



Mentora

Aus jeder Datei wird ein *Lernweg*.

KI-gestützte, personalisierte
Lernbegleitung für Studierende im
deutschsprachigen Raum.

EdTech · B2C

Seed · 80.000 €

2026



Studierende ertrinken im Stoff. Mentora gibt die Struktur zurück.

68,8 % der befragten Lernenden fühlen sich oft überfordert, 87,5 % nutzen bereits KI-Tools wie ChatGPT – aber unstrukturiert, ohne Lernlogik und ohne Bezug zu den eigenen Unterlagen. Mentora verwandelt hochgeladene Dateien in fertige, personalisierte Lerneinheiten.

87,5 %

finden das Mentora-Konzept attraktiv

75 %

sagen: bestehende Apps gehen nicht auf Lerntypen ein

~2,9 Mio.

Studierende in Deutschland als Kernmarkt (Schätzung)

67 %

Deckungsbeitragsmarge je Premium-Abo (3,36 € netto)

„Wir bauen nicht noch eine Lern-App. Wir bauen die Lernschicht über den Dateien, die Studierende ohnehin schon haben.“

01 · NOT

Validierter Schmerz

Konzentration, Zeitmanagement und Informationsflut sind die Top-Probleme – direkt aus der Befragung.

02 · NACHFRAGE

Validierte Zahlung

87,5 % Konzept-Attraktivität, 4,99 € liegt im fairen Preisband der Befragten.

03 · ÖKONOMIE

Schlankes Modell

Cash-Break-Even bei 304 Abos, 67 % Deckungsbeitrag, kein Logistikrisiko.

04 · TEAM

Zielgruppe baut

Sechs Gründer:innen, die das Problem als Studierende täglich selbst erleben.

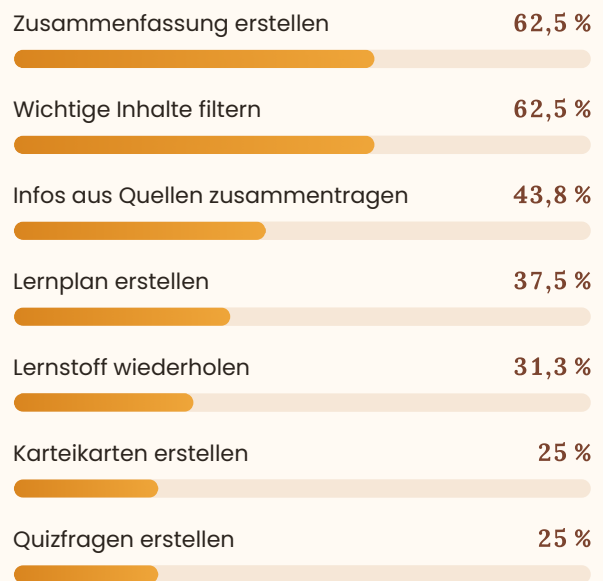
Lernen scheitert nicht am Inhalt – sondern an der Aufbereitung.

Die größte Hürde ist nicht der schwierige Stoff, sondern die unsichtbare Arbeit davor: filtern, zusammenfassen, strukturieren, wiederholen. Genau diese Aufgaben kosten am meisten Zeit. (Eigene Nutzerbefragung, n = 16.)

GRÖSSTE SCHWIERIGKEITEN BEIM LERNEN



WAS BEIM LERNEN AM MEISTEN ZEIT KOSTET



68,8 %

fühlen sich oft vom Lernstoff überfordert.

87,6 %

stimmen zu, dass sie das Lernen aufschieben.

56,3 %

bewerten bisherige Apps nur „neutral“ – niemand ist begeistert.

Ein großer, zahlungsbereiter Markt – zum richtigen Zeitpunkt.

Rund 2,9 Mio. Studierende in Deutschland, ein klar zahlungsbereites Segment und ein KI-Moment, den bislang kein Anbieter strukturiert für Lerntypen bedient.

MARKTGRÖSSE · DEUTSCHLAND (SCHÄTZUNG)



Annahmen: ~2,9 Mio. Studierende in DE; SAM = digital-aktive, KI-offene Studierende mit Zahlungsbereitschaft; SOM = Ziel laut 24-Monats-Plan. Erweiterbar auf Azubis & Oberstufe (DACH, > 10 Mio. Lernende).

Warum jetzt?

KI IST DA – ABER UNGEZÄHMT

87,5 % nutzen bereits KI-Tools zum Lernen. Sie greifen zu generischen Chatbots, weil es nichts Besseres gibt. Mentora gibt dieser Nutzung Struktur und Bezug zu den eigenen Unterlagen.

NIEMAND BEDIENT LERNTYPEN

75 % sagen, bestehende Apps gehen nicht ausreichend auf unterschiedliche Lerntypen ein – eine offene Flanke bei jedem Wettbewerber.

NIEDRIGE KOSTENSCHWELLE

Skalierbare KI-APIs und Cloud-Infrastruktur ermöglichen den Start mit ~1.020 €/Monat Fixkosten. Kein Hardware-, kein Lager-, kein Logistikrisiko.

Datei rein – fertige Lerneinheit raus.

Studierende laden ihre Skripte, Folien und Mitschriften hoch. Mentora erzeugt daraus in Minuten eine maßgeschneiderte Lernumgebung – abgestimmt auf den Lerntyp, inklusive Profilen für ADHS, LRS und Konzentrationsschwierigkeiten.



Automatische Zusammenfassungen

Das meistgewünschte Feature (68,8 %). Lange Skripte werden zu klaren, prüfungsrelevanten Kernpunkten.



Prüfungssimulation

Üben unter realistischen Bedingungen – eine der zwei größten Funktionslücken am Markt (62,5 %).



Adaptive Quizze & Karteikarten

Automatisch generiert, in der Schwierigkeit angepasst, mit Wiederholung dort, wo es klemmt.



Personalisierte Lernpläne

Strukturieren die Wochen bis zur Prüfung – gegen den Top-Schmerz „fehlende Struktur & Zeit“.



KI-Tutor

Erklärt Inhalte im Dialog – ein:e Ansprechpartner:in rund um die Uhr (43,8 % Wunschfeature).



Lerntyp-Profile · ADHS & LRS

Angepasste Oberfläche für unterschiedliche Lernbedürfnisse – unser Differenzierungsmerkmal.

Auslieferung als PWA. Mentora startet als installierbare Progressive Web App – Homescreen-Symbol ohne App-Store-Hürde, plattformübergreifend, sofort aktualisierbar. Eine Store-Provision von 15 % ist dennoch konservativ in der Kalkulation berücksichtigt.

Nicht nur eine Idee – bereits am Markt getestet.

Eine eigene Befragung (n = 16, überwiegend Studierende, 21–24 Jahre) bestätigt Problem, Lösung und Preis. Eine größere Erhebung ist Teil des Mittelplans.

87,5 %

finden das Konzept attraktiv

68,8 %

wünschen automatische Zusammenfassungen

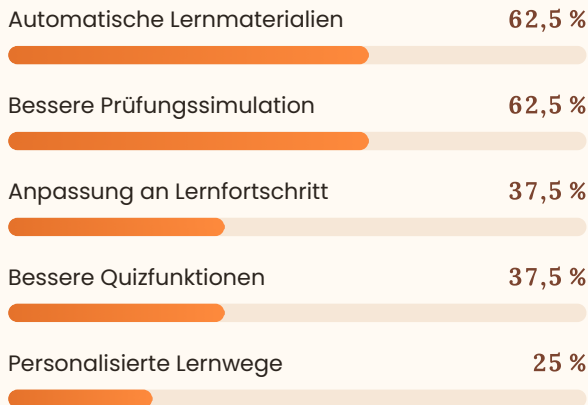
87,5 %

würden für unbegrenzte KI-Nutzung zahlen

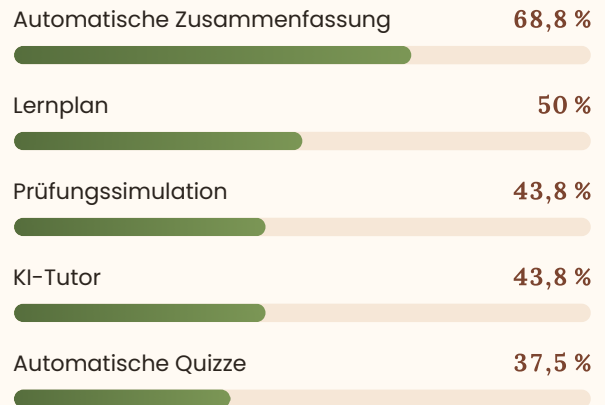
75 %

unzufrieden mit heutiger Lerntyp-Anpassung

WELCHE FUNKTIONEN FEHLEN HEUTE?

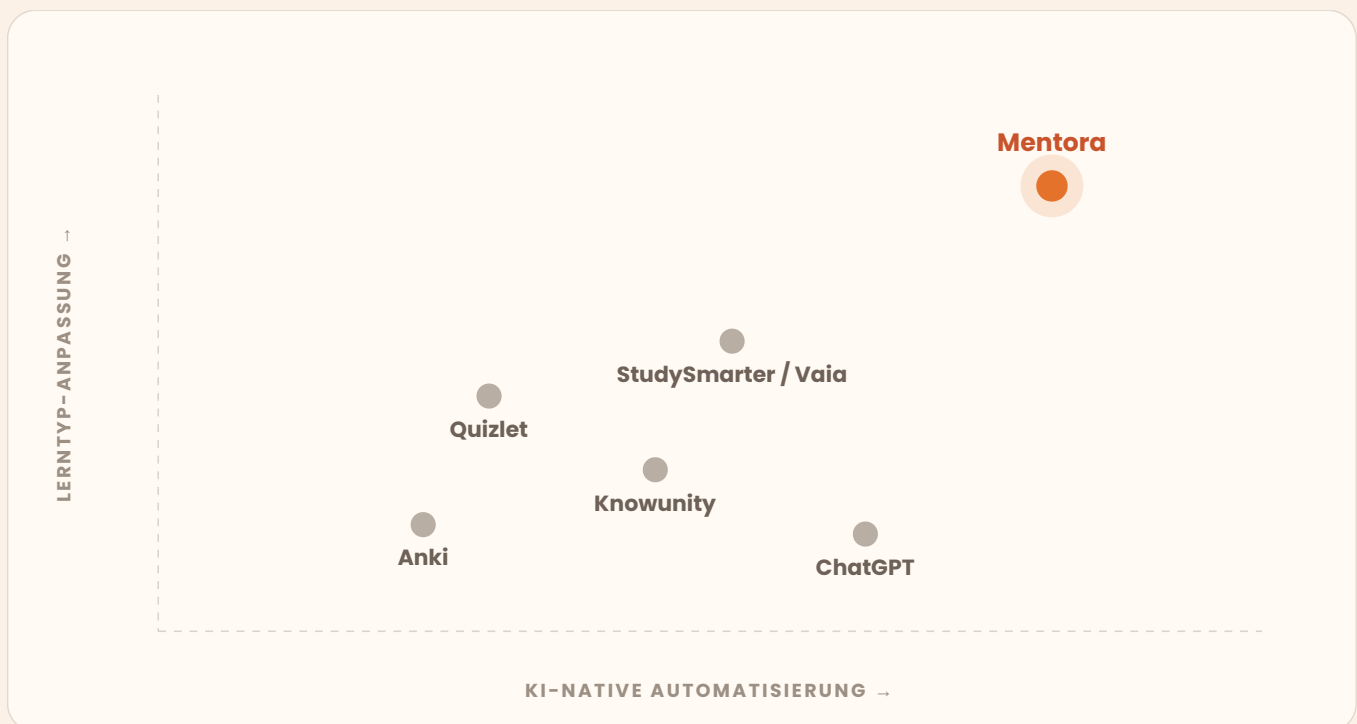


WELCHE FUNKTION HÄTTE DEN GRÖSSTEN NUTZEN?



Eine freie Position: KI-nativ und auf Lerntypen zugeschnitten.

Karteikarten-Apps und Content-Plattformen sind nicht KI-nativ; generische KI ist nicht auf Lerntypen zugeschnitten. Mentora besetzt das obere rechte Feld allein.



Warum Mentora gewinnt

VS. GENERISCHE KI (CHATGPT)

Leistungsstark, aber strukturlos. Mentora liefert Lernlogik, Wiederholung, Prüfungsmodus und Bindung an die eigenen Dateien – statt eines leeren Prompts.

VS. KARTEIKARTEN (ANKI, QUIZLET)

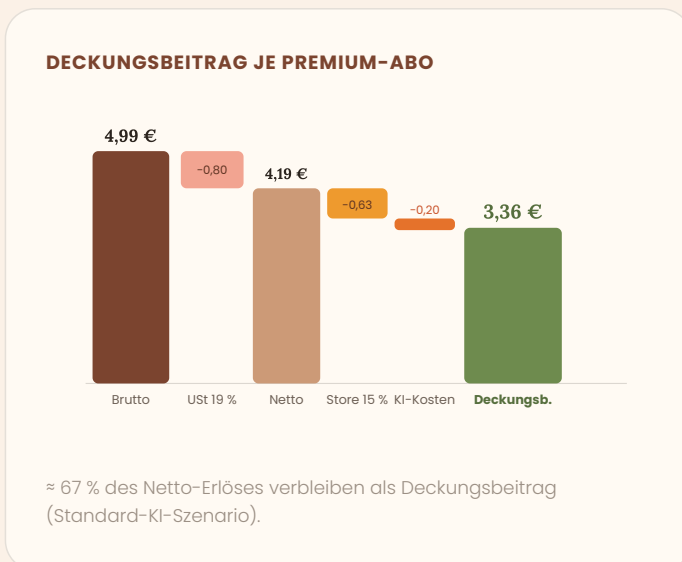
Manuelle Erstellung kostet genau die Zeit, die Studierende nicht haben. Mentora generiert Material automatisch aus dem Upload.

VS. CONTENT (KNOWUNITY, VAIA)

Geteilte Inhalte passen selten zur eigenen Vorlesung. Mentora arbeitet mit den eigenen Unterlagen – und dem eigenen Lerntyp.

Freemium mit gesunder Stückzahl-Ökonomie.

Kostenloser Einstieg senkt die Hürde; Premium bei 4,99 €/Monat schaltet die Funktionen frei, für die Zahlungsbereitschaft besteht: unbegrenzte KI-Nutzung (87,5 %) und unbegrenzte Uploads (56,3 %).



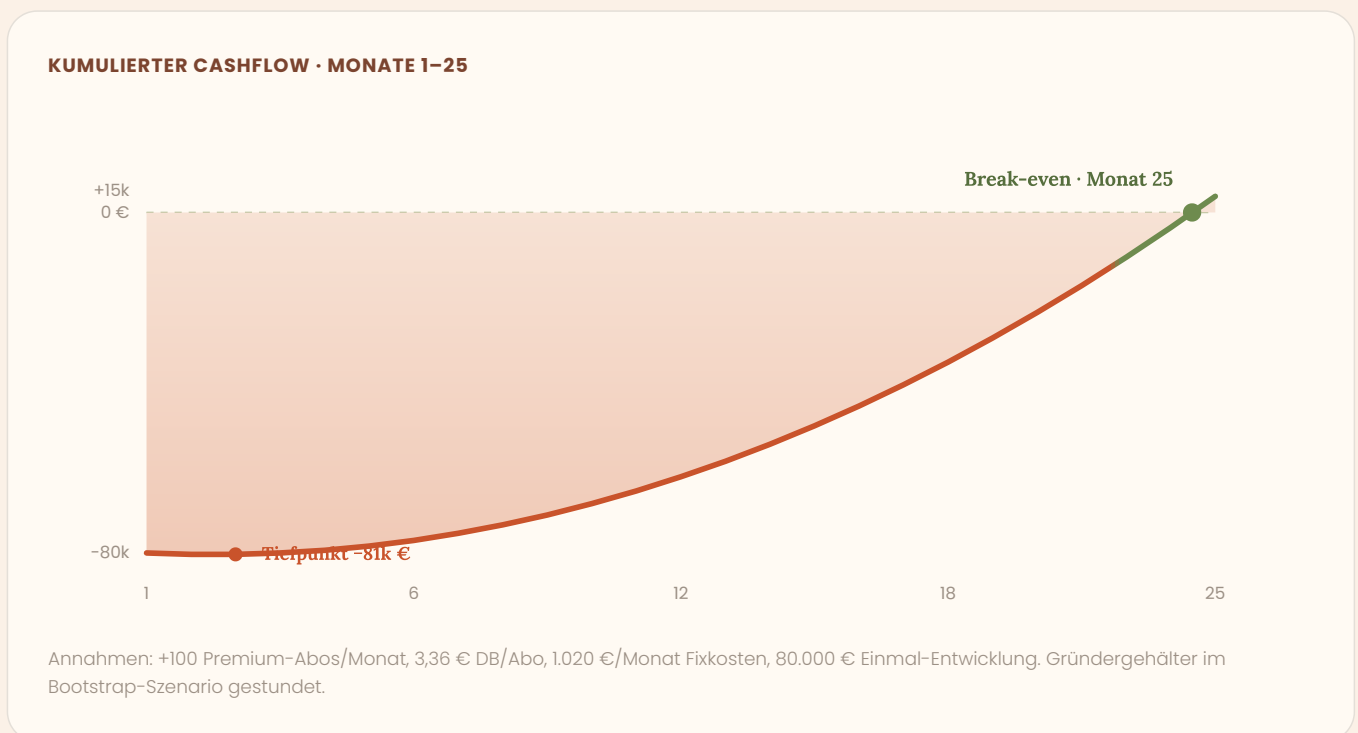
TARIF	PREIS	INHALT
Free	0 €	Begrenzte Uploads & KI, Basis-Material
Premium	4,99 €	Unbegrenzte KI & Uploads, Prüfungssim., Analyse

PREIS FAIR?
 50 % nennen 4,99–6,99 € als fair. 4,99 € liegt unter der Teuer-Schwelle (43,8 % erst ab 7,99 €).

LTV / CAC
 Bei 3,36 € DB/Monat ist schon kurze Bindung hochprofitabel. Akquise via Campus, TikTok & Empfehlung hält CAC niedrig.

Die Investition trägt sich selbst – in 25 Monaten.

24-Monats-Plan, Bootstrap-Szenario (Gründergehälter zunächst gestundet, ~1.020 €/Monat Fixkosten). Bei +100 Abos/Monat dreht der kumulierte Cashflow im Monat 25 ins Plus – die 80.000 € sind vollständig zurückverdient.



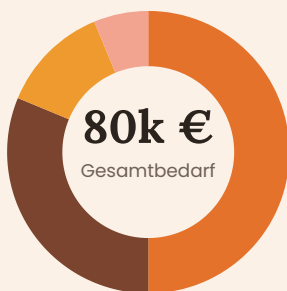
BREAK-EVEN	ABOS/MON.	UMSATZ BRUTTO
Cash-Sicht (liquide)	304	1.516,96 €
Kalkulatorisch (inkl. AfA)	965	4.815,35 €

SENSITIVITÄT KI-KOSTEN	DB/ABO	BE CASH
Günstig · 0,2 ct/Prompt	3,52 €	290
Standard · 1,0 ct/Prompt	3,36 €	304
Teuer · 3,0 ct/Prompt	2,96 €	345

Robustheit: Selbst im teuren KI-Szenario verschiebt sich der Cash-Break-Even nur von 304 auf 345 Abos – das Modell ist gegen steigende KI-Preise gut abgesichert.

80.000 € – um Mentora zu bauen und zu starten.

Ein klar umrissener Kapitalbedarf für Produktentwicklung und Markteintritt – mit nachvollziehbarer Mittelverwendung und kurzer Amortisation.



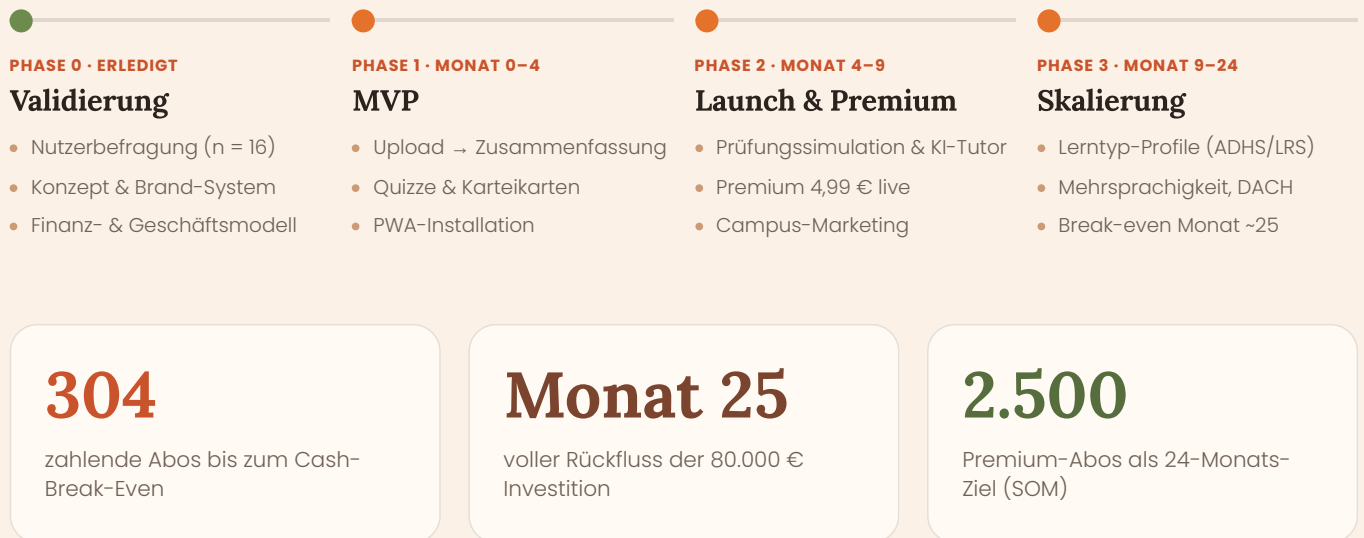
Mobile-App-Entwicklung · 50 %	40.000 €
Backend · 31,3 %	25.000 €
UX-Design · 12,5 %	10.000 €
Testing & QA · 6,3 %	5.000 €

Aktivierung als immaterieller Vermögenswert; planmäßige Abschreibung über 36 Monate (2.222 €/Monat AfA). Laufende Fixkosten der Startphase: ~1.020 €/Monat (Cloud, KI-API, Marketing).

Mit nur 304 zahlenden Nutzer:innen erreicht Mentora den Cash-Break-Even – bei einem Kernmarkt von rund 2,9 Millionen Studierenden.

Vom validierten Konzept zur Marktreife.

Drei Phasen vom MVP bis zur Skalierung — jede mit klaren Meilensteinen und einem messbaren Ziel.



Sechs Gründer:innen, die das Problem selbst leben.

Mentora entstand aus echter Frustration mit bestehenden Lern-Apps – gebaut von Studierenden für Studierende.

HL

CPO · CHIEF PRODUCT OFFICER

Hannes Leibiger

Produktvision & Konzept. Treibt Mentora als eigene Zielgruppe – frustrierter Student, der die Lösung selbst braucht.

TH

COO · CHIEF OPERATING OFFICER

Timo Huynh

Betrieb & Prozesse. Sorgt dafür, dass aus Plan ausführbare Realität wird.

MW

CTO · CHIEF TECHNOLOGY OFFICER

Marcel Woisin

Technik & KI-Architektur. Verantwortlich für Backend, Modelle und Skalierung.

NE

CMO · CHIEF MARKETING OFFICER

Nurgül Evliya

Wachstum & Marke. Campus-Marketing, Community und Nutzergewinnung.

SÖ

CIO · CHIEF IMPACT OFFICER

Seray Özgül

Wirkung & Barrierefreiheit. Verantwortet Lerntyp-Profile (ADHS, LRS) und inklusive Bildung.

JZ

CFO · CHIEF FINANCIAL OFFICER

Jonas Zeiner

Finanzen & Controlling. Verantwortlich für Modell, Break-even-Steuerung und Investorenbeziehung.



Lassen Sie uns das Lernen neu aufbauen.

80.000 €

Für Produktentwicklung & Markteintritt. Cash-Break-Even bei 304
Abos, vollständige Amortisation in 25 Monaten.

Kontakt · Gründerteam Mentora

Vertraulich · 2026