

PRESSEINFORMATION

Klein Meckelsen, den 2. Oktober 2019

Ohne monatliche Grundgebühren: Bessere Einkaufskonditionen für Hoteliers

KAJ Hotel Networks geht Partnerschaft mit der internationalen Einkaufskooperation Coperama ein. Ziel ist die Etablierung in der Hotellerie, um deren Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

Gerade für Privathoteliers oder kleinere Hotelgruppen bieten Einkaufskooperationen entscheidende Vorteile: Neben attraktiven Einkaufskonditionen und einer großen Auswahl an professionellen Dienstleistern und etablierten Produzenten erhalten Hoteliers auch weitere Leistungen wie Beratung und Unternehmensanalysen. Darüber hinaus profitieren sogar große Hotelketten von einer Einkaufskooperation: „Die Vorteile für alle liegen klar auf der Hand. Unser Partner Coperama, der nun auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig ist, verfügt über ein großes Netzwerk und langjährige Kontakte, die für attraktive Konditionen für Hotels und Restaurantbetriebe sorgen. Wir freuen uns daher auf eine gute Zusammenarbeit“, so Karsten Jeß, Inhaber und Gründer von KAJ Hotel Networks.

Christine Woltmann, Managing Director von Coperama Central Europe, fügt hinzu: „Mit einer vertrauensvollen, transparenten und engagierten Zusammenarbeit aller Beteiligten können wir gemeinsam wachsen und schaffen eine Win-Win-Situation für Käufer und Verkäufer. Ein eigener digitaler Marktplatz erleichtert dem Mitglied den Einkauf und schafft gleichzeitig mehr Transparenz. Die Bestelloberfläche ist anwenderfreundlich und das Mitglied hat alle Leistungen stets im Blick. Unser Team vor Ort kennt nicht nur die lokalen Besonderheiten der Märkte ganz genau; es verfügt zudem über weitreichende Erfahrung und Expertise im Bereich der Hotellerie und des Gastgewerbes.“

Mit derzeit 1500 aktiven Mitgliedern europaweit und einem Einkaufsvolumen in OPEX und CAPEX international von 800 Millionen Euro zählt die Coperama zu einem verhandlungsstarken Partner für die Zulieferbranche und Industrie. Der Produktkatalog enthält über 40.000 verhandelte Produkte und Dienstleistungen von rund 750 Lieferanten europaweit. Die Lieferanten der Coperama haben sich hohen Anforderungskriterien, die zu ihrer Auswahl geführt haben, gestellt und erfüllen die Qualitätsstandards der angeschlossenen Hotel- und Restaurantbetriebe.

Ziel von Coperama ist es, die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Mitglieder in immer komplexeren Märkten zu erhalten und zu steigern. Das Team der Coperama analysiert frühzeitig Märkte und Trends, um so flexibel reagieren zu können und für bestmögliche Leistungen zu sorgen.

„Wir haben uns für dieses Tool entschieden, um das Prozesskostenmanagement zu analysieren und neu aufzustellen. Einkauf als „Turbobooster“ für den Nettogewinn eines Hotels, bedeutet dass alle Einsparungen durch optimierte Einkaufskosten unmittelbar in den Gewinn des Hotels fließen. Wir haben uns im Unternehmen entschieden, den gesamten Einkauf strategisch neu aufzustellen und das Projekt auch ganzheitlich über den gesamten Betrieb in die Betrachtung und Bewertung zu legen. Die Zielsetzung im Einkauf besteht für unser Unternehmen klar definiert in drei Zielen: Kostenwirtschaftlichkeit, Versorgungssicherheit und Qualitätssicherung – mit der Coperama werden wir unsere Ziele kurz- und langfristig erreichen können“, erklärt Franka Herold, kaufmännische Direktorin, Ellington Hotel Berlin.

Die Vertriebsorganisation KAJ Hotel Networks umfasst unter anderem klassische Aspekte einer Handelsvertretung. Hoteliers profitieren darüber hinaus von einer Auswahl an exklusiven und führenden Dienstleistern sowie von einer individuellen Beratung durch erfahrene Experten.

Zu den aktuellen Partnern von KAJ Hotel Networks gehören unter anderem Code2Order, Blycolin, coperama, FinestLinen GmbH, Flux UP, Hasenkampf, Martens/Prahl/Hoga Protect, Hotelshop.One, Swissfeel, Sea of Spa und Werther Exklusiv. Seit September 2019 ist nun auch die Firma BlueStewo als neuer Partner dabei.

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.

3.872 Anschläge mit Leerzeichen (Ohne Unternehmens-Footer)

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:

L&T communications
Wolf-Thomas Karl
Obere Bahnhofstraße 25
83457 Bayerisch Gmain/
Berchtesgadener Land

Telefon: +49 178 -18 44 946
tk@lt-communications.com
www.lt-communications.com