

INTERVIEW

How to get started as cultural entrepreneur?

ENCATC was introduced to Emanuele Buttici, a young Belgian entrepreneur to learn about his innovated idea that enables people to rent out their homes for a couple of hours and enables customers (corporate and private) to find unique places to host their event. We learned what it's like to run new a business like the OneHouseStand and what is the most difficult challenge to getting started.



Photo credit left: gentlemanchemistry.com/



ENCATC: What is *OneHouseStand* and where did you get the idea?

Emanuele Buttici: OneHouseStand is a platform for individuals and businesses to create their events from A to Z online (space, menus, drinks and entertainment), all in just a few clicks. OneHouseStand offers exclusively private homes, normally inaccessible to the public. Therefore, any individual can offer his or her house on OneHouseStand to obtain additional income.

The idea came from several findings. Organising an event can be a real obstacle course: choosing the perfect space, catering, entertainment (wine tasting, DJ, musicians, etc.). There's also the need to have access to all this information at competitive and transparent prices. Moreover, we realized that the most successful events are often those spent in the warm atmosphere of a home or with friends.

ENCATC: *Qu'est-ce que OneHouseStand et d'où vient cette idée ?*

Emanuele Buttici: *OneHouseStand est une plateforme permettant aux particuliers et aux entreprises de créer leurs événements de A à Z en ligne (espace, menus, boissons et animations), en quelques clics. OneHouseStand propose exclusivement des maisons de particuliers, normalement inaccessibles au public. Dès lors, tout particulier peut proposer sa maison sur OneHouseStand afin d'obtenir des revenus complémentaires.*

L'idée est née de plusieurs constats. Organiser un événement est un véritable parcours du combattant : choisir l'espace idéal, un traiteur, des animations (dégustation de vin, dj, musiciens etc), le tout à un prix concurrentiel et transparent. De plus, nous nous sommes rendus compte que les événements les plus réussis sont souvent ceux passés dans le cadre chaleureux d'une maison, chez soi ou chez des amis.

ENCATC: What impact or influence can *OneHouseStand* have on the cultural sector and in particular heritage?

Emanuele Buttici: In our portfolio of properties we also have listed houses, such as Autrique House Victor Horta or the house of the famous painter Marcel Hastir. This allows, in part, to value Brussels' great architectural heritage which often lacks visibility, especially on the web.

ENCATC: Quel est l'impact ou l'influence OneHouseStand peut avoir sur le secteur culturel et le patrimoine en particulier?

Emanuele Buttici: Dans notre portefeuille de biens nous disposons aussi de maisons classées, comme par exemple la maison Autrique de Victor Horta ou encore la maison du célèbre peintre Marcel Hastir. Ceci permet, en partie, de valoriser le grand patrimoine architectural Bruxellois qui manque souvent de visibilité, surtout sur le web.

ENCATC: What is your educational and professional background?

Emanuele Buttici: We are two founders. I graduated in Business Engineering at the Solvay Brussels School of Economics and Management (ULB). Before embarking on this adventure, I worked in consulting, and BI and Strategy. My co-founder, Maurizio Chicco has a degree in Economics from Bocconi (Milan). A year before we started One House Stand, he was working for a startup in the FinTech Asset Management.

ENCATC: Quel est votre parcours académique et professionnel?

Emanuele Buttici: Nous sommes deux fondateurs. Je suis diplômé en Ingénieur de Gestion à la Solvay Brussels School of Economics and Management (ULB). J'ai travaillé en conseil, BI et Stratégie, avant de se lancer dans cette aventure. Mon co-fondateur, Maurizio Chicco a son diplôme en Economie à la Bocconi (Milan). Maurizio a travaillé pour une startup fintech en asset management pendant un an avant de se lancer dans cette aventure.

ENCATC: What skills do you have that you think have been particularly useful for you to successfully launch *OneHouseStand* and carry it forward ?

Emanuele Buttici: There is no real skill type to have, no academic or professional experience can really teach a person how to run a business. Everything is learned along the way.

However, several personal attributes necessary to engage in entrepreneurship, helped us:

- A self-taught approach. Indeed, in an initial phase, financial resources are often lacking, it is impossible to outsource tasks. Therefore, we have acquired a host of new skills to develop our business, starting from the web (SEO, programming, ...) marketing (growth hacking, content marketing, ...). The acquisition of these skills is a great asset, both personally and in the subsequent phases of development of the company, such as for recruiting new teammates.
- To have nerves of steel. In the launch phase stress becomes a daily constant. It is imperative to manage it so as not to lose sight of the company's priorities.
- Energy Overflow. We no longer count the sleepless nights in our offices.

ENCATC: Quelles compétences possédez-vous qui sont particulièrement utiles pour lancer avec succès OneHouseStand et porter ce projet ?

Emanuele Buttici: Il n'y a pas vraiment de compétence type à avoir, aucune expérience académique ou professionnelle ne peut véritablement apprendre à un individu comment lancer son entreprise. Le tout s'apprend en cours de route.

Toutefois, plusieurs attributs personnels, indispensables afin de se lancer dans l'entrepreneuriat, nous ont aidé :

- Une démarche autodidacte. En effet, dans une phase de lancement, les ressources financières sont souvent absentes, il est donc impossible de sous-traiter des tâches. Dès lors nous avons dû acquérir une panoplie de nouvelles compétences afin de faire évoluer notre entreprise, en partant du web (SEO, programmation,...) au marketing (growth hacking, content marketing,...). L'acquisition de ces compétences est un véritable atout, tant au niveau personnel que dans les phases

ultérieures du développement de l'entreprise, comme par exemple pour le recrutement de nouveaux coéquipiers.

- *Avoir des nerfs d'acier. Dans une phase de lancement le stress devient une constante quotidienne. Il est impératif de le gérer afin de ne pas perdre de vue les priorités de l'entreprise.*
- *Déborder d'énergie. Nous ne comptons plus les nuits blanches passées dans nos bureaux.*

ENCATC: What had you wished you had known before you started your business?

Emanuele Butticié: The sector in which we operate is an area that lacks a lot of transparency and/or some players are unresponsive to technological innovations. Time is a very precious thing and we should avoid wasting it (unfruitful appointments, even unnecessary).

Qu'auriez-vous voulu savoir avant de lancer votre entreprise ?

Emanuele Butticié: Le secteur dans lequel nous évoluons est un secteur qui manque énormément de transparence et où certains acteurs sont peu réactifs aux innovations technologiques. Le temps est une chose très précieuse et nous aurions pu éviter d'en perdre (rendez-vous peu fructueux, voir inutiles).

ENCATC: How did you go about getting startup funds and how did you use them?

Emanuele Butticié: We have, for the time, sought no funding. In the launch phase of our marketplace, the

biggest cost would have been generated by the web platform development, a cost we could eliminate by learning to program in the summer of 2015.

ENCATC: Comment avez-vous obtenu des fonds de départ et comment les utilisez-vous ?

Emanuele Butticié: Nous n'avons, pour le moment, recherché aucun financement. Dans la phase de lancement de notre marketplace, le plus grand coût aurait été engendré par le développement web de la plateforme, coût que nous avons pu éliminer en apprenant à programmer, l'été 2015.

ENCATC What was the most difficult challenge to starting your own business and how did you overcome it?

Emanuele Butticié: A key factor that differentiates OneHouseStand from traditional event agencies, apart from the unique places we propose, is our transparency. To achieve this transparency we had to consult each of our partners to guide our direction to obtain standardized high-end offers with transparent prices. This proved more complicated than expected and we have noticed a lot of friction to what we're trying to accomplish.

ENCATC: Quel a été le défi le plus difficile pour démarrer votre propre entreprise et comment l'avez-vous surmonté ?

Emanuele Butticié: Un facteur clé qui différencie OneHouseStand des agences événementielles traditionnelles, hormis les endroits uniques que nous proposons, est notre transparence. Afin d'obtenir cette transparence nous avons dû consulter chacun



How does OneHouseStand work?

1st Step	2nd Step	3rd Step	4th Step
Find unique houses, lofts, mansions or unusual rooms and make virtual visits 360°	Select and hire the perfect location for your event: product launch, anniversary, team building, shooting, pop-up store, wedding and more.	Choose: bar, catering, DJ, animations and more	Welcome your guests with confidence and enjoy your event!



Learn more and read the description of *OneHouseStand* in French: www.onehousestand.com

de nos partenaires pour les guider dans notre direction afin d'obtenir des offres standardisés, de haute gamme, avec des prix transparents. Cela s'est avéré plus compliqué qu'on ne le pensait et nous avons pu remarquer beaucoup de friction envers ce que nous essayons d'accomplir.

ENCATC: What advice would you give to others looking to start their own business?

Emanuele Butticié: The undertaking is a real emotional rollercoaster. We must have nerves of steel, excellent methodology, and a lot of energy.

ENCATC: Quels conseils donneriez-vous donner à d'autres qui cherchent à lancer leur propre entreprise?

Emanuele Butticié: Entreprendre est une véritable montagne russe émotionnelle. Il faut donc avoir des nerfs d'acier, une excellente méthodologie et beaucoup d'énergie.

ENCATC: What keeps you motivated and going ?

Emanuele Butticié: The satisfaction of our customers and owners listing their homes on OneHouseStand, providing a service that is needed, appreciated and used is extremely rewarding

ENCATC: Qu' est qu'il vous garde motive et vous permet d'aller de l'avant ?

Emanuele Butticié: La satisfaction de nos clients et des propriétaires listant leurs maisons sur OneHouseStand. Proposer un service qui est nécessaire, apprécié et utilisé est extrêmement gratifiant.

