

**Nutze den  
Megatrend  
Delivery  
optimal für  
dein Geschäft!**



# DELIVERY & TAKE-AWAY: DER ZUKUNFTSGARANT FÜR JEDEN GASTRONOM. WIR UNTERSTÜTZEN DICH.

Aktuell bestellen bereits **ca. 16 Millionen Menschen** ein- oder mehrmals pro Monat Essen über einen Lieferdienst.\*

Für das gesamte Jahr 2021 wird ein **Marktvolumen von 4,87 Milliarden €** prognostiziert.\*

Der Delivery-Markt ist in Deutschland von 2019 auf 2020 um **37%** gewachsen. Bis 2025 wird ein **Marktvolumen von 7,97 Milliarden €** erwartet.\*

Das Potenzial für Gastronomen ist riesig und die Zeichen stehen weiterhin auf Wachstum. Wer sein klassisches Restaurantkonzept um ein entsprechendes Delivery- und Take-Away-Angebot erweitert, erzielt langfristig mehr Umsatz und entwickelt einen lukrativen, krisensichereren Geschäftsbereich.

Weil Konsumenten den „Extra-Lieferservice“ so zu schätzen wissen und **neue „Player“ den Wettbewerb verschärfen**, steigen auch die Anforderungen. Gesucht wird das besondere Ess-Erlebnis, hochwertig und nachhaltig, egal wohin geliefert wird – nach Hause, ins Büro oder zum Picknick am See.

Unser Delivery- und Take-Away-Kompass hilft dir dabei in vier Schritten den optimalen Weg zu finden.

## 1. Optimale Basis

Was brauchst du und wie musst du dich organisieren, um in den Delivery-Markt einzusteigen? An diese wichtigen Punkte solltest du von Anfang an denken:

- Optimierte Ablauf und Angebot
- Nutze starke Marken

Seite 3 - 4

## 2. Gute Performance

Von Lieferando über den lokalen Lieferservice bis hin zum reinen Bestell-Tool – es gibt zahlreiche Anbieter.

- Nutze die richtigen Kanäle für deine Kommunikation
- Finde deine optimale Liefer- und Bestellplattform

Seite 5 - 7



## 3. Besser nachhaltig

Die Anforderungen der Kunden steigen, Nachhaltigkeit ist weit mehr als ein Trend. Dein Angebot entsprechend zu gestalten, ist für den Erfolg langfristig entscheidend.

- Verwende nachhaltige Verpackungen
- Biete vegane und vegetarische Alternativen an

Seite 8 - 9

## 4. Rezepte & Produkte

Am Ende zahlt es sich aus, wenn Speisekarte, Produkte und Küchenprozess optimal aufeinander eingespielt sind.

- Stimme die Rezepte speziell auf deine Zielgruppe und den Lieferweg ab
- Achte auf ein flexibles, effizientes Produktportfolio

Seite 10 -14

## 1. Optimale Basis

# DEIN DELIVERY-ABLAUF



## SO BESTELLT DEIN KUNDE



## SO BELIEFERST DU DEINEN KUNDEN



**DAS DELIVERY-BUSINESS IST BREIT GEFÄCHERT, DER ABLAUF IST GRUNDSÄTZLICH GLEICH, ABER INDIVIDUELLE ANPASSUNGEN MACHEN DEN PERSÖNLICHEN ERFOLG AUS.**

### OPTIMIERUNG DER BESTELLUNG:

Plattformen sind der schnellste Weg, sich einem breiten Publikum zu präsentieren. Achte auf die Konditionen:

- Gebühren pro Lieferung oft **10% bis zu 30 %**
- Direkter **Wettbewerb** zwischen Restaurants
- Auffindbarkeit ist auch abhängig vom Ranking des Lieferdienstes

**Über 70%\* der Bestellungen kommen über Plattformen!**

#### UNSERE EMPFEHLUNG:

Paralleler Ausbau und Kommunikation des Angebots über eigene Kanäle z.B. eigener Webshop, das erhöht den Profit und fördert Stammkunden.

### OPTIMIERUNG DES KÜCHENPROZESSES:

Oft sind es Kleinigkeiten, aber jeder Gastronom kann sich, gerade in Stoßzeiten, mit ein paar Tricks gut vorbereiten:

- Wähle Gerichte mit wenig **Personaleinsatz**
- Achte auf dein **Mise en Place** und abgestimmte Zubereitungsschritte
- Nutze Produkte mit hoher Stabilität während der Auslieferung

**Nur wenige Küchen haben Angebot und Prozess auf Delivery angepasst!**

#### UNSERE EMPFEHLUNG:

Eine reduzierte Speisekarte, weniger Zutaten und unsere Produkte steigern die Effizienz.

### OPTIMIERUNG DER AUSLIEFERUNG:

Koordination und Timing müssen stimmen, damit das Essen warm und appetitlich beim Kunden ankommt.

- Achte bei Verpackung auf **Wärmestabilität** für **Hauptspeisen** und **Kühlung für Eis und Desserts**
- Prüfe verschiedene Lieferdienste auf **Verfügbarkeit** der Fahrer und deine Priorisierung
- Gib deinen Kunden die Möglichkeit zum **Feedback** nach der Auslieferung

**Delivery ist immer auch eine regionale Herausforderung**

#### UNSERE EMPFEHLUNG:

Vergleiche verschiedene Lieferdienste und prüfe eigene Lösungen evtl. in Kooperation mit anderen Restaurants auf Qualität und Kosten.

\*Quelle: <https://de.statista.com/outlook/dmo/eservices/online-food-delivery/deutschland?currency=EUR>

## 1. Optimale Basis

# DEIN DELIVERY-ANGEBOT



## WENIGER REZEPTE

Dein Angebot sollte die Kernkompetenz deiner Küche spiegeln. So überzeugst du mit authentischer Qualität und „bekannt Gutes“ wird auch gerne weiter empfohlen, on- und offline. Aber es muss nicht alles auf die Lieferkarte:

- Konzentriere dich auf **schnell fertigzustellende** Gerichte
- Arbeite mit **vorbereitenden Komponenten** (Mise en Place)
- Verwende wenige Zutaten für Arbeitsschritte nach der Bestellung
- Verwende Produkte, die mit **wenig Aufwand flexibel einsetzbar** sind
- **Kalkuliere die Lieferzeit**
- Teste, ob das Gericht bei Ankunft noch appetitlich aussieht

## MEHR PROFIT

Kein Kochen, kein Aufräumen und mehr Abwechslung sind heute die Hauptgründe, warum online bestellt wird. Grund genug, darauf aufzubauen. So erhöhst du die durchschnittlichen Umsätze pro Bestellung:

- Biete **fertige** Vorteils-, Family- oder Partner-**Menüs** an
- Attraktive Meal-Kombis bringen bis zu **200% höheren Umsatz pro Bestellung**
- Nutze dafür Extras wie **Salate, Vor- und Nachspeisen**
- Die Frequenz der Bestellungen erhöht sich bei positiver Erfahrung mit Menüs
- Biete vor Bestellabschluss konkrete Extras z.B. ein Dessert an: **Eis ist das beliebteste Dessert, die Mehrheit (60%) würden sich ein Eis dazubestellen**

## BESSERE GESTALTUNG

Bei Online-Bestellungen entfallen Reize wie der Geruch oder die Atmosphäre deines Restaurants. So wird das „Ess-Erlebnis“ auch ohne direkten Kontakt zum Kunden positiv:

### Achte auf hochwertige Fotos

- Nimm dir dafür Extra-Zeit, vielleicht kann dir jemand dabei helfen
- Verwende neutrale Hintergründe und lege den Fokus auf das Essen
- Richte auf hochwertigem Geschirr an, nicht in der Lieferverpackung

### Steigere die Nutzerfreundlichkeit

- Kategorisiere sinnvoll z.B. Vor-, Haupt-, Nachspeise, Pasta, Pizza usw.
- Nutze zusätzliche Kategorien wie Veganes, Snacks oder Eis
- Verwende verständliche Namen und beschreibe deine Gerichte
- Für starke Marken wie **Ben & Jerry's** und **The Vegetarian Butcher** empfiehlt es sich, eine eigene Kategorie zu erstellen. Das sorgt für bessere Auffindbarkeit
- Kennzeichne enthaltene Zusatzstoffe und Allergene

## SETZE AUF STARKE MARKEN

- „Ready-to-Eat“-Produkte transferieren ihr Image auf dein Restaurant
- Nutze bekannte Marken mit guter Qualität wie **Hellmann's, Ben & Jerry's** oder **The Vegetarian Butcher**
- **Ben & Jerry's** ist die **beliebteste Becher Eismarke** und **Eisbecher Nr. 1** bei Online-Bestellungen
- Bekannte Marken erhöhen die Auffindbarkeit bei Onlinesuchen
- Wichtig für Google & Co.: korrekte Bezeichnungen z.B. Ben & Jerry's Cookie Dough



## 2. Gute Performance

# DELIVERY RICHTIG KOMMUNIZIEREN



## ONLINE Kommunikation



Optimiere Auftritt und Nutzerführung deiner eigenen Website und **mache es deinen Kunden leichter**, direkt bei dir zu bestellen.

- Nutze Social Media Kanäle, um regelmäßig auf dein aktuelles Angebot aufmerksam zu machen
- Versuche dein Angebot bewerten zu lassen, gehe auf Kritik ein und optimiere es, **gute Bewertungen steigern das Ranking**
- Bist du bei Plattformen gelistet, erkundige dich, wie du deine **Performance** (Ranking, Radius) **erhöhen** kannst
- Pflege deine **Öffnungszeiten** und bringe dein Liefermenü **regelmäßig auf den neusten Stand**



## OFFLINE Kommunikation

Dein Delivery- und Take-Away-Angebot sollte bei dir **vor Ort** und wenn möglich **auch an anderen Locations** gut sichtbar sein. Werbung vor Ort ist nicht nur **für die Laufkundschaft** wichtig, sie informiert auch **Stammgäste** über **besondere Angebote**.

- **Mache bei dir vor Ort**, von Speisekarte bis Kassentheken, auf dein Delivery-Angebot aufmerksam
- Nutze dafür auch die Umgebung z.B. mit Flyern, Postwurfsendungen oder Plakaten
- Lege **Rabattcodes für direkte Bestellungen** über deine eigene Website bei. Dies erhöht die Wiederkaufsrage und den Profit



Wichtig ist der **Wiedererkennungswert** deines Restaurants. **Online- und Offline-Kanäle sollten aufeinander abgestimmt sein**, das betrifft Logos, Verfügbarkeiten und Speisekategorien und die Aktualität deiner Angebote.

# LIEFER- UND BESTELLPLATTFORMEN



## EIN VERGLEICH LOHNT SICH

Die Einrichtung eines **eigenen Lieferdienstes ist aufwendig und bringt einiges an Fixkosten** mit sich. Viele Gastronomen nutzen daher Plattformen von Drittanbietern, aber die unterschiedlichen Plattformen bieten auch verschiedene Leistungen an:

Bei vielen Diensten kann man verschiedene Optionen wählen. Das Komplettpaket inklusive Fahrdienst, also Abholung und Auslieferung der Speisen, die reine Online-Bestellmöglichkeit oder nur einen Verweis auf die eigene Webseite. Die Provisionen der verschiedenen Dienste sind unterschiedlich und manchmal flexibel – **eine Preisverhandlung kann sich lohnen**. Prüfe auch, ob es lokale Lieferdienste gibt, sie haben vielleicht geringere Gebühren oder zielen eher auf deine Stammkunden ab.

Insgesamt muss sich aber jeder Gastronom fragen, **ob Nutzen und Kosten für ihn in einem guten Verhältnis stehen**. Ein Vergleich lohnt sich in jedem Fall, hier ein paar Vor- und Nachteile der Lieferservice-Plattformen, auf die du achten solltest:



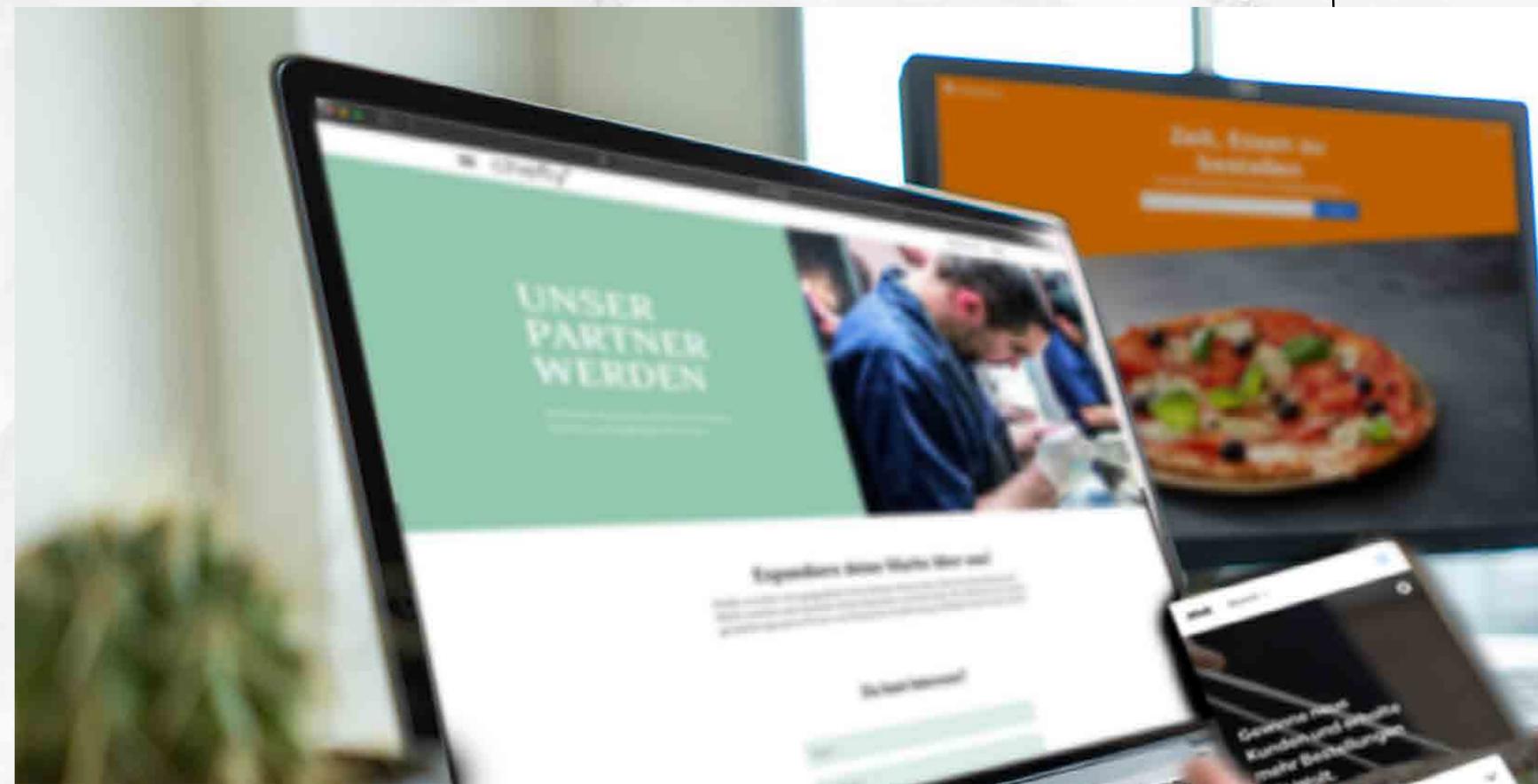
### Vorteile:

- Erhöhung von **Umsatz und Reichweite** durch Listung auf Plattform
- Verfügbarkeit verschiedener Zahlungsformen
- Lieferservice-Expertise und Unterstützung beim Einrichten des eigenen Lieferauftritts
- Marketingaktionen zur Steigerung der Bekanntheit
- **Keine Fixkosten** und vertragliche Bindung



### Nachteile:

- Hoher **Wettbewerb** mit anderen Restaurants
- Provision wird in der Regel bei jeder Bestellung fällig
- Bei Nutzung von **Full Service mit Auslieferung hoher Provisionsatz**
- Begrenzte Gestaltungsfreiheit der Menükarte
- Geringe Kontrolle z.B. bei Einzugsgebiet und Ranking
- **Kundendaten** werden für eigene Zwecke der Plattform genutzt



 Lieferando.de

 Wolt

 Uber Eats

 chefly®

 DISCOEAT

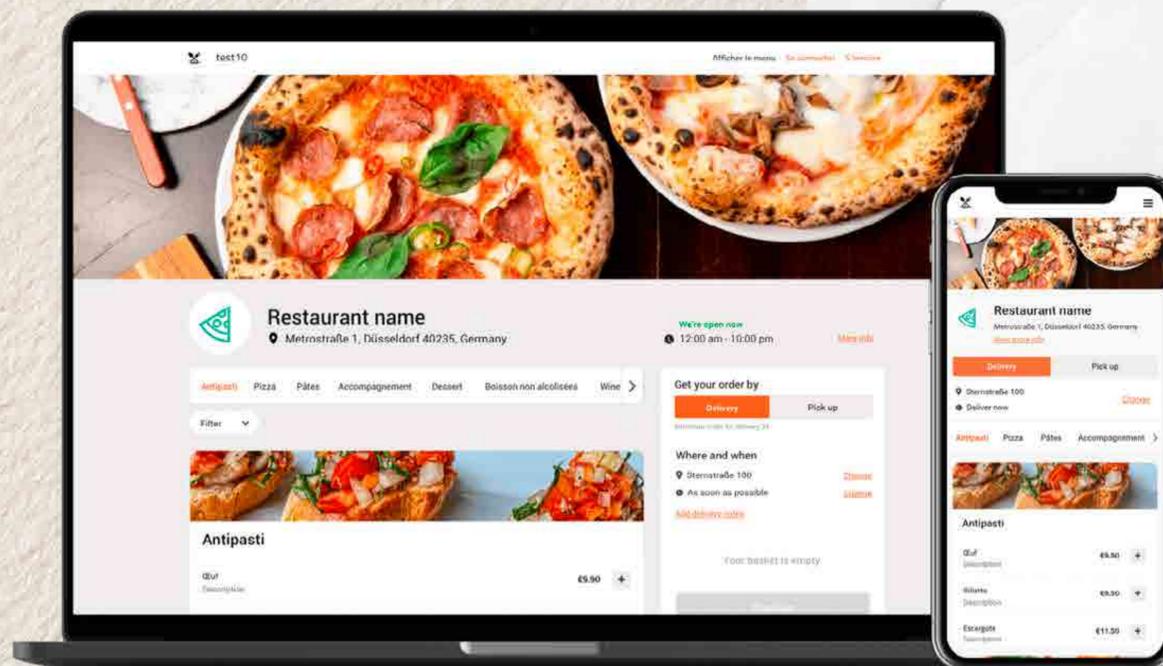


# DISH ORDER BY METRO. EINFACHES, SCHNELLES BESTELL-TOOL

Neben den Lieferdiensten und Online-Plattformen gibt es auch die Möglichkeit, über Drittanbieter das gesamte Bestell-Management auf der eigenen Website zu integrieren und darüber laufen zu lassen.

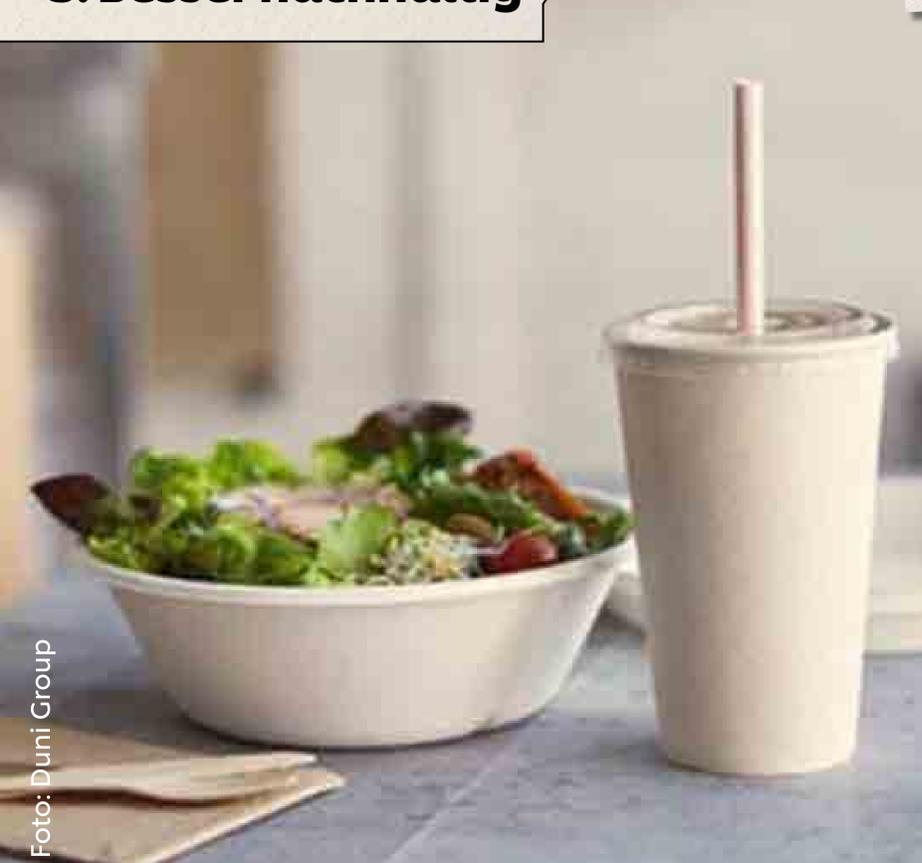
**DISH by Metro bietet mit seinem Angebot folgende Vorteile:**

- Intuitiver Bestellprozess für **unbegrenzte Online-Bestellungen**
- Profitableres Geschäft aufgrund von **Monatsgebühr statt Provisionsmodell**  
(Monatsgebühr macht sich nach wenigen Online-Bestellungen bezahlt)
- **Keine Abhängigkeit** von Gastro-Vermittlern
- **Gewinnsteigerung** von **mehr als 10%**
- **Keine Abhol- und Bestellprovisionen**
- Stammdaten der Kunden bleiben in deinem Besitz
- **Voll eingerichteter Webshop** mit all **deinen Artikeln**, optimal gestaltet für den Abverkauf
- **Einrichtung des Liefergebietes**, nach deiner Definition schnell, einfach, individuell, jederzeit
- **Volle Autonomie**, alle Einstellungen jederzeit von dir änderbar – (z.B. Mittagskarte oder Preise, Liefergebiet, Foto)
- **GOOGLE BUTTON** zum Bestellen für deine Gäste integriert – **zirka 30% aller Gäste bestellen über Google** (automatischer Umsatzzuwachs)



### 3. Besser nachhaltig

# VERPACKUNG



Ab 2023 müssen neben Einweg- auch Mehrwegbehälter beim Lieferservice angeboten werden

## Verwende die optimale Verpackung

Für die richtige Wahl der Verpackung sind neben praktischen Erwägungen, wie **Größe, Dichtigkeit, Wärme- oder Kältestabilität** auch Themen wie Nachhaltigkeit von Bedeutung.

Gerade bei der zunehmend kritischen Betrachtung durch Kunden wird ein entsprechendes Angebot schnell zum ausschlaggebenden Faktor:

- Bestelle erst kleinere Mengen, bis du das optimale Verpackungskonzept für dich gefunden hast
- Viele Hersteller bieten **individuelle Brandings** an

### Nachhaltige Einwegverpackungen für die Auslieferung

- Achte bei Einwegverpackungen auf nachhaltiges, biologisch abbaubares Material, der Großhandel bietet hier bereits eine große Auswahl

- Mehrwegschaalen von **vital**, **REBOWL** oder **reCIRCLE** sind intelligente Lösungen. Schon heute werden allein mit reCIRCLE täglich **bis 108.000 Einwegverpackungen pro Monat ersetzt**. Erkundige dich nach Partnerschaftsangeboten für Gastronomen, mit Testboxen, Werbematerial und was sonst noch notwendig ist.
- Alternativ kannst du dein **eigenes Pfandsystem** aufbauen, indem du Mehrweggeschirr gegen Pfand zum Mieten oder Kaufen anbietest. Hier könnte sich für eine schnellere Marktdurchdringung eine Partnerschaft mit ähnlich denkenden Gastronomen aus deiner Gegend anbieten. Besonders unverwüsthlich und cool wären hier die Tiffins, also Lunchboxen aus Edelstahl, zum Beispiel von „Eco-Brotbox“.



## Unser Engagement für nachhaltige Verpackungen

Mehr Informationen findest du hier

Die Knorr Professional Eimer werden ab 2022 aus **100% recyceltem Kunststoff** hergestellt

Unsere Ben & Jerry's Becher enthalten nur noch **maximal 5% Plastik** und können im Altpapier entsorgt werden



Foto: Duni Group  
Foto: Recup/Rebowl  
Foto: reCIRCLE  
Foto: vital

### 3. Besser nachhaltig

# NACHHALTIGKEIT ALS LANGFRISTIGER TREND

Das gesellschaftliche Umdenken in Bezug auf Nachhaltigkeit und Klimaschutz hat auch einen stetig **wachsenden Einfluss auf die Gastronomie**. Es ist ein starker anhaltender Trend, **neue Gesetzesvorgaben** kommen und die Erwartungen der Gäste an jedes Restaurant in diesem Hinblick steigen.

Das beginnt bei der **Verwendung nachhaltig produzierter Zutaten** ...

- 100% der Kartoffeln sind nachhaltig angebaut
- 98% der 13 wichtigsten Gemüse und Kräuter stammen bei Unilever bereits aus nachhaltigem Anbau

... und geht bis zur **Vermeidung von Müll und Lebensmittelverschwendung**.



**Rette Essen, hilf dem Planeten – wir sind schon mit dabei**

#### Weniger Lebensmittelabfall

Eine der besten Möglichkeiten nachhaltig zu wirtschaften ist, nur das zu produzieren, was wirklich gebraucht wird. Aber nicht immer klappt das. Dafür bietet „Too Good To Go“ eine gute Lösung an, mit der du Überschüssiges trotzdem weiterverkaufen kannst.

Mehr Infos findest du hier

Das Schonen von Ressourcen und die Verwendung nachhaltiger Produkte stehen im Mittelpunkt. Gerade im Delivery-Business gibt es gute Möglichkeiten, sich in Punkto Nachhaltigkeit beim Gast zu profilieren:

Einer der ganz **großen Nachhaltigkeitstrends** für viele Konsumenten ist der zunehmende Verzehr von **pflanzenbasierten Produkten**. Auch hier kannst du mit den richtigen Produkten bei deinen Gästen eine Menge erreichen.



#### Das Ben & Jerry's Nachhaltigkeitsversprechen

- **Fairtrade-zertifizierter** Zucker, Kakao und Vanille
- Eis aus **100% Weidemilch**
- Verpackung der Impulseis-Innovation „Peace Pop“ aus **88% Papier**
- Unsere **Becher enthalten nur noch maximal 5% Plastik** und können im Altpapier recycelt werden.



## 4. Rezepte & Produkte

Einer der wichtigsten Erfolgsgaranten ist, **dass es deinen Gästen schmeckt**. Wir haben dir ein paar „Zielgruppen-Boxes“ zusammengestellt, die dir dabei helfen, genau den richtigen Geschmack zur richtigen Zeit zu treffen.

Ob Homeoffice oder Büro, die Mittagspause lässt wenig Zeit und im Fokus stehen leichte Gerichte. Die Bestellung ist oft spontan und du solltest mit einem ausgewogenen Angebot gut sichtbar sein.

☛ BULGUR BOWL

# OFFICE BOX



☛ DAMPFBRÖTCHEN

☛ BULGUR SALAT MIT NO CHICKEN CHUNKS

☛ ORANGEN-DATTEL-SALAT

☛ BEN & JERRY'S STRAWBERRY CHEESECAKE

☛ CHIA-CRÈME

### TIPP: Binde Social Media ein



- ▶ Achte auf positive Beschreibung und hebe z.B. gesunde Zutaten hervor.
- ▶ Rücke dein Angebot mit appetitlichen Fotos in ein gutes Licht.
- ▶ Achte auf gute Bewertungen und gehe mit Kritik konstruktiv um.

## 4. Rezepte & Produkte

# STUDENT BOX

👉 GREEN SMOOTHIE



👉 DREIECKSANDWICH MIT TROCKENFLEISCH

👉 COCOS-CURRY MIT VEGAN CHUNKS

👉 SOMMERROLLS MIT GEMÜSE

👉 BEN & JERRY'S EIS

👉 VEGANER RAW BURGER IM BLACK BUN

Diese Box steht für die junge, stark wachsende Zielgruppe, die sich bewusst und gerne auch vegan ernährt. Rezept, Verpackung, Service – alle Aspekte zum Thema Öko-Bilanz stehen hier im Vordergrund.

**TIPP:**  
Prüfe dein Angebot auf Nachhaltigkeit

👉 RAMEN-SUPPE

- ▶ Wenn Einweg, dann achte auf möglichst umweltfreundliche Verpackungen z.B. aus nachwachsenden Rohstoffen.
- ▶ Prüfe, ob ein kundenbindendes Mehrwegsystem, wie z.B. REBOWL, für dich in Frage kommt.
- ▶ Hier kannst du auch mit saisonal und regional angebauten, frischen Zutaten sehr gut punkten.



## 4. Rezepte & Produkte

Auf dem Sofa oder dem Balkon, bei der Partner Box stehen unkomplizierte Gerichte im Vordergrund, die man gerne auch mal teilt – Pizza, Pasta und ein leckeres Ben & Jerry's Eis.

☛ WE DON'T NEED PIZZA  
FLAMMKUCHEN MIT NO CHICKEN  
CHUNKS UND GEMÜSE

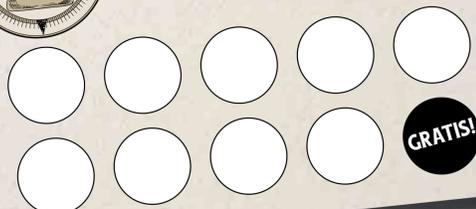
### TIPP: Verstärke die Kundenbindung

- ▶ Nutze effektive Kundenbindungssysteme wie z.B. Bonuskarten.
- ▶ Alternativ dazu gibt es bekannte Bonus-Plattformen, die spezielle Apps dafür anbieten – z.B. meine-bonuskarte.app



### BONUSKARTE

Treue lohnt sich! Hol dir für jedes Gericht einen Stempel. Das 10. gibt's dann gratis.



# PARTNER BOX

☛ PITA-TASCHE  
MIT GRILLGEMÜSE UND  
SÜSSKARTOFFEL

☛ NO CHICKEN BURGER  
MIT POMMES

☛ SOBA-BOWL

☛ BEN & JERRY'S  
COOKIE DOUGH

☛ FLAMMKUCHEN MIT  
VEGANEM GESCHNETZELTEM  
UND GEMÜSE

☛ BEN & JERRY'S  
CHOCOLATE FUGE  
BROWNIE



## 4. Rezepte & Produkte



☛ LANGNESE TWISTER

Der Vorteil liegt auf der Hand: Wenn das Angebot stimmt, bringt eine Familie pro Bestellung einfach mehr Umsatz. 60% der Besteller würden Eis als Extra nehmen. Sind Kinder im Spiel, zählt das schnell mal doppelt.



### TIPP: Baue dein Impuls- geschäft aus

- ▶ Eis ist das perfekte Impulskauf-Produkt: setze hier auf starke Marken.
- ▶ Nutze das aufmerksamkeitsstarke Promotionsmaterial von Langnese.
- ▶ Biete Spezielles für Kinder, z.B. kleine Portionen oder Extras wie Nuggets.

# FAMILY BOX



☛ SPAGHETTI NAPOLI



☛ VEGAN NUGGETS MIT POMMES



☛ PIZZA SALAMI



☛ MAGNUM MANDEL

☛ LANGNESE TWISTER

# PRODUCT BOX



**MIT DIESEN PRODUKTEN BIST DU HERVORRAGEND FÜR ALLE ZIELGRUPPEN GERÜSTET.**



## PORTIONS-PACKUNGEN

Ein Muss für nahezu jedes Take-Away- und Delivery-Angebot. Mit **Hellmann's** setzt du auf eine Marke, die bei allen Gästen sehr gut ankommt und das positive Image eins zu eins auf deinen Betrieb überträgt.



## EIS-KLASSIKER

Eines der unkompliziertesten, profitabelsten und wichtigsten Angebote für den Zusatzverkauf ist ein breites Eissortiment. Mit **Magnum**, **Ben & Jerry's** und **Langnese** hast du viele der beliebtesten Marken Deutschlands auf einmal in deinem Sortiment.



## PFLANZEN-BASIERTES FLEISCH

Für Fleischliebhaber, von Fleischliebhabern. Bei **The Vegetarian Butcher** dreht sich alles um den Geschmack und das Genusserelebnis von Fleisch. Biete deinen Gästen leckere vegetarische Alternativen, ohne dass sie Kompromisse im Geschmack machen müssen.



## SALATE

Salate gehören auf vielen Delivery-Speisekarten zu den Top-Sellern. **Unsere Dressings, exklusiv für die professionelle Anwendung in der Gastronomie**, minimieren den Arbeitsaufwand und sind flexibel einsetzbar. Perfekt dazu passen Croûtons als Topping oder unsere Getreidespezialitäten – im Salat oder als sättigende Beilage.



## READY TO USE SAUCEN

Ketchup, Mayonnaise, Senf & Co. gehören bei vielen To-Go-Gerichten zu den **herausstechenden Geschmacksträgern**. Umso wichtiger ist es, dass du hier den Geschmack deiner Gäste wirklich triffst. Unsere Kaltsaucen bieten dir die richtige Auswahl und haben sich stets bewährt.



## COLLEZIONE ITALIANA ...

Italienische Gerichte wie Pizza und Pasta belegen bei Online-Bestellungen meist die vordersten Plätze. Perfekt aufeinander abgestimmt, hast du hier die **optimale Basis für viele italienische Klassiker**. Einfach, kostengünstig und mit **100% nachhaltig angebauten Tomaten**.

Alle Produkte findest du hier in unserem Online-Shop



# Unilever Food Solutions & Langnese Unterstützen – Inspirieren – Begeistern

## KULINARISCHE FACHBERATUNG ✓

Mehr als ein Dutzend Experten – das erfahrene Team aus Profi-Köchen hilft dir bei Warenkunde, Zubereitung und Präsentation: Online und im Chefmanship® Centre.



## TRAININGS UND WORKSHOPS ✓

Umfangreich oder kompakt, aber immer informativ und zielführend. Für jeden Gästeanpruch und jeden Küchenprozess. Nutze unsere

- Masterclasses
- UFS Academy

## TREUE LOHNT SICH IM GROSSEN WEBSHOP FÜR FOOD & ICE CREAM ✓

Alle Produkte jederzeit im direkten Zugriff. Dazu gibt es besonders **attraktive Prämien** für treue Kunden\*innen.



## RUND UM DIE UHR NOCH MEHR INSPIRATION UND KNOW-HOW AUF UNSERER WEBSITE ✓



- Antworten auf aktuelle Themen
- Trends, die einfach umsetzbar sind
- Zahlreiche Ideen für kulinarische Genüsse



## NACHHALTIGKEIT UND VERANTWORTUNG ✓

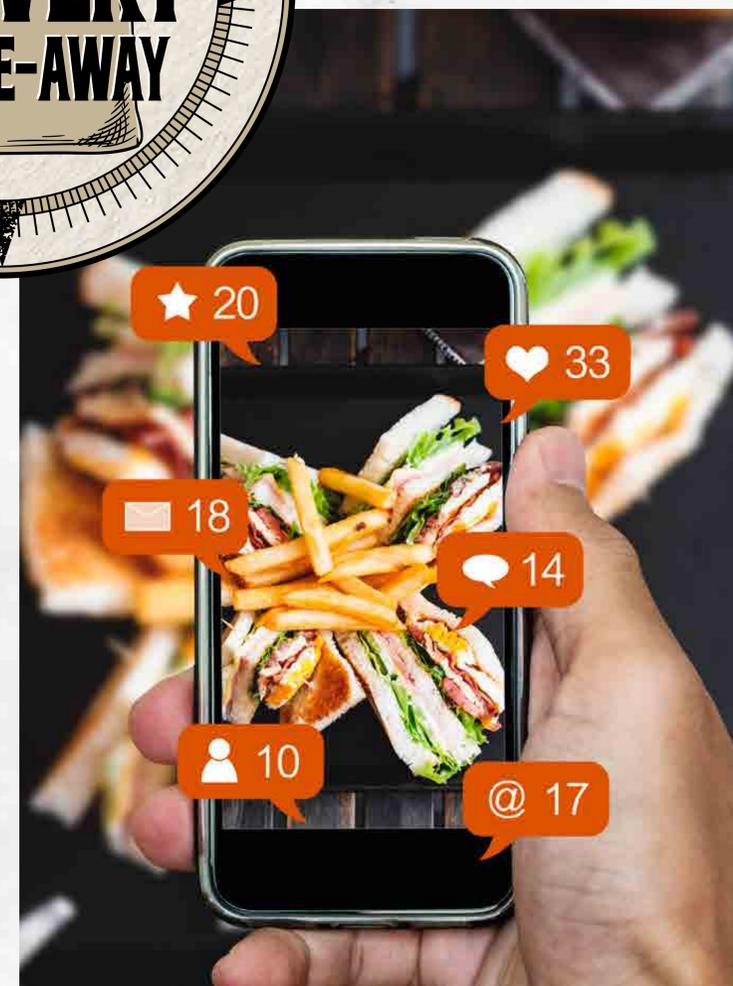
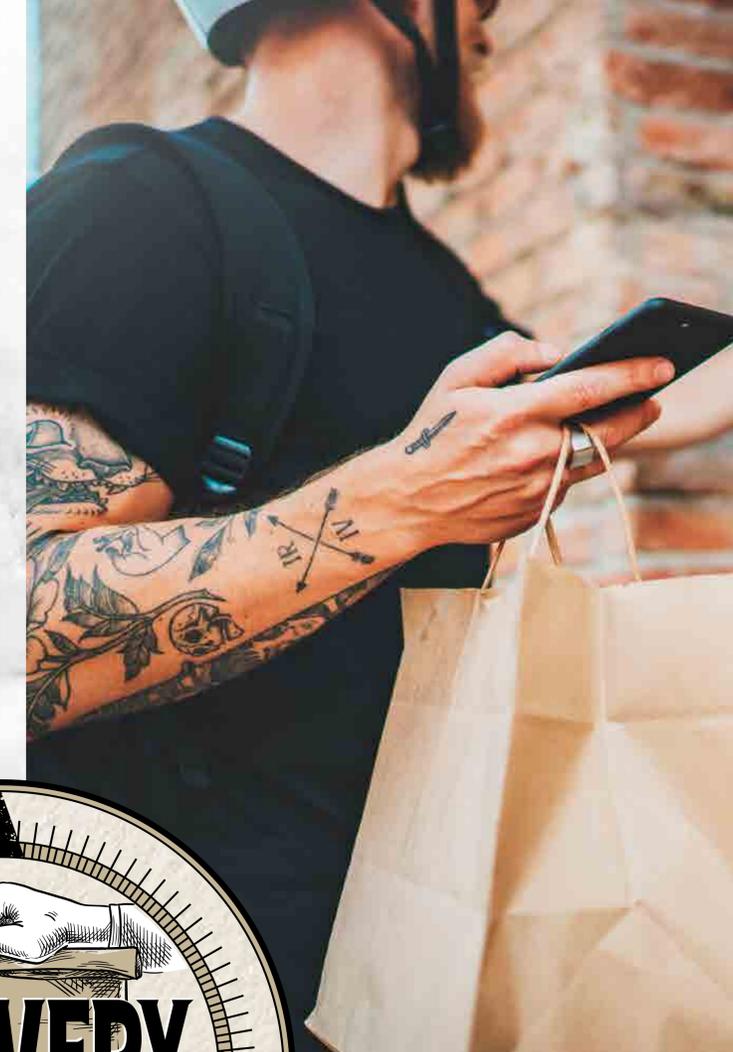
Wir ergreifen selbst die Initiative und unterstützen dich dabei, deinen Gästen ein nachhaltiges Angebot zu machen:

- **Tipps zur Abfallvermeidung und gegen Lebensmittelverschwendung**
- **Produkte mit Zutaten aus nachhaltigem Anbau**
- **Produkte mit recyceltem Verpackungsmaterial**
- **Verantwortungsbewusster Umgang mit Lebensmitteln**
- **Nachhaltige Produktrezepturen bei unseren Langnese-Klassikern**



## EIN\*E ANSPRECHPARTNER\*IN, ALLES AUS EINER HAND ✓

- ☎ 0800/8 32 46 36 (gebührenfrei)
- ✉ [ufsservice@unilever.com](mailto:ufsservice@unilever.com)
- 🌐 [unileverfoodsolutions.de](http://unileverfoodsolutions.de)
- 🌐 [langnese-business.de](http://langnese-business.de)
- ✉ **Unilever Deutschland GmbH**  
Unilever Food Solutions & Langnese  
Neue Burg 1  
20457 Hamburg
- 📷 [ufs\\_langnese\\_lusso\\_eskimo](https://www.instagram.com/ufs_langnese_lusso_eskimo)
- 📘 [UnileverFoodSolutionsLangneseLussoEskimo](https://www.facebook.com/UnileverFoodSolutionsLangneseLussoEskimo)

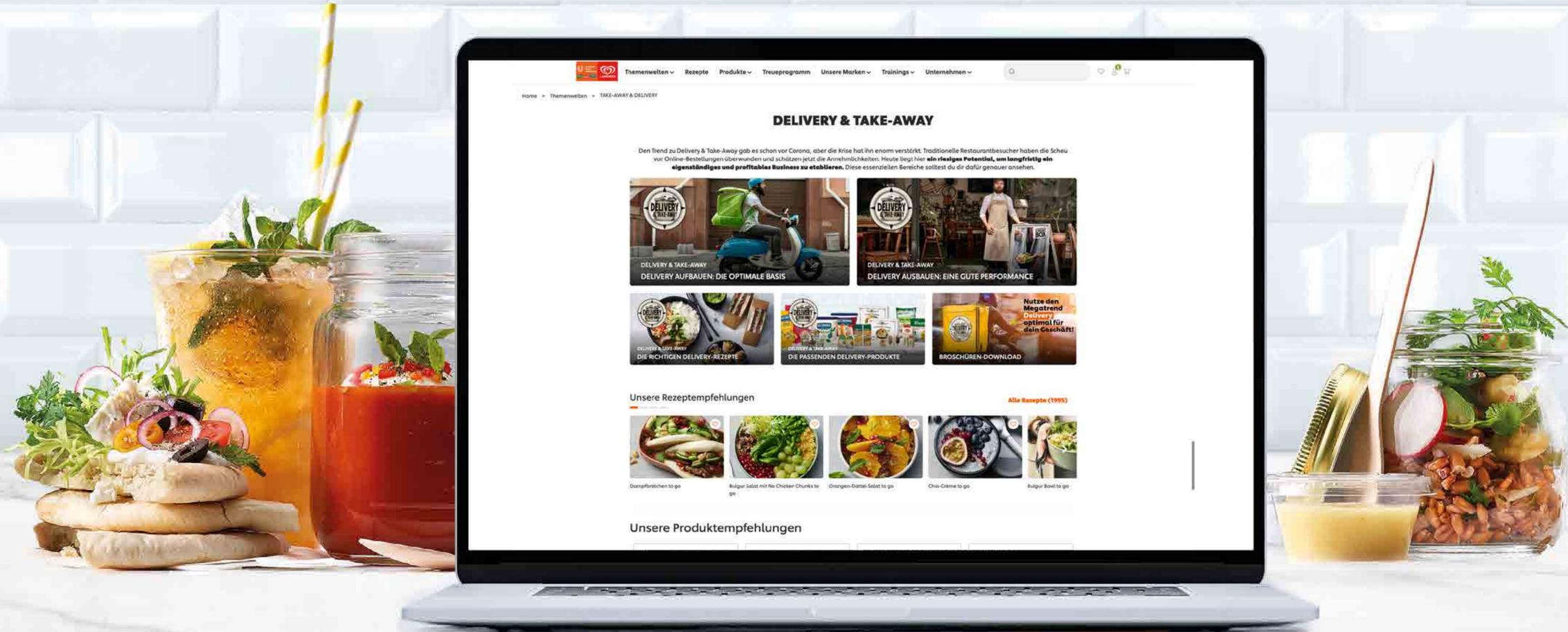


Unterstützen. Inspirieren. Begeistern.



# PRAKTISCHE TIPPS, WICHTIGE INFOS UND JEDE MENGE REZEPTE RUND UM „DELIVERY & TAKE-AWAY“ FINDEST DU AUF [UFS.COM](https://www.ufs.com)

Vom kompletten Menü bis zum perfekten Impulskauf-Produkt, von der optimalen Verpackung bis zum Visibilitätsmaterial für deine Werbung – alles was dir hilft, deinen Gästen das passende Angebot zu machen. [ufs.com](https://www.ufs.com)



Du willst noch mehr, direkt vom Profi?  
**Workshops und Webinare zum Thema**  
findest du hier

