



Finder nålen i høstakken



Tekst og fotos af Heine Pedersen

Festudlejere har en udfordring i hele tiden at forny sig. Kunderne vil gerne have et personligt præg på deres fest. Det skal være en, som gæsterne husker og taler om i lang tid og en som giver inspiration til andre om, at sådan kan det også lade sig gøre at holde en fest. Kan man præsentere kunderne for nyheder og inspirere dem til en anderledes fest, så er man

den udlejer, der får opgaven og få prisen for at lave den, siger Niels Pedersen, Interno, der har specialiseret sig i nytænkning og udvikling. Han opfordrer derfor udlejere til en kritisk gennemgang af det udlæningsmateriel, man har og en udskiftning af det, der ikke rigtigt sælger.

Kunderne vil have deres egen helt specielle fest

– Der skal mod og nytænkning til for at være den udlejer, som kunderne vælger. Mange vil gerne have et særpræg på deres fest. De søger derfor nye veje for at finde præcis det, de mener gør en forskel. Det lige fra porcelænet på bordet, stole, borde, belysning, udsmykning af teltet til helt andre ting i forbindelse med festen. Derfor er det en udfordring at få nyt på programmet og få det præsenteret på Facebook og på ens hjemmeside, siger Niels Pedersen, Interno, og glæder sig over de udlejere, der investerer i nyheder og som kort tid efter kommer tilbage for at yderligere leverancer af materiellet.

Finder nålen i høstakken

– Mange restauranter vælger nye far-





og gør det umulige muligt

ver og faconer i porcelæn. De til-sætter maden nogle nye råvarer og fornyer sig på mange måder. Det bør festudlejerne også gøre. Har man ideer til noget nyt design eller blot inspiration, så er vi parate til en dialog. Vi hjælper gerne kunderne med råd og vejledning eller til at finde den nål i høstakken, som de har ledt efter i mange år. Vi har kontakt til flere hundrede leverandører i Asien og andre steder i verden. Vi kan få lavet det umulige i god kvalitet og til de rigtige priser. Min udfordring til udlejerne er derfor: Brug jeres tid på udlejningen. Det er I gode til. Vi kender producenterne og ved, hvem der kan hvad og hvor nogle præcise ting skal laves, siger Niels Pedersen, Interno.

Han opfordrer festudlejerne til at se fremad og sælge ud af det gamle materiel, der ikke bruges mere. Omsæt pengene i noget nyt og spændende og resultaterne på bundlinjen bliver synlige, er hans opfordring.

Hjælp til det der kan virke umuligt

– Ud over at have et stort udvalg af

det materiel, der er kendt i festudlejningsbranchen, så tænker vi meget i nicher. Vi tager specialopgaver ind, hvis der ønskes specielle udformninger, mål som er anderledes en normalen, finder produkter som ikke findes på det danske festudlejningsmarked. Vi er kunderne behjælpelige med at lave modeller af det, de ønsker. Få lavet beregninger og et budget for hvad de enkelte ting vil koste at få produceret. Få en produktionsaftale på plads og sikre levering og formidle de proceduremæssige ting ordnet. Simpelthen alt det der skal til for at trygheden er i top, siger Niels Pedersen, Interno.

Inspiration hentes ofte i Kina

For hele tiden at være opdateret med, hvad der sker på verdensmarkedet, deltager Niels Pedersen to gange årligt i kæmpe messer i Kina og andre steder i verden. Der er altid udvikling og nyheder og dem finder Niels Pedersen, Interno, og hans medarbejder Leon Flensted Pedersen. Har man brug for det, så stiller de gerne deres håndværks ekspertise til rådighed for kunderne.

