



# Begeisterung ist der Antrieb

Der direkten Wirtschaftskommunikation und dem Live-Marketing gewährleisteten innovative Dienstleistungen einen Mehrwert

Live-Kommunikation gehört zu den Gewinnern im Kommunikations-Mix. Das belegt die Studie Event-Klima 2012 von TNS Infratest – schon zum vierten Mal vom FME in Auftrag gegeben. Nach dieser Studie steigen im Fünfjahreszeitraum von 2010 bis 2014 die Ausgaben für Eventmarketing um bis zu 25 %. Nicht zuletzt diese positive Entwicklung ist Anlass für Trendsetter im Dienstleistungssegment der Eventbranche, die kreativen Ideen der Veranstaltungsplaner mit innovativen Neuerungen zu unterstützen.

In der Orientierungsphase der Veranstaltungsplanung spielen die Location und das Konzept eine zentrale Rolle. Den verbindenden Faktor zwischen beiden Elementen stellt dabei die Event-Ausstattung dar – sie macht aus einer Veranstaltungshalle eine Eventlocation, die dem Konzept des Veranstalters einen nachhaltigen Rahmen gibt. Im Segment der Event-Ausstatter gibt es landauf und landab zahlreiche Anbieter; einer der Trendsetter und Innovationsmotoren dieses Branchensegments ist zweifelsohne die Party Rent Group. Seit der Unternehmensgründung vor genau 20 Jahren arbeitet man dort kontinuierlich an der Weiterentwicklung der Produktpalette und lässt dabei auch die zur Umsetzung der Leistungen erforderlichen Services nicht unberücksichtigt.

## Mehrwert in der Veranstaltungsplanung generieren

Ein Beleg für diesen Innovationsgeist ist die neue Quickorder-Funktion, die Party Rent in seinen Onlineshop integriert hat. Mit dieser Funktion möchte man vor allem den Bestandskunden des Unternehmens den Bestellvorgang erleichtern. Dazu wurden die Produkte der regulären Onlineshops in eine übersichtliche Listenform übertragen, die dem Stammkunden des Hauses alle relevanten Informationen – übersichtlich gegliedert – liefert. Über eine Mouse-Over-Funktion kann sogar das entsprechende Produktfoto dazu angezeigt werden.

„Mit der Quickorder-Funktion gestalten wir den Arbeitsprozess unserer Kunden effizienter“, sagt Vertriebsleiter und Prokurist Martin Stemerding. „Denn sind wir mal ehrlich – nicht die Zusammenstellung von Event-Equipment, sondern die strategische Planung und Umsetzung kreativer Event-Konzepte gehören zu den Hauptaufgaben vieler unserer Kunden. Unser Anliegen ist es, unsere Kunden dabei so effizient wie möglich zu unterstützen. Daher haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, mit unseren Produkten und Services Mehrwert in der Veranstaltungsplanung zu generieren. Die Dynamik in unserem Onlineshop macht einen Teil dieses Mehrwertes aus – hier sind unsere Kunden immer up to date und verfügen neben neusten Produkten auch über inspirierende Projekt-Fallbeispiele, in denen Produkte wie die neuen Palisander-Möbel, die Zinso-Serie, der transparente Stuhl ‚Nancy‘ oder etwa der Tisch ‚Eleganz‘ zum Einsatz kommen.“

Mehrwert generieren die Eventlogistiker, die mit ihren Standorten europaweit immer nah am Kunden sind, nicht zuletzt auch mit innovativen Produkthighlights. Den Claim „we create atmosphere“ dürfen Veranstaltungsplaner dabei ruhig wörtlich nehmen. „Es geht uns nicht darum, Möbel zu vermieten. Uns geht es vorrangig darum, Projekte konzeptionell auszustatten. Live-Marketing lebt von Begeisterung. Und eben diese Begeisterung ist unser Antrieb. Dabei profitieren wir natürlich auch von der Begeisterung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, sagt Martin Stemerding. „Eventbusiness ist Peoples Business und die Begeisterung für unsere doch sehr facettenreiche Branche gehört zu den Grundvoraussetzungen im Team der Party Rent Group.“

[ Kontakt > [www.partyrent.com](http://www.partyrent.com) ]