



*Stefanie Jarantowski betreibt alleine eine Internetplattform für Event-Marketing. Einen Partner hat sie bislang nur während eines krankheitsbedingten Ausfalls vermisst*

### Sologründerin Stefanie Jarantowski

Stefanie Jarantowski gründete mit Eventsofa.de eine Internetplattform, die ihr bei ihrer eigenen Arbeit in verschiedenen PR-Agenturen immer gefehlt hatte. Hier können sich Anbieter von Locations und Organisatoren von Events schnell, einfach und unkompliziert vernetzen. Einen Geschäftspartner hat sich die 29-Jährige dazu nicht gesucht. „Es hat sich einfach nicht ergeben. Hätte ich jemanden gehabt, mit dem es passt, hätte ich es vielleicht in Erwägung gezogen, aber ich habe jetzt auch nicht auf Teufel komm raus gesucht“, sagt Jarantowski. Die Vorteile des Alleinegründens sieht sie vor allem in der größeren Entscheidungsfreiheit und in Kontrolle über das eigene Unternehmen. „Wenn man mit jemandem zusammen gründet, muss man in sehr vielen grundsätzlichen Bereichen übereinstimmen, beispielsweise bei der Auswahl der Investoren oder der Frage, ob man zusätzliche Mitarbeiter einstellen soll und wenn ja zu welchem Gehalt. Auch beobachte ich in meinem Umfeld, dass einige Gründerteams schon sehr kritisch miteinander umgehen. Da wird ganz genau geschaut, wer

denn jetzt mehr arbeitet und wer mehr in das Unternehmen einbringt.“

Aber auch die Schwierigkeiten als Einzelgänger sind ihr durchaus bewusst: „Alleine ist das eigene Netzwerk sehr viel wichtiger. Zum Glück habe ich aus meiner Agenturzeit noch gute Kontakte zu ehemaligen Kollegen, aber auch zu Eventagenturen und Veranstaltern. Auch die Motivation muss ich mir von außerhalb der Firma holen und gehe dazu eher zu Familie und Freunden“, erläutert Jarantowski. Auch der Termindruck ist alleine nicht immer leicht zu bewältigen: „Einen Monat, nachdem die Seite online ging, wurde ich so krank, dass meine Stimme komplett weg war. Ich musste deswegen eine wichtige Veranstaltung absagen. Das war ein Moment, in dem ich mir vielleicht einen Partner gewünscht hätte.“ Trotzdem ist die junge Unternehmerin froh, sich auf das Abenteuer Gründung eingelassen zu haben, auch allein: „Ich kenne es ja nicht anders und weiß also auch gar nicht, ob ich etwas vermisste.“

### Gründerduo Stephan Boltz und Valentin Hartmann

Stephan Boltz und Valentin Hartmann lernten sich während ihres Stu-

diums an der Fachschule des Möbelhandels in Köln kennen. „Schon in den ersten Wochen des Studiums kam uns die Idee, Gegenstände aus dem öffentlichen Leben zu Einrichtungsgegenständen umzuwandeln“, erinnert sich Boardbar-Gründer Stephan Boltz. Mit einer eigenen Webseite setzten die beiden diese Idee in die Tat um. Schnell kristallisierte sich aber auch heraus, dass die umfunktionierten Flugzeugtrolleys das größte Potenzial hatten.

2006 gründete Stephan Boltz deshalb das Unternehmen Bordbar – zunächst allein –, Studienfreund Hartmann stieß 2008 wieder dazu. Seitdem ist das Duo auf Erfolgskurs. „Valentins Wiedereinstieg war die beste Entscheidung, die Boardbar hätte passieren können“, sagt Boltz. Obwohl es gerade in der Anfangszeit manchmal von Vorteil gewesen sei, Alleinentscheider zu sein: „Alle Entscheidungen, zum Beispiel bei der Gestaltung der Website mit der Grafikagentur, gingen unglaublich schnell, weil ich mich bei niemandem rückversichern musste.“ Boltz sieht allerdings auch die Vorteile, die der Einstieg seines Partners mit sich brachte: „Wenn man alleine ist, fehlt bei Zweifeln einfach eine Absicherung. Auch ist eine andere Sichtweise, eine andere Denkweise oft hilfreich, wenn man sich in Wunschdenken verrannt



*Das Bordbar-Gründer-Duo Valentin Hartmann (li.) und Stephan Boltz betont: „Wenn man alleine ist, fehlt bei Zweifeln einfach eine Absicherung. Auch ist eine andere Sichtweise hilfreich, wenn man sich mal verrannt hat“*