

# BEERJET

**Businessplan 2015-2019**

**Beerjet GmbH**

**30. Oktober 2015**



---

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>1</b>	<b>EXECUTIVE SUMMARY .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>UNTERNEHMEN .....</b>	<b>1</b>
2.1	GRÜNDERTEAM & SCHLÜSSELPERSONEN .....	1
2.1.1.1	Mag. Ernst Koller (geb. 25.08.1964) .....	1
2.1.1.2	Thomas Schuller (geb. 20.05.1973) .....	2
2.1.1.3	Max Weigl (geb. 7.3.1973) .....	2
2.1.1.4	Ludwig Kleinlehner ( geb. 30.03.1967) .....	2
2.1.1.5	Stefan Elmer (geb. 18.06. 1966 ) .....	2
2.2	UNTERNEHMENSZIELE .....	3
2.3	KUNDENVORTEILE / KUNDENNUTZEN .....	3
2.4	PRODUKTE / STAND DER ENTWICKLUNG .....	3
2.4.1	Beerjet 6 .....	3
2.4.2	Beerjet 6 mobile .....	5
2.4.3	Beerjet 4 .....	5
2.5	PRODUKTION / FERTIGUNG .....	6
2.6	PATENT DER BEERJET GMBH .....	6
<b>3</b>	<b>BRANCHE UND MARKT .....</b>	<b>6</b>
3.1	BRANCHENANALYSE .....	6
3.2	MARKT / ZIELKUNDEN .....	6
3.2.1	Markt & Zielkunden .....	6
3.2.1.1	Österreich .....	7
3.2.1.2	International .....	7
3.2.1.3	Australien .....	7
3.2.1.4	Deutschland .....	8
3.2.1.5	Tschechische Republik .....	8
3.2.1.6	England und Polen .....	8
3.3	WETTBEWERB BOTTOMS UP .....	8
3.3.1	Vorteil .....	8
3.3.2	Nachteile .....	8
3.3.3	Marktstatus .....	8
<b>4</b>	<b>INTERNATIONALES WACHSTUM .....</b>	<b>9</b>
4.1	ABSATZKONZEPT .....	9
4.1.1	Direkter Verkauf in Österreich .....	9
4.1.2	Vermietung in Österreich .....	9
4.2	INTERNATIONALISIERUNG / PARTNER .....	9
4.2.1	Vertriebs- und Servicepartner .....	9
4.2.2	Messeteilnahmen .....	10
4.2.3	Road Shows .....	10
4.3	MARKETINGKONZEPT .....	10

---

---

4.3.1	Wortmarke Beerjet .....	10
4.3.2	Kommunikationsbereiche .....	11
4.3.3	PR & Fotos .....	11
4.3.3.1	PR BERICHTE.....	12
4.3.3.2	FOTOS .....	13
<b>5</b>	<b>FINANZIERUNG.....</b>	<b>14</b>
5.1	STARTFINANZIERUNG .....	14
5.2	WACHSTUMSFINANZIERUNG .....	14
5.3	MITTELVERWENDUNG .....	14

---

---

# 1 Executive Summary

Das Unternehmen Beerjet GmbH entwickelt und vertreibt Hochleistungszapfanlagen für Massenausschank und innovative Zapflösungen.

Um die geplanten Unternehmensentwicklungen zu finanzieren, sind das Management, die Gesellschafter des Unternehmens zum Entschluss gekommen, für dieses Vorhaben eine gesicherte Finanzierungsgrundlage zu schaffen indem über die Crowdfundingplattform CONDA.EU Kapital zur Weiterentwicklung des Unternehmens eingebracht wird. Anfragen und Interesse an unseren Produkten aus mehr als 15 Ländern bestätigen die Entwicklung von Beerjet Produkten. Bis 2018 ist eine Jahresproduktion von rd. 250 Beerjets, ein Umsatzziel von rd. 7 mio. EUR bei einem EGT von 9% geplant.

Weitere Entwicklungen wie Beerjet 4, Beerjet mobile und Jet Walls geben dem Unternehmen die Möglichkeit sich als Spezialist für innovative, individuelle und kundenorientierte Zapflösungen zu etablieren und das Unternehmen breit aufzustellen.

## 2 Unternehmen

Das Unternehmen Beerjet GmbH wurde im Jahr 2013 von Mag. Ernst Koller, Thomas Schuller, Max Weigl und Ludwig Kleinlehner gegründet. Das Ziel der Beerjet GmbH ist die Entwicklung, Fertigung und der Vertrieb von innovativen Zapflösungen und die klare Positionierung als Spezialist und Kompetenzträger in diesem Bereich.

Sitz des Unternehmens ist der Technologiepark in 4490 St. Florian, OÖ.

### 2.1 Gründerteam & Schlüsselpersonen

#### 2.1.1.1 Mag. Ernst Koller (geb. 25.08.1964)

Nach Abschluss des Studiums der Betriebs- und Verwaltungsinformatik im September 1990 bekleidete Hr. Koller verschiedene Positionen im Bereich Softwareentwicklung, Qualitätsmanagement und Projektmanagement bei Kundenprojekten in einem international agierendem Computer- und Softwarehersteller in Österreich. 1999 Wechsel nach München zu einem internationalen Softwarehersteller. Übernahme verschiedener Top-Management Positionen im Bereich Produktentwicklung, Technischer Verkauf, Projekt Consulting und Projektmanagement in der Region EMEA und USA mit mehrmonatigen Aufenthalten in UK, Südafrika, Israel und USA. 2006 Mitbegründer und Geschäftsführer der SGS Trading & Service GmbH, Handel mit Vorspannanlagen für die Glasindustrie. Seit 2013 Geschäftsführer und Leiter der Produktentwicklung und Produktion bei der Beerjet GmbH.

Hr. Koller zeichnet sich besonders durch seine Lösungskompetenz, Zielorientierung und langjährige Erfahrung in verschiedenen internationalen Führungspositionen aus.

---

#### **2.1.1.2 Thomas Schuller (geb. 20.05.1973)**

Nach Abschluss der HTL EDV u. Organisation führte der berufliche Weg in ein international tätiges Softwareunternehmen. Dort bekleidete er verschiedene Positionen bis zum Geschäftsführer der Niederlassung in Spanien. Seit 2000 ist Hr. Schuller selbständig. Im Jahre 2002 wurde die Schuller-IT GmbH gegründet. Die Schuller-IT GmbH fungiert als Holding für diverse Firmen in denen Hr. Schuller z.T. auch als Geschäftsführer zeichnet.

Langjährige Erfahrung im Bereich Produktentwicklung bzw. Firmenstart-Up zeichnen ihn aus. Sein Input ist die Kreativität und Bereitschaft für Visionen, die er auch über die ursprüngliche Geschäftsidee weiter in das Unternehmen einbringt.

Hr. Schuller ist als Geschäftsführer für die Bereiche Finanzierung & Finanzen, Organisation und Firmenentwicklung in der Beerjet GmbH verantwortlich.

#### **2.1.1.3 Max Weigl (geb. 7.3.1973)**

Nach Lehrabschluss als Modelltischler und Technischer Zeichner startete Hr. Weigl seinen beruflichen Weg im Verkauf. Rasch etablierte er sich als Verkaufsleiter und bekleidete verschiedene Führungspositionen im Getränkefachgroßhandel bei Getränkeherstellern und Brauereien. Von Jänner 2006 bis Sept. 2014 Verkaufsleiter und Prokurist in einer österreichischen Traditionsbrauerei.

Ab September 2014 Gesellschafter und Verantwortlicher für Verkauf, Marketing und PR bei Beerjet GmbH.

Hr. Weigl verfügt über detaillierte Kenntnisse des deutschsprachigen Brauerei- und Gastromarktes die bei der effizienten Marktentwicklung eine zentrale Rolle spielen werden. Seine hervorragenden persönlichen Kontakte stellen die Basis für den erfolgreichen Direktverkauf und seine langjährige Erfahrung im Verkaufsmanagement wird sowohl beim Aufbau und Führung des eigenen Verkäuferteams als auch beim Aufbau des Partnervertriebes von entscheidender Bedeutung sein.

#### **2.1.1.4 Ludwig Kleinlehner ( geb. 30.03.1967)**

Nach Lehrabschluss als Koch absolvierte Hr. Kleinlehner eine Vielzahl von Stationen in Bereich Gastro-, Hotel- und Eventveranstaltungen. Hr. Kleinlehner verfügt über neben seiner praktischen Erfahrung über ein ausgeprägtes Wissen im Bereich Kennzahlen, Abhängigkeiten und Zusammenhänge in obigen Bereichen, sowohl im technischen als auch im wirtschaftlichen Bereich.

Hr. Kleinlehner brachte sein Know-How in der Gründerphase der Beerjet zur optimalen Entwicklung der Anwenderfunktionen zum Einsatz und war maßgeblich bei den ersten Produktionseinsätzen der Beerjet Prototypen und Serie A Geräte beteiligt.

#### **2.1.1.5 Stefan Elmer (geb. 18.06. 1966 )**

Hr. Stefan Elmer verfügt über einen Lehr- und Meisterabschluss in Anlagenbau und Blechverarbeitung und konnte im Rahmen seiner Tätigkeiten in allen Schlüsselpositionen eines industriellen Fertigungsbetriebes Erfahrungen und Know-How aufbauen. 2010 Gründung und Aufbau der „Steellook“ mit Ausrichtung auf Edelstahlbauten im privaten und öffentlichen Bauwesen. Hr. Elmer ist bereits vor Firmengründung der Beerjet mit der Schlüsselposition Prototypenbau und Metalltechnik betraut.

---

## 2.2 Unternehmensziele

Ziel des Unternehmens ist der weltweite Vertrieb von Produkten und Entwicklungen aus dem Hause Beerjet GmbH. Die Produktpalette wird durch einen klaren Fokus auf Innovationen kontinuierlich wachsen und neben Beerjet, Beerjet Mobile, Jet Walls und Jet Wall Mobile weitere Entwicklungen umfassen. Kundenorientierung und Lösungskompetenz bei Spezialanforderungen im Zapf,- und Ausschankbereich sind die DNA des Unternehmens sein. Bis 2018 wollen wir ausgewählte Fokusbereiche bedienen und die Weichen für weitere Länder und Märkte stellen.

## 2.3 Kundenvorteile / Kundennutzen

Die Vorteile von Beerjet sind für den Anwender klar erkennbar:



### Glückliche Gäste

Wartezeiten werden auch bei großem Ansturm extrem verkürzt. Und die Gäste sollen doch lieber Bier trinken als darauf zu warten.



### Volle Kontrolle

Der Beerjet erfasst jede Portion automatisch im System. Damit wird jede Abrechnung zum Kinderspiel.



### Mehr Zeit

Vor allem für die Mitarbeiter. Die können sich, statt lange zu zapfen, in der gleichen Zeit noch besser um ihre Gäste kümmern, kassieren oder Zusatzverkäufe tätigen.



### Präzise Portionen

Nachdem die Einstellungen im Betrieb nicht verändert werden gleicht jede Portion der anderen.



### Einfache Bedienung

Sechs Portionen in 8 Sekunden. Das Ganze auf Knopfdruck. Bierzapfen war noch nie so einfach.



### Selbstreinigung

Ein ausgeklügeltes Selbstreinigungssystem spart Zeit und Geld. Schließlich haben Sie Besseres zu tun.

## 2.4 Produkte / Stand der Entwicklung

### 2.4.1 Beerjet 6

Der Beerjet 6 ist nach rund 2 jähriger Entwicklungszeit seit Februar 2015 serienreif. Ziel der Entwicklung war eine stabile, anwenderfreundliche und praxistaugliche Hochleistungszapfmaschine zu konstruieren, die im Echtbetrieb mit allen äußeren Einflüssen wie Temperatur des Bieres, Bierquelle (Tank oder Fass) Umgebungstemperatur, Anwenderkompetenz so umgehen kann, dass ein maximales Ergebnis gewährleistet werden kann. Der Beerjet ist in der Lage per Knopfdruck bis zu 6 Bier 0,5L in 4-10 Sekunden zu zapfen. Inklusiv einer absoluten Schaumkontrolle per Knopfdruck (für unterschiedliche Märkte), Protokollierung der gezapften Mengen, unterschiedlicher Gebindeformen wie Glas oder Becher, Einweg,- oder Mehrwegbecher, Fass oder Tank. Der Beerjet 6 ist somit in der Lage in einer Stunde bis zu 1000 Halbe zu zapfen. Mit 2 Personen am Gerät.

---

Als Plattform kommt ein Industrie PC mit MS Windows Betriebssystem zur Anwendung. Somit sind Erweiterungen oder Anpassungen an Länderbedingungen sehr einfach möglich. Die Software erlaubt auch eine erforderliche Fernwartung um Updates oder Diagnosen an Geräten in anderen Ländern vornehmen zu können.

Die Marktreife des aktuellen Produktes wird durch Kaufabschlüsse mit namhaften Kunden in mehreren verschiedenen Märkten bestätigt. Hinsichtlich Serienproduktion kann jedoch eine Optimierung im Bereich der Herstellkosten erreicht werden.

Die im Jahre 2014 produzierten Beerjet der Serie A (4 Stück) wurden bei einer Großveranstaltung in Wien im Oktober 2014 zum Einsatz gebracht und auf Praxistauglichkeit getestet. Die daraus entstandenen Verbesserungen sind in die Version B eingeflossen die mit Ende Q1 2015 als Serienprodukt zur Verfügung stand. Serie B zeichnet sich durch kleinere Dimension, leichtere Handhabung und kostengünstigere Produktion aus.



Abb.1 Beerjet 6

---

### 2.4.2 Beerjet 6 mobile

Der Beerjet 6 mobile ist vom Grundaufbau exakt gleich wie die Fixinstallation, jedoch zusätzlich mit einem Technikwagen für den mobilen Einsatz ausgestattet mit folgenden Spezifikation:

- ein mobiler Technikwagen mit 4 lenkbaren Schwerlastrollen
- ein 200/400l UTK (Untertheckenkühler) mit Begleitkühlung
- ein Frisch- und ein Abwassercontainer
- 2x CO<sup>2</sup> Flaschen mit Doppeldruckmanometer und Anschlussgarnitur



Abb.2 Beerjet 6 mobile

### 2.4.3 Beerjet 4

Der Beerjet 4 hat denselben Aufbau wie Beerjet 6, nur mit 4 Zapfhähnen und einer max. Leistung von bis zu 700 Halbe / Stunde.

In vielen Gesprächen mit Kunden wurde immer mehr der Wunsch nach einem kleineren Gerät mit geringeren Maßen kommuniziert um vor allem bei Fixinstallationen in Stadien vorgegebenen Platzmöglichkeiten entgegenzukommen.



Abb.3 Beerjet 4



---

## **2.5 Produktion / Fertigung**

Der Beerjet wird mit einem hohen Vorfertigungsgrad von Lieferanten zugekauft. Die gesamte Planung, Design, Konstruktion, Endmontage und Qualitätssicherung wird mit eigenen Ressourcen gemacht.

Dieses o.a. Fertigungsmodell stellt für die Beerjet eine Risikoverteilung dar und ist zudem für höhere Stückzahlen leicht skalierbar.

## **2.6 Patent der Beerjet GmbH**

Am 5. Februar 2014 wurde unter dem Aktenzeichen A 50086/2014 beim Österreichischen Patentamt eine Patentanmeldung mit dem Titel „Schankanlage und Verfahren zum gleichzeitigen Zapfen von Bier in mehrere Gläser“ angemeldet. Auf die österreichische Patentanmeldung wurde mit Wirkung vom 15. Juni 2015 das österreichische Patent Nr. 515123 erteilt.

Auf Basis der österreichischen Patentanmeldung wurde innerhalb der Prioritätsfrist am 15. Jänner 2015 die internationale Anmeldung mit dem Aktenzeichen PCT/AT2015/050014 eingereicht, welche 148 Staaten abdeckt.

## **3 Branche und Markt**

### **3.1 Branchenanalyse**

Sämtliche Anbieter von Zapfanlagen und Komponenten für die Ausschank von offenem Bier haben sich in den letzten Jahren erfolglos bemüht die steigenden Anforderungen an die Schanktechnik mit neuen innovativen Produkten zu bedienen. Allerdings hatte es bisher noch niemand geschafft die unterschiedlichen Bedürfnisse der Ausschank mit individuellen Lösungen zu bedienen. Bei Massenausschank wie z.B. in Stadien, bei Events und Festivals werden im Wesentlichen dieselben Ausschankgeräte wie im normalen Gastronomiebetrieb eingesetzt.

Sowohl Brauereien als auch die Produzenten von Zapfanlagen konnten in den letzten Jahren keine marktfähigen Entwicklungen und Innovationen im Hochleistungsbereich platzieren.

In den letzten beiden Jahren wurden jedoch von internationalen Brauereien Entwicklungen von Hochleistungszapfanlagen entweder intern oder extern in Auftrag gegeben um den weltweit ständig steigenden Bedarf an Hochleistungszapfanlagen Rechnung zu tragen.

Anfragen aus vielen Ländern bestätigen den weltweiten Bedarf an Hochleistungszapfanlagen.

### **3.2 Markt / Zielkunden**

#### **3.2.1 Markt & Zielkunden**

Der Markt für Beerjet Produkte ist klar definiert. Der Markt für Beerjet ist in 3 Kategorien einzuteilen:

- **Stadien und Arenas**
- **Festivals & Großveranstaltungen**
- **Vermieter**

---

Als Fokuspärkte wurden im ersten Schritt fünf Länder neben dem Heimatmarkt Österreich definiert:

- Deutschland
- England
- Polen
- Tschechien
- Australien\*

(\* aufgrund persönlicher Kontakte und konkreter Anfragen.)

Derzeit werden weltweit rund 300 Stadien geplant (Neubau oder Umbau), weitere 300 Stadien befinden sich in Planung. Und weitere 300 Arenas (Mehrzweckanlagen) werden ebenfalls geplant. (Quelle: stadionwelt.inside)

Gegenwärtig haben wir Anfragen für Beerjet Produkte aus mehr als 15 Ländern

Der **Beerjet 6 mobile** wurde bei vielen Kunden in Österreich und Deutschland im Echtbetrieb erfolgreich eingesetzt:

- Wiener Wies`n 2014-2015: 9 Stück in allen Varianten (EW/MW Becher, Fass, Tank)
- Red Bull Stadion Salzburg: Bundesligaspiel Saison 2014 gegen SK Rapid
- Allianz Arena Munich: Bundesligaspiel FC Bayern gegen Schalke 04
- Straubing; Bayern: Gaubodenfest mit Weissbier 0,3 L Glas
- Ottakringer Brauerei Wien: Silvester Clubbing und FM 4 Geburtstagsfest
- Red Bull Ring Spielberg: Grösstes Motorsportevent des Jahres 2014
- Mühlviertel Wies`n: 4 Stück Beerjets 6

### 3.2.1.1 Österreich

In unserem Heimatmarkt Österreich konnten wir unmittelbar nach Markteinführung des Beerjet das neue Allianz Stadion des Traditionsvereines SK Rapid als Kunden gewinnen, welches mit Eröffnung der neuen Sportanlage auf Beerjet Ausschank setzt. Im Frühjahr 2016 werden 5 Beerjets installiert. Eine deutliche Reduktion der Personalkosten und ein erwarteter Mehraussto von bis zu 20% waren die wesentlichen Entscheidungsfaktoren.

Weiters konnte mit der Stutzner Gruppe, einem der größten Festgastronomen Österreichs ein Verkauf mit der Option auf weitere Geräte erzielt werden.

Österreichs größte Privatbrauerei, die Stieglbrauerei zu Salzburg setzt ebenfalls auf Beerjet und hat bereits gekauft.

### 3.2.1.2 International

Aus allen genannten Ländern haben sich bereits Interessenten mit konkreten Anfragen bei Beerjet gemeldet, die nun sehr konzentriert abgearbeitet werden:

### 3.2.1.3 Australien

In Sidney konnte Beerjet mit einem namhaften Schanktechnikunternehmen eine Partnerschaft eingehen. Es wurde ein Beerjet 4 mobile als Demonstrationsgerat geliefert. Präsentationen und Teststellungen bei großen Stadien sind geplant.

---

#### 3.2.1.4 Deutschland

Der Markteintritt in Deutschland ist seit August 2015 voll im Gange. Neben einer stark ansteigenden Anzahl von Anfragen wurden eine Reihe von sehr erfolgreichen Teststellungen und Echteinsätzen durchgeführt. Das deutliche Interesse und Stand der Verhandlungen lassen eine steigende Zahl von Abschlüssen erwarten

#### 3.2.1.5 Tschechische Republik

Erste Kontakte mit potentiellen regionalen Vertriebspartnern und Kunden wurden bereits geknüpft. Ab dem Jahr 2016 sind Teststellungen und Verkaufsaktivitäten geplant

#### 3.2.1.6 England und Polen

Als Fokuspärkte definiert, werden diese in nächster Zeit nach dem geplanten Vorgehensmodell aufgebaut:

- Messebesuche zur Marktsondierung
- Evaluierung von potentiellen Vertriebs- bzw. Servicepartnern

### 3.3 Wettbewerb Bottoms Up

Derzeit befindet sich am Weltmarkt EIN System welches „schnelles Zapfen“ als Ziel hat. BOTTOMS UP aus USA ist ein System, das ausschließlich mit speziell entwickelten Bechern funktioniert, welche von unten befüllt werden. Am Boden des Spezialbechers befindet sich ein Loch das mit einem Magnetdeckel verschlossen ist. Beim Aufsetzen auf die Anlage öffnet sich der Deckel und Bier fließt in den Becher.

#### 3.3.1 Vorteil

Sehr einfache und kostengünstige Konstruktion.

#### 3.3.2 Nachteile

Erfordert einen Spezialbecher der bei der Bewertung der Anschaffungskosten bzw. der laufenden Kosten entsprechend berücksichtigt werden muss.

#### 3.3.3 Marktstatus

Gegenwärtig ist dieses System flächendeckend nur in USA und Mexiko verfügbar. Seit Oktober 2014 auch über einen Vertriebshändler aus Deutschland in D/A/CH.



Abb.7 Bottoms Up

Ein weiteres System ist uns derzeit nicht bekannt.

---

## 4 Internationales Wachstum

### 4.1 Absatzkonzept

Das Absatzkonzept der Beerjet GmbH gliedert sich in 4 Gruppen:

- Direkter Verkauf im Heimatland Österreich
- Vermietung in Österreich
- Direkter Verkauf im benachbarten Ausland Deutschland
- Internationale Vertriebs- und Service Partner

#### 4.1.1 Direkter Verkauf in Österreich

Im Heimmarkt Österreich wird die Beerjet GmbH den Verkauf selbst betreiben; mit Fokus auf Stadien, Arenas, Eventhallen, Festivals, Großereignisse und große Caterer.

Seit der Markteinführung konnten bereits erste Abschlüsse getätigt werden, wie z.B. Stützner Gruppe, Cup Solutions, Allianz Stadion Wien.

Durch Road Shows und Teststellungen wollen wir den Verkauf weiter vorantreiben und neue Kunden gewinnen.

#### 4.1.2 Vermietung in Österreich

Durch Vermietung (Wiener Wies'n, Mühlviertler Wies'n, Erzbergrodeo, Ernst Happel Stadion usw.) konnten im Jahr 2014 und 2015 bereits Umsätze erzielt werden. Aufgrund der steigenden Anzahl von Anfragen wird dieser Geschäftsbereich in Zukunft intensiver bearbeitet und als Kernbereich aufgebaut.

## 4.2 INTERNATIONALISIERUNG / PARTNER

Im ersten Schritt wollen wir 5 Fokusbereiche bearbeiten. Die Gründe für die Auswahl dieser Märkte sind:

- Geografische Nähe zum Heimatland (ausgenommen Australien)
- Hoher pro Kopf Verbrauch an Bier
- Verstärktes Interesse dieser Länder an Beerjet
- Hohe Event & Festival Dichte
- Hohe Stadion Dichte

Um im Ausland Beerjet Produkte nachhaltig platzieren zu können ist im jeweiligen Land ein Systempartner mit Vertriebs-, & Servicekompetenz erforderlich. Daher suchen wir das Gespräch mit Brauereien, nationale Getränkehändler und Anbieter von Schank-, & Zapfanlagen.

#### 4.2.1 Vertriebs- und Servicepartner

Wir streben Vertriebspartnerschaften mit Fachkompetenz im Schankanlagenbereich, regionalen Marktkenntnissen und Zugang zur Kernzielgruppe von Beerjet Kunden an. Ein Beerjet Vertriebspartner muss somit über folgende Voraussetzungen verfügen:

- Bestehendes, nationales Vertriebsnetz
- Erfahrung im Bier- und Schankanlagenbereich
- Flächendeckendes, nationales Service-Netz

---

Wir bieten im jeweiligen Land gegen Bezahlung LIZENZPARTNERSCHAFTEN an, die einem Vertragspartner nachstehend Vorteile bringen:

- Exklusivität im jeweiligen Land
- „Autorisierter Beerjet Händler“ und damit Zugang zu allen Neuentwicklungen
- Laufende Schulungen über Weiterentwicklungen der Beerjet Produkte
- Weitergabe der Kaufinteressenten auf internationalen Messen
- Weitergabe der Vermietungsanfragen
- Kommunikation über Beerjet Website
- Unterstützung im Verkauf vor Ort
- Teilnahme an Messen mit Partner

#### 4.2.2 Messeteilnahmen

Beerjet ist eine Weltneuheit, die unserem Zielpublikum entsprechend präsentiert werden muss. In den kommenden 5 Jahren werden wir an wichtigen Messen in den Fokusböörkten teilnehmen um den Bekanntheitsgrad entsprechend zu erhöhen und wertvolle Kontakte zu schließen. Geplante Messen bis 2018:

- FSB Köln 2015
- Gast Salzburg 2016
- Interfood London 2016
- Drink Tech München 2017

Um andere Märkte außerhalb unserer Fokusböörkte zu testen denken wir auch über eine Teilnahme bei den folgenden weiteren Messen nach:

- China Brew 2016
- Inter Beverage Las Vegas 2016
- Brau Brasil 2016

#### 4.2.3 Road Shows

Die Erfahrung der letzten beiden Jahre zeigt uns dass ein Vertrauensaufbau durch Teststellungen ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Wann immer wir einen Beerjet im Echtbetrieb zeigen konnten, waren wir erfolgreich.

Aus diesem Grund sind Road Shows in den Fokusböörkten geplant um die Vorteile von Beerjets zu demonstrieren. Die dafür benötigten Ressourcen sind im Finanzplan berücksichtigt.

### 4.3 Marketingkonzept

Beerjet positioniert sich als Spezialist für individuelle Zapfanlagen mit höchster Kundenorientierung. Im Zentrum unserer Anstrengungen steht der klare Kundennutzen und das damit verbundene Nutzungsinteresse.

#### 4.3.1 Wortmarke Beerjet

Mit der beim österreichischen Patentamt unter der Aktenzahl 275848 eingetragenen Wortmarke „BEERJET“ wollen wir die Kerneigenschaft der Zapfmaschine, nämlich SCHNELL und professionell Bier zu zapfen in die Marke übertragen.

- **BEER** ist in seinem Sprachgebrauch unverfälscht und eindeutig erkennbar.

- 
- **JET** vereint die Begriffswolke schnell, genau, hoher Technikgrad, Anspruch auf Genauigkeit.

Mit BEERJET vereinen wir die einzelnen Begriffe gekonnt zu einer auch international anwendbaren WORTMARKE.

#### **4.3.2 Kommunikationsbereiche**

Unsere Marketinganstrengungen umfassen derzeit folgende Aktivitäten:

- Website: beerjet.com wir kommunizieren unser Produkt professionell im Internet
- Social Media: Facebook Beerjet zeigt wo der Beerjet überall im Einsatz ist
- Road Shows: Beerjet zeigt das Gerät im Echtbetrieb
- Stadiowelt: Weltweite Plattform von Stadion Zulieferern, Planern, Betreiber. Beerjet ist seit 2015 Mitglied bei Stadionwelt und Stadionwelt.inside.

#### **4.3.3 PR & Fotos**

Im Jänner 2015 wurde Beerjet vom Land OÖ als eines der innovativsten Start Ups des Landes OÖ mit dem Entrepreneurship Zertifikat ausgezeichnet und es folgte der dritte Platz beim Edison Innovationspreis 2015. Im Zuge von einigen Pressekonferenzen zu den beiden Ehrungen und der Partnerschaft mit dem SK Rapid und Ottakringer Brauerei wurden wir einer breiten Öffentlichkeit präsentiert. Umfangreiche Berichterstattung war die Folge.

4.3.3.1 PR BERICHTE

**JUNGERUNTERNEHMER** Vier oberösterreichische Firmengründer im Porträt

# Mutige Gründer schaffen Innovation und Arbeitsplätze

■ Oberösterreichs Wirtschaft ist reich an erfolgreich etablierten Unternehmen. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl an kreativen Köpfen, die mit innovativen Ideen neue Wege beschreiten. Wir stellen Ihnen vier Beispiele für Geschäftsmodelle mit Potenzial vor. *Von S. Dickstein und S. Fröhlich*

## GPS für Staubsauger

Auf Robart aus Linz wartet die Feuertaufe

LINZ. Seit 2009 wird bei der Linzer Firma Robart getüftelt, heuer wird es richtig ernst. Das von Michael Schahar und Harold Artes gegründete Unternehmen mit bereits mehr als 20 hochqualifizierten Mitarbeitern entwickelt Navigationssysteme für Staubsaugerroboter. Mit diesem System können sich die Roboter selbständig ein Bild des Raumes machen, wodurch eindeutig effektiveres Reinigen möglich ist. Darüber hinaus kann der Benutzer per Tablet den Staubsauger ganz genau anweisen, wo er reinigen soll. Außerdem kann man auf dem Tablet sehen, wo der Staubsauger bereits seinen Dienst verrichtet hat und wo nicht. „Das kann sonst noch keiner“, sagt Schahar.

Einmal ein Jahr verkaufen. An den Erfolg von Robart glaubt man international bereits. So zählen der deutsche Bosch-Konzern und zwei französische Firmen zu den Risikokapitalgebern.

Michael Schahar  
Foto: W&S



Der Clou daran soll bei aller künstlichen Intelligenz auch ein günstiger Preis sein. „Wir verbauen Teile, die in Smartphones eingesetzt werden, das macht die Sache deutlich günstiger“, sagt der Unternehmer. 100.000 Staubsauger-Navis will er binnen

## 1000 Halbe pro Stunde

„Beerjet“ ist sogar in Australien schon gefragt

SANKT FLORIAN. Drei Jahre hat das sechsköpfige Team um Ernst Koller die Idee entwickelt, jetzt soll der Beerjet den Markt erobern. Der Beerjet ist ein vollautomatischer Zapfhahn, der zehnmal so schnell arbeitet wie ein herkömmliches Modell. 1000 Halbe Bier pro Stunde schafft die oberösterreichische Entwicklung und zielt damit vor allem auf Sportstudien und Veranstaltungszentren ab. „Ich arbeite auch im Veranstaltungsbereich, und bei der Mühlviertler Wiesn in Freistadt ist die Idee entstanden“, sagt Koller, der ursprünglich aus der Informatik kommt und 20 Jahre lang im Programmierbereich tätig war.



Beerjet-Chef Ernst Koller  
Foto: W&S

Das schnelle Bierzapfen steht übrigens der Qualität nicht im Weg. „Wir haben es geschafft, die absolute Schaumkontrolle zu bekommen. Die Schaummenge kann genau dosiert werden. Das ist wichtig, weil in Australien etwa die Leute keinen Schaum am Bier haben wollen“, sagt Koller.

Erste Hartetests hat der Beerjet schon hinter sich, heuer sollen 40 bis 50 Anlagen gebaut werden. Ziel ist es, bis Ende 2018 auf 500 Stück pro Jahr zu kommen. „Wir haben Anfragen aus 40 Ländern“, sagt Koller. Firmenstolz des Unternehmers ist St. Florian, montiert werden die Geräte aber im Entwicklungslabor in Bad Leonfelden. Wird der Beerjet zum Erfolg, könnte dieses rasch zu klein werden. „Ich gehe davon aus, dass wir bald einen neuen Produktionsstandort brauchen werden“, sagt Koller.

Linzer 2°C  
Ort wählen »

**nachrichten**

STARTSEITE OBERÖSTERREICH SPORT FREIZEIT REISEN BESTE STELLEN IMMOBILIEN MOT  
Politik Wirtschaft Kultur Chronik Weltspiegel Society & Mode Gesundheit Web Meinung Videos

## Ausgezeichnete Jungunternehmer

LINZ. Acht oberösterreichische Startup-Unternehmen wurden gestern, Dienstag, von der landeseigenen Förderfirma Tech2b mit einem "Entrepreneurship-Zertifikat" ausgezeichnet.



Markus Manz, Ernst Koller (Beerjet), Michael Strugi, Martin Leonhartberger (Cumulo) (v.l.) Bild: Land OÖ/Dedl

Derzeit werden von Tech2b 30 Unternehmensprojekte gefördert, die vor allem durch Innovation und Technologie-Orientierung hervorstechen. Für das laufende Jahr sollen es laut dem neuen Geschäftsführer Markus Manz noch deutlich mehr werden.

"Tech2b leistet einen wichtigen Beitrag zum aktuellen Erfolg des Wirtschaftsstandorts", sagte Landesrat Michael Strugi. Die Turbulenzen der vergangenen Jahre (die OÖNachrichten berichteten) seien überwunden, man sei jetzt wieder "im grünen Bereich". Die ausgezeichneten Unternehmen: Beerjet (St. Florian), Cumulo Information System

21 THEMA

**INNOVATION**

## Wie Erfinder aus Oberösterreich auch international punkten

Sie durchliefen die harte Schule der Innovationsprozesse und haben es tatsächlich geschafft. Die Unternehmensgründer von Beerjet und Cumulo zeigen vor, wie aus einer Idee ein marktfähiges Produkt werden kann und wie dabei hilft.

VON SUSANNA SALLER

**T**ausende haben Linz Bier, gepopelt in einer Plastikflasche, so etwas wie eine Flasche mit einem schmalen Hals und einem Korkverschluss, in der Flasche befindet sich ein kleiner, weißer Roboter. Das verpackt man in die Flasche. Seit dem Vorjahr wurde der Beerjet in den Regalen der Supermärkte zu sehen. Die Flasche ist mit Bier gefüllt, der Roboter ist im Inneren. Bei der Wässerung und dem Hohlwerden des Bieres, wenn das Bier in den Mund gelangt, wird der Roboter aktiviert und das Bier in den Mund geleitet. Das ist die Idee von Beerjet, ein automatisiertes Bierzapfensystem, das in den Regalen der Supermärkte zu sehen ist. Die Flasche ist mit Bier gefüllt, der Roboter ist im Inneren. Bei der Wässerung und dem Hohlwerden des Bieres, wenn das Bier in den Mund gelangt, wird der Roboter aktiviert und das Bier in den Mund geleitet. Das ist die Idee von Beerjet, ein automatisiertes Bierzapfensystem, das in den Regalen der Supermärkte zu sehen ist.

„Meist braucht eine Entwicklung mehr Zeit und Kapital als eingeplanzt.“  
ANTON FRANKNER

WIRTSCHAFTSSTANDORT OÖ METTWOLZ, 4. FEBRUAR 2015

WIRTSCHAFTSSTANDORT OÖ METTWOLZ, 4. FEBRUAR 2015

**BEERJET**

**WETTBEWERBE**

**PÖLDER**

Dabei stehen Experten des Betriebs als Spezialisten zur Verfügung, indem sie auf die individuelle Situation im Unternehmen eingehen und Innovationsprozesse, rechtliche Probleme, Finanzierung oder auch Schutzrechte thematisieren.

Eine richtige und wesentliche Bemerkung durch Koller: ohne die Gefühle des Kunden, sondern nur auf Basis der Daten. Die Daten sind die Grundlage für die Entwicklung des Produkts. Die Daten sind die Grundlage für die Entwicklung des Produkts. Die Daten sind die Grundlage für die Entwicklung des Produkts.

---

#### 4.3.3.2 FOTOS





---

## 5 Finanzierung

### 5.1 Startfinanzierung

Die Finanzierung des Firmenstartes erfolgte über einen Mix aus Förderungen, geförderten Darlehen, Eigentümerdarlehen, einen privaten Investor und kurzfristiger Bankfinanzierung.

### 5.2 Wachstumsfinanzierung

Um die geplanten Unternehmensentwicklungen zu finanzieren, sind das Management, die Gesellschafter des Unternehmens zum Entschluss gekommen, für dieses Vorhaben eine gesicherte Finanzierungsgrundlage zu schaffen indem über die Crowdfundingplattform CONDA.EU Kapital zur Weiterentwicklung des Unternehmens eingebracht wird. Anfragen und Interesse an unseren Produkten aus mehr als 15 Ländern bestätigen die Entwicklung von Beerjet Produkten. Bis 2018 ist eine Jahresproduktion von rd. 250 Beerjets, ein Umsatzziel von rd. 7 mio. EUR bei einem EGT von 9% geplant.

Strategische Partner mit Interesse an langfristigem Wachstum bzw. Klassische VC Beteiligungen mit mittelfristigem Exit Szenario wird je nach Firmenentwicklung und Notwendigkeit evaluiert.

### 5.3 Mittelverwendung

Die Verwendung der qualifizierten Nachrangdarlehen unterliegt dem Zweck der allgemeinen Unternehmensfinanzierung und gliedert sich in folgende Bereiche, welche für die Kerntätigkeiten der Beerjet GmbH bezeichnend sind:

- **Marktaufbau**  
Gewinnung und Aufbau von Verkaufs- und Servicepartnern in unseren Kernländern, Messebesuche, Verkaufunterstützung durch Werbefilm, Produktfotos, usw.
- **Optimierung der Serienreife**  
Optimierungen in der Produktion um kostengünstiger und schneller produzieren zu können, dazu gehört auch die Anschaffung von Werkzeug, Definition und Ausstattung von Arbeitsstationen, usw.
- **Reduktion der Lieferzeiten**  
Komponentenvorfertigung und Lageraufbau bei Beerjet und unseren Lieferanten um auf eine Lieferzeit von unter 6 Wochen zu kommen.
- **Produktentwicklung**  
Laufende Verbesserung und Optimierung der Konstruktion und des Funktionsumfanges. Entwicklung von neuen Produkten in Abhängigkeit von den Kundenanforderungen (BEERJET BASIC: reduzierter Funktionsumfang, einfache Bedienung, günstigerer Preis / JETWALL: Selbstbedienungsanlage / weitere Produktvarianten nach Kundenanforderungen)