

WISSENS-HÄPPCHEN, 30. März 2017

Eine Börse für Unternehmen

Klein, aber fein war das erste Wissens-Häppchen unseres InnoNet BL am 30. März.

Gerade mal sechs Teilnehmer trafen im Haus 4 des W-tec zusammen. Vielleicht hatte man beim angekündigten Referenten Heribert-Josef Lakemeyer eher mit einem drögen Vortrag eines etwas älteren Herrn gerechnet...

Weit gefehlt, denn was der 28jährige Gründer von PINPOOLS berichtete, begeisterte auch den kleinen Kreis.

Die Idee des Unternehmens ist so einfach, wie folgerichtig: Wie kann man Einkäufer und Lieferanten auf direktem Weg zusammenbringen und dies nicht nur à la „Wer liefert was?“, sondern mit der Möglichkeit direkter Ausschreibung auf der einen und Abgabe konkreter Angebote auf der anderen Seite.

Derzeit ist PINPOOLS auf chemieorientierte Produkte abgestimmt, denn der Gründer kommt selbst aus der Kunststoffproduktion und die Idee zu dieser B2B Management-Plattform entstand aus eigenen Anforderungen. Seit Anfang 2016 ist man „on“, derzeit treffen hier 68 Unternehmen zusammen, durchschnittlich 2,4 Ausschreibungen werden pro Woche veröffentlicht. Das strategische Wachstum macht Sinn, im Hintergrund wird laufend optimiert.

Der Prozess einer Ausschreibung wird komplett abgebildet, schon während man diese online erstellt, werden passende mögliche Lieferanten angezeigt. Diese können dann alle ein Angebot abgeben, es sei denn, der Einkäufer hat einzelne aus bestimmten Gründen ausgeschlossen.

Der Clou – ich kann als Ausschreiber auch als Option „Pooling“ wählen, dabei Firmen zulassen oder abschalten. So können auch größere Mengen abgenommen werden.

Services wie Auskunft, Logistik, Factoring etc. runden das Angebot ab.

Die übersichtliche Maske eignet sich, so Lakemeyer, als White-Label-Lösung. Die Vision ist, dass man in Zukunft in der Lage sein wird, die komplette Supply-Chain abbilden zu können – von der Produktsuche, über Lieferantenmatching, Ausschreibung/Direktkauf bis hin zur Distribution.

Auch die Finanzierung dieses innovativen und sinnhaften Vorhabens ist überschaubar: PINPOOLS erhält eine Erfolgsprovision von 1 bis 2 Prozent vom Lieferanten. „Bei geringeren Margen vereinbaren wir eine Minimalprovision“, so Lakemeyer.



Bei den leckeren Häppchen - das war der Vorteil der geringen Teilnehmerzahl, man konnte ordentlich zugreifen ;-) - wurde der Start-Up noch mit vielen Detailfragen gelöchert. Sicher ist, der Netzwerkfaden von PINPOOLS zum InnoNet BL ist geknüpft.

Wer sich selbst mal ein Bild machen möchte: www.pinpools.com