

twago – Work different

Mit Outsourcing und Offshoring Kosten bei der Gründung senken und als Selbstständiger schneller Umsätze generieren

Gunnar Berning, Gründer und CEO von twago.de

Hannover, 4. Juni 2010

Wir Gründer haben ein Ziel



Mit begrenztem
Budget
möglichst viel
herausholen

1. Kosten im Griff halten
 2. Fokus auf Kernkompetenzen
 3. Schnell sein
-
4. Gutes Team aufbauen
 5. Exzellente Umsetzung

Hilfsmittel:
Outsourcing
Offshoring

Outsourcing und Offshoring helfen diese Spielregeln einzuhalten



Vergabe von Dienstleistungen an externe Experten (im Allgemeinen)

Vorteile:

- ➕ keine Fixkosten
- ➕ persönl. Meetings
- ➕ beste Experten



Vergabe von Dienstleistungen an externe Experten in anderen Ländern

Vorteile:

- ➕ beste Experten
- ➕ Flexibilität
- ➕ Kostenersparnis

Outsourcing

- Deutsche Kommunikation
- Persönliche Meetings
- Lokales Know-How
- Einsparungen
- Flexibilität



Offshoring

- Englische Kommunikation
- Akzeptanz anderer Kulturen
- Enge Projektsteuerung
- Hohe Einsparungen
- Größerer Expertenpool

Wie finde ich die besten Dienstleister?

Früher



Heute: Neue Wege

Programmierer, Designer



Handwerker, Maler



Schauen Sie

hinter die Maske

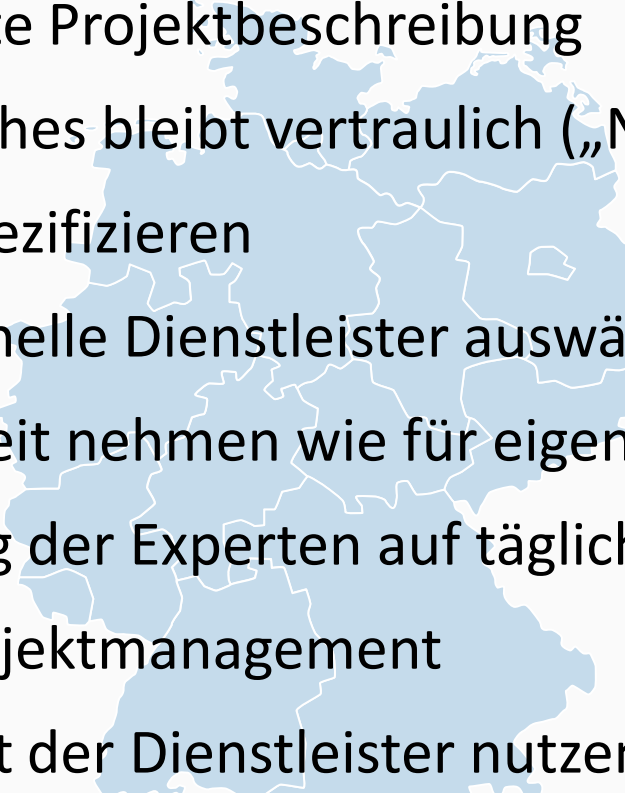


Transparenz statt ~~Werbung!~~

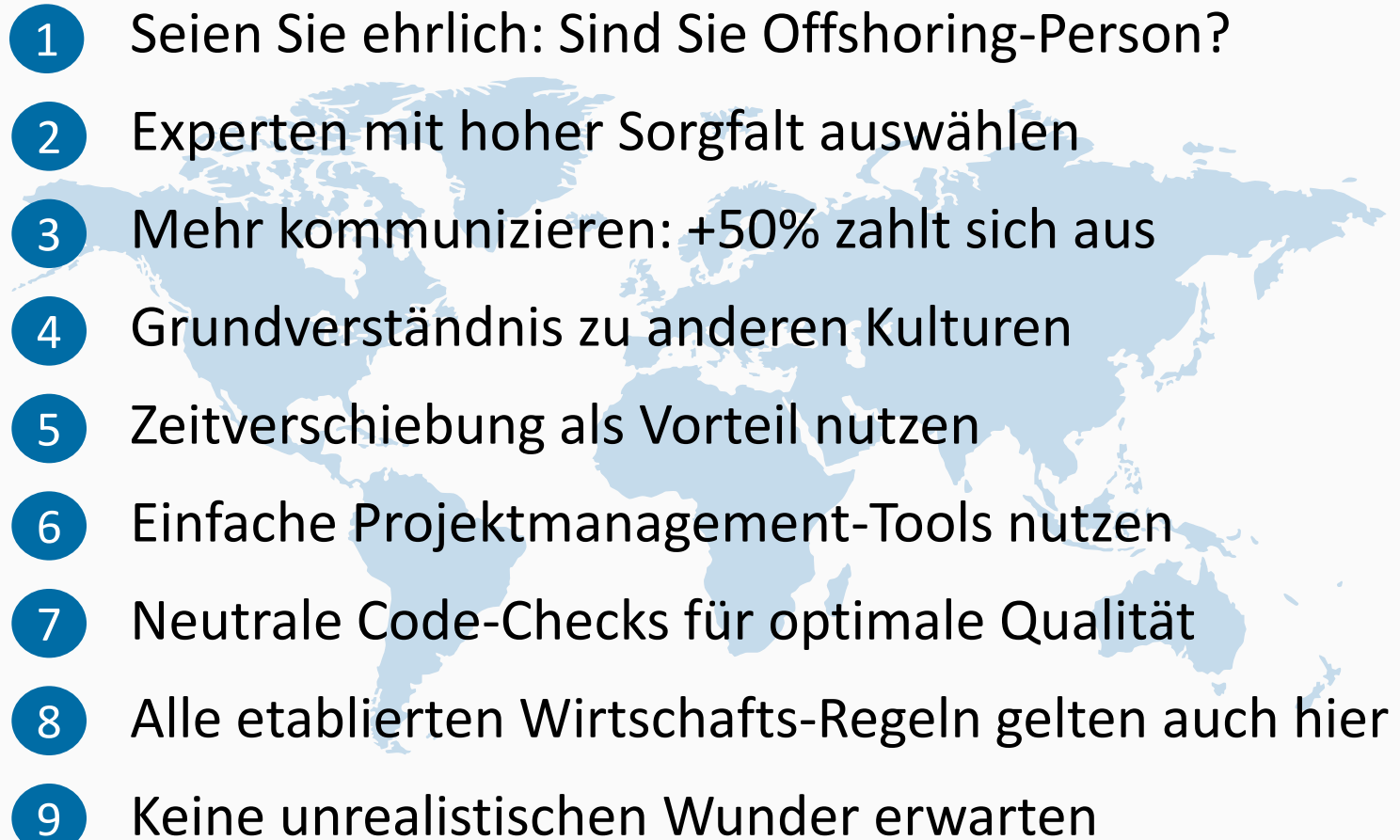
Achten Sie auf...

- Unabhängige Bewertungen früherer Kunden
- Verifizierte Dienstleister
- Professionelle Angebote
- Vergleichsmöglichkeiten

Die 9 Regeln Ihres Outsourcing Erfolges

- 
- 1 Detaillierte Projektbeschreibung
 - 2 Vertrauliches bleibt vertraulich („NDA“)
 - 3 Genau spezifizieren
 - 4 Professionelle Dienstleister auswählen – keine Bastler
 - 5 Gleiche Zeit nehmen wie für eigenen Mitarbeiter
 - 6 Steuerung der Experten auf täglicher Basis
 - 7 Gutes Projektmanagement
 - 8 Flexibilität der Dienstleister nutzen (Aufbau/Abbau)
 - 9 Keine unrealistischen Wunder erwarten

Die 9 Regeln Ihres Offshoring Erfolges

- 
- 1 Seien Sie ehrlich: Sind Sie Offshoring-Person?
 - 2 Experten mit hoher Sorgfalt auswählen
 - 3 Mehr kommunizieren: +50% zahlt sich aus
 - 4 Grundverständnis zu anderen Kulturen
 - 5 Zeitverschiebung als Vorteil nutzen
 - 6 Einfache Projektmanagement-Tools nutzen
 - 7 Neutrale Code-Checks für optimale Qualität
 - 8 Alle etablierten Wirtschafts-Regeln gelten auch hier
 - 9 Keine unrealistischen Wunder erwarten

twago hat das eigene Konzept genutzt – mit Erfolg!

twago nutzt Outsourcing und Offshoring:

- **Anwalt/Steuerberater:**  Deutschland
- **Strategische Marktanalysen:**  Deutschland
- **Produktspezifikation:**  (Intern)
- **Spez. Homepage-Design:**  Deutschland
- **Programmierung:**  Russland
- **Übersetzungen:**  Schweiz
- **Branding/Name:**  USA
- **Design von Webseite:**  Kanada
- **Design von Firmenlogo:**  Philippinen

Auswahl der Experten
abhängig von

- Anforderungen
- Qualifikationen

Einsparungen etwa 60%

**twago hat den „proof of concept“ erfolgreich erbracht –
Chance auch für andere kleine Unternehmen**

Für Dienstleister:

Outsourcing als Chance  twago
teamwork across global offices

Nachfrage der Kunden steigt

- Unterauslastung vermeiden
- Neue Kunden überregional und international finden
- Ihre Stärke nutzen:
„Made in Germany“
- Ausnutzen von Transparenz



Als Selbständiger durch Plattformen schneller mehr Umsätze generieren



S. Schalipp,
Web-Des.



Heute

- + alle Projekte über Plattformen
- + Kunden Europaweit
- + 15% Akquise-Zeit
- + 5 Sterne

Früher

- Lokale Projekte
- tw. Unterauslastung
- ~40% Akquise-Zeit

10 wichtigsten Regeln für Dienstleister

- 1 Mit Ihrem Profil ausführlich darstellen
- 2 Ihre Vorzüge herausstellen
- 3 Verifizieren lassen
- 4 Referenzen angeben
- 5 Investieren: Reputation aufbauen
- 6 Ausführliche, professionelle Angebote schreiben
- 7 Deadlines und Zusagen einhalten
- 8 Überraschungen vermeiden
- 9 Zeitnah kommunizieren
- 10 Kommunikation nicht allein dem Kunden überlassen

Kunden

- Europaweite Kunden
 - Selbständige
 - Startups
 - Webshops
 - Kleine, Mittlere Unternehmen
 - Praxen, Kanzleien



Internet basierte
Outsourcing-Plattform

Web & Programmierung



Design & Medien



Unternehmensservices



Vertrauliche Projekte
Unabh. Bewertungssystem
Projektmanagement-Tools
Treuhandservice
Sicherer Zahlungsservice

Service-Anbieter

- Deutsche und weltweite Service-Anbieter
 - Firmen
 - Freiberufler
 - Selbständige
 - Verifiziert

Warum gerade jetzt?

危機

[Krise]

危 機

[Gefahr]

[Chance]



twago - Work different
teamwork across global offices

Gunnar Berning

Gründer und CEO

Phone: +49 (0) 30 250 41 501

Email: Berning.Gunnar@twago.com