

# **PRESSEINFORMATION**

Klein Meckelsen, den 31. August 2026

## **Gemeinsame Services sollen Hotels effizienter machen**

**KAJ Hotel Networks verknüpft Finanzierung, Planung und Ausstattung, damit Hotels Investitionsvorhaben strukturierter vorbereiten können.**

Steigende Kosten, knappe Ressourcen und komplexere Investitionsprozesse verändern die Anforderungen an Hotelprojekte. Während spezialisierte Anbieter immer stärker einzelne Leistungen abdecken, wächst gleichzeitig der Bedarf, Planung, Finanzierung sowie Umsetzung früher miteinander zu verzahnen. Genau an dieser Schnittstelle setzt KAJ Hotel Networks an. Das Netzwerk bringt Partnerunternehmen mit unterschiedlichen Kompetenzen zusammen. Exemplarisch stehen dafür Beyond Bookings mit der Finanzierungslösung bebo convert sowie Place ID mit Leistungen in Architektur, Interior Design, Planung und Realisierung. Je nach Projekt können Hotels so Investitionsvorhaben strukturierter vorbereiten und Zuständigkeiten bereits in einer frühen Phase klarer definieren. „Die Zukunft der Hotellerie entsteht für mich nicht nur in Einzellösungen, sondern gerade auch im Zusammenspiel guter Partner. Genau deshalb suchen wir bei Beyond Bookings ganz bewusst die Zusammenarbeit mit anderen Partnerunternehmen. Denn wenn unterschiedliche Kompetenzen, Ideen und Lösungen zusammenkommen, können wir Hoteliers einen echten Mehrwert bieten. Mit unserer Finanzierungslösung bebo convert schaffen wir dabei zusätzliche finanzielle Spielräume, um Projekte und Investitionen überhaupt möglich zu machen. Denn am Ende geht es doch vor allem darum, gemeinsam mehr für die Hotellerie zu bewegen.“

Bei Modernisierungsprojekten kann Place ID beispielsweise das gestalterische und planerische Konzept entwickeln und – je nach Beauftragung – die Umsetzung koordinieren. Parallel prüft Beyond Bookings, ob und unter welchen Voraussetzungen eine Finanzierung möglich ist. Planung und Finanzierung können dadurch frühzeitig gemeinsam betrachtet werden, ohne dass daraus automatisch eine Finanzierungszusage entsteht.

## **Vernetzung schafft mehr als Cross-Selling**

Für Hotels liegt der mögliche Nutzen vor allem in klareren Zuständigkeiten und einem geringeren Abstimmungsaufwand. Werden Partner frühzeitig eingebunden, lassen sich Anforderungen bündeln und Schnittstellen transparenter gestalten. Auch kleinere Projekte können davon profitieren, wenn Gestaltung, Materialien, Beleuchtung und Ausstattung gemeinsam geplant werden. Ob daraus wirtschaftliche oder organisatorische Vorteile entstehen, hängt jedoch von Planung, Konditionen und der konkreten Umsetzung ab. „Die stärksten Lösungen für Hotels entstehen nicht dort, wo Produkte nebeneinanderstehen, sondern dort, wo Partner miteinander denken. Vernetzung schafft aus einzelnen Leistungen gemeinsame Services, intelligente Kombinationen und echten Mehrwert. Für den Hotelier und seine Gäste“, fügt Jörg Schmitz, Geschäftsführer von Place ID, hinzu. KAJ-Inhaber Karsten Jeß betont: „Die Hotellerie braucht keine zusätzlichen Anbieterlisten. Sie braucht Lösungen, die im Alltag funktionieren und einen wirtschaftlichen Unterschied machen.“

## **Für Hotels zählt das Ergebnis**

Der Netzwerkansatz verändert zugleich die Zusammenarbeit zwischen Hotellerie und Zulieferindustrie. Spezialisierte Anbieter bleiben wichtig, können ihre Leistungen bei passenden Projekten jedoch enger aufeinander abstimmen. KAJ Hotel Networks versteht sich dabei als Schnittstelle zwischen beiden Seiten und verbindet neben Vertrieb und Marktzugang auch Marketing, PR, Messeauftritte, Marktinformationen und die Vernetzung seiner Partner. Für Hotels entsteht dadurch ein Zugang zu spezialisierten Unternehmen, deren Leistungen sich projektbezogen miteinander kombinieren lassen. Die individuelle Prüfung von Kosten, Verantwortlichkeiten und Vertragsbedingungen bleibt dabei entscheidend. Die Zusammenarbeit von Beyond Bookings und Place ID steht exemplarisch für eine Entwicklung, bei der Finanzierung, Planung und Ausstattung nicht isoliert betrachtet werden, sondern bereits in der Vorbereitung eines Investitionsvorhabens enger zusammenspielen können.

Zu den aktuellen Partnern von KAJ Hotel Networks gehören unter anderem Astrein Exzellent, Beyond Bookings, CHS, FinestLinen, GH Hotel Interior Group, Greenjet, Highclean Group, Hey Maria, Hof Göken, HoGastro Consult, Keuk Medientechnik, Jean&Len, Martens & Prahl/Hoga Protect, Move3DVR, NektarNatura, Place ID, RESERViSiON GmbH, Uniformen Hinnermann, Raitify, Druckerei E. Sauerland, sharemagazines, Schneeweiss Interior, Swissfeel, Teammade, Waldemar und Winares GmbH.

### **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.**

4.030 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](mailto: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@wolffthomaskarl.com](mailto:mail@wolffthomaskarl.com)  
[www.wolffthomaskarl.com](http://www.wolffthomaskarl.com)