

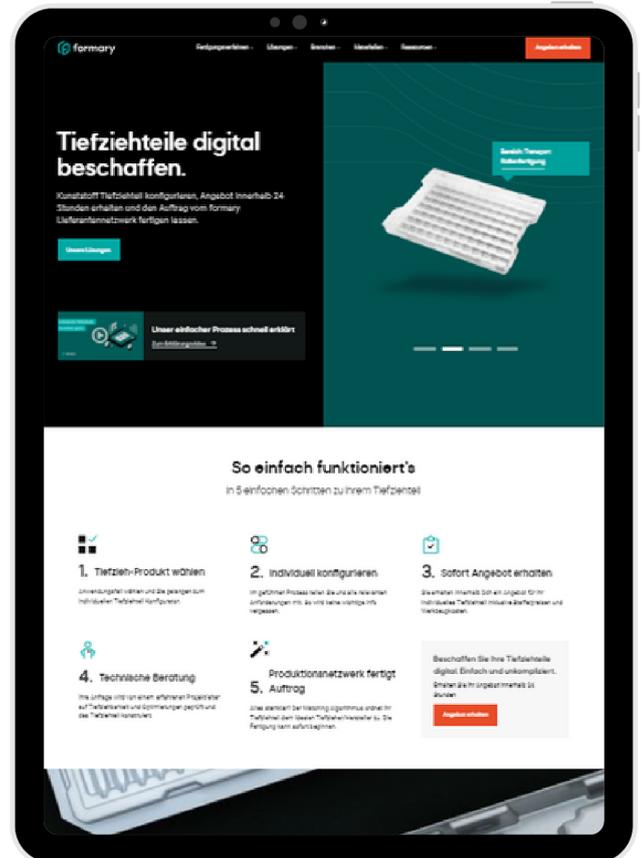


formary: Erste digitale Plattform in der Thermoforming-Branche

Thermoforming: hochmodern in der Fertigung, tradiert im Kund:innenerlebnis

Prozessoptimierung, Digitalisierung und eine einfach strukturierte Customer Journey – das ist in der Thermoforming-Branche noch nicht ganz angekommen. Unter Tiefziehen oder Thermoforming versteht man ein Verarbeitungsverfahren von Kunststoff. Tiefziehteile sind kundenspezifisch und werden für die verschiedensten Kundenanwendungen individuell entwickelt.

Hardware-technisch ist die Beschaffung von Tiefziehteilen mit modernen Maschinenparks und automatisierten Fertigungsprozessen gut aufgestellt, jedoch gibt es ein grundlegendes Problem: Die Projektabwicklung verläuft häufig über Telefon oder Fax, was Bestellungen ineffizient macht. Entsprechend ist Erreichbarkeit und Service von Kund:innen-Seite oft unzufriedenstellend. Dazu kommt, dass der Markt kleinteilig und intransparent ist. Welcher Herstellerbetrieb spezifische Materialien vorrätig hat, die richtige Maschine besitzt und kompetitiv anbieten kann, ist daher schwer herauszufinden.



Zeit und Kosten bei der Beschaffung von Tiefziehteilen sparen

Das Start-Up formary hat sich zum Ziel gesetzt, den gesamten Anfrageprozess für Kund:innen einfacher, schneller und flexibler zu gestalten. Hierfür hat das Geschwisterpaar Lisa-Marie und Moritz Bittner eine digitale Plattform entwickelt, die den Endkund:innenmarkt mit den Lieferant:innen verbindet.

Die Nutzung von formary ähnelt auch stark einem E-Commerce-Kaufprozess, nur eben im B2B-Bereich: Nach einer Anfrage im digitalen Konfigurator ordnet formary jeder Bestellung die geeigneten Lieferant:innen aus dem Netzwerk zu und konstruiert in Absprache mit Kund:innen das Tiefziehteil. So sparen diese sich die aufwändige Lieferantensuche für B- und C-Teile, benötigen weniger Zeit und Aufwand und können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Für Lieferant:innen bedeutet eine Anbindung an formary die Möglichkeit auf Aufträge ohne Vertriebsaufwand und Marketingkosten. Dies ist vor allem in Zeiten größerer Unsicherheit durch den Ukraine-Krieg und die Rezession von Vorteil. Auch die Abwicklung von Aufträgen bei der Produktion erleichtert formary durch die Abnahme der Kundenberatung und Entwicklungskoordination der Produkte. „Wir kümmern uns um die komplette Wertschöpfungskette – außer der Fertigung selbst: Das überlassen wir den jeweiligen Profis“, sagt Co-Gründerin Lisa-Marie Bittner.



Vom Familienunternehmen zum Start-up

Für Lisa-Marie Bittner und ihren Bruder Moritz war die Karriere in der Tiefziehteil-Branche so nicht geplant. Nach dem Studium hatten sich Lisa-Marie Bittner und Moritz Bittner in Richtung Digital Start-ups und Investmentbanking orientiert. Als ihr Vater und gleichzeitig Geschäftsführer schwer erkrankte, änderten sich ihre Pläne. Sie übernahmen die operativen Geschäfte und hielten den Betrieb am Laufen. „An erster Stelle ging es aber darum, bei Ärzt:innen in ganz Deutschland um das Leben unseres Vaters zu kämpfen“, sagt Moritz Bittner. Leider vergeblich.

2017 stand das Geschwisterpaar vor der Entscheidung: Verkaufen oder ungeplant in das 1985 gegründete Familienunternehmen einsteigen? Sie entschieden sich für zweiteres. Sie fingen an, das Portfolio und die Märkte zu analysieren und erkannten das Plattform-Potenzial im

Thermoforming. Ursprünglich war die Firma zwar bereits im Thermoforming tätig – jedoch war dies nur eine von mehreren Bereichen. „Wir waren uns jedoch erst nicht sicher, ob Plattformen in dieser Branche von Kund:innenseite angenommen werden“, so Lisa-Marie Bittner. Die Gründer:innen entwickelten den MVP der Plattform und brachten diesen im September 2021 an den Markt. Mit Erfolg: Schon nach zwei Tagen war die erste Anfrage da.

Als Plattform zum Thermoformer mit größtem Maschinenpark aufsteigen

Mittlerweile hat formary neben neuen technischen Features im Konfigurator ein Kundenportal entwickelt, wo Kund:innen ihren Lieferstatus und ihre Bestellungen einsehen können. Des Weiteren arbeitet das Team an verschiedenen Machine Learning Anwendungen und Algorithmen, um den Anfrage- und Angebotsprozess immer weiter zu automatisieren und zu verkürzen. Das Ziel ist die Erstellung von Sofortangeboten als auch von automatisierten Kalkulationen für die Kundenseite und Maschineneinstellungen für die Lieferantenseite. Das Vorhaben von formary: Als Plattform zu einem der umsatzstärksten Kunststoff-Thermoformer der DACH-Region zu werden. Schon jetzt hat formary durch die angebotenen Partnerbetriebe Zugriff auf einen breiten, professionellen Maschinenpark mit über 250 Maschinen, der alle Tiefzieh-Produkte abdecken kann. Der Pool an Thermoforming-Lieferant:innen und Nachbearbeiter:innen ist auf über 50 angehoben worden.

„Wir wollen, dass formary mit Thermoforming gleichgesetzt wird und uns als Ansprechpartner Nummer eins auf allen Kanälen etablieren“, sagt Co-Gründer Moritz Bittner. Dem Start-Up ist es dabei wichtig, faire und partnerschaftliche Verhältnisse mit Kund:innen und dem immer wachsenden Liefernetzwerk zu pflegen. Denn die Mischung aus Start-Up Kultur und Familienunternehmens-Werten ist ein essenzieller Bestandteil davon, was sich das Team zum Ziel gesetzt hat.

Links

- <https://www.formary.de/>
- <https://www.linkedin.com/company/formary/>
- <https://www.youtube.com/@formary>
- 4-minütiges Company Video: <https://www.youtube.com/watch?v=pCYAczVluGc&t=62s>
- https://www.instagram.com/formary_de/
- <https://www.facebook.com/formary.de>
- https://twitter.com/formary_de