



Kerstin Sokoll und ihr Team machen jedes Events sowohl für die Gäste als auch die Gastgeber unvergesslich.

„Wir treffen direkt ins Herz der Gäste“

Kerstin Sokoll rückt mit ihrer Eventagentur Veranstaltungen ins rechte Rampenlicht

Wer unter einer erfolgreichen Veranstaltung einen Grillabend bei Würstchen und Bier versteht, über den kann Kerstin Sokoll nur müde lächeln. Die Inhaberin der gleichnamigen Eventagentur Sokoll & Friends in Karlsruhe plant und organisiert in ganz anderem Maßstab Firmenjubiläen, Sommerfeste, Galas und auch Incentivereisen. „Man hat uns schon den Mercedes unter den Eventagenturen genannt“, sagt die 43-Jährige.

Frau Sokoll, was unterscheidet Sie von anderen Agenturen?

Was wir bieten, ist auf jeden Kunden individuell zugeschnitten. Bei der Planung und Organisation gehen wir sehr akribisch vor. Egal, ob wir 30 Tonnen Sand aufschütten, 1.000 Meter Teppich

auslegen oder 300 sechs Meter hohe Bäume aufstellen müssen, wir versuchen, jeden Kundenwunsch zu erfüllen. Außerdem können wir auf eine umfangreiche Datei mit etwa 800 Künstlern zurückgreifen. Von deren Qualität überzeuge ich mich selbst vor Ort. Zudem haben wir einen guten Ruf in der Promiszene. Von vielen VIPs habe ich sogar die private Handynummer. Wenn jemand ein bekanntes Gesicht aus Funk und Fernsehen buchen will, ist er bei uns an der richtigen Stelle.

Was können die Kunden erwarten, die Sie engagieren?

Ob pyrotechnische Effekte, brasilianische Tänzer, Piratenschiff mit Schatztruhen, olympiareife Mitmachaktionen, Videoinstallationen mit Bachgeplät-

scher, spektakuläre Akrobatik, Snowmobilralley, Beachfeeling am Hafenkai – wir bieten ein Gesamtkonzept, das aus einem Guss ist, mit der Liebe zum Detail überzeugt und in dem sich der Kunde wiederfindet.

Wann ist für Sie eine Veranstaltung erfolgreich?

Wenn sie mitten ins Herz der Gäste trifft. Das können Sie an den fröhlichen und begeisterten Gesichtern der Menschen während des Events sehen und an den vielen Dankschreiben anschließend.

Warum veranstalten zum Beispiel Firmen solche Events?

Zum Beispiel zur Kundenbindung oder zur Mitarbeitermotivation. Events



sind ein wichtiger Bestandteil eines guten Marketing-Mix. Mit Events können die Zielgruppen direkter und unmittelbarer erreicht werden, da sie emotional und persönlich angesprochen werden.

Eine erfolgreiche Veranstaltung bleibt lange im Gedächtnis der Kunden haften und ist die beste Grundlage für weitere Geschäftsbeziehungen.

Die Mitarbeiter sehen darin den Stellenwert, den sie für ein Unternehmen haben, und fühlen sich dadurch belohnt und anerkannt. Das hat zur Folge, dass die Mitarbeiter sich noch mehr mit der Firma identifizieren können und das Unternehmen dadurch auf motivierte Mitarbeiter zurückgreifen kann.

Welche war bislang die größte Veranstaltung unter Ihrer Federführung?

Das ist schwer zu sagen. Veranstaltungen kann man unterschiedlich messen, nach Budget, Veranstaltungstagen oder nach der Personenzahl. Wenn man von Letzterem ausgeht, dann das erste Weinfest, das der Karlsruher Verkehrsverbund anlässlich seines 15-jährigen Bestehens auf dem Marktplatz in Karlsruhe feierte. Rund 30.000 Besucher waren mit von der Partie. Aber wir organisieren auch Events ab zehn Personen aufwärts.

Roberto Blanco, Marlene Charell, DJ John Munich – die Liste Ihrer prominenten Künstler ist lang. Haben Sie einen Wunsch Kandidaten, den Sie gerne einmal buchen möchten?

Das wäre auf jeden Fall Hape Kerkeling.

Ihre Agentur existiert seit acht Jahren. Wird 2013 das zehnjährige Bestehen groß gefeiert?

Sokoll (lacht): Wir feiern in 1.000-Tage-Schritten, dann haben wir öfters Grund dazu. Die nächste Party wird also im kommenden Jahr steigen.

Geben Sie unseren Lesern doch einen Tipp, wie man mit wenig Aufwand Gäste zum Staunen bringt?

Mein Favorit zurzeit sind Mini-LEDs. Mit denen lässt sich eine schlichte weiße Tischdeko effektiv und für wenig Geld aufpeppen. Die eignen sich auch prima als Give-away. ■



Grundlage des Erfolgs: Sokolls Künstlerdatei umfasst etwa 800 Namen, zum Teil sind auch sehr bekannte VIPs darunter.