



# Der Umkrempeler

Interview von **Nathalie Bursac**  
Fotos von **Remo Buess**

**Raphael Studer will den Kaffeehandel revolutionieren. Als der 31-jährige Ökonom letztes Jahr zusammen mit zwei Freunden die Handelsplattform algrano gründete, hätte er nie gedacht, dass diese bald die Hoffnung einer ganzen Generation junger Kaffeebauern sein würde.**

# Raphael,

## Du hast letztes Jahr in Brasilien gelebt.

### Was haben Brasilianer für eine Kaffeekultur?

In Brasilien existiert wenig Bewusstsein dafür, wie ein guter Kaffee schmecken soll. Die guten Kaffeebohnen werden in den ausländischen Markt exportiert. Übrig bleibt der schlechte Kaffee, denn in Brasilien darf kein ausländischer Rohkaffee importiert werden. Der aufgebrühte Kaffee wird meistens aus Thermoskannen serviert. Man trinkt ihn mit sehr viel Zucker, um über die defekten Aromen hinwegzutäuschen.

### In Brasilien trinkt man schlechten Kaffee und dabei ist dieses Land der weltweit grösste Kaffeeproduzent: Rund 30 Prozent allen Kaffees stammt aus diesem Land.

Im 19. Jahrhundert waren die grössten Kaffeebauern gleichzeitig die wichtigsten Politiker. Der Schutz des inländischen Kaffeemarktes hat dort seinen Ursprung. Diese Zeit nennen die Geschichtsbücher «Politik des Milchkaffees». Auch gibt es heute nur ein paar wenige Röster, die ganz gross im Geschäft sind. Doch es kommt momentan eine Szene auf, die selber röstet. Etwa in den Metropolen São Paulo, Rio de Janeiro oder Belo Horizonte, wo Coffee-Labs entstehen. Diese jungen Kaffeeunternehmer gehen nun zu den Bauern aufs Land und suchen nach den besten grünen Bohnen zum Rösten.

### Wir trinken jetzt gerade einen einen qualitativ hochwertigen, einen sogenannten

### Spezialitätenkaffee, welcher auf der von dir mitgeründeten Plattform algrano gehandelt wurde. Wie viele Container hat algrano bisher verschifft?

Bisher zwei. Der dritte Container kreuzt im Januar den Atlantik.

### Empfänger dieses Kaffees sind eure Kunden: kleine und mittlere Röstereien weltweit.

Das trifft es nicht ganz. Eigentlich sind die Röster die Kunden der Kaffeeproduzenten. Klar verdienen wir dabei auch etwas. Aber unser Ziel ist es, das heutige Verständnis des Kaffeehandels aufzubrechen. Heute kauft der Röster beim Importeur, der Importeur kauft beim Exporteur und der wiederum kauft beim Produzenten. In der Schweiz funktionieren 90 Prozent der Spezialitätenkaffees über diese traditionelle Handelskette. Das wollen wir ändern. algrano ist kein traditioneller Importeur. algrano ermöglicht, dass Röster und Kaffeebauern direkt in Kontakt treten können.

### Wie entstand die Idee für die Firma algrano, die Gilles Brunner, Christian Burri und du 2014 gegründet habt?

Gilles arbeitete damals in Brasilien für Ecom, den weltweit grössten Kaffeehändler mit Sitz in Pully. Ecom ist ein Familienunternehmen, das mit sehr vielen kleinen Importeuren und sehr vielen kleinen Exporteuren über Generationen hinweg in allen Ländern gewachsen ist. So lernte

Gilles die Realität des jahrhundertealten Kaffeehandels kennen. Meistens sind die Absatzwege für Bauern sehr limitiert: Das heisst, dass sie sich ihre Käufer nicht aussuchen können und somit wenig bis kein Preismitspracherecht haben.

### Umgekehrt gilt: Wer auf algrano Rohkaffee kauft, weiss genau, woher dieser stammt.

Der Druck auf die Handelskette wird grösser. Der Röster will wissen, woher sein Kaffee kommt. Er will seine Reputationsrisiken minimieren und dem Kaffeetrinker eine Geschichte erzählen. Gerade beim Spezialitätenkaffee spricht man nicht mehr nur von einem Land oder einem spezifischen Produzenten, sondern von diesem und jenem Feld, dieser Bodenbeschaffenheit, dieser Hanglage, dieser Sonnenausrichtung oder dieser Beschattung. Die Röster fragen beim Importeur nach. Und dieser fragt seinen Exporteur nach der Herkunft des Kaffees. Ein guter Exporteur liefert die entsprechenden Informationen. Ein schlechter schickt – böse gesagt – einfach eines der Fotos, die er auf seinem Computer gespeichert hat. Der Röster hat keine Kontrolle und das spielt uns in die Hände.

### Auf seinem Profil auf algrano kann der Kaffeebauer Fotos von sich und seiner Farm posten.

Gilles erhob damals in den Feldern bestimmte Daten wie die Grösse der Plantagen, die Anzahl der Mitarbeiter oder die Produktionsmenge. Eines Abends erhielt er vom Produzenten eine





# «Heute kauft der Röster beim Importeur, der Importeur kauft beim Exporteur und der wiederum kauft beim Produzenten. In der Schweiz funktionieren 90 Prozent der Spezialitätenkaffees über diese traditionelle Handelskette. Das wollen wir ändern.»

---

Freundschaftsanfrage auf Facebook. Da fragte er sich, warum er sich die Mühe macht, jeden Tag hunderte von Kilometer über mühsame Schotterpisten zurückzulegen, wenn die Kaffeebauern heute mit Smartphones online sind. So entstand die Idee zu einer Online-Datenbank von Kaffeebauern, wo diese diese Informationen selber pushen können. Das war im Juli 2013.

Mit eurer Idee bekam ihr Zugang zur weltweit grössten Startup-Community sowie einen 35'000 Dollar Förderpreis. Wie ging es danach weiter?

Christian kündigte seinen Job, zog nach Chile und arbeitete hundert Prozent in unserem Pro-

jekt. Gilles folgte etwas später. Ich blieb währenddessen in der Schweiz und beendete meine Doktorarbeit. Sechs Monate lang erarbeiteten wir unsere erste Plattform, quasi ein erstes Telefonbuch. Damit reisten wir nach Brasilien und zeigten es den Produzenten. Man sagte uns, die Produzenten würden nicht in der Lage sein, unsere Plattform zu benutzen. Das ist ein in unseren Köpfen stark verankertes Bild: Der Kaffeebauer ist ein armer Bauer, dem wir helfen müssen.

Stattdessen?

Die Bauern hatten nur eine Frage: Wann können wir beginnen, damit unseren Kaffee verkaufen-

Die Farmer produzieren Kaffee, erhalten vom Markt aber nie ein Feedback. Sie wissen nicht, wohin ihr Kaffee verkauft wird und ob er überhaupt gut ist.

Und das scheint sie zu interessieren?

Ja, natürlich! Stell dir vor, du produzierst ein Jahr lang ein Produkt und am Schluss weisst du nicht, ob es in Japan konsumiert wird oder in Hamburg, ob es in Brasilien oder den USA den Kaffeetrinkern schmeckt. Als Produzent verlierst du die Kaffeebohne aus den Augen, sobald du sie dem Exporteur verkaufst. Wir sprechen immer von Transparenz in Lieferketten und meinen damit die Transparenz aus der Perspektive von uns Konsumenten. Doch die Transparenz geht in beide Richtungen. Und diese Kaffeebauern suchen diese Transparenz, sie wollen ein Feedback. Nur der Röster kann sagen, wie er den Kaffee haben möchte, welche Sorte er will, welcher Trocknungsprozess auf dem Markt gesucht ist und ob sie den Rohkaffee waschen, fermentieren oder einfach in der Sonne trocknen lassen sollen.

Wer ist der typische brasilianische

Kaffeekleinbauer?

Der durchschnittliche brasilianische Kaffeebauer besitzt zwischen 20 und 30 Hektaren Land. Doch die grösste Mehrheit der Bauern befindet sich in einer sehr hügeligen Landschaft und pflückt alles von Hand. Im Vergleich zu Ruanda oder Äthiopien sind die Lohnkosten in Brasilien sehr hoch. Deshalb wollen diese Jungs neue Wege finden und einen besseren Preis als den Welthandelspreis erzielen. Denn dieser liegt heute für den Bauern unter den Produktionskosten.

Und wie lebt der Kaffeebauer?

Er besitzt einen Fernseher, ein einfaches Häuschen, ein Smartphone. Er hat zwar ein Bankkonto, aber kein gefülltes Sparbüchlein, was Investitionen schwer macht. Meistens fehlt ihm sogar das Geld, um Dünger zu kaufen. Deshalb muss er mit seinem Agenten einen Vertrag eingehen, damit dieser ihm Dünger gegen Kaffeebohnen gibt. Für sie gibt es zwei Möglichkeiten: Stadtflucht oder aber ein höherer Preis für ihre Kaffeebohnen, damit sie ihre Familien vom Ertrag auch ernähren können. Auf algrano erzielen die Produzenten mit ihrem Qualitätskaffee Preise, die bis zu dreimal über dem Fairtrade-Preis liegen. Zudem können sie langfristige Beziehungen mit den Röstern aufbauen und so ihren Investitionshorizont erweitern.

Du hast nicht gerade wenige Jahre in eine universitäre Karriere investiert und jetzt verkaufst du Kaffee.

Das Schöne an diesem Projekt ist ja, dass wir eine Spur hinterlassen. Wenn ich einem Kaffeebauern unsere Plattform vorstelle, sehe ich die Freude, die ihm in diesem Moment ins Gesicht geschrieben steht und höre, wie er sagt, auf so



Das Startup algrano ist die weltweit erste Online-Community für Kaffeeproduzenten und Röster. Im Jahr 2013 hatten die drei Studienfreunde Gilles Brunner, Christian Burri und Raphael Studer zum ersten Mal die Idee, eine virtuelle Plattform zu schaffen, auf der Kaffeebauern und Röster direkt und zu selbstbestimmten Preisen miteinander handeln können. Im Dezember 2014 gründeten sie die algrano AG mit Sitz in Wangen bei Olten, im Juni 2015 ging die Plattform online. Bisher gewann algrano zwei bedeutende Startup-Förderpreise in Chile und Brasilien sowie den Preis für das beste neue Produkt in der Sparte IT und Technologie Innovation an der Messe «World of Coffee» in Gothenburg. Bis Redaktionsschluss dieser KOLT-Ausgabe waren auf algrano 138 Produzenten und 200 Röster registriert. Bisher verkaufen auf algrano erst Kaffeefarmer aus Nicaragua und Brasilien ihren Rohkaffee. Künftig soll jedes Jahr ein neues Produktionsland zur Community hinzustossen.

eine Möglichkeit habe er gewartet. Wir haben jetzt erst Produzenten aus Nicaragua und Brasilien auf algrano. Doch wir erhalten schon E-Mails aus Vietnam oder Kenia. Die Leute stecken so viel Hoffnung in uns und algrano. Das ist etwas, was dir ein hoher Lohn Ende Monat nicht geben kann und Herausforderung genug ist.

#### Wie viel verdient ihr momentan?

Wir lebten im letzten Jahr in Brasilien, weil die Lebenskosten dort viel niedriger sind und uns ein Förderprogramm vom brasilianischen Staat 2000 Franken pro Monat ausbezahlt hat. Doch es ist ein offenes Geheimnis: wir sind Herzenstäter,

#### algrano bezahlt sich 3 Prozent Provision.

Kaufst du auf algrano gehandelte Bohnen von einem Röster, erhält dieser für seine Arbeit rund 50 Prozent des Preises, der Bauer 35 und algrano 3 Prozent, der Rest sind Liefer- und Lagerkosten. Auf algrano kennt der Röster jeden einzelnen Kostenbestandteil. Er weiss, wie viel er dem Bauern bezahlt, wie viel für den Schiffstransport, die Versicherung oder eben algrano. Am Schluss weiss er sogar, wie viel der Jutesack kostet, in dem die Bohnen transportiert werden. Das ist noch nie dagewesene Transparenz und wir motivieren die Röster, diese Transparenz mit ihren Kunden zu teilen.

«Meistens sind die Absatzwege für Bauern sehr limitiert: Das heisst, dass sie sich ihre Käufer nicht aussuchen können und somit wenig bis kein Preismitspracherecht haben.»

Gründer eines Startups und noch lange nicht profitabel. Gerade sind wir in einer neuen Finanzierungsrunde. Viele sagen, ich würde mit algrano ein grosses Risiko eingehen. Doch wenn ich sehe, wie diese Kaffeeproduzenten täglich kämpfen, sich neu erfinden, ohne helfenden Staat im Rücken, ohne Sozialversicherung, dann denke ich: Ich nehme überhaupt kein Risiko auf mich. Ich sehe nur Chancen. Ich lerne ein neues Land kennen, eine neue Sprache, neue Kulturen. Ich lerne, eine Firma aufzubauen, zu führen und Kaffee zu verkaufen. Und sollte ich scheitern, komme ich zurück in die Schweiz und suche mir einfach wieder einen Job.

#### Was ist der Unterschied zwischen Fairtrade und algrano?

Fairtrade hat an der vorhin beschriebenen Handelskette nichts geändert. Viele Bauern, mit denen wir arbeiten, sind Fairtrade-zertifiziert. Das Programm hat ihnen geholfen, die Kostenstruktur zu verstehen, sich in Pools zu organisieren. algrano ist für sie der nächste Schritt. Sie kennen nun die Kostenstruktur, sie wollen nun ihren eigenständig Kaffee exportieren. Dazu müssen sie wissen, wo sie ihn vermarkten und an wen sie ihn verkaufen können. Die neue Generation Kaffeeproduzenten ist unternehmerisch. Diese Möglichkeit gab ihnen bis heute niemand.

**Die Kaffeebauern stehen unter einem existenziellen Druck. Habt ihr damit gerechnet, plötzlich eine solche Verantwortung zu tragen?**

Nein. Wir waren uns sicher, dass wir die Röster problemlos an Bord holen würden. Bei den Produzenten dachten wir, es würde schwieriger.

**Ihr gingt also vom Röster aus. Und jetzt klingt es fast so, als hättet ihr die Seite gewechselt.**

Wir sind ganz am Anfang davon ausgegangen, dass der Röster ein Bedürfnis hat, den Kaffeebauern zu kennen, weil der Kaffeetrinker verantwortungsbewusster konsumiert. Ganz zu Beginn hätten wir nie gedacht, dass der Bauer auf algrano Kaffee verkaufen will. Es war der Bauer, der die Schlussfolgerung zog aus der Tatsache, dass er auf algrano mit dem Röster in Kontakt treten kann. In der Schweiz gibt es 100 Röster. Einige sind jung und progressiv und wollen etwas ändern. Dann gibt es Röster, die sehr konservativ sind und glauben, der Bauer würde sie über den Tisch ziehen. Solche Vorurteile höre ich tatsächlich. Und dann siehst du solche Jungs, die Fotos posten, ihr Gesicht zeigen, sich eine Marke aufbauen wollen, und du kannst dir nicht im Traum vorstellen, dass er jemanden betrügen würde. Und das ist keine romantische Vorstellung. Er hat einen Ruf zu verlieren. Der direkte Handel ist seine Hoffnung für die Zukunft, eine Perspektive für seine Kinder, die wegen der existierenden Handelskette nicht mehr Bauern sein wollen. Er wird also alles daran setzen, dass der Röster zufrieden ist und nächstes Jahr wieder einkauft.

**250 000 Kaffeebauern gibt es alleine in Brasilien... und 25 Millionen weltweit.**

**Das ist eine unglaubliche Zahl. Woher naht ihr den Mut, euch in diese gewaltige Maschinerie zu begeben? Hattet ihr keine Zweifel?**

Die haben wir jeden Tag. Ich hatte noch nie so viele schlaflose Nächte wie im letzten Jahr. Jetzt erleben wir den nächsten kritischen Moment. Die ersten Transaktionen sind vorbei, wir haben erste Ziele erreicht, wir haben Preise und Förderprogramme gewonnen. Wir rechnen damit, dass wir frühestens 2018 *break even* sind. Bis dahin brauchen wir eine Aussenfinanzierung, also Investoren. Wir sind im Gespräch mit verschiedenen Parteien. Aber es ist ein heikles Unterfangen, denn wir wollen gleichzeitig auch unabhängig bleiben, um weiter verändern zu können.

**Bisher hat algrano drei Container verschifft. In Europa kommen täglich 400 Container an. Was ist euer Fernziel?**

Was den Spezialitätenkaffee betrifft, so sind es pro Jahr konservativ gerechnet rund 600 Container. Unsere Entwicklungsstrategie ist, in Zukunft das mittlere Segment zu öffnen. Das müssen wir, wenn wir profitabel sein wollen. Sagen wir ein Kaffeefarmer produziert 10 Prozent Top-Kaffee, 60 Prozent defektfreie Qualität und

# «Die Farmer produzieren Kaffee, erhalten vom Markt aber nie ein Feedback. Sie wissen nicht, wohin ihr Kaffee verkauft wird und ob er gut ist.»

30 für den heimischen Markt. Er führt alle Qualitäten im Sortiment. Er kann unmöglich nur Top-Qualität produzieren. Dennoch hat er ein Interesse daran, Kaffee, der zwar nicht nach Ananas schmeckt, aber dennoch defektfrei ist, direkt zu verkaufen. Wenn du etwas bewirken willst, musst du möglichst vielen Produzenten die Möglichkeit geben, direkt handeln zu können. Das ist mit nur ein paar Säcken Spezialitätenkaffee allein nicht möglich. Am Schluss zählt die Gewissheit, dass wir mit unserer Idee den Kaffeehandel verändert haben.

**Heute bringst du eine Thermoskanne mit integrierter Temperaturanzeige, frischgerösteten Kaffee und eine Aeropress in die Redaktion. Hättest du vor zwei Jahren gewusst, was du damit anfangen sollst?**

Nein, ich hatte keine Ahnung. In den letzten zwei Jahren habe ich ausschliesslich Bücher über Kaffee gelesen. Das Thema begann mich zu faszinieren. Erst durch Gilles kam ich in diese Kaffeesezene. Als er einmal von einer Südamerikareise Bohnen mitbrachte, war ich etwas verwirrt, weil dieser Kaffee nach Haselnuss schmeckte, so anders schmeckte als das, was ich bisher kannte. Seither entdecke ich dank Kaffee täglich die Welt neu.



**Raphael Studer (30) wuchs in Wangen bei Olten auf und doktorierte an der Universität Zürich in Ökonomie. Er arbeitete für ein Schweizer Energieunternehmen als Analyst im Handel und sammelte während seiner Studienjahre Erfahrungen in der internationalen Geschäftsentwicklung. Bei algrano ist er unter anderem verantwortlich für die Finanzen. 2015 lebte und arbeitete er in der brasilianischen Küstenstadt Vila Velha. Ab diesem Jahr wird er die Geschicke von algrano von Hamburg aus leiten.**