

Juristerna växlar upp

”Det har funnits ett stort motstånd mot att pröva nytt”

Digitaliseringen av den traditionella juristbranschen tar just nu sjumilasteg, inte minst som en följd av den pågående viruspandemin.

Rättegångssalarna i Högsta domstolen i Westminster, London, gapar tomma. Byggnaden är stängd och i stället förs processerna via videokonferenser. Alla deltagare, inklusive domare och jurister, kopplar upp sig hemifrån.

Coronapandemin har tvingat in de konservativa juristerna i 2000-talet, en ögonöppnare som säkerligen kommer att sprida ringar på vattnet framöver, tror Charlotta Kronblad, forskare på Chalmers i digitalisering av juristbranschen.

”Det här är i särklass det mest intressanta just nu, något många inte trodde var möjligt. Det har funnits ett stort kulturellt motstånd mot att pröva nytt”, säger hon.

Änså länge är det inte advokatbyråerna eller bolagsjuristerna som driver digitalise-

ringen utan mindre, disruptiva startup-bolag och företag som inte drivs av jurister.

”Internationellt finns legaltech-aktörer som börjar bli stora och även företag som bygger in tekniken i den juridiska leveransen. Ett exempel är UnitedLex, med en vd som kommer från Capgemini. Han har dragit i gång en outsourcing-verksamhet som inte bara består av jurister utan även systemstöd som bolagen själva inte klarar av att utveckla”, säger Ulf Lindén, grundare av Legalworks och Legalbuddy.

Intresset för legaltech från riskkapitalisterna har ökat, även om det inte boomat. Sedan 2009 har amerikanska riskkapitalister ökat sina investeringar fem gånger till över 136 miljarder dollar

2018, enligt siffror från American Bar Association.

En av de mest framåtlutade spelarna på svensk mark är VQ Legal. Helena Hallgarn bröt sig loss från advokatfirman Vinge tillsammans med kollegan Ann Björk för snart tio år sedan för att utveckla digitala juridiska lösningar.

Efter den egenutvecklade robottjänsten, som hjälper bolag att ta fram juridiska dokument, var det dags att lära IBM:s superdator Watson svensk juridik tillsammans med advokatbyråerna Maqs och Lindahl samt Vinnova. Men det visade sig vara svårare än väntat.

”Vi valde att byta plattform, från Watson som är en färdig AI-tjänst, till något vi utvecklar själva. Vi har börjat testa. Men vi tar god tid på oss precis som vi gjorde med robottjänsten”, säger Helena Hallgarn.

Precis som Helena Hallgarn hoppade Christina Blomkvist av en framgångs-



EFFEKTIVARE TEKNIK. Christina Blomkvist har grundat plattformen Greencounsel.



FORSKAR. Charlotta Kronblad undersöker digitaliseringen av juristbranschen.



NYA LÖSNINGAR. Helena Hallgarn, VQ Legal utvecklar en robottjänst. FOTO: SAMMY STEEN

rik karriär som advokat för att effektivisera juridiken med hjälp av teknik.

I bolaget Greencounsel, som hon startade för tre år sedan, har hon kodat en online-plattform där tekniken samspelar med frilansande jurister.

I fjol var hon koordinatör för ett AI-projekt som finansierades av Vinnova där Greencounsel utvecklade en lösning för att snabbt kunna träna upp en chatbot att identifiera frågeställningar utifrån frågor som ställs på olika språk och lämna ett svar inom ett begränsat ämnesområde.”

Den kom nyligen väl till pass.

”Helgen efter att regeringen presenterat de nya reglerna om korttidsarbete presenterade Greencounsel en chatbot som kunde besvara frågor kopplat till dessa.”

JILL BEDEROFF

jill.bederoff@di.se
08-573 650 00

DETTA ÄR EN ANNONS FRÅN CURAMANDO

Bli en vinnare i framtiden genom att omvandla dataflöden till kassaflöden

👉 **Coronakrisen har drastiskt förändrat förutsättningarna inom handeln.** När kunder inte längre kan besöka butiker och träffas i samma utsträckning behöver företag möta dem där de befinner sig: online. Men enbart en webbshop räcker inte längre. Personliga dialoger och enklare transaktioner är något konsumenterna kommer att kräva och detta ställer i sin tur krav på att företagen börjar arbeta datadrivet. Det menar Fredrik Holmén, Partner på Curamando.

I takt med att butikerna och dess besökare blir färre försvinner också den personliga kontakten som hjälper till att driva försäljning. Företag måste nu förflytta sig online där man ofta bara får en chans att sälja in sin produkt. Konsumenterna förväntar sig ett personligt bemötande även på nätet.

– Bolag som enbart har en fysisk butik måste snabbt skapa en transaktionsförmåga online och de som redan har närvaro online måste flytta sina offlinevolym till det digitala. När människor inte kan gå till din butik för att inspireras eller få svar på frågor måste hela processen drivas online. Det kräver AI och AI kräver ett datadrivet arbetssätt för att ha rätt underlag för beslut och automatiseringar, säger Fredrik Holmén på digitaliseringspartnern Curamando.

”Sålde för tolv gånger mer”

För att möta konsumenterna på nya sätt har Curamando bland annat hjälpt kunder att skapa livesända event där befintliga och nya

kunder kan shoppa och få support i realtid över Messenger, FaceTime eller Snapchat. Detta visade sig skapa en markant ökning i merförsäljningen.

– Ett bolag sålde för tolv gånger mer än en vanlig vardagkväll och hade en fem gånger högre konverteringsgrad. De sålde dubbelt så mycket som en fysisk pop-up-butik. För att genomföra dessa event framåt med skala måste bolag snabbt kunna fånga upp varje kunds behov och driva en dialog med hjälp av automatisering.

AI kan driva företaget framåt

Att arbeta datadrivet börjar med ett commitment från ledningen och att de ställer rätt frågor, förklarar Fredrik Holmén. Det kan vara frågor för att förstå vilka ens bästa kunder är och vad de köper eller varför vissa kunder gör många returer. Med det underlaget kan man sedan applicera AI som hittar nycklarna till vad som kan driva företaget framåt.

– Med AI kan vi hitta värden och mön-



ter i finmaskiga datamängder som vi som människor inte lyckas lokalisera. AI är en extremt viktig legobit i framtidens framgång och för att lyckas måste man se till att ha

rätt dataunderlag och verkligen arbeta datadrivet. Där kan vi som rådgivare komma in och hjälpa företag att omvandla deras dataflöden till kassaflöden.

Läs mer på:
curamando.com

Följ oss på LinkedIn:
<https://www.linkedin.com/company/curamando>

curamando