

Team

Christoph Hütter
und Stefan
Grossek von
Invitario.

Grossek: Der Name ist in seiner Anmutung, trotz seines lateinischen Ursprungs, deutlich technischer, internationaler und professioneller. Darüber hinaus passt er perfekt zu den Funktionen unserer Software. Den Namen haben wir, wie könnte es anders sein, bei unserem Lieblingsitaliener vom lateinischen Wort ‚invitare‘ abgeleitet, das schon bei den alten Römern für ‚einladen‘ stand. Damit stellt Invitario auch die Kernfunktion unserer Software in den Mittelpunkt – eben das Einladen zu Veranstaltungen. In Kombination mit unserem Claim ‚smarter einladen‘ steht unsere Marke also für die Software für smartes Einladungs- und Teilnehmermanagement. Zu Beginn des Jahres haben wir auch bei der Positionierung des Unternehmens nachgeschärft und alles darauf ausgerichtet, die beste Lösung für das Einladen, Verwalten und Empfangen von Gästen anzubieten. Alle anderen Leistungen haben wir aus unserem Angebot gestrichen. Man könnte sagen, Fokus ist uns bei Invitario heute noch deutlich wichtiger als bisher bei Eventbutler.

medianet: Vor zwei Jahren haben Sie eine Studie über die österreichischen Eventbranche in Auftrag gegeben. Damals gaben nur rund 20 Prozent der befragten Unternehmen an, eine spezielle Software für das Einladungsmanagement einzusetzen. Wie ist die Situation heute?

Grossek: Die Marktdurchdringung von Softwarelösungen für das Einladungs- und Teilnehmermanagement dürfte sich in Österreich bei höchstens 30 Prozent bewegen, es ist also noch genug Potenzial für Wachstum vorhanden. Darüber hinaus zeigen aktuelle Studien, dass die Bedeutung von Events weiter zunimmt. Als Kontrapunkt zur zunehmenden digitalen und automatisierten Kommunika-

”

Fokus ist uns bei Invitario heute noch deutlich wichtiger als bisher bei Eventbutler.

Stefan Grossek
Invitario

“

tion investieren Unternehmen mehr Geld in die persönliche und emotionale Bindung von Kunden und Mitarbeitern. Kein Instrument eignet sich dafür so gut wie Veranstaltungen.

Hütter: Es ist für mich immer wieder überraschend, zu sehen, wie viele Unternehmen ihr Event- und Einladungsmanagement noch nicht digitalisiert haben. Wir bekommen täglich Anfragen von Unternehmen, die Veranstaltungen in ihrem Markenkern verankert haben und nach wie vor alles manuell umsetzen. Im besten Fall bedeutet das eine Mischung aus Excel-Listen, E-Mails über Outlook und ausgedruckten Namenslisten für den Check-in – ein mitunter giftiger Cocktail, der voller Fehlerquellen und Ineffizienzen ist. Am Ende weiß niemand mehr mit Sicherheit, wer wen eingeladen hat, welche Gäste zugesagt hatten und wer tatsächlich auf der Veranstaltung teilgenommen hat. In Summe eine unglaubliche Verschwendung von zeitlichen Ressourcen. Am Ende bleibt es ein Blindflug für den Gastgeber ohne vernünftiges Reporting. Nur wer die Daten seiner Veranstaltungen misst und auswertet, kann Events als sinnvolles Tool im Marketing und Vertrieb einsetzen.

medianet: Wie sieht Ihre Antwort auf dieses Problem aus?

Hütter: Mit Invitario können Unternehmen ihre Einladungsprozesse mit einem verhältnismäßig geringen wirtschaftlichen Aufwand in einer zentralen, cloudbasierten Softwarelösung abbilden und die Kommunikation mit Gästen automatisieren.

Und das innerhalb weniger Stunden, in Eigenregie sowie ohne IT-Kenntnisse – vom Erstellen der Einladungsliste, dem Versenden der personalisierten Einladungen über die Registrierung auf der Eventwebsite bis zum Check-in auf der Veranstaltung. Damit können Eventmanager und Veranstalter alle Kontaktpunkte mit ihren Gästen vor, während und nach einer Veranstaltung steuern. Über die cloudbasierte Oberfläche kann Invitario in wenigen Stunden vom Anwender selbst angepasst werden. Bei Bedarf unterstützen wir unsere Kunden bei der Anpassung des Accounts und stellen auch die Hardware für den Check-in der Gäste am Event zur Verfügung. Ganz konnten wir uns also noch nicht vom Angebot eines Dienstleisters lösen. Das sorgt nicht nur für eine Professionalisierung im Eventmanagement, sondern führt zu einem deutlich spürbaren Plus an Effizienz und Übersicht. Schließlich arbeitet das gesamte Team über ein zentrales System, über das immer alle Informationen aktuell zur Verfügung stehen.

Aber auch die Gäste schätzen den Gewinn an Komfort, denn das schnelle und einfache Antworten auf eine Einladung sowie eine fortlaufende Kommunikation mit den Gästen sind für den Besuch einer Veranstaltung wichtig. Es steigen für fast jede Veranstaltung auch die Erfolgschancen auf eine höhere Zusagenquote. Man darf nicht vergessen, dass der Wettbewerb um die Zeit der möglichen Gäste zunimmt, und sich Veranstalter mit einer professionell umgesetzten Kommunikation von anderen Einladungen abheben können. (gs)

Lesen Sie das gesamte Interview auf: www.medianet.at

Weitere Informationen unter:
<https://invitario.com/blog-content/2018/eventbutler-wird-zu-invitaro>

heute nachhallt. Wir mussten schnell lernen, dass wir nicht über Nacht von einem breit aufgestellten Dienstleister zu einem fokussierten Produktanbieter werden können. Bestimmte Muster aus dem Geschäft als Dienstleister bekommt man, wenn überhaupt, nur mit viel Disziplin aus dem eigenen System. Dementsprechend war uns klar, dass wir in letzter Konsequenz auch den Namen ändern müssen.

medianet: Wofür steht Invitario, wofür Eventbutler noch nicht gestanden ist?