

## Nyhedsmagasin fra Lund Elmer Sandager Advokater

- 3 Leder: Digitaliseringens glæder
- 4 Er jeres kontrakter lige så omstillingsparate som resten af virksomheden?
- 6 Undgå de juridiske faldgruber i rekrutteringen
- 8 Når juraen spiller med i udviklingen af banebrydende teknologi
- 10 Klientprofil: Toyota Danmark transformerer sig fra billeverandør til leverandør af bæredygtig mobilitet
- 12 Misbrug af NemID hænger lånemarkedet
- 14 Partnerprofil: "Klienter nyder godt af min lidt skæve profil"

Hold dig ajour med nyhedsbreve, aktuelle artikler og spændende arrangementer.  
Besøg [www.les.dk](http://www.les.dk) eller skriv til [info@les.dk](mailto:info@les.dk) – så er du i gang.

Har du forslag til, hvordan vi kan gøre Indsigt bedre eller gode idéer til områder af juraen, du gerne vil have belyst i en artikel, så send os endelig en mail: [indsigt@les.dk](mailto:indsigt@les.dk)

**Lund Elmer Sandager Advokatpartnerselskab**  
Kalvebod brygge 39-41, DK 1560 København V

Indholdet i dette blad er ikke udtryk for rådgivning, da dette altid kræver kendskab til de konkrete forhold i en sag. Artiklerne kan således ikke træde i stedet for rådgivning, hvorfor læserne anbefales at tage kontakt til Lund Elmer Sandager, dersom der måtte være behov herfor.

Design: B14 Tryk: Christensen Grafisk

# Digitaliseringens glæder

Det er ganske risikofrit at slå fast, at der i samfundet ikke vil blive mindre digitalisering, men mere digitalisering.

Det er gået ufatteligt hurtigt med den digitale udvikling, og jeg tror ikke, at der var nogen, der for få år siden havde haft fantasi til at forestille sig, at det var muligt at holde et helt land kørende, delvis baseret på hjemmearbejde, kun muliggjort af internettet: Undervisning i en folkeskole, i gymnasier og på universiteter uden fysisk tilstedeværelse. Vi var ikke kommet så godt igennem coronakrisen uden den udbredte digitalisering, og vi behøver bare at vende blikket mod Tyskland for at se, hvad en manglende digitalisering har af konsekvenser.

Vi kommer til at arbejde smartere, nemmere og mere effektivt med anvendelse af digitalisering og teknologi, og vi må konstatere, at computerne allerede er bedre end os til en lang række opgaver.

Der er naturligvis juridiske udfordringer med digitaliseringen og teknologien, men der er også en anden og mere generel udfordring med digitaliseringen.

Den øgede digitalisering, også i omgangen mellem mennesker, betyder, at den personlige kontakt og personlige interageren bliver mindre. Den er ikke længere nødvendig. Vi kender det alle sammen: Det er umuligt at komme i kontakt med en person i det offentlige. Man kan ikke længere ringe op. Hvis man ikke har sit NemID eller sin medarbejdersignatur, kan man ikke ændre noget som helst nogen steder. Det er blevet nemmere, men det er også mere besværligt, hvis det digitale ikke lige fungerer.

Digitaliseringen stiller store krav til os alle. Den stiller krav om forståelse og dermed uddannelse, for at alle borgere og virksomheder kan anvende de digitale værktøjer til gavn for alle, men den stiller også det krav, at vi skal huske, at den menneskelige interageren er vigtig.

Vi prøver i dette nummer af Indsigt at hjælpe til en bedre forståelse af i hvert fald af nogle af udfordringerne.

God læselyst!



**Carsten Brink**  
Bestyrelsesformand, advokat (H)  
Lund Elmer Sandager



**Claus Spangenberg**  
Partner, advokat (L)

# Er jeres kontrakter lige så omstillingsparate som resten af virksomheden?

Corona-pandemien har vist os, hvor hurtigt og radikalt, verden kan ændre sig, og hvor utroligt vigtigt det er, at virksomheder effektivt kan omstille sig til nye situationer. Det stiller store krav til de juridiske kontrakter, som skal give den nødvendige fleksibilitet til parterne, når nye muligheder og risici opstår.

Under corona-pandemien er digitaliseringen og nye teknologier som kunstig intelligens, IoT og virtual reality blevet boostet – blandt andet fordi de gør det muligt at forandre og effektivisere arbejdsprocesser på meget kort tid.

Omstillingsparathed er blevet et konkurrenceparameter på linje med pris og kvalitet, og det er derfor vigtigt, at I også tænker omstillingsparathed ind i jeres juridiske kontrakter. Kontrakterne bør udformes, så I kan reagere hurtigt, fleksibelt og omkostningseffektivt, når nye krav, muligheder og risici opstår på jeres marked.

Her er tre gode råd til dig, der arbejder med at forhandle kontrakter i en digitaliseret verden.

### 1. OVERVEJ KONTRAKTENS BINDINGSPERIODE

En kontrakt med fri opsigelse og korte opsigelsesvarsler giver begge parter en høj grad af fleksibilitet. Omvendt kan det også skabe leveringsusikkerhed for kunden og usikkerhed om indtjeningen for leverandøren.

Kontrakter om løbende leverancer som fx outsourcing er ofte uopsigelige i længere perioder eller har lange opsigelsesvarsler. Her kan I med fordel kombinere én parts ret til uopsigelighed med den anden parts ret til at opsiges kontrakten før tiden, hvis de betaler et beløb for udtrædelsen. Det skal sikre leverandøren en rimelig kompensation for den resterende uopsigelighedsperiode. Hvis leverandøren omvendt opsiges kontrakten, bør varslet altid være langt nok til, at kunden kan nå at finde en ny leverandør.

Fleksible bindingsperioder sikrer, at I kan komme relativt hurtigt ud af en kontrakt mod at betale en kompensation, som er væsentlig lavere end det beløb, I skulle have betalt i den resterende uopsigelighedsperiode.

### 2. VÆLG DET RETTE NIVEAU AF IT-SIKKERHED

Den blomstrende digitalisering har desværre medført mere IT-kriminalitet. Og de IT-kriminelle er i dag professionelle IT-specialister, der ofte er sponsoreret af kriminelle netværk eller stater. Ethvert system, der er forbundet til internettet, kan formentlig hackes. Alle kontrakter om outsourcing af drift og overvågning af systemer, data og digitale processer bør derfor beskrive de krav til IT-sikkerhed, leverandøren skal opfylde.

Mange leverandører tilbyder kunden at vælge mellem flere sikkerhedsniveauer. Jo mere sikkerhed, jo højere pris. Det

sikkerhedsniveau, I vælger, bør afbalancere den risikovurdering, I har lavet af kundens systemer, data og digitale processer. Relevante spørgsmål, som leverandøren i den forbindelse bør besvare i kontrakten, er eksempelvis:

- Hvilket sikkerhedsniveau for adgangskontrol skal vi opfylde?
- Hvilke krav til løbende opdatering (patchning) af systemerne skal vi opfylde?
- Hvilke krav til logning af adgang og adfærd på systemer og IT-infrastruktur skal vi opfylde?
- Hvilke krav til manuel og digital overvågning af driften og adgangen til systemerne, herunder brug af antivirus-programmer og firewalls, skal vi opfylde?
- Hvilke krav til respons og afhjælpning ved kompromittering af systemer, data eller digitale processer skal vi opfylde?
- Hvilke særlige krav til sikkerhed skal der gælde for persondata?
- Hvilke krav til løbende backup af data og systemer skal vi opfylde?
- Hvilke krav skal vi opfylde for løbende at dokumentere, at vi overholder det aftalte sikkerhedsniveau?

### 3. EFFEKTIV LØSNING AF TVISTER OM KONTRAKTER

Ingen virksomheder bør spille tid og penge på tvister om kontrakter. De kan trække ud i årevis, og når de endelig bliver afgjort, har parterne forpasset de muligheder, der lå i kontrakten, inden det gik galt.

I takt med digitaliseringen efterspørger erhvervslivet mere effektive metoder til konfliktløsning. Tiden er inde til at give bestemmelserne om tvisteløsning særlig opmærksomhed, når I forhandler nye kontrakter. Ideelt set bør domstole eller voldgift være sidste udvej til løsning af en konflikt. Særligt konflikt-løsningsmetoden mediation har vist sig at være meget effektiv – både i små konflikter mellem to parter og i mere komplicerede tvister med mange involverede parter.

En mediationsklausul kan indarbejdes i enhver kontrakt og er bindende for parterne, hvis en tvist opstår. I kan fx aftale, at en part ikke kan anlægge retssag, før tvisten har været forsøgt løst ved mediation. Vi ser, at mange konflikter bliver løst efter blot et enkelt mediationsmøde af én dags varighed, hvor parterne med hjælp fra en uafhængig mediator selv forhandler et juridisk bindende forlig på plads. Med mediation kan tvister i mange tilfælde løses inden for en måned, og udgifterne begrænser sig til vederlaget til mediatoren.



**Julie Flindt Rasmussen**  
Advokat (L)

# Undgå de juridiske faldgruber i rekrutteringen

# Har din virksomhed styr på, om I håndterer ansøgernes persondata korrekt i rekrutteringsprocessen? Få overblik over de regler, I skal være særligt opmærksomme på – både i forhold til de ansøgere, I indkalder til samtale, og dem, som får et afslag.

## OPBEVARING AF PERSONDATA

En ansøger, som søger en stilling i din virksomhed, overlader en række relevante personoplysninger om sig selv til jer. Da I har en saglig grund til at have disse oplysninger, skal I ikke have samtykke til at behandle dem. I skal dog altid oplyse ansøgerne om, at I behandler oplysningerne, hvilke oplysninger I behandler, og hvor længe I opbevarer dem. Det kan I fx gøre ved at linke til jeres persondatapolitikker i jobopslaget eller i en kvitteringsmail til ansøgerne.

## BILLEDER AF ANSØGEREN

De fleste ansøgere vedhæfter et billede af sig selv i ansøgningen eller CV'et. Disse billeder kan I behandle uden samtykke i rekrutteringsprocessen. Bruger I billederne til andre formål, skal I altid have samtykke til det fra ansøgeren.

## REFERENCER FRA TIDLIGERE ARBEJDSGIVERE

Hvis I indhenter referencer eller andre oplysninger om ansøgeren fra tidligere og nuværende arbejdsgivere, skal I normalt have samtykke til det. Konkret skal ansøgeren underskrive en samtykkeerklæring, som ansøgeren skal have en kopi af, hvor I også fortæller, om I kun vil spørge efter neutrale oplysninger om fx ansættelsestidspunkt og arbejdsopgaver, eller om I vil bede om mere subjektive vurderinger af faglige og sociale kompetencer eller andre personlige forhold. Dette gælder også, selvom ansøgeren selv har givet jer kontaktoplysningerne på referencepersonerne.

## INDHENTNING AF STRAFFEATTEST

Ønsker I at hente oplysninger om en ansøgers eventuelle strafbare forhold, skal I overveje, om det er sagligt og proportionalt, at I får disse oplysninger. I må kun anmode om oplysningerne, hvis de er relevante i forhold til stillingen, og det er realistisk, at ansøgeren kommer i betragtning til den.

## INFORMATIONER FRA PERSONLIGHEDSTEST

Bruger I personlighedstest i rekrutteringen, skal ansøgeren give sit samtykke til at deltage. Uanset at resultatet af testen kan betragtes som persondata af mere privat karakter, skal I som udgangspunkt behandle det som almindelige persondata. En personlighedstest kan dog også indeholde følsomme persondata, og dem skal ansøgeren udtrykkeligt give sit samtykke til, at I behandler.

## BEGRUNDELSE FOR VALG AF KANDIDAT

Når I skal beslutte, hvilken kandidat I vil ansætte, må I kun lægge vægt på saglige kriterier, som er afgørende for stillingen, fx uddannelse, erhvervs erfaring, faglige kvalifikationer og personlighed. Bruger I ulovlige kriterier som fx køn, graviditet, alder, handicap eller etnicitet, kan det være i strid med diskriminationslovgivningen og i sidste ende koste en godtgørelse til ansøgeren.

## AFSLAG TIL FRAVALGTE ANSØGERE

Alle fravalgte ansøgere skal have et afslag, og ansøgere, I har haft til samtale, bør også have en mundtlig eller skriftlig begrundelse for afslaget. Her kan I fx takke for ansøgningen, fortælle om begrundelsen for jeres valg af kandidat eller fremhæve ansøgerens positive sider. Det kan hjælpe de fravalgte ansøgere i den videre jobsøgning og trods alt give dem en oplevelse af at være blevet fair og professionelt behandlet af jer.

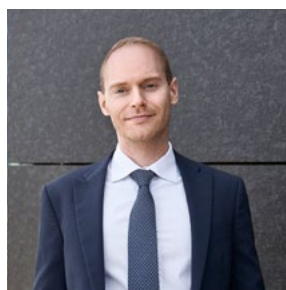
## MÅ VI GEMME EN ANSØGNING?

- Hvis I ansætter ansøgeren, må I som udgangspunkt opbevare materialet fra rekrutteringen under hele ansættelsen.
- Ansætter I ikke ansøgeren, og er ansøgningen ikke relevant for jer, bør I slette den hurtigst muligt og senest inden seks måneder. Her behøver I ikke at få samtykke fra ansøgeren.
- Ønsker I at opbevare ansøgning og CV fra en afvist ansøger, der måske kan blive relevant senere, kan I med fordel indhente samtykke til det allerede under rekrutteringen. I skal altid oplyse, hvor lang tid I opbevarer informationerne og senest slette dem efter seks måneder, medmindre der er særlige grunde til at beholde dem.

Hvis I under rekrutteringsprocessen skønner, at en afvist jobansøger vil indlede en sag mod jer efter ligebehandlingsloven eller forskelsbehandlingsloven, kan I opvare ansøgerens medarbejderdata i længere tid, så I kan varetage jeres retlige interesser bedst muligt.

# Når juraen spiller med i udviklingen af banebrydende teknologi

Synes du, at ny teknologi, AI og komplicerede algoritmer er et spændende område? Det gør vi her hos Lund Elmer Sandager – ikke mindst efter vores samarbejde med Justface om deres nyskabende teknologi til ansigtsscanning. Få et blik ind i den fascinerende rejse, der har budt på både juridiske udfordringer og stor mediebevågenhed.



**Anders Linde Reislev**  
Advokat



I Lund Elmer Sandager rådgiver vi mange forskellige virksomheder inden for IT-branchen – fra store, etablerede selskaber, der fx har brug for hjælp til at implementere compliance- eller governanceprojekter, til ambitiøse startups, der skal lancere helt nye teknologier.

Til den sidste kategori hører selskabet Justface, som har udviklet en nyskabende ansigtsscanningsteknologi, som fx kan bruges af detailhandlen til at afdække kundernes besøgs mønstre eller i fitnesscentre som adgangskontrol.



### AI AFLØSER PERSONTÆLLERE OG ADGANGSKORT

Justfaces teknologi er et godt eksempel på, hvordan intelligente IT-produkter afløser manuelle og mere omkostningstunge processer.

Teknologien er i første omgang tænkt til adgangskontrol i fitnesscentre. Erfaringer viser, at der i fitnesscentre er mellem 10% og 40% udøvende, som er gratister. Ved implementering af Justfaces teknologi bliver disse konverteret til betalende medlemmer, da brugerne får scannet deres ansigt i indgangen, i stedet for at bruge et fysisk adgangskort eller huske en adgangskode. Fitnesscentrene ved samtidig, hvem der træner i deres centre, og hvilke tidspunkter de træner.

Ved at arbejde videre med AI-teknologien har Justface derudover udviklet et andet produkt til detailbranchen med fokus på kundestatistik. Tidligere stod fysiske personer ved indgangene til butikkerne og talte kunderne. Med Justfaces AI-teknologi kan butikken i stedet inden for millisekunder indsamle oplysningerne via kameraer ved indgangen og generere en anonymiseret statistik.

### DATABESKYTTELSE I CENTRUM

Justface-teknologien rummer mange muligheder for at optimere processer og indsamle værdifulde data. Men den giver også anledning til mange etiske og juridiske overvejelser om databeskyttelse.

Justface er meget bevidste om denne udfordring, og det har derfor været en central del af vores rådgivning, at teknologiens muligheder kan forenes med kravene til beskyttelse af personoplysninger i databeskyttelsesforordningen (GDPR) og databeskyttelsesloven. Både i forhold til produkternes nuværende anvendelse og de fremtidige muligheder, som lige nu kun eksisterer på idéplan.

Gennem hele processen har vi haft en god dialog med Justface om, hvad der teknisk og juridisk kan lade sig gøre inden for rammerne af GDPR, således at ressourcerne kan blive anvendt på

den bedste måde til at udvikle kerneforretningen og softwaren. Vi har selvfølgelig først og fremmest rådgivet om de konkrete, juridiske opgaver, men er også kommet helt tæt på arbejdet med udvikling af softwaren og de forretningsmæssige beslutninger undervejs i udviklingsarbejdet.

En opgave som denne er både kompleks og udfordrende og er med til at gøre vores arbejde som advokater afvekslende og spændende. Den kræver ikke alene viden om den relevante lovgivning, som i sig selv er ret kompleks, men også stor indsigt i klientens produkter og forretning.

### STOR MEDIEBEVÅGENHED

Som en del af rådgivningen har vi også assisteret med den store mediebevågenhed, der er fulgt i kølvandet på lanceringen. Ofte skaber det stor debat, når virksomheder er på banen med ny teknologi – især når der er tale om AI og ansigtsscanning. Det var bestemt også tilfældet i denne sag.

Justface har blandt andet optrådt i nyhederne på TV 2 og TV 2 News og i nyhedsmediet Zetland, hvor prominente fagfolk har udtalt sig om og diskuteret teknologien, og hvor vi også har udtalt os. Arbejdet med pressen er sket i et stærkt parløb med vores markedsføringsafdeling og Justface selv.

### KLIENTENS BEHOV ER VORES UDGANGSPUNKT

Et samarbejde som dette giver et indblik i, hvor mange typer af opgaver der ofte er i vores hverdag som rådgivere. Det kræver både alsidighed og indlevelse, så vores løsninger altid tager udgangspunkt i klientens situation og behov.

Vi er stolte af, at vores klienter viser os tilliden og tager os med helt ind i maskinrummet. På den måde kan vi sammen finde de bedste løsninger og hjælpe med at føre klienternes visioner ud i livet.

Det er ikke mindst vores nære og engagerede samspil med vores klienter, der har været med til at placere os som et af landets førende advokatfirmaer inden for IT og GDPR.

## Om Justface

Justface er en innovativ, dansk virksomhed med base i Hedensted, der har en mission om at åbne en hel ny verden af muligheder med ansigtsscan.

Læs mere om Justface og læs deres manifest her: [justface-fitness.com](https://justface-fitness.com)

# Klientprofil: Toyota transformerer sig fra bilproducent til leverandør af bæredygtig mobilitet

Indsigt har besøgt Toyota Danmarks direktør Alar Metsson på hovedkontoret i Søborg til en snak om virksomhedens rejse, udfordringer og ambitioner om at reducere deres CO<sub>2</sub>-udledning og gå 'beyond Zero'.

Bæredygtighed, teknologi og gode kundeoplevelser er i fokus hos en af verdens førende bilproducenter, der er på vej væk fra den kendte rolle som traditionel bilproducent: "Skiftet fra at være bilproducent til leverandør af bæredygtig mobilitet er et paradigmeskift, som vil forandre hele vores forretning," fortæller Alar Metsson, der har stået i spidsen for Toyota Danmark A/S siden 2019.

## ALTID FOKUS PÅ KUNDEOPLEVELSEN

Toyota har længe arbejdet målrettet på at skabe gode kundeoplevelser og har ofte været firstmovers i bilbranchen. Allerede i 1990 begyndte virksomheden som det første bilmærke i Danmark at måle på og forbedre kundeoplevelsen. Siden er arbejdet fortsat, og erfaringerne danner nu et solidt fundament for Toyotas digitale udvikling: "Vi søger med vores produkter og services at skabe stærke kundeoplevelser på tværs af alle platforme – uanset om vi møder kunden fysisk eller digitalt. Vi vil skabe en omnichannel-oplevelse, hvor kunden får en sam-

menhængende og mindeværdig kundeoplevelse, uanset hvilken platform kunden er i kontakt med os på og uanset med hvilken del af virksomheden," fastslår Alar.

## AMBITIØS PLAN OM CO<sub>2</sub>-REDUKTION OG GÅ 'BEYOND ZERO'

Frem til 2050 er målet for Toyota på verdensplan at nedbringe virksomhedens klimabelastning gennem CO<sub>2</sub>-reducerende teknologier som fx hybrid, el og brint, så CO<sub>2</sub>-regnskabet i sidste ende går i nul. Toyota stopper dog ikke her og har en ambition om at gå 'beyond Zero'. Det betyder, at udover at sikre nulemissions køretøjer, så stræber Toyota også efter at introducere teknologier, der ligefrem renser luften under kørslen, eliminerer dødsfald i trafikken og skaber glæde – ikke blot under kørslen, men i samfundet generelt. Målet skal bl.a. realiseres gennem emissionsfrie teknologier, og Toyota er allerede godt i gang. Den nye elbilserie, der introduceres fra 2022, er en perfekt repræsentant for visionen – den hedder nemlig bZ for beyond Zero.

### HYBRID COACHING ER DET NYE SORT

Hos Toyota har de allerede lanceret flere innovative services, der gør dagligdagen nemmere og mere bæredygtig. Som kunde kan du i dag fx få den gratis app MyT, der er bygget op om hybrid coaching-princippet: "Hybrid coaching hjælper kunderne til at få mest muligt ud af deres hybridbil, som dermed sparer brændstof og CO<sub>2</sub>. Appen giver også kunderne mulighed for fx at fjernstyre klimaanlæg, tjekke om døre er låst og se, hvor bilen er parkeret," fortæller Alar, der glæder sig over, at kunderne har taget rigtig godt imod hybrid coaching og efterspørger flere relaterede services.

### NYTÆNKNING AF IT-INFRASTRUKTUREN

Når vi spørger Alar om, hvilke udfordringer Toyota Danmark har med den digitale omstilling til leverandør af bæredygtig mobilitet, peger han på change management og data, som de største bump på vejen:

Vores fokus på omnichannel og skiftet fra bilproducent til leverandør af bæredygtig mobilitet stiller store krav til IT-infrastrukturen, som skal sikre gode kundeoplevelser både fysisk og digitalt. Det sker ikke bare over natten, så selvom udviklingen af digitale processer på den ene side har været en organisatorisk

udfordring, er det også en spændende rejse, som vi fortsat vil fokusere på.

Direktøren for det succesfulde bilmærke er dog ikke i tvivl om, at indsatsen vil bære frugt på den lange bane: "Vi er i fuld gang med at videreudvikle en bæredygtig, fremtidssikret og sund virksomhed, der bidrager positivt til samfundet og den moderne livsstil. Det kan jeg kun være stolt af på vegne af hele Toyota Danmark."

### TOYOTA DANMARK OG LUND ELMER SANDAGER

Toyota Danmarks daglige kontaktperson hos Lund Elmer Sandager er associeret partner og advokat Torsten Hylleberg, der fungerer som legal counsel på en lang række juridiske områder med særligt fokus på GDPR, IT-ret og markedsføringsret. Torsten og det øvrige IT-rets- og GDPR-team rådgiver således Toyota Danmark om privatlivspolitikker, brugerbetingelser, databehandleraftaler, risikovurderinger og meget mere.

"Det er vigtigt for os, at vi får specialiseret og fleksibel sparring af en rådgiver, der kender vores virksomhed godt. Nogle gange skal det gå rigtig stærkt, og så er det er afgørende, at rådgiverne er tilgængelige. Derudover lægger vi vægt på gode, personlige relationer, og det har vi høj grad fået med Torsten," slutter Alar.



Alar Metsson, direktør i Toyota Danmark

# Misbrug af NemID hænger lånemarkedet



**Kristian Ambjørn Buus-Nielsen**  
Partner, advokat (L)

# Vi ser flere og flere sager om svindel med NemID i forbindelse med optagelse af lån. Metoderne udvikler sig hele tiden, og svindlerne bliver stadig mere udspekulerede. Det stiller store krav til virksomheder, kunder og långivere, hvis de skal undgå at blive snydt.

Lånemarkedet bliver i disse år hjemsøgt af kriminelle, og stadig mere af svindlen foregår online. I et stærkt digitaliseret samfund som vores giver det dem en større bane at agere på, samtidig med at de digitale metoder gør det sværere at afsløre tricksene og finde bagmændene.

## SNYDT TIL AT UDLEVERE NEMID-OPLYSNINGER

Svindlen starter typisk med, at bagmændene får fat i en persons NemID-kort, -brugernavn og -kode. Det kan fx ske gennem software installeret på offentlige computere på biblioteket eller ved at henvende sig direkte til personen. Her udgiver de kriminelle sig i mails eller opkald for at være banken eller politiet og beder om oplysningerne under dække af, at personen er ved at blive hacket.

Det sker også, at ofrene selv udleverer oplysningerne mod betaling, fx fordi de ikke har fuldt ud indblik i, hvad et NemID er, og hvad det kan bruges til.

## NEMID ER EN UNIVERSALNØGLE FOR SVINDLERNE

Når en persons NemID-oplysninger er kommet i hænderne på svindlerne, er mulighederne mange. De kan fx bestille et nyt kodekort og herefter overvåge ofrets adresse, så de kan fiske det op, når det bliver leveret i postkassen.

Med det nye NemID kan svindlerne henvende sig til långiverne og søge om at oprette kreditkort, konti eller lån. De benytter oftest online långivere, som ikke på samme måde kan kontrollere ansøgernes identitet. Og Covid-19 har kun gjort mulighederne større.

## KREATIVE METODER HOS DE DIGITALE SVINDLERE

Næsten alle långivere kræver ID-oplysninger og informationer om en ansøgers indkomst for at oprette et lån. Også her har den digitale udvikling hjulpet de kriminelle ved at gøre det nemmere at redigere i billeder af pas og sundhedskort. Med ofrets NemID kan de også få adgang til årsopgørelsen, skrue indkomsten op og sende den som pdf-fil til långiverne. Andre kriminelle er nu så dygtige til at billedmanipulere, at de selv udarbejder falske lønsedler for at få en positiv kreditvurdering hos långiverne.

## DEN NYESTE FIDUS INDEN FOR BILFINANSIERING

Et af de steder, hvor der bliver svindlet for store beløb, er inden for bilfinansiering. Ofte foregår svindelnummeret således:

Svindlerne finder en nyere, dyr bil, som en privat person har til salg på internettet. De henvender sig til sælgeren og udgiver sig for at være købere, som gerne vil se og prøvekøre bilen.

Under besøget får svindlerne adgang til registreringsattesten, som de fx finder i handskerummet, og noterer koderne på den. Med disse koder kan de omregistrere bilen til den fiktive køber – personen, som de har NemID-oplysninger på.

Nu kontakter svindlerne en långiver og sender en hjemmelavet slutseddel på bilen, billed-id og manipulerede økonomiske oplysninger om den fiktive køber. Herefter bliver der tinglyst pant i bilen, og bagmændene får udbetalt den fiktive købesum mod sikkerhed i bilen.

De reelle ejere af bilerne bliver ikke orienteret i processen og opdager tit først svindlen, når de selv vil sælge bilen. Først her bliver de bekendt med, at der er optaget gæld i bilen i en tredjemand's navn – som altså er den intetanende fiktive køber.

Långiverne vil ofte have svært ved at opretholde pantet i bilen, og den fiktive køber kan typisk ikke tilbagebetale pengene, som er over alle bjerge med svindlerne.

## HVEM SKAL SÅ BETALE LÅNET TILBAGE?

Desværre bliver svindlen ofte først opdaget så sent, at det er umuligt at rulle overførelserne tilbage. Spørgsmålet er så, om de fiktive købere er forpligtet til at betale lånet tilbage, og om de overhovedet er i stand til det. Her vil en af de afgørende faktorer være, hvordan bagmændene har skaffet sig adgang til personens NemID.

I 2019 afsagde Højesteret to afgørelser om svindel med NemID, hvor sagerne gik på, om ofret skulle tilbagebetale pengene til långiverne. Højesteret lagde vægt på, hvordan svindlerne havde fået fat i ofrenes NemID, og om de selv var skyld i misbruget. Det er altså den konkrete situation, der afgør, om ofret kommer til at betale de mange penge tilbage eller ej.

Hvis du er interesseret i at høre mere om, hvordan du kan sikre dig mod svindel, så kontakt partner, advokat Kristian Ambjørn Buus-Nielsen.



# Partnerprofil: “Klienter nyder godt af min lidt skæve profil”

Mød associeret partner og advokat Torsten Hylleberg, der er specialiseret i IT-ret, GDPR og compliance, og som bare for seks år siden kom tilbage til advokatbranchen med erfaring fra nogle af de helt store IT-virksomheder.

**HVAD ER DU SPECIALISERET I?**

Jeg er certificeret IT-retsadvokat og højt specialiseret i GDPR, hvor jeg i den forbindelse blandt andet står for Lund Elmer Sandagers persondatanetværk. Derudover rådgiver jeg ofte om hvidvask, compliance og complianceprogrammer i bredere forstand.

**HVEM ER DINE KLIENTER?**

Typisk lidt større klienter, og så klienter, der generelt har fokus på GDPR, hvidvask og compliance. Det er blandt andet danske datterselskaber af store udenlandske kæmpebrands, som fx Toyota. Og så har vi i afdelingen en masse IT-virksomheder og startups, som vi understøtter, og hvor det typisk bliver lidt GDPR- og compliance-tungt.

**HVAD LÆGGER DU VÆGT PÅ I DIN RÅDGIVNING?**

Jeg lægger vægt på, at min rådgivning er fair and square. Det er vigtigt for mig, at jeg får fortalt sandheden, så klienterne ved, hvad vi har at gøre med. Det gælder også, selvom det ikke er en god besked, vi kommer med – sandheden skal på bordet, så vi kan komme videre. Derudover lægger jeg vægt på, at vi altid kommer med et løsningsforslag, så klienterne ikke bare står med en lang redegørelse, og så skal de selv finde ud af, hvordan problemet bliver fikset. Det er i min optik ikke brugbart.

**HVORDAN VIL DU BESKRIVE DIG SELV SOM ADVOKAT?**

Min profil er lidt anderledes end mine kollegaers, da jeg en stor del af min karriere har arbejdet udenfor advokatbranchen som leder og intern jurist i IT-branchen. Jeg har derfor et indgående kendskab til teknologi, IT-processer og praktiske udfordringer i virksomhederne, og jeg sætter en ære i at søge at finde brugbare og implementerbare løsninger, der tager hensyn til både kommercielle aspekter og juridiske nødvendigheder.

Jeg tror, at min lidt skæve profil er en fordel for klienterne, da jeg har noget andet at supplere med. Og så passer det fint ind i Lund Elmer Sandagers faglige specialisering, hvor der altid er dygtige kollegaer til at supplere på områder, jeg ikke selv er så stærk i, så klienterne altid bliver præsenteret for det rigtige løsningsforslag på en effektiv måde.

Det er én af fordelene ved at være hos Lund Elmer Sandager – vi hjælper hinanden og klienterne på de områder, hvor vi er bedst.

**HVILKE JURIDISKE TRENDS SYNES DU ER INTERESSANTE?**

Der er to trends lige nu, der faktisk clasher lidt med hinanden, som er enormt interessante.

Den ene trend er disruption, hvor alle gængse fremgangsmåder og processer bliver udfordret og forenklet. Det mærker vi selv på vores kontor, og det gør klienterne i den grad.

Den anden trend, jeg oplever, er, at alting skal laves helt korrekt efter bogen, og at der bliver mindre og mindre forståelse i omverdenen for selv mindre fejl. Den tendens har ofte som konsekvens, at processerne bliver noget tunge.

**HVORDAN HOLDER DU FRI?**

Jeg har et sommerhus i Tisvildeleje og en lejlighed på Mallorca, som jeg bruger meget tid i sammen med min familie. Jeg er ikke ret god til at sidde stille, så jeg kan godt lide at koble af med en hammer eller en pensel i hånden. Jeg vil faktisk hellere lave handy-projekter fremfor at sidde en hel dag på stranden i en strandstol. Det er også tit i forbindelse med handy-projekter, at jeg oplever, at der dumper en god idé ind på nethinden. Der skal ligesom være noget bevægelse, før jeg føler mig godt tilpas – bare det ikke foregår for højt oppe, for jeg er ikke så glad for højder.

## Torsten Hylleberg

### Associeret partner og advokat i Lund Elmer Sandager

- Certificeret IT-retsadvokat og en af landets førende GDPR-eksperter
- HD i Finansiering fra Copenhagen Business School
- Ansvarlig for LES Persondatanetværk

- Tidligere inhouse advokat i bl.a. CA Technologies, Microsoft og Damgaard/Navision
- Ekstern DPO for en række virksomheder
- Bestyrelsesformand i Stenhus Kostskole og Stenhus Fonden.

