



„Heute VIP ist morgen Standard“
Christoph Bernard, PartyRent

Herr Bernard, Sie betreiben den Hamburger PartyRent-Standort und sind ein so genannter Nonfood-Caterer. Erklären Sie uns Ihr Geschäft.

Unsere Kunden sind im Allgemeinen keine Privatleute, sondern Catering-Unternehmen. Sie buchen uns, weil wir in unserem neuen, erst Ende August eröffneten Logistikzentrum in Reinbek tausende verschiedenste Hardware-Artikel lagern. Wir sorgen für die gesamte Tischkultur, also Geschirr und Besteck, liefern aber auch die Möblierung von Tischen und Stühlen bis zum Bodenbelag. Dazu natürlich die Küchentechnik sowie die gesamte Infrastruktur vom Zelt bis zu den sanitären Anlagen.

Liegen wir richtig, wenn wir auch im Hardware- bzw. Nonfood-Bereich eine Entwicklung analog zur kulinarischen unterstellen? Da besteht sicher eine Wechselwirkung. Moderne Speisen wollen auch modern angerichtet und präsentiert werden. Deshalb sind Produktinnovationen unser tägliches Geschäft, so nutzen wir zum Beispiel neueste LED-Beleuchtungen. Wir haben u.a. Porzellan von Stefanie Hering, Besteck von Robbe & Berking und Gläser von Schott Zwiesel im Angebot. Eben erst haben wir 40.000 Teile von Rosenthal für den Hamburger Markt gekauft, Bone China aus der Serie „Jade“.

Das scheint uns ziemlich zeitlos design zu sein. Eignet sich das denn für die jüngsten Trends im Häppchenbau?

Es gibt einen Trend zum klassischen runden Teller, das ist wahr. Wir haben durchaus ein Faible für zeitloses funktionales Design, das wir auch in mehreren Jahren noch nutzen können. Parallel dazu verfolgen wir jedoch unsere Konzepte zum Modern Dining und für das anspruchsvolle Flying Buffet.

Und das mieten Ihre Kunden, die Catering-Betriebe?

Oh ja, und sie werden immer anspruchsvoller, was die Vielfalt angeht. Wir arbeiten heute mit acht verschiedenen Porzellanserien und zwei Porzellankonzepten. Dabei setzen wir auf einen hohen Standardisierungsgrad sowohl in der Tiefe als auch in der Breite. Beispiel: Mit unterschiedlichen Stuhlvarianten und diversen Hussen können wir völlig unterschiedliche Bedarfsituationen durch-

spielen. Der Kunde, der früher auf einer Firmenfeier den Schinkenbraten probierte, wollte den auch für seinen eigenen Fünfzigsten. Und heute muss es ein Flying Dinner sein, mit Fingerfood und dem richtigen Designergeschirr.

Wobei auch Ihre eigene Entwicklung rasant ist.

Kann man wohl sagen. Wir fingen 2005 in Hamburg mit drei Leuten an, heute sind wir 33. Unser neues Logistikzentrum hat 3.000

„Eben erst haben wir 40.000 Teile von Rosenthal für den Hamburger Markt gekauft. Wir lieben zeitloses Design.“

spielen. Und die Entwicklung wird immer schneller: Was heute VIP ist, wird zum Standard von morgen.

Das gilt auch für die Endverbraucher, also die Kunden Ihrer Kunden.

Richtig. Denn auch die Live-Kommunikationsaktivitäten übertragen sich in den Privat-

Quadratmeter Nutzfläche, wir sprechen von Vierfach-Hochregallagern. Unsere schnelle Entwicklung hat aber auch damit zu tun, dass wir sowohl Partner des Partyservice sind, der mal eben 1.000 Standardteller braucht, als auch der richtige Ansprechpartner für Ausstattungskonzepte.



Bambi-Verleihung beim König der Löwen: eingedeckt hat PartyRent