

# PRESSEINFORMATION

Klein Meckelsen, den 22. Juni 2022

## **Steigende Kosten durch Einkaufsoptimierung in der Hotellerie reduzieren: KAJ Hotel Networks setzt auf Netzwerk**

**Gründer Karsten Jeß will unter anderem mit seinen Partnern Finest Linen und Martens & Prah! mehr als nur Anbieter sein. Neben Kostensenkungen sollen auch Personalressourcen geschaffen werden.**

KAJ Hotel Networks verfügt derzeit über 17 spezialisierte Partner, die mit ihren Produkten und Dienstleistungen bereits seit vielen Jahren in der Branche etabliert sind. Nach Themen wie Nachhaltigkeit und Innovation ist die Optimierung von Kosten gerade zum jetzigen Zeitpunkt von hoher Relevanz für die Hotellers: „Den aktuellen Kostendruck spürt gerade unsere Branche sehr stark. Im Vergleich zur Industrie sind die Margen oft nicht sehr groß. Somit ist eine regelmäßige Optimierung des Einkaufsmanagements von besonderer Bedeutung. Hier gibt es tatsächlich zahlreiche Möglichkeiten, die unter dem Strich für eine spürbare Entlastung sorgen können“, so Karsten Jeß, Gründer von KAJ Hotel Networks.

Martens & Prah! erreicht mit speziell auf die Hotelbranche zugeschnittenen Versicherungskonzepten sehr gute Konditionen. Gegenüber Standardversicherungen werden in der Regel 10-20 % Beitragseinsparungen erzielt – trotzdem erhöhen sich die Versicherungsleistungen deutlich: „Dieser Vorteil wird dadurch erzielt, dass wir mit einer Vielzahl von Versicherern Hotelkonzepte vereinbart haben und somit die beste Kondition anbieten können. Das Niveau der Absicherung bleibt dabei hervorragend und lässt keine Wünsche offen. Alle versicherbaren Risiken können abgedeckt werden“, erklärt Volker Ebert, geschäftsführender Gesellschafter der Martens & Prah! Hotelversicherung.

Auch eigene Personalressourcen in den Hotelbetrieben lassen sich verringern, da Martens & Prahl wie eine ausgelagerte Versicherungsabteilung das vollständige Versicherungsmanagement übernimmt. Der zeitliche Aufwand für eine Quick-Check-Analyse der bestehenden Versicherungen und dem Erhalt eines Angebotes ist für die Hotels gering. Darüber hinaus kann eine Überprüfung der bestehenden Versicherungen ebenfalls zur Schließung etwaiger Deckungslücken Sorge tragen, um bekannte Risiken zu vermeiden.

Das Gleiche gilt auch für andere relevante Produkte oder Dienstleistungen für die Hotellerie, welche mit spürbaren Kosten verbunden sind: „Ein effektiver Einkauf beginnt bei Erstellung der Ausschreibungsunterlagen. Dort entscheidet sich, ob man bei den Angeboten Äpfeln mit Äpfeln vergleichen kann oder bei der Lieferung eine große Überraschung erlebt, was die Qualität, Langlebigkeit sowie Mangelergebnisse angeht. Dort können wir jederzeit unterstützend tätig werden“, fügt Christian Lacherdinger, Geschäftsführer der Finest Linen GmbH, hinzu.

Der Experte für den Verkauf von Bettwaren empfiehlt außerdem, dass es bei Hotelketten wichtig ist, eine Standardisierung von Größen und Qualitäten vorzunehmen, um über die Quantitäten bessere Preise zu erzielen. Auch gäbe es eher die Möglichkeit, direkt mit den Produzenten Rahmenverträge abzuschließen, welche dann die Liefertermine erheblich reduzieren. Eine just in time-Lieferung könne ebenfalls vereinbart werden.

Die Partner von KAJ Hotel Networks verfügen über unterschiedliche Produkte und Dienstleistungen, die Hoteliers umfangreich unterstützen können. Inhaber und Gründer Karsten Jeß arbeitet derzeit mit 17 Partnern aus unterschiedlichen Bereichen der Zulieferindustrie für die Hotellerie. Zu den aktuellen Partnern von KAJ Hotel Networks gehören unter anderem Astrein Exzellent, Axent Switzerland, Belurra, Blycolin, BlueStewo, FinestLinen GmbH, Hasenkampf, icecreek, Martens & Prahl/Hoga Protect, RB Hoteleinrichtungen, Robotise, Qausal, Sea of Spa, sharemagazines, Wirelane, Technisches Büro Haber, und Swissfeel.

## **Über KAJ Hotel Networks**

**KAJ Hotel Networks wurde zu Beginn des Jahres 2019 durch den Hotelexperten Karsten Jeß gegründet. Dabei hat er sich zum Ziel gesetzt, führende Unternehmen aus verschiedenen Bereichen der Zuliefererindustrie mit der Hotellerie zu vernetzen, um ihnen den Zugang zur deutschen Hotellerie zu ermöglichen. Hoteliers partizipieren neben exklusiven Dienstleistungen und innovativen Produkten von einer maßgeschneiderten, individuellen Beratung. Zu den Leistungen für die Partner von KAJ Hotel Networks gehören unter anderem ein gemeinsamer Internetauftritt, Gemeinschaftsstände auf den führenden Messen der Branche, Anzeigen in der Fachpresse, Öffentlichkeitsarbeit sowie eine Plattform zum gegenseitigen Austausch.**

**3.739 Anschläge mit Leerzeichen (Ohne Unternehmens-Footer)**

---

### **Kontakt Unternehmen:**

KAJ Hotel Networks  
Karsten Jeß  
Dorfstraße 7  
27419 Klein Meckelsen

Telefon: +49 171 - 6307732  
[Karsten.jess@kaj-hotel-networks.de](mailto:Karsten.jess@kaj-hotel-networks.de)  
<http://kaj-hotel-networks.de>

### **Kontakt Presse:**

Wolf. Communications & PR  
Wolf-Thomas Karl  
Schulhausstrasse 3  
8306 Brüttsellen/ZH

Telefon: +41 76 4985993  
[mail@wolfthomaskarl.com](mailto:mail@wolfthomaskarl.com)  
[www.wolfthomaskarl.com](http://www.wolfthomaskarl.com)