

## LeReTo meets...

Userzentrierte Markteinführung des juristischen Online-Recherchetools LeReTo bei Gerichten und RechtsanwältInnen

|                                 |  |                        |               |
|---------------------------------|--|------------------------|---------------|
| <b>Programm / Ausschreibung</b> | AT:net, Phase 4, AT-net (4) 2. Ausschreibung                     | <b>Status</b>          | abgeschlossen |
| <b>Projektstart</b>             | 01.10.2016   | <b>Projektende</b>     | 30.09.2018    |
| <b>Zeitraum</b>                 | 2016 - 2018  | <b>Projektlaufzeit</b> | 24 Monate     |
| <b>Keywords</b>                 | Juristische Quellenrecherche-Software; automatische RIS-Abfrage; |                        |               |

### Projektbeschreibung

#### Ausgangssituation & Prototyp

LeReTo ist ein Onlinetool zur Quellenanalyse von juristischen Texten, welches zitierte Quellen identifiziert und im Rechtsinformationssystem des Bundes (RIS) vollautomatisch abfragt und so für ein zeitliches Einsparungspotential von bis 90% sorgt.

Das Tool wurde im April 2016 erstmals öffentlich präsentiert, ein ausreichend ausgereifter Prototyp ist auf [www.lereto.at](http://www.lereto.at) als kostenfreier Testzugang nutzbar und ist im Webshop verfügbar. Seither wurden erste Vermarktungsmaßnahmen (Teilnahme Junganwältetag RAK Wien, Constantinus Award 2016, erste Gespräche mit potentiellen ReferenzkundInnen, erste Verkäufe) gesetzt. Im Juni wurde LeReTo mit dem zweiten Platz beim Constantinus Award 2016 prämiert.

Das Tool soll nun am österreichischen Markt eingeführt, die Bekanntheit gefördert sowie ein langfristiges Vertriebskonzept etabliert werden.

#### Markteinführung, Entwicklung & Vertrieb

In den beiden Hauptzielgruppen sollen Referenzkunden gewonnen und unter deren Einbindung der letzte technische Feinschliff am Tool vollbracht werden. Durch den intensiven Kundenkontakt und die aktive Einbindung von Referenzkunden entstehen deutliche Synergieeffekte in Bezug auf Kundenbindung, Produkt-Usability und Marktpotential.

Das Projekt „LeReTo meets...“ verknüpft die technische Überarbeitung des Tools (Frontend, Backend) mit dem Direktvertrieb an Großkunden. Mit der Gewinnung von Referenzkunden soll das Marktpotential demonstriert werden, um einen kompetenten Vertriebspartner (vorzugsweise ein juristischer Verlag mit Online-Content) zu gewinnen. Dieser soll mittelfristig den Vertrieb im Privatkundensegment übernehmen.

#### Projekt-Ergebnisse

1. Das Feedback der UserInnen fließt in die finale Überarbeitung des Tools ein.
2. Es werden Referenzkunden im Segment RechtsanwältInnen sowie im Bereich der Justiz (Gerichtshöfe, Verwaltung) gewonnen.
3. Der Bekanntheitsgrad des Tools wird durch gezielte Marketingmaßnahmen sowie streuverlustarme Werbeschaltungen

deutlich gesteigert, weitere KundInnen und Ko-operationspartner gewonnen. Vertriebsverträge sollen abgeschlossen werden.

## **Abstract**

### Current Position and Prototype

LereTo is a platform-independent online software tool used for the analysis of legal text files. The tool is able to identify quotes, citations and precedence cases, and it researches them on the Austrian Governmental Legal Information Database ("RIS") automatically, resulting in up to 90% saved time when working on a legal case.

The tool was introduced to the public in April 2016. A first prototype of the application can be accessed at [www.lereto.at](http://www.lereto.at) via a free test-account for everybody. During summer 2016, LeR-eTo's team set the first steps to enter the market, and hosted the Junior Lawyers Event of the Vienna Bar Association, ran for the Constantinus Award 2016, started negotiations with important potential reference customers, and already succeeded with the first couple of account sales. LeReTo was awarded with the second competition prize of the Constantinus Award 2016.

The online application is now on the verge of being launched on the Austrian market on a bigger scale. By promoting the software's publicity and the target group's awareness, a long-term sales strategy will be established.

### Market Launch, Development & Sales

In the two main target groups, LeReTo's people wish to board more prominent reference customers, and to implement additional functions to the tool with their assistance. We expect significant synergies through intensive customer contact and their active involvement in the tool's design and functionality. Customer loyalty and identification, product usability and, of course, the tool's market potential will greatly increase.

The project "LeReTo meets ..." will therefore imminently combine software update and development (frontend, backend) with direct customer sales measures. By contracting with reference customers (especially big law firms, governmental authorities etc), the tool's market potential will be proven. In turn, this will be a good test case for any third party sales partner (preferably one of the legal publishing firms with online content) who will take over retail sales in the mid term.

### Expected Results of the Project:

1. User feedback can be implemented in the final version of the tool.
2. Reference customers in the market segments "lawyers" and "legal authorities" (courts, administrative authorities) will be acquired.
3. The target group's level of awareness of LeReTo will increase significantly by marketing strategies that are to-the-point and almost completely wastage-free. More customers and co-operation partners will be taken aboard, a reliable distribution agreement will be negotiated and concluded.

## **Projektpartner**

- LeReTo KG