

MENÜKARTE RUSSISCH

GASTRONOMIE
2027

WAS IST DAS MENÜKARUSSELL?

**DAS MENÜKARUSSELL -
ZWEI MONATE, VIER GÄNGE,
VIER REGIONEN**

Deutschlandweit ist es das größte, zusammenhängende Gastro-Konzept:

- exklusive 4-Gänge-Menüs, inkl. der begleitenden Weine (oder Biere) & Wasser zum Festpreis
- jährlich begrenzt – 1. Februar bis 31. März
- 2027 in vier Regionen mit bis zu 26 Restaurants in einer Region

DIE VORTEILE

- eine Belebung der üblicherweise ruhigen Monate Februar und März
- durch Werbemaßnahmen behält die Aktion, über die eigene Region hinaus, hohe, breite und anhaltende Medienpräsenz – über mehr als vier Monate
- neue Gäste und Folgeanfragen für Gesellschaften
- stärkere Gäste-Bindung
- durch die Buchungsform perfekt kalkuliert und organisierbar

PRINTMEDIEN

HEFTE | POSTER



**MENÜKARTEN | GUTSCHEINE | AUFKLEBER
TAGESPRESSE | RADIOSPOTS | GEWINNSPIELE**

HEFTE DIGITAL



INSTAGRAM | FACEBOOK



IHRE TEILNAHME

- Sie haben alle gegebenen Voraussetzungen, um 4-Gänge-Menüs zu bereiten, servieren und wiederkehrend gut präsentieren zu können
- Ihr Restaurant ist bereits ein Jahr stabil in Betrieb
- Sie sind bereits Kunde der Niggemann Food Frischemarkt GmbH

Falls nicht, lassen Sie uns darüber sprechen.

Anmeldeschluss – 30.06.2026

IHR BEITRAG ZUM GESAMTBUDGET

Grundbetrag	1.100 €
dazu der Gegenwert von 2 Menü-Gutscheinen aus Ihrem Hause, die im Rahmen von Gewinnspielen verlost werden.	
Nachlass-Optionen	
· bei ausreichend Werbepartner-Einnahmen	- 100 €
· bei Vermittlung eines Werbepartners	- 200 €

SONSTIGE KOSTEN

Portrait-Foto der Köchin | des Koches, mehrjährig wiederverwendbar. 50 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher MwSt.

KONTAKT

VERTRIEB

Andreas Sievers
0234-9037-200
a.sievers@mnkl.de

KOORDINATION

Meline Ebbinghaus
0234-9037-185
m.ebbinghaus@mnkl.de

ANSCHRIFT

Niggemann Food Frischemarkt GmbH
Speicherstr. 4-8 | 44809 Bochum
info@mnkl.de



MNKL.DE



Teilnahme am Menükarussell: Argumente für die Gastronomie

1. Operativ:

Mit der Buchung wird die Menüvariante (klassisch/veget.) angegeben.

Das bedeutet für das Restaurant:

- Zubereitung perfekt planbar.
- Disposition der Zutaten zielgenau; keine Überhänge, keine Unterdeckung.

2. Kalkulatorisch:

a) Das MK ist das Gegenteil vom Gutschein-Buch: keine Harakiri- sondern gesunde Kalkulation.

Es werden automatisch 4 Gänge mit Wein und Wasser verkauft; evtl. dazu noch Apéritif, Digestif, Kaffee...

Das bedeutet für das Restaurant:

Im Vergleich zu à la Carte beste Chancen für höheren Ø-Bon.

b) Überschaubares Investitionsrisiko:

Teilnahmekosten sind Ølich nach 40 - 60 verkauften Menüs (= 8 Menüs/Woche) amortisiert.

Das bedeutet für das Restaurant:

Gute Chancen, nicht nur kostendeckend zu werben, sondern zusätzlich Geld zu verdienen.

3. Strategisch:

b) Gutscheine: sehr beliebt - werden sehr häufig verschenkt - besonders zu Weihnachten.

Das bedeutet für das Restaurant:

Über Gutschein-Verkauf bereits in diesem Jahr Umsatz für das nächste Jahr.

c) Das Menüheft benutzen die meisten als Restaurantführer - zunehmend über die eigene Region hinaus.

Das bedeutet für das Restaurant:

- gute Chancen auf neue (Stamm-) Gäste.
- gute Chancen auf Zusatzaufträge (Feiern etc.).

d) MK schließt in Feb./März für die Gäste eine ereignisarme Lücke: Zugfeder!

Das bedeutet für das Restaurant:

Höhere Gäste-Frequenz bei vorauss. höherem Ø-Bon.

e) „Langzeit“-Präsenz: von Anfang Nov. bis Ende März.

Das bedeutet für das Restaurant:

Deutlich stärkere Werbewirkung als z.B. Anzeige in Tageszeitung.

f) „Gastro-Meilen“- oder „Bermuda 3Eck“-Effekt: Werbung für das eigene Haus liegt in rund 100 weiteren Häusern sowie Hotspots der Region aus.

Das bedeutet für das Restaurant:

Gemeinsamer Auftritt bildet eine Infrastruktur mit Vielfalt - ist stärker als die Konkurrenz unter den Gastronomen = hohe Attraktivität für den Gast.