

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
Adressierbarer Markt (TAM)	ca. 500–700 Betriebe
Bei 5 % Penetration (realistisch Y1)	25–35 Kunden
Bei EUR 49/Mo	EUR 15K–21K ARR
Bei 15 % Penetration (optimistisch Y3)	75–105 Kunden
Bei EUR 49/Mo	EUR 44K–62K ARR

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

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

Szenario B: Pivot zu Wissenstransfer-Plattform

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

Szenario C: Demo-Asset + Consulting-Hebel

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