

2024 CASH FLOWBERECHNUNG - VORSCHAU

PIMP YOUR DOLL

Jahresergebnis ohne Investitionen

-24 418 €

Cashflow 2024 inkl Crowdfunding

55 582 €

Kassastand Ende 2024

60 582 €



ZUFLUSS		JAN	FEB	MRZ	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEPT	OKT	NOV	DEZ	2024
Erlöse	€	533 €	568 €	1 550 €	667 €	1 667 €	2 500 €	667 €	833 €	1 667 €	1 667 €	2 500 €	2 083 €	16 901
Teilbetrag A Crowdfunding 80%											€ 150 000		€	150 000
Summe Zufluss (netto)	€	533 €	568 €	1 550 €	667 €	1 667 €	2 500 €	667 €	833 €	1 667 €	151 667 €	2 500 €	2 083 €	166 901
ABFLUSS		JAN	FEB	MRZ	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEPT	OKT	NOV	DEZ	2024
Gehälter inkl. aliquote Renumeration			-€	450 -€	450 -€	450 -€	450 -€	450 -€	450 -€	2 000 -€	2 000 -€	2 000 -€	2 000 -€	10 700
Miete	-€	783 -€	783 -€	783 -€	783 -€	783 -€	783 -€	783 -€	783 -€	783 -€	783 -€	783 -€	783 -€	9 396
Betriebskosten	-€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	2 400
Strom	-€	32 -€	32 -€	32 -€	32 -€	32 -€	32 -€	32 -€	32 -€	32 -€	32 -€	32 -€	32 -€	384
Telefon/Homepage/Domain	-€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	1 200
Versicherungen	-€	21 -€	21 -€	21 -€	21 -€	30 -€	30 -€	150 -€	150 -€	150 -€	150 -€	150 -€	150 -€	1 044
Buchhaltung/Personalverrechnung	-€	210 -€	210 -€	210 -€	210 -€	210 -€	210 -€	210 -€	210 -€	210 -€	210 -€	210 -€	210 -€	2 520
Werbung	-€	50 -€	50 -€	50 -€	50 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	200 -€	1 800
Sonstiges	-€	150 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	100 -€	150 -€	150 -€	150 -€	150 -€	1 450
Kosten Crowdfunding										-€	9 375		-€	9 375
Betriebskosten Transporter										-€	350 -€	350 -€	350 -€	1 050
Ankauf Transporter										-€	40 000		-€	40 000
Ankauf Puppe										-€	10 000		-€	10 000
Umbau barrierefrei											-€	20 000	-€	20 000
Summe Abfluss (netto)	-€	1 546 -€	1 496 -€	1 946 -€	1 946 -€	2 105 -€	2 105 -€	2 225 -€	2 225 -€	3 825 -€	63 550 -€	24 175 -€	4 175 -€	111 319
Cashflow (pro Periode)	-€	1 013 -€	929 -€	396 -€	1 279 -€	438 €	395 -€	1 558 -€	1 392 -€	2 158 €	88 117 -€	21 675 -€	2 092 €	55 582
Eigenmittel Anfang 2024	€	5 000												
Kassastand (am Ende der Periode)	€	3 987 €	3 059 €	2 663 €	1 384 €	945 €	1 340 -€	218 -€	1 610 -€	3 768 €	84 349 €	62 674 €	60 582 €	60 582

2025 CASH FLOWBERECHNUNG - VORSCHAU

PIMP YOUR DOLL

Jahresergebnis ohne Investitionen

-135 €

Cashflow 2025 inkl. Crowdfunding

-22 635 €

Kassastand Ende 2025

37 947 €



ZUFLUSS	JAN	FEB	MRZ	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEPT	OKT	NOV	DEZ	2025
Erlöse	€ 2 500	€ 3 300	€ 5 000	€ 5 400	€ 5 400	€ 5 000	€ 3 750	€ 3 750	€ 6 250	€ 8 300	€ 10 000	€ 10 000	€ 68 650
Teilbetrag B Crowdfunding 20 %		€ 37 500											€ 37 500
Summe Zufluss (netto)	€ 2 500	€ 3 300	€ 42 500	€ 5 400	€ 5 400	€ 5 000	€ 3 750	€ 3 750	€ 6 250	€ 8 300	€ 10 000	€ 10 000	€ 106 150

ABFLUSS	JAN	FEB	MRZ	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEPT	OKT	NOV	DEZ	2025
Gehälter inkl. aliquote Renumeration	-€ 2 000	-€ 2 000	-€ 2 000	-€ 2 000	-€ 2 000	-€ 3 000	-€ 3 000	-€ 3 000	-€ 3 000	-€ 3 000	-€ 3 000	-€ 3 000	-€ 31 000
Miete	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 830	-€ 9 960
Betriebskosten	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 300	-€ 3 600
Strom	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 150	-€ 1 800
Telefon/Homepage/Domain	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 100	-€ 1 200
Versicherungen	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 120	-€ 1 440
Buchhaltung/Personalverrechnung	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 230	-€ 2 760
Werbung	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 400	-€ 4 800
Sonstiges	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 200	-€ 2 400
Betriebskosten Transporter	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 350	-€ 4 200
Zinsen Investoren 3 %								-€	5 625				-€ 5 625
Ausarbeitung Franchise	-€ 20 000		-€ 15 000										-€ 35 000
Ankauf Puppe			-€ 10 000										-€ 10 000
Einheitlicher Webauftritt		-€ 15 000											-€ 15 000
Summe Abfluss (netto)	-€ 24 680	-€ 19 680	-€ 29 680	-€ 4 680	-€ 4 680	-€ 5 680	-€ 5 680	-€ 5 680	-€ 11 305	-€ 5 680	-€ 5 680	-€ 5 680	-€ 128 785

Cashflow (pro Periode)	-€ 22 180	-€ 16 380	€ 12 820	€ 720	€ 720	-€ 680	-€ 1 930	-€ 1 930	€ 5 055	€ 2 620	€ 4 320	-€ 4 320	€ 22 635
-------------------------------	------------------	------------------	-----------------	--------------	--------------	---------------	-----------------	-----------------	----------------	----------------	----------------	-----------------	-----------------

Kassastand Übertrag aus 2024	€ 60 582												
Kassastand (am Ende der Periode)	€ 38 402	€ 22 022	€ 34 842	€ 35 562	€ 36 282	€ 35 602	€ 33 672	€ 31 742	€ 26 687	€ 29 307	€ 33 627	€ 37 947	€ 37 947

2026 CASH FLOWBERECHNUNG - VORSCHAU

PIMP YOUR DOLL

Jahresergebnis ohne Investitionen

20 895 €

Cashflow 2026

20 895 €

Kassastand Ende 2026

58 842 €



ZUFLUSS	JAN	FEB	MRZ	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEPT	OKT	NOV	DEZ	2026
Erlöse	€ 7 500	€ 8 300	€ 9 200	€ 9 200	€ 10 000	€ 10 000	€ 6 700	€ 6 700	€ 9 200	€ 10 000	€ 11 400	€ 11 400	109 600
Franchise-Standort 1		€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 900	€ 1 900	17 300
Franchise-Standort 2									€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	6 000
Summe Zufluss (netto)	€ 7 500	€ 9 800	€ 10 700	€ 10 700	€ 11 500	€ 11 500	€ 8 200	€ 8 200	€ 12 200	€ 13 000	€ 14 800	€ 14 800	132 900
ABFLUSS	JAN	FEB	MRZ	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEPT	OKT	NOV	DEZ	2026
Gehälter inkl. aliquote Renumeration	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	-€ 5 000	60 000
Miete	-€ 880	-€ 880	-€ 880	-€ 880	-€ 880	-€ 880	-€ 880	-€ 880	-€ 880	-€ 880	-€ 880	-€ 880	10 560
Betriebskosten	-€ 330	-€ 330	-€ 330	-€ 330	-€ 330	-€ 330	-€ 330	-€ 330	-€ 330	-€ 330	-€ 330	-€ 330	3 960
Strom	-€ 180	-€ 180	-€ 180	-€ 180	-€ 180	-€ 180	-€ 180	-€ 180	-€ 180	-€ 180	-€ 180	-€ 180	2 160
Telefon/Homepage/Domain	-€ 130	-€ 130	-€ 130	-€ 130	-€ 130	-€ 130	-€ 130	-€ 130	-€ 130	-€ 130	-€ 130	-€ 130	1 560
Versicherungen	-€ 160	-€ 160	-€ 160	-€ 160	-€ 160	-€ 160	-€ 160	-€ 160	-€ 160	-€ 160	-€ 160	-€ 160	1 920
Buchhaltung/Personalverrechnung	-€ 250	-€ 250	-€ 250	-€ 250	-€ 250	-€ 250	-€ 250	-€ 250	-€ 250	-€ 250	-€ 250	-€ 250	3 000
Werbung/Einheitlicher Webauftritt	-€ 700	-€ 1 000	-€ 1 000	-€ 1 000	-€ 1 000	-€ 1 000	-€ 1 000	-€ 1 000	-€ 1 300	-€ 1 300	-€ 1 300	-€ 1 300	12 900
Sonstiges	-€ 500	-€ 500	-€ 500	-€ 500	-€ 500	-€ 500	-€ 500	-€ 500	-€ 500	-€ 500	-€ 500	-€ 500	6 000
Betriebskosten Transporter	-€ 360	-€ 360	-€ 360	-€ 360	-€ 360	-€ 360	-€ 360	-€ 360	-€ 360	-€ 360	-€ 360	-€ 360	4 320
Zinsen Investoren 3 %								-€	5 625			-€	5 625
Summe Abfluss (netto)	-€ 8 490	-€ 8 790	-€ 8 790	-€ 8 790	-€ 8 790	-€ 8 790	-€ 8 790	-€ 8 790	-€ 14 715	-€ 9 090	-€ 9 090	-€ 9 090	112 005
Cashflow (pro Periode)	-€ 990	€ 1 010	€ 1 910	€ 1 910	€ 2 710	€ 2 710	-€ 590	-€ 590	€ 2 515	€ 3 910	€ 5 710	€ 5 710	20 895
Kassastand Übertrag aus 2025	€ 37 947												
Kassastand (am Ende der Periode)	€ 36 957	€ 37 967	€ 39 877	€ 41 787	€ 44 497	€ 47 207	€ 46 617	€ 46 027	€ 43 512	€ 47 422	€ 53 132	€ 58 842	58 842

Erklärung zu Cashflow Berechnungen:

In Bezug auf den schleppend anlaufenden Umsatz ist es wichtig zu erklären und zu verstehen, wie lange die aktuelle Anlaufzeit für die erste Buchung eines Klienten ist.

Gründe des verzögerten Umsatzes sind, dass wir im Moment noch ca. 3 Monate Vorarbeit erbringen müssen bevor es zur tatsächlichen Buchung des Settings kommt. Das heißt, Erreichen der Wohngruppenleiter und des Personals, Erklärung und Aufklärung zu unserem Projekt, dann wird ein Termin vereinbart, bei welchem sich die Leitung oder das Personal vor Ort von unserm Konzept überzeugt. Im Anschluss müssen die Erwachsenenvertreter, Angehörigen oder Sachwalter erreicht und überzeugt werden, da diese fast immer entscheiden ob wie und wann ihre Schützlinge Aufklärung und Sexualität erleben dürfen.

Dies entspricht zwar nicht den UN-Behindertenrechtskonventionen in welcher Sexualität ganz klar als selbstbestimmt deklariert wird, ist aber die derzeitige Realität. Wird das Einverständnis gegeben, wird ein kostenloser Termin vereinbart, bei welchem sich der Betroffenen selbst ein Bild über unser Angebot machen kann und soll. Ist der Eindruck positiv, dann kommt es erst zur tatsächlichen Buchung und dem erforderlichen Umsatz.

Sensibilisierung benötigt Zeit und diese können wir leider nicht beschleunigen und der Sozialsektor ist auch nicht unbedingt wirtschaftlich orientiert. Umsatz spielt hier eine nachrangige Rolle. Genau deshalb sind wir so engagiert um die Überbrückungsfinanzierung zu organisieren. Im Mai haben wir die einmalige Gelegenheit erhalten unser Konzept auf der 4GameChanger Messe in Wien zu präsentieren. Im Juni sind wir mit einem Workshop zum Thema "Mutig Tabu - Sexualität barrierefrei" auf der Integra in Wels eingeladen.

Basierend auf den folgenden Berechnungen wird deutlich, dass erheblich höhere Umsätze mit unseren vorhandenen Kapazitäten realisierbar sind.

Während unserer Recherche- und Besuche in verschiedenen Wohneinrichtungen für Menschen mit Behinderung wurde offensichtlich, dass der Mangel an geschlechtlicher Aufklärung, Prävention und der Möglichkeit, die eigene Geschlechtlichkeit auszuleben, ein ernsthaftes Problem darstellt. Dies betrifft sowohl die soziale als auch die gesellschaftliche Ebene.

Angesichts der Tatsache, dass allein in Oberösterreich etwa 199 Wohneinrichtungen mit rund 5.000 Bewohnern existieren und Menschen mit Behinderungen, die zu Hause leben, schwer zu erreichen sind, lässt vermuten, dass die Dunkelziffer besorgniserregend hoch ist. Dies verdeutlicht jedoch auch, dass der Bedarf an Unterstützung und Aufklärung in diesem Bereich äußerst hoch ist.

Preisgestaltung	Netto	Brutto
Stundenpreis	€ 79,17	€ 95,00
1/2 Stundenpreis	€ 54,17	€ 65,00
Pauschale Nacht excl. KM-Geld	€ 291,65	€ 350,00

Die folgenden Case-Berechnungen basieren auf einem Standort und den dortigen Gegebenheiten:

1. Standortanalyse:

- Wettbewerbssituation
- Zielgruppenpotenzial
- Standortvorteile (Raumanzahl, einsetzbare Dolls, Öffnungszeiten)

2. Umsatzprognose:

- Potenzielle Kundenbasis
- Durchschnittlicher Umsatz pro Kunde

WORST CASE Darstellung ab November 2026:

3 Dolls im Einsatz bei effektiv 12 Stunden und Setting 1 Stunde mit deiner Doll

FORMEL	Netto-Monatsumsatz	Brutto-Monatsumsatz
Std.-Preis x 12 Wstd. x 4 Wochen x 3 Dolls	€ 11 400,48	€ 13 680,00

AVERAGE CASE

3 Dolls im Einsatz bei effektiv 20 Stunden-Woche

und eine Nachtpauschale im Monat und Setting 1 Stunde mit deiner Doll

FORMEL	Netto-Monatsumsatz	Brutto-Monatsumsatz
Std.-Preis x 20 Wstd. x 4 Wochen x 3 Dolls + 1 Nachtpau.	€ 19 292,45	€ 23 150,00

BEST CASE

Variante A: 5 Dolls im Einsatz bei effektiv 35 Stunden-Woche und eine Nachtpauschale in der Woche und Setting 1 Stunde mit deiner Doll

Variante B: 3 Dolls im Einsatz bei effektiv 35 Stunden-Woche und eine Nachtpauschale in der Woche und Setting 1 Stunde mit deiner Doll

FORMEL	Netto-Monatsumsatz	Brutto-Monatsumsatz
A: Std.-Preis x 35 Wstd. x 4 Wochen x 5 Dolls + 4 Nachtpau.	€ 56 585,60	€ 67 900,00
B: Std.-Preis x 35 Wstd. x 4 Wochen x 3 Dolls + 4 Nachtpau.	€ 34 418,00	€ 41 300,00