



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)



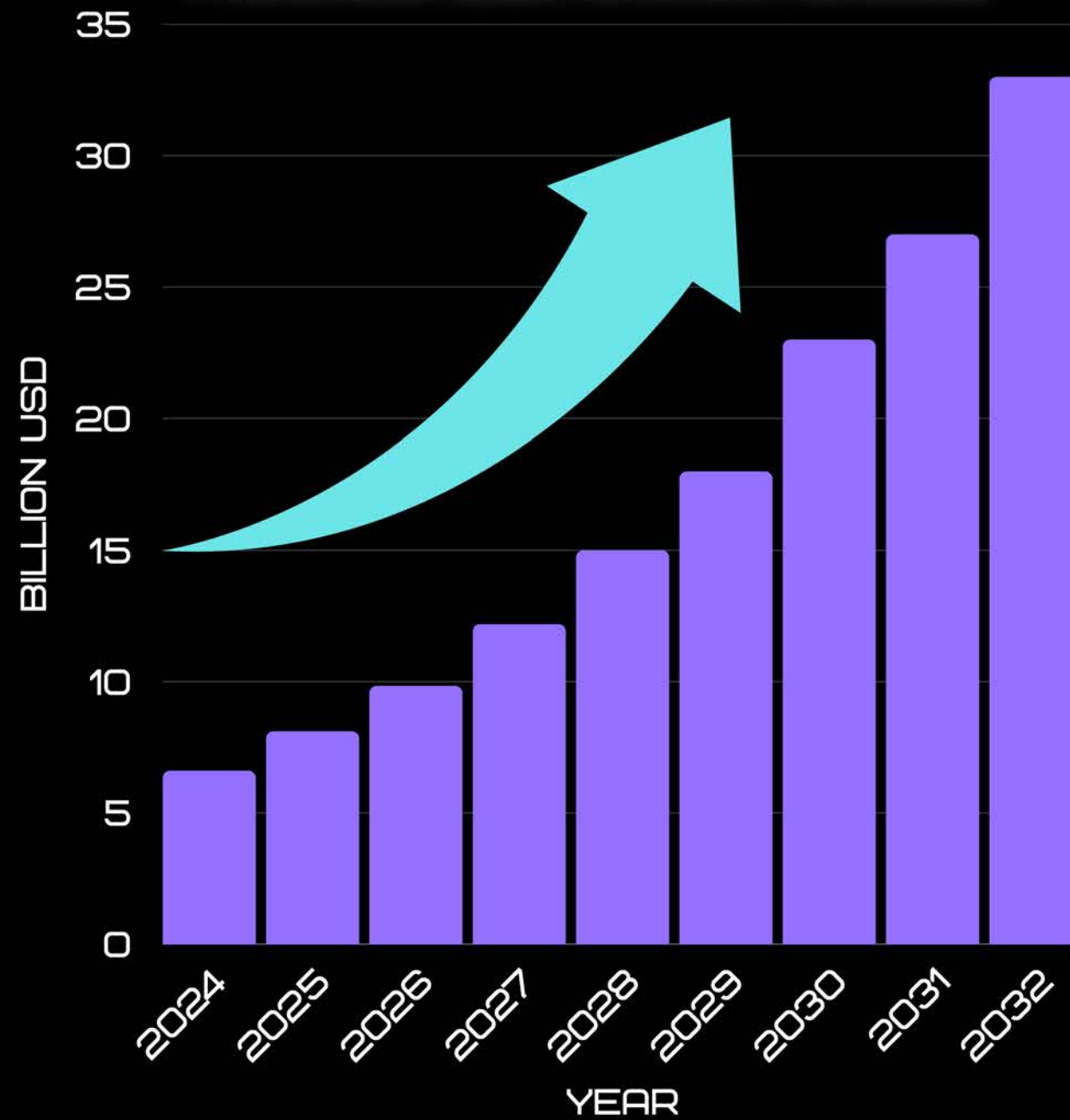
INSTAGRAM: @ETERNITYGAMINGWIEN



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



Begrüßung an der
Rezeption

Registrierung/Prüfung der
Mitgliedschaft

Zahlung/Tarifauswahl

Platz an der Station

Gaming Session/Schulung

Abschluss und Verabschiedung



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.

AOV = 9,7€

ALLEINSTELLUNGSMERKMAL



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

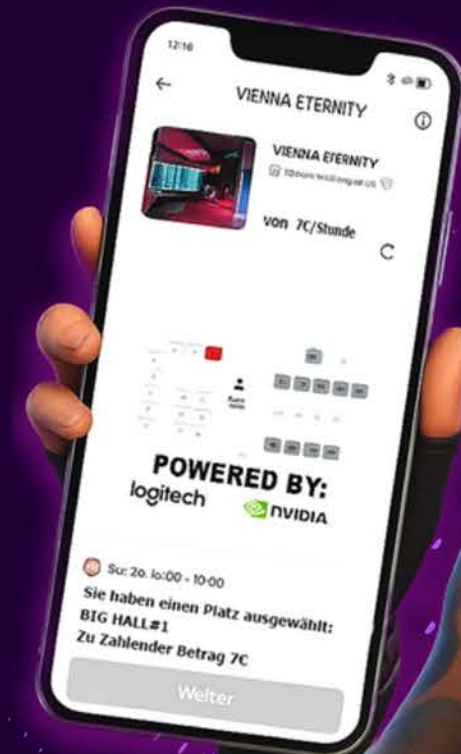
VERWALTE DEIN GAMING-ERLEBNISST AUS DEM KOMFORT DEINES EIGENEN ZUHAUSES.

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

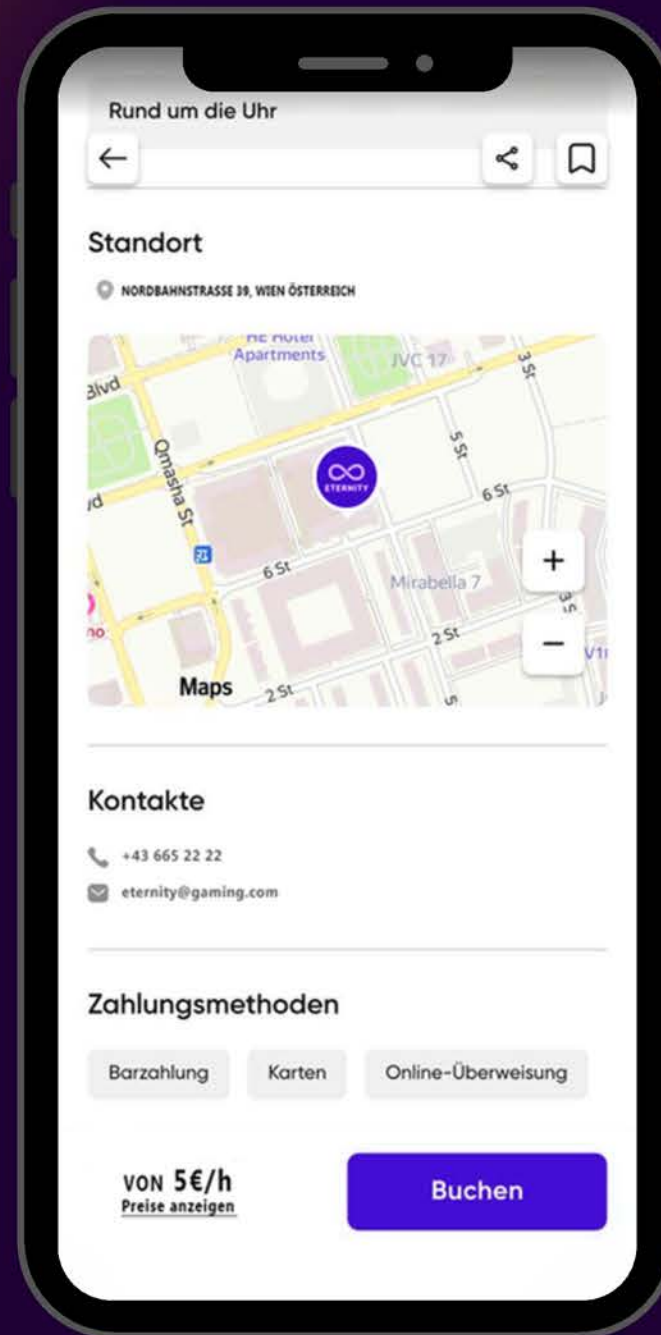
02

FLEXIBLE PREISE JE NACH TAGESZEIT, MITGLIEDSCHAFT ODER NACHFRAGE

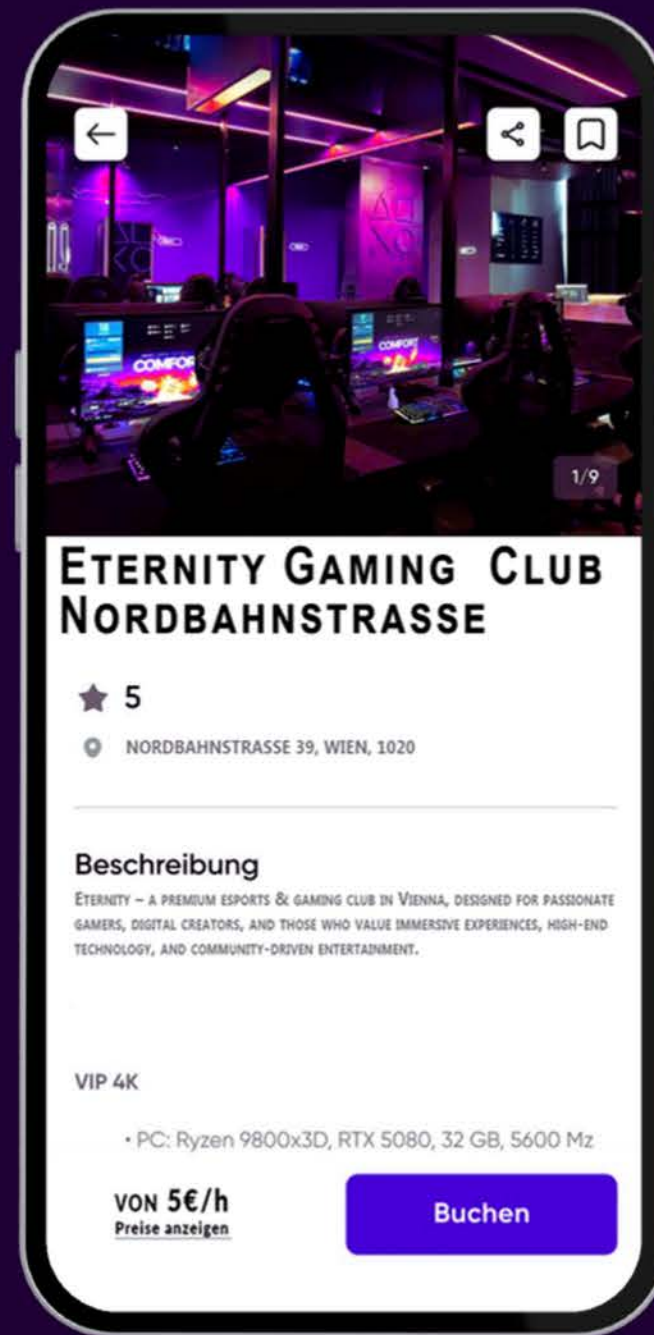
Unser Preismodell passt sich der Nachfrage an und sorgt so für stabile Einnahmen und Inklusivität. Sponsoren profitieren davon, ihre Marke mit Rabatten, Turnieren und Treueprogrammen zu verknüpfen.



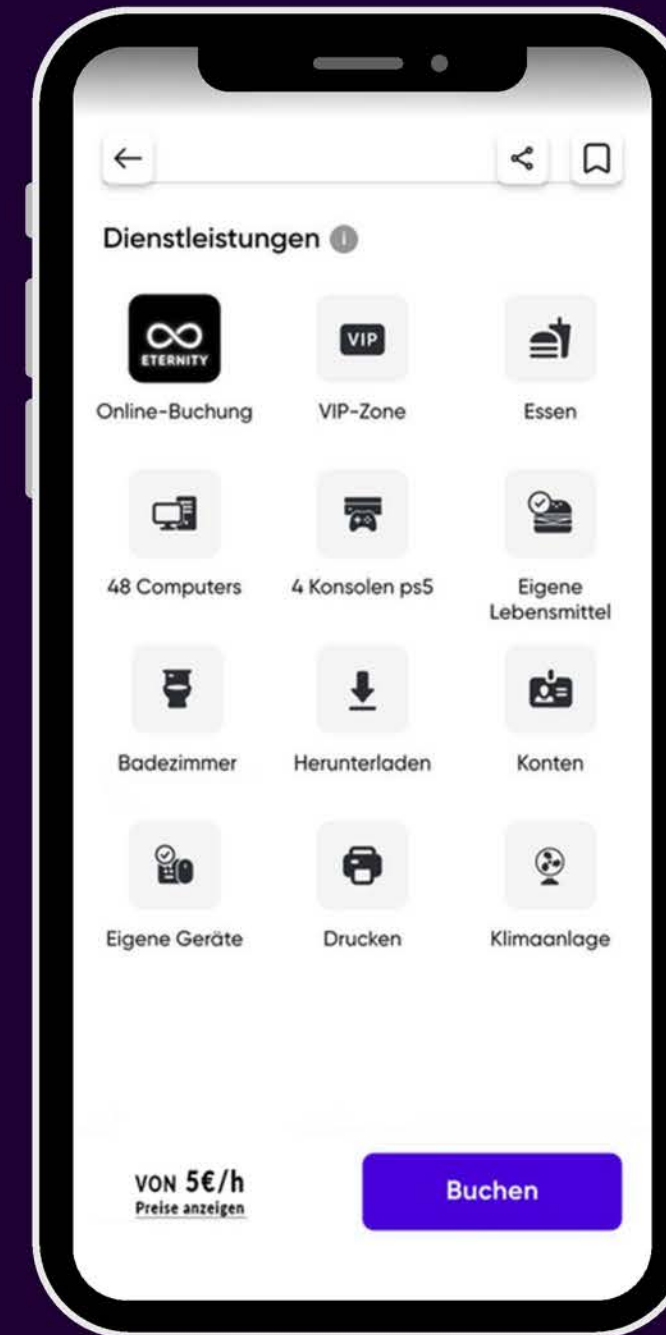
NEXT-LEVEL GAMING ACCESS



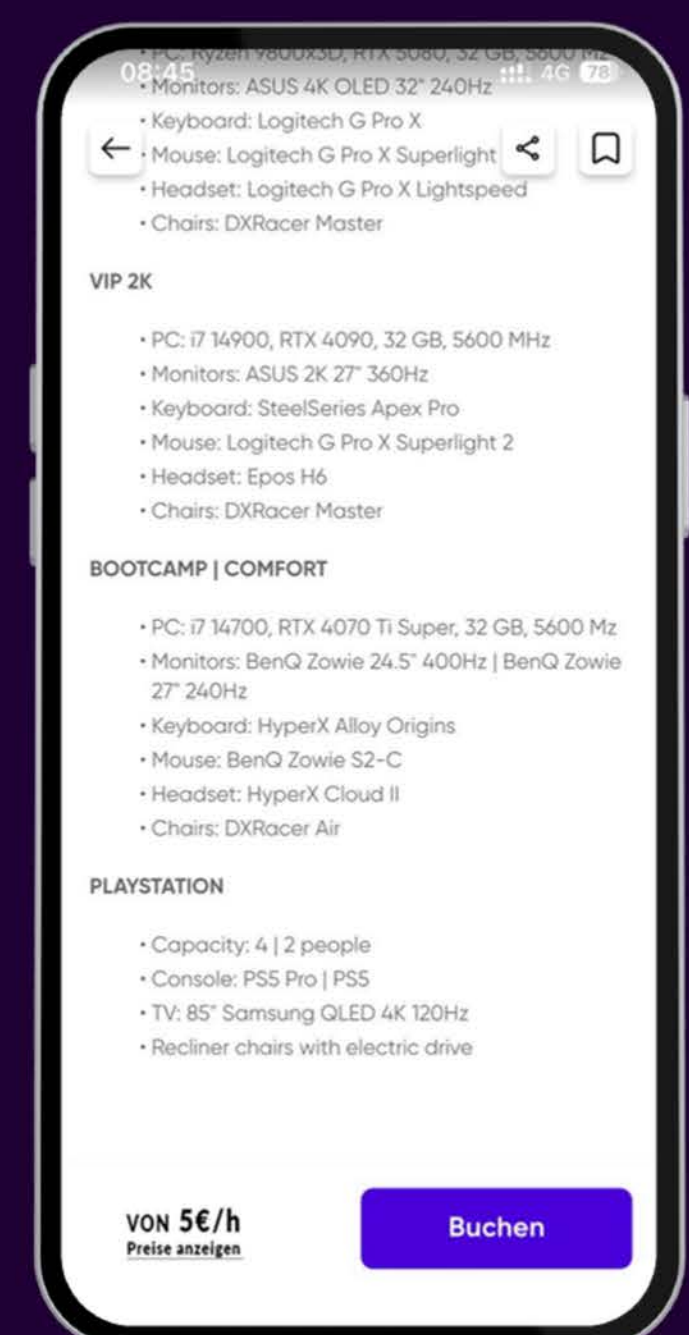
Standort
& Kontakt



Clubprofil



Dienstleistungen



Ausstattung

E-SPORT HUBS IMPACT

Esports braucht reale Arenas so wie jede Sport.



01 Bildung

Fördert digitale Kompetenzen und praxisnahes 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.

DIGITALE SKILLS ERÖFFNEN BESSERE
JOBCHANCEN UND SOZIALE
TEILHABE.

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.

Volles Betriebsjahr
2026

Revenue: €497.000/year

EBITDA: €240.000/year

MARKT



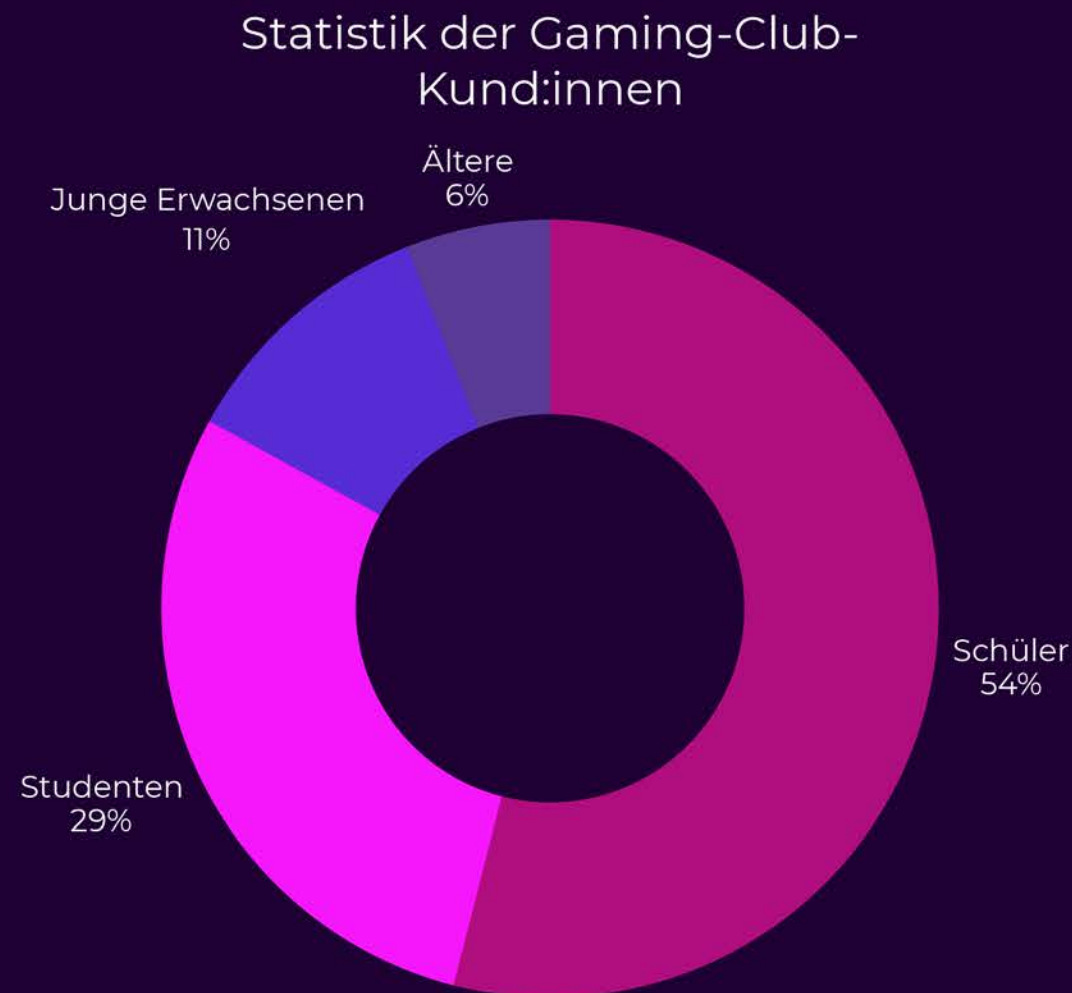
Unsere Zielgruppe besteht hauptsächlich aus technikaffinen und gaming-orientierten Personen, konzentriert in den folgenden Altersgruppen:

Schüler:innen (12 - 17)

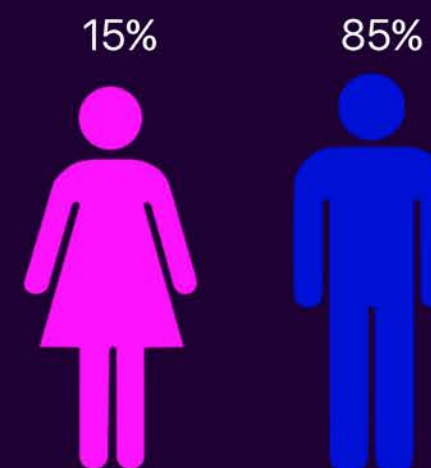
Studierende (18 - 24)

Junge Erwachsene (25 - 35)

Ältere Zielgruppe (35+)



Geschlechterverteilung von Gamer:innen



Zahlen	Werte	Zeit	Veränderung zum Vorjahr
Schölerinnen und Schöler 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.



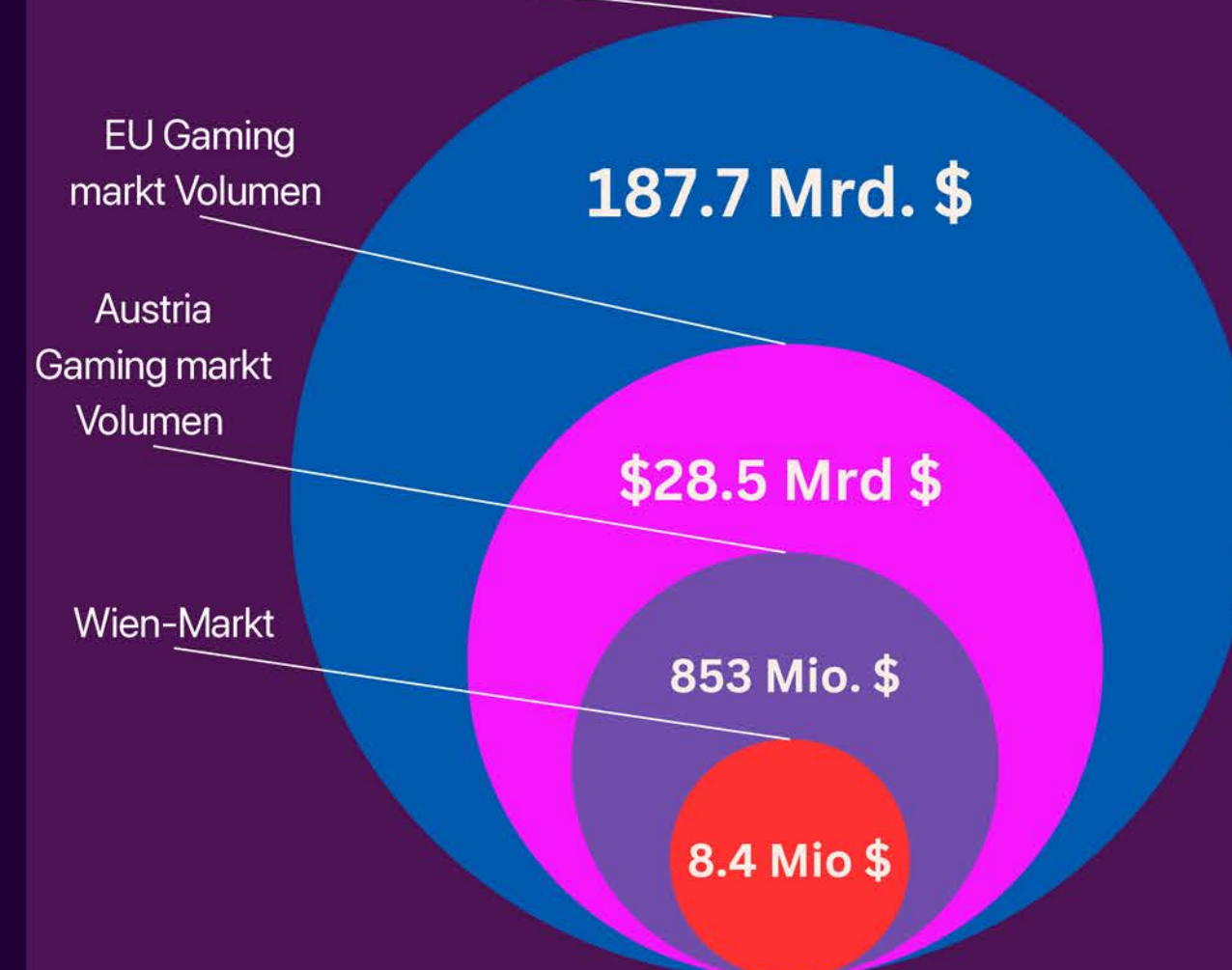
**2024 Jährliches
Marktvolumen**

Welt Gaming Markt
Volumen

EU Gaming
markt Volumen

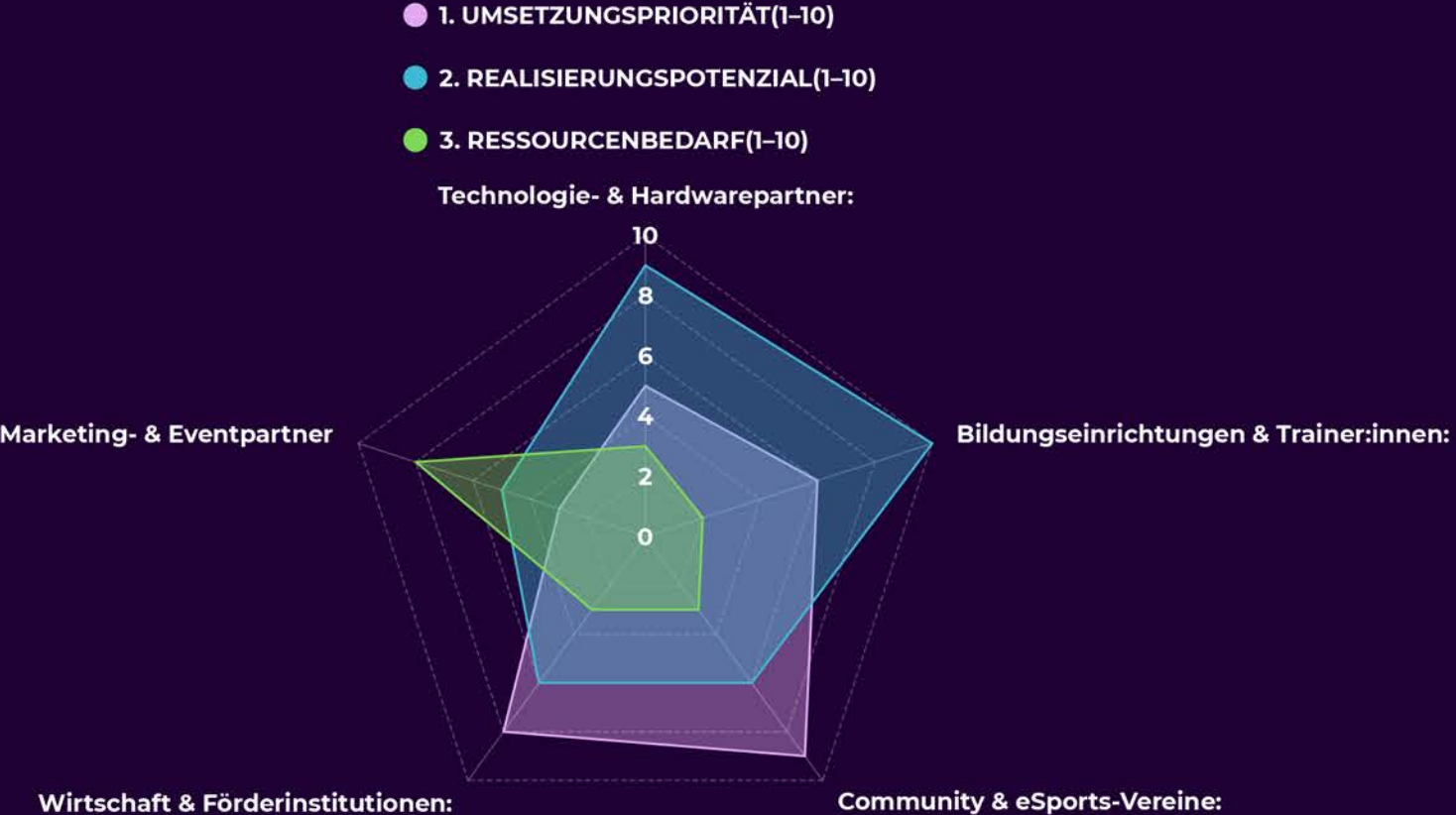
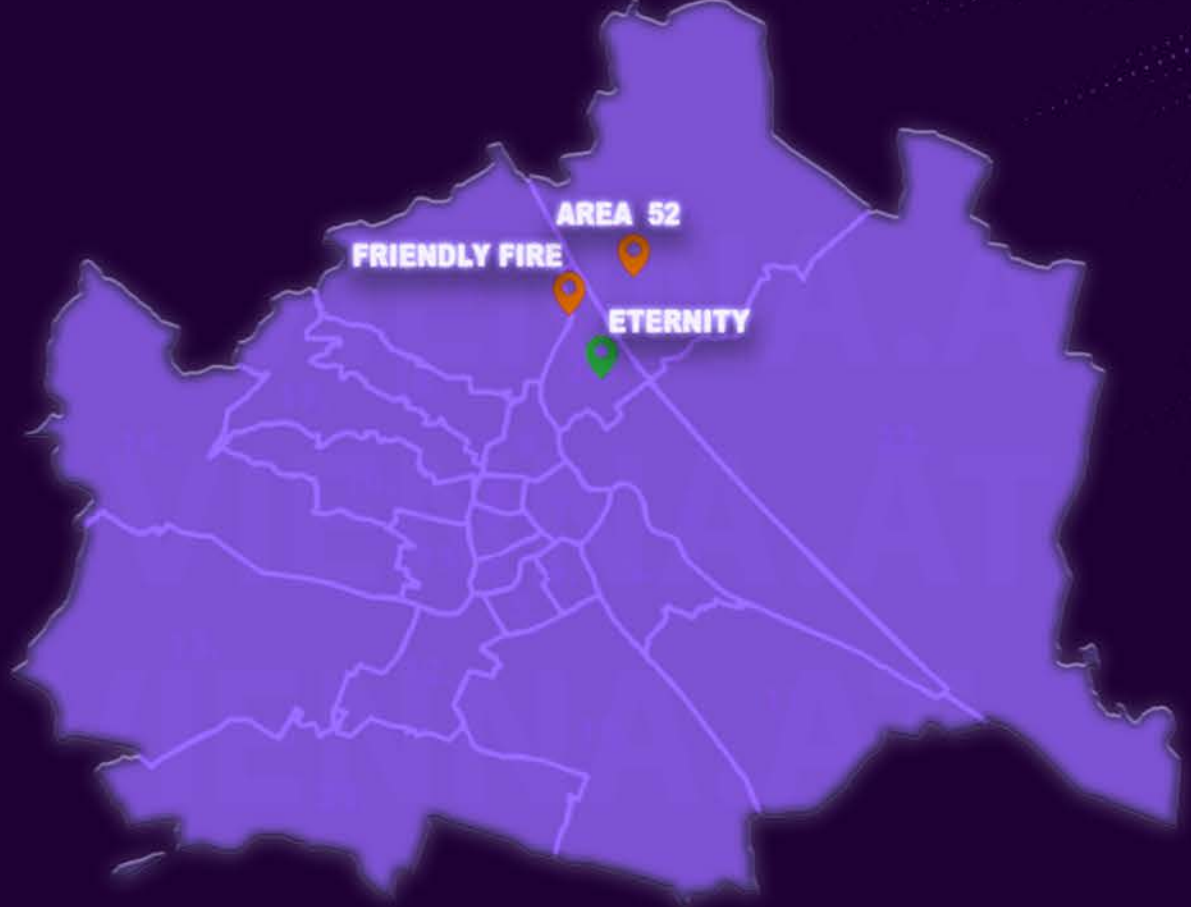
Austria
Gaming markt
Volumen

Wien-Markt



MITBEWERB & UMFELD

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



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



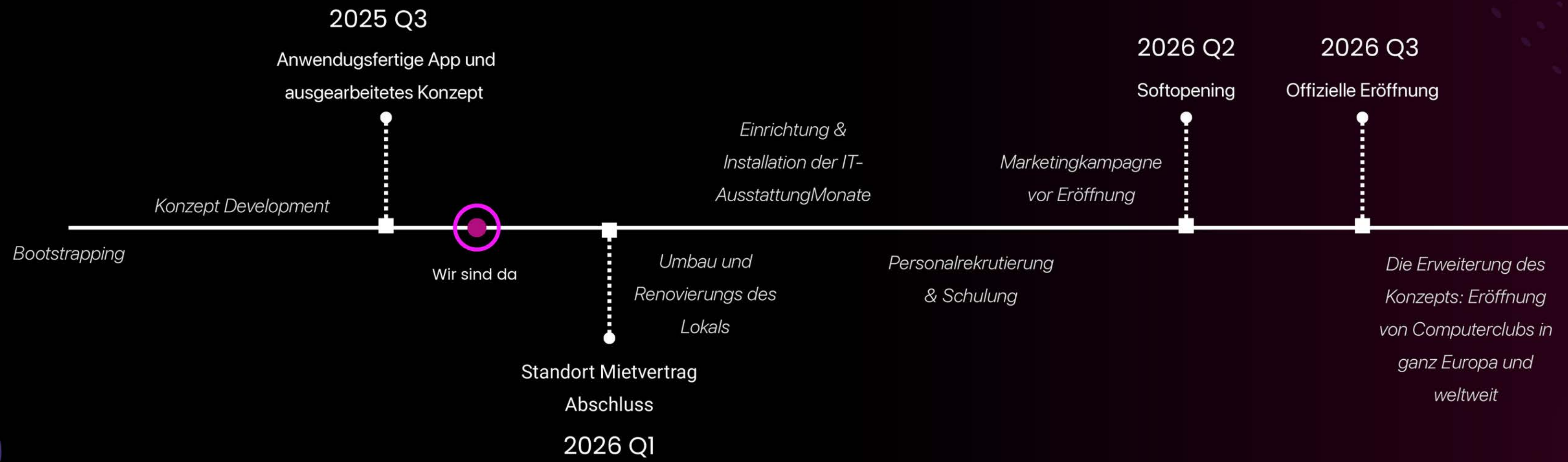
GEPLANTE KOOPERATIONEN



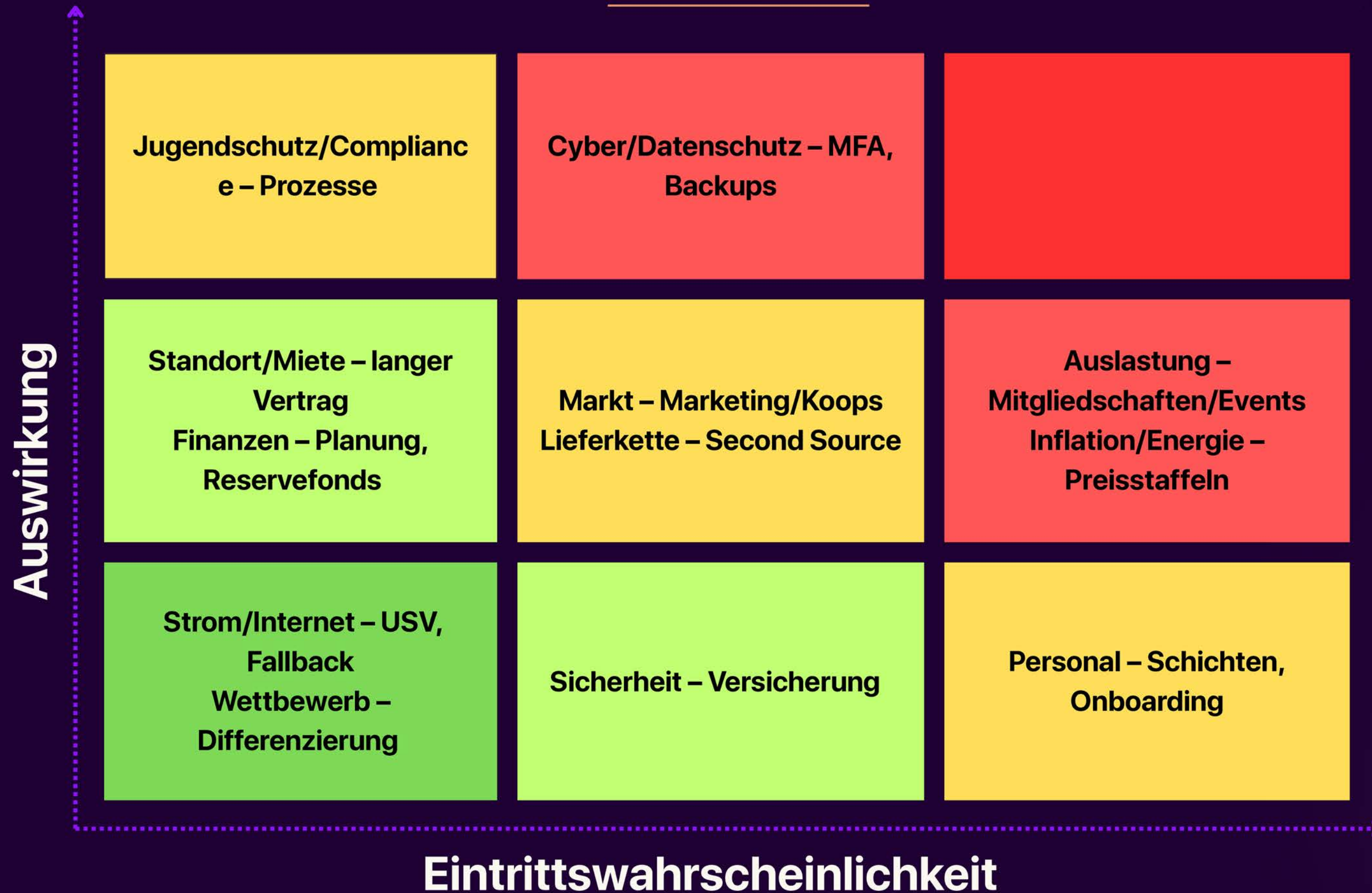
TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
WIEN
Vienna | Austria



STATUS QUO & NEXT STEPS



RISIKEN



PROFIT POTENTIAL

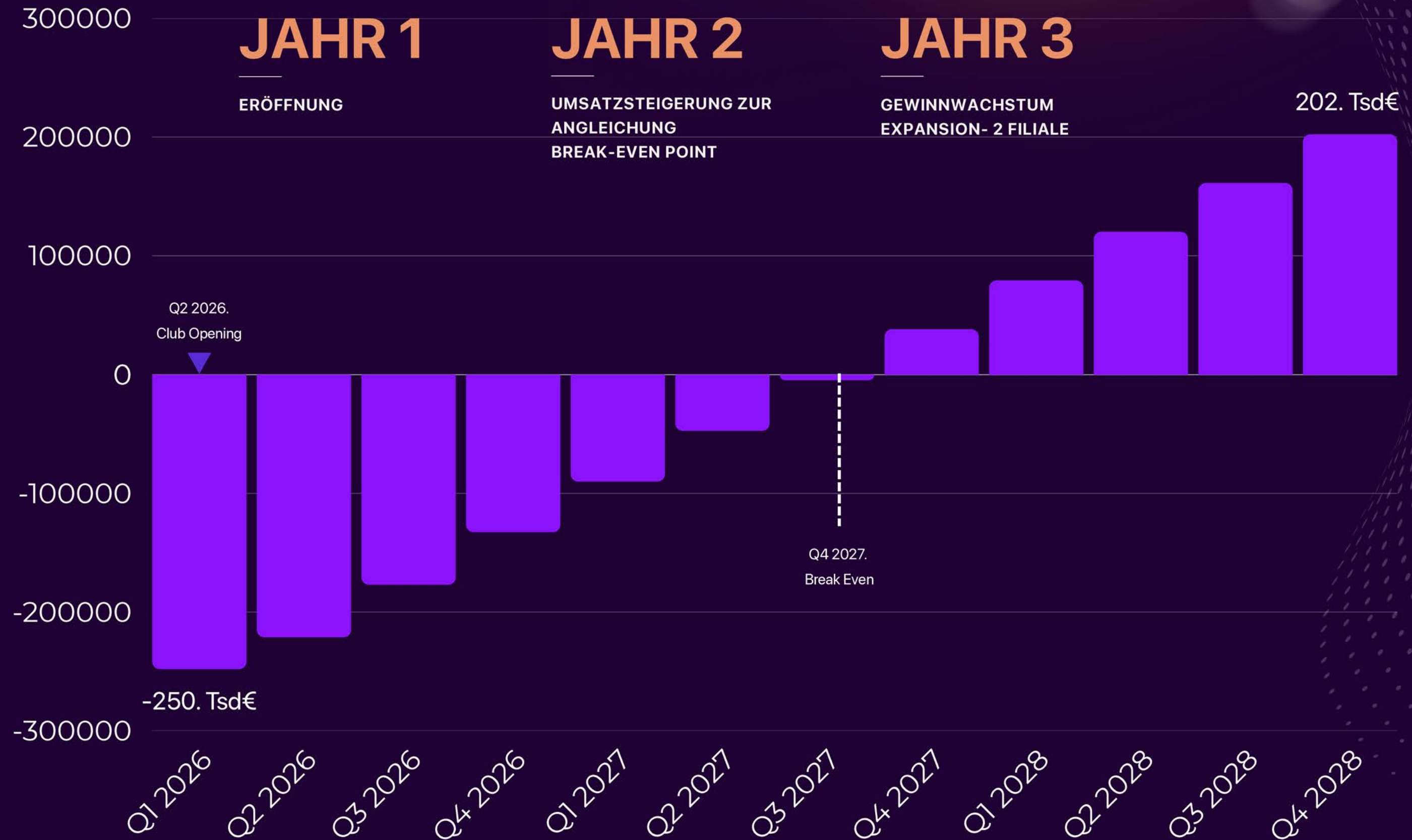


Monats OPEX= 14.630€

Raising 250.000€

Jahres ROI = 34%

Prognostizierter 5-Jahres-
Multiplikator = 3x



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		
№	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
№	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, €	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	Ausgaben pro Jahr, €	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	Ausgaben pro Jahr, €	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
							1,05					1,05				
Software	10	120	30	30	30	30	120	30	30	30	30	120	30	30	30	30
Internet	100	1200	300	300	300	300	1200	300	300	300	300	1200	300	300	300	300
Acquirng	3,25%	11835	1711	2852	3636	3636	14545	3636	3636	3636	3636	14545	3636	3636	3636	3636
Strom	400	4800	1200	1200	1200	1200	5040	1260	1260	1260	1260	5292	1323	1323	1323	1323
Reinigung (4-mal pro Monat)	400	4800	1200	1200	1200	1200	5040	1260	1260	1260	1260	5292	1323	1323	1323	1323
Laufendes Marketing	2%	8093	1170	1950	2486	2486	9945	2486	2486	2486	2486	9945	2486	2486	2486	2486
Gehälter (Adminlstrator, IT-Spezialist)	9400,00	112800	28200	28200	28200	28200	118440	29610	29610	29610	29610	124362	31091	31091	31091	31091
Security	50	600	150	150	150	150	630	158	158	158	158	662	165	165	165	165
Versicherung der Computer und der Ausstattung	110	1320	330	330	330	330	1386	347	347	347	347	1455	364	364	364	364
Verbrauchsmaterlallen	1,30%	4046	585	975	1243	1243	4973	1243	1243	1243	1243	4973	1243	1243	1243	1243
Wareneinkauf	31,00%	17368	2511	4185	5336	5336	21344	5336	5336	5336	5336	21344	5336	5336	5336	5336
Einkaufskosten der Peripherie	40,00%	14940	2160	3600	4590	4590	18360	4590	4590	4590	4590	18360	4590	4590	4590	4590
Wartung und Promotion der Website	100	1200	300	300	300	300	1260	315	315	315	315	1323	331	331	331	331
Wartung der Bürotechnik	100	1200	300	300	300	300	1260	315	315	315	315	1323	331	331	331	331
Bürotechnik-Wartung		0	0	0	0	0	0									
AfA Im 7 Jahren (Renovierungskosten 100000 €)	1600,00	19200	4800	4800	4800	4800	19200	4800	4800	4800	4800	9600	4800	4800	4800	4800
Miete	3000	36000	9000	9000	9000	9000	37800	9450	9450	9450	9450	39690	9923	9923	9923	9923
Sonstige Kosten	3,00%	12139	1755	2925	3729	3729	14918	3729	3729	3729	3729	14918	3729	3729	3729	3729
Gesamt		251661	55702	62297	66831	66831	275460	68865	68865	68865	68865	274402	71000	71000	71000	71000
Gewinn vor Steuern		152964	2798	35203	57482	57482	221791	55448	55448	55448	55448	213248	53312	53312	53312	53312

CASH FLOW 3

			2 026				1Q	2Q	3Q	4Q	2 027				1Q	2Q	3Q	4Q	2 028				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																								
Kumuliertes 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																							
2 029	1Q	2Q	3Q	4Q	2 030	1Q	2Q	3Q	4Q	2 031	1Q	2Q	3Q	4Q	2 032	1Q	2Q	3Q	4Q							
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	10 009	10 009	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	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

[illegible]

SWOT

Strenghts

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

Weaknesses

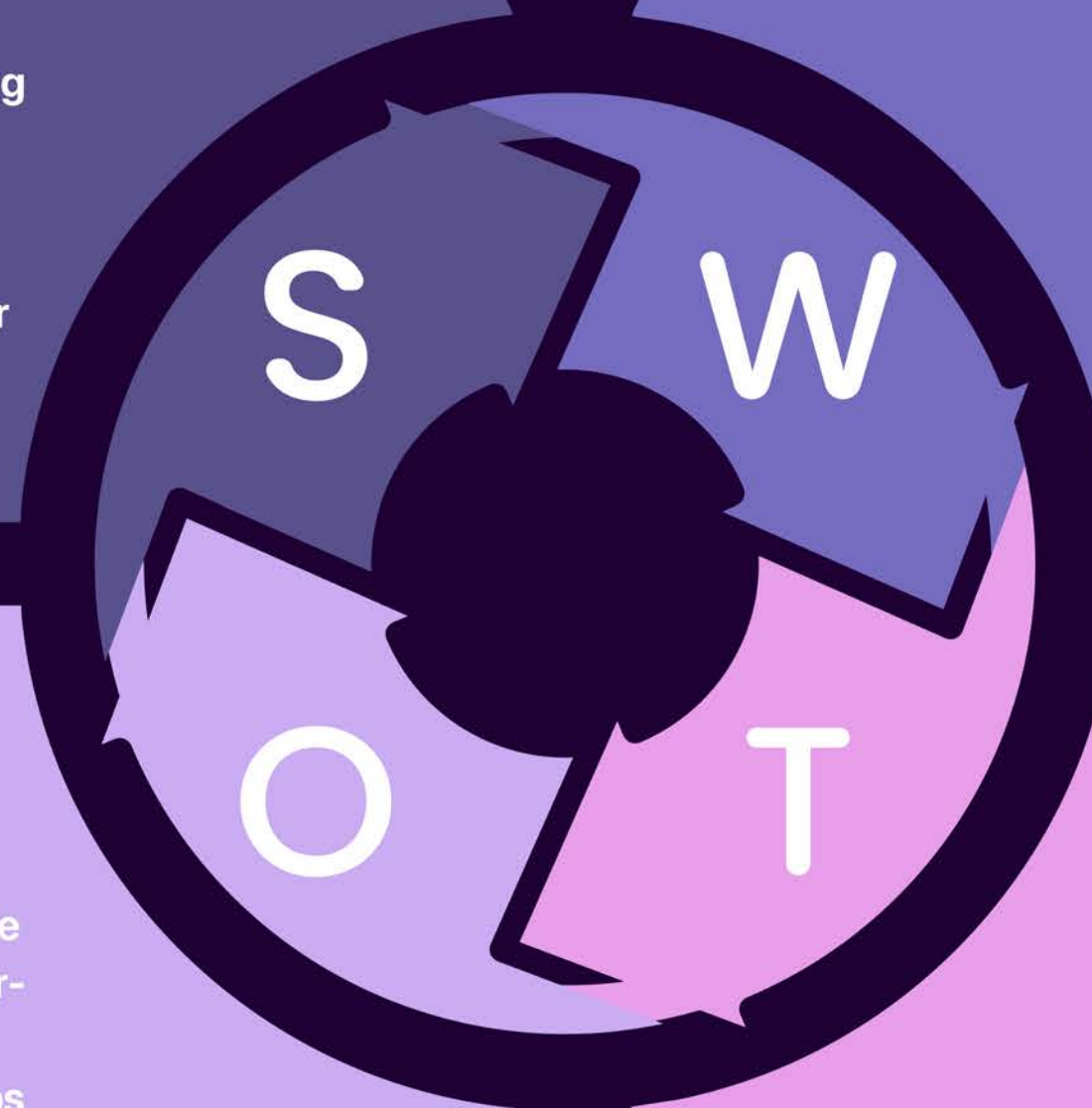
Geringe Markenbekanntheit – Aufbauphase
Hohe Fixkosten für Miete, Personal & Wartung
Noch keine etablierten Prozesse oder Erfahrungswerte

Opportunities

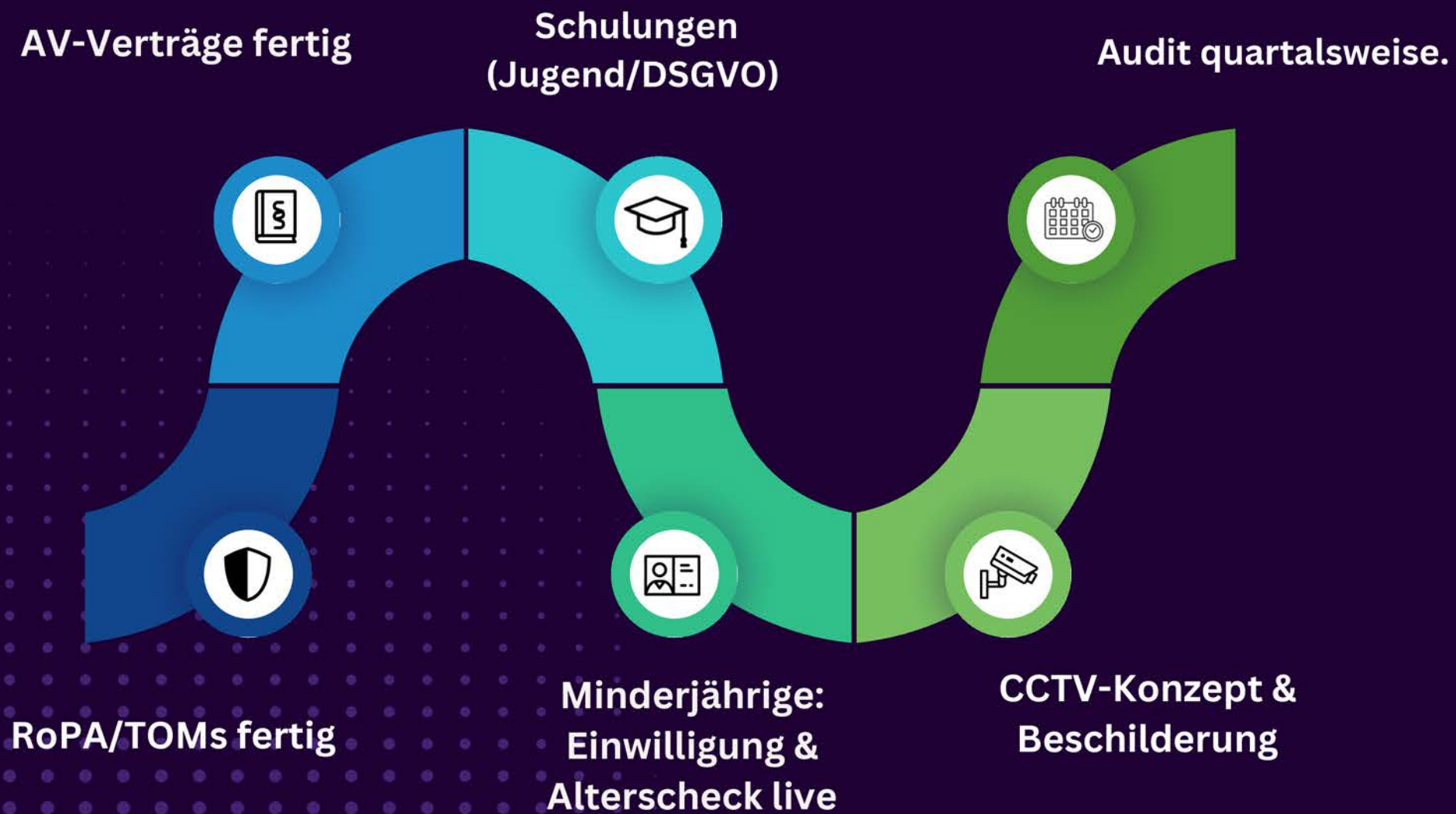
Partnerschaften mit Unis, Schulen & Marken (Telekom, Hardware, Drinks)
Skalierbares Franchise-Konzept dank geringer Konkurrenz
Förderungen für Digitalisierung & Jugendprojekte
Eigene App für Community, Streaming & Member-Management
E-Sports-Boom mit Turnieren, Ligen & Bootcamps

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



Jugendshutz	<p>Zutritt & Nutzung: Altersnachweis (Ausweis/Schülerkarte). Zeitfenster für Minderjährige, Begleitung unter 14. Kein Alkohol/Nikotin, FSK/USK-konforme Inhalte, toxisches Verhalten = Hausverweis.</p>
Datenschutz	<p>Rechtsgrundlage: Vertrag/Einwilligung (U14: Sorgeberechtigte). Minimaldaten: Name, E-Mail; Speicherfristen & Löschung. Videoüberwachung: nur öffentlich zugänglich, beschildert, kurze Aufbewahrung. AV-Verträge (Payment/Hosting); TOMs dokumentiert.</p>
Hausordnung	<p>Fair-Play, Anti-Belästigung, Anti-Cheat. Haftungsregeln, Umgang mit Schäden, Eskalationswege. Barrierefreiheit & Inklusion (Sitzplätze/Wege).</p>
Sicherheit	<p>Brandschutz, Fluchtwege, Erste-Hilfe, Defi/Verbandskasten. Geräteschutz (USV), Notfallkontakte, Incident-Log.</p>

MARKETING

Marketing Ausgaben Split



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

PAID

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

OWNED

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

OFFLINE



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. $CAC \leq 12$ €, Payback ≤ 2 Monate

VORBEREITUNG AUF DEN LAUNCH



Recht und
Compliance



IT und Infrastruktur



Angebot und
Prozesse



Team und Betrieb



Marketing und
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 Nachtzugang)
- 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.

Events, Sponsoring & B2B

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

Memberships & Monetarisierung

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

Digitale Plattform & Marke

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