

INVESTOREN- / STRATEGIEPARTNER-
PITCH

KEG ONE

Eine modulare
Schnittstellenplattform
für Mehrweg-Kegs

Asset-light-Lizenzmodell auf Basis von
Kompatibilität, Wartbarkeit und
längerer Nutzbarkeit von Edelstahl-
Kegs.

Ferruccio Esterer | Erfinder & Projektleitung
Kroatien | September 2026

KEG ONE

One Keg. **Multiple Systems.**



Investmentthese

KEG ONE adressiert eine strukturelle Ineffizienz bei der Interoperabilität von Mehrweg-Kegs.

Ein langlebiges Edelstahl-Keg sollte nicht an Flexibilität verlieren, nur weil sein Anschlussstandard festgelegt ist.

A

Große installierte Asset-Basis

Kegs sind langlebige Mehrweg-Assets. Eine modulare Schnittstelle kann über die gesamte Lebensdauer Wert schaffen, nicht nur beim Erstverkauf.

P

Plattformpotenzial

Eine Kern-Schnittstelle kann mehrere Adapterköpfe und Anwendungen tragen und damit eine Produktfamilie statt eines Einzelteils ermöglichen.

L

Asset-light-Skalierung

Bevorzugt werden IP-Lizenzierung und OEM-Partnerschaften, wodurch keine vollständige eigene Fertigungsorganisation nötig ist.

D

Klarer De-Risking-Pfad

Prototyp, Druck-/Dichtheits-/CIP-Validierung und ein Pilotpartner können das Konzept in messbare Nachweise überführen.

Crowdfunding dient als frühes Validierungs- und Prototypenfinanzierungsinstrument, nicht als langfristiges Geschäftsmodell.

Das Problem

Anschlussstandards können die Wirtschaftlichkeit ansonsten wiederverwendbarer Keg-Assets fragmentieren.

1 Standardbindung

Eine feste Keg-Schnittstelle kann ein Asset an ein bestimmtes Kupplungssystem binden.

2 Flottenkomplexität

Gemischte Märkte oder Kunden können parallele Keg-Varianten und Bestände erfordern.

3 Wechselkosten

Systemwechsel können Umbau, Ersatz oder Neukonfiguration auslösen.

4 Servicekomplexität

Verschleiß und Wartung können sich auf schwer austauschbare Keg-seitige Komponenten konzentrieren.

5 Geringere Wiederverwendung

Ein Keg kann technisch intakt sein und dennoch in einem anderen System kommerziell weniger flexibel einsetzbar sein.

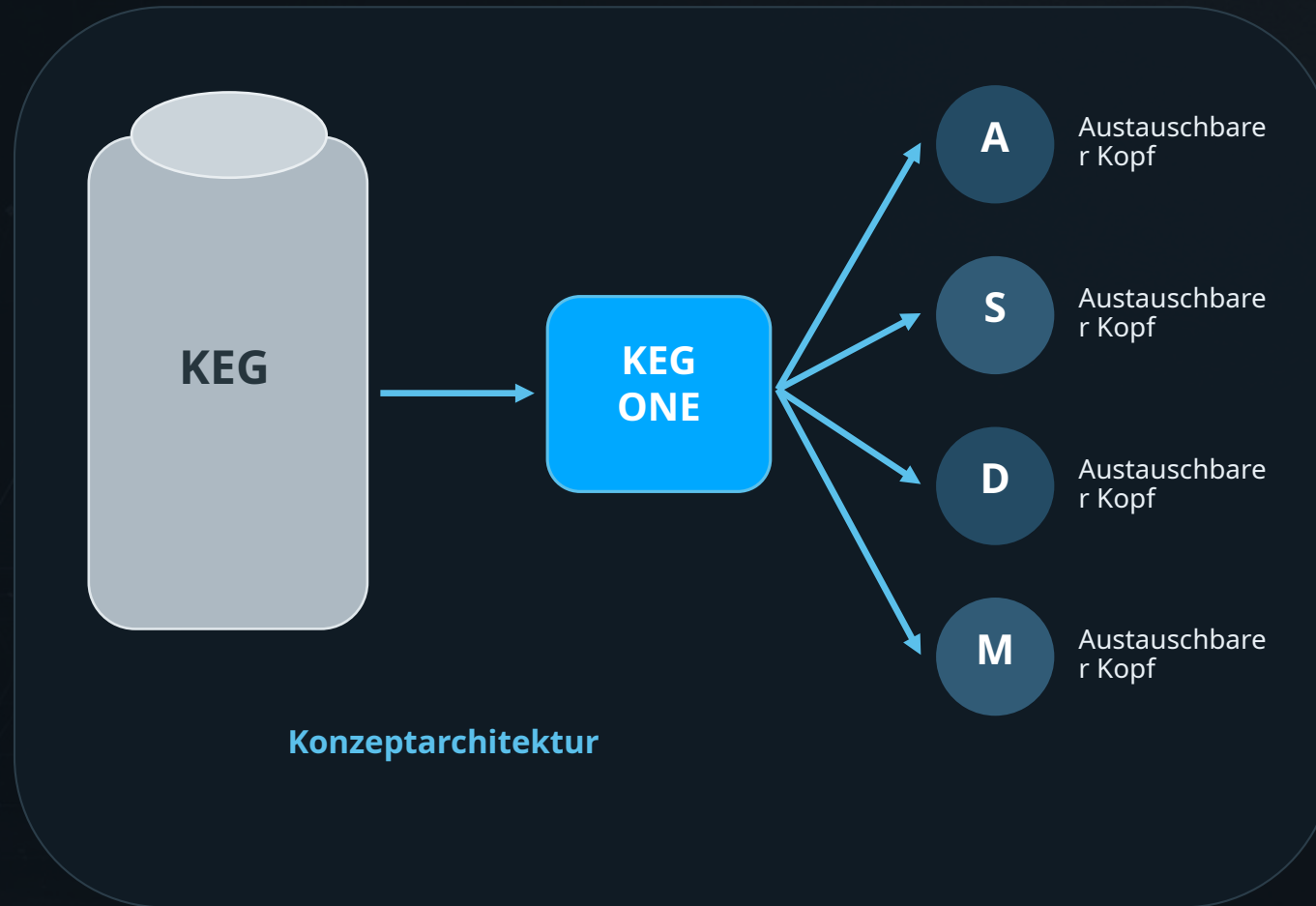
6 Integrationsaufwand

Brauereien und OEMs müssen Kompatibilität zwischen Abfüll- und Ausschankumgebungen managen.

Die Problemdefinition basiert auf dem vorgesehenen Anwendungsfall und muss durch Pilotgespräche validiert werden.

Die Lösung: Keg und Standard entkoppeln

Gemeinsame Schnittstelle am Keg, austauschbare Adapterköpfe auf Systemseite.



Was das Konzept unterscheidet

Gemeinsame Schnittstelle für verschiedene Köpfe
Druckabhängiges mechanisches Verriegelungskonzept
Adapter soll unter Druck nicht abnehmbar sein
Wartbares, abnehmbares Modul statt aller beweglichen Teile im Keg
Potenzial für Abfüll- und Ausschankanwendungen

Der detaillierte Mechanismus bleibt außerhalb dieses Pre-NDA-Decks.

Erste Zielkunden & Anwendungsfälle

Der stärkste frühe Nutzen liegt dort, wo mehrere Keg-Systeme wiederkehrende operative Reibung erzeugen.

1 Brauereien & Getränkehersteller

Gemischte Kundenstandards, Exportmärkte, Flexibilität der Abfülllinie

2 Keg-Hersteller

Modulare Produktfamilien und Differenzierung

3 Keg-Pools / Mietflotten

Wiedereinsatz über Kunden und Regionen hinweg

4 Abfüll-/Reinigungs-OEMs

Potenzielle Standardisierung an der Maschinenschnittstelle

5 Service & Wartung

Austauschbare Module und einfacherer Komponentenservice

6 Distributoren / Integratoren

Eine Plattform mit mehreren kundenspezifischen Köpfen

Beachhead-Hypothese: Brauereien, Flotten und OEMs, die regelmäßig mehr als eine Keg-Anschlussfamilie managen.

Geschäftsmodell: Plattform lizenzieren

Bevorzugt wird die Monetarisierung von IP und Design-Know-how über Industriepartner.

Primäre Erlösarchitektur

1

Lizenz-Einstiegsgebühr

Vorabzugang für definierte Anwendung, Region oder Produktumfang

2

Lizenzgebühr pro System

Gebühr auf jedes lizenzierte KEG ONE System im Markt

3

Adapter-/Kopf-Lizenz

Zusätzliche Erlöse aus austauschbaren Varianten

4

Jährliche Mindestlizenz

Schützt Exklusivität und schafft Skalierungsverbindlichkeit

Warum Lizenzierung zu KEG ONE passt

Vermeidet den Aufbau eigener schwerer Fertigung
Nutzt etablierte OEM-Qualitätssysteme und Vertrieb
Skaliert über Partner in Regionen und Standards
Fokus bleibt auf IP, Design und Application Engineering
Ermöglicht mehrere lizenzierte Produktfamilien

Optionale frühe Erlöse

Co-Development, Prototyping und Pilot-Engineering können vor einer Voll-Lizenzierung partnerfinanziert sein.

Go-to-Market-Abfolge

Die Kommerzialisierung wird durch technischen Nachweis bestimmt, nicht durch Marketingvolumen.



Kommerzielles Prinzip

**Zuerst Nachweis.
Dann Pilot.
Skalierung über
Partner.**

Crowdfunding und Öffentlichkeitsarbeit unterstützen Bekanntheit und frühe Validierung; Lizenzgespräche sollten auf einem funktionierenden Prototyp und Testdaten beruhen.

IP & Verteidigungsfähigkeit

Der Schutz wird um die Systemarchitektur aufgebaut; technischer Nachweis und Know-how sind ebenso wichtig.

IP

Angemeldeter Schutz

Kroatische
Gebrauchsmusteranmeldung für das
druckaktivierte Verriegelungs-
Adaptersystem eingereicht.

P

Prioritätsanspruch

Die kroatische Anmeldung beansprucht
Priorität aus DE 20 2026 000 915.2 vom
03.03.2026.

R

Schutzumfang prüfen

Neuheit, Prioritätsbasis und der
kommerziell stärkste Schutzzumfang
benötigen noch professionelle
Patentprüfung.

Verteidigungsfähigkeit geht über die Anmeldung hinaus

Produkt-Know-how

Geometrie, Toleranzen, Dichtungen,
Materialien und Servicearchitektur

Validierungsdaten

Nachweise zu Druck / Leckage /
Durchfluss / CIP / Verschleiß

Adapter-Ökosystem

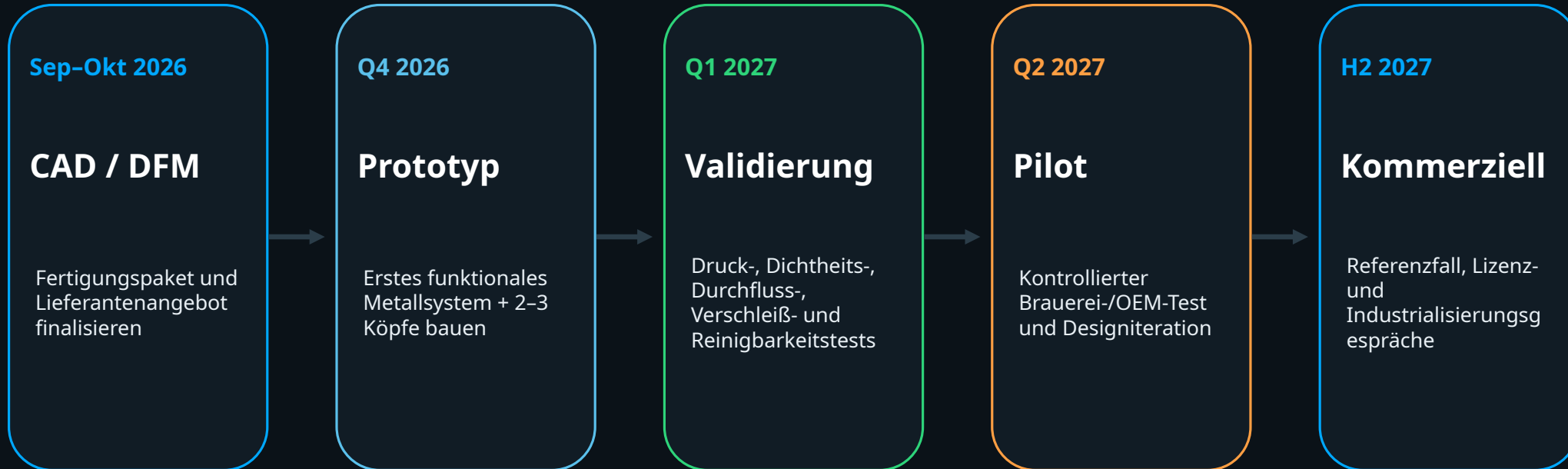
Kopfvarianten,
Kompatibilitätsmapping und
Anwendungswissen

Partnerintegration

OEM-Schnittstellen, Testmethoden
und Fertigungs-Know-how

Umsetzungs-Roadmap

Zielmeilensteine ab September 2026.



Primärer Gate-Meilenstein: ein funktionierender Prototyp, der objektive Druck-, Leakage-, Durchfluss-, Verschleiß- und Reinigungstests besteht.

Die Zieltermine sind Planannahmen und werden aktualisiert, sobald Fertigungspartner und Angebot feststehen.

Kapitalverwendung: Nachweis finanzieren, nicht Overhead

Der erste Finanzierungsschritt wird auf realen Lieferantenangeboten neu aufgebaut.

1

CAD-/DFM-Engineering

Fertigungsgerechte 3D-Daten, Toleranzen und Materialauswahl

2

Präzisionsprototyp

Adapterkörper, Hülse, Köpfe und interne Mechanikteile

3

Funktionstests

Druck, Leckage, Durchfluss, Sicherheit und wiederholte Verriegelungszyklen

4

Hygiene / CIP

Reinigbarkeit, Materialeignung und Wartbarkeit prüfen

5

Pilotvorbereitung

Iteration, Dokumentation und Vorbereitung einer kleinen Pilotserie

6

IP / technische Unterstützung

Schutzumfangsprüfung, Zeichnungen und technische Dokumentation

Planungsprinzip: minimales Kapital bis zum validierten Prototyp sichern, danach auf Basis von Nachweisen weiterfinanzieren oder Partnerschaften schließen.

Hauptrisiken und wie wir sie reduzieren

KEG ONE ist noch ein frühes Engineering-Projekt. Das Deck benennt bewusst, was noch unbewiesen ist. **Risiko** **Gegenmaßnahme / erforderlicher Nachweis**

Technik

Durchflussbegrenzung, Dichtheit, Verschleiß, Drucksicherheit

Prototypenprüfstand + iteratives DFM

Hygiene

Toträume, CIP-Reinigbarkeit, Materialeignung

Design-for-Cleanability-Review + CIP-Tests

Kompatibilität

Praxisabweichungen zwischen Keg-/Fittingfamilien

Referenzmaße + Qualifizierung je Adapter

IP

Neuheit, Prioritätsumfang und durchsetzbare Breite

Professionelle Stand-der-Technik- und Anspruchsprüfung

Akzeptanz

Kunden könnten am bewährten Standard festhalten

Pilot dort, wo der Mischstandard-Schmerz am größten ist

Umsetzung

Prototypenpartner, Kosten und Lieferzeit

Mehrere Angebote + stufenweiser Umfang

Unser Bedarf

Wir suchen die Partnerkombination, die KEG ONE vom geschützten Konzept zum validierten Industrieprodukt bringt.



Ferruccio Esterer

Erfinder & Projektleitung
KEG ONE | Kroatien

Fokus: Erfindung, Lizenzstruktur und
Partnerentwicklung

Was KEG ONE jetzt braucht

Engineering-/Fertigungspartner für CAD, DFM und ersten Prototyp
Finanzierung für Prototyp und objektive Validierungsmeilensteine
Brauerei-/OEM-Pilotpartner für kontrollierte Praxistests
Patentfachmann zur Prüfung von Neuheit, Prioritätsbasis und Anspruchsstrategie

Partnerschaftsangebot Das System gemeinsam beweisen. Wenn die Evidenz stark ist, gemeinsam den Weg zu Lizenzierung und industrieller Skalierung aufbauen.

ferruccio.esterer@gmail.com | kegone.net | indiegogo.com/en/projects/ferruccio-esterer/keg-one