Recker

Service-Bund. food service. jederzeit. an jedem Ort.

Hotel und Restaurant

Service-Bund

food service. jederzeit. an jedem Ort.

Innerhalb der starken Service-Bund Gruppe – einem nationalen Zusammenschluss von über 30 selbstständigen Großhändlern – kaufen wir Topprodukte nicht nur preiswert ein, sondern sind auch in der Lage überregionale Kunden einheitlich zu beliefern.

Platz für die Visitenkarte

Mit Leidenschaft gemeinsam Gäste begeistern!

- Umfangreiches Sortiment mit hohem Frischeanteil
- Flexibilität
- eigener, zertifizierter Fuhrpark
- individuelle Lösungen und Konzepte
- Spezialisten für Hotellerie & Gastronomie
- mittelständische Unternehmen
- individuelle, kundenbezogene Beratung
- Regionalität
- Nachhaltigkeit

„Einen Schritt weiter gehen!“

„Einen Schritt weiter gehen“ – das ist einer unserer Grundgedanken bei unseren Handlungen und bezieht sich nicht nur auf unsere grundlegende Tätigkeit als Verkäufer. „Einen Schritt weiter gehen!“ möchten wir auch an unsere Kunden weiter geben.

In der heutigen, schnellebigen Zeit machen Kleinigkeiten den Unterschied der entscheidet, ob ein Gast zurück in Ihr Haus kommt. Lesen Sie die Wünsche Ihrer Gäste von ihren Augen ab und geben Sie ihnen das Gefühl bei einem Freund zu sein – denn zu Freunden kommt man gerne wieder.

„Einen Schritt weiter gehen!“ bedeutet aber auch für uns mehr als nur ein Lieferant von tollen Lebensmitteln zu sein. Und so möchten auch wir Ihr Partner sein wenn es um Fragen zu Produkten und den Verkauf von unterschiedlichen Speisen oder Lebensgefühl geht.

Zu „Einen Schritt weiter gehen“ zählen auch die vielen Schulungen, bei denen es vor allem um unterschiedlichste Ideen geht, die Ihnen das Geschäft erleichtern sollen. Zubereitung von tollen Gerichten steht hierbei genau so im Vorderung, wie Hygieneschulungen und z.B. Infos zur LMIV.

Wir hoffen Sie kommen beim Durchblättern auf die ein oder andere Idee für Ihr Geschäft. Natürlich besuchen unsere Gebietsleiter Sie auch gerne in Ihrem Unternehmen. Melden Sie sich bei uns damit wir zusammen „Einen Schritt weiter gehen“!

Recker
Service-Bund. food service. jederzeit. an jedem Ort.

Recker Feinkost GmbH

Recker Feinkost ist ein mittelständisches, traditionelles Familienunternehmen, das sich täglich den hohen Ansprüchen der Gastronomie, Hotellerie und Gemeinschaftsverpflegung stellt.

Wir verstehen uns als innovativer Lebensmittel-Vollsortimenter, der sich auf die Zustellung der Artikel mit einer modernen Fahrzeugflotte und dienstleistungsorientierten Servicefahrern spezialisiert hat. Unsere Fachberater/innen und Telefonverkäufer/innen sollen nicht nur Ihre Artikelwünsche in Bezug auf Ihre Speise- bzw. Menükarten erfüllen, sondern Ihnen auch mit individueller, kundenbezogener Beratung zur Seite stehen.

Unsere über 100 Mitarbeiter stellen dies täglich unter unsem Kundenmotto unter Beweis:
Mit Leidenschaft gemeinsam Gäste begeistern

Frühstück

Das Gute am Morgen und den ganzen Tag!

Dass das Frühstück die wichtigste Mahlzeit des Tages ist, weiß heutzutage jeder. Dass es sich beim Frühstücksgeschäft um ein nicht ganz unkompliziertes Feld handelt, ist den meisten Gastronomen ebenfalls nicht neu. Vor allem Business-Hotels werden, wenn es um die erste Mahlzeit des Tages geht, vor erhebliche Problematiken gestellt.

Doch es gibt Lösungen für diese Herausforderung. Gerne beraten wir Sie zu Ihrem Frühstücksgeschäft und zeigen Ihnen, wie Sie zusätzliche Einnahmen generieren können.

Denken Sie zum Beispiel an die Möglichkeiten der Frühstückspauschale. Viele Übernachtungsgäste nutzen die Angebote von Backshops nachdem Sie Ihr Haus verlassen haben. Mit einem „Frühstück-to-go"-Angebot können Sie mit geringem Aufwand und einfachen Mitteln ein tolles Zusatzgeschäft erzielen.

So könnte die Kalkulation für Ihr

„Frühstück-to-go"

aussehen:

IHR SERVICE-BUND

Ein einfaches Angebot, dass ohne großen Aufwand dem Gast zur Verfügung gestellt werden kann.

» Papiertüte	0,35 €
» Apfel	0,15 €
» Schokoladencroissant	0,45 €
» Orangensaft (0,2 Liter)	0,40 €
» Müsliriegel	0,35 €

Und als zusätliche Option:

» Kaffee	0,30 €
» To-Go-Becher	0,10 €

Gesamtaufwand	2,10 €
Bei einer Frühstückspauschale von	4,80 €
erzielen Sie einen Ertrag von	2,70 €

Wir wünschen Ihnen gute Umsätze!

Frühstück

Catering & Tagung

Bereichern Sie zum Beispiel Ihr Tagungsangebot durch originelle Kaffeepausen. Schaffen Sie alternativ zu Ihrer „Standard"-Kaffeepause ein Premiumangebot, das Ihre Gäste unkompliziert zubuchen können. Hier wären an die Jahreszeit angepasste Angebote oder Themen wie ein Wellness-Angebot vielleicht eine einfach umzusetzende, aber lukrative Idee.

Passen Sie Ihre Tagungsangebote Ihren Gästen an. Bieten Sie Betrieben, die einen Stammsitz am Meer haben, köstliche Seafood-Spezialitäten und zu Mittag leckere Kreationen mit dem Besten aus dem Meer an. Ein Unternehmen mit süddeutschen Wurzeln begeistert vielleicht eine deftige Brotzeit nach bayrischem Vorbild.

Bieten Sie Ihren Gästen zum Beispiel Tagungs-Pakete wie eine

Wellness-Tagung:

Entweder als zubuchbare Option oder als fester Bestandteil Ihres Tagungsangebotes kann die Wellness-Tagung vor allem Ihre weiblichen Gäste begeistern.

Aus diesen Komponenten, kann Ihr Angebot bestehen:

- Kaffeepause am Vormittag mit Kaffee, Tee, Obst, Bircher Müsli, Fitnessbrötchen und frisch gepresstem Orangensaft
- Mittagessen als 2-Gang-Menü nach Wahl der Küche mit drei Hauptgängen mit vegetarischen oder Bio-Produkten
- Kaffeepause am Nachmittag mit Kaffee, Tee, frischem Obst, Actimel und Vitalgebäck
- Zusätzlich buchbar zu jeder Kaffeepause: Auswahl von Gemüsesticks mit Kräuterquark oder Obstsalaten

Attraktives Nachmittagsangebot

Für viele ein alltägliches Ritual – der Nachmittagskaffee. Genau die Zeit um sich von dem alltäglichen Stress eine Pause zu gönnen. Mit einer herrlichen Tasse Kaffee und einem leckeren Stück Kuchen lässt sich jeder gerne ein wenig Zeit und verschönert sich ein wenig den den Nachmittag.

Kreieren Sie also mit herrlichen Torten und Kuchen und vielen weiteren Leckereien etwas Besonderes. Wie wäre es zum Beispiel mit einem abwechslungsreichen Kuchen-Buffet? Bieten Sie Ihren Gästen eine abwechslungsreiche Auswahl an verschiedenen Backkreationen. Hierfür bieten sich die bereits geschnittenen Torten und Kuchen an, welche Portionsweise aus der Tiefkühlung entnommen werden können.

Und so zum Beispiel rechnet sich das:

IHR SERVICE-BUND

Hier finden Sie ein einfaches Rechenbeispiel für ein kleines Menü für Ihr Kaffeeangebot!

» Tasse Kaffee	0,25 €
» Stück Blechkuchen	0,95 €
» Schlagsahne	0,06 €
» 2 Päckchen Zucker	0,02 €
» Portionierte Kondensmilch	0,02 €
Gesamtaufwand	1,30 €
Bei einem Verkaufspreis von	3,90 €
erzielen Sie einen Ertrag von	2,70 €

Wir wünschen Ihnen gute Umsätze!

Nachmittagsangebot

À la carte – Besonders sein!

Gute Speisen sind die Pflicht – Begeisterung wecken ist die Kür!

Die grundlegenden Erwartungen eines Gastes an einen Restaurantbesuch sind neben einem gut schmeckenden Essen auch die freundliche Bedienung, eine angenehme Atmosphäre und eine zufriedenstellende Hygiene.

Jeder weitere Wunsch, den Sie Ihren Gästen drüber hinaus erfüllen, schafft nachhaltige Begeisterung. Ein über die Erwartungen hinaus zufrieden gestellter Gast wird freudig dem nächsten Besuch in Ihrem Haus entgegen blicken und Sie auch Freunden weiter empfehlen.

Mit guten Produkten in unterschiedlichen Qualitätskategorien möchten wir Ihre Erwartungen erfüllen und Sie zufrieden stellen. Doch auch wir wollen Begeisterung wecken. Aus diesem Grund bieten wir Ihnen einen umfangreichen Service – zum Beispiel mit Konzepten wie unseres **RODEO**- oder **Mermaid**-Programms, das aus viel mehr als gutem Fleisch und Meeresfrüchten besteht.

RODEO RANCH QUALITY:

- Reine Weidenhaltung
- Fleisch vom Ochsen
- Natürliche, artgerechte Aufzucht
- Optimale Reifung
- Exzellenter Zuschnitt

RANCH RODEO STEAK QUALITY

Mehrwert vermitteln am Beispiel von RODEO:

RODEO ist mehr als hervorragendes Fleisch! Mit den Merchandise Produkten von **RODEO** können Sie Ihrem Geschäft ein Branding verpassen und eine Geschichte rund um das leckere Rindfleisch erzählen. Ein komplettes Outfit für Ihr Servicepersonal, Fahnen, Poster, Tischaufsteller sind optische Highlights, die auf Ihre Steaks aufmerksam machen und ein Steakhouse-Ambiente schaffen können. **RODEO** Pfeffer und Steaksauce runden das Konzept geschmacklich ab!

Gemeinsam versuchen wir aber noch einen Schritt weiter zu gehen. Damit auch kein Gast verpasst, wo man die leckeren **RODEO**-Steaks bekommen kann, hat der Servicebund den **RODEO**-Steak-Finder geschaffen. Auf der Internetseite www.rodeo-steak.de sieht jeder Gast ganz einfach, wo er das tolle Fleisch bekommen kann – ganz einfach und natürlich ohne irgendwelche Zusatzkosten!

Kinder-Menüs
Mahlzeiten für Ihre Gäste von morgen!

Kinder sind nicht nur die Erwachsenen von morgen, sondern heute schon eine nicht zu vernachlässigende Käufergruppe. Die 8- bis 14-Jährigen verfügen über so viel Geld und sind so konsumfreudig wie keine Generation vor ihr.

Warum gerade Kinder eine interessante Zielgruppe sind, ist relativ einfach:

- Kinder beeinflussen stark die Kaufgewohnheiten der Eltern
- Familien bleiben in der Regel nicht lange in Ihrem Restaurant, was für eine bessere Auslastung sorgen kann
- Kinder eignen sich Essgewohnheiten an und ändern diese später kaum
- Kindergeburtstage in Ihrem Haus, bringen noch mehr zukünftige Gäste zu Ihnen

Kinder und vor allem Jugendliche wollen ernst genommen werden. Da kommen extra Speisekarten, mit eigenen Menüs, Desserts und Getränken für Kinder besonders gut an.

In den Augen der Eltern ist ein wichtiger Aspekt bei Mahlzeiten natürlich, dass die Speisen gesund und nahrhaft sind. Hierbei kommt es nicht nur auf Frische und Zutaten, sondern auch auf gesunde Fette und Öle besonders an. Auch die für Wachstum und Entwicklung notwendige Energie aus Kohlenhydraten und Eiweiß sollten enthalten sein. Achten Sie bei Ihren Kinderspeisekarten darauf!

Unser Vorschlag für ein
Zwei-Gänge-Kinder-Menü

IHR SERVICE-BUND

Bieten Sie tolle Menüs für Kinder an und lassen Sie sie zu Ihren Stammgästen werden – die Eltern kommen dann ganz von alleine!

Piratenmahlzeit bestehend aus

» 5 MSC Fischfiguren, 150 g	0,95 €
» Pommes Frites, 100 g	0,10 €
» Ketchup	0,05 €
» Mayonnaise	0,06 €
» Remoulade	0,10 €

Katzenjagd Dessert bestehend aus

» 2 Kugeln Schmeckerfatz	0,40 €
» 1 weiße oder rosa Maus	0,03 €
» 1 EL Schokolinsen	0,06 €
Gesamtaufwand	1,75 €
Bei einem Menüpreis von	5,00 €
erzielen Sie einen Ertrag von	3,25 €

Wir wünschen Ihnen gute Umsätze!

Kinder-Menüs

Krönender Abschluss
Desserts sind mehr als nur Nachtisch!

Desserts sind und bleiben die Schlüssel zum echten Gästeglück. Kaum etwas bleibt besser in Erinnerung als ein gelungener süßer Abschluss einer Mahlzeit. Doch eine lieblose angerichtete Kugel Eis auf einem weißen Teller überzeugt nicht einmal anspruchslose Gäste.

Tolle Dessertkreationen und eine schlüssige Präsentation des Nachtisches sind dabei das Eine. Das optimale Anbieten des Nachtisches das Andere. Nachdem die Teller des Hauptgangs abgeräumt wurden, ist es Zeit die Dessertkarte zu präsentieren. Lassen Sie das Verkaufspersonal aktiv eines Ihrer Dessertkreationen anbieten und Ihren Gästen wird bereits das Wasser im Mund zusammen laufen! Wer kann da noch widerstehen. Dies gilt im Besonderen für Ihre kleinen Kunden!

Unser Vorschlag
für ein delikates
Happy End!

IHR SERVICE-BUND

Nicht nur einfach Nachtisch, sondern einfach köstliche Eiskreationen für die Gastronomie!

Black Forest Beats - für 10 Personen

- 10 Kugeln Carte D'Or Amarena
- 8 große Eier 1 Eigelb
- 160 g Zucker
- 3 g Salz
- 42 g Mehl
- 310 g dunkle Kuvertüre
- 50 g Kakaopulver
- 75 g Lukull Dessert-Kirschen
- 1 iSi Sahnekapsel
- Sonnenblumenöl, Eiswürfel und Wasser

Gesamtaufwand pro Portion	ca. 0,78 €
Bei einem Dessertpreis von	3,50 €
erzielen Sie einen Ertrag von	2,72 €

Wir wünschen Ihnen gute Umsätze!

Wie Sie das köstliche Dessert zubereiten können, erfahren Sie auf www.servicebund.de.

Desserts

Kleine Snacks an der Bar
– ein lukrativer Ausklang

Kalte und warme Snacks, die zu fortgeschrittener Stunde an der Bar gereicht werden, sind bei Gästen immer willkommen. Doch in den beliebten, kleinen Mahlzeiten steckt richtig Potenial.

Das kostenlose Anbieten von zum Beispiel salzigen Knabbereien ist ein Gewinn für Gast und Barbetreiber. Der umsorgte Kunde, dem bei der Aufnahme der Getränkebestellung etwas Salzgebäck oder Erdnüsse hingestellt werden, fühlt sich willkommen und ist eher dazu geneigt noch ein paar Minuten länger im Barbereich zu verweilen. Die salzigen Snacks haben dabei noch den Vorteil, dass sie durstig machen und zu einem weiteren Getränk verleiten.

Die Spirale dreht sich weiter, wenn man bedenkt, dass der Genuss von Bier und anderen Getränken das Hungergefühl anregen. So ist der Verkauf von lukrativen Snacks, welche zuvor in der Küche vorbereitet und nur noch in kleinen Backöfen kurz erhitzt werden müssen, eine gewinnbringende Möglichkeit auf das Verlangen der Gäste einzugehen!

Unser Vorschlag für einen einfach zu servierenden Snack:

Delikate Bagel-Kreationen

IHR SERVICE-BUND

Bagel-Variationen für die fortgeschrittene Stunde, einfach und schnell zubereitet

» Bagel Natur	0,35 €
» Kräuter Frischkäse	0,05 €
» Salatblatt	0,05 €
» Räucherlachsscheibe oder alternativ eine Scheibe	0,50 €
» Italienische Salami Spianat Roman	0,50 €

jeweils mit einem Gesamtaufwand von 0,95 €

Bei einem Preis von 3,95 €
erzielen Sie einen Ertrag von 3,00 €

Wir wünschen Ihnen gute Umsätze!
Viel Erfolg beim Verkauf!

NisNas

LMIV & Co – die Pflicht zur Transparenz

Das Thema LMIV hat in dem letzten Jahr immer mehr an Bedeutung gewonnen. Besonders durch die Kennzeichnungspflicht in Speisekarten sind Gastronomen gezwungen auf diverse Inhaltsstoffe in den Produkten, die Sie für Ihre verschiedenen Gerichte verarbeiten, deutlich hinzuweisen.

Diese Regelung schafft mehr Transparenz und auch einen besseren Überblick für Allergiker, indem Sie in Speisekarten bei den einzelnen Produkten explizit auf mögliche Allergieauslöser hinweisen. Auch das Thema HALAL und Koscher gewinnt immer mehr an Bedeutung. Viele Lieferanten haben sich bereits darauf eingestellt und produzieren Produkte nach muslimischem oder auch jüdischem Gesetz.

Wichtig ist es also, sich darüber zu informieren, welche Zusatzstoffe und Allergene in den angebotenen Produkten enthalten sind. Bei verpackten Produkten können die anzugebenden Hinweise den Etiketten entnommen werden. Um vor dem Kauf der Lebensmittel bereits sicher zu gehen, welche Allergene oder Zusatzstoffe enthalten sind oder ob Lebensmittel HALAL oder Koscher produziert wurden, enthält der Service-Bund-Webshop bereits die notwendigen Informationen! Die Produktinformationen im Webshop sind ohne Gewähr, werden aber sukzessiv aktualisiert.

Natürlich dürfen bei den gesetzlichen Vorschriften aktuelle Trends in der Gastronomie nicht außer Acht gelassen werden. Allem voran gilt es darum, vegetarische und vegane Ernährungsweisen echte Alternativen anzubieten!

Beste Grundlagen
Qualität, Konstanz und Transparenz

Neben interessanten Ideen, die auf die Bedürfnisse von Hotellerie und Gastronomie zugeschnitten sind, bieten wir ein umfangreiches und hochwertiges Sortiment an Eigenmarken.

Diese Produkte zeichnen sich durch Qualität, Wirtschaftlichkeit und Sicherheit aus. Lernen Sie besondere Produkte zu einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis kennen! Hauptaugenmerk ist dabei auf **RODEO**, **Mermaid** und **ServisaPlus** zu legen.

Mermaid steht für Seafood in permanent kontrollierter Qualität und einem hohen Maß an Transparenz. Die persönlich bekannten Produzenten wurden vor Ort sorgfältig ausgesucht, sodass Sie eindeutige Angaben zum Ursprung, Aufzucht und Fang auf jedem Produkt finden.

Mermaid ist ein Qualitätsversprechen: Wir garantieren Standards in puncto Größenverhältnis, Krümmung, Farbe und Nettogewicht, die auch auf jeder Verpackung transparent deklariert sind. Des Weiteren wird gewährleistet, dass alle Produkte ohne Kinderarbeit produziert wurden und auf die Zufütterung von Antibiotika verzichtet wird.

Das **RODEO**-Fleisch stammt von Weideochsen aus ausgewählten Betrieben in Argentinien, Uruguay und Neuseeland. Dort grasen die Rinder mindestens zwei Jahre lang auf endlosen, grasbewachsenen Ebenen.

Die vertraglich gebunden Rinderzüchter setzen bei der Zucht auf natürliche, traditionelle Weidehaltung mit viel Freilauf und verzichten auf Zufütterung sowie Antibiotika. Das Fleisch ihrer Angus- und Hereford-Rinder sowie deren Kreuzungen zeichnet sich durch feine Muskelfasern, kräftige Farbe und optimale Zartheit aus. Das schmeckt man bei jedem Bissen.

ServisaPlus steht sortimentsübergreifend für die Top-Qualitätsprodukte des Service-Bunds mit dem besonders hohen Anspruch an Qualität und Transparenz **ServisaPlus** ist unter anderem die Marke für Geflügel-Spezialitäten aus Dänemark, Fisch und Meerestiere aus aller Welt.

RODEO
STEAK
servisa
plus
RODEO
STEAK
MERMAID
SEAFOOD

Innerhalb der starken Service-Bund Gruppe – einem nationalen Zusammenschluss von über 30 selbstständigen Großhändlern – kaufen wir Topprodukte nicht nur preiswert ein, sondern sind auch in der Lage überregionale Kunden einheitlich zu beliefern.

Recker
Service-Bund. food service. jederzeit. an jedem Ort.

Recker Feinkost GmbH
Diepholzer Str. 82 • 49453 Wetschen
Gelsenkirchener Str. 17-21 • 28199 Bremen
Tel.: 0 54 46 / 99 30-0 • Fax 0 54 46 / 99 30-45
wetschen@recker-servicebund.de
www.recker-servicebund.de

Verantwortungsbewusst produziert:
FSC MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C017909
Print kompensiert Id-Nr. 1551575 www.bvdm-online.de