

# **PRESSEINFORMATION**

Klein Meckelsen, den 3. Juni 2026

## **Wie Start-ups und Hidden Champions Zugang zum Hotelmarkt finden**

**Von nachhaltigen Getränkesystemen über waschbare Matratzen bis hin zu KI-gestütztem Bewertungsmanagement oder Accounting: KAJ Hotel Networks als Türöffner für spezialisierte Anbieter.**

KAJ Hotel Networks legt den Fokus strategische Partnerschaften, um innovative Lösungen erfolgreich in der Hotellerie etablieren zu können. Dabei geht es längst nicht mehr nur um klassische Vertriebskontakte, sondern um Marktzugang, Vertrauen, Sichtbarkeit sowie etablierte Netzwerke innerhalb der Branche.

Das zeigt sich auch am Beispiel der Nektar Natura GmbH. Das Familienunternehmen entwickelt bereits seit 1957 nachhaltige Getränkesysteme und zählt heute mit mehr als 40.000 installierten Geräten in über 40 Ländern zu den etablierten Spezialisten im Bereich ressourcenschonender Ausschanklösungen. Vor allem Postmix- und Bag-in-Box-Systeme gewinnen in Hotels zunehmend an Bedeutung, da sie Transport-, Lager- und Kühlaufwand deutlich reduzieren und gleichzeitig hohe Qualitäts- sowie Hygienestandards ermöglichen.

„Effizienz und Nachhaltigkeit sind längst keine Randthemen mehr, sondern zentrale Anforderungen in der heutigen Hotellerie“, erklärt Timm Backhaus, COO der Nektar Natura GmbH. „KAJ Hotel Networks versteht die Anforderungen der Hotellerie und bringt Partner mit den richtigen Entscheidern zusammen. Diese Nähe zum Markt macht den Unterschied.“ Auch die Swissfeel Group sieht in der Zusammenarbeit mit KAJ einen entscheidenden Erfolgsfaktor für die Expansion im deutschsprachigen Hotelmarkt. Das Unternehmen mit internationaler Ausrichtung gilt als Spezialist für wasch- und recycelbare Matratzenlösungen und positioniert sich mit dem Konzept „SWISSFEEL-2-CYCLE“ im Bereich nachhaltiger Schlafsysteme für die Hotellerie. „Für eine hoch innovative Firma wie



Swissfeel, die zudem noch ihre Firmenzentrale im Ausland hat, war es von Beginn an entscheidend, einen persönlichen und auf Vertrauen sowie Kompetenz basierenden Zugang zum deutschen Hotelmarkt zu erhalten. Anders hätten wir die Vorteile von SWISSFEEL-2-CYCLE, die mit unseren wasch- & recycelbaren Matratzen verbunden sind, nicht so erfolgreich vermitteln können. Dieser Zusammenarbeit haben wir wertvolle Kunden zu verdanken, wie zum Beispiel numastays, die wir heute in ganz Europa beliefern“, erklärt Philipp Hangartner, Eigentümer von Swissfeel.

Dass auch digitale Lösungen von dieser Marktnähe profitieren, zeigt das Beispiel des KI-Unternehmens Raitify. Das Unternehmen unterstützt Hotels dabei, Gästebewertungen effizienter zu bearbeiten und ihre Sichtbarkeit auf Plattformen sowie in KI-basierten Suchumgebungen zu verbessern. „Dank KAJ Hotel Networks konnten wir mit Raitify sehr gezielt im deutschen Hotelmarkt Fuß fassen und direkt mit innovativen Hoteliers in Kontakt treten. Unser Ziel ist es, Hotels durch KI im Bewertungsmanagement zu entlasten, professionellere Antworten auf Gästefeedback zu ermöglichen und gleichzeitig ihre digitale Sichtbarkeit auf Google, Booking und künftig auch in KI-Suchen zu stärken“, erklärt Geschäftsführer Sebastian Arnezeder. Zu den Hotelreferenzen zählen unter anderem das Best Western Plus BierkulturHotel Schwanen, das Beachhotel Cuxhaven, das Hotel Wittelsbacher Hof sowie das Central-Hotel am Königshof.

Neben technologischen Innovationen profitieren darüber hinaus spezialisierte Dienstleistungsunternehmen wie HoGastroConsult GmbH vom Zugang zur Hospitality-Branche über KAJ Hotel Networks. Das Unternehmen ist auf Buchhaltungs- und Beratungsleistungen für Hotels und Gastronomiebetriebe spezialisiert. „Bereits nach wenigen Tagen der Zusammenarbeit mit KAJ Networks hatten wir erste Kontakte zu potenziellen Kunden für unser Buchführungsbüro HoGastroConsult GmbH. KAJ Networks ist für uns der ideale Partner mit fantastischen Kontakten innerhalb der Hotellerie und somit zum Zielmarkt von HoGastroConsult GmbH“, erklärt Ted Heinrich, Consultant.

Für KAJ Hotel Networks bestätigt sich damit ein klarer Branchentrend: Die Hotellerie sucht zunehmend nach spezialisierten Lösungsanbietern, die operative Effizienz, Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Wirtschaftlichkeit miteinander verbinden. Gleichzeitig benötigen innovative Unternehmen glaubwürdige Netzwerke und Marktverständnis, um sich in der Hospitality-Branche langfristig zu etablieren.

Zu den aktuellen Partnern von KAJ Hotel Networks gehören unter anderem Astrein Exzellent, Beyond Bookings, BlueStewo, FinestLinen, GH Hotel Interior Group, Greenjet, Highclean Group, Hey Maria, HoGastro Consult, Keuk Medientechnik, Jean&Len, Martens & Prah/Hoga Protect, Move3DVR, NektarNatura, Onboard GmbH, Place ID, Qausal GmbH, 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.**

4.311 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 Brüttsellen/ZH  
Telefon: +41 76 4985993

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