

SCHWEIZER REVOLUTIONIEREN DEN KAFFEEHANDEL



Raphael Studer, Gründungsmitglied algrano

Ob in Berlin oder in Zürich: Die Kundinnen und Kunden wollen heute wissen, woher ihr Produkt kommt und fordern immer mehr faire und biologische Lebensmittel. Dieser Trend hat auch die Restaurants und Cafés erfasst. «Die Anzahl der Röstereien explodiert zurzeit in Europa. In der Schweiz gibt es knapp hundert Röstereien. Diese vorerst kleinen Unternehmen haben sich der Röstung von exklusiven Bohnen verschrieben, um sich von den grossen Akteuren im Markt zu differenzieren», sagt das algrano-Gründungsmitglied Raphael Studer im Gespräch mit der Handelskammer Deutschland-Schweiz.

Umzug nach Brasilien

Gilles Brunner hat 2013 in den Kaffeeplantagen von Brasilien gearbeitet und bemerkt wie die Röster Druck auf die Zwischenhändler machen, um transparentere Lieferketten zu erhalten. Gleichzeitig kommunizierte er mit Produzenten via Smartphone. Die Idee für eine online-basierte Plattform war geboren. Die drei Gründungsmitglieder Gilles Brunner, Christian Burri und Raphael Studer reichten ihr Konzept beim Startup Chile Programm ein und wurden noch im November 2013 aufgenommen. 2014 gewannen die drei in Brasilien ein weiteres Startup Programm und hatten somit genug finanzielle Mittel, mit Fabio Kuhn einen Schweizer Software Entwickler einzustellen um die Plattform zu entwickeln. Die Gründungsmitglieder zogen 2015 nach Vitória in Brasilien um direkt vor Ort Partnerschaften mit Produzenten und Exporteuren in Brasilien und Nicaragua aufzubauen.

Digitale Plattform verbindet Produzenten und Röstereien

Die online-Plattform bietet den Produzenten die Möglichkeit, ihre Ware direkt den Röstereien anzubieten. Eine automatische Sprachübersetzung erleichtert die Kommunikation. «Algrano organisiert die Logistik und das Qualitätsmanagement» sagt Raphael Studer. Heute treffen sich bereits 380 Röstereien mit 250 Produzenten auf der Plattform. «Damit Produzenten ihre Bohnen online verkaufen könnten, haben wir das Konzept des virtuellen Containers entwickelt. Die Produzenten laden Kaffee in den Container und setzen einen Preis» erklärt Raphael Studer. Nach dem Einkauf sammelt algrano die Bestellungen und besorgt mit Logistikpartnern den Export und Import. «Ein Nachteil dieses System ist, dass die Röstereien warten müssen bis ein Container voll ist. Ein Vorteil für die Röstereien ist aber der direkte und schon fast persönliche Einkauf in kleinen Mengen beim Kaffeebauern mit voller Preistransparenz über jeden einzelnen Schritt in der Lieferkette» sagt Raphael Studer. Algrano finanziert sich über eine Servicegebühr die bei jedem Verkauf erhoben wird. Algrano versteht sich als integrative Plattform: Auch traditionelle Handelshäuser können als Dienstleister in der Lieferkette agieren, wenn sie bereit sind transparent auf einer Kosten + Marge Basis zu arbeiten. «Algrano selbst ist also kein Händler, nur



Website algrano: Online-Plattform wo sich Produzenten und Röstereien virtuell treffen

Vermittler von Rohkaffee und Dienstleistungen. Wir nutzen die steigende weltweite digitale Vernetzung um eine vorher noch nicht existierende Transparenz und Nähe auf diesem Markt zu schaffen» so Raphael Studer.

Europaweites Wachstum

Im Jahr 2015 haben sich die Gründer vor allem auf die Partnerschaften mit Produzenten konzentriert. Ende 2015 sind sie zurück in die Schweiz gezogen um näher bei den Röstereien zu sein. Raphael Studer: «Über unsere Plattform wird heute an Röstereien in der Schweiz, Deutschland, Österreich, Schweden, Frankreich, Spanien, Polen, Rumänien und England verkauft. Mehr als 600 Benutzer aus 52 Ländern sind bei algrano eingeschrieben. Dank einer im Mai abgeschlossenen Finanzierungsrunde mit Social Impact Funds und privaten Investoren verfügen wir auch über die Liquidität geographisch weiterzuwachsen, mit dem Ziel mehr Produzenten den Direkthandel zu ermöglichen.»

Text: Selina Villiger



Raphael Studer zu Besuch bei einem Kaffeeproduzenten in Brasilien