

HOSPITALITY HEROES 2026



DAS MITGLIEDERMAGAZIN

HGK-AKTUELL KOMPAKT

August 2026

**NEUE
MITGLIEDSBETRIEBE**

**MIT HGK-ALLORDER GEHT
BESTELLEN ANDERS**

HGK-WEBINARE

**HOSPITALITY HERO 2026 –
PREISTRÄGER UND PREISTRÄGERINNEN**

HGK-BONUS

**MAN – MASSGESCHNEIDERT
LÖSUNGEN**

**WENN SAUBERKEIT
VERANTWORTUNG BEDEUTET**

**KASSENSICHERUNGS-
VERORDNUNG**

**VIERBEINIGE
GÄSTE WILLKOMMEN**

**ABOMODELL STATT
EINZELBUCHUNG**

Die Zukunft der Hospitality-Branche wird von Menschen gestaltet, die mit Leidenschaft, Talent und Engagement neue Impulse setzen. Genau diese jungen Persönlichkeiten standen am 15. Juni 2026 beim HGK-Branchenevent in Dresden im Mittelpunkt.

Mit dem Nachwuchspreis Hospitalityhero 2026 zeichneten die HGK und die Gerhard Günnewig Stiftung Nachwuchskräfte aus, die bereits heute durch ihr Fachwissen, ihre Motivation und ihren Ideenreichtum überzeugen. Die Auszeichnung würdigt junge Talente aus unterschiedlichen Bereichen des Gastgewerbes, die Verantwortung übernehmen, innovative Ansätze entwickeln und mit ihrem Einsatz einen wichtigen Beitrag zur Zukunft der Branche leisten.

In dieser Ausgabe stellen wir die Preisträgerinnen und Preisträger der verschiedenen Kategorien vor. Erfahre mehr über ihre persönlichen Werdegänge und ihre beruflichen Ziele. Ihre Geschichten zeigen eindrucksvoll, wie vielfältig die Entwicklungsmöglichkeiten in der Hospitality-Branche sind und wie der Nachwuchs die Branche von morgen aktiv mitgestaltet.

Weitere Informationen hierzu können auf den Seiten 4 und 5 in dieser Ausgabe gelesen werden.

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

-  SPRUNGMARKEN: ANKLICKEN UND DU GELANGST 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 findest du die digitale Variante der HGK-Aktuell? Gern erwarten wir deine Fragen oder Anmerkungen zu dieser Ausgabe.

KONTAKT

Stephanie Zevenbergen
Tel.: +49 511 37422-158
E-Mail: s.zevenbergen@h-g-k.de

Neue Mitgliedsbetriebe vom 11.06.2026 bis 14.07.2026



Hotel & Ferienanlage Haffhus GmbH
Dorfstraße 35
17373 Seebad Ueckermünde
haffhus.de



Witwenball Küche & Wein
Weidenallee 20
20357 Hamburg
witwenball.com



Vis à Vis Parkhotel
Bergstraße 3a
34508 Willingen (Upland)
parkhotel-willingen.de



Elztalhotel
Am Rüttlersberg 5
79297 Winden im Elztal
elztalhotel.de



Restaurant Eckert
Baslerstraße 20
79639 Grenzach-Wyhlen
wio-group.de

Anzeige



EXKLUSIV FÜR
NEUKUNDEN
10 % Rückvergütung
im ersten Monat



FRISCHE PARADIES

VOLLES HAUS · KLEINE BRIGADE · GROSSE ENTLASTUNG

*Professionelle Küchenunterstützung –
genau dann, wenn sie gebraucht wird.*

Hochsaison heißt: volle Auslastung – bei begrenzten Ressourcen.

FRISCHEPARADIES KOCHWERK liefert die Unterstützung,
die Küchen jetzt brauchen: hochwertige Vorbereitung auf
Profi-Niveau.

Effizient, verlässlich, geschmacklich überzeugend.
Für mehr Entlastung. Und mehr Raum für deine
Handschrift.

Für mehr Infos einfach Code scannen.



JETZT NEUKUNDE WERDEN!

Finde online deine regionale Ansprechperson
oder wende dich direkt per E-Mail an
neukunde@frischeparadies.de





**GEWINN ZEIT
UND GELD DANK EFFEKTIVER
DIGITALER LÖSUNGEN.**

Wusstest du schon? Bestellen geht auch anders! Schneller, einfacher und ohne Zettelwirtschaft.

Getränke hier bestellen, Frischware dort, Reinigungsmittel per Telefon oder E-Mail – viele Betriebe jonglieren täglich mit **unterschiedlichen Systemen und Prozessen**. Das kostet Zeit und erhöht die Fehleranfälligkeit.

Mit **HGK-AllOrder** läuft alles über eine **zentrale Plattform**. Egal, ob Getränke, Frischware oder Non-Food: Du bestellst bei **deinen Lieferanten** über ein einziges System und behältst stets den Überblick.

DEINE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- Ein Login, alle Lieferanten
- Schnellere Bestellprozesse durch hinterlegte Bestelllisten und Standardmengen
- Weniger Fehler dank digitaler und strukturierter Bestellabläufe
- Volle Transparenz über Bestellungen und Bestellhistorien
- Flexibel nutzbar – im Büro, in der Küche oder unterwegs
- Geeignet für jede Betriebsgröße – vom Einzelbetrieb bis zur Mehrstandort-Lösung

ENTWICKELT FÜR HOTELLERIE UND GASTRONOMIE

HGK-AllOrder wurde speziell für die Anforderungen des Gastgewerbes entwickelt. Die **intuitive Bedienung** ermöglicht einen **schnellen Einstieg** – ohne aufwendige Schulungen. So können auch Vertretungen oder neue Mitarbeitende Bestellungen **einfach und sicher durchführen**.

EIN ECHTER ZEITGEWINN

Was früher über verschiedene Portale, Telefonate und E-Mails lief, lässt sich mit **HGK-AllOrder in wenigen Minuten erledigen**. Das **spart Zeit, reduziert Fehler und schafft Freiräume** für das Wesentliche: deine Gäste. Neugierig geworden?

Gerne zeigen wir dir in einer unverbindlichen Demo, wie HGK-AllOrder deinen **Bestellalltag einfacher und effizienter** macht.

KONTAKT

Team Anwendungsbetreuung Digitale Lösungen
Tel.: +49 511 37422-226
E-Mail: allorder@h-g-k.de



Praxiswissen E-Rechnung: Neue Webinar-Reihe startet

Die große Nachfrage nach unseren bisherigen Webinaren zeigt, dass das Interesse am Thema **E-Rechnung** weiterhin ungebrochen ist. Deshalb bieten wir im **August und September** weitere **Webinar-Termine** an. Erfahre kompakt und praxisnah, welche Änderungen auf Unternehmen zukommen und wie die HGK dich bei der Umstellung unterstützt:

- ✓ Informationen zu gesetzlichen Anforderungen und Fristen der E-Rechnung.
- ✓ Was die Umstellung auf die E-Rechnung für dein Unternehmen bedeutet.
- ✓ Praktische Tipps für den Umgang mit elektronischen Rechnungen.
- ✓ Unterstützung und Hilfestellungen durch die HGK.

INFORMIERE DICH JETZT UND MELDE DICH DIREKT AN!

DONNERSTAG, 20.08.2026

10:30 Uhr - 11:00 Uhr

JETZT ANMELDEN

DONNERSTAG, 03.09.2026

10:30 Uhr bis 11:00 Uhr

JETZT ANMELDEN

MONTAG, 31.08.2026

11:00 Uhr - 11:30 Uhr

JETZT ANMELDEN

DONNERSTAG, 17.09.2026

10:30 Uhr bis 11:00 Uhr

JETZT ANMELDEN

HGK I Webinare

Hast du vorab Fragen? Das Team E-Rechnung unterstützt dich gerne.

KONTAKT

HGK-Team E-Rechnung
Tel.: +49 511 37422-344
E-Mail: e-rechnung@h-g-k.de

HOSPITALITYHERO 2026: Junge Talente mit großer Wirkung

Mit der **Auszeichnung Hospitalityhero 2026** wurden drei **herausragende Nachwuchstalente** sowie ein **engagierter Ausbildungsbetrieb** ausgezeichnet.

Die Ehrung steht für weit mehr als eine besondere Anerkennung: Sie **würdigt Menschen und Unternehmen**, die mit Leidenschaft, Tatkraft und Verantwortungsbewusstsein die **Zukunft der Hospitality-Branche** mitgestalten.

Die Gewinnerinnen und Gewinner zeigen eindrucksvoll, wie **wichtig Engagement, fachliche Kompetenz und Begeisterung für den Beruf** sind. Lerne im Folgenden die Persönlichkeiten kennen, die die Jury überzeugt haben und als Vorbilder für die Branche vorangehen.

GEWINNER IN DER KATEGORIE #BUSINESSTALENT:

NIELS KRISTOFFER REINBOLD

HOTEL HAFEN HAMBURG & EMPIRE RIVERSIDE HAMBURG

Niels Kristoffer Reinbold verbindet Theorie und Praxis auf eine Weise, die man sich in der Branche häufiger wünschen würde. Er absolviert ein duales Studium in BWL, Tourismus sowie Hotel- und Gastronomiemanagement und ist im Hotel Hafen Hamburg sowie im Empire Riverside Hotel unterwegs. Seine ersten Erfahrungen hat er schon früh als Servicekraft gesammelt. Später kamen dann internationale Stationen dazu, unter anderem im Guesthouse Keizersgracht in Amsterdam und in der Thomas Haas Patisserie in Vancouver. „Hospitality bedeutet für mich, Menschen besondere Momente zu schenken und ihnen das Gefühl zu geben, willkommen zu sein“, sagt er selbst. Und genau das ist der Punkt: Wer strategisch denkt und trotzdem nicht vergisst, worum es im Kern geht, bringt für die Hospitality eine Menge mit.

Auf der folgenden Seite weiterlesen >

HOSPITALITY HEROES



v. l. Lena Merlich, Filoma Lucia Wille, Elena Alsfasser
The Charles Hotel, a Rocco Forte Hotel, München

Niels Kristoffer Reinbold

Amaia Ogorek

Chiara Kühle

GEWINNERIN IN DER KATEGORIE #FEELGOODSTAR:

CHIARA KÜHLE

KASTENS HOTEL LUISENHOF, HANNOVER

Chiara Kühle macht ihre Ausbildung zur Fachfrau für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie im Kastens Hotel Luisenhof in Hannover. Im Betrieb übernimmt sie Aufgaben, die weit über den Ausbildungsplan hinausgehen. Sie ist Azubisprecherin, Werte-Patin, Ansprechpartnerin für Sorgen und Ideen. Sie arbeitet im Restaurant, an der Bar, im Bankett und bei eigenen Veranstaltungen. Dazu kommt die staatliche Anerkennung zur deutschen Weinberaterin und letztes Jahr durfte sich Chiara sogar über den Preis des Regionspräsidenten freuen. Sie merkt, wenn jemand Unterstützung braucht. Sie organisiert. Und bleibt dabei nah an Gästen und Kolleginnen und Kollegen. Ein echter #hospitalityhero eben!

GEWINNERIN IN DER KATEGORIE #MASTEROFCUISINE:

AMAIA OGOREK

HOTEL & RESTAURANT ZUM SCHLOSS, AMTZELL

Amaia Ogorek hatte früh einen klaren Berufswunsch: Köchin. Ihre Ausbildung absolvierte sie im Hotel & Restaurant Zum Schloss in Amtzell. Das Kochen begleitet sie bereits seit ihrer Kindheit. Nach dem Abitur entschied sie sich konsequent für den Weg in die Küche und sammelte früh Erfahrungen in der gehobenen Gastronomie.

Am 29.07.2026 schloss sie ihre Ausbildung mit herausragenden 95 von 100 Punkten erfolgreich ab. Das Hotel & Restaurant Zum Schloss ist stolz auf dieses hervorragende Ergebnis und gratuliert seiner Nachwuchsköchin herzlich zur Bestnote.

Fine Dining fasziniert Amaia. Gleichzeitig beschreibt sie ihr Verständnis von Küche erstaunlich bodenständig: Gäste sollen nicht einfach nur ein gutes Essen erhalten, sondern ein rundum gelungenes Erlebnis. Amaia möchte sich fachlich weiterentwickeln, insbesondere im Bereich der Patisserie. Doch ihre Pläne reichen noch weiter: Ein eigenes Restaurant zu führen, gehört zu ihren langfristigen Zielen. Für die Branche ist genau das wichtig: Nachwuchs, der nicht nur bleibt, sondern die Zukunft aktiv mitgestalten will.

DER SPECIAL AWARD FÜR THE CHARLES HOTEL MÜNCHEN THE CHARLES HOTEL, A ROCCO FORTE HOTEL

Der Special Award 2026 ging an The Charles Hotel, a Rocco Forte Hotel in München. Ausgezeichnet wurde der Betrieb als Top-Ausbildungsbetrieb. In den vergangenen Jahren kamen mehrfach starke Bewerbungen aus dem Haus. 2024 und 2025 gewannen Azubis des Charles Hotels den Hospitalityhero. Dieses Mal stand die Ausbildungsarbeit des gesamten Betriebs im Mittelpunkt. Die zeigt nämlich, dass gute Azubis nicht von ungefähr kommen. Sie brauchen Menschen, die sie fördern und ihnen etwas zutrauen. Ausbildung ist Arbeit. Im The Charles Hotel nimmt man diese Arbeit ernst.

Alle Informationen zum Hospitalityhero 2027 und zur Bewerbung findest du unter hospitalityhero.de oder direkt mit Jessica Schmucker Kontakt aufnehmen.

KONTAKT

Jessica Schmucker
Personalreferentin
Tel.: +49 511 37422-230
E-Mail: j.schmucker@h-g-k.de



Das Strandhotel Löchnerhaus in 78479 Reichenau freut sich über einen Scheck in Höhe von 57.322,- Euro: v. l. Uwe Kienle (Gastronomischer Leiter), Lars Winterkamp (Hoteldirektor) und Sebastian Steuker von der HGK.



Das Hotel Hennies in 30916 Isernhagen ist in der dritten Generation Mitglied und freut sich über einen Bonus in Höhe von 37.551,- Euro: v. l. Philipp Hennies, Michael Jurkschat (HGK) und Yvonne Hennies.



Karin Bernhardt von der HGK (links) übergibt den symbolischen Scheck in Höhe von 29.630,- Euro an Marcel Hoffmann, Geschäftsführer bei CCS – Catering, Consulting und Service in 99094 Erfurt.



Doppelte Freude – im Rahmen des 40-jährigen Bestehens der GEG Gruppe übergibt Manuel Knigge von der HGK (links) den Scheck in Höhe von 26.946,- Euro an Tobias Löffler (Geschäftsführer der GEG Gastro Service GmbH in 55237 Lonsheim) in der MEWA ARENA in Mainz.

Rekord-Bonusausschüttung 2025: Gemeinsam erfolgreich!

Mit einer Netto-Rückvergütung von insgesamt 5,4 Mio. Euro erreicht die Bonusausschüttung für 2025 einen neuen Höchststand in der Geschichte der HGK. **Dieser Erfolg** zeigt eindrucksvoll, welchen **Mehrwert die gemeinschaftliche Einkaufsstärke** der Genossenschaft bietet. Jede Bestellung, die über die HGK bei den Vertragslieferanten getätigt werden, trägt dazu bei, **bessere Konditionen** auszuhan-

deln und die erzielten Vorteile **direkt an die Mitglieder** weiterzugeben. Besonders erfreulich: Viele Mitgliedsbetriebe konnten ihre **Bonuszahlungen** im vergangenen Jahr **deutlich steigern**. Die vier hier vorgestellten Unternehmen gehören zu den Betrieben, die durch eine intensive Nutzung der Angebote und eine konsequente Bündelung ihrer Einkaufsaktivitäten besonders hohe Boni erzielt haben.

NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR NOCH MEHR BONUS

Um den Mitgliedern weiteres Potenzial für attraktive Rückvergütungen zu eröffnen, wurden die Bonusmodelle gezielt erweitert.

Commitment-Bonus

Wer das digitale Bestell-Tool HGK-AllOrder aktiv nutzt und einen hohen Anteil seiner Bestellungen darüber abwickelt, profitiert von einem zusätzlichen Commitment-Bonus. Das Prinzip ist einfach: Je stärker die Nutzung, desto höher der Bonus.

Einkaufsgruppen-Bonus

Gemeinsam mehr erreichen: Mitglieder, die sich einer Einkaufsgruppe anschließen oder regionale Partnerschaften bilden, können von verbesserten Einkaufskonditionen und zusätzlichen Bonuszahlungen profitieren. Durch die Bündelung von Einkaufsvolumen entstehen Vorteile, die jedem einzelnen Betrieb zugutekommen.

Gemeinsam stark im Einkauf

Der Bereich Einkauf zeigt besonders deutlich, wie wichtig das Engagement jedes einzelnen Mitglieds für den gemeinsamen Erfolg ist. Je konsequenter die Leistungen der HGK genutzt und Geschäftsbeziehungen über die bevorzugten Liefer- und Dienstleistungspartner abgewickelt werden, desto größer wird die Verhandlungskraft der Genossenschaft.

So entsteht ein Kreislauf, von dem alle profitieren: starke Einkaufskonditionen, attraktive Rückvergütungen und eine leistungsfähige Gemeinschaft, die ihre Interessen erfolgreich am Markt vertritt.

Wir danken allen Mitgliedern für ihr Vertrauen und ihre aktive Mitwirkung.
Wenn du Fragen rund um das Thema Bonus hast, melde dich gerne bei uns.

KONTAKT

Ingolf Stautz
Projektmanager Einkauf
Tel.: +49 511 37422-161
E-Mail: i.stautz@h-g-k.de

Robin Schmidt
Einkaufsberatung
Tel.: +49 511 37422-182
E-Mail: r.schmidt@h-g-k.de

Phillip Valencich
Einkaufsberatung
Tel.: +49 511 37422-140
E-Mail: p.valencich@h-g-k.de



Ein echtes Frachtexemplar für Hotellerie & Gastronomie

In der Hotellerie und Gastronomie sind **reibungslose Abläufe** entscheidend – von der zuverlässigen Warenanlieferung über den Shuttle-Service bis hin zur kurzfristigen Reaktion auf saisonale Anforderungen. Entsprechend gefragt sind **Transportlösungen**, die sich **flexibel an unterschiedliche Aufgaben** anpassen lassen und gleichzeitig höchsten Qualitätsansprüchen genügen.

Der MAN TGE positioniert sich in diesem Umfeld mit einer **großen Variantenvielfalt** und **Fahrzeugkonfigurationen** von 3,5 bis 5,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht sowie unterschiedlichen **Antriebsarten** (Front-, Heck- oder Allradantrieb). Er deckt so ein breites Einsatzspektrum ab und bietet eine stabile Basis für **individuelle Mobilitätslösungen**.

Besonders deutlich wird diese Flexibilität bei den **unterschiedlichen Aufbauvarianten**. Der klassische Kastenwagen eignet sich ideal für **Liefer- und Servicefahrten** im urbanen Raum – etwa für den Transport von Lebensmitteln, Equipment oder Wäsche. Mit **Laderaumvolumen** von bis zu **18,4 m³** und durchdachten Zugangslösungen.

Für **größere Liefermengen** oder **gebündelte Logistik** bietet sich der **Kofferaufbau** an. Dank robuster Leichtbaukonzepte und durchdachter Ladungssicherungssysteme lassen sich Waren sicher und effizient transportieren. Gleichzeitig ermöglichen flexible Aufbauvarianten eine Anpassung an unterschiedliche Betriebstypen – vom Catering bis zur Eventlogistik.

Im **temperaturgeführten Bereich**, etwa für frische Lebensmittel oder sensible Produkte, bietet der **Kühlausbau** eine spezialisierte Lösung. Hier sorgen **isolierte Aufbauten** und leistungsfähige Kühlaggregate für konstante Bedingungen im Laderaum – ein entscheidender Faktor für Qualität und Hygiene im gastronomischen Betrieb.

Darüber hinaus spielt der Kombi eine zentrale Rolle, insbesondere für Hotels. Er verbindet Personen- und Materialtransport und eignet sich damit ideal für **Shuttle-Services**

oder den **Transfer von Gästen und Gepäck**. Flexible Sitzkonfigurationen ermöglichen es, den Innenraum schnell an wechselnde Anforderungen anzupassen.

Ein **wesentlicher Baustein** für diese Vielseitigkeit ist **MAN Individual**. Der **werksseitige Ausbau- und Anpassungsspezialist** ermöglicht **maßgeschneiderte Lösungen** – von zusätzlichen Komfortfeatures bis hin zu **branchenspezifischen Sonderausstattungen**. In Kombination mit einem breiten Netzwerk an Aufbauherstellern entstehen so Fahrzeuge, die exakt auf den jeweiligen Einsatz zugeschnitten sind.

Auch im Fahrerarbeitsplatz spiegelt sich der **Premium-Anspruch** wider: Ein **digitalisiertes Cockpit**, **moderne Infotainmentlösungen** und zahlreiche Assistenzsysteme unterstützen den Fahrer im Alltag und **erhöhen Komfort** sowie Sicherheit. Für Betriebe in Hotellerie und Gastronomie bedeutet dies vor allem eines: **maximale Anpassungsfähigkeit** bei gleichzeitig hoher Wirtschaftlichkeit. Ob innerstädtische Belieferung, temperaturgeführte Logistik oder Gäste-Shuttle – der MAN TGE lässt sich so konfigurieren, dass er auf wechselnde Anforderungen nicht nur reagiert, sondern sie aktiv mitgestaltet.



Sie haben Interesse an einem MAN TGE zu Sonderkonditionen? Dann scannen Sie gerne den QR-Code oder nehmen Kontakt mit dem HGK-Einkauf auf.



KONTAKT

Christian Schult
Key-Account-Manager VAN
MAN Truck & Bus Deutschland GmbH
Warnstedtstr. 18
22525 Hamburg
Mobil: +49 151 62955165
E-Mail: christian.schult@man.eu
van.man



mobiloclean: Wenn Sauberkeit Verantwortung bedeutet

Die Hotellerie befindet sich im Wandel. Gäste erwarten heute nicht nur Komfort, sondern auch **höchste Hygienestandards**, nachhaltige Abläufe und Räume, die Vertrauen schaffen. **Sauberkeit** ist dabei weit mehr als ein optischer Eindruck, sie ist ein **Qualitätsversprechen**. **mobiloclean begleitet Hotels deutschlandweit** dabei, dieses Versprechen einzulösen.

Als Partner mit **regionaler Nähe** und überregionaler Struktur kennt **mobiloclean die unterschiedlichen Anforderungen** der Branche: die sensiblen Bereiche eines Wellness-hotels, die schnellen Abläufe eines Businesshauses oder die besonderen Herausforderungen historischer Gebäude. Dieses Wissen entsteht nicht aus Produktkatalogen, sondern aus **täglicher Praxis und direktem Austausch** mit Housekeeping-Teams, Hoteldirektionen und Dienstleistern.

Ein **wesentlicher Bestandteil** der Arbeit ist die **herstellernerneutrale Beratung**. In einem Markt, der von neuen Geräten, Systemen und Reinigungsmitteln geprägt ist, setzt mobiloclean nicht auf das „beste Produkt“, sondern auf die **beste Lösung**. Diese Unabhängigkeit ermöglicht Empfehlungen, die sich an Materialien, Abläufen und Nachhaltigkeitszielen orientieren, nicht an Markeninteressen. So entstehen **Reinigungskonzepte, die funktionieren, tragen und langfristig wirken**.

Reinigung ist ein Handwerk, das Präzision verlangt. Welche Oberflächen reagieren empfindlich? Welche Materialien benötigen welche Pflege? Wie lassen sich Hygieneanforderungen erfüllen, ohne Ressourcen zu verschwenden? **mobiloclean arbeitet mit Fachleuten**, die diese Fragen täglich beantworten. Schulungen, Weiterbildungen und der Austausch mit Herstellern und Anwendern gehören

selbstverständlich dazu. **Das Ergebnis ist ein Qualitätsverständnis, das auf Kompetenz basiert.**

Auch **Nachhaltigkeit spielt eine immer größere Rolle**. In einer Branche, die traditionell viel Wasser, Energie und Chemie verbraucht, setzt mobiloclean auf **ressourcenschonende Konzepte**: präzise Dosiersysteme, langlebige Materialien und Verfahren, die Abfall reduzieren und Oberflächen schützen. Es sind viele kleine Entscheidungen, die im Alltag Wirkung zeigen, im Hotelbetrieb, in der Umwelt und im Bewusstsein der Gäste.

mobiloclean versteht sich als **fachkundiger Partner der Hotellerie**, nicht als stiller Begleiter, sondern als **Experte**, der **Orientierung** bietet. Mit tiefem Marktverständnis, herstellernerneutrale Blick und praxisnahen Lösungen unterstützt mobiloclean Hotels dabei, Sauberkeit professionell, effizient und verantwortungsvoll umzusetzen. **Denn Qualität entsteht dort, wo Expertise und Verantwortung zusammenkommen.**



mobiloclean[®]
HANDELSGRUPPE

KONTAKT

Janet Heuschkel
Tel.: +49 (0)89 33037479-84
E-Mail: heuschkel@mobiloclean.de
mobiloclean.de



Kassensicherungsverordnung: Der aktuelle Stand im Sommer 2026

Seit der letzten großen **Novelle der Kassensicherungsverordnung** (KassenSichV) am 14. Januar 2026 ist ein halbes Jahr vergangen – Zeit für eine **Zwischenbilanz**, denn seither hat das Bundesfinanzministerium (BMF) nachgesteuert, und zeitgleich griff eine zweite, für Hotellerie und Gastronomie mindestens ebenso **wichtige Änderung im Steuerrecht**.

DAUERHAFT 7 PROZENT AUF SPEISEN – MIT DIREKTER KASSENRELEVANZ

Seit dem 1. Januar 2026 gilt für Speisen in Restaurants, Cafés, Foodtrucks und im Catering dauerhaft der ermäßigte Umsatzsteuersatz von 7 Prozent, Getränke bleiben weiterhin bei 19 Prozent. Was steuerlich nach guter Nachricht klingt, verlangt technisch Sorgfalt: Die Trennung zwischen Speisen und Getränken muss im Kassensystem sauber hinterlegt sein, sonst drohen bei der nächsten Kassennachschau Beanstandungen. Wer das bislang nicht mit dem Kassenanbieter abgeglichen hat, sollte es zeitnah nachholen.

BMF-FAQS VOM 2. FEBRUAR 2026: MEHR KLARHEIT BEI TSE-AUSFÄLLEN

Mit aktualisierten FAQs vom 2. Februar 2026 hat das BMF offene Praxisfragen der Januar-Novelle konkretisiert. Besonders relevant: Fällt die technische Sicherheitseinrichtung (TSE) aus, muss der Vorfall sofort dokumentiert und die Funktionsfähigkeit umgehend wiederhergestellt werden. Ein Papierbeleg ist dabei ausdrücklich nur als vorübergehende Notlösung zulässig, nicht als dauerhafter Ersatz – die digitale Dokumentation des Ausfalls bleibt verpflichtend. Auch die Meldepflicht wurde präzisiert: Jedes elektronische Aufzeichnungssystem ist weiterhin innerhalb eines Monats nach Inbetriebnahme über „Mein ELSTER“ zu registrieren, das gilt ausdrücklich auch für vernetzte Systeme und mehrere Kassenplätze.

WAS SEIT JANUAR SONST NOCH GILT

Auf jedem Beleg muss inzwischen zusätzlich der Zeitpunkt der Vorgangsbeendigung ausgewiesen sein, nicht mehr nur der Beginn. App-basierte Kassensysteme – etwa mobile Bestell-Apps am Tisch oder Kassensysteme für Pop-up-Stationen – fallen seither ausdrücklich unter die KassenSichV und benötigen eine korrekt eingebundene TSE. Und für Betriebe mit viel Firmenkundschaft, etwa Caterer oder Hotels, kann seit der Novelle unter bestimmten Voraussetzungen eine vollständige E-Rechnung den separaten Kassenbeleg ersetzen.

PRAXIS-CHECK FÜR DEN SOMMER

Wer als Betrieb auf der sicheren Seite bleiben will, sollte vier Punkte zeitnah prüfen: ob Speisen und Getränke im Kassensystem korrekt mit 7 respektive 19 Prozent hinterlegt sind, ob die Kassenmeldung bei „Mein ELSTER“ vollständig und aktuell ist, ob ein Ablaufplan für TSE-Ausfälle im Betrieb existiert, und ob auch mobile oder App-basierte Kassensysteme über eine gültige TSE-Anbindung verfügen. Ein kurzer Abgleich mit dem Kassenanbieter erspart im Zweifel viel Ärger bei der nächsten Kassennachschau.



KONTAKT

Sandra Gollan
kvitto GmbH
Robert-Koch-Str. 18
40764 Langenfeld
Tel.: +49 2173 29751-14
E-Mail: sandra.gollan@rollenheld.de
rollenheld.de



VIERBEINIGE GÄSTE WILLKOMMEN: Wie Hotels mit durchdachten Angeboten bei Hundebesitzern punkten können.

Der Urlaub mit Hund ist längst **kein Nischenthema** mehr. Für viele Reisende gehört **der Vierbeiner zur Familie** und damit auch ins Hotel. Für Gastgeber eröffnet sich daraus die Chance, diese **Zielgruppe** anzusprechen, die eigene Positionierung zu schärfen und **Buchungsanreize** zu schaffen. Dabei muss aus einem Hotel nicht gleich ein **spezialisiertes Hundehotel** werden. Oft sind es kleine Maßnahmen, die bei Gästen einen **positiven Eindruck** hinterlassen und sich unkompliziert in bestehende Abläufe integrieren lassen. Schon auf dem **Zimmer** können **Gastgeber** mit wenigen Details zeigen, dass auch **an vierbeinige Gäste** gedacht wird. Praktisch sind Lösungen, die **hygienisch, pflegeleicht und platzsparend** sind. Zur Ausstattung können ein standfester Wasser- und Futternapf, eine waschbare Hundedecke, ein separates Hundehandtuch, Kotbeutel oder eine Übersicht mit Spazierwegen und hundefreundlichen Ausflugszielen gehören.

Diese **Ausstattung** muss nicht dauerhaft in jedem Zimmer bereitliegen. Viele Häuser stellen ein kompaktes **Hundepaket** zusammen, das bei Bedarf vom Housekeeping vorbereitet wird. So bleiben **Aufwand, Lagerfläche und Kosten** überschaubar. Ein kurzer Willkommensgruß vermittelt Hundebesitzern zusätzlich, dass ihr Tier nicht nur akzeptiert, sondern dass mitgedacht wird.

Damit **Hundefreundlichkeit** nicht zur **zusätzlichen Belastung** für das Team wird, sollten die Angebote einfach in **bestehende Prozesse** eingebunden werden. Waschbare Textilien, robuste Materialien und klar gekennzeichnete Utensilien erleichtern dem Housekeeping die Arbeit. Ein zentraler **Aufbewahrungsort** für Näpfe, Decken und Handtücher spart Zeit.

Wenn es die Belegung erlaubt, können Gäste mit Hund Zimmer in der Nähe eines Ausgangs erhalten. Auch eine **„Pfotenreinigungsstation“** am Eingang, ein Wassernapf

auf der Terrasse oder ein Hinweis auf den nächsten Spazierweg sind **unkomplizierte Maßnahmen**, die in Erinnerung bleiben. Nicht jede Leistung muss im **Übernachtungspreis enthalten** sein. Neben einer Grundausstattung lassen sich erweiterte Hundepakete mit Liegeplatz, Reisedecke, Spielzeug oder einer **kleinen Aufmerksamkeit** anbieten. So wird aus der bloßen Erlaubnis, einen Hund mitzubringen, ein sichtbares **Zusatzangebot mit Mehrwert**.

Bei Produkten für **wechselnde vierbeinige Gäste** spielen Qualität, Hygiene und Langlebigkeit eine besondere Rolle. Als **Spezialist für hochwertiges Hundezubehör** kennt die Marke WOLTERS **die Bedürfnisse von Hunden und Haltern** ebenso wie die **Anforderungen an funktionale Produkte für unterwegs**. Das Sortiment umfasst pflegeleichte Liegeplätze, Reisedecken, Näpfe, Handtücher und weiteres funktionales Zubehör, das sich für hundefreundliche Unterkünfte perfekt eignen.

Hundefreundlichkeit bedeutet nicht, jeden Bereich eines Hauses für Tiere zu öffnen. Entscheidend ist ein stimmiges Konzept, das zu den **räumlichen Möglichkeiten**, den Abläufen und zur Zielgruppe passt. Wer **praktische Ausstattung**, klare Prozesse und eine **herzliche Ansprache** verbindet, schafft ein positives Reiseerlebnis und einen guten Grund für Gäste, wiederkommen.



KONTAKT

Kontakt:
 Carolin Meynen
 WOLTERS cat & dog GmbH
 Otto-Hahn-Straße 2
 27283 Verden
 Mobil: +49 170 9252888
 E-Mail: carolin.meynen@wolters-cat-dog.de
 wolters-cat-dog.de

Für Ihre Gäste nur das Beste.

HELLMA

Mehr Ideen pro Portion



RUND UMS FRÜHSTÜCK ... & DIE HEISSE TASSE!

- ✓ starke, bekannte Marken
- ✓ hygienisch & praktisch
- ✓ kalkulationssicher

JETZT WEITERE
TASSENBEIGABEN ENTDECKEN!





Abomodell statt Einzelbuchung: Wie das „Netflix für Hotelzimmer“ funktioniert und ob es auch für dich etwas ist!

Ein Hotelzimmer wird pro Nacht verkauft. Ein Frühstück pro Gast. Ein Spa-Besuch pro Anwendung oder Tagesticket. Normal, oder? Lass uns trotzdem mal einen Blick auf neue **Buchungsmodelle** werfen. Denn die Art, wie Menschen reisen, arbeiten und ihre Freizeit gestalten, **verändert sich spürbar**. Da ist die Unternehmensberaterin, die jeden Monat dieselbe Stadt besucht. Der Freelancer, der zwei Tage pro Woche das Homeoffice gegen einen anderen Schreibtisch tauscht. Oder das Rentnerpaar aus der Nachbarschaft, das regelmäßig im Hotel frühstückt, weil es dort entspannter ist als in vielen Cafés. Für solche Gäste kann ein **klassisches Buchungsmodell** manchmal umständlich sein. **Genau deshalb experimentieren erste Hotels mit Mitgliedschaften, Kontingenten und Abonnements.** Die Idee ist simpel: Statt jede Leistung einzeln zu buchen, erwerben Gäste einen regelmäßigen Zugang zu bestimmten Angeboten. Was zunächst nach Silicon Valley klingt, ist oft deutlich bodenständiger als gedacht.

VOM EINZELVERKAUF ZUR MITGLIEDSCHAFT

Wer ein Fitnessstudio nutzt, denkt ja auch nicht bei jedem Besuch darüber nach, ob sich der Eintritt heute lohnt. Ähnlich funktioniert ein Streamingdienst. Die Nutzung wird Teil des Alltags. Genau **dieses Prinzip** lässt sich auch auf **einzelne Hospitality-Angebote** übertragen. Viele Betriebe haben Zeiten, in **denen Kapazitäten** frei bleiben. Der Frühstücksraum ist am Wochenende voll, am Mittwochmorgen dagegen oft nur halb besetzt. Der Spa-Bereich läuft

samstags auf Hochtouren, während am Dienstagnachmittag noch viele Liegen frei sind. Und so manches Stadthotel könnte problemlos mehr Zimmer von Sonntag bis Donnerstag verkaufen. Hier setzen **Abomodelle** an. Sie sollen nicht zusätzliche Gäste in ohnehin stark nachgefragte Zeiten bringen. **Interessant werden sie dort, wo Angebote bereits vorhanden sind, aber nicht vollständig genutzt werden.**

WAS STECKT HINTER EINEM HOTEL-ABO?

Der Begriff „**Hotel-Flatrate**“ trifft es im Grund nicht so richtig. Denn mal ehrlich: Für die meisten Häuser dürfte eine echte Flatrate kaum sinnvoll sein. In **der Praxis** geht es meist um **klar definierte Pakete**. Zum Beispiel zehn Frühstücke pro Monat, fünf Übernachtungen pro Quartal, feste Zimmerpreise für **bestimmte Zeiträume** oder ein **monatliches Wellnesskontingent**. Hier ist die Nutzung vorher festgelegt. Gäste wissen, was enthalten ist. Hotels behalten die Kontrolle darüber, wann und wie **häufig Leistungen genutzt** werden können.

Den kompletten Artikel kannst du auf dem HGK-Blog RockTheHotel lesen.

Hier
weiterlesen

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:

Seite 1 und Seite 5: © Matthias Merz, Bamberg,
Seite 3: shutterstock © PeopleImages, Seite 4:
unsplash © Devin Pickell, Seite 6: © HGK,
Seite 7: © MAN Truck & Bus Deutschland
GmbH, Seite 8: shutterstock © AnnaStills,
Seite 9: unsplash © Simon Kadula, Seite 9:
© WOLTERS cat& dog GmbH, Seite 12:
unsplash © Point3D-Commercial Imaging Ltd.