

HGK

Mit uns ist zu rechnen!

HGK-TRENDTOUR
IN DÜSSELDORF

SEITE 4

E-RECHNUNGSPFLICHT
AB 1. JANUAR 2025

SEITE 6

EINKAUFSPROZESSE IN EINER REGIONALEN
EINKAUFSGRUPPE OPTIMIEREN

SEITE 8

DAS MITGLIEDERMAGAZIN

HGK-AKTUELL

Oktober 2024

Das HGK-Netzwerk bietet gute Gespräche und gemeinsame Erlebnisse

Liebe HGK-Mitglieder,

mit unserer Netzwerk-Plattform bieten wir Ihnen die Möglichkeit für einen fachlichen Austausch in kleinen Gruppen wie bei der HGK-TrendTour oder in größerer Runde auf Messen oder unserem Branchenevent. Für die Teilnehmenden ergeben sich hierdurch neue Synergieeffekte: interessante Gespräche unter Kolleginnen und Kollegen, hochwertige Unterhaltung und gemeinsame Erlebnisse.

In diesem Jahr führten die HGK-TrendTouren nach Hamburg und Düsseldorf. Am 6. und 7. Mai haben wir bei unserer hanseatischen TrendTour neben kulinarischen Genüssen auch ein Festival-Highlight geboten – der Besuch des OMR Festivals (Online Marketing Rockstars Festival). Das OMR Festival im Herzen Hamburgs ist das Top-Event für alle wichtigen Trends und damit der perfekte Ort, um sich einmal im Jahr in Kombination mit einem modernen Rahmenprogramm und in lockerer Atmosphäre über die Digital- und Marketingszene zu informieren.

Am 15. September hieß es dann „Leev Düsseldorf, mir sin bald widda do!“ Bei dieser rheinischen HGK-TrendTour standen Wissensvermittlung durch drei Vorträge sowie kulinarische Leckerbissen und geschichtliches Hintergrundwissen auf der Agenda. Auf den Seiten 4 und 5 dieser Ausgabe haben wir für Sie diese Tour zusammengefasst.

Auch für 2025 haben wir für unsere Mitglieder informative und erlebnisreiche Veranstaltungen geplant (Informationen zu diesen Veranstaltungen finden Sie auf Seite 4).

- **HGK-TrendTour – Köstlichkeiten unter Palmen: HGK goes Mallorca**
- **HGK-TrendTour – Das Maß ist noch nicht voll: HGK goes Wiesen**

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr HGK-Team

Inhalt

- 02 VORWORT
- 03 NEUE MITGLIEDSBETRIEBE / NEUER LIEFERANT
METRO ONLINE-MARKTPLATZ / HGK-ALLORDER
- 04 HGK-TRENDTOUR IN DÜSSELDORF
- 06 E-RECHNUNGSPFLICHT
- 07 NACHHALTIGE EINKAUFSANALYSE
- 08 REGIONALE EINKAUFSGRUPPEN
- 10 NATURKOSMETIK IM HOTELZIMMER
UND TROTZDEM SPAREN
- 11 DAS TEEKANNE-NACHHALTIGKEITSENGAGEMENT
- 12 HOSPITALITYHERO 2024
GEWINNERIN ISABELLA WÖRLE
- 14 VORSTELLUNG HGK-MITGLIED
- 15 VORSTELLUNG HGK-MITARBEITERIN

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:

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 | 82418 Murnau

AUFLAGE: 10 / 2024

ERSCHEINUNG: Viermal im Jahr in Printform im Wechsel mit der HGK-Aktuell Kompakt in digitaler Form.

BILDER: Titel: Adobe Stock @saiko3p, Seiten 4 und 5: © HGK, Seite 6: Adobe Stock © Michael, Seite 8: Adobe Stock © Andrey Popov, Seite 9: © Adobe Stock Firefly und Fotostudio 54, Seite 10: © Pure Green Cosmetics GmbH, Seite 11: Teekanne GmbH & Co. KG, Seite 12: Matthias Merz Fotografie, Bamberg, Seite 13: © Hotel Bad Emser Hof, Seite 14: © Fotostudio 54



Neue Mitgliedsbetriebe

Neue Mitgliedsbetriebe vom 16.08.2024 bis 12.09.2024



Friederikenhof
Hotel Restaurant Spa
Langjohrd 15-19
23560 Lübeck - Oberbüssau



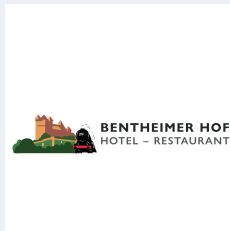
Schlosshotel Gamehl
Gamehl 26
23970 Gamehl bei Wismar



Eden Hotel
Reinhäuser Landstraße 22a
37083 Göttingen



La Locanda DUE
Reinhäuser Landstraße 22
37073 Göttingen



Hotel Bentheimer Hof
Bahnhof Nord 1
48455 Bad Bentheim



Zur Gemütlichen Ecke
Hauptstraße 247
53518 Adenau



Tagungszentrum
Marienland
Berg Schönstatt 8
56179 Vallendar



Die Brücke Südwestfalen
Bruchstraße 5
57462 Olpe



Maxigastro Hamm
GmbH & Co. KG
Alter Grenzweg 2
59071 Hamm

Neuer Liefer- und Dienstleistungspartner



WS Gastro GmbH
Riemker Straße 75 – 87
44809 Bochum
Tel.: 0234 904660
info@ws-gastro.de
ws-gastro.de

Artikelprogramm: Getränkevollsortiment
Ihr Vorteil: 1 % Bonus
Liefergebiet: PLZ-Gebiete 41 - 47 und Teile von 58

Als ausschließlich auf die Gastronomie spezialisierte Getränkefachgroßhandel versorgen wir alle Strukturen, die die Gastronomie zu bieten hat. Hierzu zählen die traditionelle Gastronomie und Hotellerie, die Szenegastronomie und Kantinen genauso wie das große Musicaltheater. Entsprechend der aktuellen Trends versorgen wir unsere Kunden ruhrgebietsweit (und angrenzende Städte/Gemeinden) mit individuell zugeschnittenen Konzepten, einem lückenlosen Eventservice bis hin zur Vermittlung von Industrie- und Brauereipartnern.



R Regionale Lieferung möglich

METRO.DE
IHR ONLINE-MARKTPLATZ



**UNSER LIEFERPARTNER METRO MARKETS GMBH
HAT FÜR SIE DIE PASSENDE LÖSUNG PARAT**

Der **METRO Online-Marktplatz** hält für Sie ein **breites Sortiment an Non-Food-Produkten** bereit. Über das **kostenlose Bestellsystem HGK-AllOrder** können Sie schnell und bequem diese Artikel bestellen. **METRO** hat auf jeden Fall für Sie die **passende Lösung parat** – ob Verbrauchsmaterialien, die Sie jede Woche bestellen oder Küchen- und Geschäftsausstattung, die für Sie ad hoc infrage kommen. Nutzen Sie **ab sofort** die Möglichkeit, über HGK-AllOrder Ihren Bedarf zu decken.

HGK | AllOrder

Wenn Sie noch nicht die Vorteile des kostenlosen Bestelltools HGK-AllOrder nutzen, am besten gleich starten und registrieren unter: hgk-allorder.de

Bei Fragen steht Ihnen das HGK-AllOrder-Support-Team gern zur Verfügung:

KONTAKT

AllOrder-Support
Tel: 0511 37422-226
E-Mail: allorder@h-g-k.de



Die HGK-TrendTour in Düsseldorf – Willkommen in der schönsten Stadt am Rhein

Die HGK-TrendTour am 15. September 2024 begann mit einem gemeinsamen Frühstück im B'mine Hotel in Düsseldorf. Das ausgiebige Frühstücksbuffet und interessante Gespräche unter den rund 20 Teilnehmenden waren ein guter Start in den Tag.

Als nächsten Punkt hatten wir **Vorträge zu relevanten Branchenthemen** auf der Agenda. Hierfür konnten wir die Speakerinnen **Nadja Dahlmann von der HSMA** (Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V.), **Anja Eigen von der DHA** (Deutsche Hotelakademie) und den Speaker **Dieter van Acken von Tobit Software** gewinnen.

Rund um das Thema **Online-Marketing** ging es in dem Vortrag von **Nadja Dahlmann**. Die Fachvorständin der HSMA zeigte die **wichtigsten Kennzahlen und Handlungsschritte** für diesen Bereich auf.

Der zweite Vortrag des Tages stand unter dem Zeichen **Mitarbeiterbindung und -gewinnung** und wurde von **Anja Eigen** gehalten, die interessante Einblicke zum Thema **Employer Branding** gab. Im Anschluss gab es hierzu anregende Diskussionen im Teilnehmerkreis.

Den dritten und letzten Vortrag des Tages hielt **Dieter van Acken** von Tobit Software mit spannenden Beispielen zur **Künstlichen Intelligenz** und der **Anwendung in der Gastronomie**. Auch nach diesem Vortrag entstand ein interessanter Meinungsaustausch unter den Teilnehmenden.

Am Nachmittag startete dann die Tour durch den

Düsseldorfer MedienHafen. In zwei Gruppen mit jeweils einem Tourguide wurde mit einer **interaktiven Verköstigung** der **kulinarische Hintergrund der Stadt** in Zusammenhang mit der packenden Geschichte zur **Entstehung des Düsseldorfer MedienHafens** vermittelt.

Zum Abschluss dieser Tour waren wir zu Gast in der **Meerbar direkt im Düsseldorfer MedienHafen**. In dieser Location haben wir ein hervorragendes **3-Gänge-Menü genossen** und konnten den ereignisreichen Tag in entspannter Atmosphäre ausklingen lassen.

Das **Feedback der Teilnehmenden war durchweg positiv** und wir freuen uns schon auf die gemeinsamen HGK-TrendTouren auf Mallorca und dem Münchener Oktoberfest im kommenden Jahr.



Sie möchten 2025 mit dabei sein und mit uns auf HGK-TrendTour gehen? Weitere Informationen zur Mallorca-Tour und zur Anmeldung finden Sie unter dem Link: <https://www.h-g-k.de/cms/termine/index.html?ref=5>

Der Termin für die TrendTour zum Oktoberfest befindet sich noch in der Planung und wird zu einem späteren Zeitpunkt bekanntgegeben.

KONTAKT

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



Gruppenbild vor dem b'mine Hotel Düsseldorf



Vortrag von Anja Eigen (DHA) zum Thema Employer Branding



Düsseldorfer Fernsehturm im MedienHafen



*Geführte Tour durch den
Düsseldorfer MedienHafen*



*Jeder Teilnehmende durfte eine
Düsseldorfer Spezialität probieren*



*Das gesamte Areal des MedienHafens
Düsseldorf wurde erkundet*



*Der Tag klang mit einem gemeinsamen
Abendessen in der Meerbar aus*



*Interessante Gespräche bei hervorragendem
Essen*



Einblick in die Meerbar Düsseldorf

Anzeige



Die ideale Basis.
Den Unterschied machst du.

Knorr Professional
Authentic Demi-Glace
ufs.com/saucen



**Jetzt
entdecken!**



E-RECHNUNGSPFLICHT

AB 01.01.2025

WIR UNTERSTÜTZEN SIE DABEI!

HGK-BACKOFFICE
IST SCHON HEUTE
E-RECHNUNGS-
KONFORM!

Verpflichtung zur E-Rechnung – Mit der HGK an Ihrer Seite sind Sie bereit!

WIR STEHEN IHNEN MIT UNSEREM DIGITALEN KNOW-HOW ZU DEN THEMEN EMPFANG, VERARBEITUNG UND VERSAND VON E-RECHNUNGEN STETS ZUR SEITE.

Das Thema E-Rechnungen ist in aller Munde. Doch was bedeutet es genau für Ihren digitalen Geschäftsverkehr?

Ab dem **1. Januar 2025** müssen deutsche Unternehmen im inländischen **B2B-Geschäft elektronische Rechnungen empfangen können**.

Als elektronische Rechnung gilt, was maschinell verarbeitbar ist und z. B. auf einer XML-Datei basiert. Typische E-Rechnungsformate in Deutschland sind **XRechnung** und **ZUGFeRD**.

Haben Sie Fragen zur Umstellung auf das E-Rechnungsformat in Ihrem Betrieb?

Das HGK-Kompetenzteam zum Thema E-Rechnungen steht Ihnen gerne zur Seite und hilft Ihnen bei einem problemlosen Übergang zur E-Rechnung.

Als HGK-BackOffice-Kundin und -Kunde profitieren Sie auch beim Thema E-Rechnungen:

Das **BackOffice-System ist E-Rechnungs-konform** und daher sind keine Änderungen in Ihren Prozessen für den Empfang und für die Verarbeitung der E-Rechnungen nötig.

Wenn Sie noch nicht mit dem Kreditorenmanagementsystem HGK-BackOffice arbeiten, dann stellen wir Ihnen gern in einem persönlichen Gespräch die Vorteile eines effizienten Rechnungs- und Preismanagements vor.

KONTAKT

HGK-Team E-Rechnungen
Tel.: 0511 37422-344
E-Mail: e-rechnung@h-g-k.de

KONTAKT

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

NACHHALTIGE EINKAUFSANALYSE

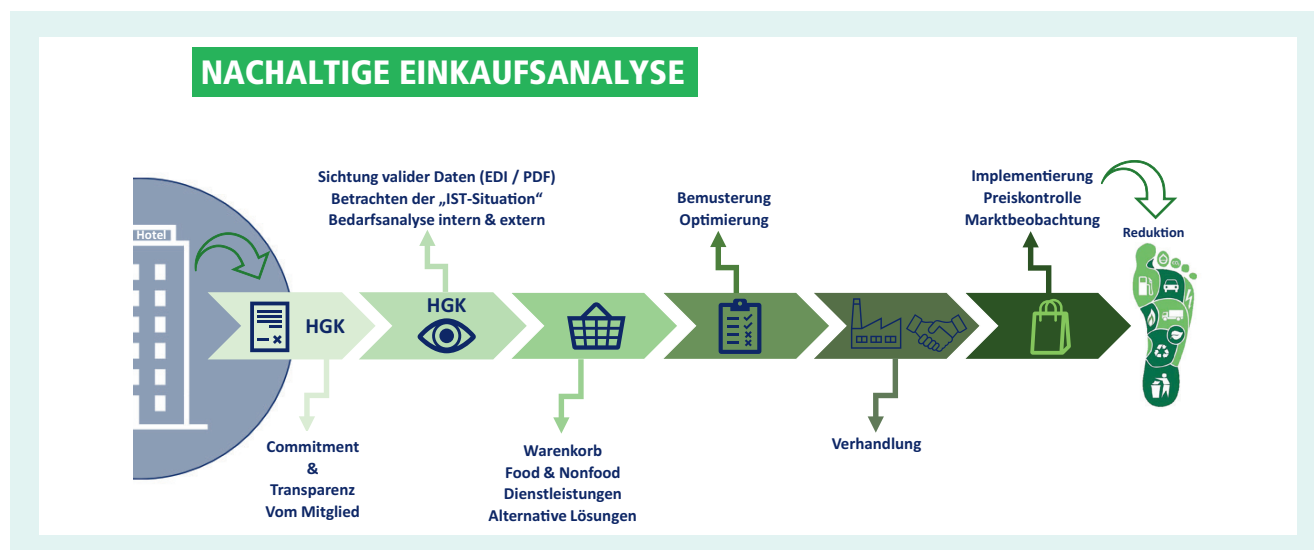
**JETZT
BERATEN
LASSEN!**

Im Rahmen des **Leistungsfeldes HGK-Nachhaltigkeit** bieten wir unseren Mitgliedern eine **kostenlose Einkaufsanalyse** an, die sich speziell mit nachhaltigeren Alternativen in den **Bereichen Food & Non-Food** sowie den in Anspruch genommenen **Dienstleistungen** auseinandersetzt.

Nach Sichtung der Einkaufsdaten des Betriebs und einer entsprechenden Bestandsaufnahme werden **Produkt- und**

Handlungsempfehlungen von uns **ausgesprochen**, die nicht unbedingt mit höheren Kosten verbunden sind. Mit **diesem Angebot** unterstützen wir unsere Mitglieder dabei, **mehr gesellschaftliche Verantwortung** zu **übernehmen** und zudem ein **nachhaltigeres Handeln** so **einfach wie möglich** zu machen.

In der folgenden Abbildung haben wir für Sie die einzelnen Schritte der nachhaltigen Einkaufsanalyse abgebildet



Bei Interesse können Sie sich gern bei unserem Nachhaltigkeitsmanager Jan Suwalski melden oder weitere Informationen auf unserer Website für den Bereich Nachhaltigkeit nachlesen unter: hgk-nachhaltigkeit.de



KONTAKT

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



Mehr Effizienz, weniger Kosten

SO OPTIMIEREN SIE IHRE EINKAUFSPROZESSE IN EINER REGIONALEN EINKAUFSGRUPPE

In Zeiten steigender Kosten und knapper Margen sind **effiziente Einkaufsprozesse** in der Hotellerie und Gastronomie **essenziell**. Eine **vielversprechende Lösung** bieten **regionale Einkaufsgruppen**, die es ermöglichen, Kosten zu senken und gleichzeitig die Einkaufsabläufe zu vereinfachen. In diesem Beitrag erfahren Sie, wie solche Gruppen funktionieren und **welche Vorteile** sie Ihnen bieten.

WAS GENAU IST EIGENTLICH EINE REGIONALE EINKAUFSGRUPPE?

Regionale Einkaufsgruppen sind **Zusammenschlüsse von HGK-Betrieben in einer geografischen Nähe**, die ihren Einkauf gemeinsam organisieren, um **bessere Konditionen** zu verhandeln. Dabei profitieren die Mitglieder nicht nur von **Mengenrabatten**, sondern können auch den **logistischen Aufwand reduzieren** und Zeit sparen.

Ingolf Stautz, Projektmanager bei der HGK, erzählt hierzu: „Unsere HGK-Mitglieder erhalten schon jetzt attraktive Einkaufskonditionen. Doch durch die **regionale Bündelung** können wir zusätzlich auf die speziellen Bedürfnisse der Betriebe eingehen und noch **bessere Konditionen aushandeln**. So lassen sich zum Beispiel **Rabatte auf regionale Produkte** oder Dienstleistungen erzielen, die im nationalen Rahmen nicht möglich wären.“

WORIN LIEGEN DIE VORTEILE?

Für die Mitgliedsbetriebe bieten regionale Einkaufsgruppen also **zusätzliche Vorteile on top**. Ramona Stephan, HGK-Key-Account-Managerin, beschreibt es so: „Eine regionale Einkaufsgruppe ermöglicht es den Betrieben, ihre **Einkaufsmacht** nochmals **zu bündeln** und Konditionen zu verhandeln, die über die bereits **günstigen Rahmenbedingungen** der **HGK hinausgehen**. Dies betrifft **insbesondere regionale Lieferanten und Produkte**, die im nationalen Einkauf nicht im Fokus stehen. Auch die **Logistik wird effizienter**, da regionale Lieferungen besser koordiniert werden können, was **weitere Einsparungen** bringt.“

Ein weiteres Plus: Die **Zusammenarbeit in kleineren, regionalen Gruppen** fördert den **Austausch zwischen den Betrieben**, wodurch man **voneinander lernen** und **gemeinsame Lösungen** finden kann. Ramona Stephan fügt hinzu: „In regionalen Gruppen können wir **individueller auf die Bedürfnisse der Betriebe** eingehen und **maßgeschneiderte Lösungen** entwickeln.“

WIE FUNKTIONIERT EINE REGIONALE EINKAUFSGRUPPE?

Die Gründung einer regionalen Einkaufsgruppe erfolgt in mehreren Schritten, bei denen die HGK ihre Erfahrung und Ressourcen einbringt:

- 1. Initiierung und Analyse:** Zunächst identifiziert die HGK geeignete Betriebe in einer bestimmten Region, die sich durch ähnliche Einkaufsbedarfe auszeichnen. Es wird ein Beirat von den Gruppenteilnehmern gewählt, über den die Kommunikation läuft. Gemeinsam wird analysiert, welche Produkte und Dienstleistungen gemeinschaftlich eingekauft werden sollen. „Unsere Digitalen Lösungen HGK-BackOffice und HGK-AllOrder sind von Vorteil für die Analyse, je höher die Datenqualität, desto besser das Ergebnis“, so Ingolf Stautz. Die HGK übernimmt dabei die Koordination und stellt sicher, dass die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit erfüllt sind.
- 2. Verhandlung und Auswahl der Lieferanten:** Anschließend führt die HGK Verhandlungen mit den Lieferanten. Dabei nutzt sie ihre umfassende Marktkennntnis und die gebündelte Einkaufsmacht der Gruppe, um bessere Konditionen auszuhandeln. Diese Verhandlungen betreffen nicht nur Preise, sondern auch Themen wie Lieferzeiten und Sonderaktionen.
- 3. Einführung und Abwicklung:** Sobald die Lieferanten ausgewählt sind, beginnt die operative Phase. Die Mitglieder der Einkaufsgruppe erhalten über die HGK Zugang zu einem digitalen Tool, das den gesamten Bestellprozess transparent und einfach macht. Dieses Tool ermöglicht es, Bestellungen zu bündeln, Preise zu vergleichen und jederzeit die aktuelle Marktsituation zu überblicken. Ein großer Vorteil dieses Systems ist die einfache Handhabung: „Durch die zentrale Verwaltung aller Bestellungen und Angebote verlieren die Betriebe keine Zeit mit aufwendigen Preisvergleichen oder dem Kontakt mit mehreren Lieferanten“, erklärt Ingolf Stautz.
- 4. Kontinuierliche Optimierung:** Regelmäßige Treffen der Mitglieder ermöglichen den Austausch über Erfahrungen und Verbesserungsmöglichkeiten. Zudem beobachtet die HGK ständig den Markt und passt die Verhandlungsstrategien entsprechend an. Sonderaktionen und Rabatte werden identifiziert und an die Gruppe weitergegeben, Preisbewegungen beobachtet und kontinuierlich günstige Bedingungen verhandelt.

WIE WERDEN ENTSCHEIDUNGEN IN DER GRUPPE GETROFFEN?

Ein **zentraler Aspekt regionaler Einkaufsgruppen** ist die **gemeinsame Entscheidungsfindung**. Die Mitglieder legen nicht nur ihre **Einkaufsbedarfe offen**, sondern entscheiden auch **gemeinsam** über **Lieferanten** und **Konditionen**. Dabei steht der **regelmäßige Austausch** im Vordergrund: „In unseren Einkaufsgruppen ziehen alle an einem Strang,“ erklärt Ramona Stephan. „**Jeder Betrieb** bringt seine **Erfahrungen** ein, und **Entscheidungen** werden immer **gemeinschaftlich getroffen**, damit die Interessen aller berücksichtigt werden.“ Dieses **kooperative Miteinander** stärkt nicht nur die **Verhandlungsposition**, sondern schafft auch **Vertrauen** und **Transparenz** innerhalb der Gruppe.

KURZ GESAGT: WARUM KANN ES SICH FÜR SIE LOHNEN, EINER REGIONALEN EINKAUFSGRUPPE BEIZUTRETEN?

„Der Zusammenschluss zu einer **regionalen Einkaufsgruppe** bietet **zahlreiche Vorteile**“, weiß Ingolf Stautz. „Die Möglichkeit, **regionale Produkte günstiger einzukaufen**, die Effizienzsteigerung durch **optimierte Logistik** und der **gemeinsame Austausch** mit anderen Betrieben sind nur einige Gründe, warum sich eine Teilnahme lohnt.“

Ramona Stephan fasst es treffend zusammen: „Wer sich einer **regionalen Einkaufsgruppe anschließt**, holt **das Maximum** aus seinem **Einkauf** heraus. Er **spart** nicht nur **Geld**, sondern auch **Zeit** und kann sich sicher sein, immer die **besten Konditionen** zu bekommen.“

Gern beantwortet Ihnen Ingolf Stautz Ihre persönlichen Fragen zu den regionalen Einkaufsgruppen der HGK.



EINKAUFSVORTEILE

KONTAKT

Ingolf Stautz
Tel.: 0511 37422-161
E-Mail: i.stautz@h-g-k.de



Naturkosmetik im Hotelzimmer und trotzdem sparen?

Das **gestiegene Umweltbewusstsein** und der **Trend zur Nachhaltigkeit** haben auch die **Hotelkosmetik** erreicht. Moderne Gäste erwarten hochwertige Produkte, während **Einwegverpackungen** zunehmend **unerwünscht** sind. **Naturkosmetik** liegt **im Trend**, doch oft sind die Preise höher als bei konventionellen Alternativen.

Hier setzt das **innovative Refill-System** von Pure Green Cosmetics an, Österreichs größtem Hersteller ausschließlich **zertifizierter Naturkosmetik**. Die Experten aus Tirol bieten ein **umweltfreundliches Konzept**, bei dem vorhandene **Spenderflaschen** bis zu **hundertmal** mit Nachfüllkanistern wieder befüllt werden können.

Ein besonderer Vorteil dieses Systems ist die **Vermeidung** von zu **entsorgenden Restmengen**, wie sie oft bei Kartuschen anfallen: Selbst **kleinste Mengen** können **problemlos nachgefüllt** und **weiterverwendet** werden, was durch die 100%ige Nutzung erhebliche Kostenvorteile bietet. Die **rein natürliche Konservierung** sorgt zudem für höchste mikrobiologische Sicherheit.

Das System ist unter der **Marke NATURE** in **drei verschiedenen Duftrichtungen** erhältlich: würzige Alpenkräuter, erfrischende Zitronenmelisse oder ein geheimnisvoller Wohlfühlduft. Die **Spender** sind wahlweise mit **Wandhalterungen** oder als **Stand-alone-Lösung** verfügbar.

Ab **500 Spendern pro Produkt** ist auch ein **individuelles Branding mit Hotellogo** möglich. Dank der angenehmen Texturen der Produkte kann durch den Verkauf im Hotelshop ein Teil der Kosten wieder hereingeholt werden.

Neben den **klassischen Zimmerkosmetikartikeln** umfasst das Sortiment auch **SPA-Produkte** und **Give-aways** – besonders beliebt sind die Handcremes und Massageöle.

Als Verkaufsware, für unterwegs oder einfach als Ergänzung sind die **Produkte** nach wie vor auch in **30 ml Tuben erhältlich** – welche konsequenterweise aus hochgradig **recyceltem PCR-Material** bestehen.

Alle Produkte sind nach dem **COSMOS/IONC-Standard zertifiziert** und in **Bioqualität** erhältlich. Seit Juli 2024 ist Pure Green Cosmetics Lieferpartner der HGK.

Gern steht Ihnen Kathrin Praxmarer für weitere Informationen zum Sortiment zur Verfügung.



KONTAKT

Kathrin Praxmarer | Pure Green Cosmetics GmbH
Tel.: +43 5417 20127 21
E-Mail: service@puregreen.at
puregreen.at



Das TEEKANNE Nachhaltigkeitsengagement: Genuss aus Verantwortung

Für das Unternehmen TEEKANNE ist das Thema **Nachhaltigkeit** eine der **wesentlichen Säulen** der Unternehmens-DNA. „Es ist uns ein Anliegen, bereits im **Ursprung Verantwortung** zu übernehmen: Unsere **Tees** müssen von **höchster Qualität** sein und im Einklang mit **Ethik** und **Umwelt** stehen“, erklärt TEEKANNE Nachhaltigkeitsmanagerin Mara Woermann. Deswegen arbeitet TEEKANNE bereits seit 2011 als **erste deutsche Teemarke** mit der **Rainforest Alliance**, einer Organisation, die sich u. a. für nachhaltigen Teeanbau einsetzt, zusammen. So werden alle TEEKANNE **Schwarz- und Grüntees** zu nahezu **100 Prozent** sowie rund **80 Prozent der Kräuter- und Früchtetees** mit von der **Rainforest Alliance zertifizierten Rohwaren** hergestellt. TEEKANNE kann zudem auf eine **einzigartige Lieferkette** im **Tee-Handel** verweisen: Mit den **Lieferanten** arbeitet das Unternehmen seit **vielen Jahren**, teilweise sogar seit Jahrzehnten, sehr eng zusammen. Zudem bietet TEEKANNE seinen Verwendern eine **große Auswahl** an **bio-zertifizierten Produkten** und erweitert dieses Sortiment kontinuierlich.

Im Jahr **2024** passte die Firma **TEEKANNE** ihre **Klimastrategie** an und verfolgte die **Ziele der Science Based Target Initiative (SBTI)**. Hintergrund ist die gewachsene Überzeugung, dass **verbindlicher Klimaschutz** nur über **direkte Reduktion** von **Emissionen** auch außerhalb der **eigenen Unternehmensgrenzen** erreicht werden kann und nicht mehr über die Kompensation durch Zertifikatskäufe. Hier geht es um den **konkreten Schutz der Natur** in den **Ursprungsländern der Rohwaren**, die heute schon stark vom **Klimawandel** betroffen sind. So möchte TEEKANNE der **langfristigen Reduktion** aller **vermeid-**

baren Emissionen im eigenen **Geschäftsbereich** und in der **Lieferkette** einen Schritt näherkommen. **Nachhaltigkeit** betrifft darüber hinaus viele **weitere Themenfelder**, denen TEEKANNE sich widmet: Da **nachhaltiges Handeln** auch bedeutet, **sozial** zu handeln, **unterstützt das Unternehmen** bspw. **SOS-Kinderdorf**einrichtungen in Deutschland und in wichtigen **Ursprungsländern seiner Rohwaren**. Zudem arbeitet TEEKANNE **kontinuierlich** an der **Weiterentwicklung** der eigenen **Klimastrategie**. Und auch die **Verpackungen** werden überarbeitet. Bereits **heute** sind die **papierbasierten** und **produktbezogenen** Verpackungsbestandteile **ausschließlich FSC-zertifiziert** und stammen aus nachhaltiger Forstwirtschaft.

Als Traditionsmarke seit 140 Jahren verpflichtet sich TEEKANNE, auch in Zukunft eine **gesunde Ernährung** der **Verbraucher** und das Wohl **aller am Prozess beteiligten** in den **Mittelpunkt** ihres **Handelns** zu stellen. Soziale **Verantwortung** entlang der **Lieferkette** und der **Schutz der Natur** ist und war immer schon eine **Grundhaltung** des Unternehmens. TEEKANNE ist davon überzeugt, dass es das Unternehmen nachhaltiger und erfolgreicher in die nächste Generation führt. „**Genuss aus Verantwortung**“ ist die Grundlage des Geschäftsmodells.

Wenn Sie detaillierte Informationen zu den Produkten der Traditionsmarke TEEKANNE wünschen, dann veranlasst Ingolf Stautz von der HGK gern alles Weitere für Sie.

KONTAKT

Ingolf Stautz
Tel.: 0511 37422-161
E-Mail: i.stautz@h-g-k.de



v. l. Dr. Urban Uttenweiler, Isabella Wörle, Hardy R. Voges



René Kindermann (links) mit Isabella Wörle

Die Gewinnerin des #hospitalityhero 2024 in der Kategorie #Servicestar – Isabella Wörle

In den vergangenen Ausgaben der HGK-Aktuell haben wir Ihnen unsere **diesjährigen Gewinnerinnen des #hospitalityhero 2024** in den Kategorien #allrounder, #businesstalent, #feelgoodmanager und #masterof-cuisine vorgestellt. In der fünften und letzten **Kategorie #servicestar** hat **Isabella Wörle** vom The Charles Hotel in München gewonnen. Wir stellen Ihnen die Gewinnerin in dem nachfolgenden Interview vor:

Warum haben Sie sich dafür entschieden, eine Ausbildung zur Fachfrau für Restaurant- und Veranstaltungsgastronomie zu absolvieren?

Meine Eltern haben zwei Hotels und so habe ich von klein auf den Arbeitsalltag in der Hotellerie und Gastronomie miterlebt und gesehen, wie herausfordernd die Selbstständigkeit in diesem Gewerbe sein kann. Daher war es zunächst nicht mein Berufswunsch, in der Hospitality-Branche zu arbeiten. Nach meiner mittleren Reife habe ich eine zweijährige Ausbildung zur staatlich geprüften Fremdsprachenkorrespondentin absolviert, da es mir leicht fällt, eine neue Sprache zu lernen. Als es darum ging, im

Büro zu arbeiten, habe ich schnell gemerkt, dass es nicht die Tätigkeit ist, die ich gerne ausüben möchte. Um auch meine erworbenen Fremdsprachenkenntnisse anwenden zu können, habe ich mich dann für eine weitere Ausbildung zur Hotelfachkauffrau entschieden. Nach einem Jahr habe ich in den Ausbildungsbereich Restaurant- und Veranstaltungsgastronomie gewechselt, um näher am Gast zu sein und diesen im Bereich Food & Beverage beraten zu können. Mein besonderer Fokus liegt hierbei auf dem Thema Wein, zu dem ich eine erfolgreiche Weiterbildung zur Weinfachberaterin gemacht habe.

Werden Sie nach Ihrer Ausbildung weiter in der Hospitality-Branche arbeiten?

Auf jeden Fall werde ich der Hotellerie und Gastronomie erhalten bleiben. Vorzugsweise möchte ich in einem Restaurant oder im Veranstaltungsbereich arbeiten. Ich bin eine leidenschaftliche Gastgeberin und der persönliche Austausch mit den Gästen liegt mir sehr am Herzen. Neben einem aufmerksamen und freundlichen Service ist das Gespräch, in dem auch ein persönliches Wort gewechselt und

auf besondere Wünsche der Gäste eingegangen wird, sehr wichtig für mich, um einen Restaurantbesuch zu einem unvergesslichen Erlebnis zu machen. Ich finde es spannend zu sehen, wenn aus Gästen Stammgäste werden und man eine „kleine Beziehung“ eingeht und ich mit wertschätzenden Komplimenten für meinen Service belohnt werde.

Welche Erwartungen haben Sie nach der Ausbildung an Ihre Tätigkeit in der Hospitality-Branche und wo sehen Sie Ihre berufliche Zukunft?

Nach dem Abschluss meiner Ausbildung werde ich weiter im The Charles Hotel bleiben und den Gästen im Restaurant ein unvergessliches Erlebnis bereiten und ein Lächeln ins Gesicht zaubern. Da ich mich gut an verschiedene Situationen flexibel anpassen kann und mich nicht durch Herausforderungen aus der Ruhe bringen lasse, freue ich mich darauf, meinen Servicegedanken auszuleben und mit den Gästen zu teilen.

Zudem interessiert mich alles rund um den Wein sehr. Daher möchte ich mein bisheriges Wissen weiter ausbauen und mich zur Sommelière ausbilden lassen, um in diesem Bereich neue Konzepte ausarbeiten zu können.

Welchen Rat können Sie jungen Leuten geben, die sich für eine Ausbildung in der Hospitality-Branche interessieren?

In der Hospitality-Branche zu arbeiten bedeutet, am Wochenende und an den Feiertagen zu arbeiten und auch längere Arbeitszeiten in Kauf zu nehmen. Daher sollte jede Person, die sich für eine Ausbildung in der Hotellerie oder Gastronomie interessiert, im Vorfeld ein Praktikum machen, um einen Einblick in das Aufgabengebiet zu erhalten und einen Blick hinter die Kulissen werfen zu können – einfach mit dem Personal ins Gespräch kommen und Fragen stellen, um sich ein eigenes Bild zu machen.

KONTAKT

The Charles Hotel, a Rocco Forte Hotel
Sophienstraße 28
80333 München
Tel.: 089 5445550
E-Mail: Info.charles@roccofortehotels.com
roccofortehotels.com

Anzeige



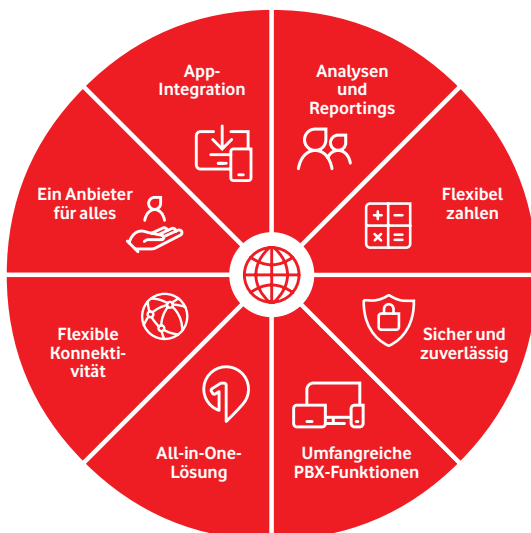
Vodafone Business News

All-in-One-Kommunikation mit RingCentral

Die Cloud-Lösung für Ihre Kommunikation

Sie können Rufnummern, Hardware und Tools wie Microsoft Teams ganz einfach integrieren. Denn RingCentral bringt alles sicher zusammen.

So sind Sie überall und jederzeit erreichbar. Egal, wo Sie arbeiten. Immer DSGVO-konform. Und unabhängig von Ihrem Internet- oder Mobilfunk-Anbieter. Das Diagramm zeigt die vielen Pluspunkte auf einen Blick.



Sie haben Fragen?

Informieren Sie sich über die Vorteils-konditionen im Rahmenvertrag 303140. Wir beraten Sie gern. Melden Sie sich einfach bei Ihrer Vodafone-Ansprechperson. Oder schicken Sie eine E-Mail an Andreas Vorbau:

andreas.vorbau@vodafone.com

Oder rufen Sie ihn an:
0172 300 02 99



Together we can
vodafone
business

VORSTELLUNG HGK-MITGLIED

MALIKA JAKOBS VOM HOTEL BAD EMSER HOF



Von 1992 bis 1995 absolvierte ich meine Ausbildung zur Hotelfachfrau im Kurhotel Bad Ems und blieb anschließend noch ein Jahr dort tätig. Mit 21 Jahren heiratete ich und wurde Mutter. Nach meiner Elternzeit arbeitete ich zwei Jahre in einem Restaurant in Sankt Augustin bei Bonn. Später zog es mich nach Dieblich an die Mosel, wo ich unter anderem als Restaurantleiterin in einem Krankenhaus wertvolle Erfahrungen in der Gastronomie sammelte.

Zurück in Bonn arbeitete ich als Betriebsleiterin in einem Cateringunternehmen und in einem Tagungshotel. Während dieser Zeit entdeckte ich meine Leidenschaft für die Hotellerie wieder. 2010 übernahm ich zusammen mit einem Partner ein Hotel in Hilscheid. In den folgenden Jahren kamen zwei weitere Hotels hinzu. Seit 2020 leitete ich als Geschäftsführerin das Hotel Bad Emser Hof mit 32 Zimmern, das ich Anfang 2024 vollständig übernommen habe. Im September 2024 eröffneten wir das Restaurant Estragon im Bad Emser Hof neu.

Bei uns hängt an der Rezeption ein Schild:

„Ab hier bitte lächeln“

Das spiegelt die positive Einstellung gegenüber dem, was passiert, wider!

STECKBRIEF

I Besonders gefällt mir an der HGK:

Wenn ich für meinen Betrieb z. B. Kleininventar oder Möbel für das neue Restaurant benötige, dann genügt ein Anruf und ich erhalte das passende Angebot mit sehr guten Konditionen oder eine Empfehlung für einen Lieferanten, mit dem ich im Anschluss vertrauensvoll alles Weitere besprechen kann.

I Der ideale Tag startet bei mir:

Mit meinem täglichen Vitamindrink, der mir Power für den Tag gibt und das gemeinsame Frühstück mit meinem Team.

I Wenn ich mal nicht im Betrieb bin,

dann fahre ich bei schönem Wetter Motorrad oder mache Wassersport – Stand-up-Paddeling. Zudem gehe ich sehr gern essen, lass mich inspirieren und sammle Ideen für meinen Betrieb.

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

Rüdiger Dahlke

I Mein Lieblingsgericht:

Selbstgemachte Käsespätzle nach Omas Rezept.

I Ich arbeite in der Hospitality-Branche, weil

ich mich als leidenschaftliche Gastgeberin sehe und den Menschen eine gute und entspannte Zeit ermöglichen möchte. Zusammen mit meinem Team bin ich mit Herzblut dabei, den Gästen einen schönen, wohltuenden und unvergesslichen Aufenthalt zu bereiten.

I Das motiviert mich richtig:

Die positive Resonanz der Gäste zu erleben und die Gewissheit, dass mein Team und ich alles gegeben haben, um in guter und nachhallender Erinnerung zu bleiben.

KONTAKT

Hotel Bad Emser Hof
Lahnstraße 6-7
56130 Bad Ems
Tel.: 02603 91810
E-Mail: hotel@bad-emser-hof.de
bad-emser-hof.de

VORSTELLUNG HGK-MITARBEITERIN

JULIA LOEWER – IT-ABTEILUNG / STAMMDATENMANAGEMENT



Nach Beendigung der Schule habe ich eine dreijährige Ausbildung zur Kauffrau für Bürokommunikation erfolgreich absolviert. Anschließend konnte ich bei einem Zeitarbeitsunternehmen in Hannover durch den Arbeitseinsatz bei verschiedenen Firmen meine Kenntnisse im kaufmännischen Bereich erweitern und vielfältige Erfahrungen sammeln. Danach zog es mich in die Gastronomie und ich habe bei unterschiedlichen Betrieben im Service gearbeitet.

In dieser Zeit bin ich zweifache Mutter geworden und habe nach der Elternzeit im November 2005 bei der HGK angefangen. Zunächst als Aushilfskraft in der Abteilung Finanzen & Controlling und drei Jahre später als eCommerce-Assistentin. In dieser Funktion habe ich u. a. den HGK-Shop betreut und hierfür die Lieferpartner beraten, Artikeldaten aufbereitet und für die Mitglieder zum Bestellen eingepflegt. Seit Januar 2023 arbeite ich in der IT-Abteilung und bin für das Stammdatenmanagement zuständig, zu dem u. a. die Weiterentwicklung der Erfassungssoftware und IT-Veranstaltungskoordination für die HGK-Generalversammlung und Convention gehört. Außerdem betreue ich den Aufbau, die Struktur und Funktionen des internen Bereiches der HGK-Webseite.

STECKBRIEF

! Das esse ich gern:

Omas Nudelaufguss mit Cabanossi und Tomatensoße.

! Ohne das könnte ich nicht arbeiten:

Ich brauche meinen Computer und die Excel-Software, die mich bei meinen verschiedenen Auswertungen unterstützt.

! Möchte ich gerne mal treffen (auch historisch):

Michelle Obama

! Ich bin HGKlerin geworden,

weil sich hierdurch für mich die Chance bot, Familie und Beruf durch die flexiblen Arbeitszeiten bestmöglich zu vereinbaren.

! Ich gehe nach einem Arbeitstag zufrieden nach Hause,

wenn ich die mir gesetzten Tagesziele erreicht habe. Besonders, wenn ich gemeinsam mit meinen Kollegen Möglichkeiten erarbeitet habe, die unseren Mitgliedern und Lieferpartnern einen Mehrwert bieten und ich zudem interne Arbeitsprozesse optimieren konnte.

! Ein HGK-Angebot, das mich besonders begeistert:

Die Digitalen Lösungen der HGK, die im Arbeitsalltag unseren Mitgliedern Unterstützung bieten. Die Tools HGK-BackOffice, HGK-AllOrder und HGK-ChefsCockpit sorgen für einen optimalen Überblick, Transparenz, Zeit- und Kostenersparnis. Zudem werden mit jeder Seite Papier, die nicht ausgedruckt wird, Ressourcen geschont.

! Meine Lieblings-Lebensweisheit:

„There is no road to happiness because happiness is the road“.

„Wie herrlich ist es, dass niemand eine Minute zu warten braucht, um damit zu beginnen, die Welt langsam zu ändern.“

Anne Frank

KONTAKT

Julia Loewer
Tel.: 0511 37422-127
E-Mail: j.loewer@h-g-k.de

Wo Erfolg beginnt.

Qualität und Frische sind die Grundlagen einer feinen Küche. Aber wie kann die mittelständische Gastronomie sie zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten und gleichzeitig eine finanziell tragfähige Zukunft haben? Entscheidend ist die Küche selbst. Sie ist der Ort, an dem neues Denken für eine erfolgreiche Zukunft beginnt. Lassen Sie sich inspirieren!

Unsere Gastronomiekompetenz:

Block Menü bringt Vorteile bei Qualität, Frische, Wirtschaftlichkeit und Sicherheit für alle Typen der Gastronomielandschaft.

**2 %
EXTRA-
RABATT**

auf alle Artikel der
Weihnachts- und
Winteraktion



Wildedelgulasch

Zartes Gulasch vom Wild in aromatischer Sauce mit feinen Pilzen.



Gänsekeulen

Natur, mit Kräutern, durch Sous-Vide-Garung besonders zart und saftig, davon ca. 230 g Keule.



Pumkin lava cake

Der Hit der Saison! Zartschmelzender Kern mit feiner Zimt-Gewürznote.

HOSPITALITY COLLECTION

Exklusive PREMIUM-Produkte für die Hotellerie!

Es ist „NUR EIN KLICK“

Auf dieser Shopseite finden Sie ausschließlich **PREMIUM-Produkte** für die Hotellerie, die wir in Zusammenarbeit mit Hoteliers und unseren Produzenten ausgearbeitet haben. Diese Produkte zeichnen sich alle durch ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis aus.

Das müssen Sie sich anschauen!

10 Jahre Lieferpartner der HGK
Eine starke Partnerschaft!

dipasch ist **HGK I AllOrder**  Lieferpartner!

Ihre Ansprechpartner im Unternehmen:

Andreas Pieper und Carsten Himmelberg

59555 Lippstadt Soeststr. 31-35 Telefon: 02941/977297-14 oder -17

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

www.dipasch.de

Dieser KLICK wird sich für Sie rechnen



Wer teurer kauft - kauft nicht bei uns!



75 Jahre

dipasch

KOMPETENT - EFFIZIENT - ZUVERLÄSSIG

DER TEXTILGROSSHANDEL FÜR DIE HOTELLERIE

KUSCHELIGES HOTELFROTTIER

- 100% Baumwolle
- Walkfrottier
- 450 g/m²

Frottierserie **PREMIUM** Farbe weiß

Handtuch
50x100 cm

Duschtuch
70x140 cm

Badetuch
100x150 cm
150x180 cm

Saunatuch
70x200 cm

*** ab 1,99 €**

* Der Preis gilt für das Handtuch
bei einer Abnahme von 60 Stück (Karton)

www.dipasch.de

Dieser **KLICK** wird sich für Sie rechnen

Wer teurer kauft - kauft nicht bei uns!



 Zum Artikel

AUS UNSERER HOSPITALITY COLLECTION

Der Sonderpreis für das Frottier ist gültig vom 01.10.2024 bis 31.10.2024!

Individuelle SPEISEKARTEN

— / —Fluhrer
system

BIS ZU 5% HGK PREISVORTEIL AUF DAS GESAMTE KATALOG SORTIMENT
HGK VERTRAGSLIEFERANT SEIT 1996



Entdecken Sie jetzt unseren aktuellen Katalog „Das System für Ihre Speise- & Weinkarten“ mit vielen innovativen und kreativen Neuigkeiten.

Seit 1982 sind wir Ihr Hersteller für Speisekarten, Weinkarten, Getränkekarten und vieles mehr.
Ein Familienbetrieb in zweiter Generation.





www.fluhrer-speisekarten.de | info@fluhrer-speisekarten.de | Tel.: 0521-69432



Unsere Speisekarten werden in hochwertiger Handarbeit
- made in Germany - bereits in Kleinstauflagen in unserer
Manufaktur für Sie produziert.

Das Fluhrer Gummiband System bietet Ihnen eine flexible
Angebotsgestaltung. Ihre Speisekarten können Sie, dank
des Baukastensystems, individuell nach Ihren Wünschen gestalten.

Die Umwelt liegt uns am Herzen, deshalb legen wir Wert auf
Nachhaltigkeit bei unseren Speise- & Weinkarten. Von
nachwachsenden Rohstoffen bis hin zum recycelten Leder.

