

HGK

Mit uns ist zu rechnen!



HGK-Geschäftsfelder
HGK-Referenzen in bewegten
Bildern. Jetzt online ansehen!

HGK-Aktuell

Das Mitgliedermagazin
September 2017





Im Gespräch mit Herrn Hardy Voges

Hotelier und langjähriges HGK-Mitglied Hardy Voges, Eigentümer des Parkhotel Berghölzchen in Hildesheim, hat das Amt des nebenamtlichen Vorstandes der HGK am 12.06.2017 von Waldemar Fretz übernommen. Gemeinsam mit Herrn Dr. Uttenweiler und dem HGK-Team wird er sich den zukünftigen Herausforderungen stellen. Hardy Voges freut sich auf seine neue und interessante Aufgabe und kann in dieser Position mit seiner mehr als 35-jährigen Erfahrung in der Hotelbranche einen wichtigen Beitrag leisten.

Herr Voges, was hat Sie motiviert, als nebenamtlicher Vorstand der HGK mitzuwirken?

Eine große Motivation war für mich die Zusammenarbeit mit Herrn Dr. Uttenweiler und ich wollte nach meiner bisherigen, langjährigen Zeit in der Hotellerie noch einmal ein neues Aufgabengebiet übernehmen. In dieser Position kann ich meine über Jahre gesammelten Erfahrungen mit einbringen. Die neue Aufgabe sehe ich aber auch persönlich als eine sinnvolle Ergänzung zu meiner Tätigkeit als Hotelier an.

Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Amtszeit gesetzt?

Ein großes Ziel wird die konstruktive Mitarbeit im Vorstand sein, um die Weiterentwicklung der neuen HGK, etwa im Bereich z. B. Key Account, tatkräftig zu unterstützen. Ebenso soll das Geschäftsfeld HGK-INTERIEUR PARTNER weiter ausgebaut werden. Meine Erfahrungs-

werte aus 15 Jahren Projektarbeit in der Hotelbranche kann ich hier gut einfließen lassen, um das Angebot der HGK stets den Anforderungen des Marktes anzupassen und noch attraktiver zu gestalten.

Welchen Herausforderungen muss sich Ihrer Meinung nach die Hotellerie und Gastronomie zukünftig stellen?

Zum Beispiel sollte die Privathotellerie dem Thema Online-Vermarktung (Buchungsmasken, META etc.) positiv und mit offenen Augen gegenüberstehen. Ein weiteres wichtiges Thema wird die Personalpolitik sein. Hier muss systematisch an der Attraktivität unserer Ausbildungsberufe gearbeitet werden. Nur so eröffnet sich die Chance, sich lukrativer für den Arbeitsmarkt aufzustellen. Auch notwendige Investitionen im Mittelstand werden immer mehr an Bedeutung zunehmen. Zeitgemäße Anpassungen an Markt und Design sowie Trendbeobachtungen sind absolut notwendig, um z. B. bestehende und neue Gästekreise anzusprechen.



Inhalt

- 02 Aktuelles: Im Gespräch mit Herrn Hardy Voges
- 03 Neue HGK-Mitgliedsbetriebe / Aktuelles
- 04 Neue Liefer- und Dienstleistungspartner der HGK
- 05 HGK-Referenzen in bewegten Bildern
- 06 HGK unterstützt Europa Miniköche
- 07 Spirit und Begeisterung - die Erfolgsfaktoren für jedes Unternehmen!
- 09 HGK-BackOffice: „Klick für Klick mehr Überblick“
- 10 Weitere HGK-RegioEvents 2017
- 11 Was ist eigentlich „Influencer Marketing“?

Diese Ausgabe umfasst den HGK-Preisknüller von Gastrokauf 24 GmbH sowie die Beilage unseres Liefer- und Dienstleistungspartners DIPASCH D.P.Schmits GmbH.

Impressum

Verlag / Herausgeber und Anschrift der Redaktion:
HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG
Yorckstraße 3 | 30161 Hannover | Tel: 0511 374220
Fax: 0511 343430 | info@h-g-k.de | www.h-g-k.de
rechtliche Vertretung / Vorstandsvorsitzender: Dr. Urban Uttenweiler

Verantwortlich:
Rowina Schymiczek, Leiterin Marketing

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

Herstellung:
Wiesendanger Medien | Dr.-Schalk-Straße 27 | 82418 Murnau

Auflage: 09/2017

Erscheinung: monatlich

Bilder: S. 01 (© Hardy Voges, Hotel Berghölzchen Hildesheim), S.02 (© Fotostudio 54, Hannover), S. 06/07 (© Europa-Miniköche / J. Mädger, T. Bismuth / Mediatome Production), S. 08 (© EULZER & PÜTTER), S. 09/05 (© DIEHLBERG-Hotel am See), S. 11 (Fotolia, Woman taking photo on food © leungchopan)

Zeitraum: 06. Juli 2017 bis 08. August 2017

Neue HGK-Mitgliedsbetriebe Wir begrüßen die nachstehend genannten Betriebe in unserem Mitgliederkreis:



KostBar Am See GmbH
Restaurant KostBar am See
Am Seehafen 1
66625 Nohfelden



Oliver Varsakis
Oliver's Kochschule
Badewelt 1
74889 Sinsheim



Yvonne Reichelt
Gaststätte „Holzwurm“
Hauptstraße 71 a
09548 Kurort Seiffen



Ayyer GmbH
20° Restobar
Ulmenstraße 52
40476 Düsseldorf

Neuer Ansprechpartner für den Bereich Digitale Lösungen

Seit dem **01.07.2017** unterstützt **Daniel Hermann** als Key Account Manager für den Bereich Digitale Lösungen den HGK-Vertrieb in Süddeutschland und steht Ihnen als Ansprechpartner für diesen Dienstleistungsbereich zur Verfügung.

Nach seiner Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann arbeitete Herr Hermann anschließend in dieser Branche. Bevor Daniel Hermann zur HGK wechselte, war er vier Jahre als Vertriebsmitarbeiter eines Softwareunternehmens in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig.

Daniel Hermann
Key Account Manager Digitale Lösungen Süd
E-Mail dhe@h-g-k.de
Tel. 0511 37422-138
Mobil 0151 11300672
Fax 0511 37422-4138



Textilien
zum
Wohlfühlen



HGK Immer mehr HGK-Mitglieder nutzen den Einkauf direkt beim Hersteller und schätzen die größte Auswahl an Profi-Hoteltextilien und Hotelbettwaren von ZOLLNER.



FORDERN SIE JETZT DEN NEUEN KATALOG AN!

ZOLLNER
Weberei · Wäschefabrik · GmbH + Co. KG
Veldener Str. 4 | D-84137 Vilsbiburg
T +49(0)8741/306-0 | F +49(0)8741/306-66
info@zollner.org

www.zollner-hotelwaesche.de

B bundesweites Liefergebiet **R** regionales Liefergebiet

Neue Liefer- und Dienstleistungspartner der HGK

B



Puetter GmbH
Online Communications & eCommerce
Lichtstraße 25 | 50825 Köln
Tel.: 0221 8200540
E-Mail: servicelounge@puetter-online.de
Homepage: www.puetter-online.de

Artikelprogramm: digitales Marketing, eCommerce, mobile Websites, Online-Analyse, Online-Marketing, Social Media, Suchmaschinen-Optimierung, Website Relaunch

Ihr Vorteil: 2 % Skonto, 1 % Bonus

R



Hermann Wecken Getränke GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 23
31535 Neustadt am Rübenberge
Tel.: 05032 95140
Fax: 05032 951414
E-Mail: info@getraenke-wecken.de
Homepage: www.getraenke-wecken.de

Artikelprogramm: Getränkevollsortiment

Ihr Vorteil: 1 % Bonus

Liefergebiet: PLZ-Gebiete 272 – 273, 290 – 293, 2969, 30 – 31, 380 - 381

B



FFS Fresh Food Services GmbH & Co. KG
Wasserstraße 223 | 44799 Bochum
Tel.: 0234 338220
Fax: 0234 33822499
E-Mail: info@ffs-team.de
Homepage: www.ffa-team.de

Artikelprogramm: Convenienceprodukte, Feinkost, Fleischwaren, Fisch, Gemüse, Molkereiprodukte, Obst, TK-Backwaren, Wurstwaren

Ihr Vorteil: 1,5 % Bonus

R



SAGA GmbH Getränkefachgroßhandel
Schlagbreite 49 | 06842 Dessau
Tel.: 0340 55120
Fax: 0340 5512141
E-Mail: info@saga-getraenke.de
Homepage: www.saga-getraenke.de

Artikelprogramm: Getränkevollsortiment

Ihr Vorteil: 1 % Bonus

Liefergebiet: PLZ-Gebiete 04, 06, 14, 38 - 39

Anschauen und inspirieren lassen - die neuen HGK-Referenzen in bewegten Bildern!

Einkaufsvorteile, Digitale Lösungen, Einrichtungs- und Renovierungsangebote, Online-Gästegewinnung - die Leistungen aus unseren vier Geschäftsfeldern werden bereits von vielen unserer Mitgliedsbetriebe, Ihren Kollegen, genutzt.

Überzeugen Sie sich selbst, jetzt auch visuell, wie unsere HGK-Mitglieder Ihre ganz persönliche Sicht über die Vorteile der einzelnen Dienstleistungen auf den Punkt bringen und ihre ganz individuellen Erfahrungen mit Ihnen teilen.

Mitgewirkt haben bei den Imagefilmen unsere tollen Referenzen aus dem HGK-Mitgliederkreis, das Filmteam unseres Dienstleistungspartners ms.mediaservice sowie viele Kollegen aus dem HGK-Team – einen herzlichen Dank an dieser Stelle an alle Beteiligten!

Unsere Filme finden Sie unter anderem auf unserer Website im jeweiligen Dienstleistungsbereich unter dem Navigationspunkt Referenzen oder über die **folgenden QR-Codes**. Schauen Sie gleich mal rein!

Einkaufsvorteile



Digitale Lösungen



Einrichtungs- und Renovierungsangebote



Online-Gästegewinnung



Aus dem **HGKnetzwerk**

HGKnetzwerk

DIEHLBERG - HOTEL AM SEE

EXKLUSIV FÜR HGK-MITGLIEDER:

93,10 €

im Einzelzimmer inkl. Schlemmer-Frühstück
Stichwort: „HGK-Special“

Das Wohlfühlhotel am Biggensee. In herrlicher Umgebung findet hier jeder Ruhe vom Alltagsstress. Die insgesamt 38 Zimmer sind äußerst komfortabel eingerichtet, die moderne Ausstattung ist die Basis für einen Wohlfühl-Aufenthalt.

Das HGK-Spezialangebot pro Einzelzimmer: 93,10 € pro Nacht inkl. Schlemmer-Frühstück
Stichwort: „HGK-Special“

Diehlberg-Hotel am See in Olpe (Südsauerland)

Telefon: 02761 941740
Fax: 02761 9417419
E-Mail: info@diehlberg.de

empfehlensWERT!

BackOffice
Schafft Freiraum

Begeistern Sie Ihre Kollegen von HGK-BackOffice. Wir bedanken uns mit einem Freimonat HGK-BackOffice pro erfolgreich geworbenen Kunden bei Ihnen!

Tino Kaiser, Leiter Digitale Lösungen, freut sich auf Ihre Empfehlung: 0511 37422-173 | E-Mail an tka@h-g-k.de.

JETZT FREIMONAT VERDIENEN



HGK unterstützt das Projekt Europa-Miniköche

Das auf gemeinnütziger Basis aufgebaute Ausnahmeprojekt „Europa-Miniköche“ wurde 1989 von dem Hotelier und Gastronomen Jürgen Mädger ins Leben gerufen. Aus dem „Ferienprogramm Bartholomä“ in der Schwäbischen Alb wurde der Grundstein für diese Initiative gesetzt.

Bei dem zweijährigen Berufsvorbereitungsseminar wird ein bewussteres Ernährungsverhalten sowie der Umgang mit der Umwelt vermittelt. Kinder im Alter von 10 bis 11 Jahren werden dabei von einem regionalen Schirmherrn unterstützt und spielerisch nicht nur mit den genannten Themen, sondern auch mit der Bedeutung einer beruflichen Ausbildung konfrontiert. Die Treffen finden monatlich statt und werden von professionellen Chefköchen begleitet. Ausgebildete Ernährungswissenschaftler sowie Servicekräfte unterrichten außerdem in Theorie und Praxis, um Interesse für gastronomische Berufe zu wecken. Nach der abschließenden Prüfung wird ein IHK-Zertifikat bei einer festlichen Abschlussveranstaltung überreicht. Hierdurch haben die Kinder bei einer künftigen Bewerbung um eine Ausbildungsstelle einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

Die Teilnehmer werden mit professioneller Kochkleidung komplett eingekleidet und bekommen einen Koffer, Messer, Spätzle Brett mit Schaber, Stoffserviette u.v.m. Für diese Ausstattung und die Zweijahres-Betreuung fällt lediglich ein Organisationsbeitrag von 150,- € an. Mate-

rialkosten, Speisen und Getränke für die Kinder sind in diesem Beitrag inbegriffen.

Die „Europa-Miniköche“ haben sich mittlerweile zu einem europaweiten Projekt entwickelt. Inzwischen wurde Jürgen Mädger mit dem 10. Innovationspreis der Region Ost-Württemberg, mit dem Dr. Rainer Wild-Preis und mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande für sein Engagement mit dem Projekt Europa-Miniköche ausgezeichnet. Auch die HGK unterstützt die Europa-Miniköche, damit Kindern mit viel Freude und Spaß die gastgewerblichen Berufe mit den Themen Gesundheit, richtige Ernährung und Umweltbewusstsein näher gebracht werden.



Goldener Minikoch 2017

Erstmals wird in diesem Jahr der „Miniköche Oscar“, der „Goldene Minikoch“ verliehen. Für diesen Preis konnten sich alle aktiven Miniköche und der Abschlussjahrgang 2016 bewerben. Es ging dabei darum, ein 4-Gänge-Menü inklusive Cocktail für die Familie oder Freunde (mindestens vier Personen) zuzubereiten. **Der „Goldene Minikoch“ wird am 27. Oktober 2017 im Maritim Pro Arte in Berlin verliehen.**

Neu im Programm: Der Ernährungs-Coach

Ebenfalls neu in 2017 ist die logische Weiterführung des Projektes zum Ernährungs-Coach. Nach der Ausbildung

zum „Minikoch“ können sie die nachfolgende Gruppe als „Paten“ begleiten. In dieser Zeit werden die „Ehemaligen“ innerhalb von zwei Jahren in vier Drei-Tages-Seminaren zum „Ernährungs-Coach“ ausgebildet.

Der ausgebildete „Ernährungs-Coach“ übernimmt im Folgekurs Praxisteile der Theorieausbildung, dies könnte sein:

- Umsetzung des „Ernährungsführerscheins“,
- Umsetzung des „Schmexperten“ Projektes,
- Biounterricht als „Ernährungsfachkraft“ mitgestalten,
- eine „Schülerfirma“ gründen und z. B. den Bereich Verpflegung in der Mensa mit steuern oder den Speiseplan mitgestalten.

Wenn ein Teilnehmer den Weg vom Minikoch über den Paten zum Ernährungscoach nachweisen kann und in eine gastronomische Ausbildung einsteigen möchte, wird er über die gesamte Ausbildungszeit **monatlich** mit einem Betrag von bis zu **100,- €** unterstützt.

Weitere Informationen unter www.minikoeche.eu.

Spirit und Begeisterung - die Erfolgsfaktoren für jedes Unternehmen!

Anlässlich des HGK-RegioEvents am 16. Mai 2017 in Potsdam referierte Thomas Pütter (Hotelier und zertifizierter Business Coach & Trainer) über die Themen Mitarbeiterbegeisterung und „Selbstmanagement & Persönlichkeitsentwicklung sind Schlüsselfähigkeiten für Unternehmer“. Letzteres hat er anschaulich im folgenden Text auf den Punkt gebracht:

Wer ist die größte Gefahr für das Unternehmen? Der Unternehmer selbst!

„Was soll das denn heißen?“ wird sich so mancher Vollblut-Unternehmer jetzt fragen. Und doch ist es so: Ob Ihr Unternehmen erfolgreich ist oder nicht, ob Ihre Umsätze wachsen oder nicht, ob Sie Arbeitsplätze erhalten oder nicht – alles hängt von Ihnen als Unternehmer ab. Es hängt davon ab, ob Sie Chancen oder Risiken frühzeitig erkennen, ob Sie die Weichen richtig stellen, die Prioritäten richtig setzen oder die richtigen Menschen einstel-

len. Es ist nur menschlich dafür alle möglichen anderen Gründe verantwortlich zu machen, wie zu wenige oder unmotivierte Mitarbeiter, gestiegene Kosten, neue Wettbewerber. In einem sind sich jedenfalls alle einig: Die Zeiten sind heutzutage schwieriger geworden! Leider bringt uns kollektives Jammern nicht weiter. Strategisch klüger ist es, die Themen anzugehen, die im eigenen Einflussbereich liegen. Wie zum Beispiel das eigene Selbstmanagement. Denn hierauf haben wir zu 100 Prozent Einfluss! Oft stecken wir als Unternehmer im Hamsterrad fest: Am Ende eines vollgepackten Tages fragen wir uns, was wir eigentlich genau gemacht haben. Und fühlen uns frustriert, obwohl wir gerade 10 Stunden geackert haben! Häufig liegt das daran, dass wir unbewusst 3 Rollen gleichzeitig ausfüllen: Die Rolle des Unternehmers, des Managers und der Fachkraft. Das Problem: Alle 3 Rollen haben unterschiedliche Ziele und Prioritäten (Gerber 2002). Während die Fachkraft sich für den heutigen Gast

und seine Anliegen verantwortlich fühlt, fühlt sich der Manager den heutigen Mitarbeitern und der Stimmung im Team verantwortlich. Aus seiner Sicht muss vor allem das System optimal laufen. Den Unternehmer dagegen interessiert, ob er nächstes Jahr noch ausreichend Kunden und Mitarbeiter hat. Dass das gleichzeitige Erfüllen der unterschiedlichen Erwartungen zu innerer Zerrissenheit führt, ist kein Wunder. Es ist sogar so, dass sich die Rollen gegenseitig entwerten. Was aus Sicht der einen Rolle gerade absolut Sinn macht, ist aus Sicht der anderen Rolle totale Zeitverschwendung. Hat man den Tag mit Bankverhandlungen, Führungsmeetings oder der Entwicklung einer neuen Speisekarte verbracht (Unternehmer-Rolle) kann der Blick aus der Fachkraft-Rolle den Tag mit „Und bei den Gästen warst du heute wieder gar nicht präsent!“ komplett entwerten. Ackert man sich von einer Bankett-Absprache zur nächsten (Fachkraft-Rolle), kann der Blick durch die Managerbrille vernichtend urteilen: „Und die neuen Qualitäts-Standards liegen immer noch halb fertig auf deinem Tisch!“ Wenn man sich diesen Mechanismen bewusst ist, kann man ganz anders damit umgehen. Man kann seinen Tagesablauf anders planen, sinnvoller delegieren oder abgrenzen und dadurch wesentlich effizienter werden. Und natürlich zufriedener. Kurz gesagt: Man hat einfach mehr „gute Tage“!

Buchpremiere:

Weitere Denkanstöße und pragmatische Tipps haben Thomas Pütter und Ines Eulzer in ihrem neuen Buch „DENK NEU, 21 1/2 pragmatische Impulse wie Unternehmen auf Kurs bleiben“ zusammengefasst.

Mit ihrer Agentur für Unternehmensentwicklung treffen Eulzer & Pütter aus Unternehmersicht voll ins Schwarze: Thomas Pütter inspiriert in seinen Vorträgen zu neuem Denken in der Unternehmens- und Mitarbeiterführung. Ines Eulzer begleitet Führungskräfte und Teams dabei, neue Methoden umzusetzen und so die Unternehmenskultur zu wandeln.

„Doch wie kommt Spirit in Ihren Betrieb? Wie kalibrieren Sie Ihre Betriebsstrukturen so, dass sie zukunftsfähig sind? Wie erschaffen Sie eine Unternehmenskultur, die begeistert?“ Das seien die Kernfragen, so die beiden Autoren, die Unternehmer heute beschäftigen. Ines Eulzer und Thomas Pütter zeigen erfrischend pragmatische Wege, die Herausforderungen des Wirtschaftswandels zu stemmen und Unternehmen für die Zukunft aufzustellen. Sie geben Impulse zum Perspektivwechsel und inspirieren zu neuen Denkweisen, die für Spirit, positive

Aufbruchsstimmung und Wachstum sorgen. Das Buch richtet sich an Macher und Gestalter, die in ihrem Unternehmen Kunden und Mitarbeiter begeistern und zum Arbeitgebermagnet werden wollen.

Nutzen Sie den QR-Code und schauen Sie sich auf youtube das Video „Wie Sie als Unternehmer mehr gute Tage haben“ an!



Gehören Sie bereits zu unserer Community?

Nein? Dann werden Sie Facebook-Fan unserer HGK-Seite! Informieren Sie sich über interessante Themen mit praktischen Tipps! Kommen Sie mit uns ins Gespräch!

Unter all unseren Facebook-Fans verlosen wir fünf handsignierte Bücher in dem Aktionszeitraum vom 01.09. bis 15.09.2017.



HGK-BackOffice: „Klick für Klick mehr Überblick“



HGK-BackOffice: „Klick für Klick mehr Überblick“

Mit HGK-BackOffice schaffen Sie sich den nötigen Freiraum, um umständliche, arbeitsaufwendige und teure Arbeitsabläufe zu optimieren. Das Ergebnis ist mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft und somit für Ihre Gäste. Karl-Heinz Beul vom DIEHLBERG - Hotel am See arbeitet seit Anfang dieses Jahres mit dem Kreditorenmanagementsystem HGK-BackOffice und ist von den Vorteilen des Systems begeistert. Hartmut Benkendorf sprach mit Herrn Karl-Heinz Beul:

Was war Ihre Motivation, HGK-BackOffice einzuführen?

Ich bin ein großer Fan der Digitalisierung. In meinem Berufsleben hatte ich bereits viel mit diesem Thema zu tun und habe daher die Vorteile schätzen gelernt. Es macht einfach Sinn, sich Gedanken zu machen, wie die eigenen internen Prozesse optimiert werden können. Hierbei kommen wir an HGK-BackOffice nicht vorbei. Die Bedienbarkeit des Systems ist kinderleicht und logisch und der BackOffice-Support kurzfristig erreichbar und sehr kompetent. Seit der Einführung des Systems habe ich auf „Knopfdruck“ alle Informationen, die ich brauche. Wenn ich überlege, wie zeitraubend es ist, einzelne Artikel auszuwerten - bis ich alles zusammengesucht habe, vergeht wertvolle Zeit, die ich an anderer Stelle doch viel sinnvoller nutzen kann. Die Aussage: „Klick für Klick mehr Überblick“, kann ich nur bestätigen.

Welche wirtschaftliche Wertschöpfung ist für Sie wichtig?

Genau genommen beginnt die Wertschöpfung bereits in der Postannahme durch die HGK. Meine Rechnungen werden durch das BackOffice-Team in Hannover geprüft und tagesaktuell gescannt. Die Fehlerquote bezüglich der Umsatzsteuerabzugsfähigkeit eines Beleges ist gleich null. Wie zeitraubend es sein kann, diesen Prozess selbst zu tätigen, kann wohl jeder von meinen Kollegen nachvollziehen. Auch das „Verlorengehen“ von Belegen ist vorbei. Durch die Papierbearbeitung von Rechnungen, angefangen vom Brief öffnen über die immer wiederkehrende Kontierung bis hin zum Belegtourismus zum Steuerberater, geht so viel Zeit verloren. Mit der Bearbeitung von Papierrechnungen habe ich nicht einen Euro Umsatz getätigt. Durch HGK-Back Office gewinne ich mehr Spielraum für gewinnbringende Tätigkeiten, für meine Familie oder für meine Hobbys. Allein dieses ist es mir wert, HGK-BackOffice eingeführt zu haben. Ganz zu schweigen von den technischen Möglichkeiten, die mir dieses System bietet. Nun bin ich auf Augenhöhe mit meinen Lieferanten. Ich weiß sofort über die Mengen und Preise Bescheid. Jetzt werde ich im Vorfeld über Lieferengpässe, Preisveränderungen oder Marktveränderungen bezüglich meines Sortiments informiert. Die Händler nehmen mich als Kunde anders wahr. Allein diese Tatsache bringt Wertschöpfung. Ergänzend zum BackOffice-System besteht die Möglichkeit, meine Einkäufe durch die HGK-Einkaufsabteilung auswerten zu lassen. Daraus lassen

sich für meinen eigenen Betrieb noch weitere Potenziale und wertschöpfende Erkenntnisse zu meinem Einkaufsverhalten ableiten. Sie sehen also, dass das System viel mehr Möglichkeiten bietet als „nur“ Ermittlung von Mengen und Preisen. Ich könnte die Aufzählung noch weiterführen.

Welche Empfehlung können Sie Kollegen, die sich für HGK-BackOffice interessieren, mitgeben?

Grundsätzlich empfehle ich jedem Kollegen, sich mit diesem Thema zu befassen. Systeme, die mir als Unternehmer helfen, Zeit und Geld zu sparen, sind es wert, überprüft zu werden. Die HGK-Mitarbeiter sind genau genommen mein zusätzlicher Mitarbeiterstab. Ich als Genossenschaftsmitglied habe somit die gleiche Zielsetzung wie die HGK eG und kann mich darauf verlassen, dass in meinem Sinne auf einer vertrauensvollen Basis gehandelt wird.

Das gibt mir ein gutes Gefühl, gerade in Bezug auf meine Datensicherheit sowie einer strategischen Zuarbeit durch das HGK-BackOffice-Team. Die Investition eines Beratungsgesprächs lohnt sich auf jeden Fall. Ich war mit der Beratung und der Umsetzung durch das HGK-BackOffice-Team mehr als zufrieden und bekomme für meine

individuellen Anliegen einen hervorragenden Service geboten. Ich bin von HGK-BackOffice überzeugt und kann das System ohne Wenn und Aber weiterempfehlen.

Direkt am Biggensee im Ortsteil Olpe-Sondern gelegen, bietet das DIEHLBERG - Hotel am See seinen Gästen Entspannung pur in idyllischer Lage. Ruhe vom Alltagsstress finden die Gäste inmitten der herrlichen Umgebung auf der kleinen Halbinsel, auf welcher sich das Hotel befindet. Direkt an den Wanderrouten oberhalb des Sees gelegen, lädt das Hotel zum Spazieren gehen, Bummeln und Rad fahren ein. Ruhig und entspannt geht es auch am hauseigenen Kamin mit einem guten Glas Wein oder einem heißen Tee zu. Die insgesamt 38 Einzel-, Doppel-, und Familienzimmer sowie Suiten sind komfortabel eingerichtet und verfügen über eine moderne Ausstattung. Das hauseigene Restaurant ist der ideale Ort für Genießer mit einem großen Angebot an Sauerländer Spezialitäten. Und auch in Sachen Kunst ist das Hotel DIEHLBERG am See seit 2016 ein Begriff. Moderne Kunstwerke in gelungener Kombination aus Farben und Formen geben dem Hotel ein ganz besonderes Flair.

Ihr Kontakt: Hartmut Benkendorf, Key Account Manager
Tel.: 0151 52636352 | E-Mail: hbe@h-g-k.de

Weitere HGK-RegioEvents 2017: Jetzt anmelden und einen der begehrten Plätze sichern!

HGK-RegioEvent West am Donnerstag, 28. September 2017 im Phantasialand in Brühl

aus-
gebucht

Mit den zwei nachfolgenden regionalen Veranstaltungen bieten wir Ihnen eine Mischung aus branchenspezifischer Wissensvermittlung und eine entspannte und erlebnisreiche Auszeit vom routinierten Alltag.

HGK-RegioEvent Nord in Bremen/Bremerhaven

noch freie
Plätze

Unser RegioEvent Nord findet am Mittwoch, 25. Oktober 2017 in Bremen und Bremerhaven statt. Bereits am Morgen geht es in Richtung Norden. Bei der Manufakturbesichtigung bei Deutsche See in Bremerhaven können Sie einen Blick hinter die Kulissen werfen: Während des Rundgangs lernen Sie, wie frischer Fisch verarbeitet, Räucherfisch veredelt und feinköstliche Spezialitäten hergestellt werden. Nach der Mittagspause folgen eine Vorstellung aktueller HGK-Angebote und Dienstleistungen

sowie 60-sekündige Kurzpräsentationen teilnehmender Lieferpartner. Im HGK-Partnerforum tauschen Sie sich mit Experten, HGK-Lieferpartnern, dem HGK-Team oder Kollegen aus. Der Abend endet mit einem Sektempfang, 3-Gänge-Abendmenü und dem poetisch-zirzensischen Varieté-Spektakel „La Luna“ im GOP Varieté-Theater.

Anmeldeschluss ist der 29. September 2017.

HGK-RegioEvent Süd in Stuttgart

noch freie
Plätze

Unser letztes RegioEvent in diesem Jahr findet am Montag, 06. November 2017 in Stuttgart statt und steht unter dem Motto: „Es sind immer die Menschen, die den Unterschied machen! Deshalb ist gute Personalarbeit eine der großen Stellschrauben zum wirtschaftlichen Erfolg.“ Elke Schade, Hotelberatung & Coaches, wird an diesem Tag in zwei Workshops mit vielen Praxisbeispielen und konkreten Lösungsansätzen die Werkzeuge für eine gute Führungskultur aufzeigen. Eine Vorstellung der aktuellen HGK-Angebote und -Dienstleistungen sowie 60-sekünd-

dige Kurzpräsentationen teilnehmender Lieferpartner runden diesen informativen Tag ab. Im HGK-Partnerforum haben Sie die Möglichkeit, sich mit Experten, HGK-Lieferpartnern, dem HGK-Team oder Kollegen auszutauschen.

Im Anschluss erwartet Sie der entspannte Teil der Veranstaltung mit einer Führung im Porsche Museum: Die Museumsguides führen Sie durch die Ausstellung und geben Ihnen exklusive Einblicke in die Porsche Historie.

Das gemeinsame Abendessen wird in dem exklusiven Ambiente des Cube Restaurants eingenommen. Das Raumgefühl ist einmalig, Glas nach allen Seiten und ein fantastischer Ausblick auf Stuttgarts Mitte.

Anmeldeschluss ist der 06. Oktober 2017.

Für detaillierten Zeitablauf, Ihre Anmeldung sowie weitere Fragen steht Ihnen **Frau Annett Schambor telefonisch unter 0511 37422-184 oder per E-Mail an asc@h-g-k.de** gern zur Verfügung.



Was ist eigentlich „Influencer Marketing“?

Influencer Marketing ist in aller Munde. Doch was verbirgt sich genau hinter dieser Definition? **Influencer sind Meinungsführer im Internet.** Angefangen mit Video-Clips auf Youtube über Posts oder Fotos auf Facebook, Instagram & Co. bis zu professionellen Einträgen auf Blogs: Sie schreiben, liken, kommentieren und erreichen durch ihre große Fangemeinde eine extrem hohe Reichweite, um Beiträge und Infos erfolgreich online zu publizieren. Durch die virale Dynamik und den Einfluss des Influencers auf seine Zielgruppe, finden gute Marketingkampagnen deutlich mehr Beachtung, als wenn sie alleinstehend durchgeführt würden. Das Unternehmen bleibt durch die One-To-Many-Kommunikation im Hintergrund - so wird durch den Influencer Vertrauen und Authentizität geschaffen.

Es heißt also umdenken - auch im Marketingbereich der Hotellerie und Gastronomie! Nadine Klare, Projektleiterin bei der HGK, erläutert: „Mit einer gezielt eingesetzten Influencer Marketing-Kampagne können Sie Ihre Marketingmaschine effektiv vorantreiben. Sie profitieren von der Reichweite und Glaubwürdigkeit des Influencers und im besten Fall entsteht ein viraler Effekt

und die Werbebotschaft verbreitet sich über den Blog hinaus auf vielen weiteren Kanälen. Ihre gewünschte Zielgruppe ist exakt ansteuerbar, denn für jedes Produkt gibt es einen Experten, der sich mit der Thematik auskennt und eine entsprechende Fangemeinde besitzt. Sie haben so einen geringen Streuverlust und durch das unmittelbare Feedback der Leser ist der Erfolg der Kampagne leicht messbar. Bei der Auswahl Ihres Influencers sollten Sie allerdings einige Dinge beachten und den Blogger gezielt bei seinen Tätigkeiten im Netz überprüfen. Spricht er die gewünschte Zielgruppe an? Ist seine Reichweite für Ihre Zielsetzung sinnvoll? Wirkt er seriös und überzeugend? Spricht er die richtige (Kunden-) Sprache? Recherchieren Sie hierbei sehr sorgfältig und überprüfen Sie Empfehlungen und Referenzen, denn in diesem Sektor sind viele Trittbrettfahrer unterwegs, bei denen Vorsicht geboten ist.“

Gerne geben wir Ihnen weitere Tipps und Anregungen zu diesem Thema und zu aktuellen Trends im Bereich Onlinemarketing. Ihre Ansprechpartnerin Frau **Nadine Klare steht Ihnen telefonisch unter 0511 37422-163 oder per E-Mail an nkl@h-g-k.de** zur Verfügung.



IHR LIEFERSERVICE

Für Gastronomie und Großverbraucher **METRO**

O'zapft is

Entdecken Sie in unserer Werbung die aktuellen Trends zum Oktoberfest.



Passend zur Saison gibt es unseren neuen Wild und Fettgeflügelkatalog.