



DER ASK

\$1,000,000, um zu skalieren, was bereits gebaut ist

Das Produkt ist einsatzbereit, und die Sprachen sind ausgeliefert. Diese Runde kauft Vertrieb, Compliance und die Zeit, um eine gestartete Plattform in zahlende Kunden zu verwandeln — nicht die Zeit, um herauszufinden, ob die Plattform funktioniert.

SEED-RUNDE · Offen bis Q3 2026

Noch vor Umsatz · 1,950+ Seiten live · Produktkatalog mit 50+ Tools einsatzbereit ·
Öffentlicher Launch am 16. Mai 2026

PRE-MONEY

\$6,000,000

Bepreistes Eigenkapital — kein Cap, kein Discount, kein MFN

POST-MONEY

\$7,000,000

RUNDENGRÖSSE

\$1,000,000

Rollender Abschluss · Ziel 6–10 Unterzeichner

ANGEBOTENES EIGENKAPITAL

14.29%

\$1,000,000 bei \$7,000,000 Post-Money

**MINDESTTICKET****\$25,000***Kein Mindestbetrag für strategische Angels***INSTRUMENT****Bepreistes Eigenkapital***Kein Bewertungsdeckel, kein Discount, kein MFN — das sind SAFE-Bedingungen, und diese Runde ist kein SAFE.***MITTELVERWENDUNG****Engineering + Produkt 25% · Vertrieb + Customer Success 25% · Marketing + GTM 20% · Compliance + Recht 15% · Cloud-Infrastruktur + KI-APIs 10% · Reserve + Liquiditätspuffer 5%****RUNWAY****18 Monate***Bis \$1M ARR und dem Auslöser für die Series A***UMSATZ****Premium \$149/mo · Complete-Paket \$499 · Beratung + AI Suite Enterprise-Tiers****RECHTSGEBIETSABDECKUNG****10+ Bereiche · Handelsrecht · Gesellschaftsrecht · Prozessrecht mit großer Tiefe · Arbeitsrecht · geistiges Eigentum · Datenschutz · Regulierung · KI-Governance im Ausbau · Familienrecht · Steuerrecht auf der Roadmap****Pitch Deck****Businessplan****invest@lawra.io**



Die Bewertung, von beiden Seiten begründet

Dies ist unsere eigene Einschätzung und eine Eröffnungsposition, kein Marktmultiplikator.

Warum nicht niedriger

Das Produkt ist kein Deck. Ein Katalog mit 50+ Tools, 10+ autonomen Agenten, 1,950+ Seiten veröffentlichtem Content und neun Muttersprachen sind bereits live und werden gepflegt. Ein niedrigerer Einstiegspreis würde Jahre an geleisteter Arbeit so bewerten, als handle es sich um einen Prototyp, und das Unternehmen genau in dem Moment unterkapitalisiert lassen, in dem Vertrieb erkauft werden muss.



Warum nicht höher

Wir haben keinen Umsatz, keine unterzeichneten Enterprise-Verträge und keine Kohortendaten — und wir werden keinen Seed-Vergleichswert konstruieren: Weder Legora noch Spellbook veröffentlicht eine Seed-Bewertung, und die für beide zirkulierenden Zahlen sind Rundengrößen. Veröffentlicht ist Späteres, und es belegt etwas über die Kategorie, nicht über diesen Preis. Legora nahm im Mai 2024 eine Seed-Runde über 10,5 Mio. \$ unter Führung von Benchmark auf, ohne offengelegte Bewertung (wie von Artificial Lawyer berichtet, 16. Mai 2024, [artificiallawyer.com/2024/05/16/...](https://artificiallawyer.com/2024/05/16/)), und erreichte in weniger als zwei Jahren eine Series D über 550 Mio. \$ bei einer Bewertung von 5,55 Mrd. \$ unter Führung von Accel, mit offengelegten Bewertungen von 675 Mio. \$ in der Series B (Mai 2025) und 1,8 Mrd. \$ in der Series C (Oktober 2025) auf dem Weg dorthin (Quelle: Legora, „Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth“, 10. März 2026, legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth); sein Investor Bessemer berichtet von 100 Mio. \$ ARR im April 2026, 18 Monate nach dem Launch (Quelle: Bessemer Venture Partners, „Legora: The fastest enterprise business to reach \$100M ARR“, 1. April 2026, bvp.com/atlas/legora-the-fastest-enterprise-business-to-reach-100m-arr). Spellbook nahm eine Series B über 50 Mio. \$ unter Führung von Keith Rabois bei Khosla Ventures auf, ohne offengelegte Bewertung (Quelle: Spellbook, „Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures“, 9. Oktober 2025, spellbook.com/blog/series-b). Das sind Runden von Unternehmen, die bereits Kunden und Umsatz haben; wir haben beides nicht, weshalb unsere eigene Zahl an den Wiederherstellungskosten und nicht an ihnen bemessen ist. Wir preisen dort, wo wir preisen, weil Traktion das Einzige ist, was wir noch nicht zeigen können, und weil frühe Investoren echtes Aufwärtspotenzial tragen sollen. Die 6 Mio. \$ Pre-Money sind unsere Eröffnungsposition, kein Marktpreis.



Mittelverwendung

Prozentanteile der vollen \$1,000,000, mit den zugrunde liegenden Posten und Beträgen.

25% **Engineering + Produkt** \$250,000

Stripe-Paywall + AI Suite Premium Abonnement-Gating; Mobile App (Lawra.app) Launch; Word + Outlook Add-ins (Microsoft AppSource); Phase 3 RAG über 1.950-seitigen Korpus; Multi-Provider-KI-Proxy (Claude, OpenAI neben Gemini); SOC 2-Readiness-Implementierung.

25% **Vertrieb + Customer Success** \$250,000

2–3 Einstellungen: Enterprise-Sales-Lead (LatAm), Customer-Success-Manager, Demand-Gen-Spezialist. Outbound an mittelgroße Kanzleien in MX/CO/BR/PE/AR + Iberia. Konvertierung von Enterprise-Pilots.

20% **Marketing + GTM** \$200,000

Stealth-Mode-Exit-Kampagne + investorenvalidierter Launch. Rechtskonferenzen in LatAm (CEDEX, ABA LatAm, LegalTech Forum BR). Content-Marketing in 9 Sprachen. Markensichtbarkeit für Council of Jurists, Trial Simulator, Lawra Incorporate Premium als kategoriendefinierenden Produkten.

**15%****Compliance + Recht \$150,000**

SOC-2-Programm 2027 — Typ 1, dann Typ II über Vanta oder Drata, Start mit dem Abschluss dieser Runde und aus ihr finanziert; ISO 27001 + 42001 (KI-Managementsystem) Vorbereitung; internationale Markenmeldungen (USPTO + EUIPO + INPI BR + IMPI MX); laufende Rechtsberatung; Lawra, S.R.L. Formalisierung.

10%**Cloud-Infrastruktur + KI-APIs \$100,000**

Gemini API im großen Maßstab + geplanter Claude/OpenAI Multi-Provider-Proxy über Cloud Functions; Firestore + Firebase Auth + Hosting; Pagefind Such-Infrastruktur; Backup + DR-Bereitstellung; Monitoring + Observability.

5%**Reserve + Liquiditätspuffer \$50,000**

Betriebskapitalpuffer für Unvorhergesehenes — Verzögerungen bei Partnerdaten, längere Verkaufszyklen, opportunistische Schritte, Series-A-Überbrückung falls nötig.

Runway

Die Runde finanziert 18 Monate. Dieses Zeitfenster ist so bemessen, dass \$1M ARR und der Auslöser für die Series A erreicht werden: zwei bis drei Vertriebseinstellungen für Mexiko, Kolumbien, Brasilien, Peru, Argentinien und Iberien; die Paywall und das Abonnement-Gating, die aus kostenlosen Nutzern zahlende Kunden machen; die Word- und Outlook-Add-ins; sowie die SOC-2- und ISO-Readiness-Arbeit, die ein regulierter Käufer vor der Unterschrift verlangt. Beim minimal tragfähigen Abschluss von \$750,000 werden dieselben 18 Monate finanziert, wobei die Vertriebseinstellungen gestaffelt statt gleichzeitig erfolgen.



Ticketstufen, und was jede davon mit sich bringt

Über die Anteile selbst hinaus bringt jede Stufe festgelegte Rechte mit sich.

TICKET	ANTEIL BEI \$7M POST	ZUGEHÖRIGE RECHTE
\$25,000	0.36%	Im Investorenregister der Runde genannt; vierteljährliches schriftliches Update.
\$50,000	0.71%	Vierteljährliches schriftliches Update; jährlicher Investorencall.
\$100,000	1.43%	Vierteljährliches Update, jährlicher Call und Informationsrechte auf Anfrage.
\$250,000	3.57%	Informationsrechte, Pro-rata-Recht in der nächsten Runde und vierteljährlicher Zugang zum Management.
\$500,000+	7.14%	Informationsrechte, Pro-rata-Recht, ein Beobachtersitz im Board sowie Namensnennung auf der Investorenseite.

Die Ticketgrößen sind flexibel. Investoren können jeden Betrag ab dem Minimum von \$25,000 zeichnen. Alle Tickets gelten anteilig zu ihrer Größe unter denselben Bedingungen; die Spalte „Rechte“ nennt, was jede Stufe über die Anteile hinaus erhält.



Verwässerung

Was jedes Ticket bei dem genannten \$7,000,000 Post-Money darstellt. Dies ist die einzige Cap-Table-Zahl, die das Kit veröffentlicht; der Rest ist unter unterzeichnetem NDA verfügbar.

\$25,000 0.36%	\$50,000 0.71%	\$100,000 1.43%	\$250,000 3.57%
\$500,000+ 7.14%			

Wofür wir nicht sammeln

Wir sammeln nicht, um das Produkt zu bauen — es ist gebaut und läuft. Wir sammeln nicht, um ein Rebranding, ein Büro, einen Konferenzzirkel um seiner selbst willen oder eine bestimmte Kopfzahl zu finanzieren. Wir sammeln nicht, um einen Rechtsrecherche-Korpus zu kaufen: Unsere Position ist, dass Korpora zur Commodity werden und sich Expertise kumuliert, und wir geben das Geld lieber für die Menschen aus, die verkaufen, sowie für die Compliance, die ihnen das ermöglicht. Und wir sammeln kein Brückenskapital, um eine Entscheidung aufzuschieben — schließt die Runde nicht ab, finanzieren die Dienstleistungs- und Einmalprodukt-Linien das Unternehmen weiterhin, nur in langsamerem Tempo.



Minimal tragfähiger Abschluss und Zeitplan

Die Runde schließt laufend bis Q3 2026 ab. \$750,000 ist der minimal tragfähige Abschluss: darunter kommt die Runde nicht zustande, und es werden keine zugesagten Mittel abgerufen. Darüber verkürzt jedes zusätzliche Ticket die Zeit bis zu den Vertriebseinstellungen, statt den Plan zu ändern.

Verhältnis zur CEMI.ai-Gruppenrunde

Jede Initiative nimmt Kapital auf ihrer eigenen Ebene auf, für ihren eigenen Plan. CEMI.ai nimmt Kapital auf Gruppenebene auf, für die gemeinsame Plattform, die Labore und die Produktionskette, auf der jede Initiative aufbaut. Investoren können auf beiden Ebenen einsteigen, und die beiden Beträge sind komplementär, keine Alternativen: Geld in eine Initiative finanziert den Plan dieses Unternehmens, Geld in die Gruppe finanziert die Maschinerie, auf der sie alle laufen.

Für die Umsatzströme hinter diesen Zahlen — was verkauft wird, wer zahlt, und jeder veröffentlichte Preis zitiert von seiner eigenen Seite — siehe das Dokument zu den Umsatzströmen. [Umsatzströme →](#)



UNTERZEICHNET

Carlos Miranda Levy

Koordinator der Erweiterten Intelligenzen von CEMI

INVESTITIONSANFRAGEN

invest@lawra.io

GESCHÄFTLICHE ANSCHLUSSFRAGEN

business@lawra.io

Lawra sammelt auf Initiativenebene ein; CEMI.ai sammelt auf Gruppenebene ein. Beide Kits sind offen einsehbar.

[CEMI.ai-Investoren-Kit der Gruppe](#) · [Institutionelles CEMI-Dossier](#)



lawra.io/investors

Diese Seite dient ausschließlich Informationszwecken und stellt kein Wertpapierangebot dar. Die Investitionsbedingungen unterliegen der endgültigen rechtlichen Dokumentation.