



ZAHLEN & FAKTEN

GRÜNDER:INNEN



Lisa-Marie Bittner



Moritz Bittner

GRÖSSE DES TEAMS

25
Mitarbeiter

GRÜNDUNG

September
2021

KUNDENSEGMENTE

Luftfahrt & Verteidigung

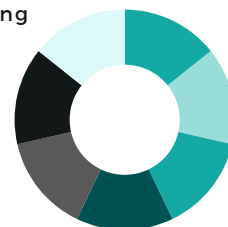
Agrar & Gartenbau

Robotik & Elektronik

Maschinenbau

Automotive

Medizintechnik



Industrielle Fertigung

SITZ

Backnang
Raum Stuttgart

MASCHINENPARK

500 ↗

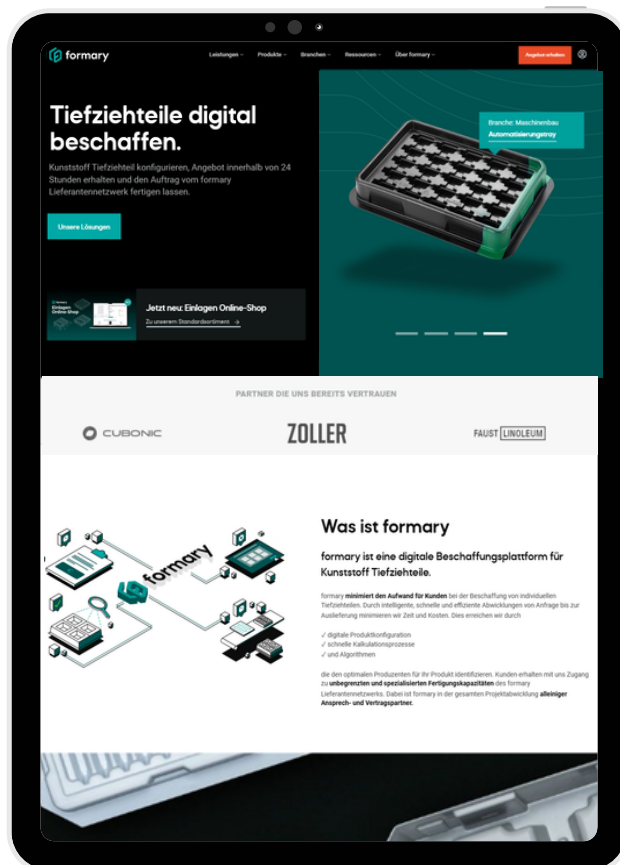


formary: Erste digitale Plattform in der Thermoforming-Branche

Thermoforming: hochmodern in der Fertigung, tradiert im Kundenerlebnis

Prozessoptimierung, Digitalisierung und eine einfach strukturierte Customer Journey – das ist in der Thermoforming-Branche noch nicht ganz angekommen. Unter Thermoforming oder Tiefziehen versteht man ein Verarbeitungsverfahren von Kunststoff. Thermogeformte Kunststoffteile sind kundenspezifisch und werden für die verschiedensten Kundenanwendungen und Branchen 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 Kundenseite aus 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 Kunden einfacher, schneller und flexibler zu gestalten. Hierfür hat das Geschwisterpaar Lisa-Marie Bittner und Moritz Bittner eine digitale Plattform entwickelt, die Endkunden mit einem stetig wachsenden Netzwerk von über 100 Lieferanten verbindet und Zugang zu einem professionellen Maschinenpark mit über 500 Anlagen ermöglicht.

Die Nutzung von formary ähnelt stark einem E-Commerce-Kaufprozess, nur eben im B2B-Bereich: Nach einer Anfrage im digitalen Konfigurator ordnet formary jeder Bestellung die geeigneten Lieferanten aus dem Netzwerk zu und konstruiert in Absprache mit den Kunden 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 Lieferanten 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 gleichzeitiger 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 Ärzten 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 Kunden angenommen werden“, so Lisa-Marie Bittner. Die Gründer 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

formary entwickelt sich kontinuierlich weiter: Neben neuen technischen Features im Konfigurator hat das Start-up ein Kundenportal eingeführt, das es ermöglicht, den Lieferstatus und Bestellungen jederzeit einzusehen. Zudem arbeitet das Team an Machine-Learning-Algorithmen, um Anfrage-, Angebots- und Kalkulationsprozesse zu automatisieren und zu beschleunigen. Ergänzt wird das Angebot durch digitale Engineering-Tools: Mit dem 3D Tray Generator lassen sich aus Bauteildaten Tray-Konzepte im 3D-Viewer ableiten. Die DfM-Analyse prüft CAD-Daten von Tiefziehteilen automatisiert auf ihre Machbarkeit und unterstützt so eine effizientere Entwicklung.

Ein weiterer Meilenstein ist der Launch eines Online-Shops für Standardeinlagen. Dieser bietet passgenaue Einlagen und Trays für gängige Behältergrößen wie Euronormbehälter und KLTs und erleichtert die sichere Lagerung sowie den Transport von Bauteilen. Damit erweitert formary seine Plattform um standardisierte Lösungen und zusätzliche digitale Services. Das Ziel von formary: Als Plattform zu einem der umsatzstärksten Kunststoff-Thermoformer der DACH-Region zu werden. „Wir wollen, dass formary mit Thermoforming gleichgesetzt wird und uns als Ansprechpartner Nummer eins auf allen Kanälen etablieren“, sagt Co-Gründer Moritz Bittner. Gleichzeitig bleibt das Start-up seinen Wurzeln treu und setzt auf langfristige, faire Partnerschaften mit Kunden und Lieferanten.

Links

-  <https://www.formary.de/>
-  <https://www.linkedin.com/company/formary/>
-  <https://www.youtube.com/@formary>
-  https://www.instagram.com/formary_de/
-  <https://www.facebook.com/formary.de>
-  https://x.com/formary_de