EIN PITCH.
SECHS USE CASES.
MEHRFACH GEWINNEN.

Die Hot Kitchen Challenge bringt eure Food-, Beverage- und Food-Tech-Innovationen direkt vor die Entscheider von fünf namhaften Unternehmen.

Eure Geschäftschance

Sechs konkrete Herausforderungen aus Hotellerie, Betriebs- und Gemeinschaftsgastronomie. Ihr könnt euch auf einen oder mehrere Use Cases bewerben – und bei mehreren Partnern für eine Zusammenarbeit ausgewählt werden. Ausgewählte Unternehmen nehmen gegen eine Teilnahmegebühr an der Hot Kitchen Challenge teil.

4 Jury-Partner: Culinair, Klüh Catering, WISAG Business Catering, und PRIMESTAR Group (einschließlich June Hotels).

14 Pitchplätze: Im April 2027 präsentieren maximal 14 fachlich ausgewählte Unternehmen auf der Bühne der Hot Kitchen Arena.

Alle sehen alles: Alle vier Partner begleiten sämtliche Pitches als Jury und testen die vorgestellten Produkte beziehungsweise Lösungen auf der Pitchbühne.

Mehrfachchance: Ein Auftritt kann mehrere passende Use Cases adressieren. Die geplante Vergabe der Zuschläge erfolgt beim Food Innovation Camp im Juni 2027.

Was euch erwartet

Direkter Kontakt zu potenziellen Großkunden, Feedback zu eurer Innovation und konkrete Perspektiven für Praxistests, Produktplatzierungen oder Kooperationen. Die tatsächliche Umsetzung wird mit dem jeweiligen Partner separat vereinbart.



SO FUNKTIONIERT EURE BEWERBUNG

01 Use Cases auswählen
Wählt einen, mehrere oder alle sechs regulären Use Cases, zu denen eure Produkte und Lösungen passen.

02 Bewerbung einreichen
Schreibt uns an unter scouting@foodinnovationcamp.de und stellt kurz in ein paar Sätzen euer Produkt, Anwendungsidee, Lieferfähigkeit, Preispositionierung und die jeweilige Passung zum Use Case vor.

03 Fachliche Vorauswahl durch FIC
Das FIC-Team prüft die Bewerbungen auf Eignung und Übereinstimmung mit den Anforderungen der Partner.

04 Persönliches Gespräch & Vereinbarung
Mit geeigneten Bewerbern besprechen wir Pitch, Leistungen und die Teilnahmegebühr. Plätze werden nach fachlicher Eignung und Reihenfolge der verbindlichen Zusagen vergeben: First come, first served.

05 Arena-Pitch im April 2027
Bis zu 14 ausgewählte Unternehmen präsentieren auf der Bühne. Alle fünf Jury-Partner erleben und testen jeden Pitch.

06 Zuschläge im Juni 2027
Beim Food Innovation Camp werden die ausgewählten Lösungen bekannt gegeben. Mehrere Zuschläge pro Unternehmen sind möglich.

07 Umsetzung mit den Partnern
Praxistests, Beschaffung, Kooperation und weitere Schritte werden abhängig vom jeweiligen Case gesondert abgestimmt.

Wichtig Die Teilnahme ist kostenpflichtig; die konkrete Fee und Leistungen erläutern wir persönlich. Eine Bewerbung allein sichert keinen Pitchplatz oder Zuschlag. Es stehen maximal 14 Arena-Pitchplätze zur Verfügung.

DIE SECHS USE CASES AUF EINEN BLICK

PARTNER / CASE	WAS WIRD GESUCHT?	MÖGLICHE PERSPEKTIVE
01 PRIMESTAR Group	Kleine Snackkarte mit 3–5 vorportionierten Angeboten für Hotelbars	Praxiseinsatz und mögliche Liefergespräche
02 June Hotels / PRIMESTAR	Signature Dish oder Mini-Konzept für die Hotellobby	Gemeinsame Weiterentwicklung, mögliche Lieferung
03 CULINAIR / Airbus Marché	Innovatives Lunchgericht, Komponente oder Mini-Konzept	Angestrebter Praxistest im Betriebsrestaurant
04 WISAG Business Catering	Food-, Beverage-, technische oder digitale Innovation	Dreimonatiger Praxistest im Key-Account-Umfeld
05 Klüh Catering	Innovatives Foodprodukt mit regionalem Bezug und Skalierungsperspektive	Möglicher Praxistest in EUREF-Gastronomie
06 CULINAIR	Innovative Food-, Snack- und Getränkeprodukte für Selbstbedienungs-versorgung	Möglicher FIC ON TOUR Roadshow Stop „Future Food 24/7“

Ein Pitch – mehrere passende Herausforderungen

Nennt in eurer Bewerbung alle Cases, für die eure Innovation relevant ist. Ihr müsst nicht für jeden Case ein anderes Produkt entwickeln: Entscheidend ist eine überzeugende Anwendungsidee für den jeweiligen Partner.

Zusätzliche Chance: Special Use Case

Culinair Future Food 24/7 ist ein separates Expo-Format mit eigenem Pricing und möglicher Roadshow-Perspektive – ohne regulären Arena-Pitch. Details auf Seite 10.

Eure Snackkarte für PRIMESTAR

PRIMESTAR GROUP

Für die Franchise-Häuser Hampton by Hilton und Holiday Inn Express sucht PRIMESTAR ein zeitgemäßes Snack-Angebot für die Hotelbar. Gesucht wird ein zusammenhängendes Sortiment aus drei bis fünf vorportionierten Snacks oder kleinen Gerichten – nicht nur ein Einzelprodukt oder lose Menükomponenten. Die Küche ist offen: von Bowls, Pasta und Pad Thai bis zu Tapas, Antipasti oder Angeboten im Glas.

WAS WIRD GESUCHT?

Ein stimmiges Sortiment aus drei bis fünf vorportionierten Snacks oder kleinen Gerichten – zum Beispiel Bowls, Pasta, Tapas oder Antipasti. Nicht nur ein Einzelprodukt.

WORAUF KOMMT ES AN?

Schnelle Ausgabe ohne voll ausgestattete Küche, idealerweise Mikrowelle oder Merrychef; kein Konvektomat. Tiefkühlware bevorzugt, Frisch- und Trockenprodukte möglich. Einkaufspreis als Orientierung: 4–8 € je Portion.

DAS SOLLTE EURE BEWERBUNG ZEIGEN

Zeigt die komplette kleine Karte mit Portionsgrößen, Zubereitung, Geräten, Preisen, Lagerung, Haltbarkeit und Liefermodell. Direktbelieferung möglich; Großhandelslistung keine Voraussetzung.

EURE GESCHÄFTSPERSPEKTIVE

Ein vereinbarter Einsatz im Hotelbarbetrieb und bei positivem Ergebnis weitere Liefergespräche. Testhäuser, Mengen und Laufzeit werden separat festgelegt.

Bei der Hot Kitchen Arena im April 2027 präsentieren ausgewählte Bewerber vor allen fünf Jury-Partnern. Die geplante Vergabe der Use-Case-Zuschläge erfolgt im Juni 2027.



Dein Signature Dish für June Hotels

JUNE HOTELS / PRIMESTAR GROUP

June Hotels sucht für die Hotellobby ein Signature-Konzept, das bewusstes Genießen mit einer unkomplizierten Umsetzung verbindet. Das Angebot soll vor Ort genossen oder mitgenommen werden können und sich für eine oder mehrere Tageszeiten eignen – etwa als Salat, Pasta- oder Reisgericht, süßes Angebot am Nachmittag oder leichtes Abendgericht.

WAS WIRD GESUCHT?

Ein hochwertiges, trendbewusstes Signature-Gericht oder Mini-Konzept für die Hotellobby – zum Essen vor Ort oder zum Mitnehmen. Möglich sind herzhafte und süße Tagesangebote.

WORAUF KOMMT ES AN?

Ready-to-eat oder easy-to-prepare; einfache Umsetzung mit Mikrowelle, Kontaktgrill oder Merrychef. Eine abwechslungsreiche Variantenlogik ist erwünscht; vier Varianten im Jahr dienen als Orientierung. Keine feste Einkaufspreisgrenze.

DAS SOLLTE EURE BEWERBUNG ZEIGEN

Verbindet Produkt und Gerichtsidee mit Präsentation, Portionierung, Zubereitung, Haltbarkeit, Preis und Liefermodell. Großgebinde sind bei einfacher Portionierung möglich.

EURE GESCHÄFTSPERSPEKTIVE

Mögliche gemeinsame Produktentwicklung, Lieferpartnerschaft und Marketingaktionen; konkrete Häuser, Mengen und Start werden separat vereinbart.

Bei der Hot Kitchen Arena im April 2027 präsentieren ausgewählte Bewerber vor allen fünf Jury-Partnern. Die geplante Vergabe der Use-Case-Zuschläge erfolgt im Juni 2027.



Euer Lunchkonzept für das Marché

CULINAIR / AIRBUS MARCHÉ

CULINAIR ist das Brand für die Mitarbeiterverpflegung von AIRBUS durch Aramark. Für das Betriebsrestaurant Marché wird ein innovatives Mittagsangebot gesucht, das Mitarbeitende begeistert und im Betriebsrestaurant funktioniert. Das Konzept soll einen erkennbaren Mehrwert bieten – etwa bei Gesundheit und Wellbeing, Nachhaltigkeit, Abwechslung, Preisattraktivität oder einfacher Handhabung. Möglich sind ein fertiges Gericht, eine Menükomponente mit konkreter Anwendung oder ein Mini-Konzept.

WAS WIRD GESUCHT?

Ein innovatives Mittagsgericht, eine Menükomponente mit klarer Anwendung oder ein Mini-Konzept, das Geschmack, Erlebnis und Alltagstauglichkeit verbindet.

WORAUF KOMMT ES AN?

Zielgruppe sind Mitarbeitende aus Büro und Produktion. Orientierungswerte aus der Planung: rund 530 Hauptgerichte pro Mittag, Menüverkaufspreise von 4,90–8,00 €. Keine verbindlichen Mengen oder Preisgrenzen.

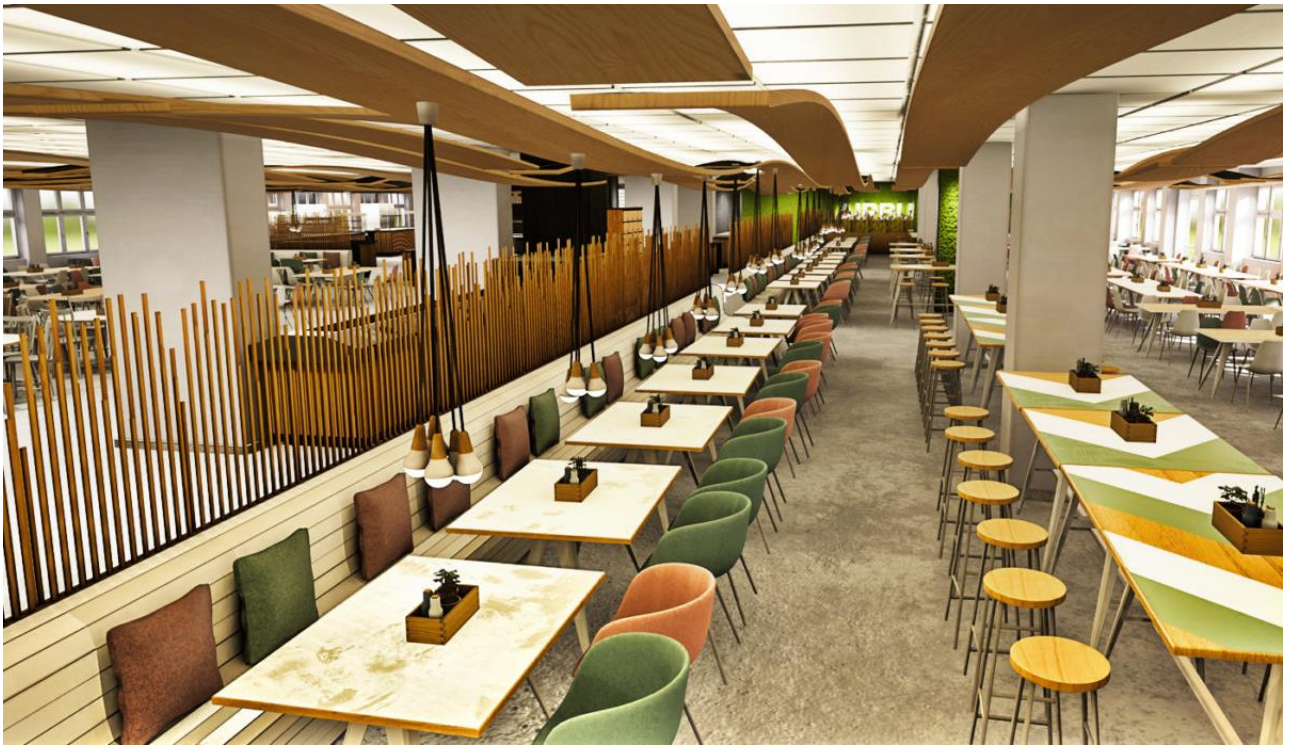
DAS SOLLTE EURE BEWERBUNG ZEIGEN

Zeigt Gericht, mögliche Präsentation oder interaktive Station sowie Wareneinsatz, Personal- und Gerätebedarf, Portionierung, Lagerung, Ausgabe und Lieferfähigkeit.

EURE GESCHÄFTSPERSPEKTIVE

Ein definierter Praxistest im Marché ist vorgesehen; Einkauf, Testdauer, Mengen und Begleitung sind gesondert zu vereinbaren.

Bei der Hot Kitchen Arena im April 2027 präsentieren ausgewählte Bewerber vor allen fünf Jury-Partnern. Die geplante Vergabe der Use-Case-Zuschläge erfolgt im Juni 2027.



Eure Innovation im WISAG Business Catering

WISAG BUSINESS CATERING

WISAG Business Catering sucht Food- und Beverage-Innovationen sowie technische und digitale Lösungen für einen großen Key Account. Entscheidend ist, dass euer Angebot im laufenden Betrieb zuverlässig eingesetzt werden kann und einen nachvollziehbaren Nutzen für Küche, Abläufe oder Gästeerlebnis schafft. Alkoholische Produkte sind ausgeschlossen; Glasverpackungen sind möglich.

WAS WIRD GESUCHT?

Food- und Beverage-Produkte sowie technische oder digitale Lösungen, die für einen großen Key Account einen konkreten Mehrwert schaffen. Alkoholische Produkte ausgeschlossen; Glasverpackungen möglich.

WORAUF KOMMT ES AN?

Gesucht werden Lösungen mit überzeugender Qualität, zuverlässigem Handling, Integration in laufende Abläufe und belastbarer Liefer- beziehungsweise Betreuungsperspektive.

DAS SOLLTE EURE BEWERBUNG ZEIGEN

Beschreibt Einsatzfall, Mehrwert, Wirtschaftlichkeit und den geplanten Test. Bei Food: Allergene, Haltbarkeit, Gebinde, Lagerung; bei Technik: Schnittstellen, Einrichtung, Schulung und Support.

EURE GESCHÄFTSPERSPEKTIVE

Ein dreimonatiger Praxistest im Key-Account-Umfeld ist vorgesehen. Das Umfeld umfasst bis zu 20 Standorte, der Test nicht automatisch alle Standorte. Umfang und Kosten werden abgestimmt.

Bei der Hot Kitchen Arena im April 2027 präsentieren ausgewählte Bewerber vor allen fünf Jury-Partnern. Die geplante Vergabe der Use-Case-Zuschläge erfolgt im Juni 2027.



Eure Foodinnovation für die EUREF-Gastronomie

KLÜH CATERING

Klüh Catering sucht innovative Foodprodukte mit regionalem Bezug für eine von Klüh betriebene Gastronomie auf einem EUREF-Campus. Die Produktkategorie ist offen: Gesucht werden marktfähige Produkte oder Menükomponenten mit erkennbarem Mehrwert für Gäste, die im Küchenalltag funktionieren und wirtschaftlich einsetzbar sind.

WAS WIRD GESUCHT?

Innovative, marktfähige Foodprodukte oder Menükomponenten mit regionalem Bezug, überzeugendem Geschmack und realistischer Perspektive für größere Mengen.

WORAUF KOMMT ES AN?

Legt Herkunft, Produktionsort, Lieferwege, Kapazitäten und Grenzen offen. Die passende Region und konkrete Testgastronomie werden noch gemeinsam bestimmt; keine bundesweite Sofortbelieferung vorausgesetzt.

DAS SOLLTE EURE BEWERBUNG ZEIGEN

Beschreibt Anwendung, Küchenintegration, Zubereitung, Personal- und Gerätebedarf, Portionskosten, Allergene, Haltbarkeit und Liefermodell.

EURE GESCHÄFTSPERSPEKTIVE

Möglicher abgestimmter Praxistest, etwa ein Aktionstag in einer von Klüh betriebenen EUREF-Gastronomie. Standort, Mengen und Kosten werden separat vereinbart.

Bei der Hot Kitchen Arena im April 2027 präsentieren ausgewählte Bewerber vor allen fünf Jury-Partnern. Die geplante Vergabe der Use-Case-Zuschläge erfolgt im Juni 2027.



FUTURE FOOD 24/7

CULINAIR / SMART FOOD & DRINKS & BETTER SNACKING

Euer Produkt in der Arena Expo im April 2027. Eure Chance auf die Roadshow.

Culinair sucht innovative Food-, Snack- und Getränkeprodukte für die unkomplizierte Selbstbedienungsversorgung bei kurzen Pausen, wechselnden Arbeitszeiten und im Schichtbetrieb.

WAS WIRD GESUCHT?

Ready-to-eat-Mahlzeiten, Sandwiches, Wraps, Bowls, Frühstücksangebote, herzhafte und proteinreiche Snacks, Better-for-you-Produkte sowie innovative alkoholfreie Getränke. Geeignet für Kühlschränke, Smart Fridges oder Automaten. Keine Glasflaschen. Diese Ausschreibung richtet sich an Food- und Beverage-Anbieter, nicht an Automaten- oder Technikhersteller.

DAS BESONDERE TEILNAHMEFORMAT

Der Special Use Case beinhaltet einen eigenen Ausstellerstand in der Expo der Hot Kitchen Conference & Arena im April 2027. Hier könnt ihr eure Produkte präsentieren, verkosten lassen und Kontakte aufbauen. Es handelt sich nicht um einen der 14 regulären Arena-Pitchplätze und nicht um einen zusätzlichen Arena-Wettbewerb.

BEWERBUNG & WEITERE PERSPEKTIVE

Zeigt Produkt, Verzehranlass, Preis, Haltbarkeit, Lagerung, Verpackungsmaße, Lieferfähigkeit und Eignung für die Selbstbedienung. FIC qualifiziert passende Anbieter vor. Im Herbst 2027 ist ein FIC ON TOUR Roadshow Stop „Future Food 24/7“ geplant; ausgewählte Anbieter können hierzu eingeladen werden.

Eigenständiges Pricing Für den Special-Use-Case gilt ein separates Teilnahmeangebot einschließlich Expo-Stand. Konditionen erläutern wir persönlich. Eine Roadshow-Einladung, Listung oder Pilotierung ist nicht garantiert.



JETZT EURE CHANCE NUTZEN

Ihr habt ein Produkt, das in einem oder mehreren Use Cases echten Mehrwert schafft? Dann sprecht mit uns über eure Bewerbung und den passenden Auftritt bei der Hot Kitchen Challenge 2027.

Für den ersten Kontakt per Email bitte mitsenden

- Kurzprofil eures Unternehmens und eurer Innovation
- Die Use Cases, für die ihr euch bewerben möchtet

Für das erste Gespräch hilfreich

- Produktdaten, Preispositionierung und mögliche Liefergebiete
- Idee zur Anwendung im jeweiligen Partnerbetrieb
- Bei Food: Haltbarkeit, Allergene und Zubereitung; bei Tech: Einsatzreife und Support

Bewerbung & persönliches Gespräch

Food Innovation Camp / Hot Kitchen Challenge
foodinnovationcamp.de/hot-kitchen-challenge/

Hinweis Die Zahl der Pitchplätze ist auf 14 begrenzt. Nach fachlicher Eignungsprüfung durch FIC erfolgt die Vergabe geeigneter Plätze in der Reihenfolge verbindlicher Zusagen. Die Teilnahmegebühr wird persönlich besprochen.

Die Use-Case-Perspektiven sind konkrete Geschäftsanbahnungen. Praxistests, Bestellungen, Listungen oder längerfristige Kooperationen bedürfen jeweils gesonderter Vereinbarungen.