



Pressemappe

Kontakt

Stefanie Kahls (Corporate Communications)
Tel. +49 (0)30 20164034 102
stefanie.kahls@twago.com

twago AG
Novalisstraße 12
10115 Berlin
<http://www.twago.de>

Zusammenfassung

- Gründerteam:** Gunnar Berning, Maria Lindinger und Thomas Jajeh
- Unternehmen:** Die twago AG wurde im März 2009 gegründet. Im August 2009 ging twago.de online.
- Konzept:** twago ist die größte internetbasierte Plattform in Deutschland zur globalen Vermittlung hochwertiger IT-, Design- und Unternehmensdienstleistungen. Mit twago finden Kunden professionelle Experten weltweit. Das Konzept ist einfach: Europäische Kunden stellen Projekte ein, Service-Anbieter weltweit geben Angebote ab, der Kunde vergleicht und entscheidet. twago unterstützt mit Projektmanagement-Tools und sicherer Zahlungsabwicklung.
- Dienstleistungen:** twago vermittelt Experten und Freiberufler in drei Kategorien:
- 1. Programmierer**
- Alle Programmiersprachen, wie Java, PHP, Ajax, Flash, Magento, etc.
 - Webdesigner
 - App-Experten für iPhone, Google Android, Beego
 - Social Media-Widget-Entwickler für Facebook, MySpace, etc.
- 2. Grafik und Medien**
- Design von Firmenlogos und Visitenkarten
 - Flyererstellung
 - Unternehmensbroschüren
- 3. Unternehmensservices**
- Suchmaschinenmarketing (SEM) und -optimierung (SEO)
 - Übersetzungen
 - Texter/PR-Services
 - Strategische Marktrecherchen
 - Powerpoint- oder Word-Erstellung
- Zielgruppe:** twago hat grundsätzlich zwei Zielgruppen:
- 1. Kunden**
- Zur Zielgruppe von twago gehören **kleine und mittlere Unternehmen (KMUs)**, Start-ups und Selbstständige. Sie sind die Auftraggeber der Projekte.
- Durch twago profitieren KMUs von Outsourcing-Vorteilen und Preisunterschieden bei Zusammenarbeit mit internationalen Experten.
- Vorteile für Kunden:
- **Hohe Kostenersparnis** – Einsparungen von bis zu 70 Prozent bei internationaler Zusammenarbeit
 - **Flexibilität** – Unternehmen bauen flexibel für einen gewissen Zeitraum Ressourcen auf und verringern monatliche Fixkosten
 - **Pool von Talenten** – Kunden haben mit twago Zugriff auf 100.000 Experten aus 154 Ländern

2. Service-Anbieter

Service-Anbieter nutzen twago als idealen, ergänzenden Vertriebskanal.

Vorteile für Service-Anbieter:

- **Steigerung der Auslastung von Mitarbeitern** und damit Sicherung von Arbeitsplätzen in Krisenzeiten
- **Steigerung des Umsatzes** durch Erschließen von neuen Märkten (regional und Kundengruppen)
- **Kostenersparnis** durch effiziente und risikolose Akquise von neuen Projekten

Vorteil Sicherheit für Kunden und Service-Anbieter:

twago bietet Kunden sowie Service-Anbietern größtmögliche Sicherheit während der Projektphase und des Bezahlprozesses (Bewertungssystematik, Treuhand-Service, Projektmanagement-Tools).

Meilensteine:

August 2009: Start von twago.de-Beta für Deutschland, Österreich und die Schweiz sowie twago.com-Beta als englische Version für weitere Länder

November 2009: Ende der Beta-Phase und Start von twago Italien

Dezember 2009: Service-Anbieter aus mehr als 86 Ländern nutzen twago. Im Durchschnitt erhält jeder Kunde rund fünf Angebote für sein Projekt, in der Spitze sind es mehr als zwei Dutzend Angebote.

Februar 2010: twago registriert ausgeprägtes Interesse an Projekten und Dienstleistern. Im Februar verdoppelte sich die Projektanzahl im Vergleich zum Januar, Tendenz steigend. Die Zufriedenheit von Kunden und Service-Anbietern ist überproportional hoch. Kunden bewerten die Leistungen und Qualität ihrer Service-Anbieter, im Durchschnitt mit 4,91 Punkten auf einer Skala von 1 (schlecht) bis zu 5 (hervorragend).

November 2010: Investition im mittleren sechsstelligen Euro-Bereich durch Frankfurter Bankengruppe. Zur gleichen Zeit: Mit twago hat man Zugriff auf 100.000 Experten weltweit.

Dezember 2010: Eintritt in den spanischsprachigen Markt mit einer spanischen Version der Plattform. Service-Anbieter aus mehr als 154 Ländern nutzen twago.

Mai 2011: twago safePay (Treuhandservice) und twago directSearch (Branchenbuch) sind verfügbar

Oktober 2011: twago bietet nun Zugriff auf über 122.000 Experten aus 161 Ländern. Die potentiellen Einnahmen aus allen Projekten betragen 9 Mio Euro. Die Kundenzufriedenheit ist auf 4,92 gestiegen.

Mitarbeiter:

Über 30

Webseite Deutschland:

<http://www.twago.de>, international: www.twago.com

Unternehmensinformation:

<http://www.twago.de/blog>

Twitter:

http://www.twitter.com/twago_de

Facebook:

<http://www.facebook.com/twago.de>

Die twago Idee

Herausforderungen

Großunternehmen nutzen seit vielen Jahren die Möglichkeiten, Kosten durch Auslagerung von Aufgaben und Prozessen an Dienstleister einzusparen. Dabei wird entweder an lokale Dienstleister (Outsourcing) oder in andere Länder ausgelagert (Offshoring).

Der steigende Wettbewerbsdruck und das daraus resultierende Kostensenkungsziel verstärken zunehmend auch bei Start-ups, Selbständigen sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen die Notwendigkeit, hochwertige Dienstleistungen auszulagern. So können zum einen die Hürden in die Selbstständigkeit genommen und zum anderen die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert und erhalten werden.

Bislang wurde die Möglichkeit des Outsourcings (mit Ausnahme von Steuerberatern oder Rechtsanwälten) bei kleinen und mittelständischen Unternehmen nur wenig genutzt. Die Gründe hierfür sind vielschichtig:

- **Begrenzte Transparenz** bzgl. Existenz von angebotenen Services, Preisniveau und Qualität von Dienstleistern in Deutschland und anderen Ländern
- **Sicherheitsaspekte** wie Qualität der Dienstleister und sichere Zahlungsabwicklung mit Dienstleistern in anderen Ländern
- **Fehlende Hilfsmittel** und Know-how für die Projektsteuerung mit Outsourcing- und Offshoring-Dienstleistern
- Die **Nutzung von Personaldienstleistern** (Adecco, Randstad, Hays, etc.) ist äußerst **kostenintensiv** in Deutschland und anderen europäischen Ländern

Auf der anderen Seite stehen die weltweiten Dienstleister – ebenfalls forciert durch die Weltwirtschaftskrise – vor anderen Herausforderungen:

- **Zurückgehende Umsätze**
- **Auslastung** der eigenen Mitarbeiter sinkt durch fehlende Aufträge
- Kunden-**Akquisitionskosten sind gestiegen** aufgrund des intensiveren Wettbewerbs
- **Begrenzte Transparenz** bzgl. potentieller Kunden und deren Seriosität
- **Sichere Zahlungsabwicklung** mit Kunden in anderen Ländern

twago hilft Kunden und Dienstleistern diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

So funktioniert twago

Einfach zu nutzendes Konzept

twago erleichtert die Arbeit durch einfache Anwendung:

1. Kunde und Dienstleister registrieren sich jederzeit kostenlos und unverbindlich bei twago
2. Nach erfolgreicher Registrierung kann der Kunde Projekte beschreiben und einstellen. Dabei helfen ihm die von twago bereitgestellten Formulare
3. Dienstleister erhalten automatisch eine Benachrichtigung über neue Projekte, die zu ihren angegebenen Kompetenzen passen und können so schnell detaillierte, professionelle Angebote abgeben

4. Nachdem der Kunde einige Angebote erhalten hat, vergleicht er und entscheidet sich für das für ihn am besten geeignete Angebot. Dabei entscheidet er frei, ob er mit einem deutschen oder lieber einem internationalen Experten zusammen arbeiten möchte
5. Der ausgewählte Dienstleister erbringt seine Leistung
6. Nach abgeschlossener Leistung bezahlt der Kunde den Dienstleister und beide geben eine ausführliche Bewertung der Zusammenarbeit ab. Diese steht zukünftigen Nutzern der Plattform als Referenz zur Verfügung

twago unterstützt und hilft

twago unterstützt Kunde und Service-Anbieter mit einer Reihe von Funktionalitäten, die ein Outsourcing oder Offshoring für die Zielgruppe erst möglich machen: Verfügbarkeit von detaillierten Profilen von Anbietern samt deren Projekthistorie und Referenzen, Bewertungssystematik, Kommunikationssystem, CRM-Systematik zur Benachrichtigung von passenden Projekten für Leistungserbringer, Projektmanagement-Tools und sichere Zahlungsabwicklung (Treuhandservice, Kreditkartenzahlung, etc.). Durch twago gelangen Kunden schnell, sicher und kostengünstig an geeignete Dienstleister, diese wiederum profitieren von zusätzlichen Projekten und höherer Auslastung.

Die Gründer

Das **twago-Team** besteht aus den drei erfahrenen Gründern Gunnar Berning (CEO), Maria Lindinger (COO/CFO) und Thomas Jajeh (IT und SEO) mit insgesamt über 18 Jahren Berufserfahrung in Medien, Internet und High-Tech-Industrie.

Gunnar Berning



Gunnar Berning ist Geschäftsführer von twago und verantwortlich für die twago-Strategie, Produktentwicklung, Business Development und PR. Er entwickelte die Idee für das twago-Konzept und erstellte gemeinsam mit den beiden anderen Gründern die twago-Plattform.

Vor dem Start von twago war Gunnar Berning rund sechs Jahre bei der Siemens AG beschäftigt und beriet als Senior-Projektleiter verschiedene Teile des Konzerns in Deutschland, Finnland, Israel, Singapur, Thailand und Indonesien.

Davor führte ihn sein Weg nach Boston (USA), Bangalore (Indien) und Gütersloh, wo er drei Jahre bei der Bertelsmann AG / Lycos Europe u.a. den Börsengang/IPO von Lycos Europe mit vorbereitete. Darüber hinaus war er verantwortlich für die Produktentwicklung des europaweiten Finanzportals Lycos Finance Channel, die Planung einer Lycos Europa Venture Capital-Abteilung in Boston (USA) sowie dem Aufbau eines R&D-Offshoring-Centers in Bangalore (Indien). Berning hat umfangreiche operative Erfahrungen in den Themen M&A/IPO, Post Merger Integration, Umsatzsteigerung, Restrukturierung und Strategie, zumeist in interkulturellem Umfeld.

Sein Studium finanzierte sich Berning durch die Arbeit als professioneller Sportfotograf für Deutschlands größte Sportfotoagentur Bongarts (heute Getty-Images), was ihm eine Vielzahl von Veröffentlichungen in Büchern, Zeitschriften und Tageszeitungen von internationalen Großveranstaltungen wie den Olympischen Spielen in Atlanta und Sydney einbrachte.

Gunnar Berning ist Dipl. Wirtschaftsingenieur der Universität (TH) Karlsruhe.

Maria Lindinger

Maria Lindinger ist bei twago verantwortlich für Marketing/Vertrieb, Finanzen/Controlling, Customer Support, Personal und Administration von twago. Aus Begeisterung für die twago-Idee wechselte sie im Februar 2009 aus der sicheren Siemens-Stellung in Peking zu twago nach Berlin.

Zuletzt war sie fast fünf Jahre bei Siemens tätig, davon drei Jahre als Projektleiterin bei Siemens Ltd. in Peking/China. Sie baute erfolgreich das Asien-Office der internen Management-Beratung mit auf. Vor ihrer Zeit bei Siemens sammelte Lindinger Erfahrungen beim Outsourcing-Dienstleister Infosys (Indien), Amazon Deutschland und Bosch. Die Hälfte ihres Berufslebens hat sie in Asien verbracht, neben China arbeitete sie u.a. in Indien, Südkorea und Thailand.

Fachlich erzielte Lindinger erfolgreiche Ergebnisse u.a. beim Aufbau und der Implementierung eines Siemens-weiten Controllingsystems, der Optimierung des operativen Vertriebs, der Planung von Produkteinführungen in den chinesischen Markt und der Kundenbetreuung für einen kleinen Verlag.

Maria Lindinger hat einen Abschluss als Dipl. Kauffrau an der Ludwig-Maximilians-Universität München.

Thomas Jajeh

Dritter Mitgründer ist Thomas Jajeh. Er ist bei twago für die Themen IT, IT-Sicherheit und Plattformentwicklung verantwortlich. In Zukunft wird sich Jajeh fokussieren auf den twago-Kernbereich der Produktentwicklung und Suchmaschinenoptimierung.

Vor seiner Zeit bei twago arbeitete er mehrere Jahre als Top-Management-Berater bei der Siemens AG in unterschiedlichen europäischen Ländern und den USA. Hier sammelte Jajeh umfangreiche Restrukturierungs- und Post Merger Integration-Erfahrung bei Projekten mit Nokia Siemens Networks. Thomas Jajeh ist Wirtschaftsinformatiker der TU Darmstadt und entwickelte während seines Studiums bereits umfangreiche Java-Routinen.

Für weitere Informationen zu twago kontaktieren Sie bitte:

Kontakt

Stefanie Kahls (Corporate Communications)

Tel. +49 (0)30 20164034 102

stefanie.kahls@twago.com

twago AG

Novalisstraße 12

10115 Berlin