HGK

Mit uns ist zu rechnen!

HGK-GENERALVERSAMMLUNG MIT JUBILÄUMSVERANSTALTUNG

SEITE 7

HGK-BACKOFFICE UND HGK-ORDER EIN UNSCHLAGBARES TEAM

SEITE 16

NACHHALTIGKEIT NIMMT EINE WACHSENDE ROLLE EIN

SEITE 20



DAS MITGLIEDERMAGAZIN

HGK-AKTUELL

September 2022

Ein runder Geburtstag – 40 Jahre HGK

Liebe HGK-Mitglieder,

am 10. Oktober 2022 findet nach zweijähriger, pandemiebedingter Zwangspause unser HGK-Branchenevent im Estrel Congress Center Berlin statt.

Freuen Sie sich auf diese erlebnisreiche Jubiläumsveranstaltung und einen abwechslungsreichen und motivierenden Tag in Berlin.

Nutzen Sie die Möglichkeit, um sich mit Experten praxisnah über aktuelle Branchenthemen auszutauschen. Mit unseren Fachvorträgen HGK-AllOrder – „Das ist ja einfach – Digital bestellen für alle" informieren wir Sie über die Vorteile und Chancen aus Sicht der Nutzer, der Lieferanten und der HGK.

Unsere HGK-Liefer- und Dienstleistungspartner und -partnerinnen zeigen Ihnen mit Top-Angeboten und innovativen Produkten neue Ideen und Trends für eine erfolgreiche und zukunftsfähige Ausrichtung auf.

Beim Showcooking werden Iris Bettinger, Alexander Dressel und Franz Berlin die Küche aus vier Jahrzenten modern interpretieren und ein einzigartiges Vier-Gänge-Menü zubereiten.

In Berlin selbst gibt es viel zu entdecken: bedeutende Museen, historische Baudenkmäler und verschiedene Wahrzeichen und Sehenswürdigkeiten.
Lesen Sie ab Seite 7 weitere Informationen zur HGK-Generalversammlung mit Rahmenprogramm.

Bitte beachten Sie unsere Beilage in dieser Ausgabe: HGK-Future Day vom 13. bis 14. November 2022 in Ahaus mit Keynote Speakerin Dr. Caroline von Kretschmann und weiteren interessanten Speakerinnen und Speakern wie Pierre Nierhaus.

Das HGK-Team wünscht Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Inhalt

02 VORWORT

03 DIE HGK TRAUERT UM WOLFGANG SCHMIDT

04 MIT SOLIDEM ERGEBNIS INS JUBILÄUMSJAHR

06 NEUE MITGLIEDSBETRIEBE | NEUE LIEFER- UND DIENSTLEISTUNGSPARTNER

07 HGK-GENERALVERSAMMLUNG AM 10. OKTOBER 2022

08 DAS SHOWKOCHEN

10 MESSEANGEBOTE - VIER HGK-LEISTUNGSFELDER

12 MESSEANGEBOTE - HGK-LIEFER- UND DIENSTLEISTUNGSPARTNER UND -PARTNERINNEN

16 HGK-BACKOFFICE & HGK-ORDER – NICHT NUR EINE LÖSUNG FÜR HOTELS UND RESTAURANTS

18 HEBEN SIE DIE QUALITÄT AUF EIN NEUES NIVEAU MIT HOCHWERTIGEN COSIMED PRODUKTEN

20 WIE VIEL NACHHALTIGKEIT ERWARTEN GÄSTE HEUTE?

22 VORSTELLUNG HGK-MITGLIED

23 VORSTELLUNG HGK-MITARBEITER

Impressum

VERLAG / HERAUSGEBER UND ANSCHRIFT DER REDAKTION:
HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG
Yorckstraße 3 I 30161 Hannover
Tel: 0511 37422-100 I Fax: 0511 3742244
info@h-g-k.de I www.h-g-k.de
rechtliche Vertretung / Vorstandsvorsitzender: Dr. Urban Uttenweiler

VERANTWORTLICH:
Rowina Schymiczek, Leiterin Marketing, PR und Online-Vermarktung

REDAKTION:
Redaktionsausschuss der HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG

HERSTELLUNG:
WIESENDANGER medien GmbH
Dr.-Schalk-Straße 27 I 82418 Murnau

AUFLAGE: 09 / 2022

ERSCHEINUNG: Zweimonatlich im Wechsel mit der HGK-Aktuell Kompakt in digitaler Form.

BILDER: Titelseite: © CREATIVTEAM COMMUNICATIONS, Hannover, Seite 4: © Franziska Glück, Hamburg, Seiten 7 und 8: © CREATIVTEAM COMMUNICATIONS, Hannover, Seite 9: © Alexander Dressel, © Hotel& Restraurant Krone Lamm, © Hotel Restaurant Reuter, Seiten 10 bis 12: © CREATIVTEAM COMMUNICATIONS, Hannover, Seite 13: shutterstock Rawpixel.com, Seite 14: © Frische Paradies, © Jacobs Douwe Egberts, Seite 15: © Selgros, Seite 16: © Bavaria Food GmbH, Seiten 18 und 19: © cosiMed, Seite 19: Adobe Stock © BGStock72, Seite 20: Adobe Stock © malp, Seite 22: © jens weissflog, Seite 23: © Fotostudio 54, Hannover

Salm Gastrokonzepte mit Flair

Diese Ausgabe umfasst die Beilage unseres Liefer- und Dienstleistungspartners DIPASCH D.P.Schmits GmbH, Informationen zum HGK-Future Day sowie den Preisknüller der Firma Hch. Salm KG.

Diese Ausgabe der HGK-Aktuell wurde auf nachhaltigem Papier gedruckt.

Nachruf

Wir trauern um unseren ehemaligen Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Schmidt



Am 4. Juli 2022 ist im Alter von 74 Jahren unser langjähriger Vorstandsvorsitzender Wolfgang Schmidt verstorben. Er hat in den Jahren 2000 bis 2015 uns, Deutschlands größte Einkaufskooperation für die Hospitality, maßgeblich mitgeprägt. Unseren Erfolgskurs haben wir nicht zuletzt auch Wolfgang Schmidt zu verdanken, der mit seinem unternehmerischen Weitblick und unermüdlichen Einsatz viele wichtige Dinge vorangetrieben hat. Unser 40-jähriges Jubiläum, das wir in diesem Jahr feiern, ist auch ein Stück weit sein Verdienst.

Für Wolfgang Schmidt war die HGK sein Lebenswerk. Er hat die Genossenschaft aktiv mitgestaltet und wichtige Problemlösungen für die Hospitality angestoßen. Damit legte er wegweisende Grundsteine, zum Beispiel im Bereich der Digitalisierung. Die Erarbeitung neuer Geschäftsfelder trieb ihn an und die Entwicklung der HGK im Sinne unserer Mitglieder sowie das Schaffen von Mehrwerten waren ihm ein großes Anliegen. Über allem stand dabei seine Maxime: „Qualität, Qualität, Qualität“, die vielen noch im Ohr klingen mag und für die er unvergessen bleiben wird. In positiver Erinnerung behalten wir Wolfgang Schmidt insbesondere auch als Mensch, der sich durch seine große Begeisterungsfreude auszeichnete und dem der gute, persönliche Umgang mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern immer wichtig war.

Durch seine Verdienste ist Wolfgang Schmidt zu einem bedeutenden Teil der Geschichte der HGK geworden.

Unser tiefstes Mitgefühl gilt seinen Kindern und seiner Familie.

Aufsichtsrat, Vorstand und Mitarbeitende
der HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG



40 Jahre Erfolgsgeschichte für und mit **unseren Mitgliedern** haben uns zu dem gemacht, was **wir heute sind**

v. l. Dr. Urban Uttenweiler und Hans-Ulrich Kauderer

Mit solidem Ergebnis ins Jubiläumsjahr

HGK VERÖFFENTLICHT GESCHÄFTSBERICHT 2021: POSITIVE BILANZ DANK FRÜHZEITIGER RISIKO-VORSORGE UND STARKER ZUKUNFTSAUSRICHTUNG

Nicht zuletzt ihrer guten Mitgliederstruktur hat es Deutschlands größte Einkaufs- und Dienstleistungskooperation für die Hospitality zu verdanken, dass sie auch das zweite Coronajahr vergleichsweise glimpflich überstanden hat. Um trotz der angespannten Situation schwarze Zahlen zu schreiben, hat die HGK darüber hinaus auch 2021 gezielte Maßnahmen zur Kostensenkung umgesetzt. Zur Bewältigung der pandemiebedingten Herausforderungen trug außerdem eine umfassende Vorsorge im Risikomanagement bei, die bereits 2019 getroffen wurde. Der zentralregulierte Umsatz kratzte im 2. Coronajahr die 300 Mio. Euro-Marke, das Jahresergebnis wuchs um 17 % auf 1,3 Mio. € und die HGK schüttete 2,2 Mio. € Bonus an die Mitglieder aus. Trotz Corona und Lockdown startete die HGK mit 130 neuen Mitgliedern und rund 200 Betrieben gestärkt in ihr Jubiläumsjahr 2022.

„Der Druck auf alle Marktteilnehmer ist bereits groß und wird noch zunehmen", so der Vorstandsvorsitzende der HGK, Dr. Urban Uttenweiler. „Forciert durch massiven Mitarbeitermangel, gestörte Lieferketten und Inflation sowie die immer erweiterten Kapazitäten durch mehr als 500 neue Hotelprojekte, die in den nächsten drei Jahren realisiert werden sollen. Gute Gründe, sich einer starken Einkaufs- und Dienstleistungskooperation anzuschließen." Auch oder gerade 2021 vertrauten viele Mitglieder, trotz Pandemie, auf ein Ausschreibungsmanagement durch die HGK und konnten so deutliche Preis- und Konditionsverbesserungen erzielen. Dementsprechend sourcen stetig mehr Mitglieder Einkaufsleistungen an die HGK aus. Insbesondere in den beiden letzten Pandemiejahren haben sich viele Häuser damit beschäftigt, ihre Betriebe weiter zu digitalisieren. „Genau richtig", so Dr. Urban Uttenweiler. „Um aktuelle Herausforderungen zu bewältigen und sich fit zu machen für die Zukunft, müssen Gastgeber von nicht wertschöpfenden Aufgaben befreit werden. Intern sollten Prozesse kritisch beäugt und auf den Prüfstand gestellt, Abläufe verbessert und dort, wo es Sinn macht, digitalisiert werden."

In den 40 Jahren ihrer Unternehmensgeschichte ist die HGK zum führenden Anbieter digitaler Lösungen für die Hospitality und mit mehr als tausend nutzenden Betrieben ihres Systems HGK-BackOffice zum Marktführer im Vertrieb von Kreditorenmanagement-Installationen gewachsen. So hat sie 2021 rund 150 Betriebe für HGK-BackOffice, HGK-Order, HGK-ChefsCockpit und edtime/edpep dazugewonnen.

40 JAHRE HGK
Mit uns ist zu rechnen!

Das Auftragsvolumen im Leistungsfeld Interieur ließ sich 2021 verdoppeln im Vergleich zum Vorjahr. „Viele unserer Mitglieder haben die Zeit des Stillstands genutzt, um ihre geplanten Renovierungen und Erneuerungen anzugehen“, so Hans-Ulrich Kauderer, nebenamtlicher Vorstand der HGK. „Bei allen Neu-, Umbau- und Erweiterungsbauten konnten sie auf unsere Interieur-Partner vertrauen. Projekte wurden unter hohen Wirtschaftlichkeitsaspekten, mit nur einem Ansprechpartner, festgelegten Bauzeiten und garantiertem Gesamtpreis umgesetzt.“ Ihr Engagement verstärken wird die HGK auch in Bezug auf nachhaltiges, ökologisches und gesundes Bauen sowie im Hinblick auf Fördermittel und im Bereich Digitales Hotel – Themen, die immer relevanter werden.

Systematisch ausgebaut wurde das Beratungs- und Betreuungsangebot für die Online-Vermarktung von Häusern. Auf Wunsch vieler Hoteliers und Gastronomen ermöglicht die HGK ihren Mitgliedern heute, durch die komplette Erstellung und Pflege von Websites einen professionellen Internetauftritt, ohne dass die Betriebe, umfassendes Know-how, große Budgets und hohen Zeitaufwand benötigen. Deutlich weiterentwickelt hat die HGK auch den Bereich Nachhaltigkeit. Dieser zieht sich wie ein grüner Faden durch alle Leistungsfelder. „Wir machen nachhaltiges Handeln und Einkaufen für unsere Mitglieder einfacher, und zwar so, dass sie auch ökonomisch profitieren“, so Joachim Schütt, Leiter Marketing, PR und Online-Vermarktung (bis 31.08.2022 Vertretung für Rowina Schymiczek).

Auch intern fördert die HGK eine nachhaltige Ausrichtung, mit einem Nachhaltigkeitsreport, der erstmals Teil des Geschäftsberichtes ist, durch die Erstellung eines CO_2-Fußabdrucks und über die Definition von Zielen in einem Nachhaltigkeits-Dashboard.

Sogar während der Pandemie gab es Events für Mitglieder und Kunden. So fand der HGK-Future Day im vergangenen Jahr bereits zum zweiten Mal sehr erfolgreich statt. Vom 13. bis 14. November wird das zukunftsweisende Format auf dem Tobit.Campus in Ahaus auch dieses Jahr wieder eine starke Plattform bieten für Diskussionen, Networking und wertvolle Informationen zu großen Zukunftsthemen der Hospitality. Mit spannenden HGK-RegioEvents ebenso wie mit zahlreichen digitalen Formaten war die HGK konsequent für ihre Mitglieder da und wird es auch zukünftig sein. Die Generalversammlung wurde 2021 zum ersten Mal virtuell veranstaltet.

„40 Jahre Erfolgsgeschichte für und mit unseren Mitgliedern haben uns zu dem gemacht, was wir heute sind“, sagt Dr. Urban Uttenweiler. „Wir verhelfenn 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 diesem Jahr freuen wir uns vor allem darauf, viele unserer Mitglieder bei der Generalversammlung mit Convention und Gala zu treffen, die zum 40-jährigen Jubiläum der HGK nach drei Jahren endlich wieder als Präsenzveranstaltung am 10. Oktober in Berlin stattfinden wird.“

Anzeige



Neue Mitgliedsbetriebe

Neue Mitgliedsbetriebe vom 02.06.2022 bis 08.08.2022

Wanderhotel
Sonnebergbaude
Hauptstraße 154
02799 Waltersdorf

Zieglers Restaurant
Neue Reihe 149a
06785 Oranienbaum-
Wörlitz

Hotel Arte Schwerin
Dorfstraße 6
19061 Schwerin

Hartlef´s Gasthof
Moorchaussee 129
21683 Stade-
Bützflethermoor

Gasthaus Steuber
Hauptstraße 83
31719 Wiedensahl

Landhotel Zur Linde
Thedinghauser Straße 16
27283 Verden/Aller

Brot´s
EventCatering Manufaktur
Kruppstraße 109
40227 Düsseldorf

Restaurant The Mine
Gelsenkirchener
Straße 181
45309 Essen

Hotel-Restaurant Zur Post
Große Straße 11
49451 Holdorf

Landhotel Gasthof Krone
Hauptstraße 40
74635 Kupferzell-
Eschental

Waldgaststätte
Cramerhaus
Lindelbrunn 4
76889 Vorderweidenthal

Hotel Hoeri am
Bodensee
Uferstraße 20-23
78343 Gaienhofen-
Hemmenhofen

Aktiv & Vital
Hotel Thüringen
Notstraße 33
98574 Schmalkalden

Neuer Liefer- und Dienstleistungspart-

Krug & Priester GmbH & Co. KG
Simon-Schweitzer-Straße 34
72336 Balingen
07433 2690
center@krug-priester.com
krug-priester.com

Artikelprogramm: Aktenvernichter, Falzmaschinen, Luftreiniger, Luftreinigungssysteme, Papierschneidemaschinen, Ventilatoren

Ihr Vorteil: 2 % Skonto, 1 % Bonus

Lieferanten, die u. a. nachhaltige oder ausschließlich nachhaltige Produkte/Dienstleistungen in ihrem Programm haben.

B Bundesweite Lieferung möglich



HGK-Generalversammlung am 10. Oktober 2022

UNSERE JUBILÄUMSVERANSTALTUNG MIT HGK-CONVENTION UND GALA-ABEND IM ESTREL CONGRESS CENTER BERLIN, SONNENALLEE 225, 12057 BERLIN

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen unseren 40-jährigen Geburtstag zu feiern. Es erwartet Sie ein tolles Jubiläumsprogramm mit unvergesslichen Momenten.

ab 9.00 Uhr	HGK-Convention
10.00 Uhr	Beginn Showkochen auf der Bühne – 1. Gang
10.30 Uhr	2. Gang
11.00 Uhr	Hauptgang
11.30 Uhr	Dessert

Auf den Seiten 8 und 9 stellen wir Ihnen die Sterne-Köchin sowie die Sterne-Köche vor.

11.00 Uhr und 11.30 Uhr	HGK-AllOrder Das ist ja einfach – Digital bestellen für alle. Vorteile und Chancen aus Sicht der Nutzer, der Lieferanten und der HGK

Auf den Seiten 10 und 11 erfahren Sie mehr zu den Angeboten aus den vier HGK-Leistungsfeldern sowie dem Bereich HGK-Nachhaltigkeit.

13.00 Uhr	HGK-Generalversammlung im Auditorium
15.00 Uhr	Weiter geht es mit der Convention. Einzigartige TOP-Angebote unserer Lieferpartner

Auf den Seiten 12 und 13 stellen wir Ihnen verschiedene Angebote einiger ausstellenden HGK-Liefer- und Dienstleistungspartner und -partnerinnen vor.

16.00 Uhr	Immer ein Gewinn! Die große HGK-Verlosung eines Autos*
ab 18.30 Uhr	Ein prickelnder Empfang
19.30 Uhr	Jubiläums-Gala – ein unvergesslicher Abend

*An der Verlosung teilnehmen und gewinnen können nur Personen, die in der Mitgliederliste der HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG eingetragene Mitglieder sind, sich am Tage der Veranstaltung als Teilnehmer registriert haben und bei der Verlosung persönlich anwesend sind. Bei der Registrierung wird ein Los pro Mitgliedschaft ausgegeben, das zur Teilnahme an der Verlosung berechtigt und für die Gewinnziehung in eine Losbox eingeworfen werden muss.



Verzaubern Sie Ihren Gaumen

und lassen Sie von einem modern interpretierten Vier-Gang-Menü **Ihre Sinne verwöhnen**

Begleiten Sie uns auf eine kulinarische Reise durch vier Jahrzehnte.

SEIEN SIE DABEI, WENN IRIS BETTINGER, ALEXANDER DRESSEL UND FRANZ BERLIN FÜR SIE, LIEBE HGK-MITGLIEDER, AUF DER SHOWBÜHNE VIER GÄNGE ZU DEN 80ER, 90ER, 00ER JAHREN SOWIE DER NEUZEIT KREIEREN.

10.00 UHR „80er JAHRE“
Mosaik vom Kürbis, Tomaten
und Langostinen mit Belugalinsen und Rucola
Iris Bettinger / Hotel Restaurant Reuter
ausgezeichnet mit einem Stern

10.30 UHR „90er JAHRE“
Sanft gegarter Saibling mit seinem Kaviar,
Blumenkohl-Mousseline, Sauerkrauttascherl
und Safrannage
Alexander Dressel / Ehrenpräsident JRE Deutschland,
Berlin, zuletzt mit einem Stern ausgezeichnet

11.00 UHR „00er JAHRE“
US Bürgermeisterstück mit Barrique-Aromen, Piment
d´Espelette Ragout, Birnenessig und zweierlei Broccoli
Franz Berlin / Hotel & Restaurant Berlins KroneLamm
ausgezeichnet mit einem Stern

11.30 UHR DESSERT „NEUZEIT“
Sweet Corn Dog, eingelegte Pflaumen /
Kaffee-Gewürzsud / Popcorn-Karamell-Eis
Iris Bettinger / Hotel Restaurant Reuter
ausgezeichnet mit einem Stern



ALEXANDER DRESSEL

Seine letzte Station war das Romantik-Hotel Bayrisches Haus in Potsdam. Er leitete das Hotel und die Küche, die 16 Jahre mit einem Stern ausgezeichnet wurde. Sein Küchenstil ist geprägt von seinen internationalen Erfahrungen und seiner Vorliebe für regionale Produkte. Alexander Dressel ist seit vielen Jahren Mitglied des Vorstandes der Jeunes Restaurateurs. 6 Jahre führte er die deutsche Sektion als Präsident an und war als Vize-Präsident 8 Jahre im internationalen Vorstand tätig. Im Moment gönnt sich Dressel eine Auszeit, bevor er sich einer neuen Herausforderung stellt. Seine Leidenschaft für die Gastronomie bleibt allerdings. Ganz nach dem Motto der Jeunes Restaurateurs mit „never ending passion".

Ehrenpräsident JRE Deutschland, Berlin, zuletzt mit einem Stern ausgezeichnet



krone lamm ★★★★S
König sein in Zavelstein

FRANZ BERLIN

Franz Berlin ist der älteste Sohn von Gudrun und Rolf Berlin, die 1989 begannen, Hotelgeschichte zu schreiben. Inzwischen zählen das Berlins KroneLamm mit Naturparkrestaurant, das Wanderheim, die Eventlocation Theurerhof und das Gourmetrestaurant, in dem Franz Berlin in diesem Jahr zum 10. Mal den Stern des Guide Michelins bestätigte, zum Eigen der Gastgeberfamilie. Der Hotelbetrieb mit Restaurants und Eventlocation wird heute, in zweiter Generation, von Franz Berlin und seinen beiden Geschwistern geführt. Nach seiner Ausbildung im Bad-Hotel in Bad Teinach sammelte Franz Berlin Erfahrungen im Hotel und Restaurant Adler in Häusern, im Restaurant Jörg Müller auf Sylt sowie im Restaurant Schlossberg bei Jörg Sackmann in Baiersbronn. 2009 kehrte Franz Berlin in den elterlichen Betrieb nach Zavelstein zurück, wo er direkt die Küchenleitung übernahm und das gut bürgerliche Restaurant Krone neu ausrichtete. Im darauffolgenden Jahr schloss er seinen Küchenmeister (IHK) erfolgreich ab. Bereits 2001 wurde er mit 17 Punkten im Gault&Millau ausgezeichnet. Zwei Jahre später folgte auch der ersehnte Stern des Guide Michelins.

Franz Berlin, Juniorchef, Küchendirektor und Sternekoch, steht für eine eigenständige, lebendige Küche. Aromen und Kreativität werden mit besten Produkten von heimischen Lieferanten und Spezialitäten aus aller Welt ideenreich und den Jahreszeiten entsprechend kombiniert.

Berlins KroneLamm
Marktplatz 1 – 3
75385 Bad Teinach-Zavelstein,
mit einem Stern ausgezeichnet



reuter
Hotel • Restaurant • Gastwirtschaft • Tagen • Events

IRIS BETTINGER
GASTGEBERIN AUS LEIDENSCHAFT

Eine bewährte Tradition seit 120 Jahren: Im Familienbetrieb Hotel Reuter in Rheda-Wiedenbrück führen die Frauen die Küchenregie, während die Männer die Serviceleitung übernehmen. Spitzenköchin Iris Bettinger ist seit 2004 Küchenchefin in Hotel, Gourmet-Restaurant und Gastwirtschaft. Ihre Gäste verwöhnt sie seitdem mit vielseitigen kulinarischen Kreationen. Inspiration findet sie in der klassischen, französischen Küche, in die sie fantasievoll regionale Besonderheiten oder exotische Nuancen einfließen lässt. Besonderen Wert legt Iris Bettinger auf die Verwendung regionaler und saisonaler Zutaten, die sie auf dem heimischen Wochenmarkt einkauft oder von kleinen Bauernhöfen im Umland bezieht. Ihre kreative Gourmetküche erhält auch überregional Beachtung: 2012 wird sie mit dem ersten Michelin-Stern geehrt; die Auszeichnung „Köchin des Jahres" erhielt sie 2014. Seit 2008 ist Iris Bettinger Mitglied der Jeunes Restaurateurs (JRE), dem Verband Deutschlands junger Spitzenköche. Als engagierte Küchenchefin setzt sie sich für die Förderung des Kochnachwuchses – insbesondere dem weiblichen – ein: „Ich würde mich sehr freuen, wenn mein Erfolg abfärbt und noch mehr talentierte Nachwuchsköchinnen motiviert werden, Karriere in diesem herausfordernden Beruf zu machen. Mehr weibliche Küchenchefs bringen Abwechslung in die männerdominierte Spitzengastronomie und sind eine Bereicherung für die gesamte Branche."

Hotel Restaurant Reuter
Bleichstraße 3
33378 Rheda-Wiedenbrück,
mit einem Stern ausgezeichnet

Die vier HGK-Leistungsfelder und HGK-Nachhaltigkeit auf der Convention

NUTZEN SIE DIE MÖGLICHKEIT, SICH IN EINEM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH MIT DEM HGK-TEAM ÜBER DAS LEISTUNGSPORTFOLIO DER HGK ZU INFORMIEREN.



EINKAUFSVORTEILE

HGK-EINKAUFSVORTEILE

PROFITIEREN SIE VON GEWINNBRINGENDEN EINKAUFSVORTEILEN: DAS TOP-ANGEBOT UNSERES LIEFERPARTNERS SALM KG.

MESSEANGEBOT

Angebotsgültigkeit vom 10. bis 14.10.2022.
Die Artikel können Sie im HGK-Shop unter h-g-k.de bestellen.

Henkelman Vakuummaschine Jumbo 42XXL
Mit 3 Jahren Garantie
Mit 30 Tagen Rückgaberecht
Und eingebauter BUSCH Vakuumpumpe
Artikelnummer: 8150968
Listenpreis: 3.950,00 € zzgl. MwSt.
HGK-Aktionspreis: 2.122,50 € zzgl. MwSt.

B.PRO Blanco Regalwagen RWR160
Stabile Ausführung
Artikelnummer: 8170736
Listenpreis: 571,80 € zzgl. MwSt.
HGK-Aktionspreis: 319,00 € zzgl. MwSt.

B.PRO Blanco Regalwagen RWR161
Stabile Ausführung
Artikelnummer: 8163833
Listenpreis: 597,90 € zzgl. MwSt.
HGK-Aktionspreis: 329,00 € zzgl. MwSt.

B.PRO Blanco BLANCOTHERM 620 KBUH grau
Umluftbeheizt mit Flügeltür
Artikelnummer: 8107024
Listenpreis: 1.446,02 € zzgl. MwSt.
HGK-Aktionspreis: 639,00 € zzgl. MwSt.

Kühlschrank Star Chromonorm BR650 GN 2/1
Mit 36 Monaten Garantie
Tropische Ausführung – bis zu 43°C
Umgebungstemperatur
Artikelnummer: 8161172
Listenpreis: 1.900,00 € zzgl. MwSt.
HGK-Aktionspreis: 1.099,00 € zzgl. MwSt.

Tiefkühlschrank Star Chromonorm BR650 GN 2/1
Mit 36 Monaten Garantie
tropische Ausführung – bis zu 43°C
Umgebungstemperatur
Artikelnummer: 8161171
Listenpreis: 2.200,00 € zzgl. MwSt.
HGK-Aktionspreis: 1.299,00 € zzgl. MwSt.





DIGITALE LÖSUNGEN

HGK-DIGITALE LÖSUNGEN

Mit den digitalen Lösungen der HGK werden Ihre Arbeitsabläufe leichter, schneller, effizienter, übersichtlicher und strukturierter. Sparen Sie effektiv Zeit und Geld und steigen Sie ein in die digitale Welt der Zukunft mit **HGK-BackOffice, HGK-Order und HGK-ChefsCockpit**.

Das System **HGK-BackOffice** verkürzt und zentralisiert aufwändige, dezentrale Prozesse der Rechnungsverarbeitung: Eingangsrechnungen liegen in digitalisierter und übersichtlicher Form mit einem genauen Überblick über sämtliche Rechnungen, offenen Posten, bezogenen Produkten und -mengen sowie Preisschwankungen vor.

Das Tool **HGK-ChefsCockpit** liefert Gastronomen und Gastronominnen sowie Hoteliers zentral und auf einen Blick alle wichtigen Kennzahlen, um ihr Geschäft einfach und professionell zu steuern.

MESSEANGEBOT

Wenn Sie sich auf der HGK-Generalversammlung für HGK-ChefsCockpit entscheiden, erhalten Sie zwei zusätzliche Profitcenter gratis dazu. Dies ist vor allem für Vollhotels interessant, um z. B. die Gastronomie noch in Speisen und Getränke oder á la carte und Bankett/Tagung aufzutrennen.

Mit dem Bestellsystem **HGK-Order** wird ein „wilder Einkauf" vermieden. Alle Bestellungen bei allen Lieferanten laufen über ein zentrales System. Sie wissen dadurch immer, wer, wo und zu welchen Konditionen bestellt.

HGK | AllOrder

Verpassen Sie nicht die HGK-AllOrder-Vorträge um 11.00 Uhr und um 11.30 Uhr.

HGK | Nachhaltigkeit

HGK-NACHHALTIGKEIT

Von ‚Nice to have' zu ‚must have'
Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt mehr und mehr an Bedeutung. Nicht allein der Klimawandel spielt dabei eine gewichtige Rolle. Die drei Bereiche der Nachhaltigkeit Ökologie, Ökonomie und Soziales werden auf Seiten unserer Gastgebenden wie Gäste immer wichtiger. Dies führt dazu, dass sich Nachhaltigkeit von einem netten ideologischen Nischenthema „grüner" Protagonisten zu einem „must have" für jedes Hospitality-Unternehmen entwickelt. Mehr und mehr Gäste möchten sich mit gutem Gewissen nachhaltig verwöhnen lassen.

Auf unserem Messestand werden wir ein visuelles Stimmungsbild einfangen und die Frage stellen: „Sind Sie bereit für Nachhaltigkeit?"

Diese Aktion soll verdeutlichen, inwieweit das Thema Nachhaltigkeit in der Branche und in unserem Mitgliederkreis angekommen ist. Darüber hinaus bieten wir Gespräche und Hilfestellungen an, um nachhaltig ins „doing" zu kommen. Die ersten Schritte sind bekanntlich die schwierigsten und aus diesem Grund haben wir gemeinsam mit unserem Partner Tutaka eine Starthilfe für Sie zum Mitnehmen kreiert. Tutaka wird ebenfalls an dem Stand vertreten sein. Neben der Expertise im nachhaltigen Einkauf, bietet die Firma auch Beratungsleistungen in dem Gebiet Nachhaltigkeit an und verfügt über ein enormes Know-how.

Besuchen Sie uns also gern an unserem Messestand Nachhaltigkeit, sagen Sie uns Ihre Meinung zu diesem Thema und kommen Sie mit uns ins Gespräch, wie Ihre ersten Schritte in Richtung „grüner Leitgedanke" aussehen könnten!





MARKETING & SERVICES

HGK-MARKETING & SERVICES

Es ist Zeit für eine neue Website und unseren Rundum-Service!

Unser Angebot für eine Websiteerstellung setzt sich aus zwei Komponenten zusammen:

1. Zum Start wählen Sie aus einem unserer Erstellungspakete Ihren Favoriten.
2. Im nächsten Schritt können Sie wählen, in welchem Umfang Sie von uns betreut werden möchten. Danach suchen Sie sich eine der extra für die Hotellerie und Gastronomie entwickelten Designvorlagen aus und wir erstellen Ihre Website.

MESSEANGEBOT

Keine Erstellungsgebühr für das Paket New (Andere Pakete abzüglich 99,00 €)

HGK-E-LEARNING

Das Einmaleins in Service & Housekeeping

- Der perfekte Einstieg in die Arbeitsbereiche Service und Housekeeping.
- Die Lernthemen werden einfach, klar und verständlich in ca. 40 Minuten vermittelt.
- Das erlernte Wissen wird in einem Abschlusstest abgefragt.
- Ein Zertifikat belegt die erfolgreiche Teilnahme für Absolvent und Arbeitgeber.
- Ortsunabhängige Teilnahme via Tablet, Laptop oder PC.
- Unbegrenzte Nutzeranzahl für jeden einzelnen Betrieb im Rahmen der Jahres-Flatrate.

MESSEANGEBOT

Beide E- Learnings für 99,00 € anstatt 159,00 € zzgl. MwSt. pro Betrieb

INTERIEURLEISTUNGEN

HGK-INTERIEURLEISTUNGEN

Mit uns finden Sie die perfekte Lösung für Ihr Projekt! Die Partner von HGK-Interieur bieten Ihnen einen umfangreichen handwerklichen und kreativen Service aus einer Hand für Hotelzimmer, -bäder und öffentliche Bereiche. Wegweisend ist hierbei das Team von Managed by Mutschler, das für die Planung, Koordination sowie fristgerechte Umsetzung im Rahmen der Projektleitung verantwortlich ist. Nutzen Sie die Möglichkeit, sich direkt vor Ort durch das Kompetenz-Team der Interieurpartner zu dem Thema Renovierung beraten zu lassen.

MESSEANGEBOT

Managed by Mutschler wird Ihnen die Planungskosten bei Beauftragung der Ausführung des Projekts komplett erstatten. Unabhängig von den Kosten der Planung und ab einem Auftragsvolumen von 100.000,-. Die Kontaktaufnahme mit der Firma Managed by Mutschler muss auf der HGK-Convention zustande gekommen und die Auftragserteilung bis zum 12. Januar 2023 erfolgt sein.



Unsere Partner und Partnerinnen auf der HGK-Convention

UNSERE HGK-LIEFER- UND DIENSTLEISTUNGSPARTNER UND -PARTNERINNEN ZEIGEN IHNEN TOP-ANGEBOTE, INNOVATIVE PRODUKTE SOWIE NEUE IDEEN UND TRENDS FÜR EINE ERFOLGREICHE UND ZUKUNFTSFÄHIGE AUSRICHTUNG AUF.

IHRE GÄSTE – IHRE BEWERTUNGEN – IHRE BUCHUNGEN! EINE HOTELBUCHUNG OHNE CHECK DER BEWERTUNGEN IST UNDENKBAR!

Hotels mit vielen authentischen Bewertungen profitieren von einer höheren Auffindbarkeit im Internet und bekommen deutlich mehr Buchungen – auf den Portalen und provisionsfrei direkt auf der eigenen Hotelwebsite.

Viel Aufwand? Nein!
Automatisiert übernimmt der iiQ-Check für Sie die individuelle Gastkommunikation und das Generieren von Bewertungen. Die direkte Integration Ihrer Booking Engine motiviert zur Buchung und Sie generieren Stammgäste. Die vielen echten Hotelbewertungen nutzen Sie als Buchungsmotivator auf Ihrer eigenen Website und verteilen sie an HolidayCheck, Trivago, Zoover,…

Behalten Sie dabei immer Ihre eigenen Bewertungen im Internet im Blick und vergleichen sich detailliert mit Mitbewerbern.

iiQcheck
Ihr individueller Bewertungs- und Qualitätsmanager

ConsultiiQ GmbH
Marvin Kleina
Spitalstraße 1
38640 Goslar
kleina@consultiiq.de
Tel.: 05321 759174
iiq-check.de

MESSEANGEBOT

Sparen Sie während der HGK-Generalversammlung die komplette Einrichtungsgebühr in Höhe von 590,00 € und erhalten Sie ein monatliches Sonderkündigungsrecht, falls der iiQ-Check Sie nicht restlos überzeugt!



FANGFRISCHER FISCH, KONSTANTE FOODCOST

Premium QSFP Doraden und Wolfsbarsche aus nachhaltiger Meerwasser-Aquakultur aus Spanien. Auf 800 Hektar extensiver Fischzucht können unsere QSFP Doraden und Wolfsbarsche in großzügigen Buchten, den sogenannten Esteros, naturnah heranwachsen. Das gesamte Gebiet wird dabei kontinuierlich mit frischem Meerwasser geflutet. In selbigem gedeiht das Leben. Kleinstgetier, Krebse, kleine Fische, Algen und Wasserpflanzen gedeihen und dienen gleichzeitig als Futter für die Fische in der Esteros. Diese Bedingungen sorgen dafür, dass die Fische artgerecht und nahezu wild aufwachsen können. Bei Bedarf werden sie mit Produkten aus nachhaltiger Fischerei und pflanzlichen Zutaten zugefüttert. Unser Partnerbetrieb Lubimar ist zusätzlich in allen Bereichen des Qualitäts- und Umweltmanagements nach den höchsten Standards zertifiziert. Denn nur so können die Frische und Qualität unserer QSFP Fische garantiert werden.

MESSEANGEBOT

Art. 11994 QSFP Cadiz Dorade Royale frisch,
0,8-1 kg/Stück, 6 kg/Ki 18,49 €/kg Spanien/Andalusien, AQ

Art. 11995 QSFP Cadiz Dorade Royale frisch,
1-1,5 kg/Stück, 6 kg/Ki 19,99 €/kg Spanien/Andalusien, AQ

Art. 11996 QSFP Cadiz Wolfsbarsch frisch,
0,8-1 kg/Stüc k, 6 kg/Ki 19,99 €/kg Spanien/Andalusien, AQ

Art. 11997 QSFP Cadiz Wolfsbarsch frisch,
1-1,5 kg/Stück, 6 kg/Ki 21,99 €/kg Spanien/Andalusien, AQ

Art. 11998 QSFP Wolfsbarsch frisch,
1,5+ kg/Stück, 6 kg/Ki 24,99 €/kg Spanien/Andalusien, AQ

FRISCHE PARADIES



INDIVIDUELLES KAFFEE-ERLEBNIS AUF KNOPFDRUCK

Hotelgäste lieben Luxus – auch beim Kaffee: Ob Lobby, Rezeption, Bar oder Konferenzraum: L'Or Professional Suprême macht dank seiner edlen Optik überall eine gute Figur. Mit jeder neuen Tasse Kaffee hat der Hotelgast die Wahl zwischen sechs erlesenen Espresso- und Lungo-Blends in Premiumqualität. Die Discs sind zudem mit Nespresso®* Professional-Maschinen kompatibel. Neugierig auf mehr? Jetzt kostenlos testen!

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

JACOBS PROFESSIONAL



SELGROS

Was verbindet den Profi und den Genießer? Natürlich die Liebe zu gutem Essen und das Wissen, dass es bei Selgros die besten Lebensmittel gibt. Als Kunde profitieren Sie von unserem umfangreichen Food und Non Food-Sortiment mit über 60.000 Artikeln voller Frische, Qualität und Vielfalt für Ihren Profi-Bedarf. Neben Ihren Vorteilen als HGK-Mitglied beraten unsere Verkaufsberater Sie gerne auch bezüglich individueller Konditionen.

Besuchen Sie uns am Selgros-Stand und sichern sich Ihr Eigenmarken-Paket inklusive Überraschung!

WIR SIND UNILEVER FOOD SOLUTIONS & LANGNESE

Unilever Food Solutions ist bereits seit 1838 im Lebensmittelbereich tätig. Seit dem arbeiten wir eng mit Unternehmen jeder Art und Größe zusammen – von Restaurants und Hotelketten, über Kunden in der Groß- und Gemeinschaftsverpflegung sowie Caterern bis hin zu Tankstellen und Kunden aus Freizeitbetrieben.

Seit Anfang 2021 treten nun Unilever Food Solutions und Langnese gemeinsam als Einheit „Unilever Food Solutions und Langnese“ auf. Alle Kunden profitieren durch die Synergien vom vollen Serviceangebot, Support und Weiterbildungsangebot beider Bereiche. Im anstrengenden Alltag stehen unseren Kunden auch starke Marken wie Knorr Professional, Hellmann‘s, Lukull, Langnese und Carte D‘Or zur Seite.

UNSERE PARTNER UND PARTNERINNEN SOWIE SPONSOREN UND SPONSORINNEN

Weitere Messeangebote finden Sie bei folgenden Liefer- und Dienstleistungspartnern- und -partnerinnen direkt am Messestand.



HGK-BackOffice und **HGK-Order** leisten eine **wertvolle Unterstützung** im Tagesgeschäft

HGK-BackOffice & HGK-Order – nicht nur eine Lösung für Hotels und Restaurants

IM DEZEMBER 2009 WURDE DER ERSTE „BREZELINA"-LADEN IN DEN STACHUS-PASSAGEN IN MÜNCHEN ERÖFFNET.

Münchner und Brezn gehören zusammen. „Liebevoll für dich gemacht" ist das Motto dieses wahrgewordenen Brezn-Himmels, wo der Duft der ganztags frisch gebackenen Brezn die Kunden anlockt. Bei der Brezelina gibt es des Bayern liebstes Gebäck in mehr als zehn (!) verschiedenen Varianten. Vom Klassiker Schnittlauch-, Leberkäs- und Obatzda Breze bis hin zur exotischen Honig Senf Frischkäse Breze. Die Auswahl an vegetarischen Brezn Variationen ist außergewöhnlich groß. Der Laugenzopf mit Humus beglückt auch Veganer. Und was dampft da aus den Bechern? Nicht nur Kaffee, es ist das frisch gestampfte Kartoffelpüree, der Seelentröster to go, der für jeden Kunden á la minute zubereitet wird. Eine Auswahl an köstlichen Toppings vollendet den Genuss. Der zweite Laden wurde 2015 im Untergeschoss des Marienplatzes eröffnet – täglich werden mehr als 2.000 Kunden bedient. Eine echte Erfolgsgeschichte.

Wir sprachen mit Sabine Stöhr über ihre Erfahrungen mit diesen HGK-Systemen.

Sie sind seit einigen Jahren Geschäftsführerin der Bavaria Food GmbH mit zwei Filialen der Marke BREZELINA in München. Worin lagen im digitalen Bereich Ihre Herausforderungen?

Für den jeweiligen Bedarf ein System zu finden, das einfach zu bedienen ist und Mitarbeitende dabei schnell eingearbeitet werden können. Die Systeme sollten vieles abdecken bzw. miteinander zu vernetzen sein.

Sie haben sich schon vor einigen Jahren für die Lösung HGK-BackOffice entschieden, um Ihre Eingangsrechnungen in einem System zu überblicken. Können Sie sich noch an die Situation davor erinnern und welche Verbesserungen Sie nun mit der Nutzung von HGK-BackOffice erreicht haben?

Vorher war es ein Alptraum – ich hatte im wahrsten Sinne des Wortes Rechnungsberge vor mir liegen. Und immer das Gefühl, nie fertig zu sein, geschweige denn einen guten Überblick zu haben oder Auswertungen mit überschaubarem Aufwand erstellen zu können (Ausgaben gesamt, Verbrauchsvergleich der Filialen oder der Wareneingang in gewissen Zeiträumen,

Verbrauch bestimmter Artikel). Das ist heute komplett anders. Keine Rechnungsberge mehr vor mir – einen super Überblick über Rechnungen, Preiserhöhungen, Filialvergleich, Einkaufsmenge einzelner Artikel etc.). Ohne HGK-BackOffice möchte ich nicht mehr arbeiten.

Welche Funktion nutzen Sie noch zusätzlich in Ihrem Eingangsrechnungstool, die Sie so vorher nicht hatten oder nicht ohne zusätzlichen Aufwand nutzen konnten?

Ich nutze sehr häufig das Reporting, um Mengen oder Preisentwicklungen in einem größeren Zeitraum zu überblicken, um die Rechnungsstellung zu überprüfen oder um mich auf Gespräche mit Lieferanten oder alternativen Lieferanten vorzubereiten. Ich brauche z. B. die Artikelmengen pro Monat oder pro Jahr für größere Bestellungen, die dann auf Abruf geliefert werden (Verpackungsmaterial). Dafür ist das System super geeignet. Und wenn ich vergessen habe, von wem ich einen selten gekauften Artikel bezogen habe, ist das das HGK-BackOffice-System auch sehr hilfreich. Es vergehen kaum zwei bis drei Tage, ohne dass ich irgendetwas nachschauen muss oder auch möchte.

Können Sie sich eine Expansion mit Ihrem Konzept Brezelina vorstellen? Und wenn ja, wie sehen Sie hier die Möglichkeiten, die Integration der von Ihnen genutzten HGK-Tools?

Sehr gut, denn ich kann problemlos weitere Standorte integrieren. Das war mir auch sehr wichtig, da die Bavaria Food GmbH grundsätzlich noch wachsen will und kann. Alle digitalen Systeme sind so ausgelegt – von der Kasse, über das Dienstplanmanagementsystem bis hin zu HGK-BackOffice und HGK-Order. Darüber hinaus ist auch das CI und der Name so ausgewählt, dass es deutschlandweit und international gut funktioniert.

Einige Zeit später waren Sie auf der Suche nach einem Bestelltool. Was hat Ihnen an HGK-Order gefallen und Sie letztlich überzeugt?

Früher wurden direkt in der Filiale die verschiedenen Lieferanten fast täglich angerufen, um die Bestellung aufzugeben. Dies war sehr fehleranfällig durch Missverständnisse am Telefon, sehr zeitaufwendig und auch sehr nervig für die Mitarbeitenden, da ja oft am anderen Ende das Telefon besetzt war. Es waren bis zu drei Anläufe notwendig, um die eigene Bestellung aufgeben zu können. Ein zusätzlicher Druck entstand durch die engen Bestellzeitfenster der Lieferanten. Besonders hat mir an HGK-Order gefallen, dass nach Warenkategorien bzw. Lagerplätzen bestellt werden kann. Heute gehen meine Mitarbeitenden durch den Laden, Kühlraum oder Tiefkühlzelle und geben die Bestellung „unabhängig" vom Lieferanten auf – z. B. alles was kühl gelagert werden muss. Das geht sehr schnell, wir können im Lager im 2. UG offline arbeiten (kein Netz, kein Telefon) und die Bestellung wird automatisch verschickt, so wie eine Netzverbindung wieder vorliegt. Meine Mitarbeitenden haben diese Vorgehensweise sofort sehr geschätzt. Für mich ist es das beste Zeichen und sichert auch die Akzeptanz des Systems.

Welche anfänglichen Hürden mussten Sie bewältigen?

Die verschiedenen Mengenbezeichnungen der Lieferanten mit der gewünschten Bestellmenge/Einheit nochmals abzugleichen, damit hier keine missverständlichen „Einheiten" bei der Bestellung auftauchen und plötzlich das Lager überläuft. Das waren immer wieder mal einzelne Produkte, bei denen die Mitarbeitenden hier etwas anpassen mussten – insgesamt aber sehr überschaubar.

Was sagen Ihre Mitarbeitenden heute zu dieser Bestellmethode?

Die würden das System nicht mehr hergeben. Das ist eine große Erleichterung – und wir haben z. B. am Marienplatz einen Standort, an dem jeden Tag bestellt wird (kein Lager). Da spielt die Zeit eine große Rolle. Das reduziert Stress bei den Mitarbeitenden und macht ihr Leben leichter. Außerdem fühlen sie sich gut, weil sie ein digitales System beherrschen. Perfekt.

Welche Transparenz zeichnet sich für Sie durch die standortspezifischen Bestellsysteme ab?

Eine leichtere Vergleichbarkeit und jeder Standort ist in der Lage, auch für sich selbst zu bestellen. Das Bestellverhalten ist aufgrund der Lagerthematik wiederum verständlicherweise für einige Produktgruppen höchst unterschiedlich.

An wen wenden Sie sich, sofern Sie Fragen zur Nutzung oder zu technischen Einstellungen Ihrer Systeme haben?

An Oliver Würkner von der HGK – er hilft uns immer zeitnah und wirklich sehr gut. Insgesamt funktioniert aber alles sehr gut, wir sprechen nicht so oft mit ihm.

Inwiefern ist Netzwerken für Sie wichtig?

Es ist für mich sehr wichtig. Ich bin Mitglied im Frauennetzwerk FOODSERVICE und war dort bis zum 9. August 2022 Vorständin, zuständig für Wachstum. Außerdem habe ich enge Kontakte zum Leaders Club und freue mich auch über Veranstaltungen der HGK. Gerade jetzt in diesen besonderen Zeiten, konfrontiert mit Herausforderungen, mit denen ich mich zuvor noch nie befassen musste, ist der Austausch von Erfahrungen / Learnings / Bezugsquellen sehr wichtig. Wir müssen als Branche zusammenhalten. Miteinander und Füreinander.

Was würden Sie abschließend noch für HGK-Mitglieder ergänzen, warum sich HGK-BackOffice & HGK-Order lohnen?

Ich halte es für sehr wichtig, alles was zeitraubend ist, wiederholt anfällt, beim Bearbeiten keine Lerneffekte erzielt und oft auch wenig Freude macht, so weit wie möglich zu digitalisieren. Neben dem digitalen Dienstplanmanagementsystem ist die Nutzung von HGK-BackOffice und HGK-Order der größte Effizienzgewinn in meinem Unternehmen. Beide Systeme sind hervorragend auch für kleine Betriebe geeignet, um nicht zu sagen, besonders für diese. Die Anforderungen an kleine Unternehmen sind in der Regel die Gleichen wie für die Großen, nur dass die personellen Kapazitäten oft auf ein bis zwei Personen konzentriert sind. Umso mehr muss man schauen, dass man sich effizient organisiert. Und bitte keine Angst haben – weder vor dem „Digitalen" noch vor dem „Initialaufwand" – das schafft jede(r) und das lohnt sich auf jeden Fall.

KONTAKT
Bavaria Food GmbH
Herzogspitalstraße 10
80331 München
Tel.: 089 45235170
E-Mail: stoehr@bavariafood.com
bavariafood.com



Heben Sie die Qualität Ihres Wellness-angebots auf ein neues Niveau mit hochwertigen cosiMed Produkten.

NUTZEN SIE DIE EMOTIONALISIERENDE WIRKUNG UNSERER DÜFTE FÜR IHRE KUNDENBINDUNG

Jeder von uns kennt diese Situation: Sie laufen nichtsahnend durch die Gegend und Ihnen steigt ein Geruch in die Nase, den Sie von früher kennen. Augenblicklich spüren Sie das Gefühl, das Sie auch damals mit diesem Geruch verbanden. Wissenschaftler haben längst festgestellt, dass der Geruchssinn direkt mit dem Gefühlskern des Gehirns verbunden ist. Düfte und Gerüche sind also hoch emotionalisierend und können die stärksten Erinnerungen hervorrufen. Daher sollten Sie sich die Macht der Düfte zu Nutze machen und in Ihrem Wellness-Konzept berücksichtigen.

UNTERNEHMENSGESCHICHTE

Erst einmal zu uns: Seit unserer Gründung im Jahr 1986 entwickeln und fertigen wir unsere Präparate ausschließlich in Deutschland, damit wir unsere ehrgeizigen Qualitätsstandards einhalten können. Ursprünglich kommt unser familiengeführtes Unternehmen aus der Branche des Therapiebedarfs. Das spiegelt sich heute unter anderem an unserem vielfältigen Sortiment unterschiedlicher Massageprodukte wider. Bei deren Entwicklung war es unser Ziel sowohl die Patienten / Kunden von der Haptik und den Duftnoten unserer Produkte zu überzeugen als auch den Therapeuten / Masseur, welcher mit ihnen über mehrere Stunden hinweg massiert, nicht zu überreizen. Aus diesem Grund haben wir unsere Massagemittel konsequenterweise auch in Zusammenarbeit mit Therapeuten und Masseuren entwickelt.

Mit der Zeit und vor allem in den letzten Jahren haben wir unser Wellness-Sortiment stetig erweitert. Beispielsweise bieten wir mittlerweile 20 verschiedene Saunadüfte, unterschiedlichste Badezusätze und Massagekerzen an. Dadurch gelang es uns bereits viele Wellness-Hotels von unseren Produkten zu begeistern. Aktuell entwickelt unser Team mehrere innovative Wellness-Konzepte, die wir in den kommenden Monaten vorstellen werden.

Großgebinde und Sonderkonditionen für Vielverbraucher
Fast alle unsere Produkte bieten wir in Großgebinden zum Vorteilspreis an. Die Vereinbarung individueller Sonderpreise mit Kunden, die einen sehr hohen Verbrauch eines bestimmten Produkts haben, ist möglich.

PRIVATE LABEL

Selbstverständlich bieten wir auch die Herstellung von Produkten mit Ihrem firmeneigenen Logo an. Hier greifen wir



Nutzen Sie die Macht der Düfte und bereiten Sie Ihren Gästen eine unvergessliche Wellness-Auszeit

auf über 30 Jahre Erfahrung aus Private Label Aufträgen zurück. Dabei sind der Kreativität kaum Grenzen gesetzt. Während des Prozesses legen Sie Ihr Produktdesign anhand der folgenden Optionen fest:

- **Behältnis – Material:**
  z. B. Glas, Kunststoff, Metall
- **Behältnis – Form:**
  z. B. Tiegel, Flasche, Tube
- **Verpackung:**
  z. B. Faltschachtel, Set, Einzel
- **Etikettierung:**
  z. B. Siebdruck, Papieretikett, Kunststoffetikett
- **Produktinhalt:**
  bestehendes cosiMed-Produkt oder Neuentwicklung

Das Thema Nachhaltigkeit spielt bei uns eine immer wichtigere Rolle. Wir können daher für jede der obigen Konfigurationsmöglichkeiten mindestens eine nachhaltige Option anbieten.

Auf Wunsch übernimmt unsere firmeneigene Designabteilung die komplette grafische Gestaltung nach Ihren Vorgaben. Falls Sie die Gestaltung lieber durch Ihre eigenen Designer vornehmen lassen möchten, geben wir Ihnen die Parameter vor und sind bei Rückfragen zur Stelle.



ENTWICKLUNG
Als Hersteller verfügen wir über die Kompetenz neue Produkte zu entwickeln. Wenn Sie eine neue Produktidee haben, mit der Sie sich von Ihrer Konkurrenz abheben möchten, dann kontaktieren Sie uns gerne. Wir gehen das Projekt gemeinsam an – mit uns haben Sie einen zuverlässigen Partner an Ihrer Seite.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Fordern Sie gern unverbindlich und kostenfrei Produktproben an!

KONTAKT
Maren Busse
Tel.: 05155 6029
E-Mail: verkauf@cosimed.de
cosimed.com



Wie viel Nachhaltigkeit erwarten Gäste heute?

OB AUF REISEN, IM HOTEL ODER BEIM RESTAURANTBESUCH, PRIVAT ODER IM BUSINESS: FÜR IMMER MEHR MENSCHEN SCHEINT HEUTE NEBEN ANDEREN KRITERIEN AUCH NACHHALTIGKEIT EINE WACHSENDE ROLLE BEI KAUFENTSCHEIDUNGEN UND BEI DER BEWERTUNG VON ANGEBOTEN ZU SPIELEN.

Die neue Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) wird diese Entwicklung gerade im Businesssektor sicher noch verstärken. Wir haben uns mal umgeschaut und wollten wissen, wie wichtig Gästen Klimaschutz und Umweltbewusstsein in der Hospitality wirklich ist.

MIT KLIMA- UND UMWELTBEWUSSTSEIN ATTRAKTIVER WERDEN FÜR JUNGES KLIENTEL

Besonders junge Leute setzen auf nachhaltiges Engagement. Das hat gerade eine repräsentative Befragung von tausend in Deutschland lebenden Personen gezeigt. Laut der von google und Statista durchgeführten Umfrage wird Nachhaltigkeit bei den 18 bis 24-Jährigen ziemlich großgeschrieben. 88 Prozent halten sie für sehr wichtig im Alltag und 76 Prozent wollen auch im Urlaub einen geringen Fußabdruck hinterlassen. Dazu gehört für die Generation Z zum Beispiel die Müllvermeidung und das Sparen von Strom und Wasser am Urlaubsort. Doch nicht nur die ganz Jungen suchen nach nachhaltigen Angeboten. Von sämtlichen Befragten wünscht sich fast jeder Dritte, dass nachhaltig zertifizierte Hotels bei der google-Recherche ausgewiesen werden. Den Nachhaltigkeitstrend bestätigt auch eine Gästeumfrage von beauty24 und Wellness-Hotels & Resorts mit mehr als 3.000 Teilnehmenden, in deren Rahmen Dreiviertel der Gäste für Nachhaltigkeit im Hotel plädierten. Für die meisten ist es wichtig, dass regionale und saisonale Lebensmittel verwendet werden, die Hotels ein gutes Abfall- und Energiemanagement umsetzen und möglichst wenig Müll produzieren.

LUST AUF NACHHALTIGES REISEN WÄCHST

Auch im Restaurant lässt sich Nachhaltigkeit scheinbar gut verkaufen. So werden emissionsarme Gerichte häufiger ausgewählt, wenn sie als solche gekennzeichnet sind, wie ein Online-Experiment der Uni Würzburg ergeben hat.

Auch das CO_2-Label animierte die virtuellen Restaurantgäste zu klimafreundlicheren Essensbestellungen. Dass Gäste hierfür auch mehr bezahlen würden, ging aus einer Gästeumfrage anlässlich des 11. Heilbronner Hospitality Symposiums hervor. 63 Prozent gaben an, höhere Preise für ökologisch zertifiziertes Essen in Kauf zu nehmen. Laut einer Auswertung von TrustYou auf Basis von über 22 Mio. Hotelbewertungen weltweit, seien viele Menschen außerdem bereit, mehr für nachhaltige Reiseoptionen zu bezahlen. Die Lust auf nachhaltiges Reisen verdeutlicht außerdem eine aktuelle Umfrage von Booking.com mit mehr als 30.000 Reisenden aus 32 Ländern und Regionen. Danach wollen 50 Prozent der Befragten in Deutschland in den kommenden Monaten nachhaltiger reisen. Weltweit würden sich Reisende eher für eine nachhaltige Unterkunft entscheiden, selbst wenn sie nicht gezielt nach dieser gesucht haben.

NACHHALTIGKEITSZERTIFIZIERUNG ALS VERKAUFSKRITERIUM FÜR BUSINESSGÄSTE

Auch das Umweltbewusstsein von Firmen steigt, wie die neueste Umfrage des Deutschen Reiseverbandes DRV zeigt, nach der 56 Prozent der Unternehmen mit mindestens 250 Mitarbeitern ökologische und soziale Standards bei der Buchung von Geschäftsreisen berücksichtigen. Tendenz vermutlich steigend, denn der neuen Richtlinie CSRD zufolge, die 2024 in Kraft tritt, müssen große Unternehmen ein detailliertes Nachhaltigkeitsreporting vorweisen, in dem sie über alle von ihnen ergriffenen Maßnahmen berichten. Dies lässt vermuten, dass nachhaltig zertifizierte Hotels in vielen Unternehmen bei der Buchung einer Tagungslocation künftig ganz oben auf der Agenda stehen werden.

Studien haben aber auch ergeben: Während immer mehr Gäste auf umweltverträgliche und nachhaltige Zertifizierungen achten, weiß ein Teil der Befragten gar nicht, dass es solche Zertifizierungen in der Gastronomie und Hotellerie gibt. Bei der Vermarktung und Kommunikation von Nachhaltigkeit in der Hospitality ist also noch einiges zu tun. Denn Gastgeber, die auf nachhaltige Angebote und Services setzen und dies auch klar kommunizieren, stärken ihr Image und erhöhen ihr Umsatzpotenzial. So wirst du nicht nur attraktiver für deine Gästeklientel – auch notwendige Preiserhöhungen lassen sich besser erklären.

Gern steht Ihnen Jan Suwalski bei Fragen zur Verfügung.

KONTAKT
Jan Suwalski
Tel.: 0511 37422-163
E-Mail: j.suwalski@h-g-k.de

Anzeige



VORSTELLUNG HGK-MITGLIED

JENS WEISSFLOG VOM APPARTEMENTHOTEL



Meine aktive Karriere als Sportler endete im Sommer 1996. Ich bin Enthusiast und wusste, dass nahtlos etwas ähnlich Herausforderndes folgen wird. Auch wenn es nicht so etwas wie Hoteliers-Weltmeister gibt, wollte ich keine halben Sachen machen. Der Hotelumbau war schon in vollem Gange und im Herbst 1996 haben wir unser Hotel & Restaurant eröffnet. Ich hatte genaue Vorstellungen aus Sicht eines Gastes, immerhin war ich als Sportler 20 Jahre um die Welt gereist. Ich stehe als Geschäftsführer täglich im operativen Geschäft, in einem kleinen Haus wie unserem sitze ich aber auch mal auf dem Rasentraktor oder bepflanze die Blumenkästen. Teamwork ist kein Fremdwort für mich und ich freue mich, dass wir, also meine engagierte Mitarbeitermannschaft und ich, unser Haus als eine der besten Adressen im Erzgebirge etablieren konnten. In den letzten Jahren haben wir unser 4-Sterne Haus mit nun 30 Wohneinheiten auf gesunde wirtschaftliche Füße gestellt und können unseren Gästen mit vielen ständigen kleinen Modernisierungen stets Neues bieten.

> *„Es erfüllt mich, täglich mein Bestes zu geben, zufriedene Gäste zu sehen und von fröhlichen Mitarbeitenden umgeben zu sein."*

STECKBRIEF

Besonders gefällt mir an der HGK:
Wir sind ein recht kleines Unternehmen, können jedoch die Synergien der Genossenschaftsmitglieder nutzen, die große Liefermengen z. B. bei aktiven Preisverhandlungen mit sich bringen. Zudem schätzen wir die Transparenz, den Kundenservice und das Angebot im Bereich Digitale Lösungen.

Der ideale Tag startet bei mir:
… wenn´s geht nicht ganz so früh, dann habe ich noch Zeit mit meiner Familie zu frühstücken.

Wenn ich mal nicht im Betrieb bin, bin ich
vielleicht unter dem Motto Nachwuchsförderung, Charity, in der Kommunalpolitik als Stadtrat oder beim Training meiner Tochter unterwegs.

Wen würden Sie gerne mal treffen (auch historische Person):
Ich bin in meinem Leben so vielen Menschen begegnet. Den Wichtigen und denen, die wichtig taten. Ich komme mit Freunden oder dem Nachbarn von nebenan am besten klar.

Mein Lieblingsgericht:
Tausche ich in jedem Fall gegen einen leckeren Kuchen ein.

Ich bin Hotelier geworden, weil
mir die Vorstellung gefallen hat, das Hotel nicht als Immobilie, sondern als mein zweites Lebenswerk zu sehen. Das Haus mit meinem Namen zu verknüpfen lag, auch um den Geschäftsbetrieb zu optimieren, nahe. Dennoch geht nichts von allein und wir müssen uns, manchmal sogar mehr als andere Kollegen, mit besten Service und einem tollen Urlaubserlebnis für unsere Gäste täglich beweisen. Denn wenn es mal einen Kritikpunkt gibt, wird auch das auf meine Person gemünzt.

Das motiviert mich richtig:
Ich kann sowieso nicht anders, als täglich mein Bestes zu geben.

KONTAKT

Appartementhotel
Jens Weißflog GmbH & Co. KG
Emil-Riedel-Straße 50
09484 Oberwiesenthal
Tel.: 037348 10-0
E-Mail: appartementhotel@jens-weissflog.de
jens-weissflog.de

VORSTELLUNG HGK-MITARBEITER

JACQUELINE KASS – LIEFERANTENVERWALTUNG UND MESSEBEAUFTRAGTE



Angefangen habe ich mit einer kaufmännischen Ausbildung für Fremdsprachen und Korrespondenz, bevor es mich dann weiterzog in ein 4-Sterne Hotel nach Hannover-Langenhagen, um dort meine Ausbildung zur Hotelfachfrau zu machen. Diese konnte ich von drei auf zweieinhalb Jahre verkürzen.

Anschließend habe ich zur HGK gewechselt, wo ich nun schon seit 17 Jahren tätig bin.

Zu meiner Aufgabe gehört unter anderem die Verwaltung unserer Liefer- und Dienstleistungspartner. Im Laufe der Jahre durfte ich mich dann noch zusätzlich um die Organisation unserer Messen/Veranstaltungen kümmern, weshalb ich nebenberuflich noch eine Weiterbildung zur IHK geprüften Veranstaltungsfachwirtin erfolgreich absolviert habe.

STECKBRIEF

Das esse ich gern:
Ich bin, was das angeht, sehr unkompliziert, da ich eigentlich alles gerne esse. Wenn mich aber jemand fragt, was ich gerne esse, kann er eigentlich mit der Antwort „Alles, was du kochst" rechnen. Im Büro kann ich nur schlecht an Kuchen vorbeigehen. Ich habe eine liebe Kollegin, die mich immer mit sämtlichen Leckereien versorgt. Wenn sie das hier liest, weiß sie, dass sie gemeint ist. Danke dafür nochmal!

Ohne das könnte ich nicht arbeiten:
Das ist ja ganz klar: Telefon/Smartphone und PC/Notebook. Ohne das wären wir doch heutzutage alle verloren.

Möchte ich gerne mal treffen (auch historisch):
Den Jahrhundertschwimmer Michael Phelps. Ich komme selbst vom Leistungssport Schwimmen und es ist beeindruckend, was er über die Jahre hinweg geleistet hat.

Ich gehe nach einem Arbeitstag zufrieden nach Hause,
wenn ich alle E-Mails in meinem Posteingangsfach bearbeiten konnte.

Ein HGK-Angebot, das mich besonders begeistert:
HGK-Interieurleistungen. Jeder kennt es doch und eigentlich hat keiner so richtig Lust dazu, sich mit 1.000 verschiedenen Gewerken herumzuschlagen, da ist es schon von Vorteil, wenn man einen „Strippenzieher" hat, der sich federführend um alles kümmert und mit Rat und Tat zur Seite steht.

Meine Lieblings-Lebensweisheit:
Pain ist temporary, quitting lasts forever. (Lance Armstrong)

> *„Grant me the serenity to accept the things I cannot change, courage to change the things I can, and wisdom to know the difference."*
>
> *(Reinhold Niebuhr)*

KONTAKT
Jacqueline Kass
Tel.: 0511 37422-144
E-Mail: j.kass@h-g-k.de



Ausgeschlafene Gäste sind zufriedene Gäste. Dieser Verantwortung sind wir uns als Partner der Hotelerie bewusst. Unsere guestline Serie verbindet daher hohe Qualität und Standards mit besonderen Produkteigenschaften. Dabei kombinieren wir sorgfältige Handarbeit mit modernster Industriefertigung in Kuchl bei Salzburg und bedienen so auch Ihre Ansprüche nach Sonderwünschen und Speziallösungen zur Erfüllung unserer Mission: Gesunder Schlaf für Ihre Gäste.

DIREKT VOM HERSTELLER



KALTSCHAUMMATRATZE

TROFANA 19 H2 oder H3

LIEGECHARAKTER: H2 = mittelfest, H3 = fest
GESAMTHÖHE: ca. 19 cm



MADE IN SALZBURG

KLIMANEUTRALES UNTERNEHMEN
cert.by FOKUS ZUKUNFT GMBH & CO. KG www.fokus-zukunft.com

~~228,~~
189,00

Elastica Matratzen-Schaumstoffe-Zubehör Gesellschaft m. b. H.
Kellau 153 / 5431 Kuchl bei Salzburg / Austria / +43 6244 3363-0 / office@elastica.at / elastica.at

Alle Preise in Euro exkl. MwSt., gültig für unsere Standardgrößen. Aktion gültig bis 31. Oktober 2022

Preisknüller



Geräte sofort lieferbar zum alten Preis!

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.



PACOJET JUNIOR ORANGE

Standard-Lieferumfang:
1 x Pacossierbecher
1 x Schutzbecher
1 x Spritzschutz
1 x Pacosierflügel „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

Listenpreis: 3.199,00 € / Stück
HGK-Angebot: 2.899,00 € / Stück



PACOJET 2 PLUS-SYSTEM

- 1 x Pacojet 2 PLUS Gerät
- 2 x Pacossier-Becher aus Chromstahl mit dicht verschließenden Deckel
- 1 x Schutzbecher Kunststoff, schwarz
- 1 x Spritzschutz gummi, schwarz
- 1 x Pacossier-Flügel Gold-PLUS Titannitrid gehärtet
- 1 x Spüleinsatz Gummi, grün
- 1 x Becherdichtung Gummi, blau
- 1 x Reinigungseinsatz Kunststoff, blau
- 1 x Spatel Chromstahl
- 1 x Internationales Rezeptbuch Pacojet 2 PLUS
- 1 x Bedienungsanleitung
- Artikelnummer: 8161415

Listenpreis: 5.499,00 € / Stück
HGK-Angebot: 4.839,00 € / Stück



PACOSSIER-BECHER MIT DECKEL

- 6er Satz für Pacojet
- Set á 6 Stück
- Chromstahl/Kunststoff, weiss
- Artikelnummer: 8151944

Listenpreis: 307,50 € / Set
HGK-Angebot: 261,00 € / Set

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

Preisknüller





KOMBIDÄMPFER MKN FLEXCOMBI MAGIC PILOT 6.1 ELEKTRO

- Steuerung: MagicPilot
- Reinigungssystem: Mit WaveClean
- Handbrause: Mit integr. Schlauchbrause
- Türausführung: Rechtsanschlag Hyg. Verglasung
- Inkl. FlexiRack Einhängegestell für
- GN-Quereinschub
- Anschlusswert: 10,40 kW
- Abmessungen: 997 x 799 x 790 mm
- Kapazität: 6 x 1/1 GN Einschübe
- Artikelnummer: 8170430

Listenpreis: 11.140,00 € / Stück
HGK-Angebot: 5.999,00 € / Stück



KÜHLSCHRANK STAR CHROMONORM BR650 GN 2/1

- Tropische Ausführung – bis zu 43° C
- Umgebungstemperatur
- Abmessungen : 695 x 810 x 2020 mm
- Temperatur: +2 bis +12° C
- Lieferumfang: 3 Paar Auflageschienen und 3 Tragroste GN 2/1 rilsaniert
- Füße: 150 mm (höhenverstellbar +/- 20mm)
- Kühlart: Umluft
- Kältemittel: R290
- Anschlusswerte: 300W / 230 V / 50 Hz
- Inhalt: 650/462 Liter
- Türschloss: Ja
- Türanschlag: rechts, bauseits wechselbar
- Artikelnummer: 8161172

Listenpreis: 1.900,00 € / Stück
HGK-Angebot: 1.199,00 € / Stück



TIEFKÜHLSCHRANK STAR CHROMONORM BR650 GN 2/1

- Tropische Ausführung – bis zu 43° C Umgebungstemperatur
- Abmessungen: 695 x 810 x 2020 mm
- Temperatur: -15 bis -22° C
- Lieferumfang: 3 Paar Auflageschienen und 3 Tragroste GN 2/1 rilsaniert
- Füße: 150 mm (höhenverstellbar +/- 20mm)
- Kühlart: Umluft
- Kältemittel: R290
- Anschlusswerte: 420 W / 230 V / 50 Hz
- Inhalt: 650/462 Liter
- Türschloss: Ja
- Türanschlag: rechts, bauseits wechselbar
- Artikelnummer: 8161171

Listenpreis: 2.200,00 € / Stück
HGK-Angebot: 1.399,00 € / Stück

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

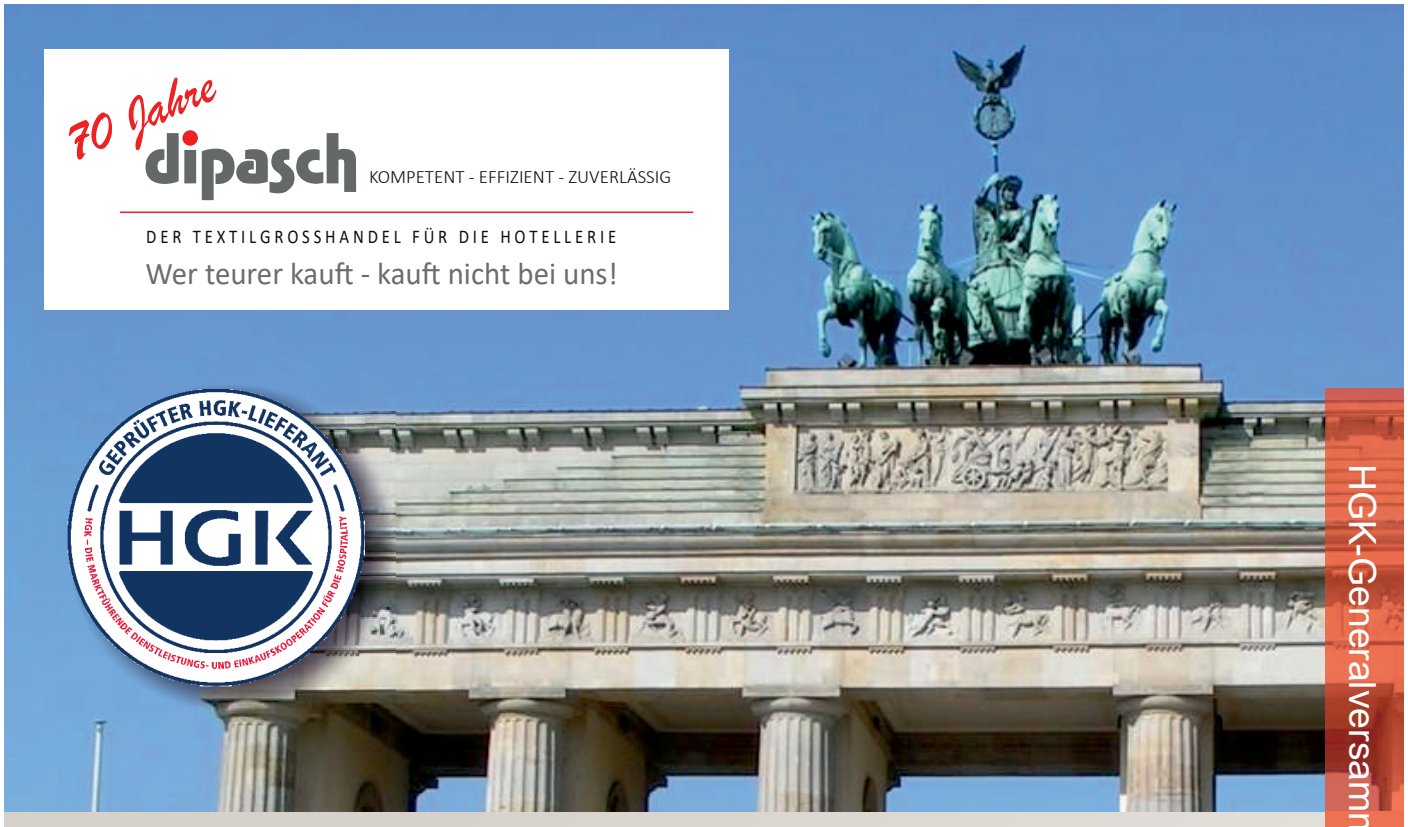
Lieferung: zzgl. Versand- und Verpackungskosten, ohne Anschluss- und Montagekosten.
Diese müssen von konzessionierten Handwerkern zu Selbstkosten erfolgen. Zahlung: netto Kasse.
Das Angebot ist freibleibend. Gültigkeit dieser Aktion: Solange der Vorrat reicht.

Alle Preise netto zzgl. 19 % MwSt.

70 Jahre dipasch KOMPETENT - EFFIZIENT - ZUVERLÄSSIG

DER TEXTILGROSSHANDEL FÜR DIE HOTELLERIE

Wer teurer kauft - kauft nicht bei uns!



GEPRÜFTER HGK-LIEFERANT – HGK – DIE MARKTFÜHRENDE DIENSTLEISTUNGS- UND EINKAUFSKOOPERATION FÜR DIE HOSPITALITY

HGK-Generalversammlung im Hotel ESTREL Berlin am 10.10.2022

80% aller unserer Kunden kaufen dieses Produkt!

Frottierserie „PREMIUM“ unser TOP-SELLER!



100% Baumwolle, Walkfrottier
sehr gute Objektqualität
schöne Hoch-/Tiefbordüre
Gewicht: ca. 450 g/qm
koch- und chlorecht
nur in weiß!

2,95 € / Stück*

* beim Handtuch (VE=10)
Artikel-Nr. 100018-001

Handtuch 50x100 cm - Duschtuch 70x140 cm - Badetuch 100x150 und 180 cm - Saunatuch 70x200 cm

59555 Lippstadt Soeststr. 31-35

Telefon: 02941/977297-14 oder -17

Ihre Ansprechpartner im Unternehmen:

Andreas Pieper und Carsten Himmelberg

Email: pieper@dipasch.de oder himmelberg@dipasch.de

www.dipasch.de

Dieser KLICK wird sich für Sie rechnen

WIR SEHEN UNS IN BERLIN - HGK Generalversammlung!



AUS UNSERER HOSPITALITY COLLECTION



PREMIUM

7-Zonen Tonnentaschenfederkern TFK-Gold

ab 139,95 € * Größe 80/90x200 cm

Artikel-Nr. 101038-004

- hochwertiger Tonnentaschenfederkern
- abnehmbarer, waschbarer Bezug
- 4-seitiger Reißverschluss
- Bezug 65/35% PES/Viskose
- versteppt mit 200 g/m² Klimafaser
- grau abgesetztem Klimaband
- aufgenähte Wendegriffe (keine Tragegriffe)
- Kern: ca. 20 cm hoch
- Matratzen-Gesamthöhe ca. 22 cm



PREMIUM

Matratzenschutz mit hauchdünner PU-Membran

13,20 € * Größe 90x200 cm

Artikel-Nr. 100239-005

- Oberseite 100% Baumwoll-Jersey (das macht den Unterschied!)
- **knistert nicht**
- mit rundum Gummizug (einfaches Handling)
- milbendicht, flüssigkeitsundurchlässig
- 10 EXTRA-Punkte bei der DEHOGA-Hotelbewertung,
- geeignet für industrielle Waschverfahren
- koch- und tumblergeeignet (105 °C)
- andere Größen auf Anfrage!

www.dipasch.de

Dieser KLICK wird sich für Sie rechnen



Das Angebot ist freibleibend - Preise zzgl. MwSt. und gilt ausschließlich für HGK-Mitglieder - gültig solange Vorrat reicht, jedoch höchstens bis 30. September 2022.

HGK
Mit uns ist zu rechnen!



HGK FUTURE DAY

13. - 14. NOVEMBER 2022 IN AHAUS

KEYNOTE SPEAKERIN DR. CAROLINE VON KRETSCHMANN

„Empathie als Balancefaktor – Führung in Zeiten der digitalen Transformation."

In Kooperation mit

ahgz · DHA Deutsche Hotelakademie · GREENSIGN · Tobit.Software · HSMA #hotellierockt

WEITERE SPEAKER*INNEN



Dieter van Acken
Tobit.Software AG
Digital, das neue Normal



Alexandra Herget
TUTAKA
Nachhaltigkeit rechnet sich!
5 Praxisbeispiele aus der Hotellerie



Nadja Dahlmann
Amano Group & Fachvorstand E-Commerce, CRM & Marketing der HSMA Deutschland e.V.
Digitalisierung - Tunnelblick oder Kommunikationsfaulheit



Olga Heuser
DialogShift GmbH
Hotellerie in 10 Jahren – Trends und technologische Entwicklungen, die die Hotellerie verändern werden



Anja Eigen / Merle Losem
Deutsche Hotelakademie
New World, New Work, New Human Resources



Armin Wolff
GreenSign
Nachhaltigkeit ist im Tourismus angekommen



TREND- UND CHANGE-EXPERTE PIERRE NIERHAUS ÜBER DIE NEUESTEN TRENDS IN DER HOSPITALITY-BRANCHE

PROGRAMM

HGK FUTURE DAY

SONNTAG, 13.11.2022 – WORKSHOPS

- Anreise bis 15:30 Uhr
- **Workshop Digitalisierung**
  Dieter van Acken, Tobit.Software
  „Von Null auf digitalen Shop"
- **Workshop Nachhaltigkeit**
  Alexandra Herget TUTAKA &
  Joachim Schütt / Jan Suwalski, HGK
  „First Moves Nachhaltigkeit: So geht´s"
- Erlebnistour Ahaus zur digitalen Hospitality
- Gemeinsames Abendessen und Networking

MONTAG, 14.11.2022 – VERANSTALTUNGSTAG

- Kaffee und Snacks ab 9:00 Uhr
- Begrüßung und Start der Fachvorträge 10:00 Uhr
- Keynote von Dr. Caroline von Kretschmann
- Networking Lunch
- 2. Teil Fachvorträge
  Abschließende Podiumsdiskussion
- Angebot von Erlebnistouren
- Abendessen und Networking auf dem Dancefloor







HGK FUTURE DAY

HGK-MITGLIEDERPREIS 69,- EUR

Optional: Übernachtung für 50 EUR im Einzelzimmer
und 70 € im Doppelzimmer pro Nacht im Smartel Ahaus

NICHT-MITGLIEDERPREIS 79,- EUR

Optional: Übernachtung für 79 EUR im Doppelzimmer
zur Einzelnutzung oder für 89 EUR zu zweit im Doppelzimmer
im Welcome Hotel Dorf Münsterland

FUTURE-DAY HIGHLIGHTS:

- **WORKSHOPS**
- **FACHVORTRÄGE**
- **LIVE-ERLEBNISTOUR**
- **NETWORKING**
- **ABENDVERANSTALTUNG**

HGK-ANMELDE- & INFO-SERVICE

Anmeldungen zur Veranstaltung
einfach und schnell auf unserer
Webseite unter:

www.h-g-k.de/cms/termine

IHR KONTAKT
Jan Suwalski
0511 37422-163
j.suwalski@h-g-k.de

VERANSTALTUNGSORT
Tobit.Campus
Parallelstr. 41
48683 Ahaus

HOTEL
Smartel Ahaus
Coesfelder Str. 21
48683 Ahaus

KONTINGENTHOTEL
Welcome Hotel Dorf Münsterland
Haidkamp 1
48739 Legden / Tel.: 02566 2080
Kontingentname: HGK-Future Day