

AGENTISCHE KI FÜR DIE RECHTSPRAXIS

Lawra.

KI für die Rechtspraxis — mehrsprachig, sovereign-deployable,
bildungsorientiert.

Carlos Miranda Levy · Tanya Mejía-Ricart · Ana Carolina Blanco Haché · Ydarlis Cabrera · Fabiola Herrera · Luishy Medina ·

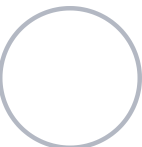
2026



WARUM JETZT

Kapital setzt auf Legal AI — und auf Lateinamerika

Lawra befindet sich an der Schnittstelle beider Signale. Mehrsprachig + LatAm-verankert + sovereign-deployable.



DAS PROBLEM

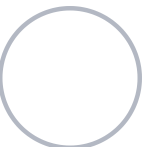
Anwälte wollen KI. Sie haben keinen Weg dorthin.

(

(

(

(



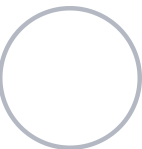
DIE LÖSUNG

Drei Ebenen, ein Unternehmen

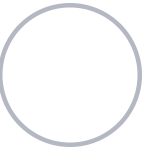
1

2

3



WIE WIR KONKURRIEREN



Über 10+ Rechtsgebiete. Alles in Betrieb.

100+

10+

50+

1.800+

TIEFENVERTEILUNG HEUTE (EHRlich)

TIEF

Handelsrecht · Gesellschaftsrecht · Prozessführung

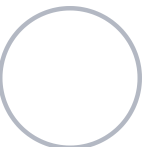
WACHSEND

Arbeitsrecht · Datenschutz · IP · Regulatorik · KI-Governance

ROADMAP

Familienrecht · Steuerrecht

Kein Vaporware. Jedes Tool liefert schon heute zahlungsfähige Ergebnisse. Die AI Suite umfasst 50+ autonome Rechtsagenten — AI Judge, Brief, Lawra Incorporate, Lawsuit Assembly, Conflict Check, Settlement Valuation, E-Filing, AI Lawyer, Workflows, Monitors, sowie unser erweitertes und angepasstes Portfolio an Agenten für Vendor Review, DPA, DSAR, Kündigungen, Markenklärung, Schriftsaterstellung, Aussagevorbereitung, Mahnschreiben und mehr. Lawra Incorporate liefert 95+ Rechtsdokumente, produktisiert als gestufter Freemium-Generator.



TRAKTION

Gebaut vor der Finanzierung



MARKT

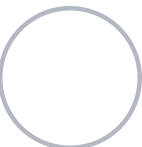
Groß, schnell wachsend — und unser Segment ist unbestritten

**\$1,1
Bio.**

**\$15
Mrd.+**

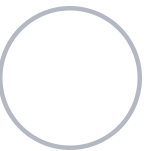
**~2
Mio.+**

Unser adressierbares Segment — mehrsprachiger Mittelmarkt + LatAm + souverän deploybare Enterprise — beträgt bis 2030 **\$1,5 Mrd.–\$3,5 Mrd.** bei konservativer Marktdurchdringung. Über LatAm hinaus: Iberia, Lusophone Africa, mehrsprachige Asien-Pazifik-Kanzleien, EU/Kanada-Mittelmarkt.

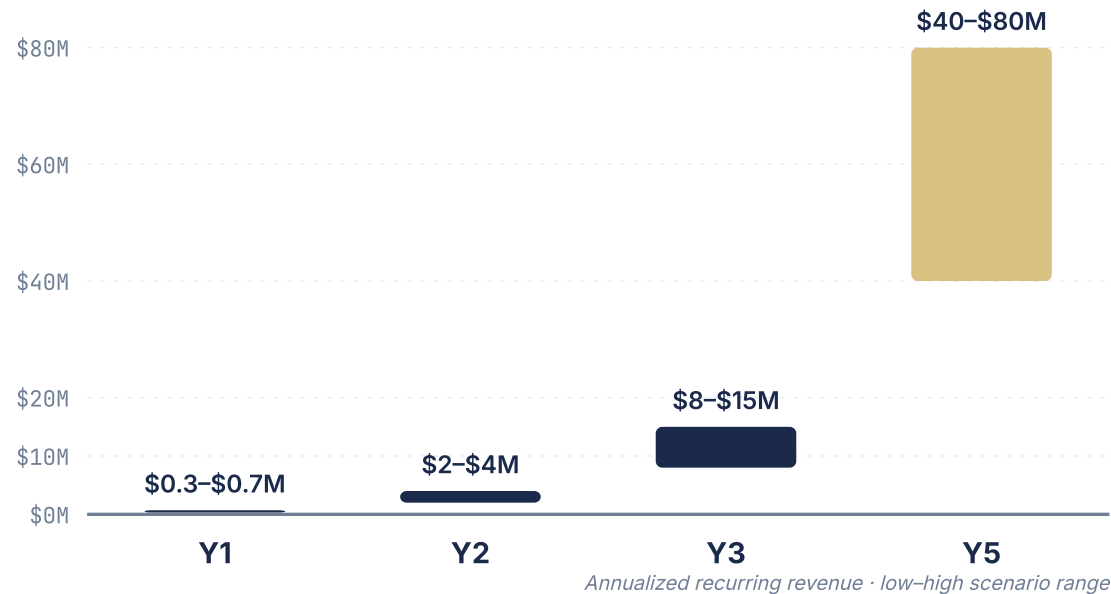


GO-TO-MARKET

Bottom-up zuerst. Enterprise folgt.



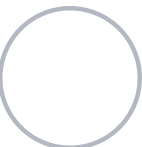
Ambitionierte Projektionen, echter Aufwärtspotenzial



ARR Jahr 5: \$40 Mio.–\$80 Mio. · Betriebsmarge 65–75 %

Break-even: Monat 14–16

Series Seed: 1–3 Mio. \$ bis 5 Mio. \$ ARR. Series A: 10–25 Mio. \$ bei 20–50 Mio. \$ ARR. Kategoriekontext, im Geschäftsplan mit Quelle belegt: Harvey und Enter erreichten jeweils innerhalb von etwa drei Jahren eine Milliardenbewertung.



ROADMAP

Was als Nächstes kommt

onsensus Mode· Lawra
ors· LatAm-Doktrinpakete·
ropic-Legal-Extraktion —
erste 5 zivil
Q3 2026

Q4 2026

Word + Outlook Add-Ins
(AppSource)· Vault· erste
Enterprise-Piloten in MX/CO/BR.

2027

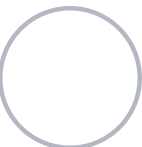
SOC 2 Typ 1, dann Typ II· SOC 2
Typ 1, dann Typ II· Sovereign
Suite live· modellübergreifender

2028+

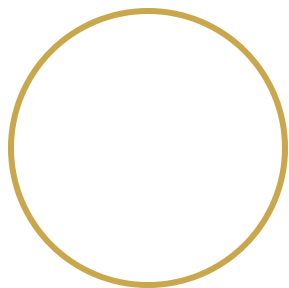
\$40 Mio.+ ARR-Trajektor
selektive LatAm-Akquisitio
globale mehrsprachige
Marktführersc

DAS TEAM

Das Team



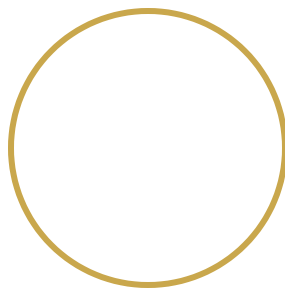
Ein Gründungsteam mit Kompetenz in Regulierung, Recht und technischer Umsetzung sowie jahrzehntelanger kombinierter Praxiserfahrung. Das sind die Menschen auf der Cap Table.



Carlos Miranda Levy

GRÜNDER · INNOVATOR IN CHIEF

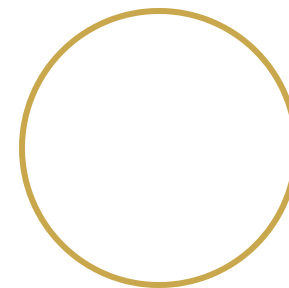
Stanford Digital Vision Fellow · von CNN
gewürdigter Technologieführer · Ökonom ·
Tätigkeit auf vier Kontinenten · Koordinator
der Erweiterten Intelligenzen von CEMI ·
mehrsprachig (EN/ES/FR/PT)



Tanya Mejía-Ricart

**ASSOCIATE · SENIOR VP, RECHT &
REGULIERUNG**

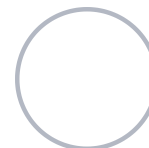
Jahrzehntelange Anwaltspraxis ·
Immobilienrecht, Regulierungsrecht,
Steuerrecht, Patrimonio und Familienrecht
· verankert Lawra in gelebter
Rechtsdogmatik



Ana Carolina Blanco Haché

**ASSOCIATE · VP FÜR IP &
UNTERHALTUNGSRECHT**

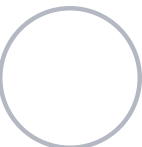
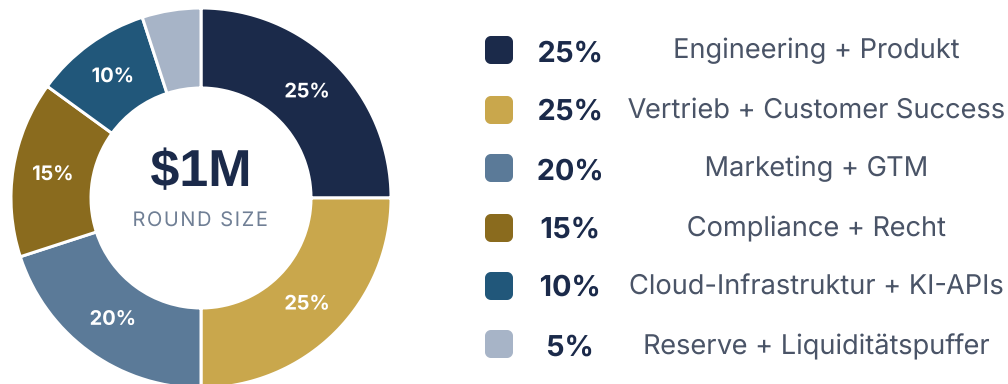
Oxford LLM · Recht des geistigen
Eigentums & Entertainment Law · das
Vertrags- und Compliance-Rückgrat der AI
Suite



MITTELVERWENDUNG

Wohin die \$1M fließen

18-monatiger Betriebshorizont. Mittelzuteilung ausgerichtet an ARR-Treibern:
Launch der Stripe-Paywall, Einstellungen im Enterprise-Vertrieb und Compliance-Zertifizierungen, die Beschaffungsprozesse freischalten.



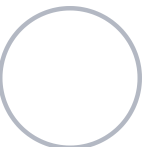
DIE ANFRAGE

Strategische Partner über das höchste Gebot

Wir nehmen \$1,000,000 zu \$6,000,000 Pre-Money / \$7,000,000 Post-Money auf — 14.29% des Unternehmens. Dies ist bepreistes Eigenkapital, kein SAFE: Es gibt keinen Bewertungsdeckel, keinen Discount und keine MFN-Klausel. Mindestticket \$25,000. Tickets ab \$250,000 erhalten ein Pro-rata-Recht; ab \$500,000 einen Beobachtersitz im Board.

Netzwerk. Vertrieb. Jurisdiktionale Expertise. Branchenbeziehungen. Wir bevorzugen Investoren, die mehr als Kapital mitbringen — strategische Partner vor dem Meistbietenden.

[Das Gespräch eröffnen](#)



Vielen Dank.

Lawra · Carlos Miranda Levy · 2026

Das Gespräch fortsetzen

Carlos Miranda Levy

Koordinator der Erweiterten Intelligenzen von CEMI

invest@lawra.io · business@lawra.io

