

startup

Kaffee findet Kenner

Algrano Drei junge Schweizer wollen mit einer Online-Plattform den traditionellen Kaffeehandel revolutionieren. Und so dem Spezialitätenkaffee zu zusätzlichem Schwung verhelfen.

PIRMIN SCHILLIGER

Vor rund einem Monat hatten die drei Jungunternehmer Gilles Brunner (31), Christian Burri (29) und Raphael Studer (30) einen spektakulären Auftritt. Sie stellten ihre Online-Plattform Algrano an der renommierten europäischen Kaffeemesse in Göteborg (Schweden) der Öffentlichkeit vor. Dabei ernteten sie gleich Lorbeeren mit dem Award für die beste IT- und Technologie-Innovation in der Kaffeebranche.

Dem virtuellen Marktplatz, der nach zweijährigen Vorbereitungen lanciert wurde, bescheinigen Experten das Potenzial, den Kaffeehandel auf den Kopf zu stellen. Über die Plattform verkürzt sich die Handelskette, indem die Kaffeebauern mit den Kaffeeröstern in direkten Kontakt kommen. Hinfällig werden Umwege über Zwischenhändler und die Kaffeebörse. «Wir bieten einen einfacheren Weg, der exakt den Bedürfnissen des boomenden Marktes mit Spezialitätenkaffee entspricht», erklärt Studer.

Einfacher ist direkter

Algrano zielt mit der Handelsplattform im Internet auf eine Nische: Die Spezialitätenbohnen machen erst rund 10 Prozent der weltweiten Kaffee-Ernte aus. Aber die Nachfrage wächst rasant. In den USA hat Spezialitätenkaffee bereits einen Marktanteil von mengenmässig 37 Prozent respektive wertmässig 50 Prozent. Und in Europa schiessen kleine Spezialitätenröstereien wie Pilze aus dem Boden. Allein in der Schweiz gibt es schon annähernd hundert. «Gefragt sind exklusive Bohnen höchster Qualität mit dem speziellen Charakter einer bestimmten Anbauregion», so Studer. Nicht Mischungen sollen es sein, sondern reine Ernten mit unverfälschten Bohnen direkt von der Kaffeefarm, mit einer transparenten Handelskette. Die Realität im konventionellen Kaffeehandel sieht meist anders aus: Der Produzent verliert seine Bohnen aus den Augen, sobald sie der Exporteur abholt. Und am anderen Ende der Lieferkette weiss der Röster kaum, von wem die Bohnen wirklich sind.

Für die Kaffeebauern steigt so der Anreiz, Qualität zu produzieren. Auf der mehrsprachigen Plattform können sich die Röster mit den Kaffeebauern über die Bohnen unterhalten, was bis jetzt in dieser Branche nicht möglich war. Und sie können Muster ordern und – nach gelungenem Test – eine Bestellung aufgeben. Algrano sorgt für den Abschluss der Deals und kümmert sich mit Logistikpartnern auch um die Abwicklung. Die Firma bündelt die Bestellungen,

organisiert den Transport in Schiffscontainern, erledigt Verzollung und Versicherung.

Zur Transparenz des Modells gehört, dass entlang der Wertschöpfungskette alle Preise ausgewiesen werden. Algrano erhebt auf jedes abgeschlossene Geschäft eine Kommission von 15 Prozent. Weil die Zwischenhändler und deren Margen wegfallen und im Spezialitätensegment generell höhere Preise bezahlt werden, verdienen die Kaffeebauern mehr als beim Verkauf über konventionelle Kanäle. Deren Erlös ist auch höher als bei Fair-Trade-Labeln.

Kein Wunder also, dass sowohl Kaffeebauern wie auch Spezialitätenröster auf die Plattform begeistert reagieren. In vier Wochen haben sich über 60 Kaffeeproduzenten und über hundert Röstereien ins Netzwerk eingeloggt. Die Community wächst täglich. Auch das erste grössere Geschäft, mit einem Angebot von fünf Kaffeeproduzenten aus Nicaragua, ist am Laufen. Alles deutet darauf hin, dass die Unternehmer einen Stein ins Rollen gebracht haben. Das Domizil



«Gefragt sind Bohnen höchster Qualität mit dem speziellen Charakter einer bestimmten Region.»

Raphael Studer Algrano

facts&figures

Gründer Algrano wurde 2014 von Christian Burri, Gilles Brunner und Raphael Studer gegründet und sitzt in Wangen bei Olten.

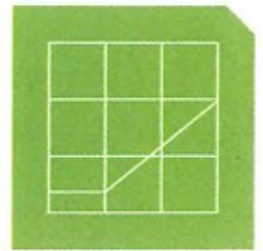
Kapital Die Gründer starteten mit 315000 Dollar. Davon sind 35000 von einem Startup-Programm aus Chile und 80000 Dollar von einem Startup-Programm aus Brasilien. 200000 Dollar stammen von privaten Investoren.

Gewinn Die drei Jungunternehmer von Algrano rechnen mit dem Break-even spätestens im Jahr 2018.

von Algrano befindet sich zwar in Wangen bei Olten (SO). Das Geschäft aber wird über ein Büro in Vitória im brasilianischen Bundesstaat Espírito Santo abgewickelt. Im Herzen des Kaffeeanbaus stehen Algrano Räume für ein Jahr gratis zur Verfügung – Teil eines brasilianischen Startup-Programms, das Algrano 2014 gewann.

Näher zu den Containern

Die Gründer hat es nach Südamerika verschlagen. Dass sie dort zusammen in einer WG wohnen, führt dazu, dass das Frühstück zur Besprechung des Tagesplans genutzt wird. Die Gründer sind viel unterwegs, um Bauern, Logistikpartner und Röstereien zu besuchen. Offen ist, wo Algrano nach dem Brasilienjahr ihre Zelte aufschlagen wird. Naheliegender wäre ein Standort im Norden Deutschlands, in der Nähe der Containerhäfen. «Wir wollen nach der Schweiz und Deutschland in einer ersten Expansion gezielt England, Holland und Skandinavien stärker ins Visier nehmen», sagt Studer.



10%

Potenzial Es gibt weltweit rund 25 Millionen Kaffeeproduzenten. Spezialitätenkaffee macht rund 10 Prozent der Ernte aus. Der Anteil wächst jährlich zweistellig. In Europa und den USA gibt es bereits über 10000 Röstereien.

Brasilien vorn
Von wo der Kaffee in der Schweiz kommt



- Brasilien
- Kolumbien
- Nord- und Zentralamerika
- Afrika
- Asien und andere Länder

QUELLE: EZV 2014

Ausbau Die Social-Media-Möglichkeiten der Plattform von Algrano sollen künftig noch besser ausgeschöpft werden. Zudem ist eine App für die mobile Nutzung geplant.