

Der digitale Experte für Eltern, der Ihre Familie wirklich kennt



Eltern scheitern nicht am Wissen. Sie scheitern an der Kapazität. Der Hauptauslöser ist Erschöpfung, nicht Unwissen (UNICEF, 2025).



Informationsflut

Digitale Überlastung. KI, Google, Foren und soziale Medien geben oft widersprüchliche oder generische Ratschläge.



Hilfe kommt zu spät

Ein Experte ist erst in einer Woche oder später verfügbar, ab 60 €. Der Wutanfall passiert jetzt, im Laden.



Generisch, nicht persönlich

„Für alle gleich“-Ratschläge berücksichtigen weder Alter noch Temperament oder die konkrete Situation des Kindes.



Kapazität, nicht Wissen

Ohne ausreichende Unterstützung verlieren Eltern anspruchsvollerer Kinder ihr Selbstvertrauen

Chance



Digitale Eltern sind die Norm

Eltern managen Gesundheit, Finanzen und Lernen über Apps. Dasselbe erwarten sie für die Erziehung.



KI ermöglicht Personalisierung

Gezielte Ratschläge, abgestimmt auf Alter, Temperament, Erziehungsstil und Situation des Kindes.



Psychische Gesundheit wird Priorität

Eltern und Institutionen erkennen zunehmend den Wert von Investitionen in die emotionale Resilienz von Kindern

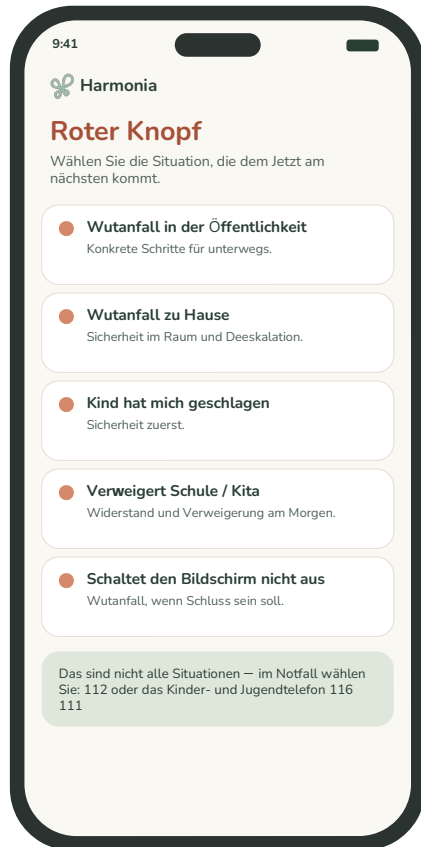
100.000+

Good Inside (Dr. Becky) berichtet über 100.000 Abonnenten und rund 34 Mio. \$ Jahresumsatz. Fachinhalte, Community und GiGi AI zeigen, dass Eltern bereits für Unterstützung zahlen.

Quelle: Fortune, 2026

Hilfe in dem Moment, in dem nichts anderes wirkt.

Harmonia ist eine edukative B2C-Eltern-App für Eltern von Kindern von 3 bis 7 Jahren (später 2 bis 17 Jahre), die hyperpersonalisierte Empfehlungen für alltägliche Erziehungsherausforderungen liefert. Die Personalisierung leistet unser eigenes KI-System, das einem proprietären deterministischen Entscheidungsmodell folgt, entworfen und getestet von einer Psychologin.



Dynamisches Profil

Temperament, Auslöser und Erziehungsstil – über die Zeit aufgebaut.



KI auf fachlicher Grundlage

Empfehlungen aus dem Profil und aus von einer Psychologin kuratierter Fachliteratur.



10-Tage-Plan + Tracking

Misst, ob die Strategie wirkt – kein Raten.



„Roter Knopf“

Krisenhilfe in Echtzeit (Eltern-SOS)



Rückkopplung aus dem Eltern-„Journal“ und Musteranalyse

Eltern halten fest, wann, mit wem und wonach das Problem auftritt.



Zusammenfassung für Fachpersonen

Ein strukturierter Überblick für Kinderarzt oder Psychologin.

Ein strukturiertes Familienprofil, fachlich geführte Pläne und tägliches Feedback bilden eine kontinuierliche Begleitung. Erster Fokus: Familien mit Kindern von 3–7 Jahren in Kroatien.

Die App lernt täglich aus dem Feedback der Eltern und bietet daraufhin proaktiv Hilfe an.

- Die Harmonia-App meldet sich von selbst in den Schlüsselmomenten des Tages.

● Morgen

„Sie weint jeden Morgen beim Anziehen. Ich weiß nicht, was ich tun soll.“

● Übergänge

„Jedes Abholen aus der Kita endet im Wutanfall.“

● Spiel & Grenzen

„Er schlägt, wenn etwas nicht nach seinem Willen läuft.“

● Zubettgehen

„Sie bittet zehnmal hintereinander um nur noch eine Sache.“

KI

Lernt aus Mustern und passt sich an

Erkennt Harmonia einen wiederkehrenden Auslöser, benennt sie das Muster und passt die Vorschläge an Ihr Kind an.

!

Präventionstipp

Vor einem typisch schwierigen Moment meldet sich Harmonia: „Übergang in 15 Min. – probieren Sie den Countdown, der letzten Dienstag funktioniert hat.“

DATENSCHUTZ



Alle Fragebogen- und Nutzereingaben werden anonymisiert, bevor sie die KI-Ebene erreichen. Das Harmonia-Modell arbeitet in einem geschlossenen, deterministisch validierten Empfehlungsset; die gesamte Datenverarbeitung entspricht der DSGVO und den EU-Vorgaben zum Schutz der Daten Minderjähriger.

Die App lernt täglich aus dem Feedback der Eltern und bietet daraufhin proaktiv Hilfe an.



Die Harmonia-App meldet sich von selbst in den Schlüsselmomenten des Tages.



Morgen

„Die Morgenroutine war gestern schwierig. Probieren Sie das vor dem Frühstück.“



Übergänge

„Zeit zum Anziehen. Wie lief es?“



Spiel & Grenzen

„Haben Sie heute eine Grenze für XX gesetzt und sie gehalten, als Ihr Kind dagegen anging?“



Zubettgehen

„Fertigmachen fürs Bett. War es heute Abend ruhiger?“



Lernt aus Mustern und passt sich an

Drei Tage ohne Antwort → die App fragt nach, was los ist, und passt den Plan an.



Präventionstipp

Zum Check-in gibt es einen konkreten Schritt, basierend auf dem, was bei diesem Kind bisher gewirkt hat.

Ergebnis: Je mehr die App genutzt wird, desto präziser werden ihre Empfehlungen — Harmonia wird für Eltern zu einer immer wertvolleren Stütze.

Wir verbinden die Interessen des Kindes mit Umgebungssignalen zu einem einzigen Vorschlag.



Weitere Daten werden während der Nutzung schrittweise erfasst



Natur & Tiere

„Ob das Kind gern draußen ist und welches sein Lieblingstier ist.“

+



Wasser & Park

„Ob es Wasser mag und einen Lieblingspark oder -spielplatz hat.“

+



Wettervorhersage

„Bei Sonne geht der Vorschlag nach draußen, bei Regen nach drinnen.“

+



Pollen & Luftqualität

„Hohe Pollenbelastung oder schlechte Luft → es wird eine Alternative für drinnen vorgeschlagen.“



UV-Strahlung

Bei hohem UV-Index passt sich der Vorschlag an: weniger Zeit draußen oder Zeit im Schatten.



Standort während der Nutzung

Wird nur bei geöffneter App genutzt, damit der Vorschlag zu dem passt, was in der Nähe verfügbar ist.

Ergebnis: Hohe Personalisierung, die unbemerkt im Hintergrund arbeitet. Ist das Lieblingstier eines Kindes zum Beispiel ein Hund, können wir ihn in Aktivitätsvorschläge einbauen oder wir empfehlen eine Aktivität in einem nahen Park, Schwimmbad oder an einem anderen passenden Ort den Kind und Familie mögen.

Von Unsicherheit zu einer ruhigen Entscheidung, in wenigen Schritten.



So sieht es in der App aus.

9:41

Harmonia

Schritt 1 von 20

Wie alt ist Ihr Kind?

Das Alter bestimmt, welche Techniken greifen. Wählen Sie das nächstliegende.

☐ 2 Jahre

☐ 3 Jahre

☒ 4 Jahre

☐ 5 Jahre

☐ 6 Jahre

☐ 7 Jahre

Weiter

1 · Profil anlegen in
rund 20 Fragen

9:41

Harmonia

Schritt 3 von 20

Was führt Sie her?

Wählen Sie bis zu drei Gründe, beginnend mit dem wichtigsten.

☒ **Schlaf**
Geht nicht ins Bett, wacht nachts auf, sucht Nähe

☒ **Bildschirme & Technik**
Kann Bildschirme schwer ausschalten, Wutanfälle wegen Inhalten

☐ **Essen**
Wählerisch, verweigert neues Essen

☐ **Kooperation**
Hört nicht zu, widersetzt sich Anweisungen

☐ **Emotionen**
Wutausbrüche, beruhigt sich schwer

Ein Grund ist keine Diagnose. Jede Wahl folgt demselben Weg: Sicherheitscheck → Bereich → konkretes Muster.

Weiter (2 gewählt)

2 · Familiensituation
beschreiben

9:41

Harmonia

Schritt 16 von 20

Ihr Plan ist fertig

Das machen wir, und in diesem Tempo.

AKTIVER FOKUS

AKTUELL IN ARBEIT

Schrittweise Schlafanpassung

TARGET · SLP-010 + CORE · SLP-015

DIESE WOCHE

1 **4-Schritte-Abendroutine einführen**
TARGET · Schrittweise Anpassung

2 **Bildschirme 30 Min. vor dem Schlafen aus**
CORE · Schlafhygiene

Insgesamt zwei bis drei Maßnahmen aus allen aktiven Fokusbereichen zusammen – inklusive Elternunterstützung.

Plan starten

3 · Anleitung erhalten

9:41

Harmonia

Check-in · Tag 10

Erste formale Bewertung. Ihre Antworten entscheiden, ob wir fortfahren, anpassen oder stoppen.

CHK-153: Wie konsequent haben Sie die Empfehlungen umgesetzt?

☒ Überwiegend ja – an den meisten Tagen

☐ Teilweise – weniger als die Hälfte

☐ Überwiegend nein – selten oder nie

CHK-144: Wie würden Sie die Situation im Vergleich zum Start beschreiben?

☐ Besser als sonst

☒ Etwa gleich

☐ Schlechter als sonst

Check-in abschließen

Start Plan Check-in Bibliothek Profil

4 · Fortschritt verfolgen

Ein genaues Familienprofil. Begleitung, die sich weiterentwickelt.

Produkt	Ansatz	Abwägung	Geplanter Vorteil von Harmonia
Good Inside	Dr. Beckys Fachmethode, Inhaltsbibliothek, Eltern-Community und GiGi-KI-Chat mit Spracheingabe.	Chat-Hilfe beginnt mit der Frage und dem Kontext der Eltern.	Detailliertes Familienprofil: strukturierte Antworten zu Kind, Familiendynamik und Erziehungsstil prägen einen fortlaufenden Plan.
Joy	KI auf Basis von Fachwissen sowie Zugang zu zertifizierten Elterncoaches rund um die Uhr.	Persönliches Coaching benötigt Fachkräftezeit; die Kapazität muss die Nachfrage abdecken.	Softwaregestützte Begleitung: fachliche Regeln steuern Alltagspläne. Start mit 3–7 Jahren, später breitere Altersabdeckung geplant.
MissPoppins	Marktplatz für persönliche Coachingtermine und Pakete, auch als Arbeitgeberangebot.	Jeder gebuchte Termin erfordert Zeit und Verfügbarkeit eines Coaches.	Ein täglicher Plan: Zehntageszyklen, Check-ins und Weiterleitung bei fachlichem Unterstützungsbedarf.
Harmonia	Geplant: Familienprofil, täglicher Check-in und Zehntagesprüfung – fortsetzen, anpassen oder weiterleiten. HR-Planpreis: 8,99 €/Monat.	Beta in Entwicklung. Nutzen, Bindung und Bereitstellungskosten werden im Piloten geprüft.	Ein fortlaufender Prozess: strukturierte Erfassung, fachliche Entscheidungsregeln und Familienfeedback in einem softwaregestützten Plan.

Wettbewerberbeschreibungen beruhen auf offiziellen Produktquellen, geprüft am 9. Oktober 2026. Abwägungen sind unsere Einschätzung der veröffentlichten Servicemodelle. Harmonias Funktionen und Vorteile sind geplant und werden im Piloten geprüft.

Wir begleiten Eltern durch den Großteil der Erziehung.



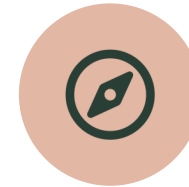
Frühe Jahre · 2–6

Wutanfälle, Grenzen, Schlaf,
Eingewöhnung in der Kita und
Selbstständigkeit.



Schulalter · 7–12

Schule und Motivation,
Bildschirme, Freundschaften,
Selbstvertrauen und Emotionen.



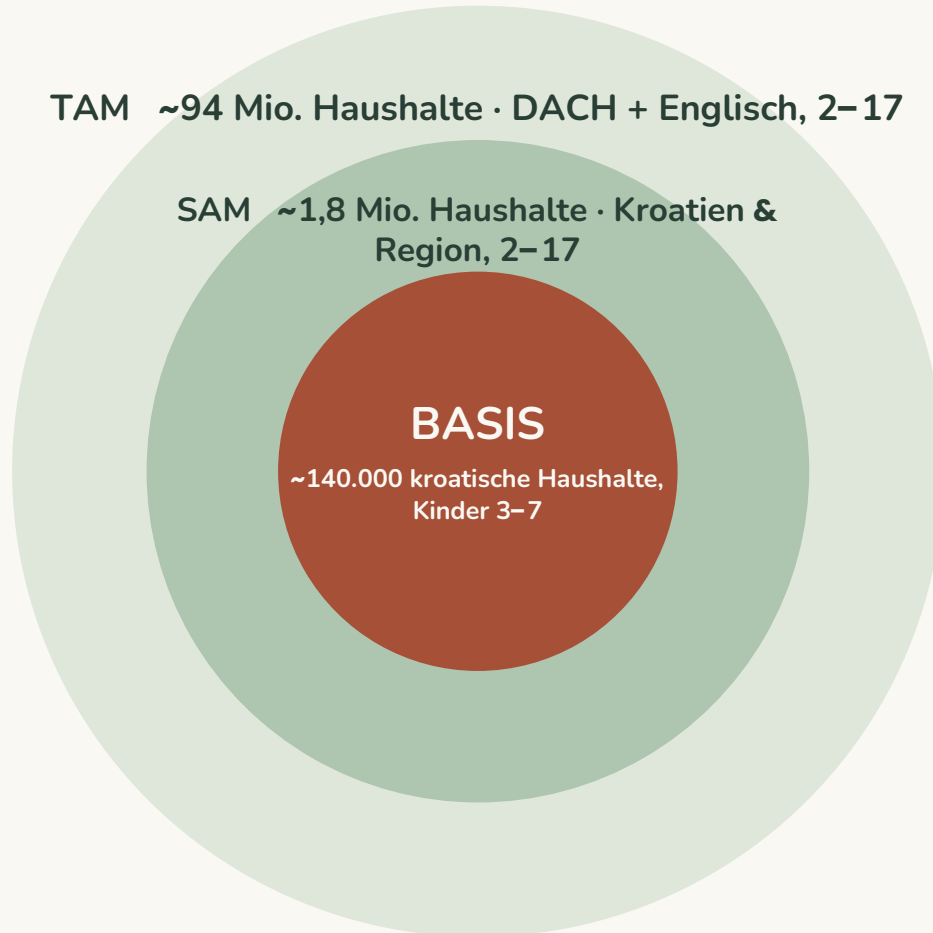
Jugend · 13–17

Psychische Gesundheit,
Autonomie, Risiko,
Kommunikation und Vertrauen.

Primäre Nutzerinnen: Mütter von 25–45 Jahren, digital versiert, auf der aktiven Suche nach hochwertigen, gezielten Erziehungsinhalten.

Sekundär: Eltern und primäre Bezugspersonen; Kitas, Schulen und Kliniken als B2B-Kanal.

Eine wachsende Kategorie von Eltern-Apps



≈ 1,8 Mrd. \$

Weltmarkt heute Eltern-Apps, 2025.

≈ 5–6 Mrd. \$

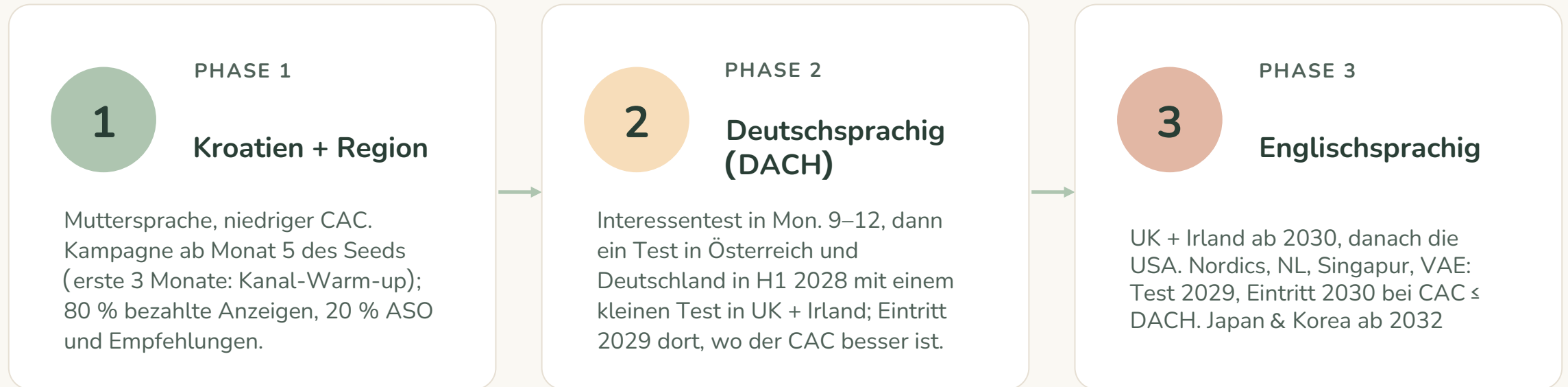
Prognose 2035 CAGR ~11–12 % (mehrere Quellen)

≈ 1 %

Harmonias Anteil am Weltmarkt

52,7 Mio. € Umsatz 2035 (≈57 Mio. \$)

Wir bauen Publikum und Vertrauen vor der App auf



Akquisekanäle



B2B



Digitale Kanäle



Kinderärzte/
Psychologen und
Partnerverbände



Influencer

Von der Muttersprache zur globalen Reichweite.

PHASE 1 · 2027–28

Kroatien und die Region

Kroatien

Serbien

Bosnien & Herzegowina

Montenegro

Muttersprache, niedriger CAC, bestehende Vertrauenskanäle (Workshops, Kinderärzte, Kitas und Unternehmen).

PHASE 2 · 2028–31

Deutschsprachig (DACH)

Österreich (Test 2028)

Deutschland (Test 2028)

Schweiz (deutsch)

Diaspora in DE & AT

Interessententest in Mon. 9–12, Test in H1 2028 mit kleinem Signaltest in UK + Irland; Eintritt 2029 dort, wo der CAC besser ist.

PHASE 3 · 2029+

Englisch & kaufkraftstark

UK + Irland (2030)

USA + Kanada · ANZ

Nordics + NL (Test 2029)

Japan & Südkorea (2032+)

Die englische Version existiert ab dem Test 2028. Kaufkraftstarke Märkte werden 2029 getestet; Eintritt 2030 nur bei CAC ≤ DACH. Japan und Korea mit Lokalisierung.

Ein Team, das die Workshops live getestet hat, digitalisiert sie jetzt.

FACHLICHE GRUNDLAGE

10+ Jahre Erfahrung von Tihana Starčević, Entwicklungspsychologin

Dazu: Workshops mit 100+ Kindern im Schuljahr 2025/2026 (Grundschule A. Šenoa).

Beta vor der Seed-Runde. Während der Beta durchläuft die KI simulierte Szenarien, die Psychologin prüft den Entscheidungsbaum.

Plan und Entscheidungstore

Herbst 2026



Beta und internes Testen mit KI,
eigenfinanziert

Mon. 1–6 · 2027



Seed: 100 Familien (20/30/50) +
Blindprüfung; Entscheidung im Juni

Mon. 5–7 · 2027



Kampagnenstart;
Kanal-Warm-up

Mon. 8–18



Skalierung + Tests DACH
und UK/IE (Mon. 9–18)

Freemium Basic + Premium (B2C, B2B und B2B2C)

ERLÖSSTRÖME



Abonnement (B2C)
8,99 € Kroatien & Region · 19 € DACH & englische Märkte, monatlich / jährlich



B2B-Institutionen
Kitas, Schulen und Kliniken lizenzieren den Zugang

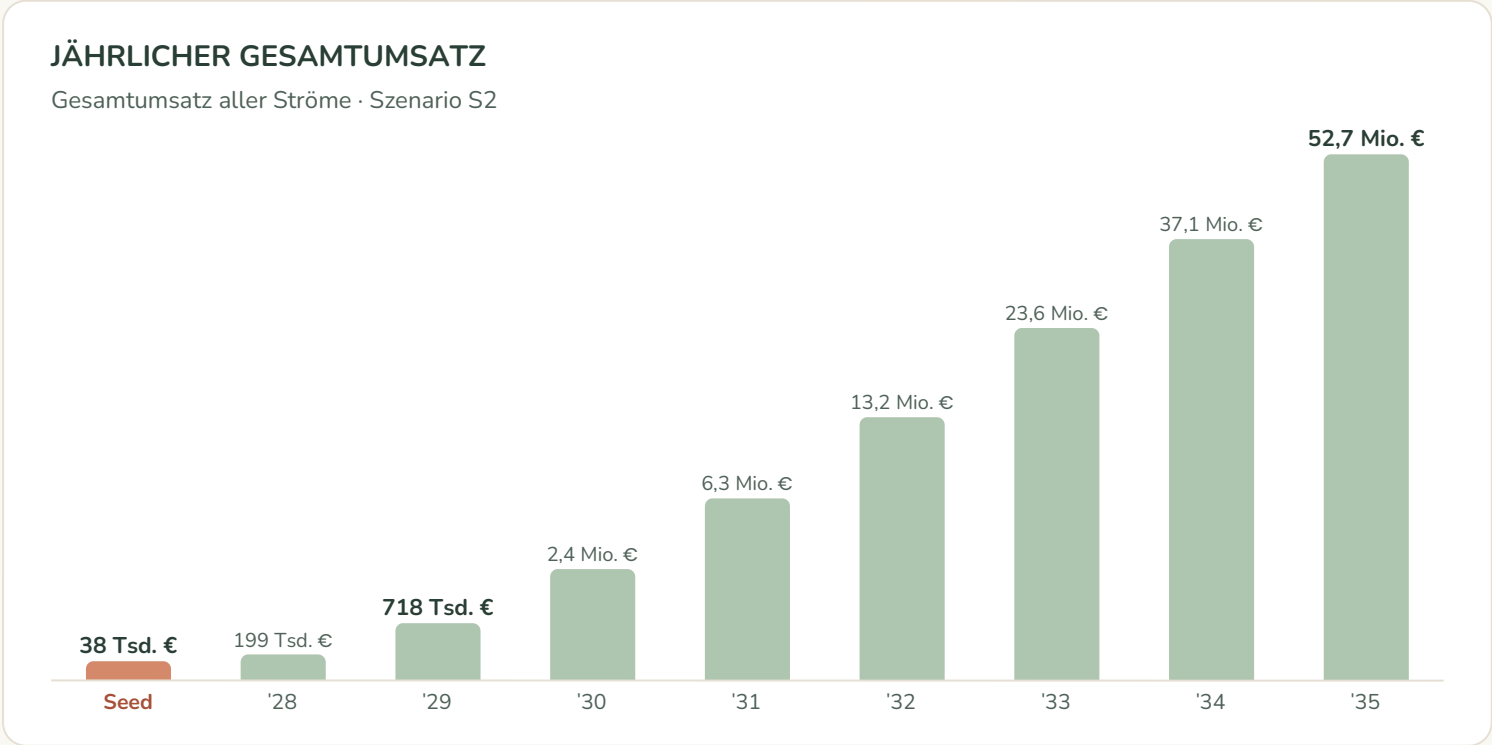


Corporate-HR-Benefit
Wellbeing-Paket für Mitarbeitende mit Kindern



Inhalte & Beratung
Themenprogramme, 1:1-Videoberatung

BETRIEBSKOSTENDECKUNG
≈4.570 durchschnittlich aktive Zahler
8,99 € inkl. MwSt. · volle 12 Monate · 70% Marge



52,7 Mio. €
Umsatz 2035
sumsatz

93 %
B2C-Abonnement
Anteil wiederkehrender Umsätze

342 Tsd.
Premium-Abonnenten
von 775 im Jahr 2027

Nachweis der Tragfähigkeit — Seed und Skalierung

● **SEED · 18 MON.** Kampagne ab Mon. 5 · Warm-up Mon. 5–7: 37 € blended (Anzeigen ~45 €) → 0,54x · Planfunnel ab Mon. 8:



CAC pro Zahlendem = Blended CAC ÷ Free-zu-Premium-Rate

$1,88 \text{ €} \div 10,5 \% = 17,92 \text{ €}$

LTV = Nettopreis × Laufzeit × Bruttomarge

$7,19 \text{ €} \times 4 \text{ Mon.} \times 70 \% = 20,14 \text{ €}$

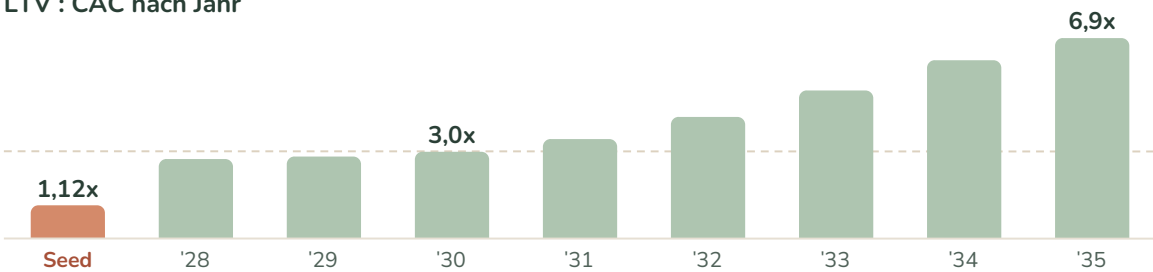
1,12x LTV : CAC

3,5 Mon. CAC-Payback < 4 Mon. Laufzeit ✓

2,33 € Anzeigenlimit / Test*

● **NACH DEM SEED · 2028–2035** Kennzahlen · Laufzeit 12 → 24 Mon. · DACH-Test 2028, Eintritt ab 2029

LTV : CAC nach Jahr



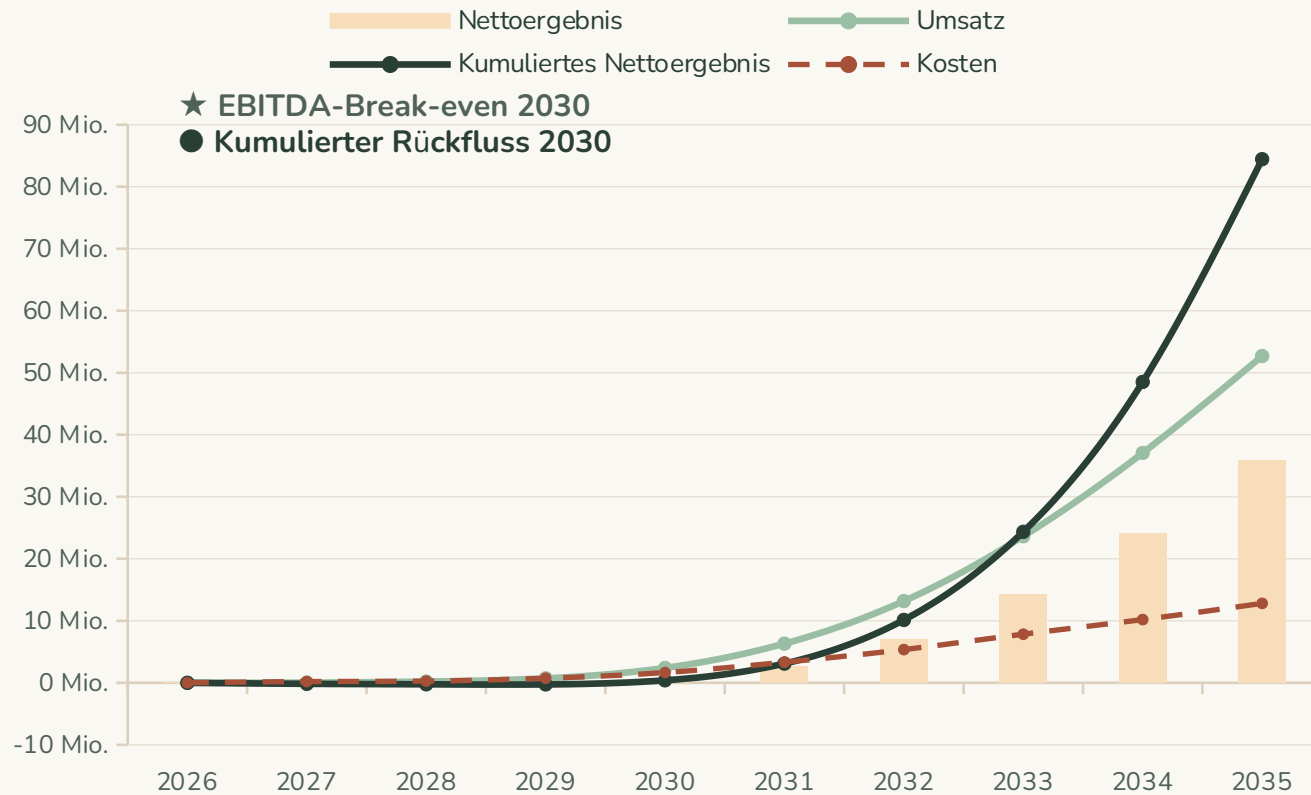
231 € LTV pro Zahlendem, 2035
64 € im Jahr 2028

~34 € CAC pro Zahlendem, 2035
inkl. DACH/englische Märkte (paid 22 €)

3,5 Mon. CAC-Payback, 2035
max. 5,2 Mon. (2030)

* Kosten je Gratis-/Testnutzer: Anzeigen 2,08 €; gemischt 1,88 €. Gewichtete Konversion ≈10,5% ergibt 17,92 € je Zahler; gerundete Werte. Monatlicher Nettopreis = 8,99 € / 1,25 = 7,19 €. HR-Monate 8–18; 70% Deckungsbeitrag nach App-Store-Provision. Ohne Personal. 2,33 € ist ein illustratives Anzeigenlimit, abhängig von Kanalmix und Konversion. Planannahmen.

Weg zur Profitabilität: 2026–2035

**2030**

EBITDA-Break-even (erstes positives Jahr)

**2030**

Kumulierter Rückfluss: Kapital zurückverdient

**≈ 52,7 Mio. €**

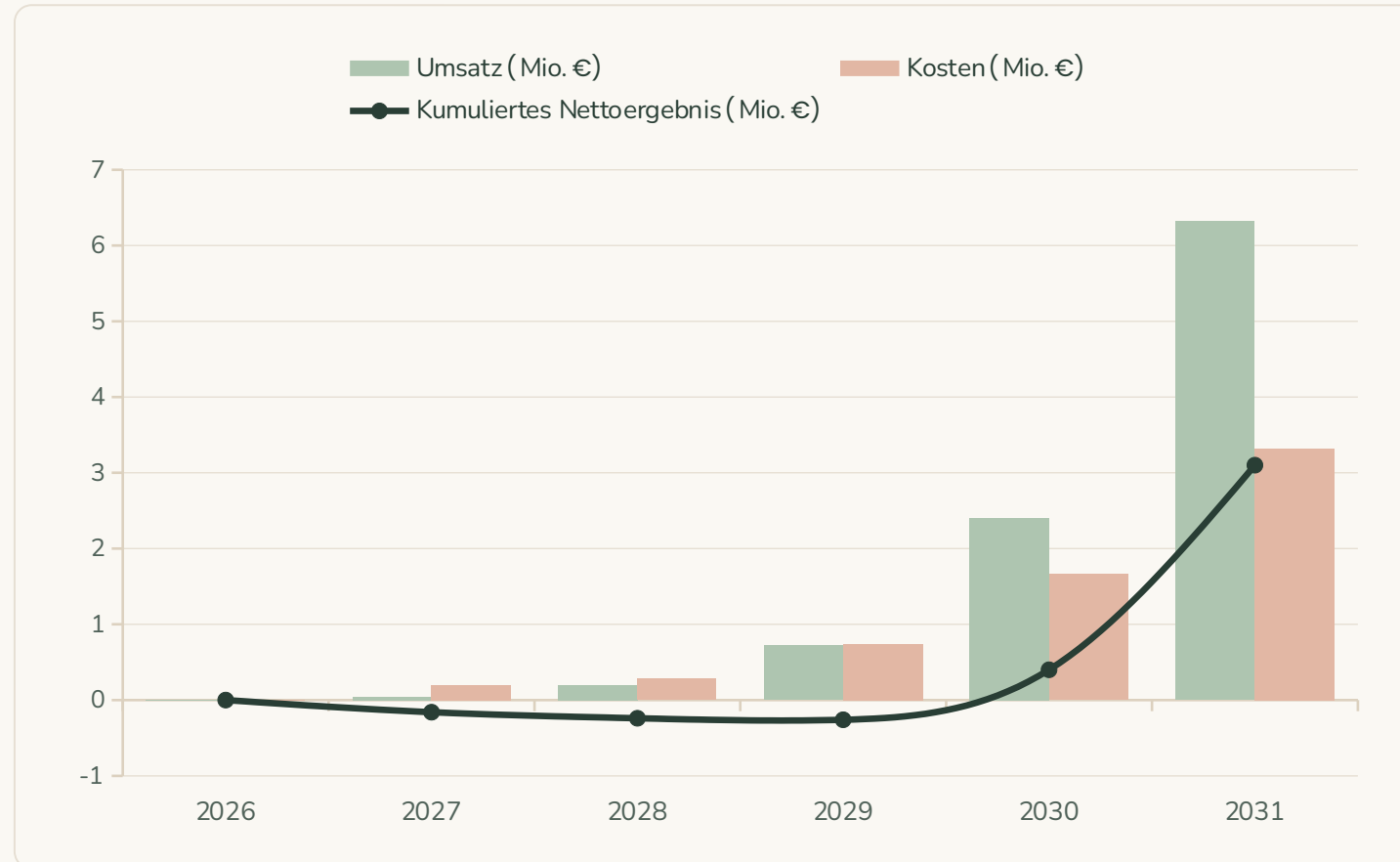
Prognostizierter Umsatz 2035

**~76 %**

EBITDA-Marge in der Reife (2035)

Das Nettoergebnis ist in der Investitionsphase negativ (2027–2029). Seed: Validierung mit 100 Familien in Mon. 1–6, Kampagne ab Mon. 5 (erste 3 Monate Kanal-Warm-up, ~45 € pro Zahlendem), danach ein CAC aus bezahlten Anzeigen von 2,08 € (CPM 5 €, CTR 4 %, CvR 6 %); ~17.600 neue Nutzer im Seed. Finanzierung: 325 Tsd. € Seed (Januar 2027) + 1,0 Mio. € Wachstumsrunde. Vertriebsgebühren und Kundensupport sind enthalten.

Die ersten sechs Jahre: Umsatz, Kosten und Investition.

**325.000 €**

Seed-Runde · 18 Mon. (Januar 2027 – Juni 2028)

**1.000.000 €**

Wachstumsrunde · DACH, dann Englisch (2029)

**Break-even 2030**

Kumulierter Rückfluss 2030

**~0,26 Mio. €**

Tiefstes kumuliertes Defizit (2029) · Kapitaldeckung 5,11x

325.000 € für den Modelltest und den Start der Akquise

KATEGORIE	BETRAG	ANTEIL DER RUNDE
TEAM Zwei Mitgründerinnen, Vollzeit, 18 Monate.	143.172 €	44,1 %
MARKETING Personal für Akquise & Social, Anzeigen HR 24.650 €, Test DACH + UK/IE 11.000 €, ASO.	83.950 €	25,8 %
ENTWICKLUNG & INFRASTRUKTUR Full-Stack-/KI-Entwickler 50 % ab Monat eins; CTO auf Anteile, ohne Gehalt; EN- & DE-Lokalisierung; Server.	61.500 €	18,9 %
QS, RECHT & GEMEINKOSTEN Blindprüfung, Supervision, Analyse, Datenschutz, Verträge, Buchhaltung und Tools.	28.500 €	8,8 %
RESERVE 2,4 % der Runde - Puffer für Kanal-Warm-up und CAC-Abweichungen.	7.878 €	2,4 %

Wesentliche Kosten: Aufteilung 2026–2031

Kosten (€)	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Gehälter — Gründerinnen & Team	–	95.448	112.000	280.000	420.000	620.000
Entwicklung — Entwickler (50 %), Team ab 2029	–	44.500	34.000	40.000	48.000	78.000
Marketing & Akquise (nach Kanal + Akquisepersonal)	–	44.075	108.003	295.718	863.919	1.876.113
Infrastruktur + KI (Hosting & Compute)	–	4.000	12.000	70.379	170.865	339.606
Allgemein & Verwaltung (G&A)	–	9.000	10.000	47.059	157.455	405.412
Lokalisierung (DE)	–	–	–	8.000	–	–
GESAMTE BETRIEBSKOSTEN	–	197.023	276.003	741.156	1.660.240	3.319.131

Beträge in € (gerundet). Die Beta ist eigenfinanziert — 2026 ist nicht Teil des Seed-Budgets; investorenfinanzierte Kosten beginnen 2027. Von den 44.075 € Marketing in 2027: 17.750 € bezahlte Anzeigen HR (Kampagne ab Mon. 5, erste 3 Monate Warm-up, danach CAC 2,08 €), 775 € ASO und 1.500 € für den DACH-Interessentest, ~7.750 neue Nutzer; der Rest deckt Personal für Akquise und Social Media sowie die Website. Weitere Kanäle (Influencer, Vertrauenspartner) ab 2028.

Eine Mutter, die Business kann. Eine, die Kinder & Familien kennt. Vereint in einem Produkt



SŠR

Sven Špehar Rajević

CEO · **Mitgründerin**

Ökonomin mit über 20 Jahren Erfahrung in Business Development, Marketing und Projektmanagement; die letzten 8 Jahre in der IT, überwiegend mit SaaS-Produkten. Im vergangenen Jahr pilotierte sie Harmonia-Workshops zur emotionalen Resilienz mit 100+ Kindern. Mutter eines Vierjährigen.



TS

Tihana Starčević

Chief Clinical Officer · **Mitgründerin**

Psychologin mit über 10 Jahren Erfahrung in der Arbeit mit Kindern und Familien in Krisensituationen, u. a. im SOS-Kinderdorf und am Universitätsklinikum Osijek. Derzeit in Ausbildung zur KVT-Psychotherapeutin und Autorin des Handbuchs „Schritte durch den Sturm“. Sie sichert die klinische Fundierung der Inhalte und ist das Gesicht der Marke. Mutter eines Dreijährigen



IL

Ivan Lozančić

CTO

Mitgründer und CEO von Gauss, einem Softwareunternehmen aus Osijek mit 60+ Ingenieuren, das KI-gestützte Geschäftsplattformen (Gauss Box, ORKA ERP) für Kunden in 20 Ländern baut; Deloitte Technology Fast 50 CE. Eigentümer des privaten Gymnasiums Gaudeamus. Leitet Engineering und KI-Architektur von Harmonia.

BEIRAT



AM

Ante Magzan

Gründer von Afekta. Mitgründer von Iskon, T-portal und MAXtv. Mitgründer von HUB385, Mentor bei Nuqleus.



KV

Krešimir Vrhovčak

Krešimir hat über 20 Jahre Erfahrung in Geschäftsanalyse, Softwareentwicklung und der Leitung von Entwicklungsteams. Er ist Softwarearchitekt mit Erfahrung in der Vorbereitung, Beantragung und Durchführung von F&E-Projekten



AUFRUF ZUR PARTNERSCHAFT

Wir suchen einen Seed-Partner für den Launch.

325.000 €

Vorschlag: 15 % · 1,84 Mio. € Pre-Money
Konditionen noch zu vereinbaren

info@harmoniaworld.net · [harmoniaworld.net](https://www.harmoniaworld.net)

HARMONIA / INVESTOREN-PITCH

Beta vor der Runde geplant

18 Monate, Januar 2027 – Juni 2028

Expertenteam

mit belegter Erfolgsbilanz vor Ort

