

VERANSTALTUNGS-EQUIPMENT

Party auf Pump

Die Vermiet-Branche hat mehr zu bieten als Teller, Gläser & Besteck. Sie sorgt für Ambiente und perfekte Logistik – auch für kleinere Kunden



FOTO: PARTY RENT

AUF EINEN BLICK

Argumente pro Non-Food-Caterer

- Riesige Auswahl und breites Sortiment
- Regelmäßig neue Markenprodukte
- Zuverlässige Belieferung
- Übernahme von Planungs- und Logistikaufgaben
- Beratung (z.B. CAD-Planung am PC)
- Professionelle Reinigung und Pflege des Equipments
- Einfache Ordersysteme (Excel, Web-Shop)

Nur wenige Branchen haben sich in den letzten zehn Jahren derart professionalisiert wie die der Non-Food-Caterer. Was Anfang der 1990er Jahre mit dem Vermieten von Tellern, Gläsern oder Bestecken begann, hat sich zu einer der vitalsten, innovativsten und am schnellsten wachsenden Branchen im Hospitality-Markt gemausert. Ein Blick auf die Homepages von Unternehmen wie Party Rent, ProfiMiet, Boels oder Alles klar! verdeutlicht die Leistungsfähigkeit dieser Servicepartner, die weltweit unterwegs sind und Events jeder Größenordnung von der Fußball-WM in Südafrika über Produktpräsentationen auf einem Gletscher in Island bis hin zu den Olympischen Spielen ausstatten – und zwar von Teppichböden über Bars, Lounges, Büfets und Frontcooking-Stationen bis hin zu mit edler Tableware eingedeckten Tischen, Leuchten, Klimaanlage, Zelt-Locations und luxuriösen Toilettenanlagen. Folgerichtig nennen sich die Top-Player jetzt nicht mehr „Vermieter“ oder „Verleiher“, sondern Non-Food-Caterer.

Obwohl die Web-Seiten der Unternehmen meist Fotos von aufwändig gestylten Events von Top-Caterern wie z.B. Käfer,

Kofler oder LPS zeigen, bedeutet dies mitnichten, dass Kleinunternehmen und Mittelständler für die Branche uninteressant geworden sind. Das Gegenteil ist der Fall: „Kleinere inhabergeführte Betriebe gehören selbstverständlich zu unserer Kernzielgruppe und bilden unser Fundament“, sagt André Steeger von Sales-

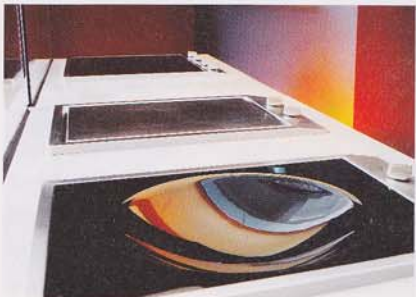
Team der Partyrent-Group in Bocholt. „Diese kleinen Betriebe organisieren neben ihrem Kerngeschäft eine Vielzahl von Veranstaltungen, für die sie Mietequipment benötigen.“ Auch Markus Götze, Prokurist bei ProfiMiet (Köln), betont, dass kleinere Betriebe schon seit den Anfangstagen des Unternehmens in Köln (1988) die geschäftliche Basis darstellen und fester Bestandteil des Tagesgeschäfts sind. „Der durchschnittliche Auftragswert liegt bei unter 1.000 Euro. Das zeigt, dass wir nicht nur die Großen beliefern, sondern auch kleinere Betriebe vom Landgasthof über das mittelständische Hotel bis zur Metzgerei, die ihre Veranstaltung mit unserem Equipment aufwerten wollen.“ So beliefert ProfiMiet Betriebe bereits ab 100 Euro Bestellwert von einem seiner zwölf Standorte aus. Party Rent nennt eine Summe von 350 Euro (jeweils plus

Transportpauschale). „Jeder Kunde kann ab einem Nettowert von 50 Euro seine Ware in einer unserer 18 Niederlassungen selber abholen“, sagt André Steeger, „dort sind für alle Fahrzeugtypen Rampen und Tore vorhanden.“

Normalerweise hat jeder im Catering-Geschäft engagierte Küchenchef bzw. Gastronom einen Basisstock an Tableware



ProfiMiet-Gründer Konstantin Brovot beim Qualitätscheck: gepflegtes Equipment vom Weinglas bis zur Frontcooking-Station



und Equipment auf Lager. Die Non-Food-Caterer werden ins Boot geholt, wenn ein Unternehmen seinen Kunden etwas Besonderes bieten möchte, zum Beispiel einen besonders aufwändig eingedeckten Tisch mit festlichem Porzellan, edlen Gläsern und Designer-Besteck, ein aufwändiges Büfett mit modernem Warmhalte-Equipment oder eine Frontcooking-Station (ab 250 Euro).

„Vor zehn Jahren haben wir Filterkaffeemaschinen ins Programm aufgenommen“, sagt Markus Götze, „heute erwarten die Kunden von uns professionelle Espressomaschinen für Latte & Co.“ Party Rent hat seit kurzem sogar die angesagte Nespresso Gemini im Programm. Kosten: 175 Euro.

Einen höheren Stellenwert gewonnen hat auch die Vermietung von Mobiliar – vom Stuhl bis zur Lounge –, Küchentechnik sowie Büfett- und Barmodule. „Es ist schon ein Vorteil, wenn der Kunde für einen Stammkunden die jährliche Weihnachtsfeier immer wieder in einer neuen Atmosphäre gestalten kann.“ Non-Food-Caterer arbeiten bei Tableware mit allen relevanten Premium-Anbietern zusammen, deren breite Sortimente ein Gastronom unmöglich vorrätig halten kann.

Ein weiteres Argument pro Non-Food-Caterer: Das Catering-Equipment wird im Top-Zustand bereitgestellt (z.B. perfekt in einer Besteckreinigungs- und Poliermaschine gespült) und nach der Veranstaltung abgeholt, ohne dass sich der Kunden ums Spülen kümmern muss. Professionelle Non-Food-Caterer stellen heute nicht nur die Hardware zur Verfügung, sondern übernehmen auch die Planung, Logistik, Pflege und das Updating der Produkte. Markus Götze: „Unsere Kunden können sich dann voll und ganz auf das konzentrieren, was wir nicht können – den kulinarischen Part.“ ● JÖRG-MICHAEL EHRLICH

winterhalter



2 1 3
winterhalter

Ein Dankeschön an unsere Kunden für die Wahl zur BestMarke 2011

Bestnoten in Sachen Spültechnik erhielt Winterhalter von seinen Kunden unter anderem in den Bereichen

- **Qualität**
- **Innovation**
- **Kundenservice**

Das Unternehmen wurde hierfür mit dem Titel BestMarke 2011 von der Allgemeinen Hotel- und Gastronomiezeitung ausgezeichnet. In allen Bewertungskategorien siegte Winterhalter mit großem Vorsprung. www.winterhalter.de

Besuchen Sie uns auf der Intergastra
Halle 1, Stand-Nr. 1H50.