

HGK

Mit uns ist zu rechnen!



40
JAHRE
HGK

DAS MITGLIEDERMAGAZIN

HGK-AKTUELL

Juli 2022

EINE ERFOLGSGESCHICHTE
HGK FEIERT 40. GEBURTSTAG

SEITE 4

NACHHALTIGE MISSION
FÜR DIE HOSPITALITY

SEITE 8

JETZT BEWERBEN
HOSPITALITY HR AWARD 2022

SEITE 10

Seit 40 Jahren immer mit zu rechnen

Liebe HGK-Mitglieder,

die HGK hat in den 40 Jahren ihrer Erfolgsgeschichte dazu beigetragen, besser einzukaufen, Prozesse zu beschleunigen und Branchenherausforderungen erfolgreich die Stirn zu bieten. Seit unserer Gründung am 13. Mai 1982 unterstützen wir Hotels, Restaurants und Cateringbetriebe dabei, sich wettbewerbsfähiger aufzustellen. Hierfür haben wir unser Leistungsportfolio für Sie, liebe Mitglieder, stetig erweitert.

Mit der Mission, das Gastgewerbe nachhaltiger zu machen, haben sich die beiden Gründerinnen von TUTAKA auf die Fahne geschrieben, Plastik zu reduzieren, nachhaltige Produzenten zu fördern sowie regionale Wertschöpfungsketten zu bevorzugen. Lesen Sie hierzu weiter ab Seite 8.

In diesem Jahr wird mit dem Hospitality HR Award erneut innovative HR-Konzepte ausgezeichnet. Neben der Würdigung besonderer Leistungen als Arbeitgeber ist den Initiatoren des Preises wichtig, aktuelles Wissen rund um modernes Human Resources Management zu vermitteln. HGK-Mitgliedsbetriebe haben zusätzlich die Chance, eine eigene HGK-Trophäe zu gewinnen. Alle Informationen zu dem Bewerbungsprozess lesen Sie ab Seite 10.

Das HGK-Team wünscht Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Inhalt

- 02 VORWORT
- 03 NEUE MITGLIEDSBETRIEBE | NEUE LIEFER- UND DIENSTLEISTUNGSPARTNER
- 04 DIE HGK WIRD 40
- 06 MIT HGK-BACKOFFICE BEI PREISVERHANDLUNGEN AUF DER SICHEREN SEITE
- 08 NACHHALTIGKEIT ALS MISSION FÜRS GASTGEWERBE
- 10 DER HOSPITALITY HR AWARD 2022
- 12 AUSGESCHLAFENE GÄSTE SIND ZUFRIEDENE GÄSTE
- 13 DIE KOMPETENZ FÜR PROFI-MOBILIAR GO IN FEIERT RUNDEN GEBURTSTAG
- 14 INDIVIDUELLES KAFFEE-ERLEBNIS AUF KNOPFDRUCK
- 16 MIT NEUEN ARBEITSZEITMODELLEN GEGEN DEN PERSONALMANGEL
- 18 VORSTELLUNG HGK-MITGLIED
- 19 VORSTELLUNG HGK-MITARBEITER

Impressum

VERLAG / HERAUSGEBER

UND ANSCHRIFT DER REDAKTION:

HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG

Yorckstraße 3 | 30161 Hannover

Tel: 0511 37422-100 | Fax: 0511 3742244

info@h-g-k.de | www.h-g-k.de

rechtliche Vertretung / Vorstandsvorsitzender: Dr. Urban Uttenweiler

VERANTWORTLICH:

Joachim Schütt, Leiter Marketing, PR und Online-Vermarktung

REDAKTION:

Redaktionsausschuss der HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG

HERSTELLUNG:

WIESENDANGER medien GmbH

Dr.-Schalk-Straße 27 | 82418 Murnau

AUFLAGE: 07 / 2022

ERSCHEINUNG: monatlich

BILDER: Titelseite und Seite 4: © Creativteam Communications Hannover, Seite 5: © Franziska Glück Fotografie, Seite 6: Adobe Stock © blende11.photo, Seite 9: © TUTAKA GmbH, Seiten 10 und 11: © Deutsche Hotelakademie, Seite 12: © Elastica, Seite 13: © GO IN GmbH, Seiten 14 und 15: © JDE, Seite 18: © Parkhotel Schillerhain, Seite 19: © Fotostudio 54, Hannover



Neue Mitgliedsbetriebe

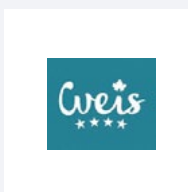
Neue Mitgliedsbetriebe vom 12.04.2022 bis 01.06.2022



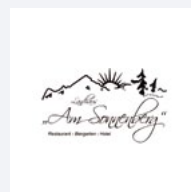
Altes Kasino Hotel am See
An der Seepromenade 11/12
16816 Neuruppin



Haus Kranenberg
Bielsteiner Straße 92
51674 Wiehl-Bielstein



Hotel Weingut Weis
Eitelbacher Weg 4
54318 Mertesdorf



Landhaus Am Sonnenberg
Sonnenberg 1
31199 Diekhofen/
Egenstedt



Die Pfannkuchen-Mühle
Böhlstraße 5
53819 Neuenkir-
chen-Ingersau



Hotel zum Holländer
Kölner Straße 6
51789 Lindlar



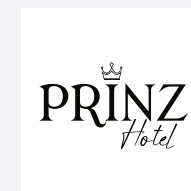
Restaurant im Golfclub
Widukind-Land
Auf dem Stöckdorn 65
32584 Löhne



Hotel
Am Blauen Wunder
Loschwitzer Straße 48
01309 Dresden



Hotel Ross Meissen
Großenhainer Straße 9
01662 Meißen



Hotel Prinz
Hochstraße 45
81451 München



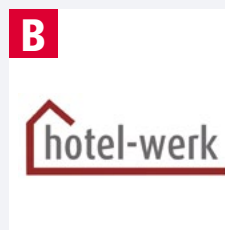
Landhotel
Hamburger Hof
Landwehr 43
31185 Söhlde



Bornweg Betriebs-
gesellschaft mbH
Harz Hotel und
Vital Catering
Bornweg 10
37441 Bad Sachsa

Neue Liefer- und Dienstleistungspartner

Anzeige



Lieferanten, die u. a.
nachhaltige oder aus-
schließlich nachhaltige
Produkte/Dienstleistungen
in ihrem Programm haben.

Hotel-Werk
Hotelbedarf und Ausstattung
Inh. Ralf Achterberg
Sommerbergstraße 13
78112 St. Georgen
Tel.: 07724 9166127
info@hotel-werk.de
hotel-werk.de
Artikelprogramm: Badezimmeraccessoires, Badezusätze,
Bettwaren, Bettwäsche, Einzieh-
decken, Haarföhne, Hotclislipper,
Kofferstände, Kopfkissen,
Kosmetika, Kosmetikspiegel,
Lampen, Leuchten, Minibars,
Papierkörbe, Raumlufreiniger,
Safes, Zimmermädchenwagen
Ihr Vorteil: 6 % Sofortrabatt,
2 % Skonto, bis zu 3 % Bonus



Lieferanten, die u. a.
nachhaltige oder aus-
schließlich nachhaltige
Produkte/Dienstleistungen
in ihrem Programm haben.

TATUKA GmbH
Erikastraße 122
20251 Hamburg
Tel.: 040 48092353
hej@tutaka.com
tutaka.com
Artikelprogramm:
Nachhaltige und ressourcen-
schonende Hotelausstattung
Ihr Vorteil: 7,5 % Rabatt,
2 % Skonto, 1 % Bonus



B Bundesweite Lieferung möglich

SONDERAKTION

Dr. Schnell Flächendesinfektionsmittel
zur Desinfektion und Reinigung aller
Oberflächen

Schlagen Sie jetzt zu -
solange der Vorrat reicht

6 Flaschen
für **12€**

1 Flasche zum
Bestpreis von 2€,
anstatt UVP 4€



zzgl. Versand, zzgl. MwSt.

SEIT 40 JAHREN IMMER MIT ZU RECHNEN

40
JAHRE
HGK
immer mit zu rechnen



Es ist schön, auf so eine **Historie** zurückzublicken, viel entscheidender ist für uns aber **der Blick nach vorn**, denn wir **haben noch viel vor**

Die HGK wird 40

MIT DER KRAFT DER GEMEINSCHAFT SEIT VIER JAHRZEHNTE IN ERFOLGREICHER MISSION FÜR DIE HOSPITALITY

Besser einkaufen, Prozesse beschleunigen und Branchenherausforderungen erfolgreich die Stirn bieten, dafür stehen wir als Deutschlands führende Einkaufs- und Dienstleistungskooperation heute mehr denn je. Seit ihrer Gründung am 13. Mai 1982 (damals noch unter dem Namen Nihogast) unterstützt die HGK mittlerweile 40 Jahre lang Hotels, Restaurants und Cateringbetriebe dabei, sich noch wettbewerbsfähiger aufzustellen. In dieser Zeit hat sie ihr Leistungsspektrum sukzessive erweitert.

„40 Jahre Erfolgsgeschichte für und mit unseren Mitgliedern haben uns zu dem gemacht, was wir heute sind“, so der Vorstandsvorsitzende der HGK, Dr. Urban Uttenweiler. „Wir verhelfen den angeschlossenen Betrieben nicht allein zu vorteilhafteren Einkaufskonditionen, sondern haben uns zu einer Einkaufs- und Dienstleistungskooperation mit drei weiteren mehrwertschaffenden Leistungsfeldern entwickelt: Mit unseren digitalen Lösungen, Interieurleistungen und Marketing & Services werden Prozesse schneller und einfacher und Häuser deutlich effizienter. In allen diesen Neuentwicklungen steckt viel Know-how, ein reger Austausch und eine gehörige Portion Leidenschaft und Herzblut.“

So haben wir es geschafft, zum führenden Anbieter digitaler Lösungen für die Hospitality und mit mehr als 1.000 nutzenden Betrieben unseres Systems HGK-BackOffice zum Marktführer im Vertrieb von Kreditorenmanagement-Installationen zu wachsen. Der erfolgreiche Werdegang zeigt sich auch an der Bonusausschüttung pro Mitglied die – freilich bis zur Pandemie – jedes Jahr gestiegen ist.

Insgesamt haben wir als HGK in den vergangenen vier Jahrzehnten über 50 Mio. Bonus an unsere Mitglieder ausgekehrt, die Hälfte davon in den letzten zehn Jahren. „Es ist schön, auf so eine Historie zurückzublicken, viel entscheidender ist für uns aber der Blick nach vorn, denn wir haben noch viel vor“, betont Uttenweiler auch in lockerer Runde mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beim gemeinsamen Mittagslunch mit Food-Truck am Standort Hannover am 40. HGK-Geburtstag.

Wie wichtig der Blick nach vorne ist, um in dem dynamischen Umfeld der Hospitality zu agieren statt dazu getrieben zu werden, sich immer weiterzuentwickeln, unterstreichen wir u. a. mit unserem jungen Format „HGK-Future Day“, dieses Jahr zum dritten Mal in Folge in Ahaus: „Über den Einkauf hinaus entscheiden Grad der Digitalisierung, Human Resour-

ces, Nachhaltigkeit und nicht zuletzt ein gelungenes On- und Offline-Marketing über den Erfolg des Betriebes“, so Joachim Schütt, Leiter Marketing, PR und Online-Vermarktung bei der HGK. „In diesen Bereichen unterstützen wir unsere Mitglieder mit einem kompetenten Team sowie modernen und zukunftsfähigen Konzepten und Werkzeugen.“ So ließen sich selbst in der Pandemie zahlreiche neue Mitglieder gewinnen, die gerade in dieser herausfordernden Zeit den Wert der HGK als starken Partner erkennen, mit dem sie – getreu des Unternehmens-Slogans – „rechnen können“. Von dieser partnerschaftlichen Stärke profitierten auch die Unternehmen aus Industrie, Groß- und Fachhandel, denen HGK auch in den letzten zwei Jahren stets eine pünktliche Zahlungsabwicklung garantierte.

„Wir danken unseren rund 3.000 Mitgliedsbetrieben und den Lieferpartnern für das Vertrauen und ihre Treue. Ohne sie wäre eine solche Erfolgsgeschichte nicht möglich“, so Dr. Urban Uttenweiler. „Ein besonderer Dank gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die engagiert und mit großer Branchenexpertise jeden Tag dazu beitragen, dass diese Geschichte erfolgreich weitergeschrieben wird“, betont der Vorstandsvorsitzende anlässlich des 40-jährigen HGK-Jubiläums.



Anzeige

L'OR SUPRÊME EXKLUSIVES ANGEBOT



BLACK Edition
~~39,00 € mtl.~~
29,00 € mtl.¹

MILK Edition
~~46,00 € mtl.~~
34,50 € mtl.¹



¹Miete inkl. Service pro Monat; Laufzeit 60 Monate
Angebotsdauer: 6 Wochen



Für mehr Informationen sprechen Sie uns an!

JACOBS DOUWE EGBERTS DE GMBH | Langemarkstraße 4-20 | 28199 Bremen | www.jacobs-professional.de | Telefon: 0421/365 83 400



Jetzt testen & Vorteilspreis sichern

Sichern Sie sich jetzt das exklusive L'OR Suprême Angebot für HGK-Mitglieder zur vergünstigten monatlichen Rate inklusive 300 gratis Discs und einer kostenlosen Testaufstellung.



VIelfalt
6 erlesene Blends

PREMIUM-QUALITÄT
100% Arabica

HYGIENISCH
Single-Serve-Lösung



Auf Knopfdruck Artikeldaten
aussagekräftig vorliegen haben

Mit HGK-BackOffice bei Preisverhandlungen auf der sicheren Seite

DAS HGK-BACKOFFICE-SYSTEM BIETET IHNEN VERSCHIEDENE MÖGLICHKEITEN, PREISVERÄNDERUNGEN IM BLICK ZU BEHALTEN, UM SICH BEISPIELSWEISE ZEITNAH UND UNKOMPLIZIERT AUF VERHANDLUNGEN MIT IHREM LIEFERANTEN VORZUBEREITEN.

Nachstehend stellen wir Ihnen die verschiedenen Optionen vor:

1. Letztpreiskontrolle – Das Glockensymbol in der Rechnungsübersicht
2. Artikelbezogene Preishistorie in der Rechnungsdetailansicht
3. Berichtswesen – Analysieren und Vergleichen mit Hilfe von Charts



SYMBOL FÜR LETZTPREISABWEICHUNG IN DER RECHNUNG



SYMBOL FÜR DIE HISTORIE (AN VERSCHIEDENEN STELLEN IM SYSTEM ZU FINDEN)



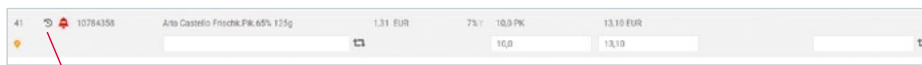
SYMBOL FÜR LETZTPREISABWEICHUNG AM ARTIKEL

LETZTPREISKONTROLLE – DAS GLOCKENSYMBOL IN DER RECHNUNGSÜBERSICHT

Die Letztpreiskontrolle kann für jeden Kreditor individuell aktiviert und gesteuert werden. Hierbei können Sie genau festlegen, ab wie viel Prozent Preisabweichung (im Vergleich zur letzten Rechnung) ein Hinweis angezeigt werden soll. Einmal eingepflegt, schlägt das System „Alarm“, sobald in einer Rechnung dieses Kreditors ein Artikel teurer geworden ist. Dies wird Ihnen in der Übersicht der offenen Rechnungen durch eine rote Glocke angezeigt.

ARTIKELBEZOGENE PREISHISTORIE IN DER RECHNUNGSDETAILANSICHT

Wenn die Letztpreiskontrolle für einen Lieferanten/Dienstleister aktiviert ist, dann sehen Sie in der Rechnungsdetailansicht neben den Artikeln folgende Symbole: Die rote Glocke, sofern bei diesem Artikel aktuell eine Letztpreisabweichung vorhanden ist und zusätzlich das Historie-Symbol. Beim Klick auf Letzteres wird Ihnen aufgelistet, zu welchen Konditionen Sie den Artikel in den letzten 12 Monaten bezogen haben.



Historie für Artikelnummer 10784358

Summe der letzten zwölf Monate: 42,31 EUR JSF min/max: 1,27 EUR / 1,31 EUR

Betrieb	Rechnung	Datum	Artikelbezeichnung	Preis	Menge	PK	
BackOffice Test GmbH	134522527	12.10.2021	Aria Castello Frischk.Pk.65% 125g	1,310 EUR	10,000	PK	3%
BackOffice Test GmbH	134503622	30.09.2021	Aria Castello Frischk.Pk.65% 125g	1,270 EUR	10,000	PK	—
BackOffice Test GmbH	134469476	09.09.2021	Aria Castello Frischk.Pk.65% 125g	1,270 EUR	10,000	PK	

Die Aufstellung der Preisentwicklung können Sie sich bei Bedarf auch als Excel-Tabelle für weitere Auswertungen herunterladen.

BERICHTSWESEN – ANALYSIEREN UND VERGLEICHEN MIT HILFE VON CHARTS

Neben der Letztpreiskontrolle und Preishistorie unterstützt Sie HGK-BackOffice darüber hinaus mit weiteren Möglichkeiten, um die Lieferanten im Blick zu behalten. Über „Berichtswesen > Charts“ können Sie ohne viel Aufwand Daten aus Ihrem System in Relation zueinander setzen. Die so entstandenen Datensätze können als CSV- oder Excel-Dateien gespeichert und für weitere individuelle Analysen und Vergleiche genutzt werden.

Die so genannten „Charts“ stehen für folgende Kategorien zur Verfügung:

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| ☐ Artikel | ☐ Skonto |
| ☐ Controlling | ☐ Umsatz |

Folgende Einsatzmöglichkeiten bieten Ihnen die Nutzung von Charts:

- | | |
|---|---|
| ☐ Einkaufsplanung | ☐ Zur Unterstützung bei der Inventur |
| ☐ Preisverhandlungen | ☐ Zur Optimierung des Kontenplanes |
| ☐ Optimierung der Skonti-Nutzung | ☐ ... |

Konkretes Anwendungsbeispiel:

Über Artikelcharts lassen sich auf Knopfdruck Auswertungen über Menge und Preisentwicklung der erworbenen Artikel, auf Lieferantenebene oder auch -übergreifend, in festgelegten Zeiträumen erstellen. Dazu geben Sie nur den auszuwertenden Rechnungszeitraum an und entscheiden, welche Kreditoren bzw. welche Kreditorengruppen ausgewertet werden sollen, wobei auch eine Artikelnummer oder -bezeichnung angegeben werden kann. Bei der Artikelbezeichnung ist zu beachten, dass das System nur nach belegseitig angegebenen Artikelbezeichnungen suchen kann.

Das Ergebnis können Sie als Excel oder CSV-Dateien exportieren und nach eigenen Bedürfnissen anpassen. Es bietet Ihnen die Möglichkeit, sich schnell und ohne langes Suchen und Vergleichen z. B. auf Verhandlungen mit Ihren Lieferanten vorzubereiten.

Anstatt die Lieferanten einzeln auszuwählen, können Sie im Kreditorenstamm die Lieferanten als „Inventurlieferant“ kennzeichnen. Diese können anschließend mit einem Haken ausgewählt und entsprechende Inventurlisten systemseitig erstellt werden.

Für weitere Informationen zu den Auswertungsmöglichkeiten in Ihrem HGK-BackOffice-System steht Ihnen das Team der Digitalen Lösungen gern zur Verfügung.



Textilien
zum
Wohlfühlen

HGK Immer mehr HGK-Mitglieder nutzen den Einkauf direkt beim Hersteller und schätzen eine große Auswahl an Profi-Hoteltextilien und Hotelbettwaren von ZOLLNER.



ONLINE 5% SKONTO:
www.zollner-hotelwaesche.de

HGK | BackOffice

KONTAKT

HGK-Team Digitale Lösungen
Tel.: 0511 37422-226
E-Mail: backoffice-support@h-g-k.de

ZOLLNER Objekttextil GmbH
Veldener Str. 4 | D-84137 Vilsbiburg
T +49(0)8741/306-0 | F +49(0)8741/306-66
info@zollner.org

www.zollner-hotelwaesche.de

Nachhaltigkeit als Mission fürs Gastgewerbe

DER NEUE HGK-LIEFER- UND DIENSTLEISTUNGSPARTNER TUTAKA BIETET NACHHALTIGE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN FÜR DIE HOSPITALITY AN.

Wir stellen Ihnen das von Alexandra Herget und Franziska Altenrath gegründete Unternehmen vor:

ÜBER „TUTAKA“

TUTAKAs Mission ist es, das Gastgewerbe nachhaltiger zu machen. Die beiden Gründerinnen wollen Lieferketten dekarbonisieren, Plastik reduzieren, nachhaltige Produzenten fördern und regionale Wertschöpfungsketten bevorzugen. Dafür bieten sie auf ihrem Marktplatz – tutaka.com – geeignete nachhaltige Produkte und Dienstleistungen für die Hotellerie, Gastronomie und Veranstaltungsbranche an. Diese prüft das Team von TUTAKA durch das eigens entwickelte Impact Framework auf über 60 ökologische und soziale Kriterien. Durch die Einteilung in der Impact und Nachhaltigkeitsperformance Score und das Vergeben von Nachhaltigkeitsstags können Produkte eingeordnet und Impact messbar gemacht werden. Die Tags helfen bei der Einschätzung, welches Produkt mit welchen Auswirkungen auf Mensch und Umwelt hergestellt wird, wie nachhaltig die Nutzung und wie die Entsorgung oder Rückführung in den Kreislauf gestaltet sind.

Für Gastgebernde bedeutet das: Zeitersparnis bei der Suche nachhaltiger Produkte und Dienstleistungen, Vermeidung von Greenwashing, wertvolles Nachhaltigkeitswissen und eine inspirierende Auswahl an Produkten. Außerdem werden Beratungen und Workshops angeboten und Best Practices und vielseitige Nachhaltigkeitsimpulse aufgezeigt. Mit dem Impact Klub, dem Zusammenschluss nachhaltiger Einkäuferinnen und Einkäufer, generiert das TUTAKA-Team zusätzlich positiven Impact. Im Gastgewerbe sehen beide Gründerinnen eine große Chance, Menschen zu nachhaltigeren Handlungsweisen zu inspirieren, denn Gastgebernde beeinflussen Mitarbeitende und Gäste durch ihre Prozesse und Produkte.

„Nachhaltigkeit ist mehr als Bio-Frühstück und Handtuch-Policy“

Nachhaltigkeit ist nicht mehr ein nice-to-have, sondern ein must-have. Doch was wollen Gäste wirklich und welche Potenziale ergeben sich für Hotellerie und Gastronomie? Auf der Suche nach Alternativen zum Plastikslipper entstand der erste digitale Marktplatz für nachhaltige Produkte und Dienstleistungen für Gastgebernde mit mittlerweile über 200 geprüften Produkten.

Mit Nachhaltigkeit innovativ sein: Wie kann das Wohlbefinden von Gästen gesteigert werden? Wie kann man Erfahrungen generieren, die einzigartig und authentisch sind? Anlaufstelle und Inspirationsquelle ist das Start-Up TUTAKA.

Nachhaltigkeit ist nicht mehr **nice-to-have**, sondern ein **must-have**

Als Marktplatz und Wissensplattform für nachhaltiges Gastgebertum verbindet das TUTAKA-Team die Erfolgsfaktoren Wissen, Einkauf und Kommunikation. Wie kann Nachhaltigkeit also ganz praktisch ein Hotelkonzept formen? Diese drei Beispiele zeigen, wie es funktioniert.

1. Das plastikfreie Hotelzimmer

Plastik ist ein praktisches Material, stößt aber zunehmend auf Ablehnung. Insbesondere an den Orten, an denen sich der Gast bewegt und wohlfühlen soll, sind Einweg-Plastik-Artikel keine gute Wahl. Die Liste ist lang und beinhaltet: Hotel slipper, Kleiderbügel, Wäschesack, Amenity-Set, Wasserflasche, Kosmetik, Kugelschreiber und Co. Produkt für Produkt nun zu ersetzen kann zu Mehrkosten führen, die in den bisherigen Kalkulationen keinen Platz finden. Daher sollten Gastgebernde das Problem zum Ausgangspunkt für Innovationen machen. Welche Produkte können dem Gast einen wirklichen Mehrwert bieten? Wie sollte das Design aussehen, sodass es sich vom Wettbewerb abhebt und meine Maßnahmen ohne zusätzliche Aufsteller kommuniziert? Wie wäre es zum Beispiel mit Kleiderbügel aus Wiesengras und recyceltem Kunststoff? Cradle-To-Cradle zertifizierte Hotelkosmetik? Oder Mehrweg-Hotel slipper aus recycelten PET-Flaschen?



TUTAKA Gründerinnen:
Alexandra Herget (l.) und
Franziska Altenrath

2. Das schadstofffreie Hotelzimmer: Guter Schlaf als Alleinstellungsmerkmal

Wer sich für das Wohlbefinden seiner Gäste und Angestellten interessiert, der verzichtet auf Schadstoffe, wo immer es geht. Mikroplastik in der Hotelkosmetik oder Bleichmittel und Pestizide in der Bettwäsche können mit wenig Aufwand vermieden werden. Und das Beste ist: mithilfe eines passenden Kommunikationskonzeptes



*Individualisierbare Schürze
gefertigt in Berlin für die
Baristas dieser Welt*



*Hotelslipper aus Leinen
mit rutschfester Sohle*



*Holztürhänger aus Restholz:
Aushängeschild für ein
nachhaltiges Hotelzimmer*

kann der Aufwand auch noch zu einem echten Alleinstellungsmerkmal werden. Schlafen in Bio-Baumwoll-Bettwäsche ist gut für die Gesundheit, zeigt ein authentisches Engagement des Gastgebenden und unterstützt Bio-Bauern in Entwicklungsländern. Wer im Einkauf auf eine Partnerin wie TUTAKA setzt, kann die Lieferkette transparent nachverfolgen und erhält passendes Material um Geschichten zu erzählen – Gute-Nacht-Geschichten eingeschlossen.

3. Zero Waste Konzepte

Auch wenn Zero Waste im Hotelbereich eine überaus anspruchsvolle Aufgabe ist, lohnt es sich, eine hohe Sensibilität für die Vermeidung von Abfällen zu entwickeln. Unnötiges Verpackungsmaterial ärgert heute viele Gäste, die in ihrem eigenen Zuhause sparsam und bewusst mit Ressourcen umgehen. In Plastik eingepackte Einwegslipper oder Plastikbesteck sind Absurditäten einer längst überholten Konsumkultur. Dasselbe gilt für einzeln eingeschweißte Badartikel oder winzige Snacks aus der Minibar.

Auf dem TUTAKA Marktplatz finden Gastgebende Mehrweg-Slipper, ein Badezimmerkonzept, dass gänzlich ohne Abfälle auskommt und eine Minibarbefüllung, die Gutes tut. Geschichten erzählen lassen sich auch mit Produkten, die aus Abfällen hergestellt wurden: Work Wear aus Ozean-Plastik, Namensschilder aus Restholz, Strohhalme aus landwirtschaftlichen Überresten oder Gläser aus alten Weinflaschen. Noch mehr Informationen und Inspiration gibt es auf tutaka.com

Gern beantwortet Ihnen das TUTAKA-Team Ihre Fragen.

TUTAKA

KONTAKT

TUTAKA GmbH
Erikastraße 122
20251 Hamburg
Tel.: 040 48092353
E-Mail: hej@tutaka.com
tutaka.com

Anzeige – Elastica GmbH


elastica
SCHLAFFSYSTEME
guestline

BETTEN
MATRATZEN
BETTEINSÄTZE
BETTWAREN
COUCHEN

MADE IN SALZBURG



KLIMANEUTRALES UNTERNEHMEN
certified by FORKUS ZUKUNFT GMBH & CO. KG www.forkus-zukunft.com

www.elastica.at



In diesem Jahr zeichnet der Hospitality HR Award erneut innovative HR-Konzepte aus und es gibt einen HGK-Ehrenpreis für Top-Arbeitgeber

DER GROSSE ARBEITGEBERPREIS DER DEUTSCHEN HOTELAKADEMIE IN KOOPERATION MIT HGK STARTET WIEDER: BIS ENDE JULI 2022 KÖNNEN SICH HOTELS UND GASTRONOMIEBETRIEBE ÜBER HOSPITALITY-AWARD.DE MIT IHREN HR-KONZEPTEN FÜR DIE AUSZEICHNUNG BEWERBEN. NEU HINZUGEKOMMEN IST IN DIESEM JAHR DIE KATEGORIE „DIGITALISIERUNG IM HR-MANAGEMENT“.

Der Arbeitskräftemangel hat sich während der Corona-Pandemie im Gastgewerbe dramatisch verschärft. Neue, innovative HR-Konzepte sind gefragt! Seit 2013 zeichnet die Deutsche Hotelakademie (DHA) gemeinsam mit Partnern wie der HGK innovative und erfolgreiche Strategien im Human Resources Management aus. Gewürdigt werden HR-Konzepte in den Feldern Ausbildung, Recruiting und Mitarbeiterbindung/-entwicklung, Digitalisierung sowie die überzeugendsten umfassenden HR-Gesamtstrategien in Deutschland, Österreich und der Schweiz. „Der Award steht innerhalb der Branche für exzellente HR-Arbeit und ist

somit ein wichtiger Bestandteil des Employer Brandings der ausgezeichneten Betriebe“, erklärt Initiatorin Merle Losem, Geschäftsführerin der Deutschen Hotelakademie. Eine Umfrage der Hochschule München unter Award-Preisträgern hat ergeben, dass die Auszeichnung mit dem Hospitality HR Award einen positiven Einfluss auf die Arbeitgebermarke und das Unternehmensimage hat und zudem einen Wettbewerbsvorteil gegenüber vergleichbaren Betrieben auf dem Arbeitsmarkt bietet. Eine Teilnahme am Award hat auch positive Effekten nach innen. Viele Betriebe arbeiten mit ihrer Bewerbung erstmalig systematisch und



Im Fokus stehen die Würdigung **besonderer Arbeitgeberleistungen** und die **Wissensvermittlung** eines modernen Human Resources Managements



strukturiert ihre HR-Strategien und Maßnahmen aus, was zu einem Erkenntnisgewinn hinsichtlich der Ressourcen aber auch der möglichen Verbesserungspotenziale führt. Im vergangenen Jahr ging der HGK-Ehrenpreis an das Hotel Esplanade Dortmund für seinen Einsatz für das Team in Zeiten der Pandemie. Hoteldirektorin Katja Kortmann hatte gerade erst das Hotel des Vaters übernommen, um es zwei Wochen später coronabedingt schließen zu müssen.

Von den Besten lernen

Neben der Würdigung besonderer Leistungen als Arbeitgeber ist es den Initiatoren des Preises wichtig, aktuelles Wissen rund um modernes Human Resources Management zu vermitteln. Was sind die innovativsten und wirkungsvollsten HR-Konzepte und Maßnahmen im Kampf gegen den Arbeitskräftemangel? Diese Frage steht im Mittelpunkt der digitalen Fachtagung Hospitality HR Summit am 28. September 2022. Auch in diesem Jahr wird die Veranstaltung für alle Interessenten kostenfrei zugänglich sein.

KONTAKT

Anja Eigen
Hospitality HR Award
by Deutsche Hotelakademie
Gottfried-Hagen-Straße 60
51105 Köln
Tel.: 0221 422929-0
E-Mail: eigen@dha-akademie.de
hospitality-award.de

DER HOSPITALITY HR AWARD IN KÜRZE

Wer kann mitmachen?

Hotelketten und -kooperationen, Individualhotels und gastronomische Betriebe

Wo und wann bewirbt man sich?

Bewerbungsunterlagen sind abrufbar unter hospitality-award.de. Bewerbungsschluss ist der 31. Juli 2022.

HGK-Mitgliedsbetriebe haben zusätzlich die Chance, eine eigene HGK-Trophäe zu gewinnen.

Was wird eingereicht?

Ein Bewerbungsformular und Konzept. Eine Bewerbung ist in einer oder mehreren Kategorien möglich.

Wann findet die Fachtagung statt?

Der Hospitality HR Summit findet am 28.09.2022 online statt.

Wo wird der Preis verliehen?

Der Preis wird Ende Oktober in München verliehen.

Ausgeschlafene Gäste sind zufriedene Gäste

SEIT ÜBER 45 JAHREN STEHT DER NAME ELASTICA FÜR HOCHWERTIGE PRODUKTE RUND UM DAS THEMA „GESUNDER SCHLAF“.



Dabei ist dem Familienunternehmen die Produktion in Österreich sowie die Verwendung von regionalen Rohstoffen genauso wichtig, wie das Design und der Schlafkomfort.

Neue trendige „Guestline“-Linie

Die neue Kollektion umfasst Boxspring- und Polster-Betten in allen Kategorien und Preisklassen, gemeinsam ist ihnen dabei die hohe Produktqualität und das erstklassige Design, welche auf die speziellen Anforderungen der Hotellerie abgestimmt sind. Ebenso herausragend und funktionell präsentiert sich das neue Couch-Sortiment, mit leichtgängiger Mechanik und vielzähligen Auszugsvarianten von Einzel- bis Doppelauszug, als hochwertiger Ausstattungsergänzung für jedes Hotelzimmer.

Handwerk mit Verantwortung

Mit „Made in Salzburg“ unterstreicht Elastica seit Jahren das konsequent verfolgte Ziel der verantwortungsvollen und ressourcenschonenden Produktion. Handarbeit kombiniert mit modernster Industriefertigung lassen so hochwertige Produkte für anspruchsvolle Kunden entstehen. Klimaneutralität im Unternehmen und die Entwicklung klimaschonender Produkte – z. B. der ersten klimaneutralen Matratze mit CO₂-Footprint aus Salzburg, sind hier bemerkenswerte Gradmesser.

»Nachhaltigkeit ist bei uns kein Trend, sondern eine Einstellung«, so Phillip Kreutzer, geschäftsführender Gesellschafter und technischer Mastermind von Elastica: »Wir sind nicht nur klimaneutral, sondern gehen weiter und verfolgen den Ansatz „Reduzieren, Wiederverwenden, Recyceln“, um einen Beitrag zu leisten.«

Intelligente Produkte

Als österreichisches Qualitätsprodukte überzeugen Matratzen von Elastica in den Bereichen Schlafklima und Hygiene und übertreffen sogar die internationalen Kriterien der Hotel-Klassifizierung. »Ein gesunder Schlaf ist für jeden Menschen extrem wichtig. Gerade in Hotelzimmern ist es oft so, dass man aus vielerlei Gründen nicht so gut schläft, wie zu Hause. Da können wir mit unseren Produkten helfen« so Stefan Flemmich, ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter bei Elastica: »Beispielsweise mit Spezialprodukten,

Ein **gesunder Schlaf** ist für jeden Menschen **wichtig**

wie Matratzen mit einem zertifizierten Anti-Milben-Bezug - entwickelt in Zusammenarbeit mit der immunologischen Abteilung der Paracelsus Medizinischen Privatuniversität Salzburg. Dieser Bezug bietet maximale Sicherheit gegen Milben und Allergien, ist waschbar bis 95°C und sichert 10 Punkte in der Hotelsternevergabe oder 2-in-1-Wendematratzen für den individuellen Liegekomfort.«

Starke Marke aus Österreich

Die Firma Elastica ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen und produziert – ausschließlich in Österreich – in Kuchl bei Salzburg, vor den Toren der Alpen, hochwertige Schlafsysteme – von Matratzen, Betteinsätzen bis hin zu Boxspringbetten und Zubehör für die Hotellerie. Sorgfältige Handarbeit wird dabei mit modernster Industriefertigung kombiniert.

Gern stellt Ihnen Jens Kröpke den Kontakt her.



KONTAKT

Jens Kröpke
Tel.: 0511 37422-182
E-Mail: j.kroepke@h-g-k.de

Die Kompetenz für Profi-Mobiliar GO IN feiert runden Geburtstag

50 JAHRE LEIDENSCHAFT FÜR QUALITÄT UND DESIGN:



Seit 50 Jahren stattet der Familienbetrieb die Gastronomie, Hotellerie und viele weitere Branchen mit hochwertigen Möbeln aus. Mit noch mehr Serviceleistung und partner-schaftlicher Zusammenarbeit mit seinen Kunden stellt das Unternehmen die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft.

Die Erfolgsgeschichte von GO IN beginnt im München der „Swinging Seventies“ mit einem Stuhl und einem Zufall: Als Godobert Reisen-thel einen Bugholzstuhl in sein Schaufenster stellt, tut er dies eigentlich zur Dekoration der Accessoires, die er in seinem kleinen, 1972 eröffneten Ladengeschäft „go in – N°6“ verkauft. Doch immer mehr Kunden interessieren sich besonders für das elegante Sitz-möbelstück – und der clevere Geschäftsmann besorgt um-gehend Nachschub aus Paris. Die Gastronomie entwickelt sich in dieser Zeit rasant, Straßencafés und internationale Restaurants entstehen überall – und der Design-Autodidakt Reisen-thel trifft mit dem Verkauf von französischen Bistros-tühlen den Zeitgeist. Rasch entwickelt sich GO IN zur ersten Adresse für Profi-Möbel und ist dies bis heute.

Aus dem kleinen Boutique Geschäft im Herzen Münchens ist längst ein großer Mittelständler geworden: Über 90 Mitarbeitende beschäftigt das Unternehmen am heu-tigen Firmensitz in Landsberg am Lech; 800.000 Artikel liefert es aus dem modernen Hochregallager binnen kür-zester Zeit aus. GO IN ist in der DACH-Region, in Frankreich und vielen weiteren Ländern Europas und der Welt tätig. Neben der Gastronomie und Hotellerie stattet der Spezialist für Profi-Mobiliar auch Wartebereiche in Unternehmen, Kantinen, Büros, Schulen, Messen und Konferenzen sowie Einrichtungen im Health- und Carebereich aus.

Die Leidenschaft für individuelles, anspruchsvolles Design ist dabei heute immer noch so groß wie zu Anfangszeiten – und die persönliche Verbundenheit wichtiger denn je: „Wir wollen stets ein verlässlicher Partner sein, der die Gastronomen und Hoteliers unterstützt und ihnen Arbeit abnimmt, indem wir ihnen stimmige Einrichtungswelten präsentieren“, erklärt Nicolai Reisen-thel, der das Familien-

unternehmen seit 2018 in zweiter Generation führt. Sein Bruder Maurus ist für die Weiterentwicklung der anspruchs-vollen Designs des Hauses verantwortlich, das mit Looks wie nordischem Chic, Industrial- oder Vintage-Style stets neue Akzente setzt. „Unser Vater hat vor 50 Jahren viel Gespür für den Geschmack der Zeit bewiesen. In dieser Tra-dition möchten wir unsere Partner in der Gastronomie und Hotellerie auch in Zukunft mit neuen Designs und Trends inspirieren“, so Maurus Reisen-thel.

Übrigens: Der Bugholz-Stuhl aus dem Schaufenster, mit dem alles begann, ist nach wie vor Teil der Kollektion von GO IN. Das Modell „Gion“ zielt als beliebter Klassiker viele Cafés, Bars und Restaurants.



KONTAKT

Vincent Göhlich
Go IN GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 3-5
86899 Landsberg am Lech
Tel.: 08191 9194-172
E-Mail: vgo@goin.de
goin.de



Individuelles Kaffee-Erlebnis auf Knopfdruck

HOTELGÄSTE LIEBEN LUXUS – AUCH BEIM KAFFEE: DANK DER L'OR PROFESSIONAL SUPRÊME FINDET JEDER GAST ZIELSICHER SEINEN PERSÖNLICHEN LIEBLINGSKAFFEE AUSSER HAUS.

Jacobs Douwe Egberts (JDE) Professional garantiert mit der L'Or Suprême ein individuelles Premium-Kaffeeerlebnis von aromatisch-intensiv bis sanft und elegant. Und das auf Knopfdruck... Mit der L'Or Suprême kann der Gastgeber nicht nur schwarzen Kaffee, Espresso, Lungo und Ristretto aus sage und schreibe sechs unterschiedlichen Blends sowie heißes Wasser für Tee präsentieren, sondern bietet auch Milchkaffee-Liebhabern mit frischer Milch zubereiteten Café au Lait, Cappuccino, Espresso Macchiato und Latte Macchiato.

Auf rund 50 Tassen Tageskapazität ausgelegt, bewährt sich L'Or Professional Suprême vor allem in kleinen bis mittleren Hotels, etwa in der Lounge oder an der Hotelbar. Ob als reine Schwarzkaffee-Version oder inklusive des Milch-

moduls für Milchkaffee-Spezialitäten mit Frischmilch, der Hotelier kann entscheiden, welche Variante optimal in sein Angebot und zu seinem Personalbestand passt. Dazu kommen die unterschiedlichen Premium-Mischungen je Disc. Die hochwertigen Blends wurden von L'Or Kaffee-Experten entwickelt und aus 100 Prozent Arabica-Kaffee mit über 850 Aromen zusammengestellt. Die Kaffeebohnen dafür sind Rainforest Alliance zertifiziert - für Genuss mit gutem Gewissen.

Erlesene Blends

Mit jeder neuen Tasse Kaffee hat der Hotelgast die Wahl zwischen sechs erlesenen Espresso- und Lungo-Blends in Premiumqualität. Denn L'Or Professional Discs für die Professional Suprême gibt es in sechs abwechslungsreichen



Das Rundum-Kaffee Genusspaket: L'Or Professional Suprême

Sorten in unterschiedlichen Intensitäten, jede mit einem eigenen Geschmacksprofil. Die Discs sind außerdem mit den Nespresso®* Professional-Maschinen kompatibel.

Ob Lobby und Rezeption oder Bar und Konferenzraum: Das L'Or Professional Suprême-System macht dank seiner edlen und stilvollen Optik überall eine gute Figur. Außerdem: Einfachste Bedienbarkeit lässt zum Beispiel in Tagungspausen oder in der Lobby auch Selbstbedienung zu. Mit einem intelligenten, praktischen Touchscreen garantiert die L'Or Suprême Gästen und Personal Genussfreiheit per Fingertipp. Das professionelle Kaffeesystem ist bei der Schwarzkaffee-Variante außerdem selbstreinigend und wartungsfrei. Bei Verwendung des Milchmoduls ist lediglich ein zehnmütiges Reinigungsprogramm pro Tag erforderlich. So bleibt mehr Zeit fürs Wesentliche.

Liebe zum Detail

Hochwertiges Zubehör vervollständigt das Rundum-Sorglos-Paket fürs Hotel. Ein Standdisplay ist ideal für die gemütliche Kaffee-Ecke. Es fasst 200 Discs und präsentiert die erlesenen Sorten auf elegante Weise. Eine edle Holztruhe

ist ideal für Meetingräume oder Hotelbars. Sie enthält bis zu 80 Discs und kann durch ihre flexiblen Trennwände mit Zuckersticks und weiterem Zubehör ergänzt werden. Und die passenden L'Or Espresso-, Lungo- und Cappuccino-Tassen runden auf Wunsch den perfekten Auftritt ab.

Lust auf mehr? Jetzt kostenfrei testen

Für die L'Or Professional Suprême hält JDE unterschiedliche Miet- und Kaufoptionen bereit – passend für den jeweiligen Einsatzort und die individuellen Erfordernisse des Hotels. Überzeugen Sie sich von der Premiumqualität von L'OR Professional bei einer kostenlosen Teststellung inklusive 300 Gratis-Discs.

Informationen zur L'Or Professional Suprême sowie Jacobs Douwe Egberts Professional gibt es im Internet unter www.jacobs-professional.de sowie unter der kostenlosen Hotline 0421 365 83 400.

*Markenzeichen eines Unternehmens, das mit JACOBS DOUWE EGBERTS nicht in Verbindung steht

KONTAKT

Kostenlose Hotline
Tel.: 0421 365 83 400
jacobs-professional.de

Mit neuen Arbeitszeitmodellen gegen den Personalmangel

IN VIELEN HOTELS UND RESTAURANTS STEIGEN DIE UMSÄTZE ENDLICH WIEDER UND DAS NACHHOLBEDÜRFNIS VON GÄSTEN MACHT SICH BEMERKBAR. EINE HERAUSFORDERUNG ABER IST „NACH CORONA“ NOCH DEUTLICHER GEWORDEN UND VIELLEICHT AUCH BEI IHNEN EIN THEMA: DER PERSONALMANGEL IN DER HOSPITALITY.

Dreiviertel der Gastgeber in Deutschland beschäftigen heute weniger Mitarbeitende als vor Corona, denn Lockdowns und Kurzarbeit haben dazu geführt, dass viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in andere Berufe abgewandert sind. Neue Arbeitszeitmodelle könnten helfen, Personal zu gewinnen und vorhandenes Personal zu binden – anders gesagt, Ihre Arbeitgebermarke neu zu definieren.

Verschiedene Erhebungen und die Erfahrung von Personalerinnen und Personalern zeigen heute, dass sich gerade jüngere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer vor allem eine ausgewogene Work-Life-Balance und ausreichend Freizeit wünschen. Vielen ist dies sogar wichtiger als ein hohes Gehalt oder gute Karrierechancen.

VOLL AUF DIE VIER!

Ein Modell, das hier ansetzt und für Aufmerksamkeit gesorgt hat, ist die Viertagewoche, die schon länger in Ländern wie Schweden erfolgreich praktiziert wird. Einige Hotelmarken haben das Modell mittlerweile auch bei uns für sich entdeckt. Allen voran das 25hours, das nach einer mehrmonatigen Testphase die Viertagewoche in allen elf Häusern der deutschsprachigen Märkte sowie in seinem Hamburger Büro installiert hat. Das Hotel Der Blaue Reiter in Karlsruhe, die Familux-Hotels und das Berliner Restaurant einsunternull setzen ebenfalls auf das Modell, das möglicherweise zum Game-Changer für die Branche werden könnte. Denn erste Erfahrungen zeigen ausgeglichene, produktivere Mitarbeitende und steigende Zahlen von Bewerberinnen und Bewerbern. Wer sich im 25hours für das neue Modell entscheidet, arbeitet an vier Tagen die Woche jeweils neun Stunden bei gleichbleibendem Gehalt. Die Differenz zur vertraglich vorgesehenen Wochenarbeitszeit wird als Überstundenausgleich vorgehalten. Jeder hat aber auch die Möglichkeit, nach einer dreimonatigen Testphase auf Wunsch wieder zum alten Modell der Fünftagewoche zurückzukehren. Bei der Artprojekt Cakes & Coffee arbeiten die Mitarbeitenden an vier Tagen jeweils 1,5 Stunden mehr. Im Anschluss sind sogar bis zu sechs zusammenhängende freie Tage möglich. Für viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ist gerade das ein enormer Mehrwert. Vor allem für die Pendelnden oder für Personal, die nur für den Job umgezogen sind.

MEHR FREIZEIT DURCH TEILZEIT

Auch moderne Teilzeitmodelle können ein Weg sein, dem Wunsch vieler nach „weniger Arbeiten und mehr Leben“ und einer gesunden Balance zwischen Berufs- und Privatleben entgegenzukommen und werden immer populärer. Zum Beispiel eine variable Variante des klassischen Teilzeitmodells. Hier wird die wöchentliche Arbeitszeit auf zwei bis fünf Tage verteilt und die tägliche, wöchentliche oder monatliche Arbeitszeit kann variieren. So lässt sich bestimmten Alltags- und Lebensphasen von Mitarbeitenden flexibler Rechnung tragen. Damit Arbeitsabläufe nicht leiden, ist eine gute Planung das A und O.

SCHAUEN SIE SICH AUSSERDEM MAL DIESE TEILZEITMODELLE AN:

JOBSHARING

Hier teilen sich zwei Mitarbeitende eine Vollzeitstelle. Auf diese Weise können sie auch Projekte übernehmen oder leiten, die in Teilzeit sonst normalerweise nicht möglich wären oder sogar eine Führungsposition einnehmen, obwohl sie weniger arbeiten. Eine regelmäßige Abstimmung zwischen beiden Kolleginnen bzw. Kollegen ist für das Funktionieren dieses Modells allerdings elementar.

„TEILZEIT TEAM“

Bei diesem Modell gibt der Betrieb vor, wie viele Kolleginnen und Kollegen in bestimmten Zeitfenstern anwesend sein müssen. Innerhalb der Mannschaft wird die jeweilige persönliche Arbeitszeit besprochen und geplant. So lässt sich z. B. auch ein flexibler Diensttausch im Team ermöglichen.

„TEILZEIT INVEST“

In Vollzeit arbeiten für ein Teilzeitgehalt? Klingt erstmal komisch, macht aber Sinn für Beschäftigte, die sich zum Beispiel ein Sabbatical wünschen oder früher in Rente gehen möchten. Denn die Differenz wird auf einem Wertguthaben- oder Langzeitkonto angespart und später als Gehalt in den Freistellungsphasen weitergezahlt.

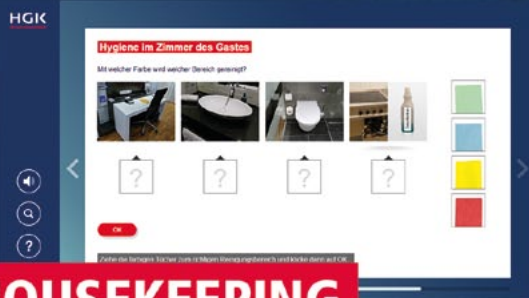
Untersuchungen zeigen übrigens, dass in Teilzeit arbeitende Menschen seltener krank werden und motivierter sind.

HGK | E-Learning

DEM FACHKRÄFTEMANGEL AKTIV BEGEGNEN

- I Der perfekte Einstieg in die Arbeitsbereiche
- I Die Lernthemen werden in ca. 40 Minuten vermittelt
- I Das erlernte Wissen wird in einem Abschlusstest abgefragt
- I Erhalt eines Zertifikats

Jahres-Flatrate
ab **99€**
zzgl. Mehrwertsteuer



HOUSEKEEPING



SERVICE

DER MEHRWERT FÜR REISELUSTIGE: MEHR URLAUBSTAGE

Alternativ zu einem geringeren Wochenarbeitszeitvolumen haben Sie auch die Möglichkeit, Ihrem Personal zusätzliche Urlaubstage zu genehmigen und ihnen dadurch eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben zu ermöglichen. Das Vier Sterne Superior-Hotel Hochschober auf der Turracher Höhe zum Beispiel plant in 2022 eine zusätzliche Schließzeit zwischen Allerheiligen und Weihnachten und bietet seiner Belegschaft dadurch mehr Urlaubstage an, die über Zeitausgleich konsumiert werden.

Neue Arbeitszeitmodelle können Ihnen einen klaren Wettbewerbsvorteil bei der Akquise und Bindung von Personal einräumen. Sie bringen in der Regel jedoch auch mehr Lohnbuchhaltungs-, Verwaltungs- und Personalkosten mit sich und gerade bei flexiblen Modellen ist eine sehr gute Kommunikation und Koordination wichtig. Um zu schauen, ob sich der Aufwand lohnt, sollten Sie nach Einführung eines solchen Modells Ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Produktivität, Fluktuation und Fehlzeiten stets im Auge behalten. Hier helfen digitale Systeme wie das HGK-ChefsCockpit.

DIE TOP-5-ANSÄTZE GEGEN DEN MITARBEITERMANGEL

(Quelle: Hox-Panel*-Befragung/ahgz)

- 4-Tage-Woche
- Lohnerhöhungen
- flexible Arbeitszeiten, neue Arbeitszeitmodelle
- Digitalisierung in sämtlichen Bereichen
- Einsatz von Maschinen und Robotern

* Im Rahmen des Hox-Panels werden in regelmäßigen Online-Studien mehrere hundert Entscheider aus der Gastronomie und Hotellerie befragt und Meinungen und Einschätzungen zu aktuellen Trends und Zukunftsthemen der Branche erhoben.

Bei Fragen steht Ihnen Jan Suwalski gern zur Verfügung.

KONTAKT

Jan Suwalski
Projektleiter Marketing und Services
Tel.: 0511 37422-163
E-Mail: j.suwalski@h-g-k.de

VORSTELLUNG HGK-MITGLIED

ALEXANDER WURSTER VOM PARKHOTEL SCHILLERHAIN



Da schon meine Mutter in der Hotellerie tätig war, hatte ich in meiner Kindheit erste Berührungspunkte mit der Branche. Zudem habe ich gerne gekocht und daher begann ich 1997 meine dreijährige Kochausbildung im Schwarzwald. Nach einer weiteren Saison in diesem Restaurant zog es mich in den Hotelbereich und 2001 startete ich im Parkhotel Schillerhain. Nach meinem Wehrdienst habe ich vier Jahre in einer Großküche in Straßburg, drei davon in leitender Tätigkeit, verbracht. Es folgte die Hotelfachschule in Heidelberg mit dem Abschluß als Fachwirt im Gastgewerbe.

Das Parkhotel Schillerhain wurde in dieser Zeit von meiner Mutter übernommen und 2006 bin ich zur Unterstützung in den elterlichen Betrieb mit eingestiegen, den ich drei Jahre später als Geschäftsführer leitete. Seit 2010 führe ich das Hotel zusammen mit meiner Frau Daniela. Bis heute haben wir das Hotel um 40 Zimmer und sieben Tagungsräume erweitert, den Spa-Bereich von 300 m² auf 600 m² ausgebaut sowie die bestehenden Zimmer komplett renoviert. So haben wir die Weiterentwicklung vom Landhotel zum Tagungshotel geschafft.

„Durch meine Ausbildung zum Businesstrainer kann ich individuell auf die Bedürfnisse meiner Mitarbeitenden eingehen und sie fördern.“

STECKBRIEF

I Besonders gefällt mir an der HGK:

Die HGK-Gemeinschaft an sich – was sie verspricht, das hält sie auch. Einen besonderen Mehrwert haben mir die digitalen Tools HGK-BackOffice und HGK-Order gebracht: Betriebliche Arbeitsabläufe können so intern optimiert werden.

I Der ideale Tag startet bei mir:

Mit einer Tasse Kaffee und einem gemeinsamen Frühstück mit meiner Familie.

I Wenn ich mal nicht im Betrieb bin,

verbringe ich Zeit mit meiner Frau und meinen beiden Töchtern beim Wandern oder Radfahren. Meine Ehrenämter als Kreisvorsitzender beim Dehoga Rheinland-Pfalz, beim regionalen Tourismusverband und meine Vorträge an Schulen, um den Schülerinnen und Schülern die Hospitality-Branche näher zu bringen, füllen die restliche Zeit aus.

I Wen würden Sie gerne mal treffen (auch historische Person):

Keine spezielle Person. Ich finde jedes Zusammenkommen mit verschiedenen Menschen sehr interessant.

I Mein Lieblingsgericht:

Ein gutes Steak.

I Ich bin Koch und Hotelier geworden, weil

es eine tolle Branche ist, die jeden Tag einfach nur Spaß macht. In meiner Führungsrolle sehe ich es als meine Aufgabe, meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu motivieren und wertzuschätzen, um unseren Gästen einen angenehmen und entspannten Aufenthalt zu ermöglichen.

I Das motiviert mich richtig:

Erfolg im Betrieb, ohne Stillstand, um sich ständig weiterzuentwickeln. Im Kreise meiner Familie tanke ich die notwendige Energie für neue Projekte.

KONTAKT

Parkhotel Schillerhain
67292 Kirchheimbolanden
Tel.: 06352 7120
E-Mail: info@schillerhain.de
schillerhain.de

VORSTELLUNG HGK-MITARBEITER

MARTINA FAUST – HGK-TEAM DIGITALE LÖSUNGEN



Meine dreijährige Ausbildung zur Hotelfachfrau habe ich 2002 in einem 4-Sterne Hotel & Restaurant in Hannover-Langenhagen erfolgreich absolviert. Anschließend habe ich für kurze Zeit in einem 4-Sterne Tagungshotel in Bad Neuenahr an der Rezeption und im Reservierungsbüro gearbeitet. Es folgten später weitere Stationen im Service als „Chef de Rang“.

Nachdem ich ein wenig Berufserfahrung sammeln konnte, habe ich mich einer neuen Herausforderung gestellt und in den Jahren 2004 bis 2006 meinen staatlich geprüften Betriebswirt für die Hotellerie und Gastronomie an der Hotelfachschule Hannover erworben.

Nach meinem Abschluss und den dazugewonnenen Kenntnissen arbeitete ich unter anderem als Direktionsassistentin in einem 3-Sterne Hotel in der Nähe von Hannover und später in verschiedenen gastronomischen Betrieben.

Im August 2014 habe ich die Möglichkeit erhalten, bei der HGK als Bestandteil des First-Level-Support-Teams für das Digitale Kreditorenmanagementsystem HGK-BackOffice zu arbeiten. Wir betreuen und unterstützen die Nutzer bei allen Fragen rund um das HGK-Leistungsfeld Digitalen Lösungen.

STECKBRIEF

I Das esse ich gern:

Es gibt nicht viel, dass ich nicht esse. Auf ein Lieblingsgericht kann ich mich da nicht festlegen. Ich mag die mediterrane Küche, aber auch Sushi oder klassische Wildgerichte!

I Ohne das könnte ich nicht arbeiten:

Eine angenehme Arbeitsatmosphäre in einem motivierten Team ist mir sehr wichtig. An meinem Arbeitsplatz darf natürlich mein Headset nicht fehlen.

I Möchte ich gerne mal treffen (auch historisch):

Ich würde gern einmal Friedemann Schulz von Thun treffen. Seine Bücher sind sehr inspirierend.

I Ich arbeite im digitalen Support-Team, weil

kein Tag wie der andere ist. Es kommen immer wieder interessante Anfragen und Herausforderungen, die dazu beitragen, das System und auch uns als Team weiterzuentwickeln.

I Ich gehe nach einem Arbeitstag zufrieden nach Hause,

wenn die Fragen der HGK-BackOffice-Nutzer zu aller Zufriedenheit gelöst werden konnten.

I Ein HGK-Angebot, das mich besonders begeistert:

Das HGK-Leistungsfeld Digitale Lösungen und hiervon insbesondere HGK-BackOffice. Ein großartiges Programm, dass in einer Oberfläche so viele Möglichkeiten bietet.

I Meine Lieblings-Lebensweisheit:

„Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel anders setzen.“

„Die HGK-BackOffice-User helfen unserem Support-Team dabei, dieses tolle digitale Tool stetig weiterzuentwickeln.“

KONTAKT

Martina Faust
Tel.: 0511 37422-226
E-Mail: backoffice-support@h-g-k.de

CARTE D'OR[®]
PROFESSIONAL

Hochwertige und exklusive Rezepturen in Premium-Qualität.



**Fruchtig,
frisch, vegan.**



**Scannen &
mehr erfahren!**

Preisknüller



Mehr als 60 Jahre Erfahrung sprechen für sich. Die Kunden aus der Gastronomiebranche vertrauen mit gutem Recht auf die Kompetenz und Leistungsstärke der Heinrich Salm KG, denn das Know-how basiert auf einem Erfahrungsspektrum aus einem Zeitraum von über 60 Jahren. Zu den langjährigen und zufriedenen Kunden gehören Restaurants und Gaststätten ebenso wie Heime und Dienstleister aus dem Bereich der Gemeinschaftsverpflegung und Catering-Unternehmen.

Aktionsgeräte auf Lager



PACOJET JUNIOR METALLIC-BLAU

Standard-Lieferumfang

- 1 x Pacossierbecher
- 1 x Schutzbecher
- 1 x Spritzschutz
- 1 x Pacossierflügel „Standard“
- 1 x Spüleinsatz
- 1 x Becherdichtung und Reinigungsanleitung
- 1 x Rezeptflyer
- 1 x Bedienungsanleitung

Technische Daten

- Nennleistung: 1000 W
- Netzspannung (Varianten): 220-240V / 50 Hz / 220V / 60 Hz
- Abmessungen: 498 x 182 x 360 mm
- Nettogewicht: 12,9 kg
- Becher-Kapazität: 1,0 L (H: 135 mm, Ø130 mm)
- Maximales Füllvolumen: 0,8 L
- Überdruck: ca. 1 bar
- Artikelnummer: 8158197



PACOJET JUNIOR ORANGE

Standard-Lieferumfang:

- 1 x Pacossierbecher
- 1 x Schutzbecher
- 1 x Spritzschutz
- 1 x Pacossierflügel „Standard“
- 1 x Spüleinsatz
- 1 x Becherdichtung und Reinigungsanleitung
- 1 x Rezeptflyer
- 1 x Bedienungsanleitung

Technische Daten

- Nennleistung: 1000 W
- Netzspannung (Varianten): 220-240V / 50 Hz / 220V / 60 Hz
- Abmessungen: 498 x 182 x 360 mm
- Nettogewicht: 12,9 kg
- Becher-Kapazität: 1,0 L (H: 135 mm, Ø130 mm)
- Maximales Füllvolumen: 0,8 L
- Überdruck: ca. 1 bar
- Artikelnummer: 8158198



PACOJET REINIGUNGSTABS

- Reinigungs-Tabs für die professionelle und effiziente Reinigung
- Inhalt: 60 Tabs je 3 g
- Tabs reinigen antibakteriell und sind desinfizierend
- Unterstützt die Reinigung nach HACCP-Standard
- Artikelnummer: 8170909

Listenpreis: 3.095,00 € / Stück
HGK-Angebot: 2.999,00 € / Stück

Listenpreis: 3.095,00 € / Stück
HGK-Angebot: 2.999,00 € / Stück

HGK-Angebot: 29,90 € / Dose

Jetzt online unter: www.h-g-k.de!

Preisknüller



BLANCOTHERM 620 KBUH GRAU

Umluftbeheizt mit Flügeltür

Technische Daten

- Kapazität: 3 x GN 1/1-150 oder deren Unterteilung
- Anzahl Auflagensicken: 12 Paar Auflagensicken
- Sickenabstand: 39 mm
- Außenmaße: 692 x 440 x 660 mm
- Leistung/elektrischer Anschluss: 0,2kW - 220-240 V / 50-60 Hz
- Mit folgender Konfiguration: Farbe der Beschlagteile: grau
- Artikelnummer: 8107024



RATIONAL KOMBIDÄMPFER ICOMBI PRO 6-1/1 ELEKTRO

iCombi Starterkit: Active Green Tabs / Care Tabs Sicotronic: Anschluss an Energieoptimierungsanlage, potentialfreier Kontakt für Betriebsanzeige, Einschubsignalisierung iCareControl – automatisches Reinigungs- und Pflegesystem iProductionManager, iCookingSuite, iDensityControl

Technische Daten

- Anschlusswert: 10,8 kW
- Gewicht: 99 kg
- Mit Kerntemperaturfühler, Handbrause mit Rückholautomatik und USB-Schnittstelle.
- Kapazität: 6 x 1/1 GN bzw. 12 x 1/2 GN
- Abmessungen: 850 x 842 x 754 mm
- Mit 7 Betriebsarten und/oder 4 Garverfahren Combi Dämpfer-Modus
- Dämpfen: 30° C - 130° C
Heißluft: 30° C - 300° C
- Kombination aus Dampf und Heißluft: 30° C - 300° C
- Mit prozentgenauer Feuchtigkeitsmessung, -einstellung und -regelung Kerntemperaturfühler mit 6-Punktmessung
- 1200 Programme mit bis zu 12 Schritten Beschwaden in 4 Stufen einstellbar
- Dynamische Luftverwirbelung mit 5 Lüfterradgeschwindigkeiten
- Artikelnummer: 8166222
(Andere Modelle auf Anfrage)



RATIONAL KOMBIDÄMPFER ICOMBI PRO 10-1/1 ELEKTRO

iCombi Starterkit: Active Green Tabs / Care Tabs Sicotronic: Anschluss an Energieoptimierungsanlage, potentialfreier Kontakt für Betriebsanzeige, Einschubsignalisierung iCareControl – automatisches Reinigungs- und Pflegesystem iProductionManager, iCookingSuite, iDensityControl

Technische Daten

- Anschlusswert: 18,9 kW
- Gewicht: 130 kg
- Mit Kerntemperaturfühler, Handbrause mit Rückholautomatik und USB-Schnittstelle.
- Kapazität: 10 x 1/1 GN bzw. 20 x 1/2 GN
- Abmessungen: 850 x 842 x 1014 mm
- Mit 7 Betriebsarten und/oder 4 Garverfahren Combi Dämpfer-Modus
- Dämpfen: 30° C - 130° C
Heißluft: 30° C - 300° C
- Kombination aus Dampf und Heißluft: 30° C - 300° C
- Mit prozentgenauer Feuchtigkeitsmessung, -einstellung und -regelung Kerntemperaturfühler mit 6-Punktmessung
- 1200 Programme mit bis zu 12 Schritten Beschwaden in 4 Stufen einstellbar
- Dynamische Luftverwirbelung mit 5 Lüfterradgeschwindigkeiten
- Artikelnummer: 8166456
(Andere Modelle auf Anfrage)

Listenpreis: 1.446,02 € / Stück
HGK-Angebot: 639,00 € / Stück

Listenpreis: 10.730,00 € / Stück
HGK-Angebot: 7.189,10 € / Stück

Listenpreis: 15.090,00 € / Stück
HGK-Angebot: 10.110,03 € / Stück

**Jetzt online unter: www.h-g-k.de oder
per E-Mail: info@h-g-k.de bestellen!**

Lieferung: zzgl. Versand- und Verpackungskosten, ohne Anschluss- und Montagekosten.
Diese müssen von konzessionierten Handwerkern zu Selbstkosten erfolgen. Zahlung: netto Kasse
Das Angebot ist freibleibend. Gültigkeit dieser Aktion: Solange der Vorrat reicht