

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort der Herausgeber</b> .....	V
<b>Bearbeiterverzeichnis</b> .....	XVII
<b>Was Sie in diesem Buch erwartet</b> .....	1

## 1. Kapitel Digitalisierung

<b>1.1 Gedanken zu Legal Tech und Digitalisierung</b> .....	5
A. Legal Tech: Ein alter Hut (?) .....	5
B. Bessere Technik, mehr Risikokapital .....	6
C. Definitionen .....	7
I. Was ist Legal Tech? .....	7
1. Definition auf Wikipedia .....	7
2. Definition nach einer Studie des Bucerius CLP und BCG .....	8
II. Taxonomie – Erscheinungsformen von Legal Tech .....	9
1. Automatisierte Rechtsberatungsprodukte .....	9
2. Marktplätze und Expertenportale .....	9
3. Legal Process Outsourcing .....	10
4. E-Discovery und Dokumentenanalyse (Document Review) .....	10
D. Legal Tech und der Zugang zum Recht .....	10
I. Verbraucherberatung (B2C) .....	11
1. Studie des GdV aus dem Jahr 2013 .....	12
2. Anwaltliches Selbstverständnis und Honorarsystem .....	12
3. Vorteile von Legal Tech gegenüber Anwälten .....	13
4. Plattformen .....	14
5. Zwischenergebnis .....	14
II. Wirtschaftsrechtliche Beratung (B2B) .....	14
1. Aufgaben von Anwälten bei der B2B-Beratung .....	15
2. Software ersetzt die Tätigkeit von Anwälten .....	15
3. Neue Transparenz und Zugang zu Informationen .....	16
III. Legal Tech und Kanzleien .....	16
E. Fazit .....	17
<b>1.2 Auswirkungen und Erfolgsfaktoren der Digitalisierung von Kanzleien</b> ..	19
A. Was ist Digitalisierung? Was bedeutet sie für Kanzleien? .....	19
B. Digitalisierungsstrategie .....	20
I. Ist eine Digitalisierungsstrategie in der Kanzlei vorhanden? .....	20
II. Startpunkt einer Digitalisierungsstrategie: Warum soll digitalisiert werden? .....	20
III. Digitalisierungsdimensionen: Was kann und soll verändert werden? ..	21
1. Digitale Geschäftsmodelle .....	22
2. Digitalisierung von Prozessen .....	23
3. Digitalisierung von Strukturen .....	24
4. Digitalisierung des Kundenkontakts .....	25
C. Erfolgsfaktoren zur Beschleunigung von Digitalisierung .....	26

1.	Innovationskultur braucht Buy-in vom Management .....	27
2.	Diversität schaffen und zulassen .....	27
3.	Fehler zulassen, Risiko zur Norm werden lassen .....	27
4.	Ideen feiern .....	28
5.	Carve out time .....	28
6.	Offene Kommunikationskultur .....	28
7.	Nicht immer perfekt sein – MVP .....	28
8.	Agiles Arbeiten .....	29
9.	Kooperation mit Start-Ups .....	29
D.	Zusammenfassung und Ausblick .....	30
<b>1.3</b>	<b>Der Weg zur Legal Tech-Strategie .....</b>	<b>31</b>
A.	Einführung .....	31
B.	Beispiele für Legal Tech-Strategien und Legal Tech-Produkte .....	31
C.	Effizienzsteigerung bei bestehenden Rechtsprodukten .....	33
I.	Schritt 1: Wirtschaftliche Analyse und Ermittlung des Potenzials für Effizienzsteigerungen .....	33
II.	Schritt 2: Workflow-Analyse .....	36
III.	Schritt 3: Umsetzung von Maßnahmen .....	38
D.	Entwicklung neuer, digitaler Rechtsprodukte .....	38
I.	Wie entstehen Ideen für neue Rechtsprodukte? .....	38
II.	Digitale Produkte erfordern neue Abrechnungs- und Geschäftsmodelle .....	39
III.	Hohe Anfangsinvestitionen sind notwendig .....	40
IV.	Return on Investment .....	41
V.	Rechtliche Rahmenbedingungen .....	42
E.	Fazit: Unternehmerisches Denken ist gefragt .....	42

## 2. Kapitel

### Legal Tech Szene in Deutschland und anderen Ländern

<b>2.1</b>	<b>Legal Tech in Deutschland – zwischen Buzz Word und Anwaltsschreck ..</b>	<b>47</b>
A.	Einführung .....	47
B.	Leitsysteme für das Legal Tech-Chaos .....	48
C.	Helden des kleinen Mannes .....	48
D.	Strategien bei „Big Law“ .....	49
E.	Das neue Mantra: Mehrwert .....	50
F.	Innovationstreiber Inhouse? .....	51
<b>2.2</b>	<b>Changes in the US Legal Market Driven by Big Data/Predictive Analytics and Legal Platforms .....</b>	<b>53</b>
A.	Introduction .....	53
B.	Part I: Big Data/Predictive Analytics in Law and its Impact on the U.S. Legal Market .....	54
I.	What is Predictive Analytics? .....	55
II.	Help! The Robolawyers are Coming! .....	55
III.	Predictive Analytics in Law – Research .....	56
1.	Predicting Supreme Court Cases .....	56
2.	Predicting Criminal Defendants' Behavior .....	57
3.	Predicting Tax Evasion and Tax Outcomes .....	57
IV.	Predictive Analytics in Law – Start-ups .....	57
1.	Search .....	57
2.	E-discovery .....	58
3.	Judicial/Litigation Analytics .....	58

4. Contract Analysis .....	58
5. IP Analytics .....	59
6. Legislative Prediction .....	59
7. Predictive Policing .....	59
8. Lawsuit Financing .....	59
V. Open Questions Regarding Predictive Analytics in Law .....	60
1. Predictive Analytics in Law – Technical Issues .....	60
2. Predictive Analytics in Law – Explainability .....	60
VI. Conclusion .....	61
C. Part II: Legal Platforms and their Impact on the U.S. Legal Market .....	61
I. Introduction .....	61
II. Gatekeeping Regulations .....	62
III. First Movers .....	62
IV. A New Generation of Platforms .....	63
V. Alternative Legal Service Providers .....	63
VI. Conclusion .....	64
<b>2.3 The UK legal tech scene .....</b>	<b>67</b>
A. Introduction .....	67
B. Big IT budgets boost legal tech .....	67
C. Towards a different procurement model .....	68
I. The UK legal tech landscape .....	68
II. Post-downturn disaggregation and commoditisation .....	70
III. Blurred boundaries .....	70
D. Artificial intelligence as a game-changer .....	70
E. The lawtech start-up phenomenon .....	71
F. Lawtech for good – and chatbots .....	71
G. Start-ups lead the devolution of legal IT .....	72
H. Conclusion: Looking ahead .....	74

### 3. Kapitel

#### Legal Tech in Großkanzleien

<b>3.1 Big Law &amp; Legal Tech .....</b>	<b>77</b>
A. Herausforderung .....	77
B. Möglichkeiten durch Technologie .....	77
C. Die Kanzlei der Zukunft .....	79
D. Die Bedeutung von Technologie, Daten und Arbeitsteilung .....	80
E. Fazit .....	82
<b>3.2 Wirtschaftskanzleien unter dem Einfluss von künstlicher Intelligenz – Bestandsaufnahme und Ausblick am Beispiel der Analyse-Software KIRA .....</b>	<b>83</b>
A. Einleitung .....	83
B. Hauptanwendungsbereich Legal Due Diligence .....	84
C. Machine learning-Technologie .....	84
D. Weitere Anwendungsbereiche .....	85
I. Compliance .....	85
II. Vertragsmanagement und Vertragsgestaltung .....	85
III. Zusammenfassungen von Mietverträgen .....	86
E. Bedienung der Software .....	86
I. Wie funktioniert die Analyse mit Kira? .....	86
II. Anschaulicher Vergleich von Zusammenfassung und Originalversion ..	87

III. Tags .....	87
IV. Quick Study .....	88
V. Projektmanagement-Tool .....	88
VI. Sicherheitsfragen .....	88
F. Vorteile des Einsatzes von Kira .....	89
G. Kann Kira die Anwälte ersetzen? .....	90
H. Herausforderung für Kanzleien .....	90
<b>3.3 Law Firms as Incubators: Lessons learned from the first initiatives .....</b>	<b>93</b>
A. Introduction .....	93
B. Strategizing innovation... and assessing where incubation fits in .....	94
I. Focusing on client pain points .....	94
II. Opening a window to allow for deeper exploration .....	94
III. Law firms: Giving it some thought... and a structure .....	95
C. Incubating ideas, incubating solutions .....	96
I. A portfolio approach .....	96
II. Preparing the future with current parameters at hand .....	97
III. The startup bias .....	97
IV. Startup washing: an unsustainable signal .....	97
D. Incubation as a catalyst of human synergies .....	98
I. Lateral perspective: not the external caution you may look for .....	98
II. Lawyers: at the core of incubation .....	99
III. Business support's role growing through incubation .....	99
IV. Dedicated team and resources .....	100
E. What could possibly go wrong? Leveraging the risk of failure .....	100
<b>3.4 Norton Rose Fulbright ContractorCheck: Von der Entwicklung bis zur Nutzung eines online Tools zur Abgrenzung zwischen freien Mitarbeitern und Arbeitnehmern .....</b>	<b>103</b>
A. Rechtlicher Hintergrund oder wofür der ContractorCheck hilfreich ist .....	103
B. ContractorCheck .....	104
I. Erster Schritt: Entscheidung für das Arbeitsrecht .....	104
II. Wie funktioniert der ContractorCheck? .....	105
1. Grundsätzliche Funktionsweise .....	105
2. Logik des ContractorCheck .....	106
3. Entwicklung des ContractorCheck .....	106
III. Wie ging es dann weiter? .....	107
IV. Wie wird der ContractorCheck benutzt? .....	107
V. Für wen ist der ContractorCheck relevant? .....	108
C. Fazit .....	109
<b>3.5 „Deloitte + Legal + Tech“ .....</b>	<b>111</b>
A. Document Automation „plus X“ .....	111
B. Legal Expert Systems: Low Tech, High Impact .....	113
C. Information Extraction .....	113
D. eDiscovery .....	115
E. Herausforderung Legal Tech .....	115
F. Ausblick .....	117
<b>3.6 Die Big Four und die digitale Revolution .....</b>	<b>119</b>
A. Einführung .....	119
B. Öffnung zur Digitalisierung .....	120
C. Öffnung für tiefgreifende Veränderungen von Prozessen und Prozessdesign .....	122

D. Forcierte interdisziplinäre Verzahnung mit nicht juristischen Fachbereichen	122
E. Zurück auf Start: Innovation als Motor für den digitalen Wandel in der Rechtsberatung	124
F. Implementierung, und dann? – Ein Ausblick	127
<b>3.7 The Clearspire Story</b>	129
A. Introduction: The Legal Marketplace At The Time Of Clearspire's Founding	130
B. The Clearspire Founders And Their Vision	130
C. The Regulatory Issue And The Two-Company Model	131
D. Coral: The Clearspire Technology Platform	132
E. The Path To Market	133
F. Marketplace Challenges	134
G. Marketplace Reception	135
H. Lessons Learned: Clearspire In Hindsight	136

## 4. Kapitel

### Legal Tech in mittelgroßen und kleinen Kanzleien

<b>4.1 Legal Tech – Das digitale Mindset</b>	141
A. Legal Tech bringt die juristische Welt wieder auf den Boden der Tatsachen und alle Teilnehmer auf Augenhöhe	141
B. Betrifft mich Legal Tech überhaupt?	142
C. So implementieren Sie Legal Tech konkret in Ihrer Kanzlei	142
D. Fokus und Ausrichtung als wichtiger Teil des Legal Tech Mindsets	143
E. Den Fokus der Kanzlei neu ausrichten	143
F. Das (Rechts-) Produkt – The Key to Success	144
G. Making Business – Marketing und Vertrieb ist auch für kleine Kanzleien wichtig!	145
H. They have to know you – Getting Attention!	146
I. Je mehr Sie Legal Tech verinnerlichen, desto eher ist Software nötig	147
J. Große Schritte für kleine Budgets	147
K. Das Produkt weiter in Richtung Tech bringen und die Basis für weiteres Wachstum schaffen	148
L. Legal Tech installiert – Was sind die Folgen für mein Geschäftsmodell?	149
M. Grundsätzlicher Einfluss von Legal Tech für das Geschäftsmodell dieser Kanzleien	149
N. Die Gefahr für das eigene Geschäftsmodell wandelt sich zur Chance für großes Wachstum	150
<b>4.2 Legal Tech – Einsatz in einer kleinen Kanzlei</b>	151
A. Einsatzgebiet/Use-Case	151
B. Ansatz	151
C. Vorgehensweise	153
I. Erfassung des Sachverhaltes	153
1. Erfassungsmethode	153
2. Validierung des Sachverhaltes	153
3. Prüfung des Sachverhaltes	154
II. Prozessablauf	155
1. Aufgabenstellung	155
2. Technische Umsetzung	155
D. Bedeutung des „Tech“ in Legal Tech	156

<b>4.3 Mit dem Rücken zur Wand! Wie die Digitalisierung unsere Kanzlei rettete – und uns nebenbei massenhaft Mandanten bescherte</b> .....	157
A. Der Start: Ein Stau .....	157
B. Streitgespräch im Fernsehen .....	157
C. Erste Versuche der Neuorganisation .....	158
D. Einschaltung eines Callcenters .....	158
E. Überlegungen zu einer eigenen Software .....	159
F. Papierakten als Innovationsbremse .....	160
G. Lessons learned .....	161
H. Die Redtube-Abmahnwelle .....	162
I. Zum Schluss .....	163

## 5. Kapitel

### Legal Tech in Rechtsabteilungen

<b>5.1 Legal Tech in Rechtsabteilungen</b> .....	167
A. Einleitung .....	167
B. Vorbereitungen für die Digitalisierung der Rechtsabteilung/Digitization Readiness .....	170
I. Prozessdokumentation und -analyse .....	171
II. Digitalisierungsbereiche .....	172
C. Strategie und Architektur .....	172
I. Strategie .....	173
II. Architektur .....	174
1. Eine Applikationsplattform-Architektur .....	175
2. Eine komplexe Integrated Single Point Solution Applications- Architektur .....	175
D. Die digitale Rechtsabteilung als Softwareentwicklungsabteilung? .....	176
I. Standardanwendungen .....	176
II. Selbstentwickelte Anwendungen .....	176
III. Customizing .....	177
IV. Agile Applikationen .....	177
E. Use-Cases .....	178
I. Smart Contracts .....	178
II. External Legal Manager .....	178
F. „Datenherrschaft“ .....	180
G. Mitarbeitermotivation und -qualifikation .....	180
H. Conclusio und Next Steps .....	181
<b>5.2 Legal Tech nach Maß – der Vertragserstellungsprozess mit dem Audi DocCreator</b> .....	183
A. Einleitung .....	183
B. Vorüberlegungen .....	183
C. Anforderungsanalyse und Erste Schritte .....	184
D. Rechte-/Rollenkonzept .....	185
E. Content und Userführung .....	186
F. Fazit und Ausblick .....	187
<b>5.3 From Contract Management to Legal Content Management</b> .....	189
A. Introduction .....	189
B. Current state of play in Contract Management .....	190
I. What is Contract Management? .....	190
II. Contract Management at SAP .....	190

III. Processes .....	191
IV. Technology .....	192
V. People .....	192
VI. Content .....	193
VII. Self-perception and external perspectives .....	193
VIII. The “Moonshot Paradigm” or why did we start all over again? .....	194
C. The future of Contract Management is Legal Content Management .....	194
I. Information-Enable the Legal Department! .....	194
II. The impact on the development of future SAP solutions? .....	196
D. Conclusion .....	197
<b>5.4 Automatisierung von Workflows .....</b>	<b>199</b>
A. Entwicklungen im Rechtsbereich .....	199
B. Was bedeutet Digitalisierung von Workflows? .....	199
C. Konkretes Beispiel: Corporate Housekeeping .....	200
D. Herausforderungen .....	202
I. Herausforderung 1: Wer ist interessiert an Effizienz durch Workflows? .....	202
II. Herausforderung 2: Rebundling ./ point solutions .....	202
III. Herausforderung 3: Change-Management und Individuelles Rollenverständnis .....	203
IV. Herausforderung 4: Regulatorische Hürden .....	203
E. Ein Ausblick .....	204
<b>5.5 Digitalisierung des internationalen Auftrags- und Vertragswesens von Unternehmen durch Lawforce (Incodis) mit Praxisbeispielen .....</b>	<b>205</b>
A. Einführung .....	205
B. Anforderungen der Unternehmen .....	206
I. Kostendruck .....	206
II. Prozesssicherheit und Qualität .....	206
III. Internationalität: Verschiedene Sprachen, verschiedene Rechtsordnungen .....	207
IV. Volatilität der Märkte .....	207
V. Flexibilität .....	207
C. Anforderungen der Rechtsabteilungen am Best-Practice-Beispiel Heraeus Group .....	208
I. Treiber für Veränderungen in den Rechtsabteilungen .....	208
II. Unterschiedliche Digitalisierungen und ihre Bedeutung für die Rechtsabteilungen .....	208
III. Steigerung der Erwartungen an Rechtsabteilungen in puncto Digitalisierungen .....	209
D. Arbeiten mit Lawforce .....	210
I. Lawforce Generator: Vertragserstellung international .....	210
II. Approval Tool: Genehmigung und Risikomanagementsystem .....	211
III. Review Function: Unterstützung der punktgenauen Quality Checks .....	212
E. Ausblick .....	212

## 6. Kapitel

### Sonstige Akteure und Rahmenbedingungen

<b>6.1 Online-Streitbeilegung (Online Dispute Resolution – ODR) .....</b>	<b>215</b>
A. Einleitung: Wo geht es hier zum Onlinegericht? .....	215
B. Die wachsende Verbreitung der Online-Streitbeilegung .....	216

C.	Das ODR-Modellgesetz der UNO .....	217
D.	Online-Streitschlichtung in der Praxis – Aktuelle Beispiele für ODR .....	217
E.	Die EU als ODR-Gesetzgebungspionier .....	218
I.	Hintergrund .....	218
II.	Die OS-Plattform der EU .....	219
III.	ODR-Umsetzung mit dem Verbraucherstreitbeilegungsgesetz .....	220
IV.	Bewertung der Gesetzgebung der EU zu ODR .....	220
F.	Computergestützte Strukturierung von Prozessen und Rechtsprechung und die Auswirkungen auf die Anwaltschaft .....	221
G.	Judicial Online Dispute Resolution (JODR): Das Onlinegericht .....	223
I.	Der Briggs-Report: The Online Court .....	223
II.	Bedenken gegen Onlinegerichte, insbesondere aus Sicht der deutschen Rechtsordnung .....	225
H.	Schlussbetrachtung: Online-Streitbeilegung als rechtspolitische Herausforderung .....	226
<b>6.2</b>	<b>Legal Publishers, Legal Technology, and the New Legal Landscape .....</b>	<b>229</b>
A.	Prelude: HOW is the New WHAT .....	229
B.	From Information to Action .....	230
C.	The Structure of a Top-Heavy Industry .....	230
D.	The Big Three: Consolidation, and the Shift from Content to Solutions .....	232
I.	20th Century Consolidation: Content, content, content .....	232
II.	21st Century Consolidation: From Content to Legal Solutions .....	233
E.	The Market Begins to Recognize this Move Beyond Content .....	233
F.	Advantages and Challenges: Legal Publishers as Solutions Providers .....	234
I.	Challenges .....	234
II.	Opportunities .....	235
G.	Future Outlook .....	236
<b>6.3</b>	<b>Judex Calculat – Neue Berufsbilder und Technologie in der juristischen Ausbildung .....</b>	<b>237</b>
A.	Fähigkeiten für Juristen im nächsten Jahrzehnt .....	237
B.	Neue Rollen und ein neues Selbstverständnis in der Rechtsdienstleistung .....	238
I.	Juristische Projektmanager – Legal Project Manager .....	239
II.	Juristische Prozessmanager – Legal Process Manager .....	239
III.	Juristische Technologiemanager – Legal Technologists .....	240
IV.	Juristische Analysten – Legal Analysts .....	240
V.	Juristische Designer – Legal Designer .....	241
VI.	Juristische Ingenieure – Legal Engineers .....	241
C.	Auswirkungen auf die Ausbildung – Eine neue Fachsozialisation für junge Juristen .....	242
D.	Pflicht und Kür .....	243
E.	Der weitere Weg .....	243
<b>6.4</b>	<b>Legal Tech und anwaltliches Berufsrecht .....</b>	<b>245</b>
A.	Einführung .....	245
B.	Nicht-anwaltliche (Alternative) Dienstleister .....	245
I.	Plattformen .....	246
II.	Vertragsgeneratoren .....	247
III.	Chatbots .....	248
IV.	Zwischenergebnis .....	249
C.	Legal Tech Angebote durch Anwälte .....	249
I.	Anwaltliche Legal Tech-Angebote .....	249



II. „SmartLaw“ durch Anwälte? .....	250
D. Gemeinsame Angebote .....	251
E. Fazit .....	252
<b>6.5 The Paris Bar Incubator: a story of breaking new boundaries .....</b>	<b>253</b>
A. Introduction .....	253
B. The Founding of the Paris Bar Incubator .....	253
C. The Centers of Interest: The Clusters .....	254
I. The “Communication” Cluster .....	254
II. The “International and European” Cluster .....	255
III. The “Justice” Cluster .....	255
IV. The “Deontology” Cluster .....	255
V. The “Recognition and Award” Cluster .....	255
VI. The “Economic Forecasting” Cluster .....	255
VII. The “Prospective Identity” Cluster .....	256
D. Moving on .....	256

## 7. Kapitel Technologie

<b>7.1 Wie baut man einen Rechtsautomaten? .....</b>	<b>259</b>
A. Einleitung .....	259
B. Verfügbare und machbare Rechtsautomation: Induktiv vs. Deduktiv .....	260
I. Induktiver Ansatz: Statistische Systeme .....	261
II. Deduktiver Ansatz: Regelbasierte Systeme .....	262
III. Legal Tech von Lexalgo .....	263
C. Praxisbeispiel: Das DAV-Modul für Vergütungsvereinbarungen .....	263
I. Ausgangslage .....	264
II. Herausforderung .....	264
III. Umsetzung .....	264
IV. Lösung .....	264
D. Einsatzbereiche regelbasierter Entscheidungsunterstützungssysteme .....	265
I. Wem helfen Entscheidungsautomatationen? .....	265
II. Investition in Regelautomation .....	266
<b>7.2 Automatisierte Dokumenterstellung in der juristischen Praxis .....</b>	<b>267</b>
A. Einsatzmöglichkeiten .....	267
B. Funktionsweise von Dokumentautomatisierungs-Software .....	268
I. Bereitmachen von Vorlagen für die Automatisierung .....	268
II. Nutzung von automatisierten Vorlagen: Eingabe von Daten .....	270
III. Nutzung von automatisierten Vorlagen: Übernahme von Daten aus anderen Systemen .....	271
C. Umsetzung .....	272
D. Ausblick auf weitere Nutzungsmöglichkeiten .....	273
<b>7.3 Artificial Intelligence im Recht .....</b>	<b>275</b>
A. Das Verdrängungsmantra .....	275
B. Was ist künstliche Intelligenz (KI)? .....	276
I. Differenzierung: Schwache und starke KI .....	277
II. Ein Bündel von Methoden und Techniken .....	278
1. Machine Learning .....	278
2. Natural Language Processing .....	279
C. Praktischer Einsatz von KI in der Rechtsbranche .....	279

I.	Analyse von Rechtsdatenbanken .....	279
II.	E-Discovery .....	280
III.	Vorhersage von rechtlichen Ergebnissen (Predictive Analytics) .....	280
IV.	Dokumenten- und Vertragsanalyse .....	280
V.	Juristische Expertensysteme .....	281
VI.	Chatbots .....	282
D.	Herausforderungen und Risiken von KI .....	282
I.	KI ist ein Entwicklungsprozess .....	282
II.	Daten: Ungeahnte Schätze .....	283
III.	Misstrauen: Black Box .....	283
E.	Ausblick und Auswirkungen .....	283
I.	Automatisierung durch KI .....	283
II.	Augmentation durch KI .....	284
III.	Personenwissen zu Softwarewissen .....	284
IV.	Wertschätzung von Daten .....	284
V.	Wettbewerb mit anderen Anbietern .....	285
VI.	Änderung juristischer Arbeitsweise .....	285
<b>7.4</b>	<b>Blockchain und Smart Contracts – Eine neue Basistechnologie im Recht?</b>	<b>287</b>
A.	Einführung .....	287
B.	Digitales Eigentum und digitale Knappheit .....	289
C.	Konsensmechanismen .....	290
D.	Smart Contracts .....	291
E.	Anwendungsfälle .....	292
F.	Ausblick .....	293

## 8. Kapitel

### Epilog

<b>Vier Thesen für die Zukunft .....</b>	<b>297</b>
<b>Sachverzeichnis .....</b>	<b>301</b>