**P r e s s e i n f o r m a t i o n**

**Thomas Junge neuer Vertriebsleiter beim Musterzimmerbau-Unternehmen KASPACES**

* **Frühzeitiger Musterzimmerbau im Hotelbereich bietet Planungssicherheit und Kostentransparenz**
* **Voll funktionsfähiges Zimmer-Mock-Up in Originalgröße möglich**
* **Unterstützung im kompletten Bemusterungsprozess**

Lingen, 10. Dezember 2019 – Thomas Junge ist der neue Vertriebsleiter der KASPACES - Hospitality Development Service GmbH und Co. KG. Junge ist seit 2016 Teil des Unternehmens, das nach dem Motto „Your room in a box“ Musterzimmerbau für Hotels anbietet. Das Konzept sieht vor, bereits frühzeitig in der Projektphase ein komplettes Musterzimmer zu realisieren, um eine hohe Planungssicherheit und damit verbunden größtmögliche Kostentransparenz zu erhalten. Das Zimmer-Mock-Up wird dabei in einer freistehenden Holzbox in Originalgröße aufgebaut. Neben der Unterstützung beim kompletten Bemusterungsprozess bietet der Dienstleister mit Sitz in Garching bei München auf Wunsch ebenfalls die Ausstattung des Zimmers mit fließendem Wasser sowie funktionsfähiger Elektrik und Gebäudetechnik an. Darüber hinaus lassen sich auch andere Räume wie beispielsweise angrenzende Flure oder der Rezeptionsbereich umsetzen. Die konzeptionelle Gestaltung der Zimmer liegt jeweils ganz in den Händen der zuständigen Architekten, Fachplaner, Investoren oder Hoteliers bzw. Entscheider von Hotelketten, KASPACES übernimmt die Ausführung und beteiligt sich – sofern gewünscht – mit konstruktiven Anregungen. Dafür arbeitet das Team mit diversen Fachhandwerksunternehmen zusammen, die alle Vorgaben der Auftraggeber kompetent realisieren.

Als Projektmanager leitet Junge das Tagesgeschäft vor Ort, ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt auf dem weiteren Ausbau der Marktpräsenz. Dafür wurden unter anderem neue Marketingstrategien entwickelt und die Messeaktivitäten verstärkt. „Der frühzeitige Bau eines Musterzimmer spart immer Zeit und Kosten. Aus Erfahrung wissen wir, dass es bei jedem Hotelprojekt Unstimmigkeiten in der Planung gibt. Diese sind aus den Zeichnungen allerdings häufig nicht ersichtlich und werden ohne ein Musterzimmer erst in der Bauphase entdeckt“, erläutert Junge. „Die Konsequenzen dieser Praxis reichen von einer kurzen Verzögerung der Arbeiten bis hin zum kompletten Baustopp und können somit zu hohen Mehrkosten führen.“ Wird das Musterzimmer hingegen vor Baubeginn realisiert, lassen sich mögliche Probleme rechtzeitig erkennen und ausbessern. „Die ganze Funktionalität wie Beleuchtung, Kommunikations- und Klimatechnik sowie Sanitär- und Elektroinstallation lässt sich in diesem Rahmen ohne großen Aufwand analysieren und optimal aufeinander abstimmen. Außerdem lassen sich unerwünschte Nebeneffekte vermeiden. Es fällt zum Beispiel sofort auf, wenn eine Lichtquelle ungünstig positioniert wurde und der Lichtschein auf den Spiegel oder Fernseher trifft“, fügt der Vertriebsleiter hinzu. Der Bau eines solchen Musterzimmers kann innerhalb einiger Wochen abgeschlossen werden. „Wobei eine längere Standzeit und eine schrittweise Realisierung natürlich mehr Spielraum für eine genaue Analyse und umgehende Korrekturen vor der weiteren Ausführung schaffen“, betont Junge. Ein zusätzlicher Vorteil des Musterzimmers ist die Möglichkeit, professionelle und authentische Fotos des Raums für Marketingmaßnahmen o.ä. lange vor Fertigstellung des Hotels erstellen zu können. Eine Verschwiegenheitserklärung gewährleistet Auftraggebern im Übrigen während des gesamten Prozesses den Schutz persönlicher und projektbezogener Daten.

KASPACES ist der Markenname, unter dem die Hospitality Development Service GmbH und Co. KG den Service rund um den Musterzimmerbau anbietet. Das Unternehmen ist eine 100%ige Tochter der Kampmann GmbH, einem der führenden Anbieter im Bereich Gebäudeklimatisierung. Die Hotelklimatisierung zählt dabei zu den Kernkompetenzen des Unternehmens. Thomas Junge war hier zuvor als kaufmännischer Sachbearbeiter tätig. Der Industriefachwirt ist ein „Eigengewächs“ des Lüftungs- und Klimatechnikherstellers und bereits seit 1994 – damals als Auszubildender zum Industriekaufmann – Teil der Kampmann Gruppe.

*(490 Wörter / 3.798 Zeichen)*

**Über KASPACES**

KASPACES ist eine Marke der Hospitality Development Service GmbH & Co. KG in Garching bei München und bietet einen Full-Service für den Musterzimmerbau in der Hotellerie. Das Konzept sieht vor, bereits in einer frühen Phase eines Bauprojektes – sei es im Bereich Sanierung oder Neubau eines Hotels – ein originalgetreues Musterzimmer zu realisieren, um hohe Planungssicherheit und Kostentransparenz zu erlangen.

**

Thomas Junge ist neuer Vertriebsleiter der KASPACES - Hospitality Development Service GmbH und Co. KG, die unter dem Motto „Your room in a box“ Musterzimmerbau für Hotels anbietet.



Das Zimmer-Mock-Up wird in einer freistehenden Holzbox in Originalgröße aufgebaut, auf Wunsch wird das Musterzimmer auch mit funktionsfähiger Gebäudetechnik ausgestattet.

Quellenangabe: Kampmann GmbH

**Redaktionskontakt**

Kampmann GmbH

Niels Hackmann

Project Manager Customer Strategy

Telefon: +49 591 7108-605

E-Mail: niels.hackmann@kampmann.de

KASPACES Hospitality Development Service GmbH & Co. KG

Thomas Junge

Vertriebsleiter

Telefon.: +49 89 5529 490-23

E-Mail: t.junge@kaspaces.com

Schellhorn Public Relations GmbH

Monika Verspohl

Telefon: +49 2364 108199

Mobil: +49 173 4775076

E-Mail: monika.verspohl@schellhorn-pr.de