



ETERNITY
PLAY BEYOND LIMITS

VIENNA'S FIRST PREMIUM ESPORTS & GAMING HUB

Ein **moderner Treffpunkt mit High-End Gaming PCs, Konsolen und Workshops zu IT, KI und eSports.**

Über eine eigene **App buchen**
Mitglieder Zugang, fördern
Gemeinschaft und erweitern ihre digitalen Kompetenzen.



WEBSITE: WWW.ETERNITYGAMING.AT (GEPLANT 2026)



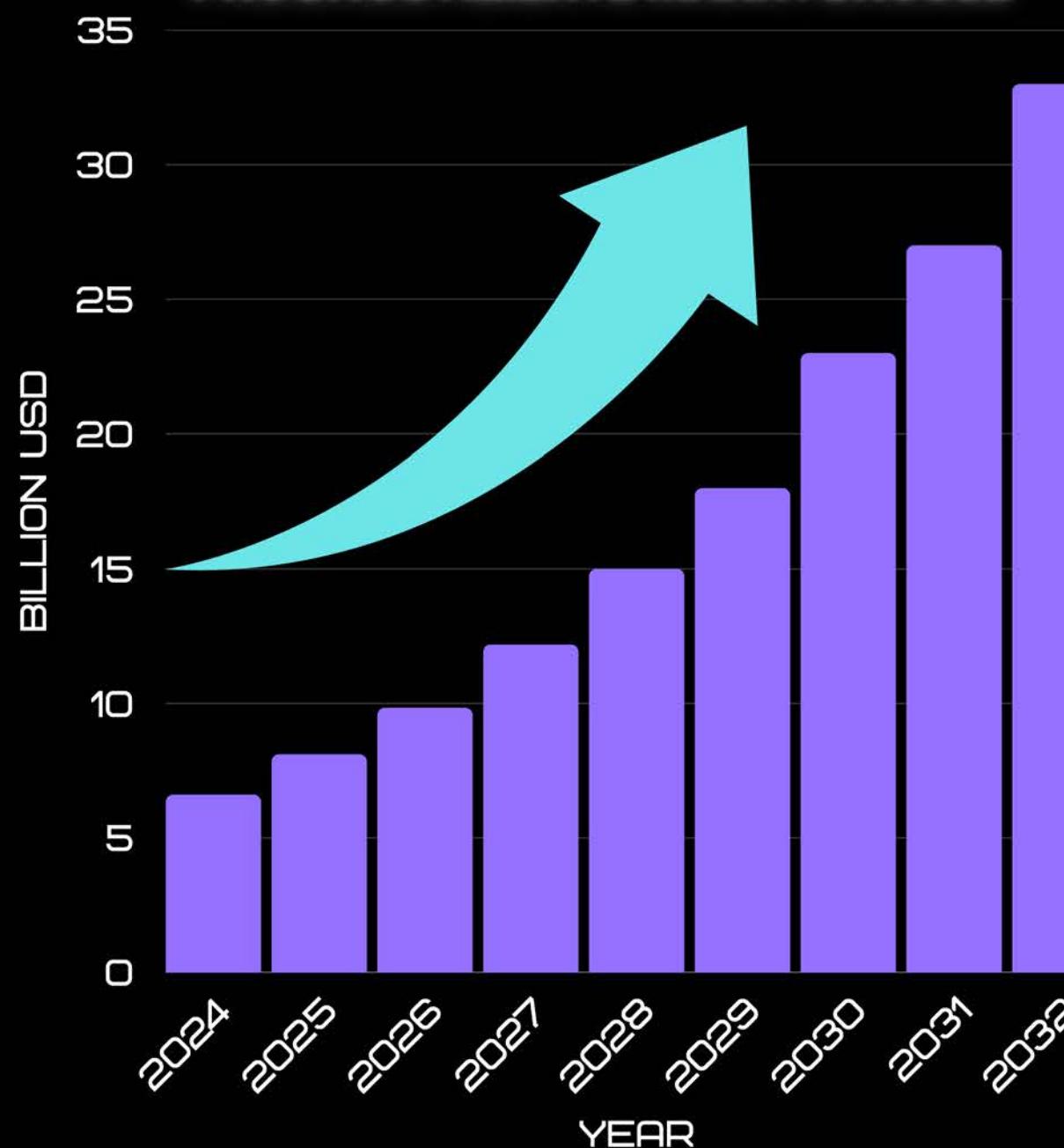
INSTAGRAM: @ETERNITYGAMINGWIEN



DISCORD: ETERNITY COMMUNITY (IN VORBEREITUNG)

PROBLEM

GLOBAL ESPORTS JÄHRLICH PROGNOSTIZIERTE MARKTGRÖSSE



<https://www.precedenceresearch.com/esports-market>



UNSERE LÖSUNG



Menschen verbinden – durch die Kraft des Spielens.



Die Zukunft des E-Sports in Wien gestalten.



Digitale Inklusion und Weiterbildung, sicherer Raum für Jugendliche und Stärkung der lokalen Wirtschaft.



01

MODERNE TECHNOLOGIES

25+ High End-PCs, App-gesteuerte Buchung mit Zeitguthaben und Treueprogramme, Konsolen

02

MEHRZWECK-NUTZUNG

Gesponserte Turniere mit Markenpreisen, Workshops und IT-Seminaren.

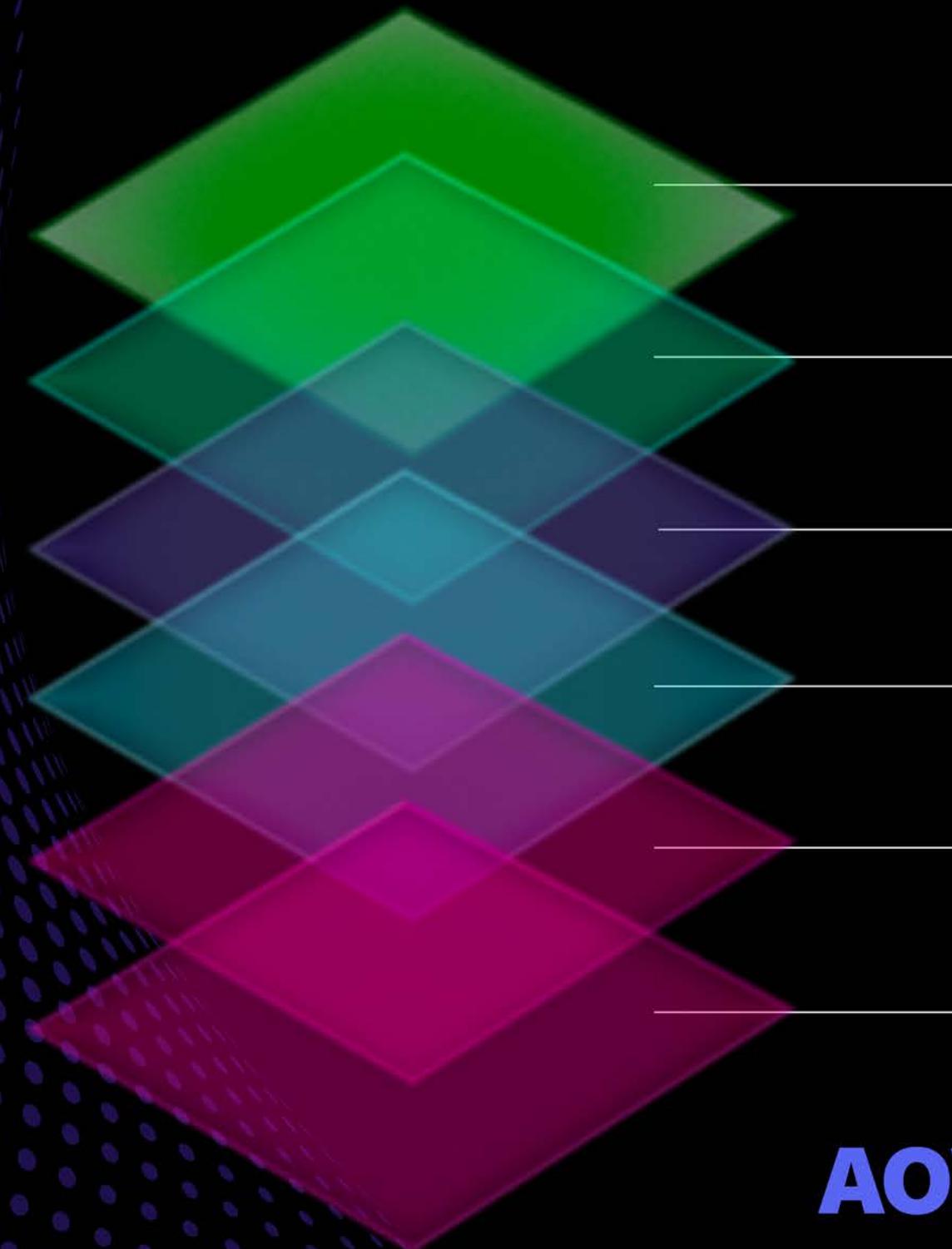
03

BILDUNG UND INNOVATION

Schnelles Wachstum in den Bereichen KI und digitale Bildung ermöglicht Synergien zwischen Gaming und Lernen.

EINSATZSzenario

USER JOURNEY



Partnerevents

Technologie- und Lifestyle-Marken nutzen Eternity für Launches, Turniere und Events – mit Streaming, Promotion und direktem Zugang zur Zielgruppe.



IT und Kreative Bildung

IT-Trainer:innen nutzen die High-End-PCs von Eternity für Kurse in Blender, KI und 3D-Design – mit professioneller Infrastruktur für digitale Weiterbildung.



Studentenbereich

Studierende und junge Berufstätige nutzen die App, um PCs fürs Lernen, Gaming oder Networking zu buchen.



E-Sports Team Training

Lokale Teams trainieren und analysieren Spiele auf Profi-Setups – ideal für Coaching, Turniere und Spielerentwicklung.

ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

Unsere innovativen Systeme und die digitale Plattform schaffen neue Möglichkeiten für Sponsoren, mit der Gaming-Community Wiens in Kontakt zu treten – und sichern eine starke Markenpräsenz sowohl im Club als auch online.

01

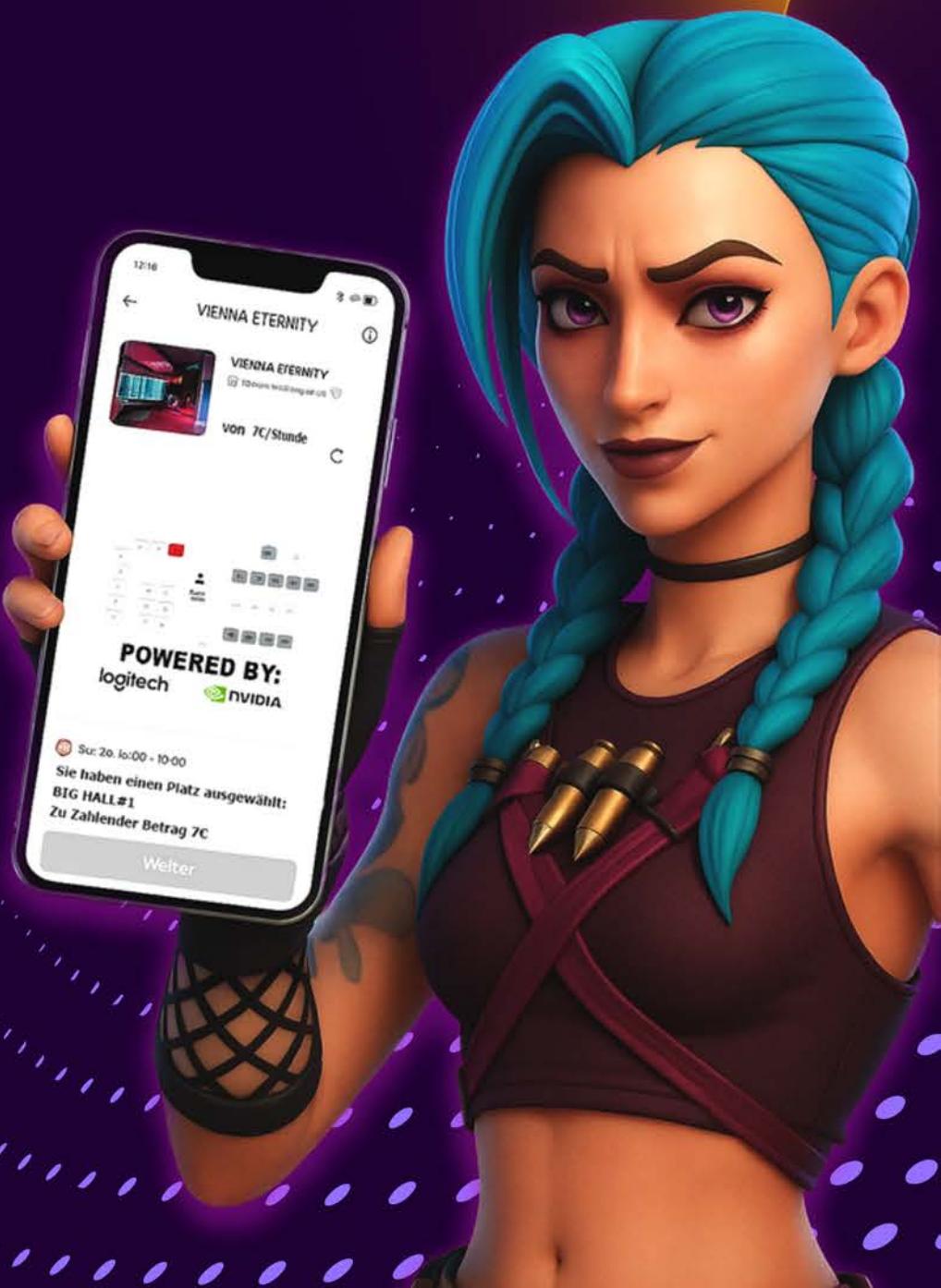
VERWALTE DEIN GAMING-ERLEBNIS AUS DEM KOMFORT DEINES EIGENEN ZUHAUSES.

Die App macht Gaming einfach: Reserviere deinen Lieblings-PC, verlängere deine Spielzeit, bestelle Snacks und verwalte deine Mitgliedschaft – alles direkt über dein Smartphone.

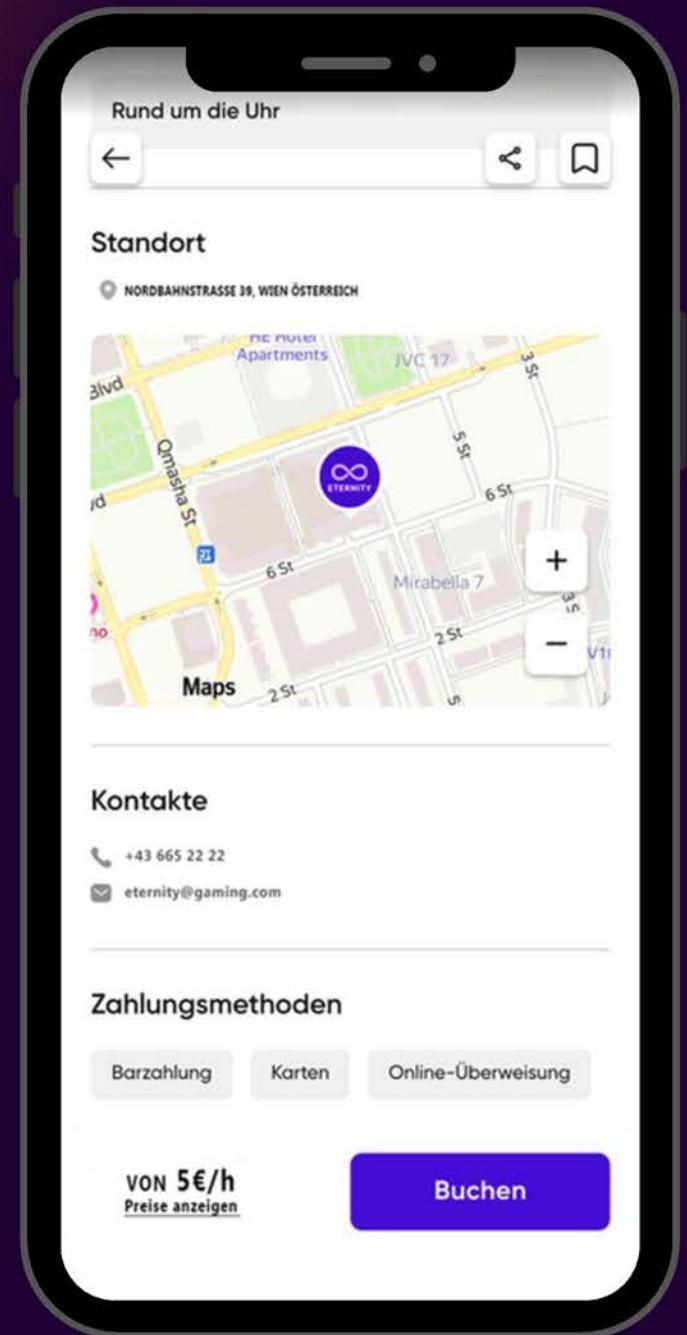
02

FLEXIBLE PREISE JE NACH TAGESZEIT, MITGLIEDSCHAFT ODER NACHFRAGE

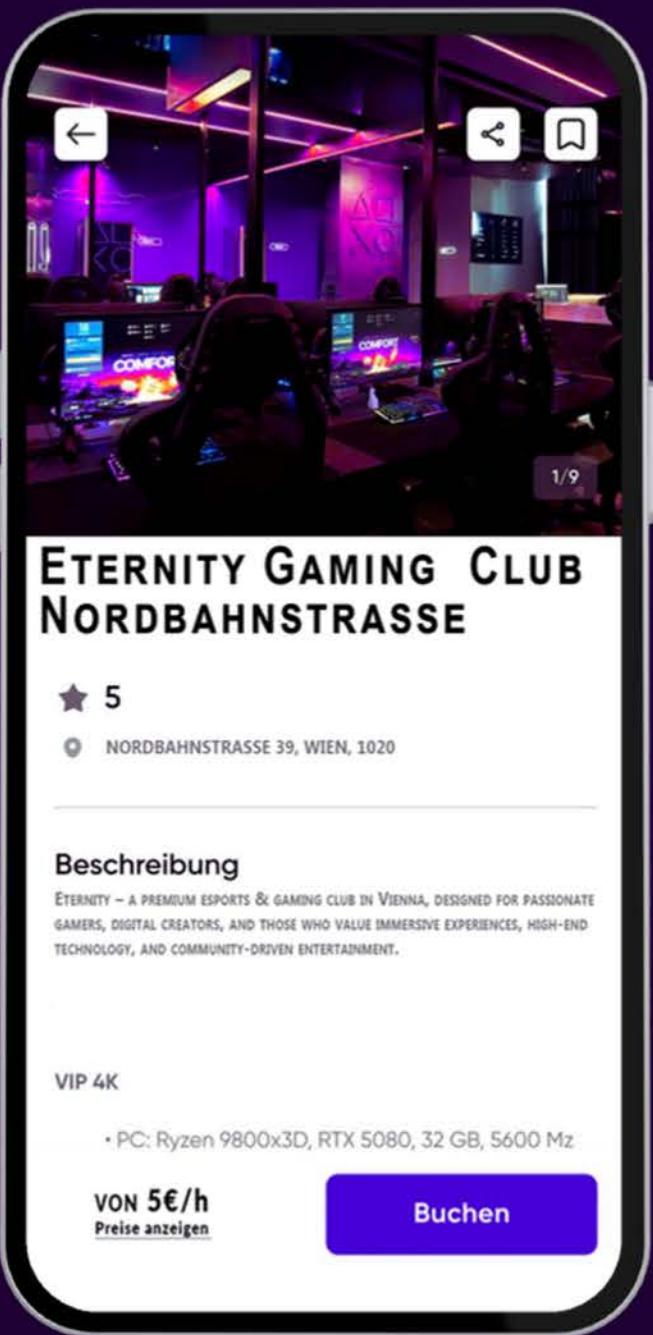
Unser Preismodell passt sich der Nachfrage an und sorgt so für stabile Einnahmen und Inklusivität. Sponsoren profitieren davon, ihre Marke mit Rabatten, Turnieren und Treueprogrammen zu verknüpfen.



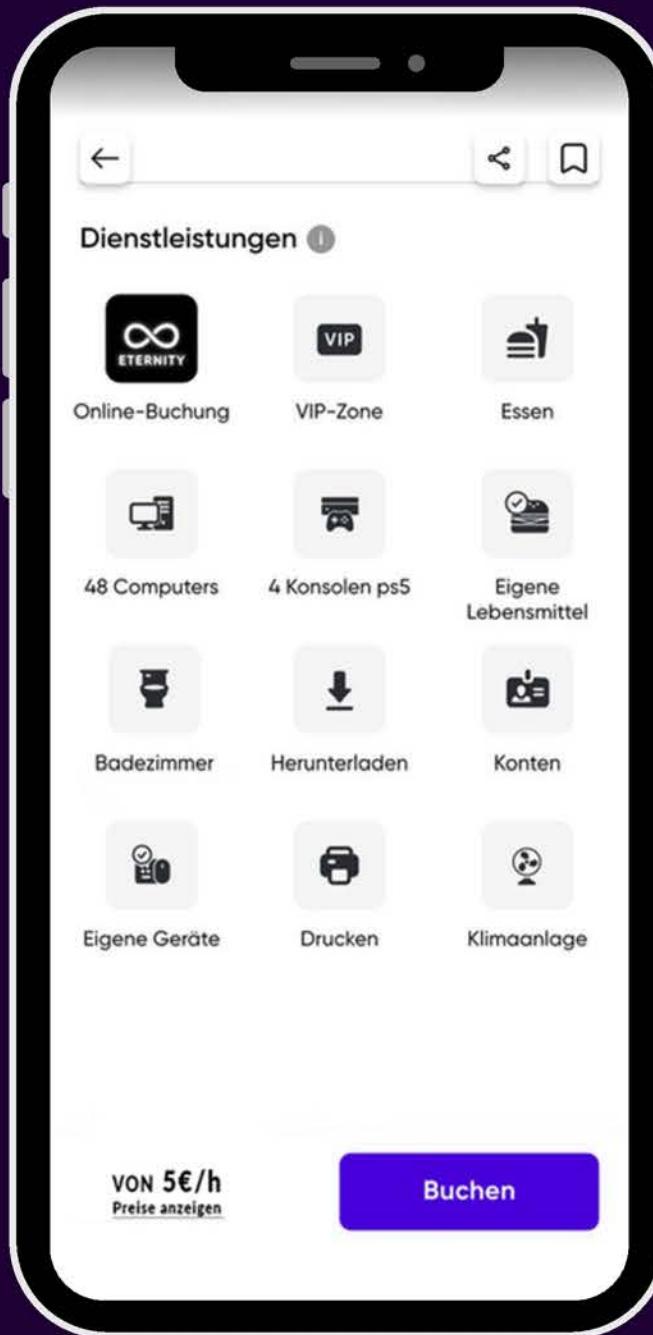
NEXT-LEVEL GAMING ACCESS



Standort & Kontakt



Clubprofil



Dienstleistungen



Ausstattung

E-SPORT HUBS IMPACT

Esports braucht reale Arenas so wie jede Sport.



- 01 Bildung**
Fördert digitale Kompetenzen und praxisnahe Lernen durch Workshops zu KI, IT und eSports.

- 02 Diversität & Integration**
Schafft einen inklusiven Raum, in dem Menschen gemeinsam lernen, spielen und sich vernetzen.

- 03 Stadtentwicklung**
Belebt Wien mit einem modernen Freizeit- und Bildungsraum für Jugendliche und Studierende.

WIRKUNGSTREPPE

IMPACT

E-SPORTS UND
DIGITALKULTUR STÄRKEN
DIE STADTENTWICKLUNG.

OUTCOME

KLARE ORIENTIERUNG FÜR JUGENDLICHE IN
DIGITALEN KARRIEREWEGEN

TEILNEHMENDE ERWERBEN IT-KENNTNISSE,
MEDIENKOMPETENZ UND TEAMFÄHIGKEIT.

E-SPORTS-TURNIERE, TEAM-BUILDING UND COMMUNITY-
CHALLENGES IM CLUB.

OUTPUT

STUDIERENDE, GAMER:INNEN UND TRAINER:INNEN BESUCHEN DEN CLUB AKTIV.

DER CLUB IST ERÖFFNET; TURNIERE, WORKSHOPS UND EVENTS FINDEN REGELMÄSSIG STATT.

BUSINESS MODEL

Mehrere Erlösquellen



01

Gaming-Sessions & Mitgliedschaften

Regelmäßige PC- und Konsolenvermietung zu 5–6 € pro Stunde, ergänzt durch flexible Mitgliedschaften, die stetige wiederkehrende Einnahmen ermöglichen.



02

Speisen & Getränke

Snacks, Kaffee und Energy-Drinks werden im Club angeboten und steigern sowohl den Gästekomfort als auch die Gewinnmarge — ein Snack ca. 110 % Marge.



03

Sponsoring & Markenpräsenz

Partner erhalten Sichtbarkeit durch In-Club-Branding, Turniere und Online-Streams mit unserer Community, während Eternity von Sponsoringgeldern, Sachleistungen und gemeinsamer Promotion profitiert.



04

Kurse, Trainings & Turniere

Workshops zu Gaming, eSports und digitalen Kompetenzen sowie regelmäßige Turniere zur Spieler- und Zuschauergewinnung; Die Trainings/Workshops werden überwiegend zwischen 10–12 Uhr stattfinden, und der Club wird zu den vereinbarten Slots exklusiv für Schulungen reserviert sein.

Revenue: €497.000/year

Volles Betriebsjahr
2026

EBITDA: €240.000/year

MARKT

Unsere Zielgruppe besteht hauptsächlich aus technikaffinen und gaming-orientierten Personen, konzentriert in den folgenden Altersgruppen:

Schüler:innen (12 - 17)

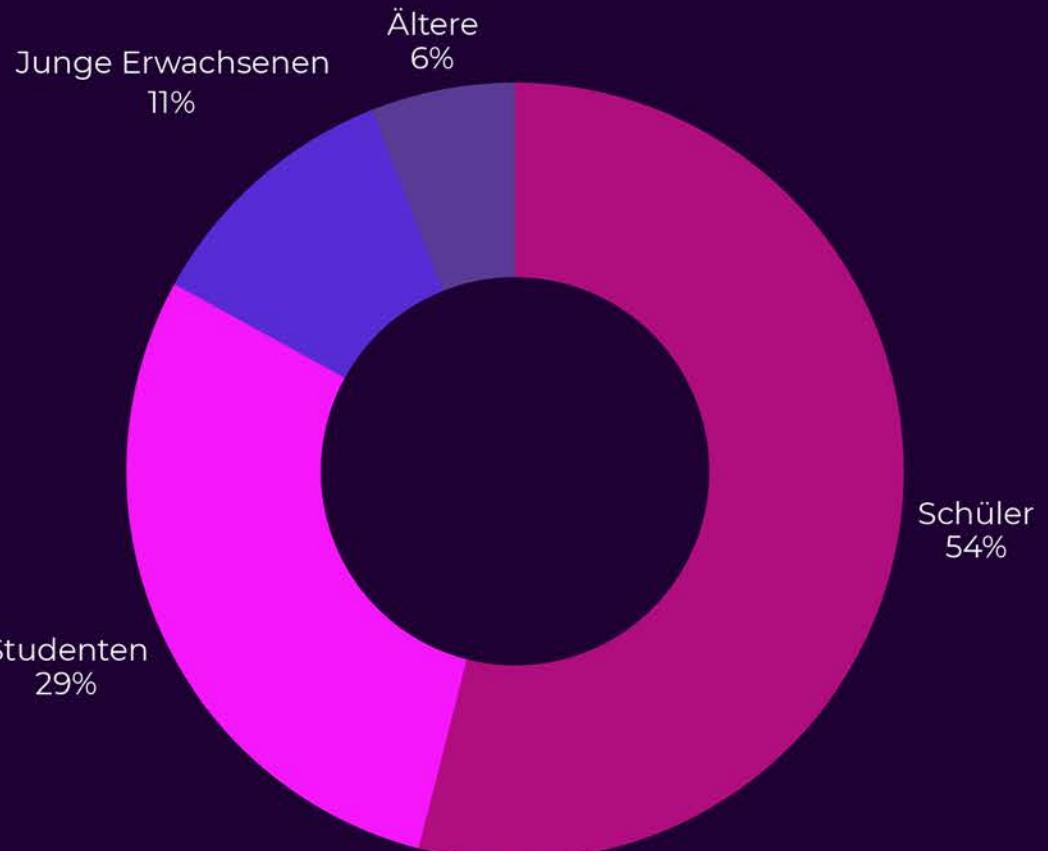
Studierende (18 - 24)

Junge Erwachsene (25 - 35)

Ältere Zielgruppe (35+)

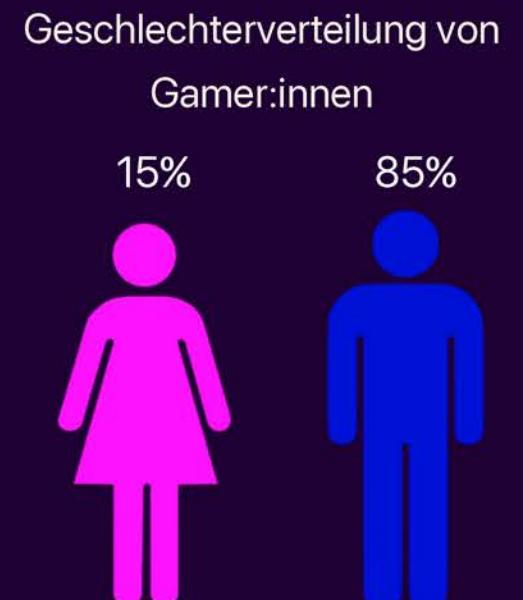


Statistik der Gaming-Club-Kund:innen



Zahlen	Werte	Zeit	Veränderung zum Vorjahr
Schülerinnen und Schüler an allen Wiener Schulen	254,089	2022/2023	+2.4%
Universitätsstudierende	197,209	2023/2024	+2.3%

<https://www.wien.gv.at/english/administration/statistics/>



Esports Markt
Grösse USD Mrd.



Welt Gaming Markt Volumen

EU Gaming markt Volumen

Austria Gaming markt Volumen

Wien-Markt

187.7 Mrd. \$

\$28.5 Mrd. \$

853 Mio. \$

8.4 Mio \$

2024 Jahrliches Marketvolumen

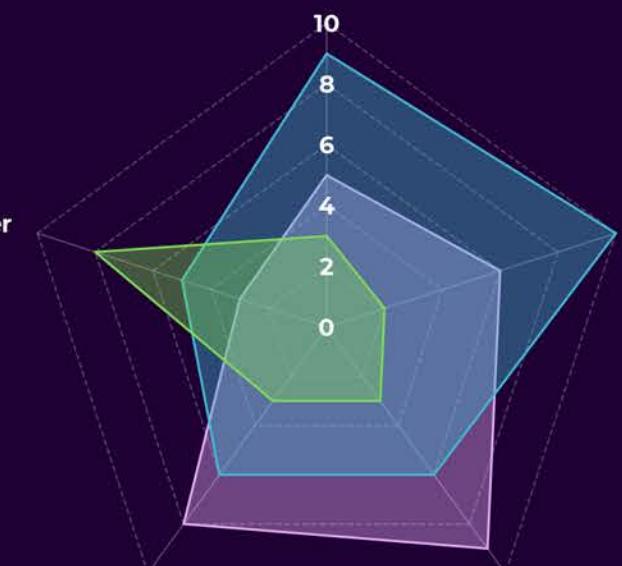
MITBEWERB & UMFELD

Anbieter / Ort	High End Gaming PCs	App und Digitale Plattform	Esports Events & Tournieren	Mitgliedschafts- & Treuesystem	KI und Smartsysteme
FRIENDLY FIRE					
AREA 52					
VR Rooms					
Internetcafés					
ETERNITY					

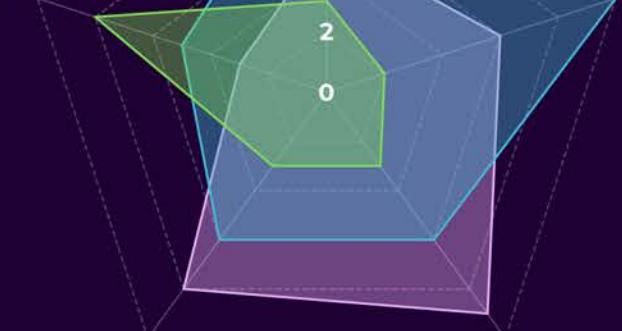


- 1. UMSETZUNGSPRIORITÄT(1-10)
- 2. REALISIERUNGSPOTENZIAL(1-10)
- 3. RESSOURCENBEDARF(1-10)

Technologie- & Hardwarepartner:



Marketing- & Eventpartner



Bildungseinrichtungen & Trainer:innen:

Wirtschaft & Förderinstitutionen:

Community & eSports-Vereine:

TEAM



Leitet IT-Infrastruktur, Hardware und Projekte; verantwortet technischen Betrieb, Business Development, Finanzplanung und skalierbare Systeme fürs Wachstum.

RODION DYKHANOV
Gründer / Geschäftskontrolle



Leitet Stakeholder-Kommunikation, Vertrieb und Kundenbeziehungen; konzipiert und optimiert E-Marketing- und Vertriebsstrategien.

ZHILINA ANNA
Sales / Kommunikation



Verantwortlich für operatives Management, Prozessaufbau und Organisationsentwicklung; unterstützt Geschäftsführung und Skalierung des Standorts.

ALEX ONIUSHKIN
Operations Management / Mitbegründer



GEPLANTE KOOPERATIONEN

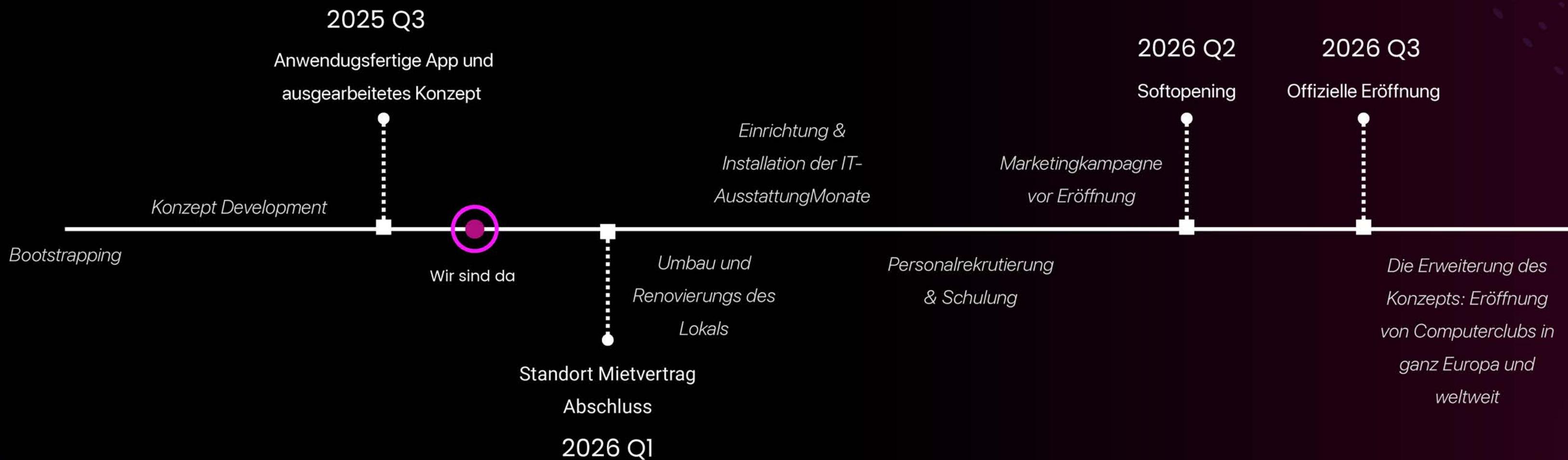


E-Sport Verband Österreich

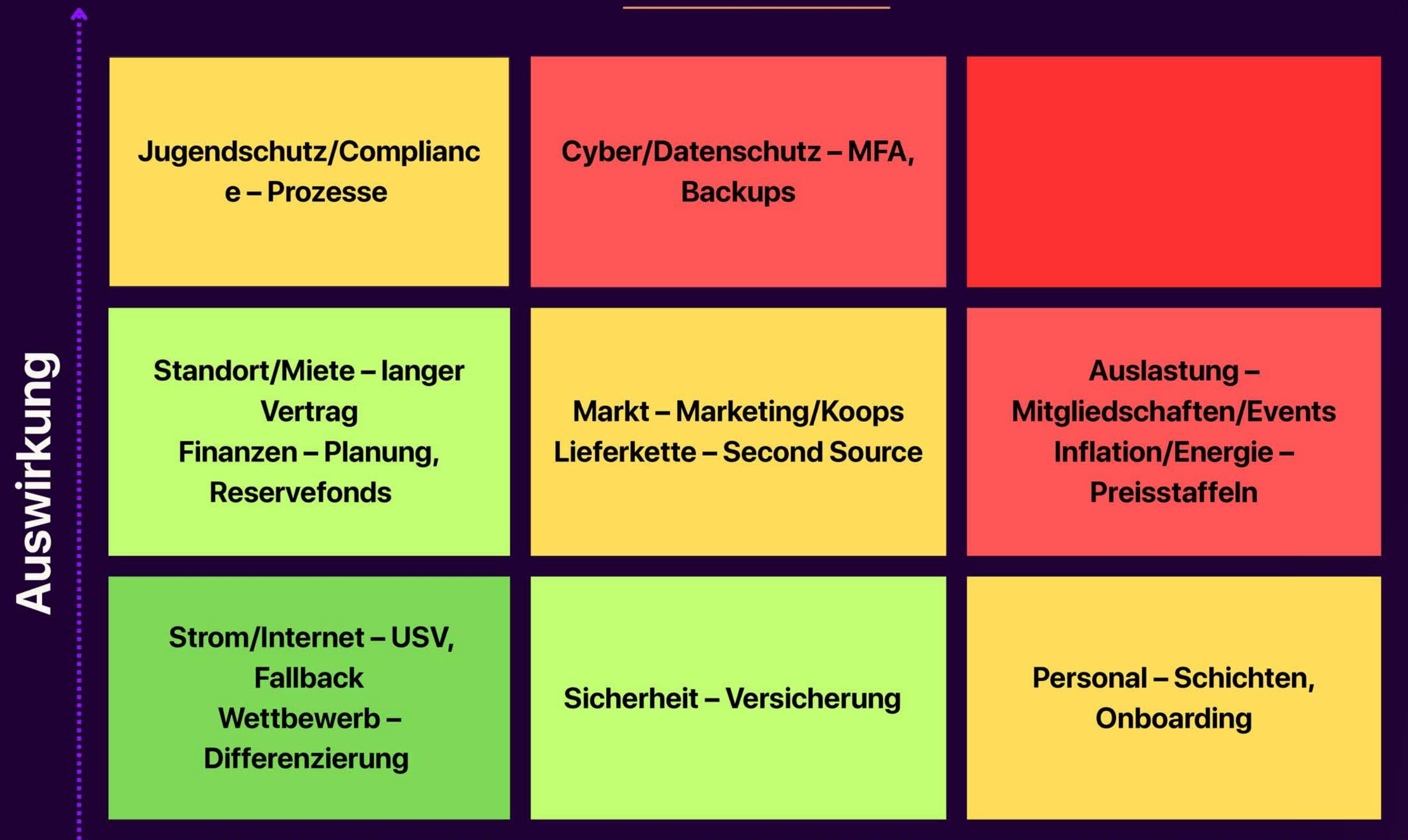


ETERNITY

STATUS QUO & NEXT STEPS

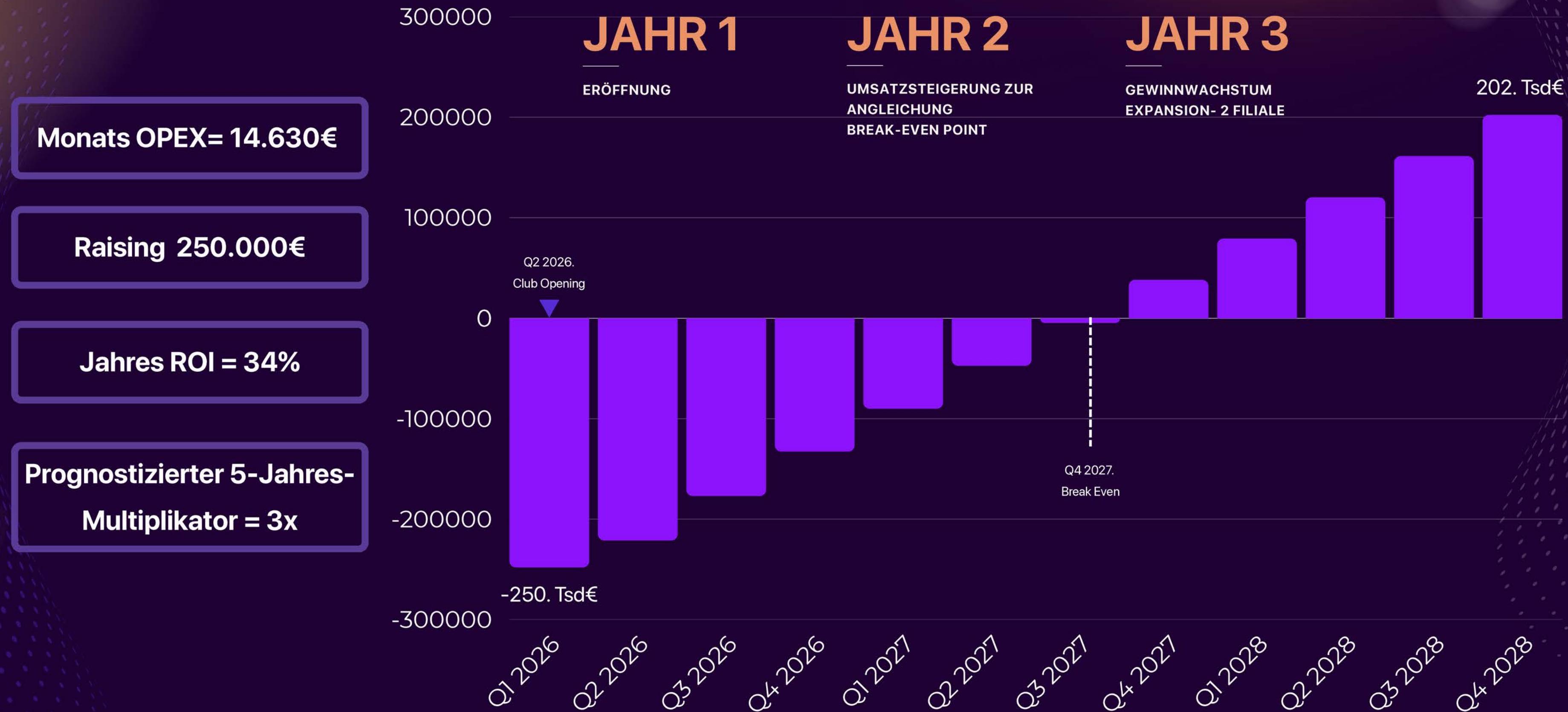


RISIKEN



Eintrittswahrscheinlichkeit

PROFIT POTENTIAL



APPENDIX

CASH FLOW

Nº	Projektparameter		Einheit	Werte	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	
Computerclub																	
1	Preis pro Stunde		Euro/Stunde	5													
2	Arbeitszeit		Stunden/Tag	12													
3	Arbeitstage		Tage/Monat	25													
4	Anzahl der Arbeitsplätze		Stk.	25													
5	Maximale Kapazität pro Monat, Std.		Stunden/Monat	7 500													
6	Auslastung		%		30%	40%	50%	60%	70%	70%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	
7	Geplante Produktionskapazität, Std.		Stunden/Monat		2 250	3 000	3 750	4 500	5 250	5 250	6 375	6 375	6 375	6 375	6 375	6 375	
8	Geplanter Umsatz		Euro/Monat		11 250	15 000	18 750	22 500	26 250	26 250	31 875	31 875	31 875	31 875	31 875	31 875	
Nº	Produktmenge	Einheit	2026					2027					2028				
			Summe, Menge	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	Summe, Menge	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	Summe, Menge	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
	Wachstumsfaktor		1					1					1				
1	Anzahl der verkauften Stunden	Quartal	62 250	9 000	15 000	19 125	19 125	76 500	19 125	19 125	19 125	19 125	76 500	19 125	19 125	19 125	19 125
Nº	Umsatz	Durchschn ittspreis pro Einheit, €	2026					2027					2028				
			Insgesamt, Umsatz, €	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	Insgesamt, Umsatz, €	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	Insgesamt, Umsatz, €	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
	Wachstumsfaktor		1					1					1				
1	Umsatz aus verkauften Stunden	5	311 250	45 000	75 000	95 625	95 625	382 500	95 625	95 625	95 625	95 625	382 500	95 625	95 625	95 625	95 625
2	Umsatz aus dem Produktverkauf	18%	56 025	8 100	13 500	17 213	17 213	68 850	17 213	17 213	17 213	17 213	68 850	17 213	17 213	17 213	17 213
3	Umsatz aus dem Verkauf von Peripherie	12%	37 350	5 400	9 000	11 475	11 475	45 900	11 475	11 475	11 475	11 475	45 900	11 475	11 475	11 475	11 475

CASH FLOW 2

					2026				1,05	2027				1,05	2028		
Ausgaben	Parameter/Monat	Ausgaben pro Jahr, €	1Q	2Q	3Q	4Q	Ausgaben pro Jahr, €	1Q	2Q	3Q	4Q	Ausgaben pro Jahr, €	1Q	2Q	3Q	4Q	
							1,05					1,05					
Software	10	120	30	30	30	30	120	30	30	30	30	120	30	30	30		
Internet	100	1200	300	300	300	300	1200	300	300	300	300	1200	300	300	300		
Acquiring	3,25%	11 835	1711	2 852	3 636	3 636	14 545	3 636	3 636	3 636	3 636	14 545	3 636	3 636	3 636		
Strom	400	4 800	1 200	1 200	1 200	1 200	5 040	1 260	1 260	1 260	1 260	5 292	1 323	1 323	1 323		
Reinigung (4-mal pro Monat)	400	4 800	1 200	1 200	1 200	1 200	5 040	1 260	1 260	1 260	1 260	5 292	1 323	1 323	1 323		
Laufendes Marketing	2%	8 093	1 170	1 950	2 486	2 486	9 945	2 486	2 486	2 486	2 486	9 945	2 486	2 486	2 486		
Gehälter (Administrator, IT-Spezialist)	9 400,00	112 800	28 200	28 200	28 200	28 200	118 440	29 610	29 610	29 610	29 610	124 362	31 091	31 091	31 091		
Security	50	600	150	150	150	150	630	158	158	158	158	662	165	165	165		
Versicherung der Computer und der Ausstattung	110	1 320	330	330	330	330	1 386	347	347	347	347	1 455	364	364	364		
Verbrauchsmaterialien	1,30%	4 046	585	975	1 243	1 243	4 973	1 243	1 243	1 243	1 243	4 973	1 243	1 243	1 243		
Warenankauf	31,00%	17 368	2 511	4 185	5 336	5 336	21 344	5 336	5 336	5 336	5 336	21 344	5 336	5 336	5 336		
Einkaufskosten der Peripherie	40,00%	14 940	2 160	3 600	4 590	4 590	18 360	4 590	4 590	4 590	4 590	18 360	4 590	4 590	4 590		
Wartung und Promotion der Website	100	1 200	300	300	300	300	1 260	315	315	315	315	1 323	331	331	331		
Wartung der Bürotechnik	100	1 200	300	300	300	300	1 260	315	315	315	315	1 323	331	331	331		
Bürotechnik-Wartung		0	0	0	0	0	0										
AfA im 7 Jahren (Renovierungskosten 100000 €)	1 600,00	19 200	4 800	4 800	4 800	4 800	19 200	4 800	4 800	4 800	4 800	9 600	4 800	4 800	4 800		
Miete	3000	36 000	9 000	9 000	9 000	9 000	37 800	9 450	9 450	9 450	9 450	39 690	9 923	9 923	9 923		
Sonstige Kosten	3,00%	12 139	1 755	2 925	3 729	3 729	14 918	3 729	3 729	3 729	3 729	14 918	3 729	3 729	3 729		
Gesamt		251 661	55 702	62 297	66 831	66 831	275 460	68 865	68 865	68 865	68 865	274 402	71 000	71 000	71 000		
Gewinn vor Steuern		152 964	2798	35 203	57 482	57 482	221 791	55 448	55 448	55 448	55 448	213 248	53 312	53 312	53 312		

CASH FLOW 3

		2026	1Q	2Q	3Q	4Q	2027	1Q	2Q	3Q	4Q	2028	1Q	2Q	3Q	4Q		
Körperschaftsteuer	23%	35 182	644	8 097	13 221	13 221	51 012	12 753	12 753	12 753	12 753	49 047	12 262	12 262	12 262	12 262		
Reingewinn		117 783	2 154	27 106	44 261	44 261	170 779	42 695	42 695	42 695	42 695	164 201	41 050	41 050	41 050	41 050		
Umsatzrentabilität		29%					34%					33%						
Investitionen	-267 300																	
Kumulierte Nettoeinkommen				-265 146	-238 039	-193 778	-149 517		-106 823	-64 128	-21 433	21 262		62 312	103 362	144 412	185 463	
Einfache Amortisationsdauer				1,7														
2029	1Q	2Q	3Q	4Q	2030	1Q	2Q	3Q	4Q	2031	1Q	2Q	3Q	4Q	2032	1Q		
46 984	11 746	11 746	11 746	11 746	44 818	11 204	11 204	11 204	11 204	42 486	10 622	10 622	10 622	10 622	40 038	10 009		
											10%				10%			
157 294	39 324	39 324	39 324	39 324	150 042	37 511	37 511	37 511	37 511	142 236	35 559	35 559	35 559	35 559	134 039	33 510		
															33 510	33 510		
32%					30%						29%				27%			
224 786	264 110	303 433	342 757		380 267	417 778	455 288	492 799		528 358	563 917	599 476	635 035		668 545	702 054	735 564	769 074

INVESTITIONS- UND UMSETZUNGSPLAN

SWOT

Strengths

Moderne High-End-Gaming-Hardware
Kombination aus eSports, Community & Schulung
Ausgereiftes, durchdachtes Konzept
Club-Software mit Automatisierung & In-Seat-Bestellung
Top-Lage beim Praterstern, zentrale Infrastruktur
Wachstumsstarke, zukunftsorientierte Branche
Stilvolles, modernes Design & Ausstattung

Opportunities

Partnerschaften mit Unis, Schulen & Marken (Telekom, Hardware, Drinks)
Skalierbares Franchise-Konzept dank geringer Konkurrenz
Förderungen für Digitalisierung & Jugendprojekte
Eigene App für Community, Streaming & Member-Management
E-Sports-Boom mit Turnieren, Ligen & Bootcamps

Weaknesses

Geringe Markenbekanntheit – Aufbauphase
Hohe Fixkosten für Miete, Personal & Wartung
Noch keine etablierten Prozesse oder Erfahrungswerte

Threats

Konkurrenz durch Home-Gaming & günstige PCs
Abhängigkeit von Förderungen und Investoren
Rechtliche Auflagen zu Jugend- & Datenschutz
Hoher Verschleiß von Hardware & Zubehör
Umsatzlimit pro Tag



JUGEND- & RECHTSSCHUTZ

AV-Verträge fertig

Schulungen
(Jugend/DSGVO)

Audit quartalsweise.

RoPA/TOMs fertig

Minderjährige:
Einwilligung &
Alterscheck live

CCTV-Konzept &
Beschilderung



Jugendshutz

Zutritt & Nutzung: Altersnachweis
(Ausweis/Schülerkarte).
Zeitfenster für Minderjährige, Begleitung unter 14.
Kein Alkohol/Nikotin, FSK/USK-konforme Inhalte,
toxisches Verhalten = Hausverweis.

Datenschutz

Rechtsgrundlage: Vertrag/Einwilligung (U14:
Sorgeberechtigte).
Minimaldaten: Name, E-Mail; Speicherfristen &
Lösung.
Videoüberwachung: nur öffentlich zugänglich,
beschildert, kurze Aufbewahrung.
AV-Verträge (Payment/Hosting); TOMs
dokumentiert.

Hausordnung

Fair-Play, Anti-Belästigung, Anti-Cheat.
Haftungsregeln, Umgang mit Schäden,
Eskalationswege.
Barrierefreiheit & Inklusion (Sitzplätze/Wege).

Sicherheit

Brandschutz, Fluchtwiege, Erste-Hilfe,
Defi/Verbandskasten.
Geräteschutz (USV), Notfallkontakte, Incident-Log.

MARKETING

Meta/IG, TikTok, Google (Search & Local), YouTube Shorts; 5–10 Micro-Influencer/Monat (10–50k Follower)

Website & Booking-App, SEO/Google Business, Discord, Newsletter (2x/Monat)

Flyer/Sticker bei FH/Uni, Kooperationen mit Energy-Drink/Hardware-Brands



Marketing Ausgaben Split



1. Top-3 Bekanntheit in Wien (Gaming-Location)
2. ≥1.500 Registrierungen, ≥250 zahlende Member
3. 60–85 % Auslastung (Peaks 90 %+)
4. 1–2 Sponsoring-Deals
5. CAC ≤ 12 €, Payback ≤ 2 Monate

VORBEREITUNG AUF DEN LAUNCH



- 1 Gewerbe, Jugendschutz, DSGVO, Kasse und Versicherung.
- 2 Tools & Ressourcen sind bereit.
- 3 Erwartungen und Zeitplan klar kommunizieren.
- 4 Checks/Tests vor dem Go-Live durchführen.
- 5 Launch erfolgt nach Plan.

STEP ANALYSE

S – Sozio-kulturelle Faktoren

- E-Sport wird gesellschaftlich akzeptiert und generationenübergreifend
- Mehr weibliche Gamer weltweit
- Gaming wird Teil des Alltags, keine „Nische“ mehr
- Eltern und Lehrer erkennen Nutzen für Teamarbeit, Reaktion und Technikverständnis

T – Technologische Faktoren

- Hohe Erwartungen der Kunden an Performance, Equipment und Netzwerkgeschwindigkeit
- Streaming und Cloud-Gaming gewinnen an Bedeutung
- Integration von KI für Analyse, Coaching und Verwaltung

E – Ökonomische Faktoren

- Höhere Investitionskosten für Technik und Infrastruktur
- Preisbewusste Konsumenten, aber zahlungsbereit für Premium-Angebote
- Möglichkeit zur Skalierung durch Mitgliedschaften und Zusatzverkäufe

P – Politisch-rechtliche Faktoren

- Datenschutzbestimmungen (Videoüberwachung)
- Jugendschutzgesetz (z. B. Altersbeschränkung für Nachzugang)
- Förderprogramme nutzbar

BUSINESSEXPANSION

Skalierung modular: erst Auslastung, dann neue Standorte, Partnerschaften und digitale Hebel.

Neue Standorte & Franchise

Standardisiertes Playbook
(SOPs, Layout, Einkauf) erlaubt schnelle Replikation; 2. Standort in 12–18 Monaten, danach Franchise-Pilot.

Memberships & Monetarisierung

Tiered-Memberships, VIP & Bundles heben ARPU;
Referral und Corporate-Pakete stabilisieren Einnahmen.

Events, Sponsoring & B2B

Wöchentliche Ligen/Bootcamps & Sponsor-Events;
Vermietungen an Firmen/Schulen füllen Off-Peak.

Digitale Plattform & Marke

App mit Loyalty/Ordering skaliert ohne zusätzliches Personal;
datengetriebenes Marketing (LTV/CAC) & Creator-Programm.