formary macht die DfM-Analyse mit neuem Test-Feature auf der Website live erlebbar

02.11.2026, 11:00 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *formary*

formary Logo

- Die Beschaffungsplattform formary erweitert ihre DfM-Analyse für Kunststoff Tiefziehteile um einen Live-Test: Interessierte können die Software ab sofort direkt im Browser an einem vorbereiteten 3D-Modell kostenlos ausprobieren.
- Der Live-Test ist der nächste Schritt auf dem Weg zur SaaS-Lösung. Wer die Analyse für das eigene Bauteil nutzen möchte, fragt sie am Ende des Tests direkt beim formary Team an.

Backnang, 02.11.2026 – Bislang war die DfM-Analyse von formary ausschließlich über eine individuell gebuchte Demo zugänglich. Mit dem neuen Live-Test können Konstrukteure, Entwickler und Einkäufer die Software jetzt selbst testen und alle Prüfschritte interaktiv kennenlernen. Damit macht formary erstmals im Tiefzieh-Segment eine automatisierte DfM-Analyse direkt online erlebbar. „Mit dem Live-Test senken wir die Hürde, sich mit digitaler Machbarkeitsprüfung auseinanderzusetzen, deutlich. Wer unsere DfM-Analyse einmal in Aktion gesehen hat, kommt mit ganz anderen Fragen in die Demo. Das spart Zeit auf beiden Seiten“, erklärt Co-Gründer Moritz Bittner.

Von der Demo zum Live-Test

Mit dem Live-Test reagiert formary auf ein verändertes Kaufverhalten in der technischen Beschaffung: Entscheider wollen sich selbst ein Bild machen, bevor sie mit dem Vertrieb sprechen. Die Einstiegshürde ist dabei bewusst niedrig. Nutzer geben lediglich Name und E-Mail-Adresse an und können direkt loslegen, ohne Installation und ohne eigene CAD-Daten. Für den technischen Vertrieb von formary bedeutet das zugleich eine spürbare Entlastung, da Interessenten mit einem konkreten Grundverständnis der Software in die anschließende Demo starten.

So funktioniert der Live-Test

Die Grundlage ist ein vorbereitetes 3D-Modell, durch dessen Analyse sich Nutzer Schritt für Schritt klicken. Zunächst wird die Werkzeugseite festgelegt, also die Seite des Bauteils, die am Werkzeug anliegt und dadurch eine gute Formtoleranz und Detailabbildung erreicht. Anschließend prüft die Software Wandstärke, Entformschrägen,

Verstreckung, Engstellen und Radien. Kritische Bereiche werden in jedem Prüfschritt farbcodiert direkt am 3D-Modell hervorgehoben. Das Modell lässt sich dabei drehen, zoomen und in der Schnittansicht betrachten. So wird in wenigen Minuten nachvollziehbar, wie die DfM-Analyse ein Bauteil auf Tiefziehbarkeit bewertet.

Erst testen, dann entscheiden

Viele Unternehmen möchten verständlicherweise erst sehen, wie ein neues Tool arbeitet, bevor sie sich darauf einlassen. Im Live-Test können Interessierte die Analyse deshalb zunächst selbst austesten und danach entscheiden, ob sie für ihr eigenes Bauteil sinnvoll ist. Wer die Analyse für sein Bauteil haben möchte, fragt sie am Ende des Tests an, schickt formary die Daten zu und erhält vom Team eine persönliche Analyse zurück. „Mit dem Beispielbauteil kann sich jeder erst ein Bild machen und geht den nächsten Schritt erst, wenn er so weit ist“, sagt Co-Gründerin Lisa-Marie Bittner.

Nächster Schritt Richtung SaaS-Lösung

Die DfM-Analyse befindet sich aktuell in der Beta-Phase und wird kontinuierlich weiterentwickelt. Deshalb ist die Software noch nicht in vollem Umfang öffentlich verfügbar. Der Live-Test ist der erste Teil, den formary direkt auf der Website zugänglich macht, und damit der nächste Schritt auf dem Weg zu einer SaaS-Lösung. Langfristig soll die Analyse komplett auf der Website nutzbar sein, auch für eigene Bauteile und ganz ohne den Umweg über eine Demo.

Über formary

formary digitalisiert als B2B Plattform die traditionelle Tiefziehbranche und kommt aus Backnang nähe Stuttgart. Das Unternehmen wurde im September 2021 vom Geschwisterpaar Lisa-Marie Bittner und Moritz Bittner gegründet. Zum derzeitigen Zeitpunkt hat das Corporate Startup über 1000 Maschinen im Netzwerk und über 200 Hersteller und Nachbearbeiter vorzuweisen. Das Team um formary hat sich zum Ziel gesetzt, ineffiziente Prozesse in der Beschaffung von individuellen Kunststoff Tiefziehteilen erheblich zu optimieren. Einkäufer erhalten innerhalb von 24 Stunden ein Angebot und formary ordnet jeder Anfrage den optimalen Lieferanten aus dem Netzwerk zu. So schafft formary eine Win-Win Situation für Kunden und Lieferanten.

formary

Donaustraße Donaustraße 11
Backnang 71522
Deutschland

SarahGuaglianone (Marketing & PR Managerin)

015202087894

sarah.guaglianone@formary.de

www.formary.de/

Portrait

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.

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 200 Lieferanten verbindet und Zugang zu einem professionellen Maschinenpark mit über 1000 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.

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.

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.

News-ID: 1328708 • Views: 67 (Stand: 03.11.2026)

Link zur Pressemitteilung:
https://www.openpr.de/news/1328708/formary-macht-die-DfM-Analyse-mit-neuem-Test-Feature-auf-der-Website-live-erlebbar.html