

MAGAZIN FÜR DIE KAFFEEBRANCHE

# COFFEE BUSINESS

## Genuss mit Stil

Black Hat Coffee  
in Hamburg

*Ab Seite 38*

INGER Verlagsgesellschaft mbH - Luisenstr. 34 - 49074 Osnabrück  
PVSt+2, DPAG, Engelt bezahlt, 57232

39

GA Trendagentur  
Ludger Schlautmann  
Am Überesch 7  
48268 Greven-Gimbte

### Kaffee ist krisenfest!

Interview mit Holger Preibisch,  
Deutscher Kaffeeverband

*Ab Seite 20*

### Fit für den Sommer?

Jetzt das Kaltgetränke-  
angebot planen

*Ab Seite 34*

# FIT FÜR WACHSTUM?

Preise anzupassen, ist kein einfaches Unterfangen. Hier einige Tipps. | Ludger Schlautmann

**M**ünster. Ein älterer Mann betritt die Coffeebar und bestellt einen Cappuccino medium. „Für hier oder zum Mitnehmen?“, fragt der junge Barista. „Für hier, bitte“, erwidert der Stammgast. „Das macht dann 3,90 Euro.“ Irritiert fragt der Kunde: „Was ... seit wann?“ Die Verkaufskraft antwortet lässig: „Seit letzter Woche. Alles wird teurer.“ Mit den Worten „Das ist wohl so“ legt der Kunde sein Geld auf die Theke und greift nach dem Getränk. Kurze Zeit später betritt erneut ein offensichtlicher Stammkunde das Café und wird vom Barista herzlich begrüßt. „Wie immer einen Caffè Latte?“ „Klar“, erwidert der Kunde, der – wie man erfährt – der Coffeebar bereits seit etlichen Jahren treu ist. „Du weißt, dass wir die Preise anheben mussten, oder?“ „Ich war letzte Woche nicht da, was kostet denn das Caffè Latte nun?“ Etwas verlegen antwortet der Barista, dass das Getränk nun 3,70 Euro koste. „Das sind ja 50 Cent mehr als sonst! Dann nehme ich heute kein Croissant dazu“, verkündet der Stammkunde und legt das Geld auf die Theke.

Die GA-Trendagentur stellte fest, dass die Preise im Außer-Haus-Markt insgesamt im dritten Quartal 2022 nochmals deutlich angestiegen sind. Eine Kernfrage, die viele Kaffeeanbieter beschäftigt: Was sind die aktuellen Marktpreise für Heißgetränke, und wie lassen sie sich konkret beim Kunden erzielen? Hinzu kommt die Frage nach Snacks: Welche Preise lassen sich hier ohne großen Widerstand durchsetzen? Nachfolgende Tipps bringen etwas Licht in das häufig dunkle, dynamische Preislabyrinth.

**1. Tipp:** der richtige Preisanstieg. Festzustellen ist, dass Kunden im Außer-Haus-Geschäft Preissteigerungen von 20 bis maximal 30 Cent ohne großes Murren akzeptieren. Heben Sie lieber die Preise sukzessive in mehreren Etappen an, sofern Ihre Wettbewerber aktuell die Preise noch erhöhen.

**2. Tipp:** Holen Sie sich Wettbewerbspreise ein. Im vergangenen Jahr war die Preisdynamik derart hoch, dass Unternehmen mehrmals im Monat die Preise anzogen. Dadurch wurde es notwendig, mindestens einmal pro Monat einen

Wettbewerbsvergleich einzuholen. Achten Sie darauf, dass Sie nicht nur andere Cafés oder Bäckereien preislich ins Visier nehmen, sondern auch alle anderen großen Player sowie Tankstellen. Zu beobachten ist, dass Coffeebars mit hoher Kaffeekompetenz und Siebträgerqualität mittlerweile Preise von vier Euro oder mehr für ihre Kaffeespezialitäten in gängiger Größe aufrufen.

**3. Tipp:** Mainstream-Produkte als Preisindikator. Der Filterkaffee gilt außerhalb der Coffeebar-Szene als das Preiseinstiegsprodukt. Er beginnt bei 2,20 Euro für eine Tasse und endet derzeit bei 2,90 Euro für einen Becher. Cappuccino hingegen ist das Leitgetränk für Coffeebars. Hier liegt der Preiseinstieg für eine kleine Größe bereits bei drei Euro. Die nächste Fassengröße ist in der Preiskategorie von 3,70 bis zu vier Euro zu finden. Latte Macchiato im Glas wird häufig in nur einer Größe angeboten und zwischen 3,20 und 3,70 Euro gehandelt. Für Spezialgetränke ist die Range nach oben offen. Dennoch sollten Sie damit die Fünf-Euro-Grenze derzeit nicht überschreiten, da Sie sonst als teuer wahrgenommen und in der Regel durch Konsumverzicht abgestraft werden. Ähnliches hat die Verkehrsgastronomie erfahren, die ihre Preispolitik für Einstiegsgetränke wieder auf unter fünf Euro anpassen musste.

**5. Tipp:** Bewerben Sie Bonuskarten. Kunden sind derzeit dankbar für die Möglichkeit, Bonuskarten nutzen zu können. Der Klassiker „Jedes zehnte Getränk gratis“ ist nach wie vor ein starkes Kundenbindungsinstrument.

**6. Tipp:** Snackpreise vorsichtig erhöhen. Beachten Sie die Preislogik bei Ihren Snacks. Aktuell wird beobachtet, dass Kunden bei erhöhten Kaffeepreisen zunächst verstärkt auf den Snack verzichten. Nach einer kurzen Gewöhnungsphase hingegen normalisiert sich der Snackabsatz wieder. Auffällig war allerdings: Sobald ein Anbieter seine belegten Snacks um mehr als 50 Cent erhöhte, fiel der Absatz deutlich ab. Lag das Verhältnis von Kaffee- zu Snackabsatz in den Top-Jahren noch bei 60:40, so liegt es derzeit bei 70:30. Bei Anbietern, die eine Preissteigerung bei Snacks von mehr als

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

50 Cent durchsetzen, reduzierte sich das Verhältnis auf 90:10. Somit ist es auch bei Snacks empfehlenswert, lediglich Preissteigerungen von 20 bis maximal 30 Cent umzusetzen.

**7. Tipp:** Preiseinstiegsprodukte ins Snacksortiment aufnehmen. Bieten Sie als Preiseinstiegsprodukt beispielsweise Croissants an. Der Marktpreis liegt derzeit bei 1,60 Euro für das Standardcroissant. Schoko- und andere Spezialcroissants werden zwischen 1,90 und 2,50 Euro gehandelt. Belegte Standardbrötchen lassen sich ab 2,70 Euro am Markt durchsetzen. Belegte Bagels hingegen beginnen derzeit bei drei Euro. Süße Snacks starten bei circa 2,20 Euro für einen Cookie oder 2,45 Euro für einen Muffin.

**8. Tipp:** Messen Sie Ihre Absätze! Nicht nur der Umsatz, sondern der Absatz stellt das tatsächliche Konsumverhalten dar. Erstellen Sie wöchentliche Listen, wo Sie die Absatzmengen der einzelnen Artikel überblicken können. Somit wird schnell deutlich, wie Ihre Preispolitik vom Kunden angenommen wird. Solange Ihre Wettbewerber die Preise erhöhen, können Sie dynamisch mitziehen – Hauptsache, Sie bleiben bei den Kernartikeln etwas günstiger. Ihre Kunden werden es mit Treue belohnen.

Good Luck! GA-Trendagentur.com



**Nutzungsrechte**

Als Abonnent der **INGER Verlagsgesellschaft mbH** sind Sie dazu berechtigt, unsere Verlagsprodukte für Ihre eigenen Unterlagen zu kopieren und zu archivieren. Jede andere Art der Nutzung und Verbreitung, auch die Veröffentlichung in sozialen Netzwerken, wie zum Beispiel Facebook, Instagram, Twitter oder WhatsApp – ist untersagt. Möchten Sie mehr als ein Vervielfältigungsexemplar zum Beispiel durch Ausdrucken oder Kopieren auf einen mobilen Datenträger oder möchten Sie ganze Ausgaben oder Textpassagen speichern und/oder ausdrucken, bedarf es der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung durch die **INGER Verlagsgesellschaft mbH**. Die Verlagsprodukte dürfen weder eingescannt noch für den geschäftlichen Gebrauch in irgendeiner Art vervielfältigt werden.

**Ein Verstoß gegen diese Vorgaben verpflichtet zum Schadensersatz und wird strafrechtlich verfolgt.**

**Bei Fragen wenden Sie sich an:**  
**INGER Verlagsgesellschaft mbH, Henning Tau,**  
**Telefon +49 (0)541 58 05 44-70,**  
**E-Mail tau@baeckerwelt.de**

**SIE HABEN FRAGEN? RUFEN SIE UNS AN!**

**Abo-Team:**  
 Tel: +49 (0)541 58 05 44-60  
 Fax: +49 (0)541 58 05 44-99  
 E-Mail: abo@baeckerwelt.de

**Redaktion:**  
 Kristina Bomm  
 Tel: +49 (0)541 58 05 44-33  
 Mobil: +49 (0)151 70 30 11 76  
 E-Mail: bomm@baeckerwelt.de

**Anzeigenverkauf/Kleinanzeigen:**  
 Jürgen Tiemann  
 Tel: +49 (0)541 58 05 44-56  
 Mobil: +49 (0)151 56 33 08 92  
 E-Mail: tiemann@baeckerwelt.de

**Impressum**

**23. JAHRGANG**



**Verlag:** INGER Verlagsgesellschaft mbH  
 Luisenstraße 34  
 49074 Osnabrück  
 Postfach 1220, 49002 Osnabrück  
 Zentrale: +49 (0)541 58 05 44-30

**Herausgeberin:** Monika Kordhanke

**Geschäftsführung:** Monika Kordhanke, Henning Tau

**Gründer:** Trond Patzphal († 2022)

**Chefredaktion:** Monika Kordhanke (V. l. S. d. P.)

**Projektverantwortung:** Kristina Bomm (kb)  
 Tel: +49 (0)541 58 05 44-33  
 Mobil: +49 (0)151 70 30 11 76  
 E-Mail: bomm@baeckerwelt.de

**Redaktionsanschrift:** Luisenstraße 34,  
 49074 Osnabrück  
 Fax: +49 (0)541 58 05 44-99  
 E-Mail: coffeebusiness@baeckerwelt.de

**Autoren dieser Ausgabe:** Kristina Bomm (kb)  
 Jessica Escher (je)  
 Daniel Gerlach  
 Philipp Lagoda (lag)  
 Lukas Orfert (lo)  
 Christian Kohlhof  
 Ludger Schlaumann

**Grafik:** Silvi Harri  
 +49 (0)541 58 05 44-32  
 harri@ingerverlag.de

**Internet:** www.baeckerwelt.de  
**Anzeigen:** Anzeigenpreisliste 23 vom 01. Januar 2023  
 Bei telefonisch aufgegebenen Anzeigen haftet der Verlag nicht für die Richtigkeit.

**Verlagsleitung/Anzeigenverkauf:** Sonja Shirley  
 Tel: +49 (0)234 91 52 71-76  
 Mobil: +49 (0)178 202 16 81  
 E-Mail: shirley@baeckerwelt.de

**Anzeigenverkauf:** Jürgen Tiemann  
 Tel: +49 (0)541 58 05 44-56  
 Mobil: +49 (0)151 56 33 08 92  
 Fax: +49 (0)541 58 05 44-99  
 E-Mail: tiemann@baeckerwelt.de

**Anzeigenverwaltung:** Volker Kohl  
 Tel: +49 (0)234 91 52 71-16  
 Fax: +49 (0)234 91 52 71-19  
 E-Mail: kohl@baeckerwelt.de

**Abonnentenservice:** INGER Abo-Team  
 Luisenstraße 34, 49074 Osnabrück  
 Tel: +49 (0)541 58 05 44-60  
 Fax: +49 (0)541 58 05 44-99  
 E-Mail: abo@baeckerwelt.de

**Druckerei:** Silber Druck oHG  
 Otto-Hahn-Straße 25  
 34253 Lohfelden

**Urheberrecht und Nutzungsrechte:** Alle in der Coffee Business erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch Übersetzungen, vorbehalten. Reproduktionen jeder Art bedürfen der schriftlicher Genehmigung des Verlages. Coffee Business wird ganz oder in Teilen im Print oder digital vertrieben. Für unverlangt eingesandte Bild- und Textmaterial wird keine Haftung übernommen. Namentlich gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Eine Gewähr für die Richtigkeit der Veröffentlichung kann trotz sorgfältiger Prüfung nicht übernommen werden. Die Redaktion behält sich vor, Zuschriften und Leserbriefe bei

Veröffentlichung zu kürzen. Aus der Nennung von Markenzeichnungen in dieser Zeitschrift können keine Rückschlüsse darauf gezogen werden, ob es sich um geschützte oder nicht geschützte Zeichen handelt. Diese Zeitschrift ist auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Nutzungsrechte: Die vorliegende Fachzeitschrift wird in gedruckter und digitaler Form vertrieben und ist aus Datenbanken abrufbar. Eine Verwertung der urheberrechtlich geschützten Artikel und Abbildungen, insbesondere durch Vervielfältigung, Verbreitung, Digitalisierung, Speicherung in Datenbanksystemen oder Inter- und Intranets, ist unzulässig und strafbar, soweit sich aus dem Urhebergesetz nichts anderes ergibt. Sollten Sie Artikel aus dieser Fachzeitschrift nachdrucken, in Ihr Internet-Angebot oder in Ihr Intranet oder Pressespiegel übernehmen oder per E-Mail versenden wollen, können Sie die erforderlichen Rechte bei der Inger Verlagsgesellschaft mbH, Henning Tau, Telefon 0541 580 544-70 erwerben. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verlag das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Diese Rechteübertragung bezieht sich insbesondere auf das Recht des Verlages, das Werk zu gewerblichen Zwecken per Kopie (Mikrofilm, Fotokopie, CD oder andere Verfahren) zu vervielfältigen und/oder in elektronische oder andere Datenbanken aufzunehmen.

**Bezugspreise:** Coffee Business (6 Ausgaben im Jahr) zum jährlichen Bezugspreis Inland von 140 Euro inkl. MwSt. (Abopreis 110 Euro zzgl. 30 Euro Versandkostenpauschale Inland, gleich Jahresbezugspreis Inland inkl. MwSt., Versandkostenpauschale Ausland 40 Euro, gleich Jahresbezugspreis Ausland 150 Euro). Mengen-Rabattstufen: 2-5 Abos = 5%, 6-10 = 10%, 11-15 = 20%, 16-20 = 30%, ab 21 = 40%. Abonnenten vom DBZ Magazin oder Back Journal beziehen Coffee Business zum jährlichen Vorzugspreis von 110 Euro (Abopreis 80 Euro, zzgl. 30 Euro Versandkostenpauschale Inland, gleich Vorzugspreis Inland, inkl. MwSt., Versandkostenpauschale Ausland 40 Euro, gleich Vorzugspreispreis Ausland 120 Euro, zzgl. MwSt.). Zu Ihrem Print-Abonnement können Abonnenten ein Digital-Abo bestellen. Für Abonnenten kostet das Coffee Business Digital-Abo 30 Euro und für Non-Print-Abonnenten 110 Euro. Das Abonnement ist zeitlich nicht befristet. Abonnementkündigungen müssen in Schriftform zwei Monate vor Ablauf des Bezugsjahres an den Verlag erfolgen und persönlich vom Bevollmächtigten unterschrieben werden. Bei Nichterscheinen in Folge höherer Gewalt, Materialverknappung, Streik o. ä. besteht kein Anspruch auf Nachlieferung bzw. Schadensersatz.

**Copyright © 2023** für alle Beiträge, sofern nicht anders angegeben, bei der INGER Verlagsgesellschaft mbH. Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste, Internet und Vervielfältigungen auf Datenträgern wie CD-ROM, DVD-ROM etc. nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Zeichnungen wird keine Haftung übernommen.

**ZKZ:** 57232  
**ISSN:** 2190-2151

**Gerichtsstand:** Gerichtsstand ist Osnabrück  
**Titelfoto:** Moritz Lüdtkje / Black Hat Coffee 2023

Es gelten die **Allgemeinen Geschäftsbedingungen** der INGER Verlagsgesellschaft mbH, die im Internet unter [www.baeckerwelt.de](http://www.baeckerwelt.de) einzusehen sind. Die Europäische Kommission stellt unter <http://ec.europa.eu/consumers/odr/> eine Plattform zur außergerichtlichen Online-Streitbeilegung (sog. OS-Plattform) bereit. Die Teilnahme an den Streitbeilegungsverfahren ist freiwillig; der INGER Verlag nimmt nicht teil an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle. Wir liefern ausschließlich an Gewerbetreibende, Institutionen und Verbände!

**Eine Veröffentlichung von Inhalten in sozialen Netzwerken ist ausdrücklich untersagt**



**Abonnementsbestellung**  
 INGER Verlagsgesellschaft mbH  
 Luisenstr. 34, 49074 Osnabrück  
 Per Fax: +49 (0)541 58 05 44-99  
 Per Telefon: +49 (0)541 58 05 44-60

Ich bestelle Coffee Business im Jahresabonnement (6 Ausgaben) für zurzeit nur 140 Euro (110 Euro Abopreis + 30 Euro Versandkostenpauschale inkl. MwSt./im Ausland 110 Euro Abopreis + 40 Euro Versandkostenpauschale zzgl. MwSt.). Ich habe das Recht, 8 Wochen zum Ende des Bezugszeitraums zu kündigen. Hinweise zu den AGB und Ihrem Widerrufsrecht finden Sie unter [www.baeckerwelt.de](http://www.baeckerwelt.de)

Ich zahle bequem per SEPA-Lastschrift und spare zusätzlich noch 10% auf den Abonnementpreis bei der ersten Rechnungsstellung.

INGER Verlagsgesellschaft mbH  
 Luisenstr. 34, 49074 Osnabrück  
 Gläubiger-Identifikationsnummer  
 DE68810000032844846  
 SEPA-Lastschriftmandat: ich ermächtige den Verlag, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen.

IBAN: \_\_\_\_\_

Hiermit willige ich in die Erfassung und Verwendung meiner Daten und Datenweitergabe im Zuge der Vertragserfüllung ein. Die Erhebung und Nutzung Ihrer Daten erfolgt streng nach den Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) und des Telemediengesetzes (TMG).

Name, Vorname \_\_\_\_\_  
 Straße, Hausnummer \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_