Markt

628 Milliarden Franken

Nationalbank Die Devisenreserven der Schweizerischen Nationalbank haben sich im September gegenüber dem August um 1,14 Milliarden Franken auf rund 628,0 Milliarden Franken leicht erhöht. Per Ende August lag der Wert noch bei 626,9 Milliarden. *(sda.)*

Aktien Top

Schweizer NB N	2014	+9.46%
Swissquote Gr. N	28.15	+4.07%
Airopack Tech.	8.8	+3.53%

Aktien Flop

Perfect Hold. SA	0.03	-25%
Newron Pharma	21.3	-9.36%
Accu N	3.22	-8%

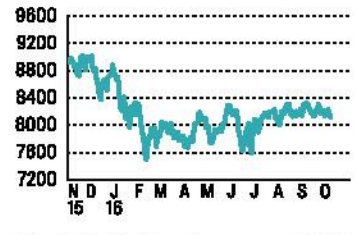
Devisen und Gold

Dollar in Franken	0.98	-0.08%
Euro in Franken	1.0939	+0.05%
Gold in Fr. pro kg	39 111	-0.52%

Zinssätze in %

Geldmarkt	06.10.	Vortag
Fr.-Libor 3 Mt.	-0.7332	-0.7354
Fr.-Libor 6 Mt.	-0.6458	-0.6458

SMI -0.56% 8 124.59



Ohne Gewähr. Quelle: vwd group 08102016

«Bei **gutem Willen** könnte man **ziemlich viel erreichen.**»

Bundeskanzlerin **Angela Merkel** setzt sich unermüdlich für das Freihandelsabkommen TTIP ein. 15

Mit Schwarmgeld zum fairen Kaffee

Start-up Cafe Tacuba aus Luzern will mit dem Handel von Spezialkaffee Produzenten und Konsumenten näher zusammenbringen. In guten wie in schlechten Zeiten.

Maurizio Minetti
maurizio.minetti@luzernerzeitung.ch

Kaffeepause bei Cafe Tacuba mit den Firmengründern Nikolaj Staub, Manolo Gonzales und Cesar Magana. Bild: Roger Grütter (Luzern, 5. Oktober 2016)

Die Antwort ist diplomatisch. «Gut», sagt Manolo viel sagend. Die Frage war: Wie schmeckt dir der Kaffee hier in der Schweiz? Manolo Gonzales stammt aus El Salvador und ist Kaffeeproduzent. Das Land in Zentralamerika lebt vor allem vom Export von Kaffee. Diesen Sommer hat der 41-Jährige über 4 Tonnen getrocknete Kaffeebohnen aus El Salvador exportiert. Sein Geschäftspartner Nikolaj Staub kümmerte sich um den Transport in die Schweiz.

Die beiden haben letztes Jahr mit dem Investor Ameen Krizan die Cafe Tacuba GmbH mit Sitz in Luzern gegründet. Tacuba ist ein Ort im Westen El Salvadors, hier hat Manolo Gonzales zahlreiche Verwandte, die auf Kaffeeplantagen arbeiten. Ein Kaffeebauer verdient dort im Schnitt 5 US-Dollar – pro Tag. «Als ich vor acht Jahren eine Reise nach Deutschland unternahm und sah, zu welch hohem Preis mein Kaffee verkauft wurde und was ich verdiente, dachte ich sofort: Daran muss ich etwas ändern», sagt Manolo. Später wanderte er in die Schweiz aus, wo er eine Luzernerin kennen und lieben lernte. Heute besitzt er einen roten Pass.

Ein Onlineshop ist in Planung

In einem Deutschkurs lernte er die Freundin von Nikolaj kennen. Man trifft sich, man isst zusammen, man trinkt Kaffee. Eine Tasse oder zwei später entstand die Geschäftsidee: Handel mit Spezialkaffee. «Unsere Vision ist es, Kaffeeproduzenten aus El Salvador und Kaffeekonsumenten aus Europa zusammenzuführen.» So steht es auf dem Flyer, den Cafe Tacuba in den nächsten Tagen verteilen wird.

Am kommenden Montag eröffnen die Jungunternehmer im Luzerner Eichwaldquartier ein Lokal. Dort steht zwar eine Barista-Maschine von Simonelli, doch Cafe Tacuba versteht sich nicht primär als Kaffeehaus. Wichtiger ist die Röstmaschine, die in einer Ecke des Lokals vor sich hin brummt. Gekonnt bedient Manolo die Maschine, röstet die Bohnen genau so stark, wie es sein muss. Dann füllt er ein schwarzes Säckli ab. Das ist das erste Produkt des Luzerner Start-ups. «Wir wollen in Zukunft den Kaffee auch über einen Onlineshop verkaufen», sagt Nikolaj Staub. Derzeit studiert er noch im letzten Jahr Wirtschaft an der Hochschule Luzern. Hier profitierte er vom Smart-up-Programm der Hochschule, das Jungunternehmer aus der Region begleitet.

Ab übermorgen wird der Kaffee zunächst im Ladenlokal verkauft. «Die Preise sind etwas höher als bei normalen Mischungen. Dafür bekommt der Kunde aber auch eine einzigartige Sorte und die Gewissheit, dass der Bauer genug dabei verdient hat», sagt der 24-Jährige.

Cafe Tacuba

Gründer: Manolo Gonzales, Nikolaj Staub, Ameen Krizan	**Zweck:** Import, Röstung und Verkauf von Kaffee
Firmensitz: Luzern	**Anzahl Mitarbeiter:** 3
Gründungsjahr: 2015	**Gewinnschwelle:** Anfang 2017
Bisher gesammeltes Kapital: 60 000 Franken	**Erstes kommerzielles Produkt:** Ab 10. Okt. 2016

Grafik: Lea Siegwart

Cafe Tacuba zahlt den Bauern rund das Doppelte, also 10 US-Dollar pro Tag. «Ich verbringe einen Monat im Jahr in El Salvador, um zu kontrollieren, dass unsere Lieferanten den Bauern den Preis bezahlen, den wir vereinbart haben», sagt Manolo. Die beiden sind überzeugt, dass es ein Bedürfnis nach Spezialkaffee gibt, der von der Ernte bis zur Röstung sorgfältig und aufwendig hergestellt wird. Dieser unterscheide sich durch seine vielseitigen und ausgeprägten Geschmacksnoten stark von kommerziellem Kaffee, sagen die beiden. Cafe Tacuba will einerseits Endkonsumenten ansprechen, aber auch Restaurants und andere Gastrobetriebe.

Abkauf auch bei schlechten Ernten

Nun ist es keineswegs so, dass noch nie jemand Kaffee aus El Salvador in die Schweiz importiert hätte. Was macht Cafe Tacuba anders? «Wir beziehen die Kaffeesorten direkt bei den Produzenten, und wir kaufen ihnen in guten wie auch in schlechten Jahren Kaffee ab», sagt Nikolaj. Andere Importeure würden hingegen den Bauern nur bei guten Ernten den Kaffee abkaufen. «Unser Modell garantiert den Produzenten hingegen eine gewisse Stabilität in dem stark schwankenden Kaffeemarkt.» Ein Alleinstellungsmerkmal sei zudem, dass Manolo als Vertreter der Produzenten vor Ort in Luzern sei und die Kunden direkt beraten könne. «Wir kontrollieren die gesamte Wertschöpfungskette: Ernten, Trocknen, Verschiffen, Rösten, Zubereiten.»

Kaffee und Kuchen statt Bits und Bytes

Mit dem Kaffee-Start-up liegt Nikolaj im Trend. In den USA, wo über Jahrzehnte vor allem Technologiefirmen entstanden sind, haben in letzter Zeit viele Jungfirmen, die sich mit Kaffee und Kuchen statt mit Bits und Bytes beschäftigen, Kapital angezogen. Eine davon ist Blue Bottle Coffee, wo Kaffeebohnen sorgfältig ausgesucht und dann für jeden Kunden speziell gemahlen und gebraut werden. Das Geschäftsmodell von Cafe Tacuba ist ähnlich.

Blue Bottle Coffee hat in den letzten Jahren Dutzende Millionen Dollar von Investoren angehäuft. Nikolaj Staub bleibt für Cafe Tacuba aber bescheiden: «Wir wollen gar nicht allzu gross werden, damit wir die Wertschöpfung weiterhin kontrollieren und garantieren können», sagt der Jungunternehmer.

Crowdfunding: In einem Monat 15 000 Franken

Ab heute sammelt Cafe Tacuba auf der Crowdfunding-Plattform Wemakeit Geld für die Expansion. «Unser Startgeld haben wir mittlerweile schon fast aufgebraucht», sagt Nikolaj Staub. Ziel sei es, in einem Monat 15 000 Franken einzunehmen.

Normalerweise erhalten Personen, die auf Crowdfunding-Plattformen ein Projekt unterstützen, einen Prototypen oder ein erstes Produkt des zu unterstützenden Unternehmens. Im Fall von Tacuba winken diverse Dienstleistungen. So kann man für 200 Franken einen Nachmittag lang einen Röstkurs bei Manolo buchen. Beim Barista-Kurs erhalten die Teilnehmer eine ganztägige Schulung, die den Röstprozess und die verschiedenen Zubereitungsmethoden des Kaffees beinhaltet. Oder man schliesst ein Abonnement ab und erhält ein halbes Jahr lang Kaffee. *(mim.)*

www.

Weitere Beiträge über Zentralschweizer Start-ups finden Sie auf:
luzernerzeitung.ch/serien