



DAS MITGLIEDERMAGAZIN

HGK-AKTUELL KOMPAKT

August 2023

NEUE MITGLIEDSBETRIEBE
NEUER LIEFERANT

R EXPRESS – DER LIEFERANT FÜR DIE LEBENSMITTEL
DREIFACH SPAREN BEIM DUSCHEN:
ENERGIE, CO₂, KOSTEN

WAS KANN ICH
BEI PREISERHÖHUNGEN TUN?

HGK-ALLORDER – DIE FAQ AUF EINEN BLICK
DER ERSTE HGK-GREEN STARTER DAY AM 21. NOVEMBER 2023

HGK-TRENDTOUR UND HGK-REGIOEVENT –
ES SIND NOCH WENIGE PLÄTZE FREI

Der Einkauf von Food&Beverage für Restaurants, Hotels und andere gastronomische Betriebe ist eine zentrale Aufgabe, um den Gästen hochwertige Mahlzeiten und Getränke anzubieten und somit für deren Zufriedenheit zu sorgen. Ein entscheidender Faktor hierfür sind die Einkaufspreise, die für die Produkte gezahlt werden müssen.

Die Preiserhöhungen für diesen Bereich sind immer noch präsent und somit stellt sich die Frage, ob die ganzen Anpassungen ihre Richtigkeit haben und wie Sie darauf reagieren können! Welche Optionen haben Hospitality-Betriebe, sich strategisch mit den Preisanpassungen auseinanderzusetzen?

Im Interview mit Alexander Schulten, Abteilungsleiter Projektmanagement Einkauf bei der HGK, geht es genau um diesen Punkt und welche Möglichkeiten es gibt, dieses Thema systematisch anzugehen, um sich unter anderem bei Gesprächen mit den Lieferanten optimal für Preisverhandlungen vorzubereiten.

Das HGK-Team wünscht Ihnen viel Spaß beim Lesen.

NACHSTEHEND ERLÄUTERN WIR IHNEN DIE SYMBOLE FÜR DIE INTERAKTIVE NUTZUNG DIESES BLÄTTERKATALOGS:



SPRUNGMARKEN: ANKLICKEN UND SIE GELANGEN DIREKT
ZUR GEWÜNSCHTEN INFORMATION



LINK ZUM DIREKTEN E-MAIL-KONTAKT



WEITERLEITUNG ZUR HINTERLEGTEN WEBSITE



BILDERGALERIE ÖFFNEN UND WEITERE BILDER ANSEHEN



DIREKTER ANRUF, NUR BEI SMARTPHONE-ANSICHT MÖGLICH

Wie finden Sie die digitale Variante der HGK-Aktuell? Gern erwarten wir Ihre Fragen oder Anmerkungen zu dieser Ausgabe.

KONTAKT

Stephanie Zevenbergen
Tel.: 0511 37422-158
E-Mail: s.zevenbergen@h-g-k.de

Neue Mitgliedsbetriebe vom 03.07.2023 bis 24.07.2023



Gasthaus Hellwege
Bahnhofstraße 73
21709 Himmelpforten
gasthaus-hellwege.de



Landfein GmbH
Restaurant Strandwirtschaft
Strandweg 14
25997 Hörnum/Sylt
landfein-sylt.de



Hotel Hammermühle
Hammermühle 1
57614 Wahlrod
hotel-hammermuehle.de



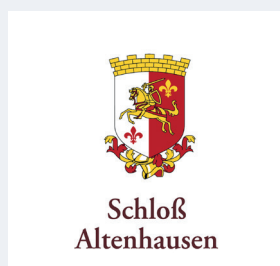
Hotel-Restaurant
„Zur Marienburg“
Hauptstraße 32
56862 Pünderich
zur-marienburg.de



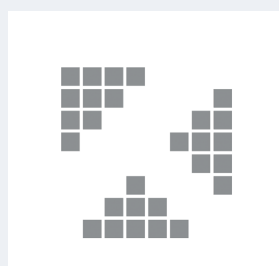
Kartoffelhaus papas
Bahnhofstraße 39
21629 Neu Wulmstorf
kartoffelhaus-papas.de



Scala Restaurant | Café
Wurzacher Straße 55
88339 Bad Waldsee
scala-bad-waldsee.de



Schloß Altenhausen
Schloßstraße 16
39343 Altenhausen
schloss-altenhausen.de



Tobit
Parallelstraße 41
48683 Ahaus
labs.tobit.com



Nordsee Erlebnis-Resort GmbH
Dorf Wangerland
Jeversche Straße 100
26434 Hohenkirchen
dorf-wangerland.de



ALMEX GMBH
Stockholmer Allee 5
30539 Hannover
Tel.: 0511 6102-0
info@almex.de
almex.de



Artikelprogramm: Service- / Servier- / Putzroboter
Ihr Vorteil: HGK-Sonderpreise, 10 % Bonus



B Bundesweite Lieferung möglich



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



R express – DER Lieferant für DIE Lebensmittel

DER GARANT FÜR QUALITÄT. DAS IST R EXPRESS.

Seit 45 Jahren am Markt und kein bisschen leise. Ultrafrische qualitätsvolle Lebensmittel, permanent gekühlt mit eigener LKW-Flotte quer durch die Republik an fünf Tagen in der Woche unterwegs zu allen Kunden des HORECA-Sektors – Das ist R express. Der Lebensmittelgroßhändler aus dem rheinländischen Meckenheim bei Bonn.

Bei einer Sortimentsbreite von rund 10.000 Artikeln aus aller Welt wird jeder Kunde aus der Gastronomie bei R express fündig. Von Fisch, Fleisch, Obst & Gemüse über Backwaren & Brot, über Molkerei, Pâtisserie und Feinkost bis Asia & Orient zu veganen Produkten ist alles dabei, was Restaurants, Hotellerie, Cafés und Caterer benötigen. Ultrafrisch. TK. Fresh Frozen. Regional. Weltweit. Exotisch. Authentisch. Einzigartig.

Gekrönt wird das breitgefächerte qualitätsvolle Frische- und Trockensortiment von der eigenen, durch R express-Küchenchef und Produktentwickler André Wolff initiierten Mise en Place-Reihe. Hier ist für jede Position in der Küchenbrigade etwas dabei – ob zum Beispiel sous-vide gegartes Gemüse oder Fonds, Jus, Öle und Saucen. Die Produktion

dieser Basis-Produkte erfolgt durch Gastro-Größen wie etwa Gourmand und Guiard, in dauerhaft gleichbleibender Top-Qualität. Auch die Beratung der Kunden erfolgt souverän, individuell, persönlich und kompetent durch „Kollegen“ aus den eigenen Reihen. Denn im Einkauf und Verkauf von R express sitzen hauptsächlich gelernte Köche; viele mit fundiertem Background und langjähriger Erfahrung in Spitzenhäusern der gehobenen sowie Sternegastronomie. In Sachen Lebensmittel macht R express keine Kompromisse.



KONTAKT

RUNGIS express GmbH
Am Hambuch 2
53340 Meckenheim
Tel.: 02225 883-0
info@rungisexpress.com
rungisexpress.com

Oder melden Sie sich bei
Ihrem persönlichen
Kundenberater.

Jetzt das Wochen-
angebot entdecken!
**Jede Woche
freitags neu!**

Dreifach sparen beim Duschen: Energie, CO₂, Kosten



Gern steht Ihnen Wolfgang Krötz bei Fragen zur Verfügung.

KONTAKT

Wolfgang Krötz
ENCC – Energy and Communication Center
wolfgang-kroetz@en-cc.de
Tel.: 0160 94595840

Pro Tag duscht jeder Hotelgast durchschnittlich 15 Minuten, laut Statistik. Das Bereitstellen des warmen Wassers verursacht den Hotels einen enormen Energie- und Kostenaufwand. Und dabei verschwindet die wertvolle Wärmeenergie fast ungenutzt in der Kanalisation, wenn das warme Duschwasser in Sekunden in den Abfluss läuft.

Die Joulia-Duschrinne fängt die Wärme des abfließenden Wassers ein und wärmt das Kaltwasser im Zulauf auf bis zu 25 °C vor. Die Duschrinne im eleganten, prämierten Design ist leicht zu montieren und eignet sich einfach zum Nachrüsten. Zudem ist sie leicht zu reinigen und Trinkwasser-zertifiziert nach DVGW.

In Zahlen beeindruckt die Ersparnis an Energie, CO₂ und Kosten deutlich: Die Wärmerückgewinnung senkt den Energiebedarf für das Erwärmen des Duschwassers bis zu 60 %. Für ein Hotelzimmer lassen sich jährlich bis zu einer Tonne CO₂ einsparen und die Energiekosten für das Warmwasser bis zu 2.300 € (bei 0,45 € pro kWh) senken!

Was kann ich bei Preiserhöhungen tun?

Das Thema Preiserhöhungen ist immer noch nicht vom Tisch. Hier stellt sich jedoch die Frage, ob all diese Anpassungen gerechtfertigt sind und wie Sie darauf reagieren können? Es betrifft nicht nur den Food-Einkauf, der sicherlich in den meisten Betrieben einen Löwenanteil des Einkaufsvolumens ausmacht, sondern auch den Non-Food-Einkauf. Welche Möglichkeiten haben also Hospitality-Betriebe, sich optimal aufzustellen?

Der Abteilungsleiter Projektmanagement Einkauf bei der HGK, Alexander Schulten, hat hierzu im Interview einige Handlungsempfehlungen für Sie zusammengestellt:

Wie sehen Sie die Marktentwicklung?

Grundsätzlich können wir bei Betrachtung der Einkaufsdaten unserer Mitglieder sagen, dass sich die Lage am Markt im Verhältnis zu den Coronajahren wieder entspannt hat. Preise sind teilweise gesunken und Waren sind wieder weitestgehend verfügbar.

Das bedeutet, dass die Gastronomie und Hotellerie Kostensenkungen im Einkaufsverhalten merken?

Genau das ist der Knackpunkt. Während der Coronajahre und zu Beginn des Ukraine-Kriegs gab es lieferanten- und herstellerseitig weitestgehend plausible Gründe für Preiserhöhungen. Mittlerweile haben sich viele Betriebe an die neuen Preise gewöhnt und übersehen, dass ein Großteil der Kostenreduzierungen nicht automatisch an sie weitergegeben wird. Das heißt, dass von allein kaum etwas Nennenswertes passiert. Hier ist unsere klare Empfehlung, das eigene Einkaufsverhalten zu durchleuchten und gerade mit den relevanten Top-Lieferanten in Verhandlungen zu gehen.

Wie schätzen Sie den Erfolg solcher Verhandlungen ein?

Je besser die eigene Datenlage ist, also die Transparenz des eigenen Einkaufsverhaltens, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit auf ein erfolgreiches Ergebnis. Die Betriebe können sich im Vorfeld ein Ziel für die Verhandlung setzen und wissen auf Basis ihrer Daten, wo dieses Ziel liegen sollte. Natürlich sollte man sich im Vorfeld Gedanken machen, welche Schritte man bereit ist zu gehen, sollte der Lieferant nicht verhandlungsbereit sein. Hierbei können HGK-Mitglieder beispielsweise auf Daten zurückgreifen, die durch die HGK-Abrechnung digital vorliegen. Deutlich umfangreichere Daten liegen natürlich den HGK-BackOffice- sowie den HGK-AllOrder Pro- und HGK-AllOrder-Nutzern vor.

Welche Vorgehensweise empfehlen Sie?

1. Aufbereitung der Einkaufsdaten durch Unterstützung der HGK, um zu wissen, in welchen Warengruppen/Sortimenten das größte Potential steckt, z. B. durch die Nutzung von HGK-BackOffice, HGK-AllOrder Pro, HGK-AllOrder.
2. Mögliche Alternativ-Sortimente und Lieferanten prüfen, z. B. über den strategischen Einkauf der HGK.
3. Lieferantengespräche für Nachverhandlungen führen, z. B. mit dem strategischen Einkauf der HGK.
4. Einführung eines Reportings der Verhandlungsergebnisse, z. B. Reportings zu Preisveränderungen, Artikelauslistungen u. ä.

Je mehr valide aktuelle Einkaufsdaten vorliegen, desto detaillierter und erfolgreicher können diese Schritte umgesetzt werden.

Wie wichtig ist das Reporting im Anschluss an eine Verhandlung?

Die erfolgreichste Verhandlung mit dem besten wirtschaftlichen Ergebnis ist nichts wert, wenn die Inhalte gar nicht oder nur teilweise umgesetzt werden. Das betrifft einmal den Gastronomen und Hotelier selbst, der eventuelle Schritte wie zum Beispiel einen Lieferantenwechsel oder eine Warenkorbbündelung o. ä. umsetzen sollte, genauso aber den Lieferanten, der vereinbarte Preise in seinen Systemen hinterlegen muss. Beides sollte in einem Reporting nachgehalten werden.

Wie können sich Betriebe verhalten, deren Einkaufsvolumen zu klein ist, um mit der Industrie oder großen Lieferanten zu verhandeln?

Je nach Ziel des Betriebes ist es möglich, Einkaufsgruppen innerhalb der HGK zu gründen. Dies sieht dann so aus, dass mehrere Betriebe eine sogenannte Interessensgemeinschaft bilden und ihr Einkaufsvolumen untereinander bestmöglich standardisieren. Daraus entsteht dann ein einheitlicher Warenkorb von Top-Artikeln für mehrere Betriebe. Dies hat eine bessere Kalkulation für die Lieferantenseite zur Folge, was dann wiederum zu deutlich besseren Einkaufspreisen und nachgelagerten Konditionen führt. Wir haben hier Praxisbeispiele mit Einsparungen im zweistelligen Prozentbereich. Das wirkt sich unter Betrachtung der Marktpreisentwicklungen natürlich sehr positiv auf die Betriebe aus.

Sollten HGK-Mitglieder mit einigen Ihrer Kolleginnen oder Kollegen in einem geografischen Umkreis von bis zu 100 km um Ihren Betrieb Interesse an der Gründung einer solchen Einkaufsgruppe haben, sprechen Sie uns oder Ihre HGK-Gebietsleiterin bzw. Gebietsleiter vor Ort gerne an. Wir prüfen Ihre Einkaufsdaten und ermitteln die voraussichtliche Ersparnis. Je nach Sortiment und aktueller Situation sind prozentuale Ersparnisse von bis zu 20 % möglich.

Was ist der Vorteil für die Betriebe, solche Maßnahmen mit der HGK umzusetzen, anstatt eigenständig tätig zu werden?

Hier kann deutlich vom Know-how und der Markttransparenz der HGK profitiert werden. Je größer die Einkaufskooperation ist, desto mehr Marktüberblick ist verfügbar, um Lieferantenangebote richtig bewerten zu können. In diesem Fall spielt das in der Regel zeitaufwendige Reporting eine große Rolle und kann ganzheitlich an die HGK outgesourct werden.

Welchen abschließenden Tipp haben Sie noch?

Ersparnisse im Einkauf wirken sich direkt auf das Betriebsergebnis aus. Daher lohnt es sich immer, sich mit der Thematik zu beschäftigen.

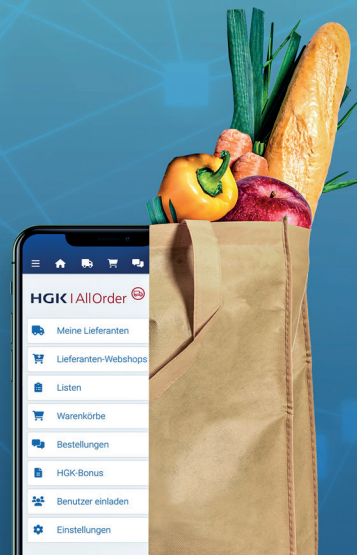
Gern steht Ihnen Alexander Schulten für ein Gespräch zur Verfügung, um die für Sie bestmögliche Einkaufslösung zu finden.

ALLE KAUFEN ALLES EINFACH EIN

MIT NUR EINEM LOGIN

ÜBERALL DRIN

HGK | AllOrder 



HGK-AllOrder – die kostenfreie, schlanke und smarte Bestell-App

Ohne digitales Bestellen geht heute gar nichts mehr! Besonders, wenn die Zeit knapp bemessen ist, bietet ein strukturiertes Bestellsystem mit persönlichen Einkaufsdaten im täglichen Geschäftsalltag eine enorme Unterstützung. HGK-AllOrder ermöglicht es Ihnen, Ihre Aufträge bei ausgewählten Lieferanten in einem System zu bündeln und zudem können Sie noch eigene Einkaufslisten anlegen, um direkt mobil am Lagerort benötigte Artikel zu ordern. Wir haben für Sie die wichtigsten FAQ zusammengefasst:

FAQ auf einen Blick:

1. Was ist eigentlich HGK-AllOrder?

HGK-AllOrder ist eine kostenfreie und einfach handzuhabende Bestell-APP für den täglichen Bedarf in der Hospitality: In dieser APP finden Sie F&B- und Verbrauchsartikel sowie Gebrauchs- und Investitionsgüter.

2. Was ist der Vorteil von Bestelldaten in einem System?

Bei fast allen Lieferanten können Sie heute schon digital bestellen, allerdings nur auf deren Plattformen mit einem separaten Login. Mit dem HGK-AllOrder-System hingegen können Sie und Ihr Team die Bestellungen bei mehreren Lieferanten bündeln und entweder direkt oder zu einem festgelegten Zeitpunkt digital versenden. Zusätzlich können Sie bei Rückfragen mit der Chatfunktion Ihren Lieferanten direkt kontaktieren.

3. Gibt's dieses System nicht schon von anderen Anbietern?

Es gibt verschiedene Bestelllösungen für die Hospitality am Markt. Die Lösungen für Hotelketten sind meistens sehr komplex, umständlich, lernintensiv und teuer. Einfachere Bestelllösungen, die zum Teil für den Nutzer kostenfrei sind, verfügen über keine aktuellen bzw. nur allgemein gültigen Preise und Artikeldaten. Zudem sind sie auch nicht mit weiteren Funktionen aufrüstbar.

4. Was unterscheidet die HGK-Bestell-Lösung von den Angeboten der Marktbegleiter?

Das System HGK-AllOrder ist für den Nutzer kostenfrei und verfügt über eine intuitiv zu bedienende Nutzer-Oberfläche. Die Registrierung für dieses System erfolgt einfach und schnell über eine APP. Außerdem beinhaltet diese Lösung eine Schnittstelle zum entsprechenden

Lieferpartner mit aktuellen Bestelldaten und Preisen sowie eine Chat-Funktion zum direkten Austausch. Und Sie gelangen mit HGK-AllOrder schon jetzt in zwei wichtige Shop-Welten unserer Lieferpartner, ohne sich separat einloggen zu müssen: Table Top und Hotel-Textilien. Weitere Bereiche kommen demnächst noch hinzu.

5. Funktioniert HGK-AllOrder nur für gelistete HGK-Lieferpartner?

Nein. Das HGK-AllOrder-System bietet hierfür einen besonderen Vorteil: Sie können bei Ihren Lieferanten bestellen – unabhängig davon, ob diese über die HGK zentralreguliert werden oder nicht! Gern schauen wir uns gemeinsam mit Ihnen Ihre Lieferanten und die individuellen Anbindungsmöglichkeiten an.

Interesse geweckt? Los geht's!



Laden Sie sich die App aus dem APPLE APP STORE oder GOOGLE PLAY herunter und registrieren Sie sich am besten noch heute bei HGK-AllOrder, dem Bestellsystem der HGK. Für die Registrierung benötigen Sie nur Ihre Mitgliedsnummer, eine Mobilnummer und die App auf einem mobilen Endgerät. Gerne bieten wir Ihnen eine kurze Onlineschulung an, um Ihnen die Grundfunktionen von HGK-AllOrder zu erklären. Durch die Möglichkeit, weitere Lieferanten hinzuzufügen oder auch individuelle Bestelllisten anzulegen, möchten wir Sie bei der Optimierung Ihres Bestellprozesses mit HGK-AllOrder unterstützen.



Die Terminbuchung ist jederzeit auf der HGK-AllOrder Seite unter hgk-allorder.de möglich.



Wenn Sie die ersten Schritte bereits heute allein durchführen möchten, finden Sie unter Erste Schritte die Grundfunktionen zum Nachschlagen auch genauer erklärt.

KONTAKT

AllOrder-Support
Tel.: 0511 37422-333
E-Mail: allorder@h-g-k.de



Premiere – Der erste HGK-Green Starter Day am 21. November 2023



In diesem Jahr wird erstmalig der HGK-Green Starter Day veranstaltet und ist für diejenigen gedacht, die sich vor den interaktiven Sessions auf dem Green Tourism Camp noch etwas Nachhaltigkeits-Input wünschen.

Der HGK-Green Starter Day ist der ideale Einstieg für das Green Tourism Camp, um im Vorfeld in die nachhaltige Lebensweise reinzuschmecken oder sich noch intensiver mit diesem Thema zu beschäftigen.

An diesem Tag werden wir uns mit vier spannenden Bereichen rund um eine nachhaltige Zukunft auseinandersetzen: Nachhaltigkeit in der Gastronomie und Hotellerie, entlang der Lieferkette und der sozialen Verantwortung.

Ob Newbie oder Nachhaltigkeits-Profi, es stehen für Sie spannende Keynotes, neue Erkenntnisse und inspirierende Impulse auf dem Programm. Der HGK-Green-Starter Day ist somit die ideale Vorbereitung für das im Schlosshotel Blankenburg (Harz) stattfindende Green Tourism Camp.

Bei Fragen steht Ihnen Jan Suwalski gern zur Verfügung.

KONTAKT

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

**Programmablauf
und Anmeldung**

Es sind noch wenige Plätze frei – HGK-TrendTour und HGK-RegioEvent 2023

HGK-TRENDDTOUR MÜNCHEN AM 25. SEPTEMBER 2023

DAS WELTWEIT GRÖSSTE
VOLKSFEST: AUF ZUR WIESN –
DAS OKTOBERFEST IN MÜNCHEN

HGK | TrendTouren



Jetzt buchen: Das Rund-um-Paket: Interessanter Informationsaustausch, Verpflegung und Rahmenprogramm sowie die Übernachtung im EZ (bei der HGK-TrendTour) und im DZ (beim HGK-RegioEvent) – alles in einem Preis!

HGK-REGIOEVENT FRANKFURT AM 7. DEZEMBER 2023

FLASHDANCE – MITREISSENDER 80ER JAHRE
KULT AUF DER BÜHNE. EINE GANZE
GENERATION WAR IM FLASHDANCE-FIEBER.

HGK | RegioEvents



KONTAKT

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

**Jetzt
anmelden**

VERLAG / HERAUSGEBER
UND ANSCHRIFT DER REDAKTION:
HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG
Yorckstraße 3 | 30161 Hannover

Tel: 0511 37422-100
info@h-g-k.de | 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

BILDNACHWEISE:

Adobe Stock (c) gopixa, (c) RUNGIS expres GmbH,
(c) ENCC-Energy and Communication Center, (c)
creativteam communications, Hannover, Adobe Stock
(c) stockpics, Adobe Stock © Simpline, flashdance
© David_Schmelzer, flashdance © nathalie-zimmer-
mann, © blueskycoffee_marcus prange, Adobe Stock
© fottoo


GASTROKAUF 24
 DIREKT VOM HERSTELLER

Intelligente Konnektivität

Mit integriertem Chromecast und Netflix: MediaSuite wurde für eine schnelllebige Welt entwickelt und verfügt über eine erweiterte Konnektivität sowie vielseitige Konfigurations-einstellungen. Integriertes Chromecast ermöglicht schnelles und einfaches Streaming, während Android™ und der Google Play Store weitere Möglichkeiten bieten.

Hotel-TV von Philips mit allen Eigenschaften aktueller SmartTV – mit Netflix, aber richtig!

- Bestes Bild und voller Ton selbstverständlich, Empfang über DVB-T2/C und IP!
- Leichte Kopplung mit Gast-Geräten über eingebautes Google Chromecast, sogar in 4k-UltraHD.
- Alle Apps aus dem Google Playstore (Netflix, Youtube, AppleTV, Mediatheken, etc.) unter Erfüllung aller Datenschutz-Auflagen*
- TV sind zentral steuerbar über LAN/WLAN mit dem Philips CMND Server
- Content am TV darstellen (Gästemappe) und zentral aktualisieren ohne USB!
- *Hinweis: zur automatischen Löschung der Nutzerdaten beim Check-out ist zusätzliche Software erforderlich. (auf Anfrage!)
- Preise gelten von 1 bis 49 Stück! Ab 50 Stück auf Anfrage!



MODELL 32HFL5114/12

- Größe: 80 cm (32")
- Empfänger: DVB-T/T2/C
- Auflösung: 1.920 x 1.080 p
- Farbe: schwarz
- Abmessungen Gerät (BxHxT): 732 x 432 x 77 mm
- Abmessungen Gerät inkl. Fuß (BxHxT): 732 x 494 x 179 mm
- Produktgewicht: 4,6 kg
- Produktgewicht (inkl. Standfuß): 4,7 kg
- Kompatible Wandhalterung: 100 x 100 mm, M6

Regulärer Preis: 395,00 € / Stück
HGK-Angebot: 354,00 € / Stück

ARTIKEL BESTELLEN



MODELL 43HFL5114/12

- Größe: 108 cm (43")
- Empfänger: DVB-T/T2/C
- Auflösung: 1.920 x 1.080 p
- Farbe: schwarz
- Abmessungen Gerät (BxHxT): 970 x 563 x 78/81 mm
- Abmessungen Gerät inkl. Fuß (BxHxT): 970 x 624 x 194 mm
- Produktgewicht: 7,2 kg
- Produktgewicht: 7,3 kg
- Kompatible Wandhalterung: 200 x 200 mm, M6

Regulärer Preis: 490,00 € / Stück
HGK-Angebot: 397,00 € / Stück

ARTIKEL BESTELLEN



MODELL 50HFL5214U/12

- Größe: 126 cm (50")
- Empfänger: DVB-T/T2/C
- Auflösung: 3.840 x 2.160 p
- Farbe: schwarz
- Abmessungen Gerät (BxHxT): 1.112 x 647 x 78/85 mm
- Abmessungen Gerät inkl. Fuß (BxHxT): 1.112 x 677 x 246 mm
- Produktgewicht: 11,3 kg
- Produktgewicht: 11,5 kg
- Kompatible Wandhalterung: 100 x 200 mm, M6

Regulärer Preis: 634,00 € / Stück
HGK-Angebot: 517,00 € / Stück

ARTIKEL BESTELLEN



MODELL 55HFL5214U/12

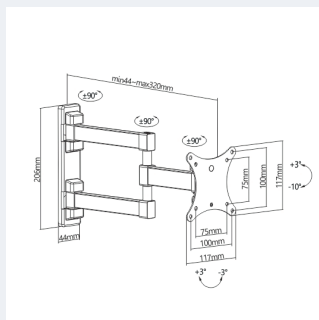
- Größe: 139 cm (55")
- Empfänger: DVB-T/T2/C
- Auflösung: 3.840 x 2.160 p
- Farbe: schwarz
- Abmessungen Gerät (BxHxT): 1228 x 712 x 78/85 mm
- Abmessungen Gerät inkl. Fuß (BxHxT): 1228 x 743 x 245 mm
- Produktgewicht: 13,1 kg
- Produktgewicht: 13,3 kg
- VESA-kompatible Wandhalterung: 100 x 200 mm, M6

Regulärer Preis: 828,00 € / Stück
HGK-Angebot: 577,00 € / Stück

ARTIKEL BESTELLEN



Passende Wandhalterungen



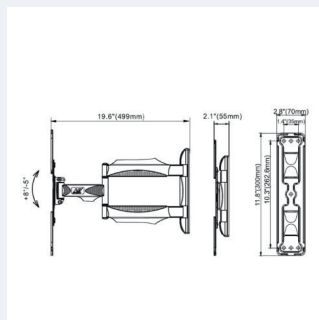
MODELL EASYFLEX M-101

- Beweglichkeit: neig- u. schwenkbar
- Geeignet für TV: 32"
- VESA: 75 x 75 und 100 x 100
- Waagerechte Justierbarkeit nach der Montage: ja

Regulärer Preis: 19,00 € / Stück

HGK-Angebot: 17,50 € / Stück

ARTIKEL BESTELLEN



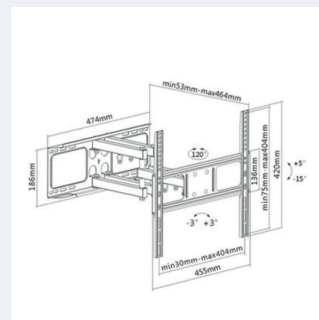
MODELL EASYFLEX M-500/II_MONO

- Beweglichkeit: neig- u. schwenkbar
- Geeignet für TV: 43"
- VESA: 100 x 200 und 200 x 200
- Waagerechte Justierbarkeit nach der Montage: ja

Regulärer Preis: 31,00 € / Stück

HGK-Angebot: 29,00 € / Stück

ARTIKEL BESTELLEN



MODELL EASYFLEX M-600/1_TWIN

- Beweglichkeit: neig- u. schwenkbar
- Geeignet für TV: 50"/55"
- VESA: 100 x 200 bis 400 x 400
- Waagerechte Justierbarkeit nach der Montage: ja

Regulärer Preis: 36,00 € / Stück

HGK-Angebot: 34,00 € / Stück

ARTIKEL BESTELLEN

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

Lieferung: Versandkosten pro Auftrag 25,00 Euro | Zahlung: netto Kasse
Das Angebot ist freibleibend. Gültigkeit dieser Aktion: Vom 01.08.2023 bis 30.09.2023.