

Sohn eines Siedlers führt Österreichs größte Ein-

kaufsgemeinschaft an

Jakob Platzer aus Obergurgl ist seit 2005 Vorsitzender des Aufsichtsrates von hogast

Advokatenhügel nannten Einheimische vor Jahren jene Erhebung in Obergurgl, an der sich so mancher Rechtsanwalt eine goldene Nase verdient haben dürfte. Das war zu jener Zeit, als die Siedler - ähnlich wie im Wilden Westen - ihre Claims absteckten und sich bisweilen grün und blau ärgerten. Vor allem, wenn der Blick zum Nachbarn erkennen ließ, dass dieser höher baute als man selbst. Heute ist dies Gott sei Dank anders.

Anfang der 60er Jahre des vorigen Jahrhunderts war Karlheinz Platzer von Roppen ins hinterste Ötztal aufgebrochen, um sein Glück zu suchen. Was er fand, war seine Angetraute, Marita, damals Hotelköchin. 1964 stand dann der Rohbau ihres ersten kleinen Häuschens.

Recht zufrieden dürfte Platzer aber nicht gewesen sein, denn er wollte verkaufen und nach Seefeld ziehen - fand aber keinen Abnehmer. So blieb er wohl oder übel auf seinen 900 Quadratmetern auf der Anhöhe sitzen. Was sich später als glückliche Fügung herausstellen sollte...

Aktuell besitzt die Familie dort eine zehnmal so große Fläche. Ihr Hotel verfügt zusammen mit dem unlängst ersteigerten „Sonnberg“ über nicht weniger als 160 Betten und vier Sterne. „Das geht nur mit einer funktionierenden Familie“ - wer das sagt, ist der Sohn des Gründers: Jakob. Er übernahm 1990 den Betrieb. Und als wäre die Arbeit trotz der tatkräftigen Unterstützung seiner Eltern und Lebensgefährtin Melanie Preimess



Foto: www.pelleindbest.com

nicht genug, ist Platzer jun. auch noch Vorsitzender des Aufsichtsrates von hogast.

Die hogast-Gruppe hat in Österreich an die 1.900 Mitglieder. Es ist eine Interessen- und Einkaufsgemeinschaft, ihr Umsatz betrug im vergangenen Jahr erkleckliche 484 Millionen Euro. Damit brachte die Vereinigung den ihrigen einen geldwerten Vorteil von satten 19 Millionen Euro. „Wir funktionieren wie eine Turbine“, erklärt Platzer jun., „auf der

einen Seite steht das vergrößerte Einkaufsvolumen und die Erfahrung sowie das Marktwissen. Dies alles komprimieren wir und holen dadurch auf der anderen Seite bessere Einkaufskonditionen, Zeiterparnisse und Bonifikationen heraus.“

Man kann sich das also so vorstellen: Wenn jeder Hotelier mit seinem Waschmittellieferanten einzeln verhandelt, vergehen in Summe viele Stunden und die Preisnachlässe werden bescheiden sein. Etwas anderes ist es, wenn ein hundert- oder tausendfacher Bedarf in die Verhandlungsschlacht geworfen werden kann. Ähnlich verhält es sich mit Treibstoffen, Heizöl, Telefonie, Strombezug oder Versicherungen.

Dienst an der guten Sache sei seine Arbeit als Aufsichtsratsvorsitzender, sagt Platzer jun., der bereits in jun-

gen Jahren mit der Idee von hogast vertraut gemacht worden ist. Schließlich ist sein Haus bereits seit mehr als zwei Jahrzehnten Mitglied der Vereinigung. Nun kutschiert er zwischen vier und zehn Mal pro Jahr in Sachen hogast durch die Lande und wirkt zufrieden: „Unsere Entwicklung ist bemerkenswert. Ursprünglich lediglich mit dem Einkauf von Speisen und Getränken befasst, haben wir nun ein breites Spektrum. Außerdem können wir für unsere Lieferanten eine Zahlungsgarantie bieten.“

Sollte also ein Mitglied von hogast einmal insolvent werden, dann tritt der Solidaritätsgedanke in Kraft. Das wiederum freut die Lieferanten, die damit ein hohes Maß an Sicherheit haben und dies bei ihren Konditionen berücksichtigen. Der junge Hanspeter hat vor 50 Jahren davon wohl nicht einmal geträumt.