

PRESSEINFORMATION

Klein Meckelsen, den 8. April 2021

Auf das Wesentliche konzentrieren: Outsourcing in der Hotellerie

Die Inanspruchnahme von professionellen Dienstleistungen bietet für Hoteliers oft wirtschaftliche Vorteile. KAJ Hotel Networks empfiehlt daher ein Outsourcing an erfahrene Anbieter.

Der Fokus der Gewinnmaximierung liegt bei den Hotels vorrangig bei dem Verkauf von Dienstleistungen. Der Einkauf von Dienstleistungen und Produkten sorgt jedoch häufig für Herausforderungen: „Nicht nur in Zeiten der Corona-Krise und hinsichtlich der damit verbundenen Ungewissheiten sind privat geführte Hotels und Hotelketten daran interessiert, eine Optimierung ihrer Konditionen im Einkauf zu erlangen und somit sowohl kostbare Zeit als auch finanzielle Ressourcen einzusparen. Oft können spezialisierte Dienstleister eine attraktive Alternative bieten“, so Yvonne-Felizitas Kreuz, Geschäftsführerin von EMERUS HotelService und Dienstleistungs GmbH.

EMERUS unterstützt Hotels durch eine effiziente Bündelung von Beschaffungsvolumina und mit einem Netzwerk aus namhaften Lieferanten, Versorgungsunternehmen wie Energielieferanten und weiteren Kooperationspartnern.

Besonders im Vertrieb steigt die Nachfrage nach Outsourcing-Lösungen. Grund hierfür ist vor allem der Fachkräftemangel sowie entsprechende Kontakte. Für Zusammenarbeit mit einem etablierten Dienstleister sprechen beispielsweise die Reduktion eigener Administrationskosten, keine aufwändige Mitarbeiterakquisition, Steigerung der Präsenz des Hotels am Markt sowie kalkulierbare Kosten. Das Thema Outsourcing ist sogar für die Reservierung relevant. Dafür gibt es unterschiedliche Gründe, wie starke

Saison- oder Spitzenzeiten, die personell derzeit nicht abgedeckt und aufgefangen werden können, Schwangerschaften und Elternzeit oder wenn sich das Team Lockdown-bedingt noch in Kurzarbeit befindet. Hier ist heute jederzeit unkompliziert und nahtlos die Übernahme der Kommunikation mit den Hotelgästen möglich. Als inhabergeführter Dienstleister mit einem umfassenden Angebot zur Personalentwicklung, Qualitätssicherung und Verkaufsförderung bietet Qausal erfahrene Expertinnen und Experten.

Ein Großteil der Hotels setzt in Bezug auf textile Dienstleistungen bereits seit Jahren erfolgreich auf Outsourcing. Dazu gehört vor allem das Reinigen von Bettwäsche und Handtüchern. Blycolin stellt seit 50 Jahren ein umfassendes Wäschemanagement für die Hotellerie bereit. Das Unternehmen betreut neben Hotelketten auch individuelle Privathotels und Familienbetriebe in ganz Deutschland. „Wir berechnen den optimalen Wäscheinsatz, die passende Logistik und passen Wäschemengen kontinuierlich für einen reibungslosen Ablauf an. Gemeinsam mit unseren Partnerwäschereien, mit denen wir in Deutschland fast jede Region bedienen können, verfügen wir über einen umfassenden Service. Damit sich die Hoteliers um das kümmern kann, was für sie zählt: Ihre Gäste“, ergänzt Marc Beyer, Commercial Director bei Blycolin.

Swissfeel, ein Hersteller von waschbaren Bettensystemen, legt seinen Schwerpunkt auf das Hotelbett und setzt dabei auf Hochwertigkeit, Komfort, Hygiene, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit. Outsourcing ist auch hier möglich: Die Pflege der Produkte, wie beispielsweise eine Reinigung der Hotelmatratzen durch eine Vollwäsche, was die Haltbarkeit sogar verdreifachen kann.

Die Partner von KAJ Hotel Network verfügen über unterschiedliche Outsourcing-Lösungen, die Hoteliers umfangreich unterstützen können. Inhaber und Gründer Karsten Jeß arbeitet derzeit mit 16 Partnern aus unterschiedlichen Bereichen der Zulieferindustrie für die Hotellerie. Zu den aktuellen Partnern von KAJ Hotel Networks gehören unter anderem Belurra, Blycolin, BlueStewo, Code2Order, Emerus, FinestLinen GmbH, Hasenkampf, icecreek, Martens&Prah/Hoga Protect, RB Hoteleinrichtungen, Qausal, Standard Premium Services, Sea of Spa, sharemagazines, Wirelane 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.

3.909 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