



UMSATZSTRÖME

Was Lawra verkauft, und wer dafür bezahlt

Eine Zeile pro Umsatzstrom. Jeder Preis auf dieser Seite ist von Lawras eigenen veröffentlichten Seiten zitiert, mit angegebenem Pfad. Nichts hier ist rekonstruiert, gemittelt oder prognostiziert.

Die Abonnementpreise der AI Suite werden beim Laden der Seite live von Stripe geliefert und sind daher in diesem Repository nicht fest hinterlegt. Die unten genannten Zahlen sind die, die die Seite selbst im Text veröffentlicht; die aktuellen Preise je Stufe finden sich auf lawra.io/pricing.



AI-Suite-Abonnement — Stufen Basic, Optimum, Premium und Premium+ des Tool- und Agentenkatalogs, selbstbedient und rein softwarebasiert.

WER ZAHLT

B2C — Privatpersonen; B2B — Unternehmen. Anwälte und Kanzleien; Freiberufler und selbstständige Fachkräfte; Großunternehmen.

EINNAHMEQUELLE

Abonnements (SaaS, Mitgliedschaften)

VERÖFFENTLICHTER PREIS

„Gestufte Abonnementkatalog mit KI-Tools und autonomen Rechtsagenten. Self-Service, reine Software. Von 9 \$/Monat für einzelne Anwälte bis hin zu Enterprise-Stufen.“

„Preise in USD, monatlich abgerechnet. Gutscheine und Testguthaben werden beim Checkout verrechnet.“

Die Abonnementpreise je Stufe werden live von Stripe geliefert und beim Laden der Seite von lawra.io/pricing gelesen.

veröffentlicht unter [/pricing/](#)

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Der wiederkehrende Kern des Plans. Im veröffentlichten Umsatzmix für Jahr 3 liegt AI-Suite-SaaS bei 11% des Umsatzes — an dritter Stelle hinter Consulting und Case Implementation —, wobei der Plan ausdrücklich zunächst dienstleistungsgetrieben ist und dann in Abonnements übergeht.



Lawra Incorporate — ein gestufter Generator für Gründungsdokumentpakete, der ein Paket mit 95+ Dokumenten erstellt, verkauft als Einmalfreischaltung oder gebündelt in einem monatlichen Abonnement.

WER ZAHLT

B2C — Privatpersonen; B2B — Unternehmen. Startups; KMU; Freiberufler und selbstständige Fachkräfte.

EINNAHMEQUELLE

Produktverkauf; Abonnements (SaaS, Mitgliedschaften)

VERÖFFENTLICHTER PREIS

„Kostenlos (Anmeldung erforderlich)“

„Ab US\$199 einmalig“

„Ab US\$299 einmalig“

„Ab US\$399 einmalig“

„US\$499 einmalig · oder US\$149/Monat unbegrenzt“

veröffentlicht unter </products/business-formation/incorporation/>

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Der Freemium-Einstiegspunkt und der schnellste Weg zum ersten Umsatz: eine kostenlose Stufe mit Anmeldepflicht, dann eine Einmalfreischaltung, dann das monatliche Bundle.



Founders Package — das Gründungsgerüst: Dienstleistungsvertrag, IP-Übertragung und Side Letter, als Paket generiert.

WER ZAHLT

B2C — Privatpersonen; B2B — Unternehmen. Startups; Freiberufler und selbstständige Fachkräfte.

EINNAHMEQUELLE

Produktverkauf

VERÖFFENTLICHTER PREIS

„Kostenlos (Anmeldung erforderlich)“

„Ab US\$99 einmalig“

„Ab US\$199 einmalig“

veröffentlicht unter </products/business-formation/founders-package/>

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Ein preisgünstiger Begleiter zu Lawra Incorporate; als Akquiseprodukt konzipiert, nicht als Umsatzsäule.



Sovereign Suite — Bereitstellung der Plattform innerhalb der eigenen Infrastruktur des Kunden, wobei der Kunde die Modell-API-Kosten direkt trägt.

WER ZAHLT

B2B — Unternehmen; B2G — Regierung und öffentlicher Sektor. Großunternehmen; Regierung und öffentlicher Sektor; Banken und Finanzinstitute.

EINNAHMEQUELLE

Lizenzen und Lizenzgebühren; Dienstleistungsverkauf

VERÖFFENTLICHTER PREIS

„Ab US\$2.500 (einmalig)“

„Ab US\$5.000 (projektbasiert)“

„Ab US\$1.000 / Monat“

veröffentlicht unter </services/sovereign-suite/>

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Die Linie für regulierte Käufer. Deshalb finanziert die Runde SOC-2- und ISO-Readiness: Erst die Compliance-Investition macht diesen Umsatzstrom im großen Maßstab verkaufbar.



Consulting und KI-Transformation — strategische Begleitung von der Bewertung bis zur vollständigen kanzleiweiten Transformation.

WER ZAHLT

B2B — Unternehmen; B2G — Regierung und öffentlicher Sektor. Anwälte und Kanzleien; Großunternehmen.

EINNAHMEQUELLE

Consulting

VERÖFFENTLICHTER PREIS

Auf Anfrage

„Dienstleistungsmandate und Sovereign-Bereitstellungen werden individuell umrissen. Kontaktieren Sie unser Team für ein maßgeschneidertes Angebot.“

veröffentlicht unter [/pricing/](#)

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Die größte Einzellinie im veröffentlichten Umsatzmix für Jahr 3 mit 41% des Umsatzes, und die Linie, die das Unternehmen finanziert, während die Abonnements hochlaufen.



AI-Readiness-Assessment — eine Diagnose, wo eine Kanzlei steht und was sie braucht, bevor irgendetwas eingesetzt wird.

WER ZAHLT

B2B — Unternehmen. Anwälte und Kanzleien.

EINNAHMEQUELLE

Consulting

VERÖFFENTLICHTER PREIS

Auf Anfrage

„Dienstleistungsmandate und Sovereign-Bereitstellungen werden individuell umrissen. Kontaktieren Sie unser Team für ein maßgeschneidertes Angebot.“

veröffentlicht unter [/pricing/](#)

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Der Eingang zu Consulting und Training; im veröffentlichten Umsatzmix für Jahr 3 liegt es bei 11%.



Trainingsprogramme — strukturierte Programme, die KI-Kompetenz in einer Rechtsorganisation aufbauen, von kostenlosen Lernmodulen bis zu vollständig individuellen Kohorten.

WER ZAHLT

B2B — Unternehmen; Bildung und Wissenschaft. Anwälte und Kanzleien; Lehrkräfte und Bildungseinrichtungen.

EINNAHMEQUELLE

Training und Veranstaltungen

VERÖFFENTLICHTER PREIS

Auf Anfrage

„Von kostenlosen Lernmodulen bis hin zu vollständig maßgeschneiderten Programmen — KI-Kompetenz auf jeder Ebene Ihrer Organisation aufbauen.“

veröffentlicht unter [/services/](#)

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Im veröffentlichten Umsatzmix für Jahr 3 liegt Training bei 10%. Die kostenlosen Module sind zugleich der Top-of-Funnel für jede andere Linie.



Case Implementation — der durchgängige Einsatz eines bestimmten KI-Agenten oder Workflows in einem laufenden Mandat oder Rechtsgebiet.

WER ZAHLT

B2B — Unternehmen. Anwälte und Kanzleien; Großunternehmen.

EINNAHMEQUELLE

Dienstleistungsverkauf

VERÖFFENTLICHTER PREIS

Auf Anfrage

„Dienstleistungsmandate und Sovereign-Bereitstellungen werden individuell umrissen. Kontaktieren Sie unser Team für ein maßgeschneidertes Angebot.“

veröffentlicht unter [/pricing/](#)

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Zweitgrößte Linie im veröffentlichten Umsatzmix für Jahr 3 mit 15%, und die Brücke zwischen Consulting und wiederkehrendem Abonnement.



Digital Twin — ein konfiguriertes Abbild der eigenen Rechtsdogmatik, Präzedenzfälle und des Formulierungsstils einer Kanzlei, betrieben innerhalb der AI Suite.

WER ZAHLT

B2B — Unternehmen. Anwälte und Kanzleien; Großunternehmen.

EINNAHMEQUELLE

Dienstleistungsverkauf

VERÖFFENTLICHTER PREIS

Auf Anfrage

„Dienstleistungsmandate und Sovereign-Bereitstellungen werden individuell umrissen. Kontaktieren Sie unser Team für ein maßgeschneidertes Angebot.“

veröffentlicht unter [/pricing/](#)

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Die Linie mit dem höchsten Vertrauensbedarf und dem geringsten Volumen; im veröffentlichten Umsatzmix für Jahr 3 liegt sie bei 5%. Ihre Fallstudien speisen den Content-Burggraben.



Speaking — Konferenz-Keynotes und Executive-Sessions zu KI in der Rechtspraxis.

WER ZAHLT

B2B — Unternehmen; Bildung und Wissenschaft. Anwälte und Kanzleien; Lehrkräfte und Bildungseinrichtungen.

EINNAHMEQUELLE

Training und Veranstaltungen

VERÖFFENTLICHTER PREIS

Auf Anfrage

„Dienstleistungsmandate und Sovereign-Bereitstellungen werden individuell umrissen. Kontaktieren Sie unser Team für ein maßgeschneidertes Angebot.“

veröffentlicht unter [/pricing/](#)

STATUS

Live

ROLLE IM PLAN

Im veröffentlichten Umsatzmix für Jahr 3 liegt Speaking bei 6%. Seine eigentliche Rolle ist Sichtbarkeit: Es speist Assessment und Consulting.

Was diese Seite nicht veröffentlicht, und warum

Lawra ist noch vor Umsatz, und das sagen wir offen: Der öffentliche Launch ist am 16. Mai 2026, und es gibt bisher keinen Umsatz, keine Run Rate und keine kundenbezogene Abrechnung zu berichten. Wo eine Dienstleistung individuell zugeschnitten wird, ist der Preis tatsächlich nicht veröffentlicht — er hängt vom jeweiligen Auftrag ab, und einen Durchschnitt anzugeben würde bedeuten, eine Zahl zu erfinden, die die Seite nicht hat. Finanzielle Bedingungen, das Finanzmodell und ausführliche Unterlagen sind auf Anfrage verfügbar; Kundennamen und einzelne Abrechnungszahlen werden nicht veröffentlicht und stehen Investoren unter unterzeichnetem NDA zur Verfügung. Die Zahlen auf dieser Seite beschreiben heute



aufgebaute und betriebene Kapazität; der Umsatzmix für Jahr 3 ist der eigene Plan des Unternehmens, als Plan ausgewiesen, und zukunftsgerichtete Aussagen sind als solche gekennzeichnet.

Quellen, in Reihenfolge ihrer Vorrangigkeit: Lawras eigene veröffentlichte Preisseiten, wörtlich zitiert mit dem oben angegebenen Pfad; danach die CEMI-Business-Profiles-Quelle der Wahrheit für diese Initiative. Nichts sonst.

Der Ask → Businessplan → Preise →

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