

Duits, Nederlands en Grols wisselen elkaar af zonder dat iemand zich er over verbaast. Bij Party Rent in Bocholt is iedereen daar al lang aan gewend. De sfeer in de reusachtige hallen met duizenden verhuurspullen is net als op kantoor ongedwongen. Party Rent is dan ook een Duits bedrijf met twee Grollenaren als directie: Joris Bomers en Michel Hoffman.



Michel Hoffman en Joris Bomers (rechts) in de Lagerhalle in Bocholt

### Hoffman is SV Grol

Michel Hoffman mag dan samen met Joris Bomers leiding geven aan een bedrijf als Party Rent, in Groenlo en omstreken is hij toch vooral bekend als de voetballer van Grol. Hij heeft ooit een uitstapje gemaakt naar WVC en zijn naam is meermalen genoemd voor een transfer naar De Graafschap, maar Hoffman is vooral Grol. Hij zet na dit seizoen een punt achter negentien jaar in het eerste elftal. De bijna 38-jarige voetballer stopt helemaal met voetbal vanwege tijdgebrek. Hij wil meer aandacht geven aan zijn kinderen. Dat is ook zonder voetbal al moeilijk gezien zijn drukke baan. 'Voetbal is voor mij meer dan het spelletje. Het is ook met je ploeggenoten nakaarten en ouwehoeren in de kantine. Dat zal ik het meeste missen, maar het valt niet meer te combineren'.



Michel Hoffman (rechts) is in Groenlo vooral bekend als voetballer van SV Grol.

en ook voor de Nederlandse markt zoekt men naar een geschikte partner. 'Ons merk staat in Duitsland heel goed bekend. Daar kunnen ook andere ondernemers van profiteren. Als je geheel op eigen kracht een volledige dekking van Duitsland wilt bereiken kost het je vele jaren, misschien wel vijftien jaar of meer', meent Hans Schriever, marketingman van Party Rent. Hij is Duitser, kwam als kind veelvuldig op camping Marveld in Groenlo, spreekt Nederlands en Grols en verrichtte in de eerste jaren van Party Rent al vertaalwerk en andere klussen voor het bedrijf. Sinds 2001 is hij er in dienst. 'Alles in eigen hand willen houden is voor een vrij arbeidsintensief bedrijf moeilijk te managen. Het is dan ook de vraag of je dit wel moet willen'. Ook de financiën beperken de groei mogelijkheden. 'We hebben goed verdiend in de afgelopen jaren. Nee, kom maar kijken hoe ik woon, dat geld hebben we niet in riante villa's gestopt. Het is in het bedrijf gestopt om te kunnen groeien'. Uitbreiding van de activiteiten naar de food-sector wil Party Rent niet. 'We leveren alles voor feesten en evenementen met uitzondering van de drank en het eten. De catering doen we bewust niet, daar zijn andere bedrijven voor. We zijn en blijven een puur non food cateringbedrijf', aldus Hoffman. Het betekent wel dat gasten op feesten en evenementen eigenlijk niet merken dat de basis voor een succesvol feest is gelegd door Party Rent. De koks en kelniers krijgen de complimenten van de gasten. Party Rent blijft grotendeels achter de schermen en heeft vrijwel uitsluitend contact met de organisatoren: de cateraars, de organisatiebureaus, de beslissers in grote bedrijven. Tevreden organisatoren zijn de p.r. van het verhuurbedrijf. Hoffman hamert dan ook keer op keer op de kwaliteit, betrouwbaarheid en de service van Party Rent. Hygiëne gaat voor alles. Alles wat terugkomt van een feest wordt grondig gereinigd en vervolgens grotendeels in plastic verpakt in de hallen opgeslagen. Kant-en-klaar voor de volgende huurder. Dat geldt voor de hoezen van stoelen, voor de keukenuitrusting, voor het servies. Bestek gaat niet alleen in de afwasmachine, maar wordt vervolgens ook in de pouleermachine verwerkt en indien nodig met de hand nagepouleerd. In pakketten van tien of vijftientwintig stuks wordt het in plastic verpakt. 'Er zijn anderen die dat overdrijven vinden, maar zo doen wij dat. De klant betaalt en heeft recht op kwaliteit. We controleren alle producten voor ze de deur uitgaan. We zijn een dienstverlenend bedrijf, wij moeten de mensen werk uit handen nemen. Het kan niet zijn dat de klant eerst nog alles moet reinigen.' Die properheid heeft zeker in de beginjaren klanten in Duitsland op een plezierige manier verrast. Party Rent kende geen gladde vertegenwoordigers in keurig pak met stropdas. Directeuren en personeel gaan niet alleen informeel met elkaar om, ook richting klanten. Het Duits is niet perfect ('Ik ben de Rudi Carrell onder de verhuurders', lacht Hoffman) maar wat ze leveren is wel tot in detail verzorgd. 'Dat geldt voor een groot evenement als de Champions League-finale morgen maar ook voor het verjaardagsfeestje van overmorgen'.

Tekst Toon Kolkman Foto's Charel van Tendeloo

Medewerkers van Party Rent hebben de afgelopen weken veel energie en tijd gestoken in de finale van de Champions League, morgen 26 mei, in Gelsenkirchen. Een belangrijk deel van de VIP's en andere genodigden van sponsors voor deze voetbalfinale wordt ontvangen met materiaal van Party Rent, zit op stoelen van Party Rent, eet van borden van Party Rent, drinkt uit glazen van Party Rent. Het Bocholtse verhuurbedrijf met nevenvestigingen in Dortmund, Düsseldorf-Keulen, Hamburg, Arnhem en Luxemburg zorgt bij het stadion van Schalke '04 voor inrichting en aankleding van een locatie voor een op-en-top verzorgd voetbalfeest. De toch wel eervolle opdracht is er een van de vele van

het deze meimaand twaalf jaar bestaande bedrijf. Het 'Ball des Sports 2004' in Frankfurt met 2200 gasten, het filmgala in Hamburg met uitreiking van de Bambi's, de viering van de 90e verjaardag van ThyssenKrupp-legende Berthold Beitz in een aan zijn villa gebouwde partytent in Essen, de VIP-loge bij de eerste Formule 1-wedstrijd in Bahrein voor onder meer de koninklijke familie. De rij van bijzondere festiviteiten waarbij de Party Rent Group voor de 'hardware' zorgt is lang. 'Het lijkt af en toe wel een droom', blikt Michel Hoffman terug naar de eerste stappen op het ondernemerspad samen met zijn jeugdvriend Joris Bomers. Ze filosofeerden tijdens het opbouwen en afbreken van de grote carnavalswagens in 1992 over een eigen bedrijf in de evenementensector. Diverse opties passeerden de revue tot Jan Analbers van de Grolsch hen tijdens het 'kop koffie en katerontbijt' zoals Hoffman het noemt, partyverhuur adviseerde. En dan niet in Nederland, waar de markt al redelijk verzadigd was, maar in Duitsland waar ze dit nog

nauwelijks kenden. Een bescheiden marktonderzoek wees uit dat er in Duitsland best behoefte was aan de huur van stoelen en tafels voor feesten. En dus begon het toen 25-jarige tweetal met jeugdige overmoed hun bedrijf. In Bocholt werd op het industrieterrein een hal met een kantoorje gehuurd - 'we wilden wel een beetje in de buurt van Groenlo blijven' - en er werd een foldertje verspreid. Hun eerste klant was bar De Lange Gang in Groenlo. Hun eerste Duitse klant was een café-restaurant in Bocholt. Joris Bomers herinnert zich die klant nog heel goed. Tweehonderd stoelen huurde de man. Het jonge bedrijf voelde zich uitverkoren. Joris hoorde bij het afleveren van de stoelen pas, dat die naar de tweede verdieping moesten. Hij liet zich niet kennen en in zijn eentje bracht hij trap-op-trap-af de tweehonderd stoelen naar boven. 'Een goede les. In de volgende verhuurovereenkomsten hebben we dit soort verrassingen wel uitgesloten'. Party Rent begon met drie Grollenaren: Joris, Michel en hun eerste werknemer Maurice Krabbenborg. ('We zijn

alle drie tweelingen uit 1966, dat klikt blijkbaar') Het begin was moeizaam. 'We gingen hier letterlijk de boer op. Duitsers wilden wel spullen huren, maar waren niet gewend er voor te betalen. In die tijd zorgden veel bedrijven nog voor gratis stoelen en tafels', kijkt Hoffman terug. 'We wisten eigenlijk nergens van'. Ze leverden zelf in een vrachtwagen de spullen, haalden ze weer op en zorgden dat tafels, stoelen, borden, bestek en glazen weer brandschoon klaar stonden voor de volgende klant. Onderscheid tussen een grote en kleine klant ('Ik wil een paar partytafels, meer niet') kenden ze niet. Kleine klanten van vandaag kunnen morgen immers grote klanten worden. Hun eigen 'non food-cateringbedrijf' is daarvan het voorbeeld. Goed plannen, afspraken stipt nakomen, een breed en diep assortiment bieden en kwaliteit leveren, een goede bedrijfseconomische calculatie, goede bindingen met de leveranciers en een correcte betalingsmoraal. Dat was en is de filosofie van Party Rent. Het bedrijf heeft nu zeventig

man in vaste dienst en dertig parttimers en oproepkrachten, voor een deel Grollenaren. Het beschikt in Bocholt en Dortmund (sinds 1998) over 'Lagerhallen' met een opslagcapaciteit van samen tachtigduizend kubieke meter. In Langenfeld (tussen Keulen en Düsseldorf) is een nieuwe nevenvestiging met een grote verhuurhal in aanbouw. Party Rent is vorig jaar met 25 procent gegroeid. De jaaromzet van de groep is nu rond de tien miljoen euro. 'De grote evenementen trekken de aandacht, maar het overgrote deel van de verhuuropdrachten zijn de kleinere en middelgrote feesten'. Om de komende jaren sneller te kunnen groeien en heel Duitsland te kunnen bedienen heeft Party Rent gekozen voor de franchise-formule. In Duitsland zijn in totaal elf vestigingen gepland, waarvan twee franchisers al zijn gestart. Een derde franchiser staat in de startblokken. Juist vorige week is met Standort Hannover een akkoord bereikt. Met Berlijn en Stuttgart zijn gesprekken met kandidaten in een afrondende fase.



### Een opdracht in Bahrein

De eerste Formule 1-race in Bahrein in april is niet alleen een primeur voor een land in het Midden-Oosten. Het circuit dat in de woestijn van het Arabische land is verzezen moet aangekleed worden om koninklijke familie en de VIP's te kunnen ontvangen. En daarvoor heeft Party Rent de opdracht gekregen samen met een grote cateraar uit Oostenrijk. Het is de eerste keer dat het Bocholtse non food-cateringbedrijf een klant op zo grote afstand heeft. Voor dertig ton aan materiaal is ingevlogen waaronder 15.000 glazen, 28.000 stuks Villeroy & Boch porselein, 30.000 stuks bestek, vele warmhoud-toestellen en uitgebreide keukenapparatuur. Het transport is een huzarenstukje: met drie vrachtwagens vol naar Schiphol, vandaar naar het vliegveld bij hoofdstad Manama aan de Golf van Perzië en vandaar naar het Formule 1-circuit. Hans Schriever was er twee weken bij, de beide directeuren van Party Rent bleven in Duitsland/Groenlo. Twee dagen na de races zijn bijna alle 75.000 stuks uitgeleende spullen weer terug in Bocholt, 98 procent van het uitgeleende. 'Dat is normaal', meent Schriever, 'op elk feest gaan wel een paar glazen stuk'. Vijf dagen later liggen alle spullen schoongemaakt, gepoetst en wel weer in de opslaghallen. Klaar voor gebruik. Bahrein is dus de eerste stap naar meer intercontinentale activiteiten? Michel Hoffman is voorzichtig. 'Het personeel moet je hier wel op aanpassen.'

