



# Explosieve groei bij TheaRent en Wensell Benelux

Op het juiste moment de juiste keuze maken. Dat is in een notendop de verklaring achter de enorme groei en ontwikkeling van TheaRent. De overstap van het werken met ‘laser’ naar ‘producten die in de basis van elke evenement terugkomen’ heeft dus echt goed uitgepakt. “Vandaar ook de verhuizing naar een groter pand, de opening van een vestiging in België én de overname van Van Maaren Theatertextiel”, legt oprichter Michel Wenzel uit.



## Producten en diensten

Zo kwam Wenzel in 2001 uit bij podiumdelen en gordijnen. TheaRent opereerde toen nog vanuit Amersfoort, op een oppervlakte van 70 vierkante meter met één stapel podiumdelen en een paar gordijnen. Dat die tijden inmiddels achter ons liggen, blijkt wel in het nieuwe pand in Hazerswoude Dorp. Het telt een slordige 2500 vierkante meter en door de jaren heen zijn er ook heel wat meer producten en diensten in het pakket van TheaRent gekomen. Denk daarbij bijvoorbeeld aan LED sterrendoeken, pipes & drapes, standbouw en wanden, trussen, layher podium en rigging. Bovendien werd ook Wensell Benelux tussendoor nog opgericht, de tak die materialen voor theaters, beurzen en evenementen verkoopt, zoals tapes, ty-raps, klittenband, trussen, podiumdelen, balletvloeren, pipes & drapes en tapijt. Bovendien levert Wensell confectione van textiel voor met name evenementen.

likopterview’ is dan ook kenmerkend voor de werkwijze van TheaRent. “In het begin deed ik het in mijn eentje, maar nu hebben we een drietal accountmanagers die projecten voorbereiden. Dat zijn allemaal mensen met een technische achtergrond. Licht, geluid, projectie...het heeft in directe zin niets met ons product te maken, maar ze weten daardoor wel ook wat belangrijk is voor andere leveranciers waarmee we samenwerken. Ze hebben overzicht en verstand van andere professies. Zo kun je een product afleveren dat goed past en waar andere ook mee uit de voeten kunnen.”

## Voldoening

Behalve de verhuizing zijn er nog meer ontwikkelingen gaande bij Wenzel en consorten. Begin dit jaar is bijvoorbeeld in België een vestiging van TheaRent en Wensell gestart. “In België was op dit gebied eigenlijk maar één grote aanbieder, vandaar dat



## Technische achtergrond

Verhuren kan iedereen volgens Wenzel: “Maar het gaat om de toegevoegde waarde die je daarbij levert. Bijvoorbeeld door niet de opdrachtgever op goed geluk te laten beslissen wat ‘ie huurt, maar juist door ook een adviserende rol te hebben. Wij bepalen zelf de kwaliteit en dat doet dus niet de klant.” Meedenken met de klant dus, omdat het lukraak plaatsen van gordijnen en podiumdelen – wat volgens Wenzel nog regelmatig gebeurt – ook de nodige technische gevolgen zal hebben voor alles wat er nog achteraan komt bij de opbouw van bijvoorbeeld een evenement. Wenzel: “Dat is ook mijn voordeel. Met het laserbedrijf heb ik ook aan de andere kant gestaan en daardoor weet ik wat de voor- en nadelen van bepaalde oplossingen kunnen zijn.” Die ‘he-

daar kansen liggen”, verklaart Wenzel. Ook in Nederland is het aantal aanbieders klein en daar zit dan ook meteen de reden dat het TheaRent zo voor de wind gaat en het bedrijf dus zo flink aan het groeien is. “Ik denk dat het komt omdat het op zich geen spannend product is. Iets als laser spreekt natuurlijk meer tot de verbeelding dan bijvoorbeeld gordijnen. Toch zien wij er veel uitdagingen in en halen we er veel voldoening uit. Dat is natuurlijk makkelijk praten als het zo goed gaat, maar het komt ook doordat we de allerhoogste kwaliteit nastreven. Ik haal er bijvoorbeeld echt voldoening uit als de onderkanten van alle gordijnen op precies dezelfde hoogte hangen als we de Jaarbeurs afhangen. Dat er zo veel aandacht aan besteed wordt, dat zie je bij geen enkel ander bedrijf. We garanderen

onze klanten ook schone en schadevrije gordijnen, dus wit is bij ons ook écht wit.”

## Atelier

De meest recente ontwikkeling bij TheaRent is dat per 1 september één van de oudste theatertextielbedrijven die Nederland rijk is, Van Maaren Theatertextiel, is overgenomen. In één klap beschikt TheaRent nu dan ook over het grootste atelier van Nederland. Van Maaren Theatertextiel is sinds 1938 leverancier van toneelgordijnen, horizontodoeken, dansvinyl, railsystemen, gaasdoeken en projectieschermen en door de overname ontstaat een uniek en allround bedrijf met een schat aan ervaring. “Helemaal omdat Peter van Maaren hier de leiding gaat krijgen over ons atelier”, verklaart Wenzel. In eerste instantie maakte TheaRent alleen gordijnen voor de eigen verhuur, maar omdat er begin 2006 zo veel vraag kwam, werd besloten ze ook te

gaan confectioneren en verkopen. “Met de komst van Van Maaren zal dat alleen nog maar een boost krijgen. Groot voordeel is dat we dingen die we niet hebben in ons verhuurassortiment, wel heel snel kunnen maken. Ook rare maten bijvoorbeeld.”

## Verder groeien

Wat goed is komt snel. Het is een uitdrukking die TheaRent dus op het lijf geschreven lijkt. En Wenzel heeft al verdere stappen in gedachten, zo verklapt hij: “We zullen altijd op zoek gaan naar zaken waarmee we in de breedte kunnen uitbreiden. Op die verdere groei hebben we ook al ingespeeld. We hebben hier iets verderop namelijk een stuk grond gekocht, waarop we een nog wat groter pand gaan neerzetten. Daar gaan we dan dus nog verder groeien.”