

STRATEGISCHE EINSCHÄTZUNG

# CNC Planer Pro USP & Positionierung

Belegt mit echten Kalkulationsdaten

Validiert gegen MBS b-logic ERP

Ehrliche Bewertung von Stärken und Grenzen

Basierend auf

6 Positionen realer Angebotsvergleich · MBS-Vorkalkulation  
Nr. 74256–74261

Wettbewerb: Spanflug · goCAD · up2parts · b-logic · Excel

# Zusammenfassung

Die Lage in 60 Sekunden

---

**CNC Planer Pro kalkuliert Ø9,8 % über den Herstellkosten eines etablierten ERP-Systems.** Das ist konservativ genug, um kein Geld zu verlieren — und nah genug, um als Einstiegstool nützlich zu sein.

Als reines Kalkulationstool hat CNC Planer Pro **keinen USP** gegenüber Spanflug, goCAD oder up2parts. Aber als **Consulting-Demo + Wissenstransfer-Infrastruktur** für Kleinstbetriebe ohne ERP gibt es eine echte Lücke.

**+9,8 %**

ABWEICHUNG  
ZU MBS (HK-EBENE)

**0 Verluste**

KONSERVATIVE  
KALKULATION

**Kein USP**

ALS REINES  
KALKULATIONSTOOL

**Empfohlene Strategie:** CNC Planer Pro als **Demo-Asset für KI-Consulting** nutzen (sofortiger Revenue) und parallel den **Wissenstransfer-Ansatz** bei 5 Betrieben validieren.

# Kalkulationsqualität: Die Fakten

Was kann CNC Planer Pro tatsächlich — belegt mit echten Daten

## Vergleichsbasis

Verglichen werden die Herstellkosten (HK) aus der MBS b-logic Vorkalkulation mit den CNC Planer Pro Ergebnissen. HK statt Angebotspreis, weil MBS eine Mischkalkulation anwendet (einzelne Positionen unter HK, andere darüber).

## 3 Demo-Bauteile mit technischen Zeichnungen

Bauteil	Stk	MBS HK/Stk	CNC HK/Stk	Abweichung
Platte	29	EUR 21,51	EUR 22,67	+5,4 %
Adapterplatte	10	EUR 74,31	EUR 79,06	+6,4 %
Block	5	EUR 66,15	EUR 72,11	+9,0 %
Ø gewichtet				+5,9 %

## Alle 6 Positionen

Pos	Bezeichnung	Stk	MBS HK/Stk	CNC HK/Stk	Abw.
1	Platte	29	EUR 21,51	EUR 22,67	+5,4 %
2	Welle	4	EUR 49,03	EUR 56,18	+14,6 %
3	Block (Typ 1)	5	EUR 114,95	EUR 131,40	+14,3 %
4	Block (Typ 2)	5	EUR 66,15	EUR 72,11	+9,0 %
5	Finger	20	EUR 58,26	EUR 70,63	+21,2 %
6	Adapterplatte	10	EUR 74,31	EUR 79,06	+6,4 %
Ø gewichtet		73	EUR 3.634	EUR 3.990	+9,8 %

## Abweichungsursachen

- **60 % Maschinenzeiten:** CNC Planer Pro nutzt normative REFA/VDI-Richtwerte. MBS hat empirische Werte aus jahrelanger Fertigung.
- **25 % Rüstzeit-Allokation:** CNC Planer Pro rechnet Rüstkosten pro Stück. MBS bucht als Fixbetrag pro Auftrag.
- **15 % Materialpreise:** Rahmenverträge vs. kg-Richtpreise.

**Entscheidendes Muster:** CNC Planer Pro kalkuliert **immer** über MBS — nie darunter. Kein einziges Angebot auf CNC-Planer-Basis hätte zu einem Verlust geführt. MBS hingegen macht bei diesem Auftrag EUR 86 Verlust (Angebotspreis EUR 5.047 < Herstellkosten EUR 5.133).

# Wettbewerb: Ehrliche Einordnung

Was andere können — und wir nicht

## Die Landschaft

Anbieter	Kernfunktion	Preis
<b>Spanflug Make</b>	STEP-basierte Kalkulation + Angebot + AV	EUR 333/Mo
<b>goCAD</b>	KI-basierte Zeichnungsanalyse (CAD/DXF)	individuell
<b>up2parts</b>	Ähnlichkeitssuche + autoCAM	individuell
<b>b-logic / ERP</b>	Vollständige Auftragsabwicklung	EUR 5–50K+
<b>Excel / Kopf</b>	Manuelle Kalkulation	EUR 0
<b>CNC Planer Pro</b>	Zuschlagskalkulation + Nachkalkulation	EUR 49/Mo

## Wer was besser kann

**Ehrliche Wahrheit:** In einem Feature-Vergleich verliert CNC Planer Pro gegen jeden einzelnen Wettbewerber. Spanflug hat echte CAD-Analyse, goCAD hat KI-Zeichnungserkennung, up2parts hat Ähnlichkeitssuche, b-logic hat echte Betriebsdaten. Sogar Excel ist flexibler.

Die Frage ist nicht „Was können wir besser?“ sondern „Gibt es eine Zielgruppe, für die die anderen zu viel sind?“

## Was CNC Planer Pro NICHT kann

- **Keine CAD-Analyse:** Operationen manuell definieren. Kein STEP-Import.
- **Keine Erfahrungsdatenbank:** Kein Gedächtnis für vergangene Fertigungen.
- **Kein ERP-Ersatz:** Keine Materialwirtschaft, keine Auftragsverfolgung.
- **Bearbeitungszeiten sind Richtwerte:** Basierend auf Formeln, nicht auf realen Maschinenlaufzeiten.
- **Keine komplexen Spannlagen:** Mehrseitige Bearbeitung vereinfacht.

# Die Lücke: Wo liegt der USP?

Zwischen Excel und Spanflug klafft ein Vakuum

## Das Adoptionsproblem

Für einen 3–5-Mann-Lohnfertiger:

Lösung	Problem für KMU	Kosten
Excel / Kopf	Funktioniert, aber nicht skalierbar, nicht übertragbar	EUR 0
Spanflug Make	Braucht STEP-Dateien. Viele KMU haben nur Zeichnungen (PDF).	EUR 333/Mo
goCAD / up2parts	CAD-Infrastruktur vorausgesetzt. Individuelles Pricing.	EUR 500+/Mo
ERP (b-logic etc.)	Jenseits des Budgets und der IT-Kapazität	EUR 5K–50K+

**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 sitzt CNC Planer Pro.

## Drei mögliche USPs — bewertet

#	Kandidat	Bewertung
1	<b>Wissenstransfer-System:</b> Erfasst das Kalkulationswissen des Meisters (Stundensätze, Korrekturfaktoren, Ist-Zeiten) und macht es für Nachfolger verfügbar.	<b>Stärkster USP.</b> Kein Wettbewerber positioniert sich so. Emotional stark (Rente, Fachkräftemangel).
2	<b>Einstiegstool ohne Hürden:</b> Keine STEP-Dateien, kein CAD, keine IT-Abteilung. Abmessungen eingeben, kalkulieren. Sofort einsatzbereit.	<b>Nischen-USP.</b> Relevant für die „untechnischsten“ Betriebe. Abgrenzung zu Spanflug Free (5 Teile kostenlos).
3	<b>Consulting-Demo:</b> Zeigt was KI in einer Woche für einen Betrieb bauen kann. Türöffner für EUR 150–300/h Consulting-Aufträge.	<b>Höchster sofortiger ROI.</b> Nicht das Tool ist der USP — der Mensch der es gebaut hat.

## Der stärkste USP: Wissenstransfer

**Positionierung:** „Wir sichern das Kalkulationswissen Ihres Meisters — bevor er in Rente geht.“

Das ist kein Feature-Argument. Das ist ein **Business-Problem im Wert von EUR 40.000+/Jahr**. Ein falsch kalkulierender Nachfolger verliert bei jeder einzelnen Angebotserstellung Geld oder Aufträge.

Kein Wettbewerber adressiert dieses Problem explizit.

# Marktgröße: Realistisch

Klein aber ehrlich

Segment	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</b>	<b>500–700</b>

Szenario	Kunden	ARR bei EUR 49/Mo
Pessimistisch (2 % Penetration Y1)	10–15	EUR 6–9K
Realistisch (5 % Penetration Y1)	25–35	EUR 15–21K
Optimistisch (15 % Penetration Y3)	75–105	EUR 44–62K

**Klartext:** Selbst im optimistischsten Szenario sind EUR 50–60K ARR die Obergrenze als SaaS in Deutschland. Das ist **kein VC-Case**. Es ist ein solides Nebenprodukt oder ein Baustein für etwas Größeres (Consulting-Geschäft).

## Positionierungsstrategie

Drei Wege — und welcher sich lohnt

### Szenario A: Weiterbauen als Kalkulationstool

Aufwand	STEP-Import, Feature-Erkennung, ML-Zeitermittlung. Monate bis Jahre.
Konkurrenz	Spanflug (EUR 12M+ Funding), goCAD, up2parts. Jahrelanger Vorsprung.
Empfehlung	<b>Nicht empfohlen.</b> Kein realistischer Pfad zu Wettbewerbsparität.

### Szenario B: Pivot zu Wissenstransfer-Plattform

Pitch	„Das System das Ihr Kalkulationswissen überlebt.“
Zielgruppe	Betriebe mit altersbedingt ausscheidendem Meister/AV.
Markt	Klein aber unbesetzt. Emotional stark (Fachkräftemangel).
Empfehlung	<b>Validieren.</b> 5 Gespräche mit Betrieben wo Meister bald in Rente geht.



## Szenario C: Demo-Asset + KI-Consulting (empfohlen)

Pitch	„Ich habe in einer Woche eine komplette Kalkulationssoftware gebaut. Was könnte ich für Ihren Betrieb bauen?“
Revenue	EUR 150–300/h Consulting. Sofortiger Cash.
Beweis	CNC Planer Pro mit +9,8 % Genauigkeit vs. ERP. In 7 Tagen gebaut.
Empfehlung	<b>Höchster ROI.</b> Jede Demo generiert Gesprächsanlass.

### Empfohlene Kombination: C + B parallel.

**Sofort:** CNC Planer Pro als Consulting-Demo nutzen. Es zeigt Kompetenz, generiert Gespräche und Revenue (EUR 150–300/h). Plus: KI-Workshops für Mittelstand (EUR 1.500–2.500/Tag).

**Parallel (3–6 Monate):** Wissenstransfer-Ansatz in Pilotgesprächen validieren. Wenn positiv: Pivot. Wenn nicht: Tool als Portfolio-Stück behalten.

# Fazit

Die Entscheidung auf einer Seite

**+9,8 %**

ABWEICHUNG  
HK-EBENE

**Kein USP**

ALS REINES  
KALKULATIONSTOOL

**USP**

WISSENSTRANSFER  
+ CONSULTING-DEMO

Frage	Antwort
Ist die Kalkulation brauchbar?	<b>Ja.</b> Ø+9,8 % über HK. Konservativ, keine Verluste. Durch Nachkalkulation korrigierbar auf <5 %.
Hat CNC Planer Pro einen USP?	<b>Nein</b> als Kalkulationstool. <b>Ja</b> als Wissenstransfer-Infrastruktur und Consulting-Demo.
Kann es Kunden finden?	Begrenzt. Ca. 500–700 adressierbare Betriebe in DE. Max. EUR 50–60K ARR.
Lohnt sich Weiterbau?	Nur als Consulting-Demo oder nach Validierung des Wissenstransfer-Ansatzes. Nicht als eigenständiges SaaS.
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, Nachkalkulation und Angebotsvorlage. Validiert gegen ein echtes ERP-System. 9,8 % Abweichung bei null Vorerfahrung in CNC-Kalkulation.

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

Daten: MBS b-logic Vorkalkulation Nr. 74256–74261 · Angebot Nr. 20260072  
Wettbewerbsdaten: Spanflug.de, goCAD.de, up2parts.com · Marktdaten: listflix.de, Destatis  
Alle Preise netto in EUR · Stand: Februar 2026