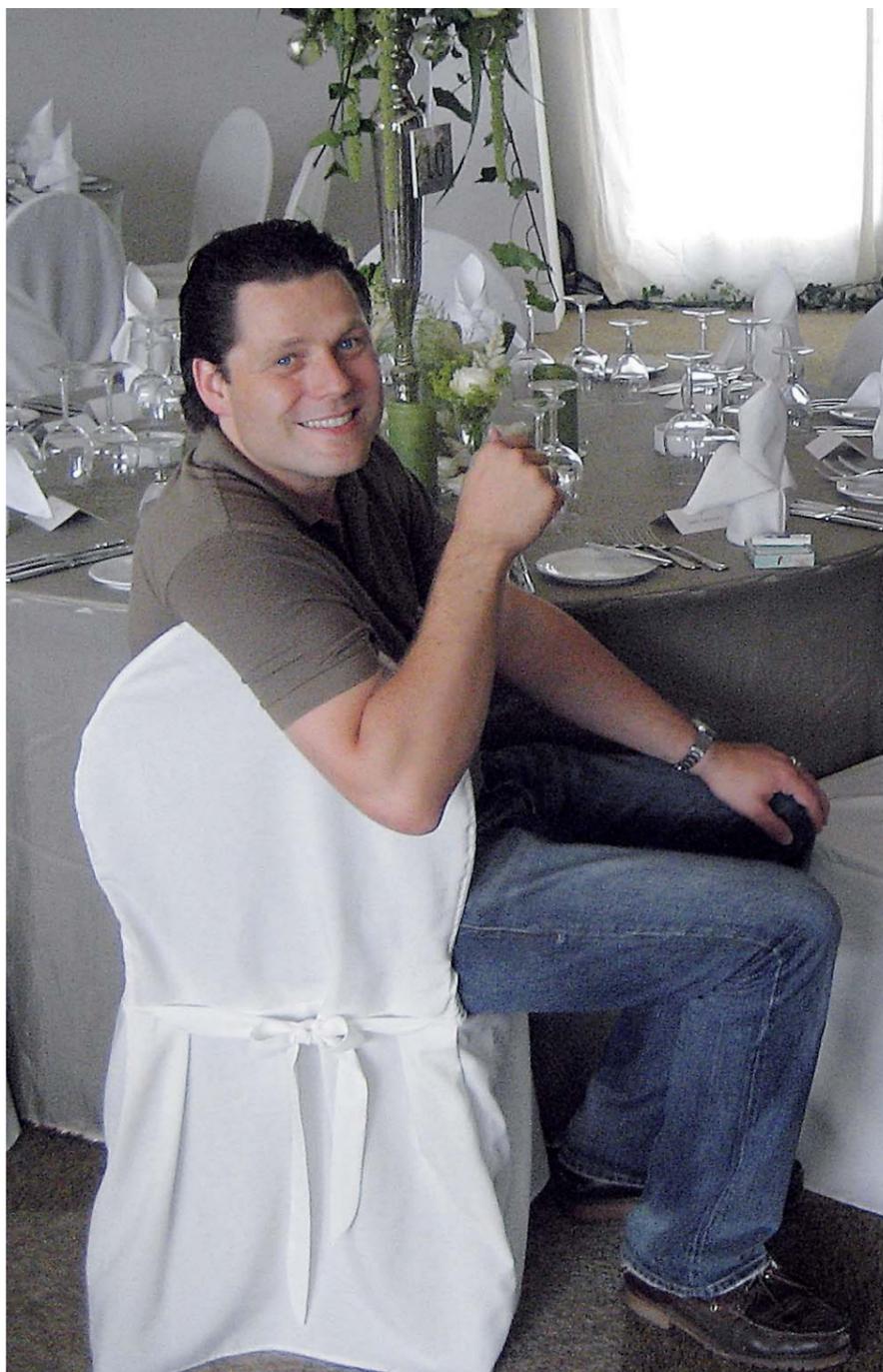


# „Wir haben Erfahrung – und die ist unbezahlbar“

Jan De Boer über sein neues Unternehmen Cosmopolitent

Jan De Boer ist zurück: Mit der Cosmopolitent Luxurious tent solutions GmbH meldet sich das Mitglied der De Boer-Dynastie im Event-Business zurück. **eventundco** sprach mit ihm über das neue Unternehmen, seine ungewöhnliche Werbestrategie und die Frage, ob der prominente Nachname bei der Neugründung hilfreich ist oder eine Bürde war.



Fotos: cosmopolitent

*Wie sind Sie auf die Idee gekommen, „cosmopolitent“ ins Leben zu rufen?*

Jan De Boe: Die Cosmopolitent Luxurious tent solutions GmbH wurde Anfang 2008 gegründet. Bedingt durch unsere seit Generationen vorhandene Erfahrung in der Zeltbranche lag es nahe, nach einer kurzen Abwesenheit mit einer neuen Struktur und einem einzigartigen Fullservice-Konzept wieder frischen Wind in den Markt zu bringen. Ich bin mit Zelten groß geworden, und diesen „Stallgeruch“ legt man nicht ab wie ein unmodisches Hemd. In der Event-Branche sind wir zuhause. Hier geschieht ständig etwas Neues, Spannendes, Innovatives. An dieser Entwicklung wollen wir teilhaben, und etwas Dynamik steuern wir selber dazu. Wir sind mit viel Spaß und Engagement bei der Sache.

*Was genau macht „cosmopolitent“ eigentlich? Und vor allem was macht „cosmopolitent“ anders?*

Es gibt in den Bereichen rund ums Zelt einen großen Bedarf an Fullservice-Dienstleistungen, sei es das Zelt an sich betreffend oder die dazugehörige exklusive und innovative Ausstattung. Mit cosmopolitent beschränken wir uns daher nicht nur auf die Vermietung exklusiver Zelte. Unser Team besteht aus Designern, Dekorateurs, Floristen und Technikern. Neu und sicherlich einzigartig ist es auch, dass cosmopolitent rund um die Veranstaltung beratend tätig ist. Wir helfen unseren Kunden bei der Suche nach den richtigen Partnern. Individualität wird bei uns groß geschrieben. Wir agieren in einer wachsenden Branche und mit Konzepten von gestern wird man Veranstaltungen von morgen nicht gerecht. Unser Unternehmen ist jung und doch so reich an Erfahrung wie kaum ein anderes in diesem Segment. Wir bauen auf diese Mischung aus Tradition und Innovation, aus Bewährtem und Avantgarde.

*Das Unternehmen ist noch relativ jung. Können Sie trotzdem ein erstes Fazit ziehen? Wie ist der Start gelaufen?*

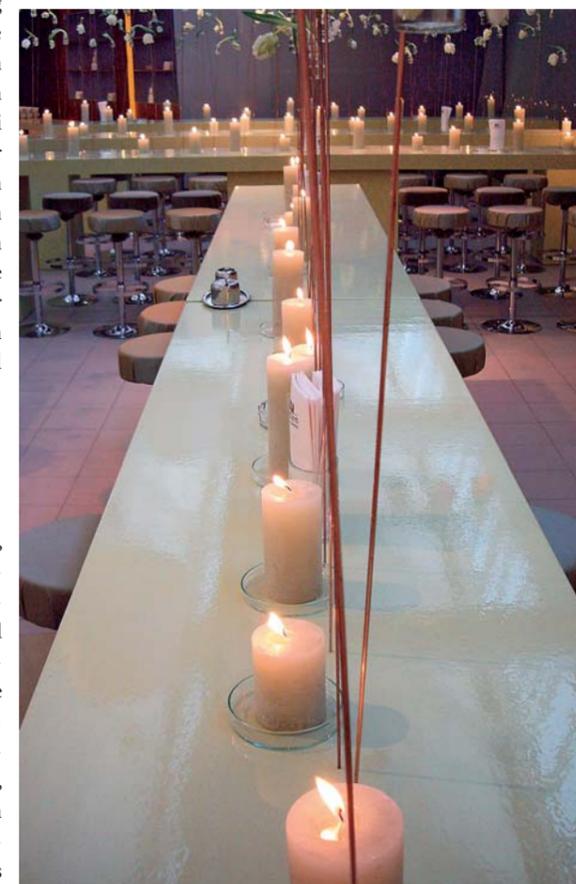
Die Auftragslage ist gewaltig. Es ist fast so, als hätte es uns schon immer gegeben. Obgleich das Frühjahr nicht so warm und sonnig startete wie im vergangenen Jahr, sind wir richtig zufrieden, und die Saison beginnt gerade erst. Wir haben viele positive Rückmeldungen sowohl zu unserem Internet-Auftritt, unseren Anzeigen und Mailing-Aktionen als auch von jenen Kunden, die wir in den zurückliegenden Monaten bereits bedienen durften. Was wir tun, machen wir mit Leidenschaft, und genau das

„Ich bin mit Zelten groß geworden, und diesen ‘Stallgeruch’ legt man nicht ab“

merken die Menschen, mit denen wir zusammenarbeiten. So betrachtet – wir hatten einen viel versprechenden Start und gedenken, darauf aufzubauen.

*Der Name De Boer hat in der Eventszene einen erstklassigen Klang. Ist der Name für das neue Unternehmen ein Vorteil?*

Bei uns steht zwar nicht „de Boer“ drauf, es stecken aber einige „de Boer“s“ drin. Es ist schon klar, dass wir mit unserer Historie einen gewissen Bekanntheitsgrad haben. Wir haben uns diesen Klang, den Sie ansprechen, über Jahrzehnte erworben und wissen sehr wohl, was wir unseren Kunden schuldig sind. Wir möchten den guten Namen, den unsere Familie weltweit hat, natürlich festigen und weiter verbreiten, auch unter neuen Etiketten. Wir haben Erfahrung, an die wir anknüpfen werden, und die ist letztendlich unbezahlbar. Ein Vorteil – so gesehen – ist es gewiss, aber auch verbunden mit zu Recht ho-



hen Erwartungen, die wir zu erfüllen haben.

*Sie werben ungewöhnlich mit einem „offenen Buch“. Welche Strategie verbirgt sich dahinter?*

Das offene Buch ist ein wunderschönes Designer- Adressbuch, das wir zusammen mit einem offenen Brief verschickt haben und weiterhin versenden, denn die Aktion dauert noch an (das offene Buch kann auf unserer Internetseite bestellt werden). Die hier angesprochene Offenheit ist Teil unserer Firmenphilosophie, mal abgesehen davon, dass Zelte immer etwas Offenes haben. Wir verkaufen keine Produkte von der Stange, sondern setzen auf Individualität und Offenheit. Wir möchten bei unseren Kunden auf offene Ohren stoßen und bringen diese selber in alle Gespräche mit ein, denn nur wenn wir erfahren, was der Kunde wünscht, können wir diese Vorstellungen adäquat umsetzen. Offenheit ist daher Voraussetzung für den Erfolg. Wir verfolgen eine langfristige Strategie, die sich durch die nötige Professionalität auszeichnet. Mehr Details zu unseren Marketinginstrumenten möchte ich an dieser Stelle natürlich nicht preisgeben, aber das, was bis jetzt passiert ist, ist nur ein Teil des Ganzen. Wir werden daran anknüpfen und „cosmopolitent“ ein unverwechselbares Gesicht verleihen.

*Mit „Garden Lodge“ bieten Sie zusätzlich noch eine weitere Linie an. Was unterscheidet beide Angebote?*

Mit unserer Marke Garden Lodge decken wir das Lifestyle-Segment ab. Ob am eigenen Pool im Garten, im Schlosspark oder für Polo- und Golfclubs - unsere Lodges sind immer eine Augenweide und stehen für gehobene Lebensqualität. Sie sind ideal für Hochzeiten, Gartenfeste oder Jubiläen im engsten Kreis, aber auch für Firmenfeiern mit besonderem Ambiente für bis zu 150, 200 Personen. Im privaten, familiären Umfeld ist eine kleine Lodge die perfekte Raumergänzung für Haus, Garten und Terrasse, insbesondere in der Zeit von Frühjahr bis Herbst. Hier lässt sich essen, lesen, reden und relaxen. Und für Hotellerie und Gastronomie ist eine repräsentative Lodge die Ergänzung zur Indoor-Lounge bzw. die Bereicherung des Pool-, Spa- oder auch Cafe -Bereichs. Der besondere Kundenkreis kommt in den Genuss von etwas Einzigartigem, das nach und nach mehr Liebhaber finden wird, denn die Lodges sind von ausgesuchter Qualität und zeitloser Ästhetik. Werfen Sie doch mal einen Blick auf unsere gerade fertig gestellte Homepage [www.garden-lodge.de](http://www.garden-lodge.de).