

MAGAZIN FÜR DIE KAFFEEBRANCHE

# COFFEE BUSINESS

## Kaffee aus der Heldenstadt

*Ein Blick auf den Röstermarkt  
in Leipzig.  
Ab Seite 18*

Einfach smart:  
Das können  
Vollautomaten.  
Ab Seite 40

### Ladenrösten

*Was spricht dafür,  
was dagegen? Ein Überblick.*

*Ab Seite 44*

### Cofi Loco Roastery

*Uwe Prommer auf dem Weg zur  
„nachhaltigsten Rösterei Deutschlands“.*

*Ab Seite 50*



# FIT FÜR WACHSTUM? „COFFEE TO GO“

„Machen Sie es besser!“ Tipps, wie Sie auf sich aufmerksam machen und es mit dem Verkauf klappt, hat Trendforscher Ludger Schlautmann hier zusammengestellt. | Ludger Schlautmann

**M**ontagsmorgens um 6.30 Uhr. Der Mann Anfang 40 schaut auf das Getränkeboard in der Tankstellen-Coffee-Bar und bestellt schließlich zwei normale Latte Macchiato zum Mitnehmen. Mit der Frage, ob im Papp- oder im Pfandbecher wirkt der Kunde etwas irritiert und wählt spontan den Pappbecher. „Das macht 5,38 Euro“ sagt die Mitarbeiterin. „Wieso 5,38, wenn ein Latte Macchiato doch 2,49 Euro kostet?“ zeigt sich der Kunde perplex. „Das ist wegen der Umwelt. Pappbecher kosten 20 Cent und Pfandbecher einen Euro“, so die Mitarbeiterin. „Und wo steht das?“, kontert der Mann verärgert. Mit den Worten: „Noch nirgends, ist ganz neu“, gibt sie die Getränke nach dem Bezahlvorgang heraus. Der nächste Kunde ist ein LKW-Fahrer. Er bestellt einen Kaffee zum Mitnehmen und fragt, wo er denn das Pfand von dem Pfandbecher wiederbekommen würde? „An jeder unserer Tankstellen“, heißt es. Die genervte Antwort des Kunden ist schließlich: „Wo ich herkomme, da gibt es aber Ihre Tankstelle nicht – dann nehme ich einen Pappbecher.“ Auch dieser Kunde wirkt verärgert, bezahlt den Kaffee und fährt wieder los. Seit Juli gibt es das Plastikverbot im Handel sowie eine Kennzeichnungspflicht für Coffee-to-go-Becher, sofern diese Plastik beinhalten. Hierzu hat sich die Politik für einen Warnhinweis entschieden, der künftig auf den betroffenen Bechern aufgedruckt werden muss. Aus diesem Grund sind bereits viele Coffee-to-go-Anbieter aktiv geworden und versuchen, ihre Marke mit dem Trend zu verstärktem Umweltbewusstsein zu verbinden. Berücksichtigen Sie das Konsum- und Verzehrverhalten in Ihrem Prozess der Markenbildung. Nachfolgende Tipps sollen eine Ausgewogenheit zwischen dem Konsum- oder Verzehrverhalten und dem Umweltbewusstsein des Anbieters oder der Marke darstellen.

**Tipp 1:** Prüfen Sie, ob Ihre Coffee-to-go-Becher der Kennzeichnungspflicht unterliegen.

**Tipp 2:** Wenn ja, empfiehlt es sich, neben der vorgeschriebenen Kennzeichnung zusätzliche, positive Informationen auf den Becher drucken zu lassen, wie zum Beispiel, dass der Becher zu 100 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen oder ähnlichem hergestellt wurde.

**Tipp 3:** Platzieren Sie die ökologischen Botschaften im unteren Viertel oder Fünftel des Becher-Layouts, je nach Bechergröße, sofern Ihr Hersteller dieses bisher nicht berücksichtigt hat.

**Tipp 4:** Achten Sie auf den Deckel. Die GA-Trendagentur hat aktuell festgestellt, dass neun von zehn Coffee-to-go-Konsumenten nicht aus einem Pappdeckel trinken möchten, da dieser ein unangenehmes Gefühl an den Lippen beziehungsweise der Zunge verursacht. Unterstützt wurde diese Erkenntnis, dass zum Beispiel in benachbarten Bäckereien eines Coffee-to-go-(Pappdeckel)-Anbieters Kunden lediglich nach einem Plastikdeckel fragten.

**Tipp 5:** Abwägung eines Pfandsystems. Bevor Sie sich für oder gegen ein Pfandsystem entscheiden, sollten Sie berücksichtigen, dass die Konsumenten primär dort ihren Kaffee trinken, wo er ihnen am besten schmeckt – und nicht nach einem Pfandsystem-Anbieter, so die GA-Trendagentur.

**Tipp 6:** Mehrweg-Becher mit Zukunft: Bisher sind es noch die wiederverwendbaren Kunststoff-Becher, die am häufigsten von den Konsumenten im Mehrwegsystem verwendet werden. Beachten Sie, dass Materialien wie Bambus, Tropenhölzer und andere Naturrohstoffe aktuell immer häufiger geächtet werden, so die GA-Trendagentur. Bieten Sie beispielsweise Metall-Coffee-to-go-Becher an, die über einen Verschluss verfügen, der weitestgehend dicht ist, damit im Falle des Falles nicht noch Reste aus dem Becher auslaufen können. Achten Sie ferner darauf, dass der Becher – unabhängig vom Material – in der Hand nicht zu heiß wird.

**Tipp 7:** Nutzen Sie Ihr Getränke-Board als Image-Transfer, indem Sie deutlich auf die umweltbewusste Verwendung von Mehrweg-Bechern hinweisen und diese preislich belohnen.

**Tipp 8:** „Welcome Kunde, welcome Nachhaltigkeit!“ Auch wenn es aktuell einige Coffee-to-go-Anbieter versäumen, die Kundennähe wieder in den Fokus zu nehmen, machen Sie es besser. Die Chancen stehen in den nächsten Monaten gut, dass Sie „verprellte“ Kunden anderer Anbieter wieder dazugewinnen können.

Foto: Schlautmann 2018



**LUDGER SCHLAUTMANN**

GA-Trendagentur  
Am Überesch 7  
48268 Gimble  
Tel.: 02571 – 503 1332  
www.ga-trendagentur.com  
ga-trendagentur@t-online.de

**Good Luck and take care!**  
**GA-Trendagentur.com**