

PRESSEINFORMATION

Klein Meckelsen, den 21. Oktober 2024

Flexibilität und Schnelligkeit: KAJ Hotel Networks setzt auf Start-ups in der Hotelbranche

Im heutigen Wettbewerbsumfeld stehen Zulieferer vor der Herausforderung, zügig auf Marktveränderungen und Kundenbedürfnisse zu reagieren. Start-ups bieten hier Hoteliers oft entscheidende Vorteile.

Ein großer Teil der Start-ups punktet mit schlanker Hierarchie und agilen Strukturen. Sie können so häufig flexibler agieren und haben die Freiheit, ihre Prozesse dynamisch an die Anforderungen der Kunden anzupassen. Diese Agilität ist für den Erfolg ebenfalls entscheidend, da sie es ermöglicht, nicht nur schneller zu reagieren, sondern auch proaktiv Innovationen voranzutreiben. KAJ Hotel Networks fördert daher seit seiner Gründung Start-ups mit innovativen Produkten oder Dienstleistungen.

„Bei unserem Partnernetzwerk für die Hotellerie arbeiten wir stets mit interessanten Newcomern zusammen, die das Angebot unserer etablierten Partner perfekt ergänzen. Erfahrene Anbieter bleiben natürlich nach wie vor wichtig. Eine gute Mischung bietet den Hotels zahlreiche Vorteile“, betont Karsten Jeß von KAJ Hotel Networks.

Lars Kietz, Geschäftsführer von Move3DVR, ergänzt: „Sich heute schnell und flexibel am Kundenwunsch zu orientieren ist sicherlich ein weiterer, wesentlicher Bestandteil, gepaart mit guten Dienstleistungsansätzen, die einem Start-up deutliche Vorteile gegenüber dem alteingesessenen Mitbewerber ermöglichen.“

Zudem ist die enge Kundenorientierung ein zentrales Element des Erfolgs von Start-ups. Sie hören genau zu, was der Markt fordert und entwickeln ihre Produkte und Dienstleistungen entsprechend – oft mit hoher Geschwindigkeit. Diesen Vorteil betont auch Maximilian Lüders, Managing Director & Co-Founder von MARA Solutions GmbH: „Kunden, die uns vor zwei Jahren getestet haben, erkennen unser Produkt kaum wieder, da wir

uns schnell weiterentwickeln. Das ist bei den meisten Start-ups so. Wir hören Kunden eben genau zu und haben die Freiheit, unser Produkt nach ihren Bedürfnissen zu gestalten. Ein Vorteil, den etablierte Anbieter oft nicht bieten können.“

Maximilian Lüders hebt außerdem hervor, dass flache Hierarchien und wenig festgefahrene Prozesse hier schnelle Entscheidungen zulassen. In seiner Firma setzt das Team Feedback zügig um, bevor etablierte Anbieter überhaupt reagieren können.

Dieser Ansatz erlaubt es Start-ups unter anderem, nicht nur mit dem Markt Schritt zu halten, sondern ihm oft einen Schritt voraus zu sein.

„Unsere schnellen Umsetzungsprozesse bedeuten, dass wir bei RoomPal nicht nur reagieren, sondern proaktiv innovative Lösungen anbieten können, die genau auf die Bedürfnisse der Hotellerie zugeschnitten sind“, unterstreicht Dominik Meißner, Geschäftsführer von RoomPal by 169 Labs GmbH, ebenfalls die Bedeutung von Schnelligkeit und Agilität in der Produktentwicklung.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Start-ups nicht mit Unerfahrenheit gleichzusetzen sind. Im Gegenteil – viele junge Unternehmen werden von erfahrenen, hochmotivierten Teams begleitet, die mit Leidenschaft und Innovationskraft arbeiten. Diese Kombination aus Agilität, Kundennähe und Erfahrung verschafft ihnen klare Wettbewerbsvorteile gegenüber traditionellen Unternehmen.

Zu den aktuellen Partnern von KAJ Hotel Networks gehören unter anderem Alberts Water, Astrein Exzellent, A-Z Dienstleistungen, Beyond bookings, BlueStewo, Coperama, FinestLinen, Hasenkampf, Jean&Len, Mara Solutions, Martens & Prahl/Hoga Protect, Move3DVR, Ratiocalor, RB Hoteleinrichtungen, RoomPal, Qausal, sharemagazines, Druckerei E. Sauerland, Peloton, Swissfeel, Teammade, Waldemar und Wirelane.

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.

4.033 Anschläge mit Leerzeichen (Ohne Unternehmens-Footer)

Foto: Karsten Jeß. Gründer von KAJ Hotel Networks. Fotoquelle: KAJ Hotel Networks. Frei zum Druck.

Kontakt Unternehmen:

KAJ Hotel Networks
Karsten Jeß
Dorfstraße 7
D-27419 Klein Meckelsen
Telefon: +49 171 - 6307732

Karsten.jess@kaj-hotel-networks.de
<http://kaj-hotel-networks.de>

Kontakt Presse:

Wolf.Communications
by Wolf-Thomas Karl
Schulhausstrasse 3
CH-8306 Brüttisellen/ZH
Telefon: +41 76 4985993

mail@wolfthomaskarl.com
www.wolfthomaskarl.com