



INVESTOR FAQ — SEED-RUNDE

Häufig gestellte Fragen

Direkte Antworten auf die Fragen, die ernsthafte Investoren zu Lawras Seed-Runde stellen. Für die wichtigsten Eckdaten siehe den Ask. Für den vollständigen Pitch siehe das Deck. Für die Diligence in der Commitment-Phase steht die Liste am Ende dieser Seite.

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% <i>\$1,000,000 bei \$7,000,000 Post-Money</i>
MINDESTTICKET	\$25,000 <i>Kein Mindestbetrag für strategische Angels</i>
INSTRUMENT	Bepreistes Eigenkapital <i>Kein Bewertungsdeckel, kein Discount, kein MFN — das sind SAFE-Bedingungen, und diese Runde ist kein SAFE.</i>
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 <i>Bis \$1M ARR und dem Auslöser für die Series A</i>
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

Der Ask

invest@lawra.io

Dieses FAQ richtet sich an Investoren, die die aktuelle Runde mit bepreistem Eigenkapital prüfen. Tickets beginnen bei \$25,000. Co-Lead- und Lead-Positionen (\$250,000+) bringen zusätzliche Rechte mit sich, angegeben auf der Ask-Seite.

Was ist das Instrument, und welche Bedingungen gelten?

Bepreistes Eigenkapital. Wir sammeln **\$1,000,000** zu **\$6,000,000 Pre-Money / \$7,000,000 Post-Money** ein, was **14.29%** des Unternehmens entspricht. Da die Runde bepreist ist und kein SAFE, gibt es **keinen Bewertungsdeckel, keinen Discount und keine MFN-Klausel** — die Anteile werden beim Abschluss ausgegeben, und es gibt kein Umwandlungsereignis, auf das gewartet werden muss. Das Mindestticket beträgt **\$25,000**. Jede Stufe bringt über die Anteile hinaus festgelegte Rechte mit sich: vierteljährliche Updates auf jeder Ebene, Informationsrechte ab \$100,000, Pro-rata-Recht ab \$250,000 und einen Beobachtersitz im Board ab \$500,000. Die endgültigen Bedingungen werden in den Zeichnungs- und Gesellschafterdokumenten festgelegt.



Warum dieser Betrag?

\$1,000,000 kosten 18 Monate des Plans, und 18 Monate sind es, was es braucht, um \$1M ARR und eine glaubwürdige Series A zu erreichen. Die Aufteilung lautet **25% Engineering und Produkt · 25% Vertrieb und Customer Success · 20% Marketing und Go-to-Market · 15% Compliance und Recht · 10% Cloud-Infrastruktur und KI-APIs · 5% Reserve**. Die beiden größten Posten sind kommerzieller, nicht technischer Natur, weil das Produkt bereits gebaut ist. **\$750,000 ist der minimal tragfähige Abschluss** und finanziert dieselben 18 Monate, wobei die Vertriebseinstellungen gestaffelt statt gleichzeitig erfolgen; darunter kommt die Runde nicht zustande.

Auf wie viel verwässert mein Ticket?

Bei dem genannten \$7,000,000 Post-Money: **\$25,000 → 0.36% · \$50,000 → 0.71% · \$100,000 → 1.43% · \$250,000 → 3.57% · \$500,000 → 7.14%**. Diese Prozentsätze gelten vor jeder zukünftigen Runde; eine Series A verwässert jeden Anteilsinhaber, Gründer eingeschlossen, anteilig. Diese Verwässerungstabelle ist die einzige Cap-Table-Zahl, die das Kit veröffentlicht — die vollständige Cap Table, die Gründervereinbarung und der Gesellschaftervertrag sind unter unterzeichnetem NDA verfügbar.

Was ist unter NDA verfügbar, und wie erhalte ich es?

Unter unterzeichnetem NDA: **die Cap Table, die Gründer- und Gesellschafterverträge, das Finanzmodell mit monatlichen Prognosen, Umsatz und Pipeline bis heute, kundenbezogene Abrechnung und Kundennamen, die technische Architekturprüfung, Zugang zum Code-Repository, die Bestätigung der IP-Übertragung, der SOC-2-Readiness-Plan und die unterzeichnete Zeichnungsvorlage**. Schreiben Sie an **invest@lawra.io** mit Ihrem Hintergrund und Ihrem Ticketinteresse; wir antworten innerhalb von 48 Stunden, und das Paket wird **innerhalb von 24 Stunden nach Unterzeichnung des NDA** freigegeben.



Wie verhält sich diese Runde zu CEMI.ai?

Lawra ist eine CEMI-Initiative. CEMI steht Investitionen auf zwei Ebenen offen. **Auf Gruppenebene**, durch die Unterstützung der gemeinsamen Plattform — die Personai-Engine, CEMI Factory und CEMI Solutions —, deren Wirkung sich über das gesamte Portfolio kumuliert. **Auf Initiativenebene**, durch die Unterstützung eines konkreten Sektorgeschäfts kurz vor der Kommerzialisierung, mit eigenem Markt, eigenen Kunden und eigener Wirtschaftlichkeit. Diese Runde liegt auf Initiativenebene: Sie finanziert Lawras eigenen Plan. Das Gruppen-Kit findet sich unter cemi.ai/investors und das institutionelle Dossier unter cemi.ai/dossier.

Welche Exit-Wege gibt es?

Drei, in der Reihenfolge, in der wir sie in Betracht ziehen. **Strategische Übernahme** — die etablierten Anbieter im Rechtsinformationsmarkt (Thomson Reuters, LexisNexis, Wolters Kluwer) kaufen seit Längerem KI-Fähigkeiten und Marktzugang zu, und eine mehrsprachige Civil-Law-Plattform ist genau die Art von Reichweite, die sie nicht schnell selbst aufbauen können. **Profitable Unabhängigkeit** — die Dienstleistungslinien können das Unternehmen ohne eine weitere Runde tragen; in diesem Fall stammen die Erträge aus Ausschüttungen und einem Secondary statt aus einem Exit-Ereignis. **Eine spätere Wachstumsrunde**, in der die Anteile früher Investoren aufgewertet werden und Pro-rata-Rechte relevant werden. Wir modellieren keinen Börsengang und veröffentlichen kein Exit-Multiple: Die Renditerechnung hängt von Annahmen ab, die wir Ihnen lieber im Finanzmodell zeigen, das unter NDA verfügbar ist, als sie auf eine Zahl auf einer öffentlichen Seite zu reduzieren.



Was passiert, wenn die Runde nicht abschließt?

Das Unternehmen besteht weiter, nur langsamer. Unterhalb des minimal tragfähigen Abschlusses von \$750,000 kommt die Runde nicht zustande, und zugesagte Mittel werden nicht abgerufen. Lawras Existenz hängt nicht von dieser Runde ab: Die Consulting-, Case-Implementation- und Trainingslinien sind schon heute verkaufsfähig, und die Einmalprodukt-Linien (Lawra Incorporate zu \$499, das Premium-Bundle zu \$149/Monat) sind live und selbstbedient. Was wir verlieren, ist Zeit — die Vertriebeinstellungen erfolgen über einen längeren Zeitraum gestaffelt, das Konferenz- und Content-Programm wird enger, und das Wettbewerbsfenster in Lateinamerika bleibt länger offen für jemand anderen. Das ist das Risiko, für das die Runde bepreist ist, und wir benennen es, statt es zu verschleiern.



Warum \$6 Mio. pre-money — was ist die Vergleichsbasis?

Pre-Revenue-, Pre-Launch-Seed-Runden in Legal AI liegen 2026 typischerweise bei 4–15 Mio. \$ Pre-Money, und Lawra verankert sich am Ende **fertiges Produkt + mehrsprachig + mehrere Geschäftslinien + mehrere Gründer** dieser Spanne, abgeschlagen für null Traktion. **Weder Legora noch Spellbook veröffentlicht eine Seed-Bewertung** — beide nannten ausschließlich Rundengrößen —, daher beanspruchen wir keinen Seed-Vergleichswert. Was beide sehr wohl veröffentlichen, sind Belege aus späteren Phasen dafür, dass Legal AI große Runden und schnelle Umsätze anzieht. Legora kam von einer Seed-Runde über 10,5 Mio. \$ im Mai 2024 unter Führung von Benchmark, ohne offengelegte Bewertung, als das Unternehmen noch als Leya auftrat (wie von Artificial Lawyer berichtet, „Leya AI Assistant Bags \$10.5m Seed Funding...“, 16. Mai 2024 — artificiallawyer.com/2024/05/16/...), zu einer Series A über 25 Mio. \$ unter Führung von Redpoint, ohne Bewertung (Quelle: Legora, „Announcing \$25m in Series A“, 17. Juli 2024 — legora.com/blog/announcing-25m-in-series-a), einer Series B über 80 Mio. \$ bei einer offengelegten Bewertung von **675 Mio. \$** unter Führung von ICONIQ und General Catalyst (Quelle: Legora, 21. Mai 2025 — legora.com/blog/series-b), einer Series C über 150 Mio. \$ bei einer offengelegten Bewertung von **1,8 Mrd. \$** unter Führung von Bessemer Venture Partners (Quelle: Legora, 30. Oktober 2025 — legora.com/blog/series-c) bis zu einer **Series D über 550 Mio. \$ bei einer Bewertung von 5,55 Mrd. \$** unter Führung von Accel (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) — weniger als zwei Jahre von der Seed-Runde zu 5,55 Mrd. \$. Bessemer, einer seiner eigenen Investoren, berichtet, Legora habe im April 2026 **100 Mio. \$ ARR** überschritten, 18 Monate nach dem Launch im Oktober 2024, bei insgesamt über 815 Mio. \$ eingesammeltem Kapital und über 1.000 Kanzleien und Inhouse-Teams in mehr als 50 Märkten (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 Seed-Runde über 10,9 Mio. \$ unter Führung von Moxxie Ventures auf (wie von Legal IT Insider berichtet, 25. Mai 2023 — legaltechnology.com/2023/05/25/...), eine Series A über 20 Mio. \$ unter Führung von Inovia Capital (Quelle: Spellbook, 13. Januar 2024 — spellbook.com/blog/spellbook-raises-20m-...) und eine **Series B über 50 Mio. \$** unter Führung von Keith Rabois bei Khosla Ventures, mit Threshold, Inovia, Bling, Moxxie, Path und Jean-Michel Lemieux (Quelle: Spellbook, „Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures“, 9. Oktober 2025 —



spellbook.com/blog/series-b) — **in keiner der drei Runden wurde eine Bewertung offengelegt.** Das sind Fakten aus späteren Phasen, über Unternehmen, die bereits Kunden und Umsatz haben, und ausdrücklich **keine** Seed-Referenzen für Lawra: Eine Rundengröße in eine Post-Money-Bewertung umzurechnen hieße, die Zahl zu erfinden — das tun wir nicht. Die 6 Mio. \$ Pre-Money sind stattdessen an den Wiederherstellungskosten verankert — was es kosten würde, den live betriebenen Tool-Katalog, die neun Sprachoberflächen und die veröffentlichten Inhalte neu zu bauen — und sie sind unsere Eröffnungsposition, die auf der Ask-Seite verteidigt wird.

Warum ist die Bewertung trotz des fertigen Produkts niedriger als typische Seed-Runden?

Zwei Gründe. Erstens haben wir null Kunden, null MRR, null Absichtserklärungen (wir waren im Stealth-Modus — öffentlicher Launch am 16. Mai 2026). Zweitens sollen Investoren am frühen Aufwärtspotenzial teilhaben. Bei 6 Mio. \$ Pre-Money entspricht ein Mindestticket von 25.000 \$ etwa 0,36 % eines Unternehmens, dessen Tool-Katalog, neun Sprachoberflächen und veröffentlichte Inhalte bereits gebaut und live sind.

Was ist Lawras Burggraben?

Drei Ebenen. (1) **Mehrsprachig** — wir liefern in 9 Sprachen aus, einschließlich Arabisch mit RTL. Harvey, CoCounsel, Luminance und Legora sind überwiegend englischsprachig. (2) **Multi-Produkt-Ökosystem** — Content + Bildung + ein Katalog mit 50+ Tools in anwaltsverständlichen Produktkategorien + Consulting + Lawra Contracts + Lawra Incorporate Premium. Kein Single-Product-Ansatz. (3) **Eine Gründungsdokumente-Bibliothek mit 95+ Dokumenten** — ausgeliefert als gestufter Freemium-Paketgenerator, nicht als Dokumentenbibliothek zum Durchblättern.



Warum jetzt?

Kapital bewegt sich in Legal AI schnell, und nicht mehr nur in Richtung BigLaw: Lateinamerika brachte im Mai 2026 sein erstes KI-Einhorn hervor, und im Juni 2026 ging eine Series B über 70 Mio. \$ an eine Plattform für interne Rechtsabteilungen — beide im Geschäftsplan mit Quelle belegt. Investoren suchen aktiv die nächste Legaltech-Wette. Lawra ist für einen Käufer gebaut, den die Kategorieführer nicht bedienen: LatAm, Iberien und der mehrsprachige Mittelstand des Zivilrechts — neun Sprachen, Zivilrechtskompetenz, souveräne Bereitstellung. Aktuelle Bewertungen von Wettbewerbern geben wir hier nicht wieder; sie ändern sich alle paar Monate, und die Zahlen, die wir nennen, tragen ihre Quelle.

Was passiert, wenn Harvey oder CoCounsel in Lawras Markt eintreten?

Sie hatten 3 Jahre Zeit, einzutreten, und haben es nicht getan. Der Grund ist strukturell: ein englischtrainiertes Modell + ein englisches Geschäftsteam + AmLaw-100-GTM lässt sich nicht übertragen. Lawra ist von Grund auf für Zivilrechts-Jurisdiktionen, Spanisch + Portugiesisch + Arabisch + Chinesisch + Japanisch + 4 europäische Sprachen und Mittelmarkts-Preisgestaltung gebaut. Selbst wenn Harvey morgen seine Aufmerksamkeit auf LatAm richtete, bräuchte es 12–18 Monate, um das zu tun, was wir bereits geliefert haben. Wir nutzen dieses Fenster, um Distribution zu sichern und mehrjährige Enterprise- + Regierungsabkommen zu unterzeichnen, die sie nicht rückgängig machen können.

Wie ist die Gründer-Stimmrechte nach Verwässerung geschützt?

Die Gründer halten eine **gebündelte Stimmrechtsvereinbarung** (pooled voting agreement) für Board-Angelegenheiten und stimmen als Block ab. **Vorbehaltene Angelegenheiten** (Verkauf, Auflösung, neues Eigenkapital, Änderungen am ESOP) erfordern eine Supermajorität der Gründer, und **Drag-along**-Rechte erlauben es derselben Supermajorität, einen Verkauf zu erzwingen. Dies ist im Acuerdo de Socios (Gesellschaftervertrag) geregelt, der zusammen mit der Cap Table unter unterzeichnetem NDA verfügbar ist. Investoren dieser Runde erhalten die für ihre Stufe auf der Ask-Seite genannten Rechte.



Wie fange ich an?

Schreiben Sie eine E-Mail an **invest@lawra.io** mit Ihrem Hintergrund und Ihrem Ticketinteresse. Wir antworten innerhalb von 48 Stunden mit den Unterlagen und schlagen ein 30-minütiges Einführungsgespräch vor. Für geschäftliche oder partnerschaftliche Gespräche statt Investitionen schreiben Sie an **business@lawra.io**. Lawra verlässt den Stealth-Modus am 16. Mai 2026 — wir freuen uns über Gespräche schon jetzt und bis Q3 2026.

Wie wirkt sich die Open-Source-Veröffentlichung von claude-for-legal durch Anthropic auf Lawras Position aus?

Anthropic veröffentlichte **claude-for-legal** 2026 — 80+ Workflow-Agenten über mehr als ein Dutzend Plugins nach Rechtsgebiet (github.com/anthropics/claude-for-legal). Das ist die stärkstmögliche Bestätigung der agentischen Legaltech-Kategorie, in der Lawra unabhängig aufgebaut hat. Es ist englisch-zentriert und am Common Law ausgerichtet; unsere Anpassungsarbeit ist die Civil-Law- und Mehrsprachigkeitsebene darüber. Der 9-Sprachen-, LatAm-, Sovereign- und Simulator-Stack bleibt unser eigener.

Wie organisiert Lawra sein Angebot nach Rechtsgebieten?

Heute decken wir **10+ Rechtsgebiete** mit unterschiedlicher Tiefe ab — und wir sind transparent darüber. **Tief:** Handelsrecht, Gesellschaftsrecht und Prozessrecht. **Im Ausbau:** Arbeitsrecht, Datenschutz, geistiges Eigentum, Regulierung und KI-Governance — in jedem Bereich mindestens ein zentrales Tool live, mit der Erweiterung über Anthropic-Extraktionen auf der Roadmap. **Auf der Roadmap:** Familienrecht und Steuerrecht. Dieselben 50+ Tools und 10+ Agenten, dargestellt als tiefe Verticals, wo wir gewinnen, und als ehrliche Roadmap, wo wir es noch nicht tun.



Diligence und der Datenraum

Verfügbar unter unterzeichnetem NDA, freigegeben innerhalb von 24 Stunden nach Unterzeichnung:

- Cap Table sowie Gründer- und Gesellschafterverträge
- Finanzmodell mit monatlichen Prognosen sowie Umsatz bis heute
- Kundennamen, kundenbezogene Abrechnung und die Vertriebspipeline
- Technische Architekturprüfung und Zugang zum Code-Repository
- Bestätigung der IP-Übertragung und Status der Markenmeldungen
- SOC-2-Readiness-Plan und die Compliance-Roadmap
- Die unterzeichnete Zeichnungs- und Gesellschaftervertragsvorlage

Ablauf: (1) Dieses Kit lesen — die Summary, der Ask und der Businessplan beantworten die meisten Fragen. (2) Ein Gespräch, um die Passung zu klären. (3) Unverbindliche Zusage zur Ticketgröße, NDA unterzeichnet, Diligence-Paket innerhalb von 24 Stunden freigegeben. (4) Zeichnungsdokumente unterzeichnet und Mittel beim Abschluss abgerufen.

Sprechen Sie direkt mit uns

Falls dieses FAQ Ihre Fragen nicht beantwortet, schreiben Sie an invest@lawra.io. Geschäfts- und Partnerschaftsanfragen gehen an business@lawra.io. Wir prüfen jede Investorenanfrage persönlich.

E-Mail an invest@lawra.io

business@lawra.io

[Das vollständige Deck lesen](#)



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