



Oliver Wendel

ist Geschäftsführer der LPS Event Catering. Mit seiner Expertise ist Wendel eine bekannte Größe im Event-Cateringmarkt. In den vergangenen acht Jahren war er als operativer Geschäftsführer bei Kofler & Kompanie tätig. Davor leitete er als Geschäftsführer der Käfer Service GmbH den deutschlandweiten Party Service sowie die Aktivitäten in der Messe München. Zuvor führte Oliver Wendel beim Lufthansa Party Service den Standort Düsseldorf und war Projektverantwortlicher für die EXPO 2000 in Hannover.

HÖCHSTEN ANSPRÜCHEN GENÜGEN

Oliver Wendel hat mit LPS viel vor. Was genau, verrät er exklusiv im Interview mit CC.

Von Martin Eschbach

Interview

HERR WENDEL, WAS HAT SIE BEWEGT, SICH BERUFLICH ZU VERÄNDERN UND BEI LPS EVENT CATERING DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG ZU ÜBERNEHMEN?

Die Marke Lufthansa Party Service hat mich seit Beginn meiner Laufbahn fasziniert und begleitet. Nach meinen Stationen bei Kofler und zuvor Käfer hat mich die Herausforderung gereizt, mit LPS einen großen Namen der Catering-Branche wieder neu aufzubauen und auszurichten. Die Konstellation mit der Compass Group als Muttergesellschaft gibt die Infrastruktur, um direkt wieder groß denken zu können, und

den gestalterischen Spielraum, damit dies gelingen wird. Der Relaunch ist eine Herausforderung. Dennoch ist es eine einmalige Chance, die in dieser Form kein zweites Mal kommt.

SIND SIE SCHON ANGEKOMMEN?

Ja, das ging sehr schnell. Zum einen ist mir LPS nicht fremd, da ich hier meine Karriere im Event-Catering begonnen habe. Zum anderen arbeite ich bei LPS mit einem engagierten, hoch professionellen Team, dem seine Arbeit Spaß macht. Wir alle brennen mit viel Leidenschaft für dieses Projekt. Darüber hinaus habe ich hier eine exzellente Infrastruktur

vorgefunden und habe seit Januar auch ausreichend Zeit bekommen, um die Grundlage für ein erfolgreiches Arbeiten zu schaffen. Das alles hat mir das Ankommen wirklich leicht gemacht.

SIE WOLLEN LPS WIEDER ZUR NUMMER EINS FÜR PREMIUM-CATERING MACHEN. KÖNNEN SIE KURZ ERLÄUTERN, MIT WELCHER STRATEGIE?

Das ist ein ehrgeiziges Ziel. Aber wir knüpfen da an, wo der alte Lufthansa Party Service stand und verbinden diesen Premiumanspruch mit der Kraft des größten Catering Unternehmens der Welt. Innerhalb der LPS können wir uns ganz auf das Thema Premium-Event-Catering konzentrieren und maßgeschneiderte Konzepte umsetzen. Als flexible Spezialeinheit sind wir auch durch unsere Büros sehr nah und persönlich beim Kunden. Darüber hinaus haben wir eine perfekte bundesweite und internationale Infrastruktur. Das werden die Kunden schnell erkennen und zu schätzen wissen.

WAS VERSTEHEN SIE UNTER PREMIUM EVENTS UND AB WELCHER GÄSTE-ANZAHL WIRD ES FÜR SIE INTERESSANT?

Premium Events sind für mich Veranstaltungen, die ohne Ausnahme und in allen Details höchsten Ansprüchen genügen. Dazu gehört für mich eine perfekte Logistik, freundlicher und sympathischer Service, die Liebe zum Detail sowie Top-Qualität in allen Teilbereichen. Und das bei Events mit einigen hundert Gästen genauso wie bei Veranstaltungen, bei denen wir mehrere tausend Gäste kulinarisch verwöhnen. Eine große Gästeanzahl und ein hoher kulinarischer Anspruch stehen bei uns nicht im Widerspruch. Dies haben wir beispielsweise bei der Weltklimakonferenz mit 25.000 Gästen und VIP Hospitality Ende 2017 in Bonn sowie bei weiteren Events in den vergangenen Monaten eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

WELCHE BEDEUTUNG HABEN EXKLUSIVE LOCATIONS FÜR DIE LPS?

Wir haben bereits viele Locations in unserem Portfolio und arbeiten kontinuierlich an neuen Locationprojekten. Warum? Weil unser Kunde zunächst an die Location denkt und dann an das Essen. Zudem gehört das Locationthema zu unseren vier Kernleistungsbereichen. So haben wir in den vergangenen Monaten begonnen, unser Locationportfolio aufzubauen und beispielsweise mit der ESMT am Schlossplatz 1 in Berlin oder auch mit der Arabeska, mitten im Münchner Business District, tolle Locations für uns zu gewinnen. Mit Sicherheit werden es in den nächsten Monaten noch einige mehr. Hinzu

„ IN ALLEN METROPOL-REGIONEN WOLLEN WIR ALS PARTNER UNSERER KUNDEN VOR ORT SEIN.“

Oliver Wendel

kommt, dass wir mit der Compass-Familie auf viele interessante Locations zugreifen können. Auch da wird es mit Sicherheit noch einige Locations geben, die wir in naher Zukunft in unser Portfolio integrieren.

UM NAH AM KUNDEN ZU SEIN, WOLLEN SIE MIT LOKALEN TEAMS AGIEREN. WIE ORGANISIEREN SIE DAS?

Wir verstehen uns als Partner der Agenturen und unserer Kunden. Dafür ist auch persönliche Nähe wichtig. In allen Metropolregionen Deutschlands wollen wir vor Ort sein. In Frankfurt, München, Berlin, Düsseldorf und demnächst Hamburg haben wir lokale Kontaktbüros geschaffen, damit wir diesem Anspruch gerecht werden. Vor Ort werden Projektleiter sitzen, die direkt mit dem Kunden die Veranstaltungen konzipieren und planen – ganz gleich, wo das Event später stattfinden wird. Unsere Teams operieren aber nicht nur an ihren jeweiligen Standorten. Da sie in engem und intensivem Austausch stehen, können wir bei großen Projekten aus mehreren Teams sehr einfach auch ein sehr großes Team zusammenstellen.



SCHARF IM KOMMEN!

Mit den UBENA Chilisorten bringen Sie Dynamit in die Küche.

Mal mild, mal pikant, mal feurig bis höllisch: Mit dem breiten UBENA Chilisortiment feuern Sie Ihre Gerichte zu allen Hochgenüssen an und heizen den Gästen ordentlich ein.

Ganze UBENA Chilis sind mit Vorsicht, aber Freude zu genießen. Machen Sie helle Suppen und Saucen, Fleischsalate und Meeresfrüchte damit zu teuflisch guten Geschmackserlebnissen.

Mit den UBENA Chiliflocken würzen Sie aromatisch, jedoch nicht ganz so feurig. Ideal für Pasta, gegrilltes Fleisch und Gulasch und für Schokoladendesserts der gewisse Kick.



UBENA

Ein Stern für Ihre Küche.

KÄMEN DENN AUCH KLEINE, ABER FEINE EVENTS IN FRAGE?

Unser Fokus liegt ganz klar auf der Gestaltung und Betreuung großer Premium Events. Bei uns können sich die Projektleiter auf die großen Aufgaben konzentrieren und müssen nicht nebenbei viele kleine Projekte oder Imageprojekte mit koordinieren. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass große Projekte die volle Aufmerksamkeit brauchen. Unsere Struktur ist damit ein weiterer Garant, um unseren Qualitätsanspruch hoch zu halten. Dafür steht zukünftig LPS. Dazu gehört es auch manchmal, ein Event nicht zu machen. Pauschal würde ich aber keine Mindestgröße nennen, da wir sicherlich auch mal kleinere Premiumerevents ausrichten werden.

UND WAS IST MIT CATERING JENSEITS VON EVENTS?

Event-Catering, Messe-Catering, Sports-Hospitality und Locations sind unsere vier Leistungsbereiche. Damit sind wir sehr spezialisiert, bieten aber auf der anderen Seite die ganze Bandbreite für große Premiumveranstaltungen. Ob wir auf der grünen Wiese einen kompletten VIP Hospitality-Bereich aufbauen, oder eine unserer Locations vielseitig nutzen. Das ist auch Teil unserer DNA als LPS mit namhaften Referenzen und tollen Events in allen vier Bereichen; ob DTM, Olympische Spiele, DAX-Konzern Hauptversammlungen oder großen Marken- und Messeevents. Über die Kooperation mit der Compass Group haben wir auch die Möglichkeit, die beiden spannenden Gastronomiekonzepte Coa und EatDoor in unsere Cateringkonzepte einzubauen. Da passieren einige spannende Sachen in Zukunft.

ALSO IST ES EHER HILFREICH, DASS LPS EINE HUNDERTPROZENTIGE TOCHTER DER COMPASS GROUP IST?

Bundesweit und international können wir fast überall mit unserem LPS-Team auf Strukturen unserer Muttergesellschaft vor Ort zurückgreifen. Das gibt uns einen enormen Vorteil in der Geschwindigkeit und der Zuverlässigkeit für unsere Kunden. Denn der Konzern setzt weltweit Standards für die Ausstattung und die Prozesse. So wissen wir, was wir vorfinden werden. Wir sind vom Start weg ISO 9001 zertifiziert und haben ein erprobtes und umfangreiches Nachhaltigkeitskonzept fertig. Das würden



**ES IST ANGERICHTET:
LPS KANN AB SOFORT
DURCHSTARTEN.**

sich viele Caterer wünschen. Als eigenständige Sondereinheit verbinden wir das beste zweier Welten. Die Flexibilität und Fokussierung einer schlagkräftigen LPS-Spezialistentruppe mit der Größe, Aufstellung und finanziellen Stärke des Konzerns. Ich denke, dass wir als Premiumprodukt LPS auch die Compass Group bereichern können. Denn die Betriebsgastronomie verändert sich und viele Konzepte werden deutlich eventlastiger. Spannende Gastronomiekonzepte sind schon jetzt ein großes Thema. Das sehen wir auch bei unseren Kunden Google und Trivago, bei denen beide Bereiche voneinander profitieren.

SIND SIE MIT DEN BUCHUNGEN DERZEIT ZUFRIEDEN?

Ich bin zufrieden und wir sind gut gestartet. In den ersten Monaten stand für uns das saubere Aufsetzen von Strukturen und das Gewinnen herausragender Köpfe für die Organisation im Mittelpunkt, um von Beginn an auf dem richtigen Niveau zu starten.

Eigentlich geht es erst jetzt richtig los und trotzdem haben wir schon einige Events gewonnen, noch bevor wir überhaupt einen eigenen Auftritt hatten.

GIBT ES DARUNTER EINEN AKTUELLEN NEUKUNDEN?

Ja, die Roadshow Flughafen München. Diese haben wir aktuell erfolgreich abgeschlossen. Dazu gehörten elf Veranstaltungen an neun Standorten mit insgesamt 2.500 Gästen. Neukunden gibt es natürlich auch. Aber wir berichten lieber darüber, wenn das Event abgeschlossen ist. Insofern dürfen Sie gespannt bleiben und gerne unseren Newsletter verfolgen.

UND GIBT ES EINE AKTUELLE AUSSCHREIBUNG AUF DIE SIE HOFFEN?

Selbstverständlich sind wir aktuell in einigen Ausschreibungen. Aber Sie wissen, meine Mitstreiter lesen mit. Deshalb kann ich Ihnen hier meine Geheimnisse leider nicht verraten.



Hintergrund

LPS Event Catering wurde 1966 als Lufthansa Party Service gegründet. Die einstige Eventcatering-Tochter der Fluggesellschaft hat sich schnell zum führenden Eventcatering-Unternehmen in Deutschland entwickelt. Dabei hat LPS nach eigenen Angaben als einer der ersten überhaupt standortübergreifendes Eventcatering professionalisiert und damit eine Benchmark gesetzt. LPS wurde von Catering inside bereits mehrfach als Caterer des Jahres ausgezeichnet. Seit 2009 gehört LPS Event Catering zur Compass Group.