



Trends im Event-Catering

„Die Kreativität stärken“



Immer den neuesten Ausstattungstrends in der Event-Szene zu folgen, ist für Non-Food-Event-Caterer besonders wichtig. CMM sprach mit Michel Hofman von Party Rent über Vor- und Nachteile von Trends.

„Im Trend zu liegen, ist schon wichtig. Aber Attribute wie Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und Flexibilität spielen eine ebenso große Rolle“, sagt Michel Hofman, geschäftsführender Gesellschafter der Party Rent Group.

Herr Hoffman, wie wichtig sind Trends für den Caterer?

Enorm wichtig. Geschirr, Gläser oder Besteck helfen dem Caterer, seine Kreativität zu stärken. Schließlich isst das Auge mit. Aber auch trendige Möbel, Tischwäsche und Stuhlüberzüge helfen dem Caterer, sich von der Masse abzuheben.

Und wie wichtig sind Trends im Verleih?

Trends sind im Verleih-Geschäft eher ein Leidthema, weil sie einerseits vergänglich und andererseits oftmals mit hohen Investitionen verbunden sind. Allerdings sind sie ein „notwendiges Übel“ und haben somit einen relativ hohen Stellenwert in unserem Geschäft. Die Veranstaltungen, die wir ausstatten, leben von Emotionen. Diese löst man durch Reizungen der Sinneswahrnehmung aus. Das heißt in unserem Fall vor allem durch visuelle Wahrnehmung.

Also steht und fällt in Ihrem Geschäft alles mit den Trends?

Unser Geschäft setzt sich aus vielen kleinen Einzelfaktoren zusammen. Im Trend zu liegen, ist schon wichtig. Aber Attribute wie Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und Flexibilität spielen eine ebenso große Rolle.

Wie erkennen Sie Trends?

Nun, wir beobachten ständig den Markt, besuchen Messen im In- und Ausland. Wir sprechen auch mit vielen unserer Kunden und laden gelegentlich zum Kunden-Event ein, wie zum Beispiel vor der Einführung des Hotwave-Geschirrs von Villeroy & Boch.



Party Rent stattet Veranstaltungen wie den Landesmedienball, die Bambi-Verleihung, den 90. Geburtstag von Krupp-Manager Berthold Beitz oder den Ball des Sports aus. Hier im Bild die Ausstattung für einen Siemens-Event.

Sie sagen selber, Trends sind vergänglich. Wie begegnen Sie diesem Problem?

Lässt die Nachfrage irgendwann gänzlich nach, wird das Produkt aus dem Sortiment genommen und verkauft.

Gibt es weitere Probleme mit Trends im Verleih?

Hoffmann: Für viele Trend-Produkte ist der Transport ein Problem, da die Formgebung oftmals außergewöhnlich ist. Allerdings setzen wir hier mit unseren Transportsystemen an und können artgerechtes Handling von Produkten – wie unseren Designer-Stuhl „Michel Angelo“ – gewährleisten.

Was waren die Trend-Highlights des vergangenen Jahres im Verleihgeschäft?

Hoffmann: Neben dem bereits erwähnten Porzellan, das in unserem Hause unter dem Namen „Lifestyle“ läuft, war die Einführung der Marke Schott-Zwiesel ein absoluter Erfolg. Wir haben hier zwei Linien eingeführt, Diva und Tossa. Dieses Kristallglas besticht nicht nur durch sein außergewöhnlich elegantes Design, sondern ist zudem durch seine äußerst gute Verarbeitung auch noch sehr bruchsicher. Des Weiteren waren unsere Stehtisch-Überzüge in Creme, Blau, Bordeauxrot und Weiß ein Renner. Diese in feuerfester B1-Qualität gefertigten Hussen sind prima zu kombinieren mit der farbigen Tischwäsche, die wir im vergangenen Jahr eingeführt haben. Im Bereich Möbel waren die Holzstühle weit vorn. Der Teakholz-Klappstuhl „Athen“ und unser neuer Holzstuhl „Milano“ mit verschiedenen Sitzpolsterungen lagen bei den Veranstaltern voll im Trend. Passend hierzu ließen sich die neuen Riesenkerzenleuchter im Holzdekor gut kombinieren.

Welche Trends erwarten uns 2004?

Da will ich eigentlich noch nicht allzuviel verraten. Schauen Sie regelmäßig bei www.partyrent.com herein, dann entgeht Ihnen nichts. Vielleicht so viel: Im Bereich Front-Cooking kommen wir mit neuen Highlights. Außerdem nehmen wir neue Etagères in unser Programm auf. Im Bereich Bestuhlung wird sich wieder etwas tun. Und auch unser Möbel- und Ausstattungsprogramm wird mit trendigen Lounge-Möbeln erweitert. Schließlich gibt es auch Neues in Sachen Deko.

► Ralf Lang