

Deutschland €5,80
Österreich €5,80
Schweiz CHF 7,20



Outfittery
Männer-Outfits

LUNA
Lebt ihren Traum auf Ibiza

Helping
Berliner Start-up wird zum globalen Unternehmen

Jaguar
Die Legende lebt

Lern mit Ben
Einfach fotografieren lernen

Patricia Mayerhofer
Was Manager von einem PS lernen

Dr. Mirriam Prieß
Burnout die unterschätzte Krankheit

Arme Ritterschaft Christi und des salomonischen Tempels

Tempelritter

Stefanie Jarantowski auf eventsofa findet jeder die perfekte Eventlocation

Auf eventsofa findet man bequem, schnell und kostenfrei die passende Location für Events, Konferenzen, Meetings, Feiern ... Jeder kann Eventlocations einstellen, weiterempfehlen oder nach einer passenden Location für sein Event zielgenau suchen. Stefanie Jarantowski hat sich als Frau im Business durchgesetzt.

Frau Jarantowski, wie ist die Idee zu eventsofa entstanden?

Die Idee ist bei meinem damaligen Job als PR-Beraterin und Eventmanagerin entstanden, als ich wieder einmal auf der Suche nach der richtigen Eventlocation für einen Kunden war. Ich hatte die lange und aufwendige Suche satt, zumal das auch nicht extra vom Kunden bezahlt wird. Mit eventsofa wurde der Name zum Programm: bequem die besten und schönsten Locations finden – und zwar schnell und kostenfrei. Das ist das A und O für den Erfolg einer jeden Veranstaltung. Nach über zwei Jahren am Markt können Eventveranstalter bereits aus über 7.000 Veranstaltungsorten deutschlandweit auswählen und es werden täglich mehr. Auf der anderen Seite kann jeder seinen Raum anbieten und von Veranstaltern gefunden werden.

Was waren bei der Gründung die größten Herausforderungen?

Vor dem offiziellen Start war die größte Herausforderung die

Entwicklung der Plattform. Die zeitliche Verzögerung bei der Programmierung und einige unvorhergesehene Bugs (Fehler) mussten gemanagt werden. Als es dann endlich so weit war und eventsofa das Licht der Online-Welt erblickt hat, war die größte Herausforderung das „Henne-Ei-Problem“. Wie bei jedem Marktplatz steht man vor der Frage, wen man zuerst anspricht: die Veranstalter oder die Location-Anbieter oder alle gleichzeitig? Und mit dem überschaubaren Budget eines Bootstrapping Startups ist es eine echte Herausforderung, Nutzer und Kunden gleichzeitig auf eventsofa aufmerksam zu machen. Mit cleveren Ideen und durch hochwertiges Content-Marketing haben wir es geschafft, entsprechend hohen Traffic auf die Seite zu bekommen.

Aus Ihrer Sicht, ist es für eine Frau schwieriger ein Unternehmen zu gründen?

Ich denke als Frau hat man es ebenso schwer oder leicht ein Unternehmen zu gründen

wie als Mann. Auf Frauen kommen allerdings andere spezifische Herausforderungen zu wie das Rollenmodell der Frau in der Gesellschaft. Als ich gründen wollte, habe ich z.B. viel mehr Gegenwind aus meinem Umfeld erfahren als ich das von meinen männlichen Mitstreitern weiß. „Traust du dir das wirklich zu alleine als Frau zu gründen? Willst du deinen sicheren Job wirklich deshalb kündigen?“ So und ähnlich lauteten die Reaktionen von Freunden auf meine Entscheidung alleine ein Startup zu gründen.

Haben Sie ein paar Tipps für Frauen, die Ihr eigenes Unternehmen gründen möchten?

Anfangen, Machen und von Beginn an mit potenziellen Kunden sprechen – das ist mein wichtigster Tipp für Frauen. Und zwar Lean starten. Mit der Lean Startup Methode von Eric Ries startest du dein Business schnell, erfolgsorientiert und mit wenigen Ressourcen und Mitteln. Es basiert darauf, dass man gleich zu Beginn mit seiner Idee zu echten Kunden geht, um zu testen, ob die

Vor dem offiziellen Start war die größte Herausforderung die Entwicklung der Plattform.





Annahmen zu seinem Produkt oder der Dienstleistung stimmen. Bei einem Online-Produkt wie bei eventsofa heißt das konkret mit einer Webseite, einem Blog oder Newsletter zu starten. Mit kostenfreier Software wie Wordpress für die Webseite oder Mailchimp für den Newsletter können Frauen schnell und ohne externe Hilfe starten. Der große Vorteil ist, dass man von Anfang an mit echten Kunden spricht und die eigene Business Idee direkt prüft. Ganz im Gegensatz zur teuren, langen Entwicklungsphase im stillen Kämmerlein, wo man lange Zeit in der eigenen Blase lebt. Und wenn die platzt, kann das ganz schön unangenehm werden.

Sie sind mit eventsofa jetzt zwei Jahre am Markt. Hat sich eventsofa so entwickelt, wie sie es sich vorgestellt haben?

eventsofa hat sich in den zwei Jahren prächtig entwickelt und ein stetiges Wachstum vorzuweisen. Ich hatte mir diese Entwicklung allerdings schneller vorgestellt. Jetzt erst stellen sich Erfolge ein, die ich gerne schon vor einem Jahr gehabt hätte. Deshalb kann ich rückblickend Gründern raten, immer einen langen Atem und ein gutes Durchhaltevermögen mitzubringen.

Was findet der Kunde auf eventsofa?

Kunden, die einen Veranstaltungsraum suchen, finden auf eventsofa schnell die richtige Location für ihr Event, ob für Konferenz, Firmenevent oder Hochzeitsfeier. Dabei können Veranstalter

Auf eventsofa finden Veranstalter bereits über 7.000 Locations, die geschäftlich oder privat gebucht werden können.

gezielt aus über 7.000 Locations deutschlandweit auswählen, die sie im zweiten Schritt anfragen und buchen können.

Anbieter von Eventlocations findet auf eventsofa eine Vermarktungsplattform, auf der sie gefunden werden und ihre Buchungszahlen steigern können.

Wie viele Locations haben Sie momentan im Portfolio?

Auf eventsofa finden Veranstalter bereits über 7.000 Locations, die geschäftlich oder privat

gebucht werden können. Von Konferenzzentrum und Meetingraum über Galerie und Schloss bis zur Insel und zum Schiff ist für jeden das Passende dabei.

Eventsofa, wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in 5 Jahren?

Der Weg führt uns geradewegs Richtung Internationalisierung. In fünf Jahren sehe ich eventsofa als weltweit führende Location-Plattform mit Zentralen in Berlin, New York, Tokio und Rio.