





PARTY RENT GROUP

# Nur der Wandel ist beständig

Text: Bettina Schreiber

Kontinuität, Profitabilität und Wachstum sind Grundvoraussetzungen für unternehmerischen Erfolg. In schnell wandelnden Märkten mit sich verändernden Kundenbedürfnissen kommt es aber zunehmend darauf an, Trends zu antizipieren und sich flexibel auf neue Anforderungen einzustellen. Die Party Rent Group hat diese Philosophie zu ihrem Geschäftsmodell erhoben und sich so binnen zwei Jahrzehnten zu Europas führendem Nonfood-Caterer aufgebaut. ➔







„Das, was wir heute weitläufig als Eventbranche bezeichnen, steckte vor 20 Jahren noch in den Kinderschuhen“, erinnert sich Joris Bomers, der die Party Rent Group 1992 in Bocholt gründete. Wie die Mitbewerber verlegte sich Bomers zunächst auf die reine Vermietung von Catering- und Gastronomieartikeln. In der Folge nahmen die Kundenansprüche zu und die Branche Fahrt auf: „Diese Entwicklung ging auch an uns nicht spurlos vorbei, wir investierten schon früh in die Erweiterung unseres Produktportfolios“, erklärt Bomers im Rückblick.

Anfangs ging es darum, Strömungen und Entwicklungen einer noch jungen Szene abzubilden – „zunehmend setzten wir jedoch selbst Trends und merkten dabei schnell, dass der Markt uns folgt“. Beispielhaft dafür stehen die Transportsysteme, die Party Rent zu Jahrtausendbeginn konzipierte. Die Idee sei aus einem konkreten Bedarf heraus entstanden, sagt Bomers: „Wir stellten bei unserer Eventlogistik fest, dass das Handling unseres Equipments während Auf- und Abbauphasen sowie beim Transport mit Paletten zwar machbar, aber nicht optimal ist.“

### Innovationskraft verschafft Marktvorsprung

Und da es am Markt keine Alternativen gab, entwickelten Bomers und sein Team kurzerhand ihre eigenen Systeme. Für die Party Rent Group im doppelten Sinne wegweisend: Zum einen unterstützte das Unternehmen seine Kunden damit in ihrer täglichen Arbeit, zum anderen entwickelte es so ein weiteres Alleinstellungsmerkmal. Das profitablere Handling der Eventausstattung verschaffte schnell einen Marktvorsprung und ließ die Firma nachhaltig wachsen. Auch bei der Entwicklung des Produktportfolios zeigen sich die Event-Supplier hoch flexibel.

„Manchmal entdecken wir irgendwo auf der Welt ein nützliches Produkt, das ursprünglich gar nicht für den Einsatz im Event-Business gedacht ist“, illustriert Maurice Krabbenborg, bei der Party Rent Group unter anderem verantwortlich für Produkteinkauf und -entwicklung. Dann tüfteln er und sein Team so lange daran herum, bis es sich für die Nutzung als Mietmöbel eignet. „Ein Beispiel dafür sind unsere später vom Markt kopierten Leuchttische“, so Krabbenborg. Andere Produkte, etwa den Spuckschutz für Theken und Buffets, hat Party Rent selbst kreiert.

### Franchise-Partner sammeln regionale Impulse

Innovationskraft, Kreativität und Flexibilität ließen die Gruppe zu Europas führendem Nonfood-Caterer aufsteigen. ➔







Der Erfolg basiert nicht zuletzt auf ihrem 2001 zunächst organisatorisch und im Jahr darauf operativ gestarteten Franchise-System. Die selbstständigen Einzelunternehmer im Party-Rent-Leistungsverbund wirken wie Trend-Scouts. Vor Ort registrieren sie, da nah am Kunden, unmittelbar die Veränderungen für die Branche und melden sie direkt an die Zentrale. Dort werden sie im Verbund reflektiert.

„So finden regionale Anforderungen ihren Weg zu einem überregional verfügbaren Angebot“, erklärt Joris Bomers und ergänzt, „der Elan motivierter Existenzgründer wird mit dem Know-how praxiserprobter und markterfahrener Franchisegeber verbunden.“ Neben der beständigen Fortentwicklung der Produkte und Services lässt das die Gruppe wachsen. Auf Standorte in Dortmund und im Raum Köln/Düsseldorf folgten, getrieben vom Franchise-Konzept, weitere Dependancen in Berlin, Bremen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Kassel und Stuttgart.

Auch in europäischen Ländern wie Luxemburg, Frankreich, den Niederlanden, Skandinavien und Österreich dehnte sich die Gruppe in der Folge aus. „Wir wachsen stetig. Anfang 2013 werden wir den nächsten Standort in München eröffnen“, kündigte Bomers an. Größe ist für ihn dabei nur ein Aspekt, vor allem will er die ohnehin agile Eventbranche mit frischen Ideen, neuen Trends und wegweisendem Design auch in Zukunft vor sich her treiben.

### Über die Party Rent Group

1992 Gründung der Party Rent Bomers GmbH durch Geschäftsführer Joris Bomers; 2001 Gründung der Party Rent Franchise GmbH; Hauptsitz in Bocholt, Niederlassungen in Arnheim, Dortmund und Düsseldorf/Köln, Franchise-Standorte in Berlin, Bremen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Kassel, Stuttgart sowie in Frankreich, Luxemburg, Skandinavien und Österreich

Die Unternehmensgruppe vermietet Event-Equipment und Nonfood-Catering-Artikel für Veranstaltungen jeglicher Art und Größe. Tische, Stühle, Porzellan, Besteck, Glas, aber auch Küchen-Equipment, Zelte sowie Heiz- und Klimasysteme und vieles mehr.

Dienstleistungen im Rahmen der Eventvorbereitung und -durchführung: Betreuung der Kunden von der konzeptuellen Erstellung bis zur perfekten Umsetzung, eigene Visualisierungsabteilung erstellt 2D-Pläne, 3D-Rendering, Auf-/Abbauservice sowie Transport und Logistik, Reinigung, Pflege und Wartung der Produkte

