

## Mit der HGK ist auch in herausfordernden Zeiten zu rechnen

Dr. Urban Uttenweiler blickte zurück auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr „vor Corona“ und demonstrierte, wie HGK mit der neuen Situation umgeht

Hannover, 02.11.2020. Ein solides Wirtschaften in den vergangenen Jahren ermöglicht es der HGK, auch künftig ihren Förderauftrag auf ganzer Linie zu erfüllen und ihre Mitglieder und Kunden durch vorteilhafte Konditionen und mehrwertschaffende Dienstleistungen im Wettbewerb zu stärken. Das demonstrierte ihr Vorstandsvorsitzender Dr. Urban Uttenweiler auf der diesjährigen Generalversammlung in Hannover, die vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie dieses Mal ohne Hausmesse und Rahmenprogramm stattfand. Uttenweiler blickte zurück auf ein hervorragendes Geschäftsjahr in 2019, in welchem der zentralregulierte Umsatz auf 465 Mio. Euro und die Bonusausschüttung auf 3,9 Mio. Euro stieg und somit ein weiteres Mal getoppt werden konnte - eine neue Rekordhöhe in der Geschichte der HGK. Das erfolgreiche Geschäftsjahr werde allerdings von der derzeit prekären Lage am Markt überschattet, so Uttenweiler. Ihre soliden Rücklagen ermöglichten es der HGK, auch diese Situation ohne fremde Kapitalhilfe zu überstehen und erforderliche Investitionen sowie neue Förderleistungen aus eigener Kraft zu tätigen.

Die positive Entwicklung im zurückliegenden Geschäftsjahr wurde nicht zuletzt durch eine Steigerung der Umsatzerlöse um 4,5 % deutlich. Wie erfolgreich die HGK in den zurückliegenden Jahren gewirtschaftet habe, sehe man auch an der 4-Jahres-Entwicklung der Umsatzerlöse, so Dr. Urban Uttenweiler. Diese seien von 2015 auf 2019 um 35 % gestiegen.

Der Jahresgewinn vor Steuern stieg in diesem Zeitraum um 57 % auf 2,2 Mio. Euro. Auch die Zahl der Mitgliedsbetriebe wuchs erneut auf jetzt 3.041.

Immer mehr Mitglieder mit einem immer höheren Ausschreibungsvolumen entschieden sich im letzten Jahr für ein Einkaufs-Mandat. „Dies stärkte den Einkauf und damit die gesamte Kooperation, da alle Mitglieder von den dadurch erreichten konditionellen Vorteilen profitierten“, so Urban Uttenweiler. Auch beim Outsourcing von Einkaufsleistungen an die HGK zeichnete sich in der Vergangenheit eine steigende Inanspruchnahme ab. „Immer mehr Mitglieder haben den Vorteil in der personellen Entlastung durch das HGK-Team und dessen Spezial-Kompetenz für sich erkannt“, erklärte der Vorstandsvorsitzende.

Mit zahlreichen Neuheiten und Weiterentwicklungen baute HGK ihr Leistungsspektrum einmal mehr aus. So wurde das Bestellsystem HGK-Order im letzten Jahr um zusätzliche Funktionen erweitert. Auch das digitale Kreditorenmanagementsystem HGK-BackOffice erhielt weitere Features und ein neues, noch benutzerfreundlicheres Dashboard. Mit über 730 Betrieben gehört HGK-BackOffice zu den größten Kreditorenmanagement-Installationen der Hospitality in Europa. Das System bringe immense Zeit- und Prozesskostensparnisse und verschaffe zudem aufgrund des damit möglichen Einkaufscontrollings deutliche Wettbewerbsvorteile, betonte Uttenweiler. Mit der gewonnenen Freiheit von Büro-Arbeit, könne die feine privat gemanagte Hotellerie ihren größten Joker ausspielen: Die sichtbare Präsenz von Küchenchef/-in, Inhaber und Chefin im eigenen Betrieb mit von ihnen persönlich vorzüglich ausgebildeten Mitarbeitern.

Nur konsequent ist deshalb hier die größte Neuheit der HGK, das digitale Tool HGK-ChefsCockpit mit dem Hoteliers und Gastronomen zentral und auf einen Blick alle wichtigen Unternehmens-Kennzahlen erhalten, um ihr Geschäft einfach und professionell zu steuern.

Aus dem Leistungsfeld „Gästegewinnung“ wurde „Marketing & Services“. Die Umbenennung spiegelt die Neuausrichtung und Erweiterung dieses Bereichs wider. Neben der Unterstützung bei der Gästegewinnung wird dieser jetzt durch Angebote zur Gästebindung und Personalentwicklung ergänzt. Dies geschah u. a. durch die Einführung der neuen Förderleistung HGK-E-Learning, die das Unternehmen erstmals auf der Intergastra vorstellte und in den vergangenen Monaten erfolgreich launchte. Mit den E-Learnings erhalten auch Quereinsteiger und ungelernte Mitarbeiter in Hotellerie und Gastronomie schnell und flexibel, orts- und zeitunabhängig die nötigen Kenntnisse und Fertigkeiten für ihren Arbeitsbereich. Eine weitere Förderleistung wurde ebenfalls auf der Messe im Februar zum ersten Mal einem breiten Publikum präsentiert: Mit dem neuen Angebot HGK-Website übernimmt HGK heute die komplette Erstellung einer professionellen Website und darüber hinaus die laufende Pflege des Online-Auftritts für Hotels und Restaurants.

Urban Uttenweiler appellierte an die Mitglieder, die Leistungen der HGK rege in Anspruch zu nehmen. Auch unabhängig von der momentanen weltweiten Krise werde der Druck auf alle Marktteilnehmer weiter zunehmen, so der Vorstandsvorsitzende. „Viele Hoteliers haben zudem Sorge, mit ihren langjährigen etablierten Gästen zu alt zu werden. Denn wenn die Jüngeren nicht mehr kommen, dann fühlen sich die Junggebliebenen und älteren Zielgruppen auch nicht mehr wohl.“

Deshalb sei es umso wichtiger, auch und gerade für privat gemanagte Hotels und Restaurants, intern ihre Prozesse durch Digitalisierung und Personalentwicklung zu optimieren und auch im Hinblick auf Modernität, Komfort und Funktionalität von Interieur und Ambiente aufzuholen, um neben der Marken- und Kettenhotellerie und -gastronomie zu bestehen.

Auf der Generalversammlung wurden die Mitglieder Hans-Hubert Imhoff und Bernd Voß als Aufsichtsräte wiedergewählt. Imhoff wurde als Vorsitzender des Aufsichtsrates bestätigt, neue stellvertretende Vorsitzende ist Suzann Heinemann.

Die HGK ist mit über 465 Mio. Euro Umsatz die in Deutschland führende Einkaufs- und Dienstleistungskooperation für die Hospitality-Branche. Zu ihren Mitgliedern und Kunden zählen feine privat gemanagte Hotels, expandierende, innovative Hotelmarken, ausgezeichnete Ferienhotels: von der Küste bis zu den Alpen, trendige Restaurantbetriebe, schnelle Freizeit- und Verkehrsgastronomie, namhafte Caterer und fortschrittliche karitative und soziale Einrichtungen. Über 3.000 Mitgliedsbetriebe profitieren von attraktiven Einkaufskonditionen und umfassenden Serviceleistungen.

**Herausgeber:**

HGK  
Hotel- und Gastronomie-Kauf eG  
Bundeszentrale  
Yorckstraße 3, 30161 Hannover  
Ansprechpartner: Joachim Schütt  
Telefon: 0511 37422 166  
E-Mail: j.schuett@h-g-k.de

Veröffentlichung honorarfrei.