

MAGAZIN FÜR DIE KAFFEEBRANCHE

COFFEE BUSINESS

Bequem bestellt

Ihre Kunden gehen neue Wege
– gehen Sie mit?

Ab Seite 24

Strukturen aufbrechen

La Molienda in Oldenburg:
Kaffee von der Familienfarm.

Ab Seite 18

Haferdrink & Co.

Milchersatz bei Barista-WM – das
können die Alternativen.

Ab Seite 42



FIT FÜR WACHSTUM?

Kunden für das eigene Kaffeekonzept begeistern. Hier einige Tipps. | Ludger Schlautmann

Köln. Mit den Worten „Ich bin beeindruckt“ reagiert die junge Kundin auf ihren Flat White. Gemeint ist die Inszenierung einer Latte-Art-Blüte auf dem Getränk. Leicht errötet reagiert der Barista und antwortet: „Ich habe mir auch Mühe gegeben.“ Seine Freude ist merklich zu sehen. Wie die GA-Trendagentur in den letzten Jahren feststellte, war der Fokus auf Latte Art vor allem während Corona eher rückläufig. Hinzu kommt, dass die anhaltende Inflation dazu führt, dass die meisten Coffeebars den Kundenzahlen von 2019 weiterhin hinterherlaufen. Umso wichtiger, sich nun wieder verstärkt um die Gäste zu bemühen. Schließlich bezahlen diese im Coffeeshop aktuell bis zu 50 Cent mehr als beispielsweise in Bäckereien und bis zu einem Euro mehr als in Tankstellen.

Tipp: Legen Sie wieder mehr Fokus auf Milchschaum und Latte Art. Ob Kunstwerke von kleinen Wölkchen, geschmeidigen Blättern, Gesichtern von Bären oder Rentieren (siehe Bild) – alles ist erlaubt, was Menschen zum Lächeln und Staunen bringt.

In einer anderen Coffeebar: „Ich hätte gerne einen Hafer Latte und einen normalen Latte, bitte“, sagt der junge Student und legt seine Bonuskarte auf die Theke. „Geht klar, einmal mit Kuh und einmal mit Hafer“, so die Antwort des Baristas. Haferdrinks sind weiterhin hip, Soja geht zurück, lautet das Fazit der GA-Trendagentur. Bei der klassischen Kuhmilch ist Vollmilch bei den Coffeebar-Kunden am beliebtesten. Beim Flat White sorgt beispielsweise eine 3,8-Prozent-Vorzugsmilch für den „smoothen Taste“, so die Begründung einiger Baristi. Fettarme und laktosefreie Milch sind derzeit nur Mitläufer, so eine weitere Erkenntnis.

Tipp: Entscheiden Sie sich für Vollmilch anstelle von H-Milch. Wer marketingtechnisch vorne mitspielen will, kauft Milch bei einem regionalen Milchbauern mit einem Fettgehalt von mindestens 3,5 Prozent. Bewerben Sie den regionalen Partner. Außerdem: An der Service-Station sollten Sie neben den klassischen SB-Kaffeesahne-Portionen (Zielgruppen primär ab Mitte Fünfzig) auch noch eine Kanne mit Vollmilch für die Kunden zur Verfügung stellen.

Einige Zeit später kommt eine Kundin mit mitgebrachtem Mehrwegbecher. „Hi, für mich wie immer einen Cappuccino to go.“ Sie hält der Verkaufskraft ihren Becher hin. Vermutlich aus Gewohnheit nimmt der Barista diesen entgegen und schüttet den fertig zubereiteten Cappuccino mithilfe des Barista-Kännchens in den Mehrwegbecher. Auch hier gehört die Bonuskarte wie selbstverständlich dazu. Seit Anfang des Jahres besteht die Verpflichtung für Coffee-to-go-Anbieter, ihren Kunden eine Mehrwegvariante anzubieten. Die Erkenntnis der GA-Trendagentur ist allerdings sehr ernüchternd. Aktuell ist der GA-Trendagentur kein Coffee-to-go-Anbieter bekannt, der es mit einem Mehrweg- oder Pfandsystem über zehn Prozent Umsatzanteil im Außer-Haus-Kaffeegeschäft schafft.

Tipp: Bieten Sie den Kunden für das Mitbringen ihrer eigenen Mehrwegbecher einen Bonus an. Entweder mit Ersparnissen in Cent (maximal 20 Cent) oder mit einem Anreiz in Form von doppelten Punkten oder Stempeln bei der internen Bonuskarte. Unabhängig davon, wie sich die Kunden in der Praxis verhalten, die Bewerbung von Mehrwegbechern dient auf jeden Fall der Umwelt und einer positiven Wahrnehmung Ihrer Marke in der aktuellen Zeit.

Das junge Pärchen steht bereits seit einigen Minuten vor dem Regal mit den abgepackten Kaffeebohnenbüten. Der Zeigefinger an den Lippen macht deutlich, dass sie überlegen, was wohl die richtige Sorte sein könnte. Nach einigen Minuten reagiert der Barista und fragt, ob er helfen könne. „Das wäre super. Wir suchen einen Kaffee, der nicht so stark und nicht bitter ist.“ „Ist er für einen Siebträger gedacht?“, lautet die Rückfrage. Das Paar bejaht. „Die gängigste Sorte ist aktuell der Costa Rica Tito Monge Reposado“, erklärt der Verkäufer. Die Fragezeichen in den Augen des Paares sind offensichtlich. „Der Kaffee hat ein Aroma von Melone und Honig“, fährt der Barista fort. Mit den Worten „Hört sich gut an – den nehmen wir“, scheinen die Kunden erleichtert zu sein. Auch wenn die meisten Kunden die häufig feinen Nuancen kaum

Foto: Schlautmann 2018



LUDGER SCHLAUTMANN

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



Impressum

23. JAHRGANG

MAKAZIN FÜR DIE KAFFEEANBAUER
COFFEE BUSINESS
EST. 2000

vereignet mit:
Zeitschrift
CAFÉ SOLO

Verlag: INGER Verlagsgesellschaft mbH
(Sitz der Gesellschaft)
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.i.S.d.P.)

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

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

Autoren dieser Ausgabe: Kristina Bormm (kb)
Jessica Escher (je)
Benno Kirsch (bk)
Christian Kothhof
Philipp Lagoda (lag)
Lukas Orfert (lo)
Monika Pütz
Ludger Schlaumann
Martin Wispel

Grafik: Silvi Harri

+49 (0)541 58 05 44-32
harr@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: Charles Greene
Tel.: +49 (0)234 91 52 71-18
Mobil: +49 (0)178 202 16 82
Fax: +49 (0)541 58 05 44-99
E-Mail: greene@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

Genderschreibweise: Um den Lesefluss nicht zu hemmen, wird in den Texten in der Regel die männliche Form gebraucht. Die jeweilige Bezeichnung soll für jedes Geschlecht stehen und als generischer Begriff verstanden werden.

Urheberrecht und Nutzungsrechte: Alle in der Coffee Business erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch Übersetzungen, vorbehalten. Reproduktionen jeder Art bedürfen der schriftlichen Genehmigung des Verlages. Coffee Business wird ganz oder in Teilen im Print oder digital

vertrieben. Für unverlangt eingesandtes 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 Markenbezeichnungen 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 Urheberrecht nichts anderes ergibt. Sollten Sie Artikel aus dieser Fachzeitschrift nachdrucken, in Ihr Internet Angebot oder in Ihr Intranet oder Pressepiegel 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 D&Z 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 Vorzugspreis 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.

ZNZ: 57232
ISSN: 2190-2151

Gerichtsstand: Gerichtsstand ist Osnabrück.
Titelfoto: manassanant / stock.adobe.com 2023

Es gelten die **Allgemeinen Geschäftsbedingungen** der INGER Verlagsgesellschaft mbH, die im Internet unter 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

GO GREEN
Klimaneutraler Versand
mit der Deutschen Post

schmecken werden, so sind sie in der Regel von der Fachkompetenz begeistert. **Tipp:** Schulen Sie Ihre Mitarbeiter in den Basics des Kaffeeanbaus. Ergänzen Sie das Fachwissen um die mittlerweile üblichen geschmacklichen Aromen von Kaffeeröstungen. Beschreiben und bewerben Sie Herkunft und Geschmacksnuancen auf der Verpackung. So wird es Ihnen gelingen, dass Kunden auch weiterhin gerne bereit sind, die höheren Preise bei Ihnen zu bezahlen.

Good Luck! GA-Trendagentur.com

Ein Objekt der **INGER**
Verlagsgesellschaft mbH

GO GREEN
Klimaneutraler Versand
mit der Deutschen Post



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 Bormm
Tel.: +49 (0)541 58 05 44-33
Mobil: +49 (0)151 70 30 11 76
E-Mail: bormm@baeckerwelt.de

Anzeigenverkauf/Kleinanzeigen:
Julien Tiemann
Tel.: +49 (0)541 58 05 44-56
Mobil: +49 (0)151 56 33 06 92
E-Mail: tiemann@baeckerwelt.de

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

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
DE68BI0000032844846

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 _____