federspiel og en større interesseorganisation som DI er siden kommet med ombord.

Læs mere om Nordic Legal Tech Hub her:

<https://www.nordiclegaltech.org/>

hvor du bl.a. kan se en oversigt med hele 228 virksomheder i Norden, der under en eller anden form indgår i Legal Tech-sfæren.



Contractbook



vores fornemste opgave at levere løsninger til dem, der har aller mest brug for det. Advokaterne klarer sig jo godt. Men der er en masse mindre virksomheder, som synes det med kontrakter er svært, bøvellet og uoverskueligt. Det er dem, Contractbook er lavet til,” fortæller Brøchner.

Det er netop det, der har gjort Contractbook så populær blandt de store investorer. “Der er et hul i markedet. Alle legaltech-løsninger sværmer om de samme par tusind advokatselskaber, men der er jo millioner af virksomheder på verdensplan, der kan drage fordel af at automatisere de helt simple juridiske opgaver,” supplerer han. “Det er teknologisk udvikling, når det er bedst. Vi tager et kompliceret felt som jura og gør det nemmere, billigere og mere demokratisk.”

Contractbooks egne undersøgelser har også vist, at den juridiske innovation ikke foregår blandt advokaterne. Den foregår i salgsafdelinger og på HR-teams, hvor man er vant til at skulle optimere processer og sagtens kan se fidusen i at automatisere alle de manuelle processer, man egentlig hellere vil være foruden. Og det bringer os til det sidste element i hemmeligheden bag Contractbooks succes, som er evnen til at fokusere på de reelle problemer. Mens Legal Tech-branchen har haft en tendens til at gå i selvsving over kunstig intelligens, blockchain og talende robotter, har Contractbook fokuseret på at digitalisere og automatisere de manuelle processer.

“Vi går back to basics og fokuserer på at skabe reelle løsninger på reelle virksomheders reelle problemer. Kunstig intelligens kan meget vel være fremtiden, men nøglen til Legal Techs store gennembrud er at skabe værdi her og nu. Vi har ikke brug for flere dyre robotadvokater og AI-løsninger, som bliver lanceret med pomp og pragt, men som ender med aldrig at blive brugt. Vi har brug for at gøre en forskel for helt almindelige mennesker,” fortæller Brøchner.

Legal Tech som Danmarks næste erhvervseventyr

Formår Contractbook og andre danske Legal Tech-løsninger at løfte den opgave, kan det meget vel udvikle sig til at blive Danmarks næste store erhvervseventyr.

“Danmark har en høj grad af digitalisering i samfundet, et innovativt-mindset og en masse dygtige iværksættere,” siger han. Han bemærker også, at Danmark har et godt ry i udlandet for at være et stabilt og troværdigt land, hvor der er styr på sagerne. Det kan gøre Danmark til en magtfaktor i global Legal Tech.

“Kontrakter er fundamentet under enhver moderne forretning. Så når virksomheder, vælger at bruge vores platform til deres juridiske dokumenter, er deres tillid altafgørende. Der er det klart en fordel at være dansk,” siger Niels Martin Brøchner.

Det er nogle af de samme mekanismer, som har været med til at gøre Danmark og de andre nordiske lande til førende indenfor fintech-industrien. Skal man tro Brøchner, kan dansk Legal Tech sagtens nå de højder, men det kræver et nyt mindset.

“Der er mange grunde til, at fintech har klaret sig bedre. Det er mere B2C-præget og det har været nemmere at digitalisere en talbaseret branche fremfor en tekstbaseret. Men det har også været afgørende, at fintech-virksomhederne holdt op med udelukkende at producere revisorsoftware. Fintechs succes beror på, at man har været dygtig til at bruge teknologien til at gøre det nemmere for helt almindelige mennesker og virksomheds-ejere at styre deres økonomi. Vi bliver nødt til at gøre det samme for jura,” forklarer Contractbook-direktøren.

“Legal Tech er ikke kun for advokater. Det er for alle. Og jo tidligere vi opdager det, jo bedre en chance har vi for at gøre dansk Legal Tech kæmpestort,” afslutter Brøchner.

“Vi ser klart, at startups, scale-ups og andre unge, moderne teknologivirksomheder er modne til den her slags løsninger, så toget kører nu.”



”

Vi har ikke brug for flere dyre robotadvokater og AI-løsninger som bliver lanceret med pomp og pragt, men som ender med aldrig at blive brugt. Vi har brug for at gøre en forskel for helt almindelige mennesker

**NIELS MARTIN BRØCHNER,
CONTRACTBOOK'S CEO**

LEGALTECH KAN HJÆLPE MED KORREKT HÅNDTERING AF PERSONDATA

Skærpet EU-praksis gør det ekstra vigtigt at være omhyggelig med overførsel af persondata til lande uden for EU. Der findes Legal Tech-løsninger, som automatiserer både dokumentation og risikovurderinger.

Redaktion: John Bo Northrup

Schrems II-dommen fra EU-domstolen for knap to år siden gør, at virksomhederne skal være ekstra påpasselige og omhyggelige med at overføre persondata til lande uden for EU. Ved overførsel af data til tredjelande skal virksomheden vurdere og dokumentere beskyttelsesniveauet i det pågældende land. Det skal som sådan svare til det niveau, vi kender i EU. Vurderingen sker i form af en såkaldt Transfer Impact Assessment (TIA). Det er bl.a. den hastige udvikling inden for Cloud services, globaliserede datacentre og den internationale arbejdsdeling, der bevirker, at persondata i nogle tilfælde bliver sendt ud af EU's geografiske område til tredjelande.

Det skal virksomheden vurdere

Det kan være en meget stor udfordring at få udarbejdet en fyldestgørende TIA, da det i princippet kræver ganske indgående og eksakt juridisk viden om både persondataskyttelsesbestemmelserne i GDPR og forholdene i det land, hvor data er overført til.

”Den overførende virksomhed skal forholde sig til en lang række spørgsmål: Hvilken type persondata er der tale om? Hvor følsomme er disse persondata? Hvilken teknisk form for overførsel er der tale om? Bliver data blot opbevaret krypteret eller kan modtager også kigge og behandle data? Hvordan er persondataskyttelseslovgivningen i modtagerlandet, og hvordan bliver den håndhævet?”

Det er blot nogle af mange spørgsmål, fortæller Kira Kolby Chri-

stensen, advokat og associeret partner i Compliance & Financial Services i SIRIUS advokater.

Hun rådgiver bl.a. virksomheder om forholdsregler i forbindelse med overførsel af persondata til tredjelande.

Datatilsyn vil spørge til dokumentation og risikovurdering

”Når virksomheden er færdig med at svare på de mange spørgsmål, kommer næste trin i processen. Her skal virksomheden foretage en risikovurdering og redegøre for foranstaltninger for at begrænse risikoen for utilsigtede hændelser i forbindelse med persondata. Det kan f.eks. være brug af kryptering eller andre forholdsregler,” siger Kira Kolby Christensen.

Hvis Datatilsynet banker på døren, vil der ifølge Kira Kolby Christensen blive spurgt til dokumentation og risikovurdering som noget af det første. Alt i alt er det en meget stor dokumentationsopgave, som i mange tilfælde vil kræve kompetencer og indsigt, som virksomheden af naturlige årsager ikke nødvendigvis selv ligger inde med.

Opgaven er ekstra stor, hvis arbejdet skal ske håndholdt – men det er heldigvis heller ikke tilfældet.

”Vi har selv meget stor glæde af LegalTech-løsninger, når vi internt hos os arbejder med bl.a. Transfer Impact Assessments, som vi genererer i softwareløsningen ComplyCloud. Fordelen ved LegalTech er, at du får serveret de relevante spørgsmål i en skabelon, så du ikke glemmer noget. Ofte vil der også være en generel analyse af det pågældende modtagerlands lovgivning, som du kan bruge i din risikovurdering. Analysen bliver desuden opdateret, når modtagerlandet foretager vigtige ændrin-

ger i lovgivning eller håndhævelse. Sådanne ændringer skal du som dataansvarlig også være opmærksom på, fordi du om nødvendigt skal revidere din risikovurdering i din dokumentation for Transfer Impact Assessment”, forklarer Kira Kolby Christensen.

Et stigende antal bruger i dag LegalTech-løsninger, der hjælper dem med at overholde de generelle GDPR-bestemmelser. Men LegalTech kan også gøre arbejdet med Transfer Impact Assessments lettere, fordi der i dag eksisterer løsninger, som sætter strøm til hele processen og dermed sparer omkostninger og rent faktisk øger chancen for, at du som virksomhed gør tingene korrekt. Det rådgiver Kira Kolby Christensen og hendes kollegaer også deres kunder om.

”Udviklingen går mod brugen af LegalTech i større omfang. Ved at specialisere os inden for rådgivning om LegalTech sørger vi i SIRIUS advokater derfor for at bringe os i front på compliance-området. Og vores kunder bliver med hjælp fra LegalTech i stand til at løse mange opgaver selv, hvormed vores advokattimer kan fokuseres på det, der er svært”, bemærker Kira Kolby Christensen og slutter:

”Hvor vi som advokater eksempelvis ville skulle bruge mange timer på at undersøge databeskyttelsesniveauet i et givent land, kan vi i stedet tage udgangspunkt i en allerede udarbejdet analyse i LegalTech og sætte ind, hvor opgaven forudsætter konkrete vurderinger og eventuelt konkrete løsningsforslag i lyset af eksisterende sikkerhedsrisici. Det er en god business case for både os og vores kunder”.

Kira Kolby Christensen,
advokat og associeret partner i Compliance &
Financial Services i SIRIUS advokater.



FAKTA

Konsekvenserne af mangelfulde Transfer Impact Assessments

Hvis Datatilsynet ikke er tilfreds med en virksomheds dokumentation og risikovurdering, og i endnu værre fald, hvis den er helt fraværende, kan det ende med kritik, alvorlig kritik, påbud om at ændre en bestemt praksis og i værste fald bødeforlæg. I nogle tilfælde vil Datatilsynet vælge at offentliggøre sine afgørelser, og en negativ af slagsen er i sagens natur ikke godt for en virksomheds omdømme. Hvis virksomheden ikke accepterer et bødeforlæg, er det op til anklagemyndigheden at vurdere, om der skal rejses tiltale, og så kan sagen ultimativt ende i retten.





Niels Munk Hansen, direktør for Karnov Group Denmark.

LEGAL TECH ER EN GOD VEN I EN VERDEN, DER BEVÆGER SIG STADIGT HURTIGERE

Karnov satser hårdt på at udvikle digitale løsninger, der kan lette arbejdet for alverdens jurister.

Redaktion: John Bo Northrup

Legal Tech handler i høj grad om nye løsninger, om at arbejde smartere, spare tid og skabe mere rum til at fokusere på den juridiske spidskompetence.

For Karnov - leverandør af juridisk information - er der mange dimensioner af effektiviseringsgevinster ved Legal Tech.

”Du kan tale om den hårde dimension, som handler om at skabe mere konkurrencekraft, spare manuel arbejdskraft og sortere i det stigende antal informationer, der gør, at kunderne efterspørger sorteret og søgbar information. Tænk en gang - i 1938 kunne vi klare os med én lovbog, ét opslagsværk. I dag har vi kurateret juridisk indhold, der fylder tusind gange mere end dengang,” siger Niels Munk Hansen, der er direktør for Karnov Group Denmark.

Og så er der den noget blødere dimension, som indeholder et HR-aspekt. ”De yngre generationer i advokatbranchen er mere optagede af balancen mellem arbejde og familieliv. Her kan nye smarte løsninger hjælpe med at spare tid og gøre det mere overkommeligt at klare de arbejdsmæssige forpligtelser,” siger Niels Munk Hansen.

Kan flytte hele advokatbranchen

Ikke alene kan Legal Tech hjælpe med at spare tid. De smarte løsninger kan måske også bidrage til, at advokatbranchen finder nye måder at arbejde på.

Netop nye måder at arbejde på er der behov for, påpeger Karnovs nordiske brancherapport ”Fremtidens Jurist 2021”. Rapporten viser, at 61 procent af landets jurister mener, at work-life-balance er den faktor, som vil påvirke branchens udvikling mest i fremtiden. En næsten lige så stor procent - nemlig 60 - svarer, at Legal Tech vil drive udviklingen.

”Det er min opfattelse, at juristerne er meget optagede af, hvordan teknologiske fremskridt kan fremme effektiviteten og dermed frigørelse af tid, og jeg tror selv, at det bliver meget centralt for branchens kommende muligheder for at fastholde de dygtige medarbej-

dere, som også gerne vil være hele mennesker,” siger Niels Munk Hansen.

Ifølge samme rapport siger 49 procent, at de oplever, at der ikke bliver gjort nok for at forbedre den mentale trivsel i branchen. En lignende andel - 45 procent - tilkendegiver, at mental trivsel er tabubelagt i branchen. Det er tankevækkende tal!

Legal Tech rummer både hårde og bløde dimensioner ved en effektiviseringsstøtte, men der er også noget ved teknologiens natur, der kan være med til at flytte branchen.

Ny kobling mellem jura og andre kompetencer

”Ligesom vi i fintech-sfæren har set frugtbare resultater af blanding mellem finans- og IT-folk, så ser vi også med Legal Tech interessante koblinger mellem jura og kompetencer fra helt andre fagområder (se anden artikel om Karnov med eksempler, red.). Det tværfaglige samarbejde kan være med til at tilføre nye perspektiver, drive innovation og dermed også i sidste ende flytte branchen,” forudser Niels Munk Hansen.

Et typisk advokatbureau har - af gode grunde - ikke viden om eksempelvis den teknologiske udvikling af kunstig intelligens. Men det har et hus som Karnov tilegnet sig; bl.a. takket være investeringer i startup-virksomheder, som Karnov har taget under sine vinger. Det fører naturligt frem til spørgsmålet om, hvorvidt Karnov stadig er et forlag eller snarere en teknologivirksomhed. Ikke mindst fordi Karnov er gået fra 5 til over 50 ansatte i deres egen tech-afdeling på bare 20 år.

”Det spørgsmål stiller vi også os selv ind i mellem, men i virkeligheden er det underordnet. Teknologi er et middel til at gøre den rette viden tilgængelig,” siger Niels Munk Hansen.

Gutenberg's opfindelse af bogtrykkerkunsten gjorde det muligt at publicere bøger til mange, hurtigt. I dag er det opfindelsen af kunstig intelligens, der muliggør afskaffelse af meget rutinearbejde.

På den måde kan Legal Tech blive vores gode ven i en verden, der bevæger sig stadigt hurtigere, men hvor vi også har fået flere hjælpemidler.



FAKTA

Karnov er førende leverandør af juridisk viden og har siden 1924 skabt juridisk overblik i både den private og offentlige sektor.

På Karnovs kontor i København sidder 160 medarbejdere, og i samarbejde med 550 af Danmarks dygtigste juridiske fageksperter sikrer de, at Karnovs brugere har adgang til relevant juridisk viden - digitalt og altid tilgængeligt.

Karnov Group Denmark er en del af Karnov Group, der er førende leverandør af forretningskritisk information inden for jura, skat, revision og regnskab samt miljø, sundhed og sikkerhed. Med brands som Karnov, Norstedts Juridik, Notisum, Legal Cross Border, Forlaget Andersen, BELLA, Ante, LEXnordics, DIBkunnskap og Echoline leverer Karnov Group viden og indsigt, der gør flere end 80.000 brugere i stand til at træffe bedre og hurtigere beslutninger hver dag.

Karnov Group beskæftiger i dag ca. 290 medarbejdere på tværs af lande. Karnov Group er noteret på Nasdaq Stockholm, Mid Cap-segmentet under ”KAR”.

Læs mere på www.karnovgroup.dk

DOKUMENTATION ER BLEVET FORRETNINGSKRITISK OG EN KONKURRENCEMÆSSIG DIFFERENTIATOR

Danske virksomheder møder til stadighed øgede dokumentationskrav. Ikke blot når det gælder jura, love og paragraffer, men også når det gælder omverdenens forventninger til dokumentation for, at man i alle sammenhænge opfører sig samfundsansvarligt. Hvis ikke virksomheden råder over de rigtige værktøjer, kan det imidlertid godt være en uoverskuelig opgave.

Af erhvervsjournalist Henrik Malmgreen



”

I forhold til for blot få år siden er der tale om en megatrend. Vigtigheden af både at overholde lovgivning og påtage sig et større samfundsansvar er gået op for ledelsen i mange virksomheder.

**JAN JANSSON,
RISMA SYSTEMS**

Hvis man spørger Chief Commercial Officer Jan Jansson fra RISMA Systems, handler Legal Tech om langt mere end blot love og paragraffer. I hans optik handler det nemlig ikke kun om, hvorledes en virksomhed skal agere for ikke at komme juridisk i klemme. Det handler i høj grad også om, hvorledes en virksomhed bør opføre sig med henblik på at blive opfattet som en sober og seriøs samarbejdspartner.

”Vi arbejder blandt andet med Good Corporate Citizenship, som dækker over, at virksomhedens ledelse skal have styr på alle processer i alle sammenhænge. Ikke kun i forhold til jura, men også i forhold til voksende forventninger i omverdenen indenfor eksempelvis datasikkerhed og bæredygtighed”, siger Jan Jansson.

Væk med den tunge byrde

Han føjer til, at det naturligvis er mindst lige så vigtigt at have styr på virksomhedens interne processer eksempelvis i forhold til risikostyring, men udfordringen er, at mange af disse opgaver enten løses i siloopdelte applikationer med besværlig datadeling til følge eller i regnearksapplikationer, der slet ikke er opgaven voksen.

Dermed bliver der tale om dokumentationsopgaver, der af virksomhedens ledelse betragtes som en tung byrde og altså ikke skaber værdi eller bliver til den ønskede differentiator.

Løsningen er ifølge Jan Jansson og RISMA Systems én samlet platform, som både rent funktionsmæssigt og brugervenligheds mæssigt kan håndtere opgaven.

Nemlig en GRC-platform, som dækker over henholdsvis Governance, Risk og Compliance - tre begreber, der kan lyde lidt luftige og højtlyvende, men som ikke desto mindre er på vej til virkelig at blive taget seriøst som strategisk konkurrenceparameter.

Binder virksomheden sammen

”I forhold til for blot få år siden er der tale om en megatrend. Vigtigheden af både at overholde lovgivning og påtage sig et større samfundsansvar er gået op for ledelsen i mange virksomheder. Den store udfordring er imidlertid, at mange af de erhvervsfolk, der udgør virksomhedens ledelse, ikke ved, hvorledes de skal takle opgaven uagtet, at det i sidste ende netop er bestyrelse og direktion, der står til ansvar for selskabsloven”,

forklarer Jan Jansson. Derfor handler GRC blandt andet om at skabe en forståelsesmæssig forbindelse mellem ledelseslaget og ikke mindst ekspertlaget i virksomheden, altså de medarbejdere, der dagligt sidder med de dokumentationsmæssige udfordringer. Ifølge Jan Jansson er det desuden vigtigt, at den løsning, som virksomheden vælger at implementere, er brugervenlig, så de udførende medarbejdere også bliver en del af processen, og der skabes en helt naturlig virksomhedskultur for dataopsamling og dokumentation.

GRC er blevet forretningskritisk

”Det gælder om at skabe grundlaget for en kvalificeret dialog, der gør virksomhedens ledelse i stand til rent faktisk at træffe kvalificerede beslutninger. Det at have styr på Governance, Risk og Compliance er både blevet forretningskritisk og en konkurrencemæssig differentiator”, føjer han til. Det er nemlig ikke kun set med de regulatoriske briller på, at virksomhederne er spændt for dokumentationsvognen.

”Kunderne og forbrugerne forventer også, at virksomhederne så at sige opfører sig ordentligt, og det gælder igennem hele værdikæden, hvilket betyder, at der ligeledes skal være styr på alle leverandører og samarbejdspartnere. Det lader sig kun gøre, hvis man har de rigtige værktøjer”, understreger Jan Jansson idet han samtidig sammenligner RISMA Systems GRC-platform med Microsofts Officepakke dog inden for spændingsfeltet af Governance, Risk og Compliance.

Ensartet informationshåndtering

En del af svaret ligger i at have en række integrerede løsninger med en ensartet og genkendelig brugerflade, der gør det muligt at implementere dem bredt i organisationen således, at både dataopsamling og håndtering af data sker på en sammenlignelig og gennemskuelig måde.

Mindst lige så vigtigt er det, at det rent faktisk sker og, at der ikke blot er tale om en proces, som den ene gang efter den anden skubbes til hjørne som en belastende udfordring.

”Hvis virksomheden har én løsning til at håndtere GDPR-compliance, en anden til at håndtere cybersikkerhed, en tredje til at håndtere finansielle kontroller, en fjerde til at sikre bæredygtighed, ja så kan jeg godt forstå, at man kan blive en kende udfordret i hverdagen. Det er altså vigtigt at kunne konsolidere alle disse funktioner på én og samme platform”, slutter Jan Jansson.



ALLE MØDER STØRRE KRAV TIL DOKUMENTATION

Ifølge årsregnskabslovens paragraf 99 a skal store virksomheder i regnskabsklasse C og D supplere ledelsesberetningen med en ikke-finansiell redegørelse for samfundsansvar. Det gælder f.eks. oplysninger om miljøforhold, herunder arbejdet med at reducere klimapåvirkning, sociale forhold samt personaleforhold. Nøgleordene i den forbindelse er ESG - Environmental, Social and Governance - altså miljø, samfund og ledelse.

Kravene, som hører under Erhvervsstyrelsens ansvarsområde, er konsekvensen af et tidligere indført EU-regnskabsdirektiv, og EU har endvidere vedtaget et direktiv, der specifikt retter sig mod bæredygtige investeringer. Der er tale om et nyt klassifikationssystem for afrapportering af bæredygtige investeringer samt aktiviteter, som kan få endda ganske vidtrækkende konsekvenser. Ganske som en virksomhed kan få bøder, hvis ikke den overhol-

der persondataforordningen (GDPR), kan det samme ske, hvis virksomheden ikke overholder den nye bæredygtighedstaksonomi. Ligeledes kan en virksomhed risikere at få nej i banken til finansiering, hvis ikke taksonomien overholdes - ganske enkelt fordi banken også kan straffes, hvis den låner penge ud til projekter, der ikke er bæredygtige.

Årsregnskabsloven og EU-forordningen (Corporate Sustainability Reporting Directive) går hånd i hånd, og selv om reglerne i første omgang gælder store virksomheder, er der næppe nogen tvivl om, at de over tid også vil komme til at gælde en bredere kreds af virksomheder.

Det seneste initiativ er nemlig et led i EU's handlingsplan for en mere grøn og ren økonomi, der skal leve op til Parisaftalen og FN's verdensmål.



FAKTA

SAMME LØSNING TIL BÅDE STORE OG SMÅ

Historisk har vi set, at såvel ERP-systemer (Enterprise Resource Planning) som CRM-systemer (Customer Relationship Management) har konsolideret sig på tværs af funktionalitet. Det samme ser vi nu med GRC-systemer (Governance, Risk & Compliance), og som eksempel kan nævnes, at RISMA Systems har lanceret et såkaldt GRC Intelligence Center, der gør det muligt at monitorere alle funktioner fra ét og samme dashboard.

Lige siden virksomhedens start har målet været at skabe en stærk suite af GRC-løsninger, der sikrer en effektiv håndtering af komplekse problemstillinger, og samtidig giver virksomhedens ledelse fornøden overblik og indsigt. RISMA Systems GRC-platform dækker i dag en række nøglefunktioner, der kan opsættes ud fra brugerspecifikke krav til blandt andet automatisering, hændelsehåndtering, politik- og processtyring samt rapportering både internt og til myndigheder.

Løsningen er cloudbaseret, hvilket gør det muligt at skrue op eller ned for funktionaliteten alt efter behov. I mange henseender er netop cloudteknologien med til at demokratisere selv komplekse løsninger, idet "pay as you go" princippet betyder, at også små og mellemstore virksomheder får adgang til præcis den samme software som store virksomheder.

Se mere på www.rismasystems.com

HVAD ER ESG-NØGLETAL?

ESG står for Environment (miljø), Social (samfund) og Governance (ledelse). ESG har udviklet sig til at blive et værktøj, som virksomheder kan bruge til at give et mere nuanceret billede af deres virksomhed. I dag anvendes ESG-data i vidt omfang til at kommunikere virksomhedens bæredygtighedsstrategi over for investorer.

De anvender nøgletallene til at vurdere, hvor risikable virksomhederne er, og til, sammen med de finansielle data at få det fulde overblik over omkostningerne forbundet ved at investere i dem. En troværdig afdækning af ESG-drevne muligheder og risici er med til at sikre sammenhæng mellem kerneaktiviteter, ESG-politikker og kommunikation.

(Kilde: Erhvervsstyrelsen)



Oscar Almstrup og Kristian Anker har sammen stiftet LegalHero. Her er målet både at digitalisere samt automatisere juridiske processer og at tilbyde kvalificeret samt personlig ekspertrådgivning på én og samme platform.

DIGITALISERING OG PERSONLIG SERVICE SKAL GÅ HÅND I HÅND

Selv om verden bliver mere og mere digital, og vi klarer mere og mere online, er der stadig brug for den personlige rådgivning. Det er man bevidst om hos LegalHero, hvor man kombinerer det bedste fra to verdener i én juridisk fullservice tjeneste.

Af erhvervsjournalist Henrik Malmgreen

Radioen forsvandt ikke, da fjernsynet blev lanceret, og vi ser stadig flow TV, selv om udbuddet af digitale streamingtjenester i dag er massivt. Sådan har det været op gennem historien - når noget nyt kommer til, er det ikke ensbetydende med, at det gamle forsvinder. Kunsten er imidlertid at kombinere gammelt og nyt, så det fanger på en interessant og nyskabende måde.

Den udfordring har juristerne Oscar Almstrup og Kristian Anker taget til sig i den virksomhed, de har stiftet sammen. Den hedder LegalHero og byder på en helt ny tilgang til den traditionelt ganske konservative advokatverden.

De to iværksættere har nemlig valgt ikke blot at fokusere på digitalisering af papirarbejdet, men at kombinere udformningen af juridiske dokumenter med muligheden for at få personlig rådgivning.

Fullservice virksomhed

”Lige fra vi etablerede LegalHero i slutningen af 2017, har det været vigtigt for os ikke blot at gemme os bag en automatisk formularmotor, men også at kunne tilbyde den personlige rådgivning. Samtidig gør vi, hvad vi kan for at digitalisere samspillet på en måde således, at vores kunder oplever os som en fullservice virksomhed”, forklarer Kristian Anker, der er en af medstifterne.

At vores hverdag bliver mere og mere digital, kommer næppe som nogen overraskelse, men nogle brancher rykker hurtigere end andre, og selv om der over de senere år er sket rigtig meget inden for Legal Tech, er advokaternes univers nok ikke den branche, der har rykket sig hurtigst. Under et studieophold i USA opdagede Oscar Almstrup og Kristian Anker imidlertid, hvor hurtigt tingene gik i udlandet.

Nyt nordisk samarbejde

”Den inspiration tog vi med hjem til Danmark og gik i gang med at undersøge mulighederne for at tilbyde vores digitale ydelser”, fortæller Oscar Almstrup. Det skulle vise sig, at satsningen var særdeles velbegrunderet, for ud over at blive godt modtaget af den stribe danske virksomheder, der hurtigt meldte sig som kunder, blev LegalHero også spottet af den svenske virksomhed Lexly, der er Nordens største inden for online juridisk service.

”Deres primære fokus har været på privatsiden, mens vi mest har fokuseret på erhverv, så derfor komplimenterer vi hinanden på bedste vis i det samarbejde, vi har indgået”, uddyber Kristian Anker, idet han samtidig understreger, at Lexly har et stort partnerbaseret distributionsnetværk. Det mener han er nøglen til for alvor at drive væksten inden for digitale, juridiske tjenester.

Partnerskaber for fremtiden

”Partnerskaber er vigtige for os således, at vi kan være med til at skabe et fælles dashboard for vores kunder, hvorfra alle en virksomheds juridiske arbejdsopgaver kan løses”, siger Oscar Almstrup videre. Det at digitalisere nogle processer er i sig selv fint nok, men som serviceudbyder ønsker LegalHero også at være med til at skabe et værdibaseret univers, der ligeledes kan række ud mod f.eks. virksomhedens revisor eller andre rådgivere. Allerede i dag har LegalHero indgået partnerskab med blandt andre Skatteguiden regnskabsprogrammet e-conomic, lige som man også har indgået mere organisatoriske partnerskaber med blandt andre PropTech, der arbejder inden for ejendomsadministration. Den slags initiativer og samarbejder er en af de helt store fordele ved det digitale univers, og dem kommer vi kun til at se flere af.



FAKTA

DIGITALISERING GIVER BEDRE SERVICE

Hvis man spørger Oscar Almstrup og Kristian Anker fra LegalHero er der et kæmpe potentiale i Legal Tech. Et potentiale, der ikke blot er med til at gøre det både nemmere og billigere for en virksomhed at få adgang til juridiske services, men som på længere sigt også kan være med til at give advokatbranchen et kvalitetsmæssigt løft. Digitalisering og automatisering handler ikke blot om at gøre advokaterne arbejdsløse.

Når en række processer automatiseres, får de nemlig mere tid til at koncentrere sig om de egentlige rådgivningsopgaver, og dermed vil de kunne tilbyde kunderne en bedre kvalitet. Det oplever man i hvert fald hos LegalHero, hvor man har samarbejde med mere end 150 håndplukkede jurister, som alle kan tilbyde rådgivning inden for hver af deres ekspertområder.

Se mere på www.legalhero.dk

KARNOV I FULD TRANSFORMATION FRA GULT OPSLAGSVÆRK TIL UDVIKLING AF DIGITALE JURIDISKE TJENESTER

Det juridiske videnshus med de lange traditioner er på kort tid blevet et vigtigt arnested for udvikling af Legal Tech i Danmark.

Redaktion: John Bo Northrup



Jonathan Minzari, Chief Strategy and M&A Officer hos Karnov Group.

Vi kender alle Karnov som den hæderkronede juridiske forlagsvirksomhed. Vi forbinder Karnov med de ikoniske tykke gule opslagsbøger, der er letgenkendelige på bogreolen på tv, når en ekspertkilde toner frem på skærmen.

Helt tilbage fra 1924 har Karnov skabt juridisk overblik. Først med trykte bøger og siden med CD-rommer. Og for 20 år siden stak Karnov en tå i vandet med udviklingen af en platform, hvor trykt viden blev til digital viden. Det var et kæmpe gennembrud. Dermed blev Karnov antagelig det første eksempel herhjemme på en Legal Tech-virksomhed.

Den gang havde Karnov af gode grunde ingen anelse om, hvor stort Legal Tech ville blive, og at Karnov siden skulle blive en dominerende drivkraft i udvikling af et helt økosystem for Legal Tech, som i dag omfatter mange forskellige spillere.

I Danmark er det stadig en meget ung branche sammenlignet med f.eks. fintech, og det er mindre end fem år siden, at Karnov foretog sin første investering i en Legal Tech-startup-virksomhed. ”Vi investerer både i startups og i mere etablerede virksomheder i Legal Tech-sfæren,” fortæller Jonathan Minzari, der er Chief Strategy and M&A Officer hos Karnov Group.

Temaerne generelt inden for Legal Tech spænder bredt og dækker

alt fra administration, governance og compliance, til optimering af virksomhedsdriften i advokatfirmaerne og til faglige værktøjer, som er målrettet til et juridisk praksisområde eller en enkeltstående juridisk proces.

”Vi tror ikke på en ”one-size-fits-all”. Nogle gange kan vi også begrænse os til at investere i et projekt, men ikke i selve virksomheden. Vi ser individuelt på hver startup, og hvordan de passer bedst ind i vores strategi, hvad vi kan gøre for dem, og hvor vi sammen kan skabe størst værdi for kunderne. Vi bidrager gerne med sparring. Det kan handle om teknologivalg, kommercialisering og salg,” forklarer Jonathan Minzari.

Karnov er centralt placeret i den juridiske verden med mange kunder inden for både det offentlige, private virksomheder og advokathuse. Det betyder, at Karnov har gode muligheder for at opfangne behov hos kunderne – og nogle gange også ganske konkrete ønsker til produktudviklinger af digitale tjenester.

Karnov er nysgerrig på nye ideer, innovationer og perspektiver og vil gerne fortsætte med at understøtte udviklingen af et dansk økosystem for Legal Tech.

Her kommer tre eksempler på Legal Tech-virksomheder, som Karnov har engageret sig i.

JURIDISKE UNDERTEKSTER I MICROSOFT WORD

Ind på den juridiske arena kommer en mand, der ikke er jurist. Han er faktisk naturvidenskabsmand med DTU som hjemmebane. Alligevel kom Jens Madsen på ideen med at integrere en slags Google i det Worddokument, juristen arbejder på.

Jens Madsens løsning hedder Onlaw Link, og det er et Microsoft Word-plugin, der automatisk finder de retskilder, som den juridiske bruger kan have brug for i sine aktuelle dokumenter. Onlaw er blevet en integreret del af Karnov, og teknologien præsenteres nu som Karnov Link.

Løsningen er baseret på Natural Language Processing-teknologier (NLP), og det fungerer på den måde, at den juridiske bruger starter med at anføre navne på love og bestemmelser i sit Worddokument. Fra det øjeblik vil Karnov Link automatisk fremsøge relevant juridisk information og skabe et hurtigt og brugbart overblik.

Brugeren kan nu læse retskilderne direkte i Word og holdes ajour på eksempelvis fremtidige lovændringer, ophævelse af tidligere bestemmelser, tilføjelser, domme og andre relevante oplysninger.

”Jeg kan bedst sammenligne det med en slags undertekster el-

ler stavekontrol, som vi kender det fra Word. Det er faktisk juridisk viden, der er integreret direkte ind i din arbejdssituation med Worddokumentet, som gør, at advokaten kan fokusere på substansen i den juridiske rådgivning og bruge mindre tid på opslag,” forklarer Jens Madsen.

Jens Madsen fik ideen for knap fire år siden, og han siger - med stor selvironi - at intentionen med Onlaw oprindeligt var at udkonkurrere Karnov. Intet mindre.

”Jeg indså hurtigt, at omkostningerne ved selv at skulle vedligeholde databasen med al den faktuelle juridiske information ganske enkelt ville være uoverstigelig for en lille Legal Tech-startup-virksomhed, og af samme grund gav det perfekt mening at søge ind under Karnovs paraply og dermed sikre adgangen til data af høj kvalitet,” siger Jens Madsen.

Karnov købte Onlaw rub og stub, og Jens Madsen er i dag Senior Product Manager med ansvar for plug-in-løsningen Karnov Link.

”Der er mange udviklingsmuligheder for Karnov Link, og analyse og anvendelse af data bliver nøglen til fremtidige udviklingsmuligheder,” siger Jens Madsen.



Jens Madsen, founder OnLaw, senior product management developer hos Karnov.

ROBOT EFFEKTIVISERER KONKURSBEHANDLINGEN

Forestil dig at sidde med 20 flyttekasser printede dokumenter, der skal læses igennem fra ende til anden, og samtidig skal du indhente værdiansættelser og føre dialoger med kreditorer. Forestil dig så en digital assistent, der kan hjælpe dig med at klare en betydelig del af det manuelle arbejde. Hos den unge jurist Mads Westh Jensen opstod der for fem år siden en ide om at ændre brugen af de 10-15 år gamle IT-systemer, som var medvirkende til de meget tunge manuelle processer, han selv arbejdede med. Det blev startskuddet til udviklingen af konkursrobotten BELLA. Navnet BELLA er en sammentrækning af den engelske betegnelse "Bankruptcy Estate Lawyer's Legal Assistant".

"Konkursbehandlingen havde i mange år været en manuelt båret proces på trods af, at meget af arbejdet kunne understøttes digitalt. Imidlertid arbejdede mange jurister på forskellige måder grundet konkursbehandlings mange facetter, og i mangel på en standardiseret tilgang til sagsbehandlingen var det svært at sætte arbejdsrutinerne i rammer, hvilket er forudsætningen for at kunne understøtte med reelle digitale værktøjer," fortæller Mads Westh Jensen. Siden den spæde start er en stor del af konkursboets behandling sat i digital struktur igennem en fælles udviklingsindsats med landets største advokathuse inden for insolvensret.

"Da grundstenene til BELLA blev lagt, var fokus i høj grad på at

udvikle analytiske modeller til gennemgang af kontoudtog over den konkursramte virksomheds transaktioner. Målet med de statistiske modeller var at kunne flage transaktioner, som afveg fra det normale betalingsmønster, og som derved kunne være omstødelige – en tung og dyr proces, som var og stadig er båret manuelt frem. Men vi manglede data. Struktureret data. Og derfor var vi nødsaget til at skifte fokus og bygge en platform, som kunne understøtte de mange grundlæggende arbejdsprocesser og derved selv strukturere alt det data, som blev generet i forbindelse med bobehandlingen. Over de seneste fem år har vi i BELLA således opbygget den største konkursdatabase i Danmark, og fundamentet er lagt for at kunne træde ind i projektets næste fase," forklarer Mads Westh Jensen, som ser frem til en endnu mere datadrevet fremtid.

Karnov kom ind allerede fra projektets start, og i dag er BELLA et 100 procentjet datterselskab til Karnov Group. Og det er der en god grund til.

"Det er svært for en lille startup at vinde fodfæste på et traditionsbundet og risikoovers advokatmarked. Uden et velkendt ansigt som Karnov i ryggen var der lange udsigter til at få advokathusene til at indgå i en fælles udviklingsproces. Karnov kom med en neutral status og var således med til at bane vejen for et mere positivt



Mads Westh Jensen, direktør, jurist. Konkursrobotten BELLA.

mindset hos de involverede advokathuse og for et åbent branchesamarbejde, hvor viden deles til gavn for alle involverede parter," siger Mads Westh Jensen.

Det hører med til historien, at Mads Westh Jensen landede sin første kunde efter bare syv måneder, og BELLA er allerede nu, fem år efter den oprindelige idé blev undfanget, godt inde på markedet.

Theis Rasmussen,
cand.jur, direktør for Ante.



GØR VIRKSOMHEDENS DATA TIL ET STORT BIBLIOTEK

En advokatvirksomhed eller en juridisk afdeling opbygger over tid en enorm mængde data. Information, der er beriget internt, og som er bearbejdet og unik for den enkelte virksomhed eller enhed.

Når informationsmængden er meget stor, og når den ikke umiddelbart er søgbar, så repræsenterer den en kæmpe lost opportunity.

Sådan tænkte Theis Rasmussen, da han for bare godt to år siden gik i gang med at udvikle en digital løsning, der gør det lettere at udnytte intern viden og undgå dobbeltarbejde. Det skete i regi af egen legal tech-startup-virksomhed under navnet Ante. Søge-servicen, som hedder AnteInHouse, er baseret på en algoritme til at foretage automatisk redak-

tion, så det er let at oprette, berige og vedligeholde juridisk indhold.

"Vi er dybest set en softwarevirksomhed. Vi gør bl.a. brug af machine learning, sprogteknologi og juridiske metadata, som hjælper til at gøre virksomhedens juridiske dokumenter søgbare. Vores tilgang handler i høj grad om automatisering," forklarer Theis Rasmussen. Legal tech-virksomheden bruger opbygning af datasæt som afsæt for maskinlæringen, og her er det erfaringen, at løsningen fungerer bedst dér, hvor der er størst emnemæssig koncentration. Det vil sige, at hvis firmaet eller afdelingen er koncentreret om eksempelvis udbudsret eller socialret, så er udbyttet af Ante større, end hvis brugen spænder over et bredt emnefelt.

I øjeblikket er Ante mest fokuseret på kunder i det offentlige og blandt organisationer, men om et til to år er målsætningen også at brede målgruppen ud til advokatvirksomheder. Rent praktisk fungerer det på den måde, at alt indhold ligger i skyen. Kunden har sit eget domæne. Theis Rasmussen er selv jurist af uddannelse, men han har selv lært at programmere, hvilket er særdeles nyttigt som indehaver af en legal tech-softwarevirksomhed. I dag ejer Karnov 51 procent af Ante.

"Jeg oplever, at der er store synergier mellem Karnov og Ante, og vi deler megen viden og indsigt," siger legal tech-iværksætteren, der i dag har kontor på Østerbro i København, men snart flytter ind hos Karnov.

AUTOMATISEREDE TRANSFER IMPACT ASSESSMENTS FJERNER STOR BYRDE FRA VIRKSOMHEDERNE

Efter Schrems II-dommen er kravene til dokumentation for dataoverførsler til tredjelande blevet ekstra komplekse. Det er nu strammet op med en ny sag. Derfor er det interessant for virksomheder at overveje automatisering af de omfattende dokumentationsopgaver. Det giver nemlig massive effektivitetsgevinster, samtidigt med at compliance-arbejdet bliver lettere.

Af *ComplyCloud*

Theodor Sachs Leschly,
Advokatfuldmægtig,
Legal Consultant
i *ComplyCloud*



FAKTA

Kort om Schrems II og TIA

I Schrems II-dommen afgjorde EU-Domstolen, at dataeksportøren ved brug af standardkontraktbestemmelser (og andre overførselsgrundlag i GDPR, artikel 46) skal vurdere, om lovgivning og praksis i modtagerlandet hindrer, at den registrerede sikres et niveau af databeskyttelse, der i det væsentligste svarer til det niveau, som er sikret inden for EU.

Dertil skal standardkontraktbestemmelser suppleres med en Transfer Impact Assessments (TIA), som er en detaljeret vurdering af betydningen af modtagerlandets lovgivning og myndighedspraksis for de registreredes rettigheder for en konkret overførsel af personoplysninger.

Om ComplyCloud

ComplyClouds vision er at demokratisere compliance, så alle virksomheder og organisationer kan efterleve reglerne i GDPR på en nem og omkostnings-effektiv måde. Vi er et team af eksperter inden for IT og jura, som har bygget en softwareløsning, der giver virksomheder og organisationer adgang til deres egen digitale advokat. Løsningen trækker kompleksiteten ud af arbejdet med GDPR, så det tunge og svære bliver nemmere og mere operationelt. Vi sætter med andre ord efterlevelsen af GDPR på autopilot.

Læs mere på www.complycloud.com

EU-domstolen har i Schrems II-dommen fra juli 2020 fastlagt, at USA's overvågningsregime medfører, at overførsler af persondata til USA ikke kan ske lovligt uden omfattende dokumentation. Databehandleraftaler med leverandører i "usikre tredjelande" herunder USA skal inkludere de såkaldte Standardkontraktklausuler for tredjelands-overførsler (SCC). Disse klausuler binder leverandøren til at behandle personoplysninger efter samme Databeskyttelsesstandard, som findes i EU. Dertil skal virksomheden udarbejde en Transfer Impact Assessment (TIA), der dokumenterer, at ret og praksis i modtagerlandet ikke forringer databeskyttelsen. Det kan ske ved, at myndigheder kan få uforholdsmæssig let adgang til oplysningerne.

EDPB (European Data Protection Board) har efterfølgende udgivet en vejledning på området, som ikke just har gjort det nemmere. Den udelukker nemlig al overførsel af klar tekst-persondata til lande, hvor problematisk lovgivning og praksis fører til en forringelse af databeskyttelsen. Alt dette har skabt stor tvivl om, hvordan virksomheder i praksis skal efterleve kravene, da overførsel af personoplysninger til eksempelvis USA ofte er en praktisk forretningsmæssig nødvendighed. Den uklarhed er nu blevet mindre – dog ikke i den retning, mange havde håbet.

Yderligere stramning af kravene til persondataoverførsler

Den første af 101 sager anlagt af Privacy-aktivistgruppen "None of Your Business" om dataoverførsler til USA er netop blevet afgjort af det østrigske datatilsyn. Afgørelsen fastlægger, at brug af onlineværktøjet Google Analytics medfører en overførsel af personoplysninger til USA, der ikke er sikret tilstrækkeligt mod overvågning fra amerikanske efterretningstjenester. Selv meget beskedne overførsler af personoplysninger skal derfor ske i respekt af GDPR's kapitel 5 om tredjelandsoverførsler.

De endelige konsekvenser for danske virksomheder vil først ligge klart, når det danske datatilsyn kommer med sin udmelding, men det må forventes, at der kommer en harmonisering på tværs af EU.

Automatisering er vejen frem

Helt lavpraktisk skal en virksomhed altså kortlægge alle sine tredjelandsoverførsler og vurdere, om retssystemet i modtagerlandene er problematisk for den konkrete overførsel. Google Analytics afgørelsen har nemlig vist, at der ikke er en bagatelgrænse for kravet. Bruger man amerikanske leverandører, er det derfor essentielt, at man i sin TIA kan dokumentere, at der ikke er grund til at tro, at de overførte personoplysninger vil blive gjort til genstand for problematisk lovgivning.

Og det er et stort og juridisk komplekst arbejde at foretage disse vurderinger manuelt.

Theodor Sachs Leschly, Advokatfuldmægtig, Legal Consultant i ComplyCloud, siger: "Det kræver højt specialiseret juridisk viden at foretage denne analyse. En traditionelt lavet TIA kan sagtens løbe op i 100.000 kr. i advokattimer. Det er et levende dokument, som skal opdateres, når der sker forandringer. Selv da er der ingen garanti for, at retstilstanden i EU ikke ændrer sig og gør investeringen meningsløs."

Han fortsætter: "Der er noget fundamentalt ineffektivt i at bede hver enkelt virksomhed om at lave disse vurderinger. Vi har i ComplyCloud haft held med at automatisere store dele af processen. Research og overvågning af retstilstanden foretages centralt af vores eksperter og indgår i den individualiserede dokumentation, som vores software genererer. Disse dokumentationskrav er en god case for, hvordan teknologi kan gøre juridisk ekspertise skalérbar. Det er vigtigt at ramme et godt kompromis mellem standardisering og tilpasning til den enkelte organisation samt mellem automatisering og menneskelig rådgivning."



Simon Eklund,
medstifter af
virksomheden
Legal Desk.



ERHVERVSJURA BEHØVER HVERKEN VÆRE DYR ELLER KOMPLICERET

Med mere end 120.000 brugere har Legal Desk bevist, at det er muligt at fjerne den traditionelle advokat fra ligningen, når det gælder de daglige, juridiske services til små og mellemstore virksomheder. Online universet er en ny spiller på banen.

Af erhvervsjournalist Henrik Malmgreen

Verden bliver mere og mere digital, hvilket man allerede i en årrække har kunnet mærke i den finansielle sektor. Hvor tit er det nu lige, at vi besøger banken for at overføre penge til f.eks. en leverandør eller går på posthuset for at betale en regning? Alt klares i dag online. Mindst lige så vigtigt er det imidlertid, at det digitale univers har givet plads til en række nye spillere blandt leverandører af finansielle ydelser. De såkaldte FinTech virksomheder. Præcis samme tendens ser man lige nu inden for det juridiske univers, hvor Legal Tech vokser mindst lige så hurtigt, og omdrejningspunktet er præcis det samme - nemlig at gøre hverdagen nemmere for brugerne. Samtidig har den digitale transformationsproces givet virksomhederne helt nye muligheder for forretningsudvikling, hvilket imidlertid samtidig har øget konkurrencemomentet. Også derfor er der brug for nytænkning.

Alt kan klares online

”Især de mindre og mellemstore virksomheder kan være udfordret, når det gælder juridiske problemstillinger. De vil helst koncentrere sig om at være innovative og dyrke deres kerneforretning. De har hverken tid eller lyst til først at skulle finde frem til en advokat for dernæst at måtte lave en aftale, som passer ind i advokatens kalender”. Det siger Simon Eklund, der er medstifter af virksomheden Legal Desk. Her har man skabt et onlineunivers, hvor sager kan løses på virksomhedsejerens præmisser og helt uden indblanding af en traditionel advokat. Uanset om det handler om stiftelse af et selskab, administration af et selskab, håndtering af medarbejdere eller samarbejdsaftale med eksempelvis en ekstern leverandør af rengøring, kan man her finde de nødvendige dokumenter, der via en intelligent formular kan tilpasses individuelle behov.

Formalia er på plads

”Ud over at juraen på den måde bliver mere tilgængelig, sparer virksomheden også mange penge, fordi vi så at sige har fjernet advokaten fra ligningen”, siger Simon Eklund videre. Det er her, alle dokumenter udarbejdes, hvorfor brugeren altid er sikret et korrekt og gyldigt produkt. Platformen omfatter desuden en proceslinje, så brugeren kan se, at dokumentet overholder alle gyldighedskrav. Hvis det blot skal under skrives af de involverede parter for at være gyldigt, sker dette ved hjælp af NemID eller MitID.

På moderne dansk kaldes konceptet fra Legal Desk for disruption, hvilket betyder, at man har rokket ved og gjort op med traditionerne. Især de yngre generationer har for længst gjort op med begrebet ”sådan plejer vi at gøre”, og i det segment er det helt naturligt med et moderne og effektivt onlineunivers. Det er man vant til både i kommunikationen med bank, revisor og andre rådgivere.

Samarbejder med branchen

”I Legal Desk gør vi meget ud af, at vi ikke fremstår som en engangsydelse, men som en del af virksomhedens daglige univers. Derfor har vi etableret samarbejde med en række af landets største banker”, siger Simon Eklund videre. Kendetegnet ved FinTech er, at mange af opstartsvirksomhederne samarbejder med de allerede etablerede spillere, og det samme gør sig gældende inden for Legal Tech.

”Det siger sig selv, at den dag en virksomhed har vokset sig stor nok til f.eks. en børsnotering, er det en proces, der ikke blot kan afvikles online. Derfor rækker vi ud mod de større advokatvirksomheder, når det gælder den slags opgaver”, uddyber Simon Eklund. Men det er klart, at når det gælder de mere rutineprægede opgaver, har advokatbranchen måttet acceptere, at en ny spiller er kommet på banen.



FAKTA

Har ramt et hul i markedet

Legal Desk så dagens lys i 2016, hvor Simon Eklund startede virksomheden sammen med Anders Lyager Kaae. Begge har erfaring fra advokatbranchen, og med mere end 120.000 brugere på platformen, har de to initiativtagere ramt et hul i markedet. Faktisk har væksten af brugere på platformen været på mere end 130 pct. årligt over de seneste 4 år. Legal Desk retter sig især mod de små og mellemstore virksomheder - SMV-segmentet - men tilbyder ligeledes en lang række services til private. Udover at gøre juraen tilgængelig satser Legal Desk også på at gøre såvel den som prissætning gennemskuelig. Nogle vil måske spørge til gyldigheden af de indgåede aftaler, når en advokat ikke er involveret. Garantien for sikkerhed, kvalitet og gyldighed skal findes i Legal Desks automatiserede maskinrum, der er bygget op af advokater ud fra gældende best practice inden for jura.

Læs mere på www.legaldesk.dk

ETISKE DILEMMAER - OG ET FARVEL TIL RUM FYLDT MED RINGBIND



Legal Tech favner bredt og bevæger sig inden for felter som AI, chatbots og blockchains. Det er værktøjer, der kan lette arbejdet med juraen - men vi har brug for udvikling af teknologierne, før det virkelig tager fart. Sådan lyder det fra Paul Møllerup, der er adm. direktør i Danske Advokater.

Af Christine Højer Rytter

Legal Tech kan lette arbejdet for advokater gevaldigt, og overgangen til en mere digitaliseret hverdag bliver hilst velkommen af Danske Advokaters adm. direktør, Paul Møllerup.

Han siger, at der er en rivende udvikling i gang - også i Danmark - men at vi stadig venter på finpudsninger. Vi ser eksempelvis udfordringer i forhold til stemmegenkendelse og vores, med internationalt perspektiv, forholdsvis smalle sprog.

“Kunstig intelligens kræver, at man kan træne robotten til at blive dygtigere. Det kræver meget store mængder data,” siger Paul Møllerup og fortsætter: “Rigtig meget af det, der foregår i Danmark, foregår jo på det retssprog, der hedder dansk. Og det er væsentligt vanskeligere at skaffe adgang til de mængder af data på dansk i stedet for eksempelvis engelsk,” siger han.

Åbner op for den rette vejledning

Legal Tech-værktøjer kan bruges inden for flere juridiske discipliner, eksempelvis når der skal laves testamente. En chatbot kan stille fem kontrolspørgsmål, som sporer klienten ind på, om det nu virkelig er et testamente, vedkommende har brug for - kontrolspørgsmålene kan afsløre, at det måske i virkeligheden er en ægtepagt. Således er klienterne klædt bedre på til at få den rådgivning, der passer.

Et andet eksempel er arbejdet som kurator for et konkursbo, hvor målet er at realisere så mange aktiver som muligt til dem, der har penge i klemme.

“Der findes i dag Legal Tech-værktøjer, der hjælper advokaten med at finde ud af, hvordan man skal prissætte og sælge de forskellige aktiver så hurtigt og effektivt som muligt - så man henter mest mulig værdi hjem til kreditorerne. Og hvis man kan bruge redskaber, der kan effektivisere måden, man gør det på, så er det jo en super god løsning. Og det findes der danskudviklede løsninger til,” siger den adm. direktør.

Tyve ringbind og ti poser matadormix

Det er desuden takket være Legal Tech, at det ikke længere er nødvendigt at sætte unge advokater og advokatfuldmægtige på

overarbejde ved at smide dem ind i et rum fyldt med ringbind: “Når man køber eller sælger en virksomhed, så inkluderer man noget, der hedder et datarum. Og i gamle dage var det et fysisk rum med ringbind. Det der skete var, at den virksomhed, som skulle købes, eksempelvis havde tyve ringbind med alle ansættelseskontrakter og alle lejekontrakter til de 100 butikker, de havde. Så satte man en flok unge advokater og advokatfuldmægtige ind i et rum med en masse colaer og ti poser matadormix, og så kom de ud en uge senere, når de var færdige. Det er realiteten, som det var, det er ikke en overdrivelse,” siger Paul Møllerup. I stedet har man udviklet en software, der kan scanne kontrakterne og dermed opdage, at langt hovedparten af dem er fuldstændig ens - bortset fra måske tre. De tre bliver så fremhævet og man kan læse det særlige, der står - fx om deres fratrædelsesordning. “Det er jo virkelig smart.”

Blockchain sikrer persondata

Vi har hørt om blockchains de senere år i forbindelse med introduktionen af flere forskellige kryptovalutaer. Men faktisk bruges blockchain også i Legal Tech.

“Vi har på grund af persondata et behov for at kommunikere sikkert med hinanden. Og dokumenter er ikke noget vi bare må kaste frem og tilbage. Her kan vi uploade identitetspapirer som pas og kørekort til en blockchain. Når først det er lagt op, kan ingen pille ved det. Ingen kan bytte den information ud, og vi ved, det er det rigtige pas og kørekort, der ligger der,” siger han. Det er samtidig en Legal Tech-teknologi, der har gjort det muligt for folk at søge om godtgørelse for flyforsinkelser på forskellige sites på nettet. Her er Paul Møllerup dog ikke bange for, at det tager penge op af advokaternes lommer. Han bemærker, at den enkelte borger kan blive hjulpet i noget, der er et juridisk problem, hvor det ofte ikke ville kunne betale sig at hyre en advokat.

Legal Tech bliver aldrig ”svaret på alting”

Det leder hen til Paul Møllerups beskrivelse af den største slagside ved Legal Tech:

At man kan forledes til at tro, at der findes standardløsninger. “Det er ikke altid, man ved, hvad man ikke ved. To plus to giver fire. Men to børn plus to bonusbørn giver ikke nødvendigvis fire.”

Legal Tech åbner også op for nogle etiske dilemmaer. Ifølge Paul Møllerup har der været sager i USA, hvor tiltalte er blevet varetægtsfængslet, efter deres profil har været kørt gennem et stykke software, der baseret på AI er nået frem til, at den tiltalte er en flugtrisiko.

Men man kan som tiltalt ikke få oplyst, på hvilket grundlag ”robotten” er nået frem til det resultat. Det, mener han, åbner for nogle vigtige diskussioner om retssikkerhed og retfærdighed.

There’s no such thing as a free lunch

Man skal også passe på de såkaldte gratis løsninger på nettet. Hvis du får et gratis testamente på nettet, kan prisen være, at udbyderen sælger dine data til andre. Det vil aldrig kunne ske, hvis du får lavet dit testamente hos en advokat, for som han bemærker: “Advokat-fortrolighed er noget af det dyrebareste, vi har”.

Paul Møllerup er begejstret for Legal Tech, men glæder sig til, at det bliver udviklet endnu mere, så teknologierne virkelig kan tage fart:

“Sprog-robotter har svært ved at afgøre ting, der bliver for abstrakte. Det rammer meget godt, men det rammer ikke helt. Og det går ikke i den juridiske verden. Der er en række steps i den udviklingsproces, og jeg er helt sikker på, at evnen til at hjælpe og effektivisere og understøtte juridiske beslutninger vil blive bedre dag for dag,” siger Paul Møllerup og afslutter med et spørgsmål:

Men den dag, hvor afgørelser kan træffes helt uden at have erfarne advokater og dommere indover, ligger langt ude i fremtiden - og spørgsmålet er, om vi nogensinde er klar til eller ønsker os, at det er maskiner, der træffer afgørelser i forhold af stor betydning for os?