

STRATEGISCHE ANALYSE

# CNC Planer Pro Produkt-Markt-Fit

Hat das Produkt einen USP?  
Kann es Kunden finden?  
Und wenn ja — welche?

Wettbewerbsanalyse

Spanflug Make · goCAD · up2parts · b-logic ERP · Excel

Marktgröße, Positionierung, Go-to-Market

Florian Ziesche · Februar 2026

Research: Spanflug.de, goCAD.de, up2parts.com, listflix.de, Destatis, IW-Studie, Flip/Workplace Intelligence

# Die ehrliche Antwort

Hat CNC Planer Pro einen USP? Kann es Kunden finden?

**Kurzfassung:** Als Kalkulationstool hat CNC Planer Pro **keinen USP** gegenüber Spanflug, goCAD oder up2parts. Diese analysieren echte CAD-Dateien, haben Millionen Datenpunkte und jahrelangen Vorsprung.

Als **Wissenstransfer- und Strukturierungstool** für Kleinstbetriebe ohne ERP gibt es eine Lücke im Markt — aber sie ist schmal und die Zahlungsbereitschaft unklar.

**2.468**

CNC-FERTIGER  
IN DEUTSCHLAND

**ca. 1.600**

DAVON UNTER  
20 MITARBEITER

**EUR 333/Mo**

SPANFLUG MAKE  
(JAHRESABO)

# Wettbewerbslandschaft

Was existiert — und was es kann

## Die etablierten Player

Anbieter	Kernfunktion	Technologie		Preis
Spanflug Make	CAD-basierte Kalkulation + Angebot + AV	STEP-Analyse, Datenpunkte	Mio.	EUR 333/Mo
goCAD	CAD/DXF-Analyse Kalkulation	+ KI-gestützte Zeichnungsauswertung		individuell
up2parts	Arbeitsplan Kalkulation + autoCAM	+ Geometrische Ähnlichkeitssuche		individuell
b-logic/ERP	Vollständige Auftragsabwicklung	Betriebsdaten Nachkalkulation	+ EUR 5K–50K+	
Excel/Kopf	Manuelle Kalkulation	Erfahrungswissen des Meisters		EUR 0
CNC Planer Pro	Zuschlagskalkulation Nachkalk.	+ Abmessungen Formeln	+ EUR 49/Mo	

## Was jeder besser kann als wir

Anbieter	Überlegenheit gegenüber CNC Planer Pro
Spanflug	Echte CAD-Analyse (STEP), tagesaktuelle Materialpreise, Arbeitsplan aus Geometrie, Millionen kalibrierte Bauteile, Halbzeugbeschaffung integriert
goCAD	CAD/DXF-Analyse, KI-Auswertung von Zeichnungen, Webshop-Integration, Kunststoff-Kalkulation
up2parts	Geometrische Ähnlichkeitssuche (historische Teile wiederverwenden), autoCAM-Integration, ERP-Anbindung
b-logic	Echte Betriebsdaten, Mischkalkulation, Auftragssteuerung, Fremdleistungen, Baugruppen
Excel	Kostenlos, bereits vorhanden, anpassbar, keine Lernkurve

**Brutale Wahrheit:** In einem Feature-Vergleich verliert CNC Planer Pro gegen jeden einzelnen Wettbewerber. Die Frage ist nicht Was können wir besser? sondern Gibt es eine Zielgruppe, für die die anderen zu viel sind?

# Die Lücke

Zwischen Excel und Spanflug klafft ein Vakuum

## Das Adoptionstrichter-Problem



Die Realität für einen 3-Mann-Betrieb:

- **Excel/Kopf:** Funktioniert. Kostet nichts. Aber nicht skalierbar und nicht übertragbar.
- **Spanflug Make:** EUR 333/Monat. Erfordert STEP-Dateien. Viele Kleinstbetriebe arbeiten nur mit Zeichnungen (PDF).
- **goCAD/up2parts:** Individuelles Pricing. CAD-Infrastruktur vorausgesetzt.
- **ERP:** Jenseits des Budgets und der IT-Kapazität.

**Die Lücke:** Es gibt kein Tool für EUR 50–100/Monat das **ohne CAD-Dateien** funktioniert und dem Meister eine Struktur gibt, die sein Erfahrungswissen systematisch erfasst. Genau hier könnte CNC Planer Pro sitzen.

## Marktgröße der Lücke

Segment	Geschätzte Anzahl
CNC-Fertiger Deutschland gesamt	2.468
Davon unter 20 MA (ca. 65 %)	ca. 1.600
Davon ohne ERP-Kalkulation (ca. 50 %)	ca. 800
Davon nicht bei Spanflug/goCAD (ca. 90 %)	ca. 720
<b>Adressierbarer Markt (TAM)</b>	<b>ca. 500–700 Betriebe</b>
Bei 5 % Penetration (realistisch Y1)	25–35 Kunden
Bei EUR 49/Mo	<b>EUR 15K–21K ARR</b>
Bei 15 % Penetration (optimistisch Y3)	75–105 Kunden
Bei EUR 49/Mo	<b>EUR 44K–62K ARR</b>

**Realistisch:** Der Markt ist **klein**. Selbst bei optimistischer Penetration sind EUR 50–60K ARR die Obergrenze in Deutschland. Das ist kein VC-Case. Es ist ein solides Nebenprodukt oder ein Baustein für etwas Größeres.

# USP-Analyse

Was könnte ein echtes Alleinstellungsmerkmal werden?

## Was KEIN USP ist

Behauptung	Warum kein USP	Wer es besser kann
Schnelle Kalkulation	Spanflug: Sekunden mit CAD	Spanflug
Automatische Zeitermittlung	Unsere Zeiten sind Faktor 5× daneben	Alle
Transparente Formeln	Excel ist auch transparent	Excel
Professionelles Angebot	Spanflug, goCAD haben das auch	Alle
Günstiger Preis	Spanflug Free: 5 Teile/Mo kostenlos	Spanflug

## Was ein USP SEIN KÖNNTE

#	Potenzieller USP	Bewertung
1	<b>Wissenstransfer-System:</b> Erfasst Erfahrungswissen des Meisters (Stundensätze, Ist-Zeiten, Korrekturfaktoren) und macht es für den Nachfolger verfügbar.	<b>Einzigartig.</b> Kein Wettbewerber positioniert sich so. Emotional starkes Argument (Rente, Fachkräftemangel).
2	<b>Nachkalkulation für KMU ohne ERP:</b> Strukturiierter Soll-Ist-Vergleich, der ohne ERP-Integration funktioniert.	<b>Interessant.</b> up2parts hat Ähnlichkeitssuche, aber keine standalone Nachkalkulation.
3	<b>Kein CAD erforderlich:</b> Funktioniert mit Abmessungen aus der Zeichnung. Für Betriebe die keine STEP-Dateien haben.	<b>Nischen-USP.</b> Vorteil für die untechnischsten Betriebe. Begrenzte Zielgruppe.
4	<b>Lernende Kalibrierung:</b> Je mehr Nachkalkulationsdaten, desto genauer werden die Vorkalkulationen. Konvergenz über Zeit.	<b>Starker Moat</b> — aber nur mit echtem ML/Feedback-Loop, nicht mit manueller Eingabe.
5	<b>Offline + Datenschutz:</b> Keine Cloud, keine Datenübertragung. Alles lokal.	<b>Nischen-USP.</b> Relevant für sicherheitsbewusste Betriebe, aber kein Kaufgrund allein.

**Der stärkste USP-Kandidat:** Wir sichern das Kalkulationswissen Ihres Meisters — bevor er in Rente geht.

Das ist kein Feature. Das ist ein Business-Problem im Wert von EUR 40.000+/Jahr (ein falsch kalkulierender Nachfolger pro Maschine). Und kein Wettbewerber adressiert es.

# Go-to-Market

Wie findet das Produkt Kunden — realistisch?

## Kanäle und ihre Erfolgswahrscheinlichkeit

Kanal	Taktik	Kosten	Erfolg
Direktansprache	Emails an Lohnfertiger aus listflix.de/IndustryArena	Gering	Mittel
Fachforen	IndustryArena, Zerspanungsbude, CNC-Arena	Null	Mittel
Messen	Intec, AMB, Metav — Stand oder Besuch	Hoch	Hoch
Handwerkskammern	Workshops, Digitalisierungsberatung	Gering	Mittel
SEO/Content	Blog: Maschinenstundensatz berechnen etc.	Zeit	Langfristig
Empfehlung	Zufriedene Pilotkunden	Null	Höchste
Cold Calls	Direkt anrufen, Demo anbieten	Zeit	Mittel

## Empfohlene Reihenfolge

1. **Validate first (jetzt):** 5 Demos bei echten Betrieben. Nicht verkaufen — Feedback sammeln. Frage: Würden Sie EUR 49/Monat dafür zahlen? Warum (nicht)?
2. **Pilot (Monat 1–2):** 3–5 kostenlose Pilotinstallationen. Bedingung: Nachkalkulationsdaten teilen. Damit: Zeiten kalibrieren, Product verbessern.
3. **Content (parallel):** SEO-Artikel zu Maschinenstundensatz berechnen, Zuschlagskalkulation Beispiel, Nachkalkulation CNC — diese Keywords haben Suchvolumen und null Software-Konkurrenz.
4. **Paid Pilots (Monat 3+):** Erste zahlende Kunden. EUR 49/Mo. Nur wenn Feedback von Phase 1+2 positiv.
5. **Messen (Monat 6+):** Wenn Produkt validiert. AMB 2026, Intec 2027.



# Drei Szenarien

Weiterbauen, pivoten oder parken?

## Szenario A: Weiterbauen als Kalkulationstool

<b>Aufwand</b>	STEP-Import, Feature-Erkennung, ML-Zeitermittlung, Halbzeug-Kalkulator. Monate bis Jahre Entwicklung.
<b>Markt</b>	Direkte Konkurrenz zu Spanflug (EUR 12M+ Funding), goCAD, up2parts.
<b>Risiko</b>	Hoch. Wettbewerber haben jahrelangen Vorsprung und Datenvorteil.
<b>Chance</b>	Wenn Preispunkt EUR 49 und gute Qualität: Einstiegssegment.
<b>Empfehlung</b>	Nicht empfohlen als Hauptstrategie.

## Szenario B: Pivot zu Wissenstransfer-Plattform

<b>Positionierung</b>	Das System das Ihr Kalkulationswissen überlebt.
<b>Kernfunktionen</b>	Nachkalkulation, Erfahrungswerte-Datenbank, Stundensatz-Kalibrierung, Wissens-Export für Nachfolger.
<b>Zielgruppe</b>	Betriebe mit altersbedingt ausscheidendem Kalkulationsexperten (Meister, AV).
<b>Markt</b>	Kleiner aber unbesetzt. Emotionaler Trigger (Fachkräftemangel).
<b>Risiko</b>	Zahlungsbereitschaft unklar. Wissensmanagement klingt abstrakt.
<b>Chance</b>	First Mover in einer echten Lücke. Fördermittel möglich (Digitalisierung KMU).
<b>Empfehlung</b>	Validieren. 5 Gespräche mit Meistern die bald in Rente gehen.

## Szenario C: Demo-Asset + Consulting-Hebel

<b>Positionierung</b>	CNC Planer Pro als <b>Demo-Projekt</b> für AI-Consulting-Geschäft.
<b>Pitch</b>	Ich habe in einer Woche eine voll funktionsfähige Vorkalkulations-App gebaut. Was könnte ich für Ihren Betrieb in einem Monat bauen?
<b>Zielgruppe</b>	Mittelständische Fertiger die Digitalisierung wollen aber nicht wissen wo anfangen.
<b>Markt</b>	Größer als SaaS-Markt. EUR 150–300/h Consulting.
<b>Risiko</b>	Kein recurring Revenue aus dem Tool selbst.
<b>Chance</b>	Sofortiger Cash. Zeigt Kompetenz. Jedes Consulting-Projekt kann zu einem SaaS-Kunden werden.
<b>Empfehlung</b>	Höchster ROI kurzfristig. Nutze die Demo beim Onkel als Proof of Concept.

**Empfohlene Strategie: C + B parallel.**

**Kurzfristig (jetzt):** CNC Planer Pro als Consulting-Demo nutzen. Zeigt was du kannst. Generiert Gespräche und Revenue (EUR 150–300/h).

**Mittelfristig (3–6 Monate):** Wenn Pilotgespräche zeigen dass Wissenstransfer ein Kaufargument ist → Pivot zu Szenario B. Wenn nicht → Tool als Portfolio-Stück behalten, nicht weiter investieren.

# Fazit

Die eine Folie für die Entscheidung

**Kein USP**

ALS REINES  
KALKULATIONSTOOL

**Lücke**

WISSENSTRANSFER  
FÜR KMU OHNE ERP

**EUR 50–  
60K**

MAX. ARR IN DE  
(OPTIMISTISCH)

Frage	Antwort
Hat CNC Planer Pro einen USP?	<b>Nein</b> — als Kalkulationstool. <b>Potenziell ja</b> — als Wissenstransfer-System.
Kann es Kunden finden?	Ja, aber wenige. Ca. 500–700 Betriebe in DE. Davon erreichbar: 50–100.
Lohnt sich Weiterbau?	Nur als Consulting-Demo (sofortiger ROI) oder nach Validierung des Wissenstransfer-Ansatzes.
Was sollte JETZT passieren?	Demo beim Onkel □ Feedback □ 5 weitere Gespräche □ Entscheidung.

## Die wichtigste Erkenntnis:

CNC Planer Pro ist kein besseres Spanflug. Und das muss es auch nicht sein.

Es ist ein **Proof of Concept** das zeigt: Florian Ziesche kann in einer Woche eine vollständige, industrietaugliche Anwendung bauen — inklusive Zuschlagskalkulation, Fertigungsanweisung, NC-Code, Nachkalkulation und professionellem Angebots-Generator.

**Das** ist der USP. Nicht das Tool. Der Mensch der es gebaut hat.