

Factsheet (Stand: Juni 2020)

Geschäftsmodell (kurz):

Laserhub vereint Anfrage, Bestellung und Lieferung von Metallteilen in einem schlanken, digitalen Prozess. Über eine Online-Plattform konfigurieren und kalkulieren Kunden selbstständig ihren Auftrag für Einzelanfragen oder Serienteile. Ab hier sorgt Laserhub als einziger Vertragspartner für Fertigung und Lieferung.

Gründer:

Adrian Raidt, Christoph Rößner und Jonas Schweizer

Gründungsjahr:

2017

Firmensitz:

Stuttgart

Unternehmensgröße:

35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Kunden:

über 3.000

Finanzierung:

Seed Investment mit Project A und Point Nine Capital

Geschäftsmodell (ausführlich):

Die Laserhub GmbH ist ein B2B-Start-up aus Stuttgart, das eine vertikal integrierte, herstellerübergreifende Beschaffungsplattform für individuelle Metallteile entwickelt hat. Die Laserhub-Plattform deckt dabei Aufträge für die Bereiche Laserschneiden, Biegen, Rohrlaserschneiden und CNC-Drehen ab. Der smarte Algorithmus verknüpft für den Auftrag die individuellen Wünsche der Kunden mit den Ressourcen der Produzenten aus dem Laserhub-Netzwerk. Dadurch sinken für die Beschaffer sowohl die Prozess- als auch die Teilekosten als auch die Bestell- und Abwicklungsdauer. Der Vorteil für die Produzenten liegt in der Ausnutzung freier Fertigungsressourcen, was zu einer Steigerung der Wirtschaftlichkeit führt. Laserhub tritt dabei für alle Beteiligten als einziger Vertragspartner auf und zeichnet sich für den gesamten Prozess verantwortlich: von der automatischen Angebotserstellung bis hin zur Auftragserteilung, Umsetzung, Logistik und Abrechnung. Laserhub beliefert Kunden aus Deutschland, Österreich und Frankreich. Zu den Kunden gehören sowohl klassische Handwerksbetriebe als auch zahlreiche Mittelständler (KMUs) und sogar etablierte DAX30-Konzerne. <https://laserhub.com>

Ansprechpartner Presse:

Anton Tsuji, media@laserhub.com