

Große Gefühle. Kleine Menschen. Mehr Gelassenheit.

Fachlich fundierte Orientierung, abgestimmt auf Ihr Kind, Ihre Familie und die Momente, die zählen. Ein alltagstauglicher Plan, Schritt für Schritt.

SEED-FINANZIERUNG · 9. OKTOBER 2026

350.000 € / 18 Monate

Unser Ziel: 2-17 Jahre. Erste Beta: 3-7 Jahre, zunächst in Kroatien.



Unterstützung, die in den Familienalltag passt.

Wenn ein Kind überfordert ist, brauchen Eltern einen nächsten Schritt, den sie tatsächlich umsetzen können. Allgemeine Ratschläge überlassen der Familie die schwierigste Aufgabe: herauszufinden, was für sie passt.

01 **Zu viele Informationen**

Suchmaschinen, soziale Medien und KI liefern teils widersprüchliche Ratschläge – gerade dann, wenn Eltern wenig Kraft haben, sie einzuordnen.

02 **Der Moment kann nicht warten**

Fachliche Hilfe ist wichtig. Schwierige Situationen entstehen auch zwischen Terminen: im Supermarkt, beim Abholen und vor dem Schlafengehen.

03 **Jede Familie ist anders**

Temperament, Familiendynamik und Erziehungsstil beeinflussen, welche Reaktion hilfreich ist.

Warum jetzt?

Drei Entwicklungen eröffnen neue Möglichkeiten für zugängliche, praktische Elternbegleitung.

01 **Digitale Angebote gehören zum Alltag**

Eltern organisieren Gesundheit, Lernen und Routinen mit Apps. Elternbegleitung kann Teil dieses Alltags werden.

02 **Personalisierung wird alltagstauglich**

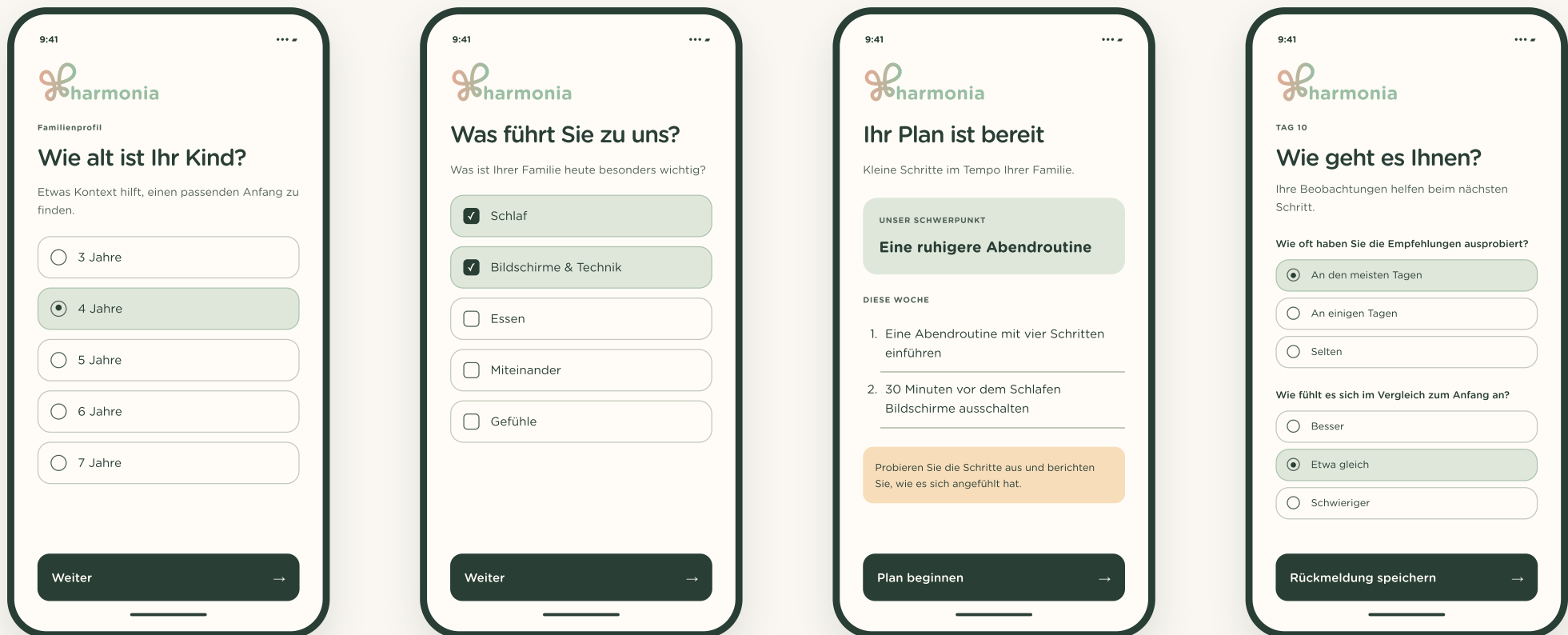
Fachliche Entscheidungsregeln steuern die Auswahl der Empfehlungen. KI passt die Formulierungen an den Kontext der Familie an.

03 **Emotionale Stärke beginnt zu Hause**

Harmonia baut auf Präsenzworkshops und der emotionalen Entwicklung von Kindern auf.

Eine Familie. Ein passender Plan.

Ein strukturiertes Familienprofil verbindet die Bedürfnisse des Kindes mit dem Erziehungsstil und den täglichen Herausforderungen. Fachliche Regeln priorisieren die Ziele. Ein Zehntagesplan hilft der Familie, an einem Schwerpunkt zu arbeiten.



01 / Die Familie kennenlernen

02 / Die Situation verstehen

03 / Einen klaren Schritt ausprobieren

04 / Veränderungen erkennen

Vom Profil zum praktischen Schritt.

01 **Die Familie kennenlernen**

Rund 20 Fragen zu Kind, Familie und Erziehungsstil bilden den Ausgangspunkt. Alter, Temperament, Auslöser und Ziele prägen das Profil.

02 **Die Situation verstehen**

Eltern wählen die Situation und beantworten gezielte Folgefragen. Fachliche Regeln verbinden die Herausforderung mit dem Familienprofil.

03 **Einen klaren Schritt ausprobieren**

Konkrete Hinweise zeigen, was Eltern sagen und tun können. Sie stammen aus einer fachlich definierten Wissensbasis.

04 **Veränderungen erkennen**

Ein Zehntagesplan hält fest, was funktioniert hat, was nicht, wann und mit wem. Beobachtungen der Eltern verbessern die nächste Empfehlung.

Begleitung durch den Tag.

Proaktive Erinnerungen orientieren sich an den Routinen der Familie. Eltern entscheiden, wann Harmonia sich meldet.

07:30 / Morgens

Ein ruhigerer Start, bevor die Hektik beginnt.

„Gestern war der Morgen schwierig. Bereiten Sie die beiden Wahlmöglichkeiten schon vor dem Frühstück vor.“

17:00 / Spiel & Grenzen

Die Grenze halten und gemeinsam zurückblicken.

„Wie lief es heute, als Sie beim Spielen bei Ihrer Grenze geblieben sind?“

15:45 / Übergänge

Ein wenig Vorbereitung auf eine große Veränderung.

„In 15 Minuten ist Abholzeit. Probieren Sie den Countdown, der letzten Dienstag geholfen hat.“

20:00 / Schlafenszeit

Muster erkennen. Die Routine anpassen.

„War der Abend ruhiger? Halten wir fest, was sich anders angefühlt hat.“

Nach ausgelassenen Rückmeldungen kann die App fragen, ob Plan oder Zeitpunkt angepasst werden sollen. Eine fehlende Antwort belegt keinen Erfolg. Illustratives Beispiel, kein Erfahrungsbericht.

Wenn der Moment zu viel wird.

Der „Rote Knopf“ bietet kurze, fachlich geprüfte Schritte für bekannte, belastende Erziehungssituationen. Wenige hilfreiche Hinweise, wenn die Aufmerksamkeit begrenzt ist.

- Von einer Psychologin geprüfte Antwortbibliothek
- Ziel: Antwort in 2-3 Sekunden bei bekannten Situationen
- Offline-Zugriff geplant

Pädagogische Elternbegleitung. Ernste oder dringende Anliegen erfordern geeignete professionelle Hilfe.

HARMONIA · SOFORTHILFE

Erst einmal durchatmen.

Ein ruhiger nächster Schritt.

1. Für Sicherheit sorgen.
2. Mit ruhiger Stimme sprechen.
3. Ein Gefühl benennen.

Illustratives Produktkonzept. Die konkrete Empfehlung folgt dem geprüften Regelwerk.

Ein klareres Bild für die Fachperson.

Eine strukturierte Zusammenfassung bündelt Situationen, Auslöser, Beobachtungen und ausprobierte Strategien. Familien können sie mit ihrer Kinderärztin oder ihrem Psychologen teilen.

01

Situation & Kontext

02

Muster im Verlauf

03

**Was wir ausprobiert
haben**

04

Was sich verändert hat

Geplante Funktion. Eltern entscheiden, was sie teilen.

Persönlich heißt auch: auf Alltagsdetails achten.

Interessen und vertraute Orte machen aus einer allgemeinen Idee etwas, das ein Kind ausprobieren möchte. Freiwillige Umgebungsangaben helfen, die Empfehlung auf den Tag abzustimmen.

Lieblingstiere, Natur und Spielen im Freien · Wasser, Lieblingspark oder Spielplatz · Wetter, Pollen, Luftqualität und UV-Strahlung · Optionaler Standort während der App-Nutzung

Ein Kind, das Hunde mag, könnte an einer Hundeaktivität im vertrauten Park Freude haben. Bei schlechter Luftqualität kann die App eine Alternative für drinnen vorschlagen. Für spätere Entwicklung vorgesehen. Freiwillige Angaben, klare Einwilligung und manuelle Standorteingabe.

Fachwissen im Mittelpunkt.

Von einer Psychologin entwickelte Regeln steuern die Auswahl von Zielen und Strategien. KI passt Sprache und Beispiele an die Familiensituation an.

01 **Die Familie verstehen**

Strukturierte Fragen erfassen Entwicklung, Familiendynamik, Prioritäten und die verfügbaren Kräfte der Eltern.

02 **Den passenden nächsten Schritt wählen**

Sicherheitsprüfungen und fachliche Regeln wählen altersgerechte Ziele und Strategien aus einer geprüften Bibliothek.

03 **Aus dem Alltag lernen**

Tägliche Rückmeldungen ermöglichen Anpassungen. Alle zehn Tage wird der Plan fortgesetzt, verändert oder professionelle Unterstützung empfohlen.

Produkt in Entwicklung. Simulierte Fälle und eine unabhängige fachliche Prüfung gehen dem breiteren Zugang für Familien voraus.

Fachliche Erfahrung. Ein Produkt in der Erprobung.

10+ Jahre

Arbeit mit Kindern und Familien

Tihana Starčević

100

Familien für den App-Piloten
vorgesehen

Drei Gruppen: 20 + 30 + 50

Eigenfinanziert

Beta vor der Seed-Runde geplant

Eigene Mittel und Beiträge von Partnern

Die vom Team berichtete Erfahrung umfasst SOS-Kinderdorf und das Universitätsklinikum Osijek. Workshops erreichten über 100 Kinder; die App wird im geplanten Familienpiloten geprüft.

Die ersten 100 Familien.

Die Beta soll vor der Finanzierungsrunde aus eigenen Mitteln und Partnerbeiträgen entstehen. Die Seed-Runde finanziert die Validierung und die ersten Akquisitionskampagnen.

Die ersten 100 Familien.

Bis Dezember 2026

Beta und interne Tests

Simulierte Familiensituationen anhand des fachlichen Regelwerks prüfen und die Beta für die ersten Familien vorbereiten.

April-Juni 2027

50 Familien und eine Entscheidung

Die dritte Gruppe testet echte Zahlungen nach der Probephase. Kampagnen starten im Mai. Die Ergebnisse aller 100 Familien bilden die Grundlage für die Entscheidung im Juni.

Januar-April 2027

20 + 30 Familien

Die ersten beiden Gruppen testen Empfehlungen und wiederholte Nutzung ohne Abrechnung. Gruppe drei beginnt im vierten Monat.

Mai 2027-Juni 2028

Akquisition und Markttests

Akquisition startet im Mai parallel zum Piloten. Mai-Juli dienen dem Lernen; ab August folgt der optimierte Ansatz. DACH-Interesse wird September-Dezember getestet, DACH und UK/Irland im ersten Halbjahr 2028.

Was die ersten 18 Monate belegen sollen

Validierungsziele des Teams, keine erzielten Ergebnisse. M1-M18: Januar 2027–Juni 2028. Ziele gelten für ausreichend lange beobachtete Kohorten; ihre Erreichbarkeit muss geprüft werden.

Messgröße	Bis M12	Bis M18
Testphase → zwei Zahlungen	≥20 % der gestarteten monatlichen Testabos	≥25 % der gestarteten monatlichen Testabos
Erste Zahlung / erste Monatsverlängerung	≥35 % der Testabos / ≥60 % der Erstzahler	≥40 % der Testabos / ≥65 % der Erstzahler
Kumulative Bindung zahlender Kunden	Die ersten drei Verlängerungen ausweisen	≥40 % nach der 3.; ≥25 % nach der 6. Verlängerung
Von Eltern berichteter Nutzen	≥70 % Bewertungen mit 4–5/5; ≥70 % Rücklauf	Gleiches Ziel; kündigende Familien einbeziehen
Sinnvolle Nutzung vor Verlängerung	Ausgangswert ermitteln	≥50 % der Verlängerer in den letzten 15 Tagen aktiv
Erstattungen der Erstzahlung binnen 30 Tagen	Anzahl und Gründe erfassen	≤3 %; über 5 % Ursachen untersuchen
Kanal-CAC Kroatien / gemessene Amortisation	≤25 € als Lernziel	Etwa 18 € oder weniger; Amortisation binnen 9 Monaten
Aktive Zahler und MRR	Monatlich neue, verlängerte und verlorene Abos; MRR	Etwa 1.200 aktive Zahler; im Monatsmodell prüfen

Das Finanzbasisszenario behält die konservative Konversionsannahme von 10 %. Operative Ziele von 35–40 % erhöhen die Umsatzprognose nicht automatisch. Das bestehende Ziel von 1.201 Zahlern muss weiterhin mit monatlichen Kohorten geprüft werden.

Nachweise bei automatischer Aboverlängerung

Nenner der Testabos

Alle gestarteten monatlichen Testabos mit autorisierter künftiger Zahlung, auch früh gekündigte. Kostenlose Pilotkohorten 20 + 30 ausgeschlossen.

Kumulative Bindung

Dritte Verlängerung = vierte Zahlung. Nenner: ursprüngliche Erstzahler mit genügend Beobachtungszeit. Jahresabos und Reaktivierungen getrennt zeigen.

Transparente automatische Verlängerung

Karte zu Beginn; 20 Tage Testphase; Erinnerung drei Tage vor Abbuchung; einfache Kündigung. Automatische Zahlungen allein belegen keine Zufriedenheit.

Die Ziele sind Entscheidungen des Teams mit Bezug auf Abonnementstudien. Deren Stichproben unterscheiden sich; keine ist ein spezifischer Benchmark für KI-Elternbegleitung in Kroatien. Die Erreichbarkeit zeigen Harmonias eigene Kohorten. Definitionen, Kohortengrößen und Finanzkontext ↗

Zahlungstermine

Erstzahlung ≈D20; erste Verlängerung ≈D50. Zwei Zahlungen 14 Tage später (≈D64–65) auswerten, ohne bis dahin erstattete Zahlungen. Spätere Erstattungen nachtragen; tatsächliche Fälligkeit zählt.

Nutzung und Nutzen

Plananwendung oder inhaltlicher Check-in in den letzten 15 Tagen. Aktivität aller Zahler ebenfalls zeigen. Befragung an D20 und nach dem ersten bezahlten Monat; Aussteiger und Rücklauf einbeziehen.

Gemessene Amortisation

Zugeordnete Akquisitionskosten aus tatsächlichem Kohortenbeitrag nach Steuern, Gebühren, Erstattungen, KI, Infrastruktur, variablem Support und Testkosten decken. Abwanderung berücksichtigen.

Nachweise in drei Stufen

M1-M6 · Pilot

100 Familien (20 + 30 + 50), D20 ≥ 40 % sowie bestehende Fach- und Sicherheitsprüfungen. Die bezahlte 50er-Kohorte liefert erste Hinweise; keine neue Zahlungsschwelle lässt den Piloten automatisch scheitern.

M7-M12 · Wiederholbarkeit

Ziel: ≥ 100 Erstzahler in drei aufeinanderfolgenden Monatskohorten; nur fällige Verlängerungen bewerten. Akquisition ab M5, Lernphase M5-M7, optimiertes HR ab M8. Finanzierungsgespräche in M11 verwenden nur dann vorhandene Nachweise.

M13-M18 · Bindung und Wirtschaftlichkeit

Ziel: ≥ 200 Erstzahler aus ≥ 3 Kohorten bis zur dritten Verlängerung beobachten; ≥ 100 mit genügend Zeit für die sechste. Praktische Datenziele, keine statistischen Garantien. DACH- und UK/Irland-Tests getrennt berichten.

Zentrale Nutzungskennzahl des Piloten bleibt ≥ 40 % aktiv an Tag 20. Die bestehende Aktivierungsschwelle von ≥ 60 % bedeutet das Erreichen des ersten täglichen Check-ins, keinen belegten Nutzen. Profil, Plan, Check-in, Anwendungsversuch und berichteten Nutzen samt Zeitpunkt in den ersten sieben Tagen getrennt erfassen. Zusammenhang mit D20 und Verlängerung prüfen; kein neues 48-Stunden-Ziel.

Monatlicher Abonnementumsatz

MRR beruht auf aktiven Abonnements; Jahresbeträge auf zwölf Monate verteilen und Steuer- sowie Rabattbehandlung nennen. Zahlungseingänge getrennt ausweisen. Einmalpakete, B2B-Projekte und Beratung sind kein MRR.

Wirtschaftlichkeit mit Daten belegen

25 € Kanal-CAC sind ein Lernschritt, kein Rentabilitätsnachweis. Etwa 18 € und gemessene Amortisation binnen neun Monaten müssen durch Bindung und Kosten belegt werden; sie beweisen weder Unternehmensrentabilität noch LTV/CAC von $3\times$.

Kroatien zuerst. Mit internationalem Anspruch.

Wir beginnen mit kroatischen Familien mit Kindern von 3–7 Jahren. Der Plan verbindet Kinderzahlen mit Haushalten: eine Mitgliedschaft pro Familie.

~175.000

Kinder von 3–7 Jahren

Schätzung des Geschäftsplans

~140.000

Zielhaushalte in Kroatien

Kinderzahl × Haushaltsfaktor 0,80

1

Mitgliedschaft pro Familie

Geschwister teilen einen Familienplan

Planungsannahmen des Teams. Haushaltsfaktoren und weitere Märkte werden in der Investorenanalyse erläutert.

Globaler Marktkontext · USD

1,94 Mrd. \$

Marktschätzung 2025

6,02 Mrd. \$

Prognose 2035

12,0 %

jährliche Wachstumsrate laut
Herausgeber

Roots Analysis, Parenting Apps Market, abgerufen am 2. Oktober 2026. Die breite Kategorie umfasst Schwangerschaft, Babytracking und gemeinsame Elternorganisation. Sie entspricht weder Harmonias adressierbarem Markt noch einem belegten erreichbaren Marktanteil.

Für diese Familien entwickeln wir Harmonia.

01 **Zunächst: 3-7 Jahre**

Starke Gefühle, Grenzen, Schlaf, Übergänge in der Kita und Schulbeginn.

02 **Später: 7-12 Jahre**

Motivation, Bildschirmnutzung, Freundschaften, Selbstvertrauen und Gefühle.

03 **Später: 13-17 Jahre**

Selbstständigkeit, Kommunikation, Vertrauen und altersgerechte Unterstützung bei psychischen Belastungen.

Erste Marketingzielgruppe: digital aktive Mütter von 25-45 Jahren. Das Produkt richtet sich an Eltern und primäre Bezugspersonen; Einrichtungen bieten später einen weiteren Vertriebsweg.

Ein genaues Familienprofil. Begleitung, die sich weiterentwickelt.

Harmonia verbindet kindliche Entwicklung, Familiendynamik und Erziehungsstil in einem strukturierten Profil. Fachliche Regeln und tägliche Rückmeldungen prägen einen fortlaufenden Plan. KI passt die Alltagshinweise an.

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.

Abonnements als Basis. Mehr Wege zu Familien.

Geplant sind 8,99 € monatlich in Kroatien und der Region. Die 20-tägige Probephase umfasst zwei Zehntagespläne, klare Verlängerungsbedingungen, eine Erinnerung drei Tage vor der Abrechnung und eine einfache Kündigung.

Kroatien & Region

DACH & englischsprachige Märkte

8,99 €

19 €

pro Monat · inkl. angenommener kroatischer MwSt.

pro Monat · geplanter Testpreis

B2C-Abonnements

Monatliche und jährliche Premiumpläne. Jahrespreise müssen noch validiert werden.

Angebot für Beschäftigte

Unterstützung für Mitarbeitende, die Eltern sind.

Einrichtungen

Lizenzierter Zugang über Kitas, Schulen und Kliniken.

Programme & Beratung

Thematische Inhalte und persönliche Videoberatung.

Lokal validieren. Mit belastbaren Daten wachsen.

2027-28

Kroatien & Region

Mit kroatischen Familien validieren. Akquisition ab Mai 2027; Optimierung nach Lernphase und Entscheidung im Juni.

1. Halbjahr 2028

DACH mit UK & Irland vergleichen

7.000 € für den DACH-Test und 2.500 € für einen kleineren UK/Irland-Test. Akquisitionskosten, Konversion und Bindung messen.

2030

Dort einsteigen, wo die Tests überzeugen

Englischsprachige Expansion im Basisszenario, dazu Märkte mit ausreichender Konversion und CAC auf oder unter dem DACH-Vergleichswert.

Weiteres Wachstum hängt von gemessener Nachfrage, Akquisitionsökonomie und Finanzierung ab. Die parallelen Tests 2029 liegen außerhalb der Seed-Phase.

September-Dezember 2027

Österreich & Deutschland: Interesse prüfen

1.500 € für eine deutsche Landingpage und Warteliste. Bei positivem Signal folgt die deutsche Lokalisierung für 6.500 €.

2029

Den überzeugenderen Markt ausbauen

DACH ist das Basisszenario. UK/Irland kann bei besseren Ergebnissen Vorrang erhalten. Parallel werden auf Englisch die nordischen Länder, Niederlande, Singapur und VAE getestet.

Ab 2032

Japan & Südkorea

Eintritt mit gesondertem Lokalisierungsbudget und lokalem Partner.

Der aktualisierte Wachstumsplan für 18 Monate

17.645

angestrebte
Neuregistrierungen

107.350 €

Marketing inkl. Fractional
CMO und Social Media

35.650 €

Werbung: Region sowie
DACH- und UK/Irland-Tests

10,41 %

geplante Konversion zur
Zahlung

Kampagnen starten im Mai 2027. Drei Monate dienen dem Lernen. Ziele: 7.750 Registrierungen 2027 und 9.895 im ersten Halbjahr 2028. Die frühe DACH-Warteliste zählt nicht als App-Registrierung.

Kanäle, die Vertrauen aufbauen

Kitas, Kinderärzte, Psychologen, Partnerverbände, Arbeitgeber, digitale Kanäle und Influencer. Größere Partnerausgaben folgen erst nach validierten Werbeansätzen und Konversionswerten.

Zuerst lernen. Mit reiferen Kanälen effizienter werden.

Der Plan berücksichtigt einen teuren Start: 37 € kanalübergreifender CAC je zahlendem Kunden in der HR-Lernphase, später rund 17,92 €. DACH- und UK/Irland-Tests messen Nachfrage und Akquisitionskosten.

Durchschnittliche bezahlte Nutzungsdauer	Deckungsbeitrags-LTV · HR	Illustrativer LTV / CAC
4	20 €	1,12×
8	40 €	2,25×
12	60 €	3,37×

Bei 8,99 € einschließlich angenommener 25 % MwSt. und 70 % Deckungsbeitragsmarge ergeben vier bezahlte Monate 20,14 € LTV. Gegenüber 17,92 € HR-Kanal-CAC entspricht das 1,12×. Dies sind Planungsannahmen.

Der HR-Wert gilt für optimierte regionale Akquisition. Kanal-CAC enthalten weder Personal noch Fractional CMO oder Gründerzeit. Die Analyse trennt Lernphase, Expansionstests und die gesamte Seed-Phase.

Ein positiver Wert für eine Kampagnenphase belegt keine Rentabilität des Unternehmens. Bindung, Konversion und vollständige Akquisitionskosten müssen an echten Nutzergruppen gemessen werden.

Drei Akquisitionsphasen mit unterschiedlichen Erwartungen

HR-Lernphase: $0,54 \times$ LTV/CAC laut Quelle. Spätere HR-Phase: $1,12 \times$ bei einheitlichem HR-Preis.
DACH- und UK/Irland-Tests: etwa $0,2 \times$. Die Tests liefern Erkenntnisse vor größeren Investitionen.

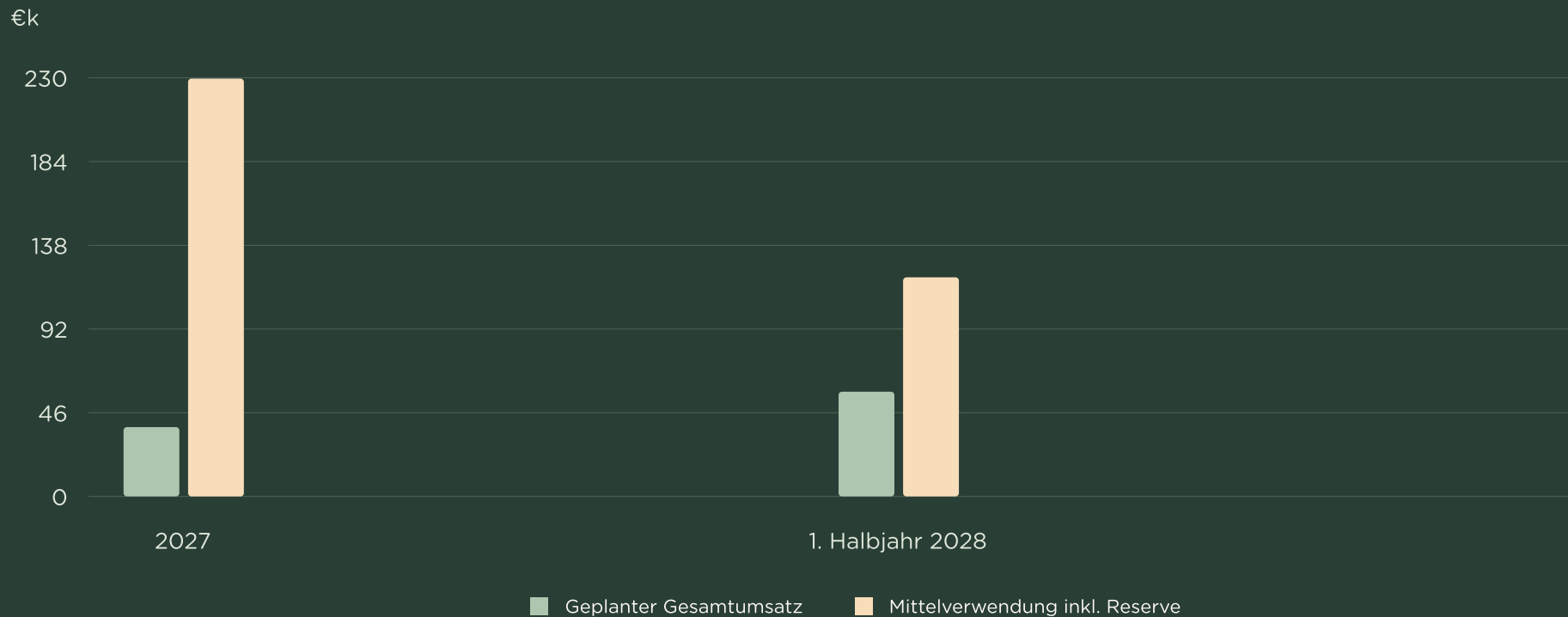
1.201: Premiumabonnements als Ziel · Juni 2028 · 95.635 €: geplanter Gesamtumsatz · 18 Monate · 350.000 €: gesuchte Seed-Finanzierung

Der Umsatz umfasst 78.893 € aus Abonnements und 16.742 € aus weiteren Leistungen. Alle Werte sind Projektionen des Geschäftsplans.

Planungsziele des Teams

Der Seed-Plan über 350.000 €

Der aktualisierte Plan sieht 17.645 Registrierungen, 1.201 Premiumabonnements im Juni 2028 und 95.635 € Umsatz über 18 Monate vor.



Der Umsatz umfasst 78.893 € aus Abonnements und 16.742 € aus weiteren Leistungen. Alle Werte sind Projektionen des Geschäftsplans.

Zahlen und Definitionen des Geschäftsplans

Zeitraum	Neue Nutzer	Premium zum Periodenende	Abonnements	Weitere Leistungen	Gesamtumsatz
2027	7.750	775	33.443 €	4.650 €	38.093 €
1. Halbjahr 2028	9.895	1.201	45.450 €	12.092 €	57.542 €

Ziele gemäß Geschäftsplan. Abonnenten- und Umsatzberechnung beruhen auf Periodenannahmen. Die Analyse erläutert die noch abzugleichende monatliche Zahlungsplanung.

Mittelverwendung im Zeitverlauf

Quartal	Zuteilung inkl. Reserve	Reserve	Ausgaben ohne Reserve
Q1 2027	52.482 €	1.580 €	50.903 €
Q2 2027	58.649 €	1.580 €	57.069 €
Q3 2027	55.076 €	1.580 €	53.496 €
Q4 2027	63.392 €	1.580 €	61.813 €
Q1 2028	59.551 €	1.580 €	57.972 €
Q2 2028	60.849 €	1.580 €	59.270 €

Enthalten sind 9.478 € Reserve für genehmigte unvorhergesehene Ausgaben. Sie ist kein regulärer Betriebsaufwand.

Kapital und Zeitplan

Die Seed-Phase reicht von Januar 2027 bis Juni 2028. Gespräche zur Anschlussfinanzierung sind ab November 2027 geplant. Eine mögliche Wachstumsrunde von 1 Mio. € für 2029 ist separat und nicht im Seed-Kapital enthalten.

350.000 € für Validierung und erste Familien

Mittelverwendung	€	%
Gründerinnen	143.172 €	40,9%
Produktentwicklung, Lokalisierung und Server	61.500 €	17,6%
Marketing und Akquisition inkl. Fractional CMO	107.350 €	30,7%
Qualitätsprüfung	5.000 €	1,4%
Recht und Datenschutz	10.200 €	2,9%
Betrieb und Abschlusskosten	13.300 €	3,8%
Nicht zugeordnete Reserve	9.478 €	2,7%

Mittelverwendung gemäß Harmonia-Geschäftsplan. Die eigenfinanzierte Beta liegt vor diesem Budget; der endgültige Wert der Vorleistungen wird noch abgestimmt.

Was die Runde finanziert

Gründerinnen: 143.172 € für zwei Gründerinnen in Vollzeit über 18 Monate, einschließlich geplanter Verpflegungspauschale.

Marketing und Akquisition inkl. Fractional CMO: 107.350 €: Fractional CMO 23.400 €, Akquisitionspersonal 27.000 €, Social Media 7.200 €, HR-Werbung 24.650 €, DACH- und UK/Irland-Tests 11.000 € sowie unterstützende Kanäle 14.100 €.

Recht und Datenschutz: Datenschutz, Abonnementbedingungen, Verträge, geistiges Eigentum und Gesellschaftsdokumente.

Nicht zugeordnete Reserve: 9.478 € bzw. 2,7 % der Runde. Neue Markttests und Lokalisierung reduzieren die bisherige Reserve um 3.550 €. Die Runde bleibt bei 350.000 €.

Produktentwicklung, Lokalisierung und Server: 45.000 € für einen Full stack dev & AI expert mit 50 % Kapazität, 4.000 € für Englisch, 6.500 € für Deutsch nach positivem Nachfragesignal und 6.000 € für Server. Ivan verantwortet die technische Leitung.

Qualitätsprüfung: Unabhängige Prüfung, Pilotbegleitung, Supervision und Analyse im Programm mit 100 Familien.

Betrieb und Abschlusskosten: Buchhaltung, Werkzeuge, Reisen, Bank- und Abschlusskosten.

Familienkompetenz. Wirtschaftserfahrung. Technische Tiefe.

SŠR

Sven Špehar Rajević

CEO · Mitgründerin

Ökonomin mit über 20 Jahren Erfahrung in Geschäftsentwicklung, Marketing und Projektmanagement, davon acht Jahre in IT, überwiegend SaaS. Erprobte Harmonia-Workshops zur emotionalen Resilienz mit über 100 Kindern. Mutter eines Kindes. Lizenzierte Relax-Kids-Trainerin.

TS

Tihana Starčević

Chief Clinical Officer · Mitgründerin

Psychologin mit über zehn Jahren Erfahrung mit Kindern und Familien, unter anderem bei SOS-Kinderdorf und am Universitätsklinikum Osijek. Weiterbildung in kognitiver Verhaltenstherapie; Autorin von Steps Through the Storm. Mutter eines Kindes und Stiefmutter von drei Kindern.

IL

Ivan Lozančić

CTO

Mitgründer und CEO von Gauss: über 60 Engineers, Kunden in 20 Ländern, Plattformen wie Gauss Box und ORKA ERP. Auszeichnung durch Deloitte Technology Fast 50 CE. Eigentümer des privaten Gymnasiums Gaudeamus. Verantwortet Entwicklung und KI-Architektur. Die technische Leitung ist von der finanzierten täglichen Entwicklungsarbeit getrennt. Vater von drei Kindern.

Beirat

01 **Krešimir Vrhovčak**

Über 20 Jahre Erfahrung in Geschäftsanalyse, Softwareentwicklung und Teamführung. Softwarearchitekt mit Erfahrung in Vorbereitung und Leitung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten.

02 **Ante Magzan**

Gründer von Afekt; Mitgründer von Iskon, T-portal, MAXtv und HUB385. Mentor bei Nucleus.

Eigenfinanziert

Beta vor der Seed-Runde geplant
Eigene Mittel und Beiträge von Partnern

Die vom Team berichtete Erfahrung umfasst SOS-Kinderdorf und das Universitätsklinikum Osijek. Workshops erreichten über 100 Kinder; die App wird im geplanten Familienpiloten geprüft.

Vertrauen gehört zum Produkt.

Geprüfte Empfehlungen

Fachlich erstellte Inhalte, unabhängige Szenariotests und klare Grenzen bei unbekannten oder ernsten Situationen.

Kontrolle bei den Eltern

Kontextangaben und Erinnerungen sind freiwillig. Eltern können Profile berichtigen und selbst entscheiden, was sie teilen.

Nur notwendige Daten

Identifizierende Angaben an die KI minimieren. Zugriff, Aufbewahrung und Löschung der Familiendaten festlegen.

Belege vor Versprechen

Nutzen und Sicherheit prüfen sowie tatsächliche Datenschutz- und regulatorische Anforderungen vor dem Start klären.

Dies sind Anforderungen an Produkt und Markteinführung, kein Nachweis zertifizierter Konformität oder klinischer Wirksamkeit.

Familien zu mehr Gelassenheit begleiten.

Wir suchen 350.000 € für 18 Monate: Empfehlungen mit 100 Familien validieren, regionale Akquisition aufbauen und die Nachfrage in Österreich, Deutschland, Großbritannien und Irland vergleichen.

350.000 €

100

Geplante Pilotfamilien

9.478 €

Nicht zugeordnete Reserve

18 Monate

Januar 2027–Juni 2028

Finanzierungsziel gemäß aktualisiertem Geschäftsplan. Beteiligungs- und Bewertungskonditionen werden mit dem Investmentpartner vereinbart.

info@harmoniaworld.net

harmonia.orka.solutions

Quellen und Planungsgrundlage

Finanzprognosen und Budgets basieren auf dem Harmonia-Geschäftsplan. Produktstrategie und Teambiografien stammen von den Gründerinnen.

[Good Inside · offizielles Produkt ↗](#)

[Joy · offizieller App-Eintrag ↗](#)

[MissPoppins · offizielles Produkt ↗](#)

[DZS · Natürliche Bevölkerungsentwicklung 2024 ↗](#)

[Roots Analysis · Eltern-Apps 2035 ↗](#)

[Apple · Einführungsangebote ↗](#)

[Apple · Small Business Program ↗](#)

Finanzzahlen sind Projektionen. Die Investorenanalyse erläutert Annahmen und Berechnungsmethoden. Produktillustrationen zeigen das geplante Nutzungserlebnis.

Präsentation und Investorenanalyse verwenden dieselben Finanzannahmen. Produktansichten veranschaulichen das geplante Erlebnis. Ausführliche Analyse: harmonia.orka.solutions/de/investor/.