

Die Siegerteams der 1. Wettbewerbsphase des BPW 2017:

dataX



Leo Marose vom Team dataX

Das Team

dataX

hat erfolgreich am

1. Zyklus

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

1. Platz

BPW Canvas

Branche

Informations- und Kommunikationstechnologien, E-Learning

Geschäftsidee

dataX entwickelt eine interaktive Lernplattform für die Bereiche Big Data, Data Science und Marketing Analytics. Es wird ein spezialisiertes und vor allem praxisorientiertes Online-Weiterbildungsangebot geschaffen, um die hohe Nachfrage nach datenorientierten Berufen bedienen zu können. Das Angebot von dataX ermöglicht das praxisnahe und zielorientierte Erlernen komplexer Big-Data & Data Science -Werkzeuge im Rahmen einer innovativen Online-Lernumgebung.

Alleinstellungsmerkmal

dataX entwickelt Online-Kurse für die Praxis.

Im Rahmen einer interaktiven Lernumgebung werden relevante Big-Data- Werkzeuge, modernste Machine-Learning-Verfahren und audiovisuelle Lernmaterialien miteinander verzahnt. Durch die Bereitstellung von komplexen Datenverarbeitungs-Pipelines ermöglicht dataX erstmals einen praxisorientierten Umgang mit zu erlernenden Big-Data-Technologien und Software-Tools. Es werden die sonst schwer überwindbaren Einstiegs- und Komplexitätshürden verringert und praktische Lernmöglichkeiten geschaffen.

Team

Stefan Berntheisel

Informatik

Leo Marose

Business Administration

Sebastian Schmitt

Informatik

Gründungsphase

Unternehmen in Gründung

Gründung

In Berlin geplant

Kontakt

Leo Marose

Telefon: +49 163 7788 742

E-Mail: leo.marose@datax.academy

Internet: www.datax.academy

Die Siegerteams der 1. Wettbewerbsphase des BPW 2017:



Jacob und Flavia Wahl vom Team iBreve (v. l.)

Das Team

iBreve

hat erfolgreich am

1. Zyklus

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

2. Platz

BPW Canvas

Branche

Gesundheit und Fitness, Wearables

Geschäftsidee

Das von zwei ehemaligen Google Mitarbeitern gegründete Startup iBreve hat sich zum Ziel gesetzt, eine Welt frei von stressbedingten Krankheiten zu schaffen. Inspiration hierfür haben sie während ihrer Weltreise, vor allem beim Yoga in Indien, gefunden. iBreve verbindet natürliche Stress-Management-Techniken, wie Atemübungen, mit einem Gesundheits-Wearable, um Stress erfolgreich vorzubeugen. Nach der Devise "Stressfrei durchatmen mit iBreve" nutzen sie die heilende Kraft des richtigen Atmens um ihre Nutzer entspannt durch den Alltag zu bringen.

Alleinstellungsmerkmal

iBreve hilft Stress einfach, effektiv und natürlich vorzubeugen. Der einzigartige Algorithmus des iBreve-Wearables analysiert die Atmung des Nutzers in Echtzeit, um so Stressindikatoren frühzeitig zu erkennen und durch personalisierte Atemübungen gezielt vorzubeugen. Mit einem "Women First"-Ansatz fokussieren sich die Gründer von iBreve zunächst voll und ganz auf die Bedürfnisse von Frauen. Das außergewöhnliche Design ermöglicht Frauen, das iBreve-Wearable bequem und diskret an jedem BH zu tragen. iBreve for Men ist für 2018 geplant.

Team

Flavia Wahl

Diplom Kauffrau

Jacob Wahl

Diplom Kaufmann

Gründungsphase

Unternehmen in Gründung

Gründung

In Berlin geplant

Kontakt

Flavia Wahl

Telefon: +49 157 5805 7699

E-Mail: wahlflavia@gmail.com

Internet: www.ibreve.com

Die Siegerteams der 1. Wettbewerbsphase des BPW 2017:

tshaped



Alain van Gils und Kathrin Krönig vom Team T-shaped (v. l.)

Das Team

T-shaped

hat erfolgreich am

1. Zyklus

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

3. Platz

BPW Canvas

Branche

Informations- und Kommunikationstechnologien, E-Learning

Geschäftsidee

T-shaped ist eine mobile Anwendung für die kontinuierliche Entwicklung von Führungskompetenz, Kommunikation und anderen Soft Skills in Unternehmen. T-shaped schließt mit seiner App die Lernlücke, die daraus entsteht, dass zwar mit unterschiedlichen Mitteln wie etwa Kompetenzanalyse, Feedbacktool oder Trainingsmodul der Lernbedarf ermittelt und ein Impuls gesetzt wird, der Mitarbeiter aber mit dem Lernprozess an sich oft allein dasteht. Damit ist T-shaped die erste effektive und kostengünstige Alternative zu traditionellem Coaching.

Alleinstellungsmerkmal

T-shaped ist das erste E-learning Tool, das speziell auf die Anforderungen des persönlichen Lernens zugeschnitten ist. Statt starrer Kurse stehen der individuelle Gedankengang und die persönliche Ansprache des Lernenden im Fokus. Dies erreicht die App durch interaktive Lerngespräche mit eingebetteten Texten und Videos. Durch ein psychologisches Lernmodell aus differenzierten Lernzielen werden die Lerninhalte automatisch auf den Lernenden zugeschnitten. Und bei Bedarf stehen sogar erfahrene Coaches aus Fleisch und Blut zur Unterstützung bereit.

Team

Kathrin Krönig

Geschäftsführerin

Alain van Gils

Sales & Marketing

Alejandro Barquero

Produktentwicklung

Gründungsphase

Gründung im Januar 2017 erfolgt

Gründung

In Berlin erfolgt

Kontakt

Kathrin Krönig

Telefon: +49 160 8580 505

E-Mail: kathrin@t-shaped.me

Internet: www.t-shaped.me

Die Siegerteams der 1. Wettbewerbsphase des BPW 2017:



Pin-2-Pin



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

Das Team

Pin-2-Pin

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. Pin-2-Pin 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 Pin-2-Pin ist es Materialkosten zu senken, was wiederum zu einer Erhöhung des Gesamtumsatzes für alle Hersteller bedeuten würde. Pin-2-Pins 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

Die Siegerteams der 1. Wettbewerbsphase des BPW 2017:



Das Team

Netzomis

hat erfolgreich am

1. Zyklus

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

5. Platz

BPW Canvas

Branche

Web, Weiterbildung

Geschäftsidee

Spaß am Internet und Stolz auf neue Fähigkeiten tun auch Senioren gut. Netzomis setzen auf einen integrierten Ansatz:

Offline & Online zusammen gedacht: Netzomis bündeln die Stärken beider Kanäle: offline ist persönlich, online ist zeit- und ortsunabhängig.

Sicherheit durch „End-to-End“-Konzept: Schnupperkurs, Hilfe bei Kauf und Einrichtung, laufende Arbeitskreise, Onlinesupport geben dauerhaft Sicherheit.

Netzwerken mit existierenden Anbietern: um eine End-to-End-Infrastruktur aufzubauen.

Alleinstellungsmerkmal

Senioren im Fokus: Individuelle Lerngeschwindigkeit, relevante Inhalte, möglichst in einer gewohnten Umgebung, in der sich Senioren wohl fühlen.

Entlastung der Angehörigen: Kinder haben berechtigte Angst vor der Unterstützung, die ihnen abverlangt wird, wenn sie ihren Eltern ein Tablet schenken – die Sorge übernehmen die Netzomis, und die Kinder können stolz auf ihre Eltern sein.

Nachhaltiger Lerneffekt und Nutzung: Dauerhafte Betreuung ermöglicht nachhaltiges Lernen. Die Ermutigung, Hardware nachhaltig zu nutzen, schont Umwelt und Geldbeutel.

Team

Kristina Hannaleck

Dipl.-Ing. Nachrichtentechnik

Bettina Rudert

Dipl. Wirtschaftsingenieurin

Charlotte Dieter-Ridder

Dipl. Informatikerin

Gründungsphase

Konzepterstellung

Gründung

In Brandenburg geplant

Kontakt

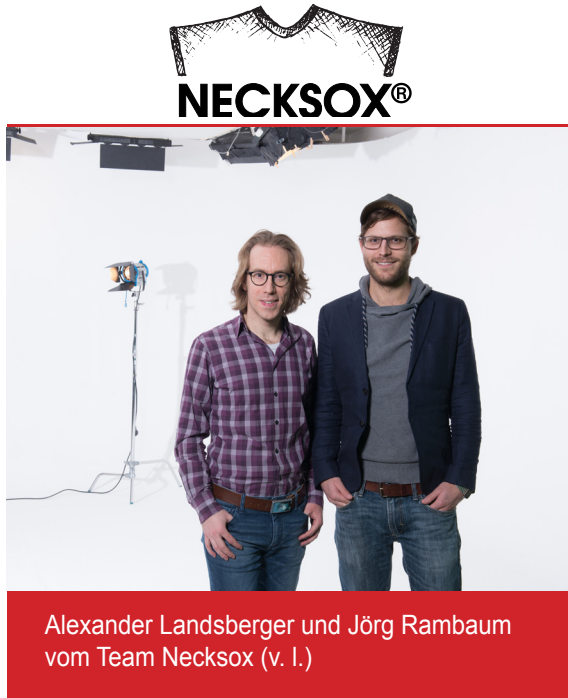
Kristina Hannaleck

Telefon: +49 170 9250 227

E-Mail: info@netz-omi.de

Internet: www.netz-omi.de

Die Siegerteams der 1. Wettbewerbsphase des BPW 2017:



Das Team

Necksox

hat erfolgreich am

1. Zyklus

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

6. Platz

BPW Canvas

Branche

Textil- und Bekleidungsindustrie

Geschäftsidee

Entspannter Schlaf, befreite Schultern. Necksox bieten Schutz vor Kälte an Nacken und Schultern. Dabei werden die Körperregionen, die beim Schlafen ohnehin durch die Decke bedeckt sind, ausgespart. Wärmend legen sich die Necksox nur auf die empfindlichen, freiliegenden Schulter-, Nacken- und Armregionen. Egal ob allein oder in Kombination mit anderen Kleidungsstücken können Necksox Verspannungen lindern beziehungsweise vorbeugen.

Alleinstellungsmerkmal

Necksox – warme Schultern für einen gesunden Schlaf. Neben ihrem Nutzen, Verspannungen zu lösen oder ihnen vorzubeugen, sind Necksox eine Alternative zum Nacktschlafen und erreichen damit Kundinnen und Kunden, die den Lifestyle-Faktor nicht aus den Augen verlieren wollen. Necksox sind aus hochwertigen, hautschonenden Bio-Rohstoffen gefertigt und werden regional und fair produziert.

Team

Alexander Landsberger

Journalist

Jörg Rambaum

Diplom Kameramann, Mediendesigner

Gründungsphase

Vorgründungsphase

Gründung

In Berlin geplant

Kontakt

Jörg Rambaum

Telefon: +49 151 1165 5975

E-Mail: necksox@moerg.net