

Interview: Company Butler



Name und Vorname der Gründerin: Ximena Jessen

Gründungsjahr 2013

Internetseite: www.companybutler.de

Fragen:

- 1) Kurz und knapp Eure Geschäftsidee hinter Eurem Unternehmen:
Company Butler ist ein neuartiger Concierge-Service für Unternehmen, welcher Dienstleistungen und Kompetenzen aus einer Hand anbietet – schnell und unkompliziert.
- 2) Vor der Existenzgründung war ich:
Bei T-Systems (Tochterunternehmen der Telekom) im Bereich Marketing / Analyst Relations tätig.
- 3) Wodurch verdient Euer Unternehmen Geld?
Verkauf von Dienstleistungen, Services und Produkten.
- 4) Woher stammte das Kapital zur Gründung?
Aus Eigen- und Bankfinanzierung. Wir werden zudem auch Crowdfunding angehen.
- 5) Was macht Berlin zur attraktiven Gründermetropole?
Berlin hat sich in den letzten Jahren sehr positiv für Gründer entwickelt – auch international. Sehr viele Events zu bestimmten Themen finden hier statt und gute Ideen sieht man hier immer wieder. Ebenso einfach und schnell ist das Networking hier möglich.
- 6) Welche Offline Netzwerke könnt Ihr für Eure Branche in Berlin empfehlen?

Es kommt immer auf die Zielgruppe und Branche drauf an. Sehr gefallen haben mir die Startup Safary (www.startupsafary.com) als auch die Lange Nacht der Startups (www.startupnight.de) im vergangenen Jahr.

7) Welchen Fehler sollten Neugründer nicht machen?

Die Idee sollte außerhalb des Familien- und Freundeskreises getestet werden, um andere Meinungen zu erhalten. Wenn die Idee überzeugt, Leute finden, die einen unterstützen oder als Multiplikatoren agieren können.

8) Mit welchen Adjektiven würdet ihr Eure Zielgruppe beschreiben?

Firmen oder Kunden, die *zeitgesteuert* sind. Dinge müssen *schnell* und *effektiv* erledigt werden.

9) Wieviel Prozent Eures Umsatzes generiert Ihr über social media Plattformen wie facebook, twitter etc.?

Wir sind auf facebook und Twitter vertreten, generieren aber keinen Umsatz darüber.

10) Welche Veranstaltungen/Seminare/Messen/Coaches haben Euch weitergeholfen?

Die *interim Invest* unterstützt mich durchgängig, die hier in Berlin angesiedelt ist. Des Weiteren ist die Messe *deGut* für Gründer ideal, um einen Gesamtüberblick zu erhalten.

11) Gibt es Kontakt zu anderen Startups, wenn ja zu welchen?

Es gibt viele Kontakte zu anderen Startups. Zudem bin ich immer an neuen Kontakten interessiert.

12) Eure Top 3 Partner (z.B. Grafiker,)

Die *interim Invest* und das Team, das eigene Netzwerk sowie Familie und Freunde.

13) Was fehlt noch?

Es gibt nie genug Kunden ☺