

PITCH ZA INVESTITORE / STRATEŠKE
PARTNERE

KEG ONE

Modularna platforma
sučelja za višekratne
bačve

Asset-light model licenciranja temeljen
na kompatibilnosti, servisabilnosti i
duljem korisnom vijeku inox bačava.

Ferruccio Esterer | Izumitelj i voditelj projekta
Hrvatska | rujan 2026

KEG ONE

One Keg. **Multiple Systems.**



Investicijska teza

KEG ONE cilja strukturnu neučinkovitost u interoperabilnosti višekratnih bačava.

Dugotrajna inox bačva ne bi trebala izgubiti fleksibilnost samo zato što joj je standard priključka fiksna.

A

Velika baza postojeće imovine

Bačve su dugotrajna višekratna imovina. Modularno sučelje može stvarati vrijednost kroz cijeli vijek uporabe, ne samo pri jednoj prodaji.

P

Potencijal platforme

Jedno osnovno sučelje može podržati više adapterskih glava i primjena, stvarajući obitelj proizvoda umjesto jednog dijela.

L

Asset-light skaliranje

Preferirani model su IP licenciranje i OEM partnerstva, čime se smanjuje potreba za vlastitom punom proizvodnjom.

D

Jasan put smanjenja rizika

Prototip, validacija tlaka/brtvljenja/CIP-a i pilot partner mogu pretvoriti koncept u mjerljive dokaze.

Crowdfunding se koristi za ranu validaciju i financiranje prototipa, ne kao dugoročni poslovni model.

Problem

Standardi priključaka mogu fragmentirati ekonomiku inače višekratnih bačava.

1

Vezanost uz standard

Fiksno sučelje može vezati bačvu uz određeni ekosustav spojnica.

2

Složenost flote

Različita tržišta ili kupci mogu zahtijevati paralelne varijante i zalihe bačava.

3

Trošak promjene

Promjena sustava može zahtijevati preinake, zamjenu ili rekonfiguraciju.

4

Složenost servisa

Trošenje i održavanje mogu biti koncentrirani u teško zamjenjivim dijelovima na bačvi.

5

Smanjena ponovna uporaba

Bačva može biti tehnički ispravna, ali komercijalno manje fleksibilna u drugom sustavu.

6

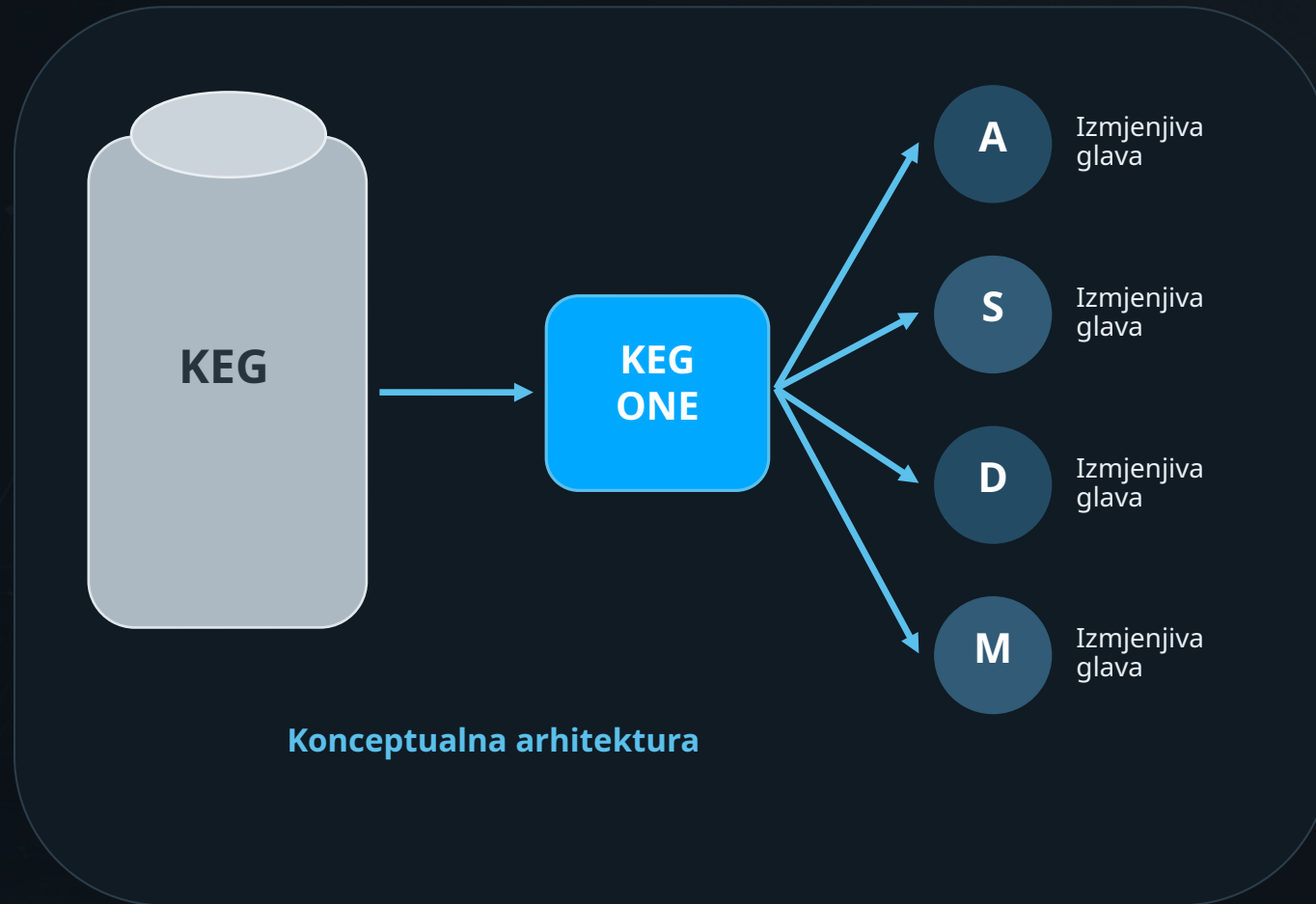
Integracijsko opterećenje

Pivovare i OEM-i moraju upravljati kompatibilnošću kroz punjenje i točenje.

Definicija problema temelji se na predviđenoj primjeni i logici kupaca te se mora potvrditi kroz pilot razgovore.

Rješenje: odvojiti bačvu od standarda

Zajedničko sučelje na strani bačve; izmjenjive adapterske glave na strani sustava.



Što koncept čini posebnim

Zajedničko sučelje za različite glave
Mehaničko zaključavanje ovisno o tlaku
Adapter se ne bi mogao ukloniti dok je sustav pod tlakom
Servisabilni uklonjivi modul umjesto svih pokretnih dijelova na strani bačve
Potencijalna primjena u punjenju i točenju

Detaljni mehanizam nije prikazan u ovom pre-NDA decku.

Prvi ciljni kupci i primjene

Najveći rani potencijal je tamo gdje više sustava bačava stvara stalne operativne probleme.

1 Pivovare i proizvođači pića

Različiti standardi kupaca, izvozna tržišta, fleksibilnost punionice

2 Proizvođači bačava

Modularne obitelji proizvoda i diferencijacija

3 Poolovi / najam bačava

Ponovna uporaba među kupcima i regijama

4 OEM-i za punjenje / pranje

Potencijalna standardizacija na sučelju stroja

5 Servis i održavanje

Zamjenjivi moduli i lakši servis komponenti

6 Distributeri / integratori

Jedna platforma s više glava prilagođenih kupcu

Početna hipoteza: pivovare, flote i OEM-i koji redovito upravljaju s više obitelji priključaka.

Poslovni model: licenciranje platforme

Preferirani model je monetizirati IP i konstrukcijski know-how kroz industrijske partnere.

Glavna struktura prihoda

1

Ulazna licencna naknada

Početni pristup definiranoj primjeni, teritoriju ili opsegu proizvoda

2

Naknada po sustavu

Naknada za svaki licencirani KEG ONE sustav na tržištu

3

Naknada za adapter / glavu

Dodatni prihod od izmjenjivih varijanti

4

Minimalna godišnja naknada

Štiti ekskluzivnost i usklađuje očekivanja skaliranja

Zašto licenciranje odgovara KEG ONE-u

Izbjegava izgradnju teških vlastitih kapaciteta
Koristi postojeće OEM sustave kvalitete i distribuciju
Skalira kroz partnere, regije i standarde
Zadržava fokus na IP-u, dizajnu i inženjeringu primjene
Omogućuje više licenciranih obitelji proizvoda

Mogući rani prihodi

Surozvoj, prototipiranje i pilot-inženjering mogu biti financirani od partnera prije pune licence.

Redosljed izlaska na tržište

Komercijalizacija ovisi o tehničkom dokazu, ne o količini marketinga.



Komercijalno načelo

**Prvo dokaz.
Zatim pilot.
Skaliranje kroz
partnere.**

Crowdfunding i javna komunikacija podupiru vidljivost i ranu validaciju, ali licenciranje treba temeljiti na funkcionalnom prototipu i rezultatima testova.

IP i obrambenost

Zaštita se gradi oko arhitekture sustava, dok su tehnički dokaz i know-how jednako važni.

IP

Podnesena zaštita

Podnesena hrvatska prijava uporabnog modela za adapterski sustav sa zaključavanjem aktiviranim tlakom.

P

Zahtjev za prvenstvo

Hrvatska prijava traži prvenstvo iz njemačke prijave uporabnog modela DE 20 2026 000 915.2 od 03.03.2026.

R

Provjera opsega

Novost, osnova prvenstva i komercijalno najjači opseg zahtjeva još zahtijevaju stručnu patentnu provjeru.

Obrambenost je šira od same prijave

Know-how proizvoda

Geometrija, tolerancije, brtve, materijali i servisna arhitektura

Podaci validacije

Dokazi o tlaku / curenju / protoku / CIP-u / trošenju

Ekosustav adaptera

Varijante glava, karta kompatibilnosti i znanje o primjeni

Integracija partnera

OEM sučelja, metode testiranja i proizvodno iskustvo

Plan provedbe

Ciljni koraci od rujna 2026. nadalje.



Glavni prijelomni korak: funkcionalni prototip koji može proći objektivne testove tlaka, curenja, protoka, trošenja i čišćenja.

Rokovi su planske pretpostavke i ažurirat će se nakon potvrde proizvodnog partnera i ponude.

Uporaba kapitala: financirati dokaz, ne režije

Prvi korak financiranja ponovno se temelji na stvarnim ponudama dobavljača.

1 CAD / DFM inženjering

3D podaci, tolerancije i izbor materijala spremni za proizvodnju

2 Precizni prototip

Tijelo adaptera, čahura, glave i unutarnji mehanički dijelovi

3 Funkcionalna ispitivanja

Tlak, curenje, protok, sigurnost i ponavljani ciklusi zaključavanja

4 Higijena / CIP

Provjera čišćenja, prikladnosti materijala i servisabilnosti

5 Priprema pilota

Iteracija, dokumentacija i spremnost za malu pilot-seriju

6 IP / tehnička podrška

Provjera opsega zahtjeva, nacrti i tehnička dokumentacija

Načelo planiranja: osigurati minimalni kapital do validiranog prototipa, zatim dalje financirati ili partnerirati na temelju dokaza.

Ključni rizici i kako ih smanjujemo

KEG ONE je još rani inženjerski projekt. Deck namjerno jasno navodi što još nije dokazano.

Tehnički

Ograničenje protoka, brtvljenje, trošenje, sigurnost tlaka

Higijena

Mrtvi prostori, CIP čišćenje, prikladnost materijala

Kompatibilnost

Stvarne varijacije među obiteljima bačava / fittinga

IP

Novost, opseg prvenstva i provediva širina

Prihvaćanje

Kupci mogu oklijevati napustiti provjereni standard

Provedba

Partner za prototip, trošak i rok

Mjera / potreban dokaz

Testni sklop prototipa + iterativni DFM

Design-for-cleanability pregled + CIP testovi

Referentne dimenzije + kvalifikacija svakog adaptera

Stručna provjera prethodnog stanja tehnike i zahtjeva

Pilot tamo gdje je problem više standarda najveći

Više ponuda + fazni opseg

Što tražimo

Tražimo kombinaciju partnera koja će KEG ONE pretvoriti iz zaštićenog koncepta u validirani industrijski proizvod.



Ferruccio Esterer

Izumitelj i voditelj projekta
KEG ONE | Hrvatska

Fokus: izum, licencna struktura i razvoj
partnerstava

Što KEG ONE sada treba

Inženjersko/proizvodni partner za CAD, DFM i prvi prototip
Financiranje prototipa i objektivnih validacijskih koraka
Pivovara ili OEM pilot partner za kontrolirana stvarna ispitivanja
Patentni stručnjak za potvrdu novosti, prvenstva i komercijalne strategije zahtjeva

Prijedlog partnerstva Pomozite dokazati sustav. Ako su rezultati snažni, zajedno izgradimo put prema licenciranju i industrijskom skaliranju.

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