

Schweizer Technologie Startup gibt Kaffeeproduzenten eine Stimme

Die online Plattform algrano verbindet Kaffeeproduzenten mit Kaffeeröstern. Dafür wurde das Schweizer Startup bereits mehrfach ausgezeichnet. Im Gegensatz zum traditionellen Kaffeehandel, in welchem mindestens zwei Zwischenhändler dem Kaffee zu einer Preis- aber keiner Wertsteigerung verhelfen, kaufen Röster auf algrano direkt beim Produzenten im Ursprungsland ein. Die Vorteile der B2B Plattform sind evident: der Produzent erzielt einen Verkaufspreis, der bis zu drei mal höher liegt als der Fairtrade Minimalpreis; der Röster erhält eine transparente Lieferkette und kann die Herkunft der Bohnen, wie Weinhändler, vermarkten.

algrano wurde im Juni 2015 lanciert und ist die weltweit einzige online Plattform, auf welcher Rohkaffee ohne Zwischenhändler gehandelt wird. algrano verbindet bereits 190 Röstereien mit 130 Kaffeeproduzenten. In einer gratis zugänglichen online Gemeinschaft treffen sich zukünftige Geschäftspartner, mit automatisierten Übersetzungen wird die Kommunikation zwischen Produzenten und Röstern erleichtert, mit standardisierten Prozessen der direkte Kaffeehandel ermöglicht und mit völliger Preistransparenz Vertrauen in die Handelskette geschaffen. Dafür hat die Specialty Coffee Association of Europe algrano mit dem Preis für die beste IT und Tech Innovation ausgezeichnet.

Die ersten 5 Produzenten aus Nicaragua haben erfolgreich ihre Bohnen angeboten. Röster in Deutschland und der Schweiz haben 38 Muster von den Produzenten bestellt. Zum ersten Mal in der Geschichte des Rohkaffeehandels haben Bauern anhand von 19 online Bewertungen Rückmeldungen zu Markt und Sensorik direkt von ihren Kunden erhalten. 6 Röster haben Rohkaffee von den Produzenten eingekauft. Die Jutesäcke erreichten Europa im Oktober. Der geröstete Kaffee ist jetzt im Handel erhältlich.

Damit Produzenten ihre Bohnen als sortenreinen Kaffee online verkaufen können, hat algrano das Konzept des virtuellen Containers entwickelt. Der virtuelle Container hat dieselben physischen Eigenschaften, wie ein Schiffscontainer, in welchem der Kaffee verschifft wird. Die Produzenten laden Kaffees in den Container und setzen einen Preis. Der Container ist während 6 Wochen geöffnet und Röster können während den ersten beiden Wochen Muster bestellen. Nach dem Einkauf, aggregiert algrano die einzelnen Bestellungen und besorgt mit Logistikpartnern den Export und Import der Kaffees.

Das Handelsmodell von algrano basiert auf Transparenz. So können Röster und Produzenten alle Preise und Kommissionen vom Bauernhof bis in die Rösterei einsehen. Zudem kennt der Röster die genaue Herkunft und die Anbaukonditionen seines Kaffees. "Brasilien hat dieselbe Anbaufläche wie Spanien, Italien und Frankreich zusammen. Obwohl jede Region Brasiliens andere Bodenbeschaffenheiten und Varietäten aufweist, kaufen wir in den Supermärkten brasilianischen Kaffee. Das ist als gäbe es nur Rotwein und keinen Chianti, Bordeaux oder Rioja.", sagt Christian Burri, einer der drei Mitgründer von algrano. Nebst den Röster und

Produzenten, profitiert also auch der Kaffeegeniesser von der Verkürzung und Vereinfachung der Handelskette.

Hintergrund zu algrano:

- Gegründet 2014 von Christian Burri, Gilles Brunner, Raphael Studer
- Gewinner der Startup Chile und Startup Brasil Programme und des Best IT and Technology Innovation Award of the Show 2015 von der Specialty Coffee Association of Europe
- Kontakt: www.algrano.com/press oder raphael@algrano.com

Hintergrund zum Kaffeehandel:

- Der Wert des jährlich gehandelten **Rohkaffees** beträgt **20 Milliarden USD**.
- Es gibt weltweit **25 Millionen Kaffeeproduzenten** in 56 Ländern.
- Der Börsenpreis für Kaffee hat ein 18 Monate Tief erreicht und liegt unter den Produktionskosten in Lateinamerika.
- Produzenten drängen in den **Spezialitätenkaffeemarkt**, wo sie:
 - **zweistellige Wachstumsraten in Konsumländern und**
 - **40% höher Absatzpreise finden.**