

SINKGUARD® – IP & Investor Brief

Schutzstrategie, Marktlogik und Investment-Case

1. IP-Kern & Schutzumfang

Der schutzwürdige Kern von SINKGUARD liegt nicht im Siphon als solchem, sondern in der funktionalen Kombination aus normkonformem DN40-Hauptstrom und hydraulisch entkoppelter Nebenstrom-Fettabcheidung. Neu ist insbesondere die Integration der Abscheidung oberhalb der Sperrwasserlinie bei gleichzeitig unverändertem Durchfluss und Erhalt der Selbstreinigungsfähigkeit.

Technische Schutzmerkmale:

- Flow-Core mit Nebenstrom-Bypass oberhalb der Sperrwasserhöhe
- Herausnehmbare Kartusche mit Beruhigungszone
- Fail-Safe-Geruchsverschluss bei Kartuschenentnahme
- Wartungs-UX ohne Demontage des Siphons

Abgrenzung zum Stand der Technik

Herkömmliche Haushalts-Siphons besitzen keine aktive Fettabcheidung. Gastro-Fettab scheider sind volumig, extern und nicht für Endkunden geeignet. SINKGUARD schließt diese Lücke erstmals mit einem integrierten, normkonformen System.

2. Markt & Investment-Logik

Allein in der EU existieren über 220 Millionen Haushalte. Jede Küche verfügt über mindestens einen DN40-Siphon. Der Austausch erfolgt regelmäßig bei Verstopfung, Renovierung oder Neubau. Zusätzlich entstehen hohe Folgekosten bei Wohnungswirtschaft und Servicebetrieben durch wiederkehrende Rohrverstopfungen infolge von Fettablagerungen.

| Segment | Potenzial |
|----------------------|----------------------------|
| Privathaushalte (EU) | >220 Mio. Einheiten |
| Wohnungswirtschaft | Serienaustausch / Neubau |
| DIY & Baumarkt | Direkter Ersatzmarkt |
| OEM-Sanitär | White-Label + Lizenzmodell |

Erlösmodell: SINKGUARD wird nicht als Hersteller, sondern als IP- und Markeninhaber positioniert. OEM-Partner produzieren und vertreiben das Produkt. Einnahmen entstehen über Lizenzgebühren pro Einheit, Mindestabnahmemengen sowie optional Premium-Margen bei Markenführung.

3. Projektstatus & Roadmap

Aktueller Stand:

- Technisches Konzept vollständig definiert
- Normenforderungen (DIN EN 274) berücksichtigt
- CAD-nahe Explosions- und Schnittzeichnungen vorhanden
- OEM- und Investorendokumentation erstellt

Nächste Meilensteine:

- 1) Proof-of-Principle / Funktionsmuster
- 2) Norm-Validierung & Durchflussmessung
- 3) DFM-Optimierung & Werkzeugkonzept
- 4) Pilotserie mit OEM-Partner
- 5) Serien-Rollout EU

Investment-Use: Kapital wird primär für Validierung, Schutzrechte, OEM-Akquise und Markteintrittsvorbereitung eingesetzt. Das technische Risiko ist reduziert, der Marktzugang erfolgt über etablierte Kanäle.