

Die Siegerteams der 1. Wettbewerbsphase des BPW 2017:



Pin-2-Pin



Hindol Rakshit und Ran Oren vom Team Pin-2Pin (v. l.)

Das Team

Pin2Pin

hat erfolgreich am

1. Zyklus

des BPW 2017 teilgenommen. Mit seinem Canvas-Modell erreichte es den

4. Platz

BPW Canvas

Branche

unternehmensorientierte Produkte/Dienstleistungen

Geschäftsidee

Jedes Smartphone besteht aus ca. 2000 elektronischen Bauteilen. Hersteller wie Apple oder Samsung müssen diese Bauteile weltweit beziehen. Der Markt für elektronische Bauteile, mit einem Wert von 220 Millionen Dollar ist extrem kostspielig und riskant. Die hohen Kosten entstehen u.a. durch die Intransparenz des Marktes. Hohe Risiken verbergen sich hinter der Gefahr von Bauteilengpässen. In solchen Fällen können Hersteller wie Apple nicht die Nachfrage bedienen, woraus ein Verlust von Kunden resultieren kann. Pin2Pin entwickelt eine revolutionäre Lösung: eine objektive Daten- und Preisvergleichsplattform für elektronische Bauteile. Diese wird die Transparenz des Marktes erhöhen und es kleineren Anbietern ermöglichen den Markt zu betreten, was wiederum eine Kostensenkung ermöglicht.

Alleinstellungsmerkmal

Apple und andere Hersteller können dann alle Anbieter auf dem Markt vergleichen und den geeignetsten auswählen. Die Mission von Pin2Pin ist es Materialkosten zu senken, was wiederum zu einer Erhöhung des Gesamtumsatzes für alle Hersteller bedeuten würde. Pin2Pins Vision ist es den 220 Millionen Dollar Elektroteilmarkt effizient und transparent zu machen.

Team

Ran Oren

Gründer und CEO

Eran Keren

Gründer und CTO

Hindol Rakshit

CDO

Thach Tran

Leitender Entwickler

Gründungsphase

Gründung bereits erfolgt

Gründung

In Berlin erfolgt

Kontakt

Ran Oren

Telefon: +49 176 4385 2627

E-Mail: rano@pin2p.in