

Weiter auf Rekordkurs



Mit einer Gewinnsteigerung um 28 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und einer zum 16. Mal in Folge gestiegenen Bonusausschüttung präsentierte die HGK auf ihrer Generalversammlung in Karlsruhe starke Zahlen.

Die Einkaufs- und Dienstleistungskooperation erreicht mit 1,6 Millionen Euro ihren seit Bestehen höchsten Gewinn. Mit 450 Millionen Euro zentralreguliertem Umsatz und erstmals über 3.000 Mitgliedsbetrieben setzte man seinen gesunden Wachstumskurs fort und sei, so der Vorstandsvorsitzende Dr. Urban Uttenweiler in der Karlsruher Kongresshalle, ihrem Ziel, in den nächsten Jahren die halbe Milliarde zu erreichen, wieder einen Schritt näher gekommen. Rekordhöhe auch beim Bonus: Die Ausschüttung ist durchschnittlich pro Mitglied innerhalb der letzten zehn Jahre um rund 60 Prozent gestiegen und erreicht insgesamt 3,7 Millionen Euro netto. Die starke Marktpositionierung, ein klares Profil und eine hochsolide Finanzierung seien die Pfeiler für den großen Fördererfolg der HGK, betonte Uttenweiler.

Die mit der Thesaurierung des Bilanz-Gewinns einhergehende Erhöhung des Eigenkapitals auf 11,5 Millionen Euro ermöglicht es dem Unternehmen, nicht nur die mit gestiegenem Geschäftsvolumen einhergehenden Haftungsrisiken abzusichern. So würden auch die bereits in Angriff genommenen Investitionen in die IT aus eigener Kraft getätigt werden, so Uttenweiler. Als wesentliche Weiterentwicklung des eigenen Leistungsspektrums erläutert er die von Mitgliedern bereits in Anspruch genommene Möglichkeit, den Einkauf an die HGK ?outzusourcen?, einschließlich SOE, sowie sich ?durchdigitalisieren? zu lassen. Damit meint Uttenweiler den Anschluss sowohl an das Kreditorenmanagementsystem HGK-BackOffice

sowie an die in 2018 erfolgreich lancierte Bestellplattform HGK-Order.

Offenbar zahlt bereits heute die steigende Inanspruchnahme der digitalen Lösungen positiv auf die Ertragslage der HGK ein. So berichtete Uttenweiler im Dreijahresvergleich 2018 zu 2015 von einer Steigerung der Umsatzerlöse von 30 Prozent, der Roherträge von 19 Prozent und des Bilanzgewinns von 88 Prozent. Letzteres relativiert er durch die unterplanmäßigen Personalkosten. Aufgrund von Fachkräftemangel sei es nicht gelungen, Vakanzen im Vertrieb zu besetzen.

Mit Blick auf die stark steigenden Kapazitäten in der Hospitality durch Neueröffnungen und das für den deutschen Reisemarkt prognostizierte Nachfragewachstum betonte der Vorstandsvorsitzende, wie wesentlich es sei, mit frischen zeitgemäßen Konzepten für die unkomplizierten, reiseaffinen und digital aufgeschlossenen Zielgruppen attraktiv zu sein, um an dieser Marktentwicklung partizipieren zu können. Über die "Instagrammability" von Häusern hinaus, gehe es vor allem auch darum, den heutigen Ansprüchen vieler Gäste an Schlafkomfort und Ambiente gerecht zu werden. Auch das Thema Digitalisierung im Hotel selbst spiele eine wachsende Rolle, und das gelte nicht nur für die Ansprache der Millennials. Im Rahmen der Generalversammlung ermunterte Uttenweiler die Mitglieder, die Förderleistungen der HGK noch stärker in Anspruch zu nehmen: Die dauerhaften Einkaufs-Mandate ließen sich sowohl bei inhabergeführten als auch bei filialisierten Mitgliedern ausbauen. Sein Vorstandskollege Hans-Ulrich Kauderer erläuterte hier die Möglichkeiten der Renovierung von Zimmern, Bädern und öffentlichen Bereichen mit den HGK-Interieur-Partnern vom Musterzimmer bis zum monatlichen Leasingangebot. Nicht zuletzt im Hinblick auf die weiter stark wachsenden Hotelkapazitäten sowie die zunehmenden Online-Bewertungen seien Hoteliers und Gastronomen gut beraten, rechtzeitig in die Renovierung oder Modernisierung ihrer Immobilie und in ein zeitgemäßes, stimmiges Hotel- oder Restaurantkonzept zu investieren, so Kauderer. Durch eine neue Struktur ließen sich zudem die Bearbeitungs- und Umsetzungszeiten zusätzlich straffen und dies ermögliche, auch große Aufträge mit über 100 Hotelzimmern budgetgemäß abzuwickeln. Im Bereich der Digitalen Lösungen erweiterte HGK das Flaggschiff "HGK-BackOffice" im vergangenen Jahr um neue Features. Mit einer App lässt sich das Kreditorenmanagementsystem jetzt außerdem flexibler nutzen. Im Laufe dieses Jahres wird das System eine nochmals verbesserte und intuitiv nutzbare Oberfläche erhalten. Um zahlreiche Funktionen ergänzt wurde auch das Bestellsystem "HGK-Order", das nun unter anderem eine Offline-Funktion, ein Inventurmodul und eine Wareneingangsbuchung bietet. Mit intelligenten Tools zur Lohn- und Gehaltsabrechnung, Zeiterfassung und Personalplanung erweiterte HGK ihr Geschäftsfeld Digitale Lösungen um zusätzliche Dienstleistungen.

Einen weiteren Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit ihrer Mitglieder leistet HGK mit dem Geschäftsfeld Gästegewinnung, das Betriebe insbesondere beim professionellen Online-Marketing unterstützt. So ließen sich Mitglieder im vergangenen Jahr bei der Erstellung von Internetseiten oder einem ganzheitlichen Online-Auftritt beraten und begleiten. Für 2020 ist ein "Digital Day" geplant, an dem HGK-Partner den Mitgliedern Möglichkeiten aufzeigen, wie sich durch den Einsatz digitaler Lösungen Wettbewerbsvorteile erzielen lassen. Um Hotels und Restaurants außerdem beim Dauer-Thema Mitarbeiterbildung und -bindung zu unterstützen, rief man im vergangenen

Jahr das Qualifizierungsangebot ?HGK-Training? in Kooperation mit der Akademie Deutscher Genossenschaften ins Leben. Auch in diesem Jahr stehen wieder viele Seminare an.

?Aktive Mitglieder erhöhen ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit und stärken gleichzeitig ihre Genossenschaft. Und dies ist der Grundstein für das Entstehen neuer Förderleistungen und Konditionsvorteile. Heute genauso wie vor 200 Jahren?, appellierte Uttenweiler am Ende seines Vorstandsberichtes.

Bei den Wahlen zum Aufsichtsrat der HGK wurde Gerald Pütter in seinem Amt bestätigt und Dorothee Eckes neu in den HGK-Aufsichtsrat gewählt.