

tivona

partners

> Unternehmensprofil

tivona in Kürze

tivona unterstützt als Coach und Berater technologieorientierte Unternehmen in Wachstumsmärkten bei der nachhaltigen Unternehmensentwicklung.

tivona berät Unternehmer, wie sich aus einer aussichtsreichen Geschäftsidee ein langfristig erfolgreiches Unternehmen aufbauen lässt. Als Partner seiner Klienten entwickeln die Berliner tragfähige Geschäftsmodelle, helfen typische Wachstumsprobleme zu vermeiden und bieten Lösungsmöglichkeiten in Krisenphasen und bei der strategischen Neuausrichtung bestehender Unternehmen. Für die operative Umsetzung wird tivona auch im Rahmen von Interim-Management tätig.

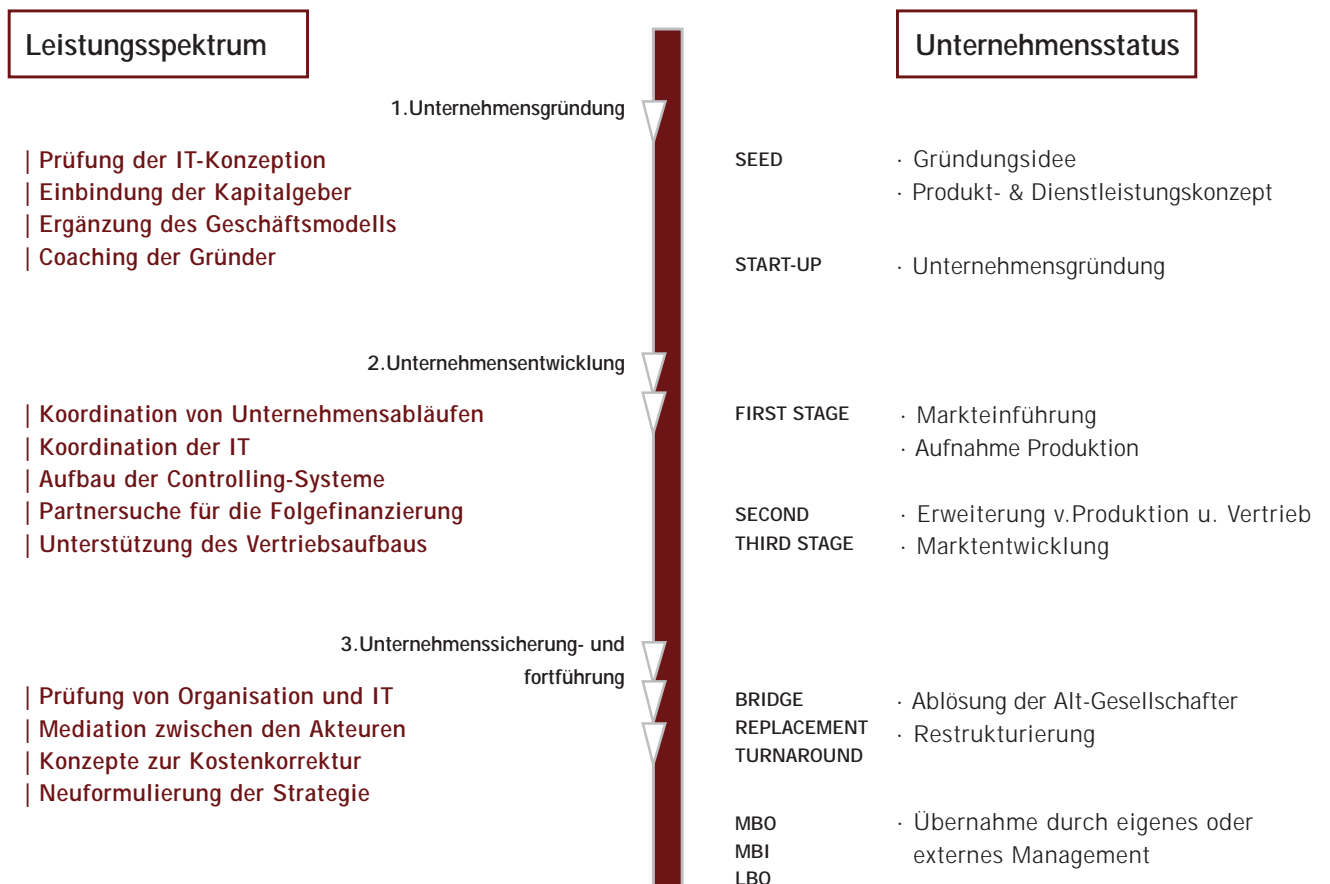
Was tivona leistet und für wen tivona arbeitet

Das Leistungsspektrum reicht: Von der Prüfung der Marktfähigkeit, der Erstellung des Businessplans und Akquisition von Finanzierungspartnern über die Lösung spezifischer betriebswirtschaftlicher und informationstechnologischer Probleme expandierender Unternehmen bis hin zur strategischen Neuausrichtung oder Unternehmensverwertung in einer möglichen Konsolidierungsphase – und deren operativer Umsetzung.

Besonderen Wert legen die erfahrenen Berater auf den Aufbau eines schlagkräftigen Teams in den unterschiedlichen Entwicklungsstufen eines Unternehmens. Bei Bedarf ergänzt tivona das Management der Klienten mit eigenen Mitarbeitern so lange, bis es adäquat besetzt ist. Mit seinem Netzwerk unterstützt tivona die Unternehmensentwicklung der Klienten über Einzelprojekte hinaus – sei es bei der Besetzung von Managementpositionen oder bei Kontakten zu Leistungs- und Handelspartnern. Zu den Kompetenzen zählt darüber hinaus die Beratung von Investoren bei der Auswahl und Bewertung sowie operativen Unterstützung ihrer Beteiligungen. Das komplementäre Know-how und die langjährige Erfahrung der tivona-Gründer bei strategischer Beratung und operativer Umsetzung - von Markt- und Wettbewerbsanalysen über das Management von E-Business Projekten bis zur Konzeption und Umsetzung von Controlling- und Kostenoptimierungstools - sind dabei der Garant für den dauerhaften Unternehmenserfolg der Klienten.

“ Sie befinden sich in der **Gründungsphase** Ihres Unternehmens?
 Sind Sie schon einen Schritt weiter und arbeiten an der **Unternehmensentwicklung**?
 Oder benötigen Sie Unterstützung bei der **Sicherung und Fortführung** Ihres Unternehmens?
 Das können wir für Sie tun:“

Wie tivona Klienten unterstützt



1. Unternehmensgründung

Während der Gründungsphase konstituiert sich die Geschäftsidee; Partner und Mitstreiter werden gesucht, gefunden, geprüft und eingebunden. Produkte und Konzepte werden möglicherweise in ersten Prototypen fertiggestellt. Die Betriebsorganisation beginnt mit ersten Mitarbeitern, einer offiziellen Adresse und dem Entschluss, mit weiteren Partnern zu wachsen. Mit dem Markteintritt endet die Phase der Unternehmensgründung.

tivona begleitet seine Klienten über diesen Zeitraum als Partner bei der Identifikation und Bewältigung sowohl von betriebswirtschaftlichen als auch IT-bezogenen Aufgabenstellungen.

Leistungsfokus von tivona während der Phase der Unternehmensgründung u.a.:

- Reduktion des Zeitaufwands bei der Identifikation und Verpflichtung geeigneter Finanzierungspartner
- Coaching beim Aufbau der Betriebsorganisation
- Wettbewerbsanalyse und Fein-Entwicklung des Geschäftsmodells
- Überprüfung der technischen IT-Konzeption und Qualitätssicherung der Umsetzung

2. Unternehmensentwicklung

Die Phase der Unternehmensentwicklung beinhaltet den systematischen Aufbau des Unternehmens. In dieser Phase stehen Unternehmen oft vor dem Problem, das dynamische, oftmals stürmische Wachstum der eigenen Organisation zu bewältigen. Wachsende Komplexitäten und Anforderungen der verschiedenen Partner fordern nicht selten profunde Erfahrungen in spezifischen Themenbereichen.

Leistungen von tivona während der Phase der Unternehmensentwicklung u.a.:

- Erstellung und Umsetzung einer Vertriebskonzeption
- Entwicklung eines ersten, speziell auf die Unternehmensgröße des Klienten zugeschnittenen Planungs- und Controllingystems
- Auswahl und Einbindung geeigneter Partner für anstehende Folge-Finanzierungen
- Weitere Qualifizierung des bestehenden Geschäftsmodells
- Strategische Weichenstellung beim Aufbau von internen und externen IT-basierenden Kommunikationsstrukturen
- Vermittlung und Koordination zwischen Business- und IT-Sicht: z.B. Business Development, Marketing & Sales, Programmierern, Datenbank Architekten, Screen-designern und Systemadministratoren

3. Unternehmenssicherung und -fortführung

Die Notwendigkeit, über die Sicherung und Fortführung der eigenen Organisation nachzudenken, trifft oft unvermutet und mit aller Härte. Es treten unerwartete Ereignisse ein, die in letzter Konsequenz zu einer Bedrohung oder Wertvernichtung des Unternehmens führen können.

Auch in dieser Phase ist tivona Partner seiner Klienten und greift bei Bedarf aktiv in Gespräche und Probleme mit ein. tivona arbeitet auch im Interessenausgleich der verschiedenen Parteien als Mediator und Schlichter.

Der Leistungsfokus von tivona während der Phase der Unternehmenssicherung und -fortführung u.a.:

- Quick scans der Organisation in verschiedenen Themenbereichen und Erarbeitung von Entscheidungsvorlagen für spezifische Probleme wie Vertriebsstrategie und -struktur
- Entwicklung von Verhandlungsstrategien und aktive Gesprächsunterstützung bei Problemen mit Partnern, Lieferanten oder Investoren
- Realistische Konzepte zur drastischen Kostenkorrektur und deren Umsetzung
- Ausgleich und Vermittlung zwischen verschiedenen Parteien und Interessengruppen im Unternehmensumfeld
- Erschließung und Koordination der Umsetzung neuer IT-basierender Geschäftsmodelle

Wer tivona ist

Die Gründer von tivona sind Kenan Sabic, Daniel Smuda und Armin Vogel. Die Kombination aus komplementärem Know-how und langjähriger Erfahrung in jungen Wachstumsfirmen, Unternehmensberatungen und etablierten Unternehmen ist die Voraussetzung für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Klienten.

KENAN SABIC (33): Der Diplom-Informatiker war bis zur Gründung von tivona bei der Venturepark Incubator AG als Director Information Technology tätig. Dort unterstützte er die Beteiligungen bei der technischen Entwicklung und Umsetzung von E-Business-Strategien. Zuvor arbeitete er als IT-Consultant und Head Hypermedia Development bei der IBM Unternehmensberatung. Kenan Sabic war CTO und Mitgründer des erfolgreichen Meinungsportals www.ciao.com.

DANIEL SMUDA (39): Daniel Smuda studierte Betriebswirtschaft an der TU Berlin und University of Illinois. Der Forschungsschwerpunkt seiner Assistenzzeit an der FU Berlin war die Organisation schnell wachsender Unternehmen. Während seiner Tätigkeit als Unternehmensberater bei McKinsey umfassten seine Aufgabenschwerpunkte Kostensenkungs- und Restrukturierungsprojekte sowie die strategische Neuausrichtung von Unternehmen. Dieses Know-how brachte der Diplom-Kaufmann bei verschiedenen Gründungen wie z.B. der Venturepark Incubator AG mit ein. Bei der Sportgate AG agierte er gemeinsam mit Helmut Thoma als Vorstand. Das von ihm mitinitiierte Biotech Start-Up biotix wurde bei mehreren Businessplan-Wettbewerben als Preisträger ausgezeichnet.

ARMIN VOGEL (35): Bis zur Gründung von tivona war Armin Vogel als Head of Research & Information bei der Venturepark Incubator AG tätig und dort verantwortlich für den strukturellen Aufbau und die Durchführung des europaweiten Research im Bereich Neue Medien und Technologien. Zuvor arbeitete der diplomierte Kaufmann mit Studium in Deutschland und den USA als Senior Research Analyst – Restructuring und M&A – bei Roland Berger Strategy Consultants. Bei Merrill Lynch war er als Financial Consultant und bei der Berliner Volksbank als Financial Analyst beschäftigt. Armin Vogel ist Verfasser von Markt- und Wettbewerbsanalysen verschiedener Branchen.