



Consulting im Kaffee- Bereich

HINTER DEN KULISSEN

Kaffeeschule Thomas Brinkmann



INHALT

1/WAS IST COFFEE CONSULTING

2/FRAGEN?

3/ECHTE PRAXIS-BEISPIELE

4/WAS ES NOCH SEIN KANN

5/DER RICHTIGE ZEITPUNKT

6/AUSWAHLKRITERIEN

7/OPTIMALE VORBEREITUNG

8/KONTAKT

COFFEE CONSULTING IST SO EIN HERRLICH...

... schwammiger Begriff, dass wir glauben, der muss mit Leben gefüllt werden und mal aufgedrösel werden. Abstrakte und schwammige Begriffe kann sich unser Gehirn einfach nicht merken.

Aber wenn wir sagen, es geht um individuelle Fragen rund um die Sortimentsplanung, Röststile oder ein spezielles Sensorik-Training, dann erwacht der Begriff zum Leben.

Zudem wollen wir mal ganz offen reden. Darüber, für wen Coffee Consulting eigentlich ist, wie ein Consulting ablaufen kann und auch, mit welcher Investition zu rechnen ist.

1/WAS IST COFFEE CONSULTING?



Das Wort Consulting ist verwandt mit dem lateinischen Wort „consultatio“ und meint „**Rat geben**“ oder „**Beratung**“. Manchmal kann es ganz nützlich sein, sich beraten zu lassen oder einen Ratschlag einzuholen. Denn manche Fragen oder Anliegen passen einfach nicht in einen Kursplan oder lassen sich in **vertrauter Atmosphäre** besser besprechen. Zum Beispiel am eigenen Röster oder im eigenen Betrieb. Kann sein, muss aber nicht, denn eine Beratung kann auch vor Ort beim Anbieter stattfinden.

Die **Themenpalette ist so vielfältig wie die Kaffeebranche selbst**: Es geht ums Rösten, Sensorik, Zubereitung oder die geschäftliche Entwicklung.

Dabei ist eines, nein zwei Dinge sind, für das Coffee Consulting ganz typisch und essentiell: Es geht immer um individuelle Fragen und Anliegen. Und: Es bringt Dich schneller nach vorne. Es geht also auch immer um Deine Zeit. Der Blick von außen hilft diese Fragen in Antworten zu verwandeln.

Das große „Plus“ beim Coffee Consulting ist die Erfahrung des Anbieters. Durch die vielen Fragen und Anliegen von vielen Kaffeeröstern und Kaffee-Unternehmen kann er einschätzen, was im Bereich des Üblichen liegt und welche Fälle noch nie vorgekommen sind. Dazu kommen noch die offenen **Geheimnisse** der Branche, die **Einschätzung** von Entwicklungen sowie **wertvolle Kontakte und Empfehlungen**.

Im folgenden wollen wir uns ansehen, welche Fragen beispielsweise zu einem Coffee Consulting führen können, bevor wir uns vier Praxisbeispiele ganz konkret ansehen werden.

2/FRAGEN?

Um mögliche Fragen rund ums Coffee Consulting zu veranschaulichen, haben wir beispielhafte Fragen zusammengetragen und nach Themenbereichen gegliedert.

Wichtig zu wissen ist dabei, dass die Auswahl immer nur exemplarisch sein kann. Individuelle Fragen und Anliegen können naturgemäß von den Fragen hier abweichen. Und das ist auch gut so! Denn das zeigt, dass es noch viel, viel mehr Interesse und Anliegen gibt.



Beispielhafte Fragen zum Kaffeesortiment

Wie stelle ich mein Kaffeesortiment sinnvoll zusammen?

Welche Anzahl und Qualitäten von Kaffees passen zu meinem Konzept?

Wie viele Filterkaffees will ich anbieten und wie viele Espresso?

Sind alle Kaffees, die ich aktuell im Sortiment habe, sinnvoll?

Kann ich Produkte zusammenlegen oder besser aus dem Sortiment nehmen? Woran erkenne ich das?

Beispielhafte Fragen zur Produktentwicklung

Welcher Kaffee eignet sich konkret am besten für meinen Espresso?
Wie gestalte ich meinen Blend, sodass er schmeckt, leicht handhabbar und wirtschaftlich sinnvoll ist?
Wie beschreibe ich den Geschmack für meinen Konsumenten richtig?
Welcher Korridor ist für Schwankungen in der Qualität ideal?

Beispielhafte Fragen rund ums Rösten

Röste ich alle meine Kaffees mit einem Profil oder braucht jeder Kaffee ein eigenes Profil?
Wann und wie oft entwickle ich ein Röstprofil?
Woran erkenne ich Röstfehler und an welchen Parametern muss ich drehen, damit ich sie möglichst vermeide?
Was muss ich beachten, wenn ich entkoffeinierten Kaffee oder einen Monsooned Kaffee röste?

Beispielhafte Fragen rund um die Sensorik

Was ist ein guter Kaffee, rein sensorisch betrachtet?
Kann man einen Kaffee tatsächlich objektiv sensorisch bewerten?
Lohnt sich für mich der Aufbau eines eigenen Panels?
Wo liegt der Sinn von In-/Out-Tests, Rangordnungsprüfungen und beschreibender Sensorik?
Wann brauche ich als Kaffeerösterei welches Sensorik-Verfahren und welches ist für mich nicht zielführend?



3/ECHE BEISPIELE AUS DER PRAXIS

Trocken ist alle Theorie! Deswegen haben wir einige Beispiele aus der Consulting-Praxis mitgebracht. Diese haben wir anonymisiert, sodass wir sie so konkret wie möglich und mit so viel Abstand wie nötig beschreiben können. Das bringt etwas Leben in das Thema Coffee Consulting und vielleicht inspiriert es uns.

Allen Aufträgen ist gemeinsam, dass es sich um sehr individuelle Fragestellungen in unterschiedlich großen Kaffeeunternehmen handelt: Von der gerade beginnenden Kaffeerösterei bis hin zum etablierten Kaffeeunternehmen ist alles dabei.

Konkret haben wir diese 4 Beispiele beschrieben:

- #1: Die Sortimentsgestaltung
- #2: Die Produktentwicklung
- #3: Sensorik in Theorie und Praxis
- #4: Rösten in Theorie und Praxis

#1 DIE SORTIMENTS GESTALTUNG

Ziel ist es immer ein sinnvolles Sortiment zu gestalten, welches für den Röster wirtschaftlich und effizient umzusetzen ist, und gleichzeitig beim Kunden erfolgreich ist.

Praxisbeispiel:

Für eine große Kaffeerösterei gaben wir fachlichen Input für die Planung eines neuen Kaffeesortiments. Wir besorgten Rohkaffeemuster, rösteten diese, verkosteten diese zusammen mit dem Kunden und bewerteten sie anschließend.

Ziel war es ein Sortiment aus reinen Filterkaffees und einigen Filterkaffee-Blends zu erstellen. Wirtschaftlichkeit, Verfügbarkeit aber auch Geschmack mussten in Einklang gebracht werden. Die einzelnen Kaffees im Sortiment sollten sich klar voneinander unterscheiden und geschmacklich etwas Besonderes mitbringen.

Um diese Aufgabe anzugehen, bedarf es guter Kenntnisse des heimischen Kaffeemarktes, einen guten Überblick über die Landschaft der Rohkaffeehändler mit ihren individuellen Sortimenten sowie Röst- und Sensorikfähigkeiten zur Bewertung der einzelnen Kaffees zusammen mit dem Kunden.

Es war ein Auftrag, der wieder einmal sehr schön zeigte, wie viel es bedarf, um ein solides, ausgewogenes, wirtschaftliches und köstliches Sortiment von Null auf zu planen und mit Leben, oder besser, mit Kaffees zu füllen.

#2 DIE PRODUKTENTWICKLUNG

Eine junge, gerade gegründete Kaffeerösterei wollte einen Espresso für ihren Ausschank entwickeln.

Die beiden Gründer kamen für einen Tag zu uns mit dem Ziel einen Espresso zu entwickeln, der zu ihren Anforderungen passt. Das Konzept der jungen Röster: Ihre beiden Cafés mit selbst geröstetem Kaffee selbst zu beliefern statt einen gelieferten Kaffee zu nehmen. Diesen hatten die beiden mitgebracht, damit wir einen sensorischen Eindruck erhalten, woran die Kunden schon gewöhnt waren.

Die beiden kamen für einen Tag von Donnerstag Mittag bis Freitag Mittag und das haben wir zusammen gemacht:

- Rösten mit theoretischen Grundlagen. Die beiden machen sich vertraut mit Röstvokabular, Inhaltsstoffen im Rohkaffee und im Röstkaffee, Auswahl von Rohkaffee, Defekte im Rohkaffee, Philosophie des Röstens. Sie erkennen schnell Zusammenhänge im Rösten, Sensorik und Wirtschaftlichkeit.
- Rösten in der Praxis: Zusammen rösten wir anschließend Kaffees für einen Blend. Jetzt geht es um die Anwendung des Wissens der Theorie.

- Es geht auch um Software und Nase, um das Einzeichnen von wichtigen Ereignissen in ein Röst-Log, um Entwicklungszeiten, Hitzezufuhr und Farbwerte. Wir beschließen einen Kaffee auf verschiedene Arten zu rösten, um die Unterschiede am kommenden Tag sensorisch zu bewerten. Die beiden hatten schon den Rohkaffee mitgebracht, den sie auch verwenden werden. Die Röstkurven haben sie nach unserem Termin mitbekommen, um diese an ihrem Röster anzuwenden, wenn dieser geliefert wird.
- Verkosten der Röstungen am nächsten Tag. Doch bevor es ans Verkosten geht, gibt es die theoretischen Grundlagen der Sensorik sowie einige praktische Übungen dazu. Sodann verkosten wir die verschiedenen Röstungen vom Vortag. Wir stellen ebenfalls den Kaffee auf den Tisch, der ersetzt werden soll. Wir besprechen die Röstungen und welche dem Kaffee am nächsten kommt, den die beiden ersetzen wollen.
- Am Ende haben die beiden Gründer eine Idee, welche Röstung ihr Favorit ist und mit welchem Röstprofil sie ihren Kaffee rösten, wenn die Röstmaschine ankommt. Ein Tag Röst-Consulting war für sie die richtige Wahl. Sie wissen, dass sie selbst nicht am Röster stehen werden, denn das wird ein Partner in ihrer Kaffeerösterei übernehmen. Sie wollen aber wissen, was beim Rösten passiert, um wichtige Entscheidungen treffen zu können.

#3 SENSORIK IN THEORIE UND PRAXIS

Wir glauben: Sensorik kann man lernen. Manchmal braucht man jemandem, der einem den Zugang dazu einfach erklärt oder als Partner zum Training dient.

Praxisbeispiel:

Für eine Großrösterei haben wir sensorische Profile für die Kaffees der Gastronomie-Sparte erstellt. Insgesamt waren es 18 Kaffees, darunter Filterkaffees, Café Creme und Espresso.

Mit Hilfe eines Experten-Panels haben wir die Kaffees in einem standardisierten Verfahren blind verkostet und bewertet. Aus den Ergebnissen haben wir für jeden einzelnen Kaffee ein sensorisches Profil in Form eines Spinnennetzes erstellt. Und zwar je eines für den Geschmack (süß, salzig, sauer, bitter, Nachgeschmack) und für die Aromen (fruchtig, würzig). Diese sensorischen Steckbriefe dienen als Anhaltspunkt für die Sortimentsoptimierung. Welche Kaffees liegen geschmacklich zu nahe beieinander?

Nimmt man die Produktionszahlen der einzelnen Kaffees zu den sensorischen Bewertungen dazu, kann der Kunde nun weiter überlegen, welche Kaffees er behält, und welche er zusammenlegt. Die sensorischen Profile sind in diesem Falle ein Baustein zur Sortimentsverbesserung.

#4 RÖSTEN IN THEORIE UND PRAXIS

Der Gründer einer Kaffeerösterei hatte gerade seinen Röster geliefert bekommen, einen Probatone 12. Das Konzept ist eine Kaffeerösterei mit Ausschank in einem aufstrebenden Gewerbegebiet in einer Kleinstadt.

Wir haben unseren Probenröster mitgebracht und an dem einen Tag, den wir geplant hatten von Donnerstag Mittag bis Freitag Mittag, haben wir die folgenden Dinge geschafft:

- Röstprofile für alle Espressi und Filterkaffees erstellt, ganz praktisch direkt am eigenen Röster. Der Gründer weiß nun wie er ein Profil erstellt, wenn er sich für einen neuen Filterkaffee oder Espresso entscheidet. Und er kann diesen selbst reproduzieren.
- Workflow am eigenen Röster planen. Der Gründer weiß nun, wie viel Rohkaffee pro Charge für ihn optimal sind, um sein gewünschtes Geschmacks- und Röstprofil zu erhalten und dabei auch noch wirtschaftlich ist
- Verkostungen aller Kaffees und die damit verbundene Qualitätskontrolle. Der Gründer weiß nun wie er selbst ein Cupping und seine Qualitätskontrolle für seine Röstungen durchführt.
- Kaffee-Vokabular aneignen und verwenden. Durch das Cupping weiß der Gründer nun Kaffee-Vokabular anzuwenden und im Kaffee wieder zu erkennen.
- Espresso-Blend erstellen. Zusammen haben wir mit einem einfachen und effektiven System mehrere Espresso-Blends erstellt und verkostet. Der Gründer weiß nun wie er zukünftig einfach eigene Blends erstellt, die schmecken und wirtschaftlich sind.
- Bewertung der Kaffees mit einem Kaffeebewertungsbogen. Der Gründer kann seine Kaffees selbst sensorisch bewerten. Er weiß, wie wichtig das Zusammenspiel von Süße, Säure und Bitterkeit ist. Und er kann es mit seinem Röstprofil in Verbindung bringen.
- Klärung wichtiger Fragen rund um den Zoll und die Kaffeesteuer. Der Gründer weiß nun, wie er seine Kaffeesteuer ermittelt, welche Formulare er nutzt und wann er wem welche Zahlen übermitteln muss.
- Fragen rund um die Verpackung klären. Der Gründer weiß nun welche Lieferanten es für Tüten gibt, was er beachten muss, wenn es seine Etiketten beschriftet, und was er zu tun hat gemäß des neuen Verpackungsgesetzes.
- Wir klärten außerdem noch viele Fragen rund um Adressen und Ansprechpartner für weiteres Material, Rohkaffeehändler, Events, Verbände und Vereinigungen, Vertriebskanäle, Online-Shop-Software, Preise für Getränke im Ausschank, und noch einiges mehr.

4/WAS KANN COFFEE CONSULTING NOCH SEIN?

EIN ÜBERBLICK

WIR ZÄHLEN HIER NOCH EINIGE BEISPIELE AUF UND WISSEN ZUGLEICH, DASS ES NOCH WEIT MEHR GRÜNDE UND AUFGABEN GIBT, DIE MIT COFFEE CONSULTING ABGEDECKT WERDEN KÖNNEN.

- Pre-Shipment Sample

Die Einschätzung, ob ein Muster im Verschiffungsland die vertraglich vereinbarten Qualitätsstandards trifft.

- Sourcing in Anbauländern

Die Suche nach neuen Farmen und vielversprechenden Tassenprofilen.

- Aufbau eines Sensorik-Panels

Stets die ausreichende Menge an internen, qualifizierten und motivierten Prüfern.

- Sensorische Beschreibung von Kaffees aus einem Kaffeesortiment

Der tiefe Griff in den Wortschatz eines unabhängigen Experten.

- Aufbau einer Qualitätssicherung

Weniger Fehler bei klar definierten Standards in den eigenen Händen.

- kontinuierliches Sensorik-Training mit dem Cupping-Protokoll

Im fest definierten Zeitraum stets neue Kaffees verkosten und souverän und wiederholbar bewerten.

- Beratung zu Transparenz, Siegeln und Zertifikaten

Der Wegweiser durch den Dschungel von Abkürzungen und Anforderungen.

- Erstellen von Röstkurven und Röstprofilen

Reproduzierbare Rezepte für Einsteiger und Fortgeschrittene.

- Rösttraining

Die Röst-Technik, die Abläufe und die chemischen und physikalischen Veränderungen verstehen und anwenden.

- Qualitäten von Rohkaffee erkennen inklusive Defekte-Training

Das Qualitätsversprechen beginnt im Einkauf.

- Sensorik-Training

Den Anforderungen an die benötigten, sensorischen Fähigkeiten gewachsen sein.



5/DER RICHTIGE ZEITPUNKT

Vorab, es gibt nicht den einen richtigen Zeitpunkt für Coffee Consulting. Aber: Wann kann es nützlich sein, sich beraten zu lassen oder einen Ratschlag einzuholen?

- Wenn Dein Kaffee-Unternehmen neu am Markt ist und Du unnötige Fehler vermeiden willst, kann eine unabhängige Beratung eine gute Investition sein. Aus den Erfahrungen von langjährigen Marktteilnehmern kannst Du sehr viel lernen und sparst Dir die Fehler, die andere schon gemacht haben, und die Dich viel Geld kosten können.
- Wenn Du Dein Kaffee-Unternehmen weiter nach vorne bringen willst und einen unabhängigen Partner brauchst, der mit Dir die nächsten Schritte bespricht. Eine unabhängige Beratung gibt Dir Inspiration, Kontakte, Vorschläge, Erfahrungsberichte, geeignete Fallstudien, wissenschaftliche Quellen.
- Wenn Du einen Blick von außen auf dein Kaffee-Unternehmen brauchst. Das kann ein unabhängiger Blick auf Dein Kaffeesortiment oder Deine Produkte sein. Das kann eine Verkostung sein, die Dir zeigt, dass Du alles richtig machst. Oder eine Verkostung, um zu sehen, ob Du etwas verbessern kannst.
- Wenn Du einfach feststeckst und durch einen unabhängigen Blick auf Deine Prozesse, Dein Sortiment oder Deine Kaffees neue Ziele festlegen willst. Die neue Perspektive gibt Dir den Schub Deine neu gesteckten Ziele mit Spaß zu erreichen.
- Wenn Du persönlich wachsen willst und Deine Fähigkeiten verbessern willst. Eine Beratung kann auch Dich mit Deinen Fähigkeiten in den Mittelpunkt stellen. Du willst Deine Sensorik verbessern und Deine Kaffees anhand eines Bewertungsbogens sicher beurteilen? Dann kann ein Tag individuelles Sensorik-Training für Dich ganz persönlich eine gute Investition sein.

6/AUSWAHLKRITERIEN



Jeder Coffee Consultant, also Anbieter von Coffee Consulting und Dienstleistungen, hat seine eigene Expertise, Schwerpunkte und Herangehensweise an die vielfältigen Anliegen rund um den Kaffee.

Eine allgemein gültige Empfehlung lässt sich daher nicht geben. Doch, eine vielleicht: Es muss auch menschlich passen. Kaffee ist ein persönliches Geschäft, und wenn eine vertrauensvolle Zusammenarbeit nicht harmoniert, dann kann es schwer werden für beide Seiten.

Was ist uns von der Kaffeeschule Hannover wichtig?

Wichtig ist uns, dass Deine Fragen beantwortet sind. Du stehst für uns im Mittelpunkt.

Worauf Du Dich bei uns immer verlassen kannst:

- **Unabhängige Beratung:** Wir haben keinen Vertrag oder sonstige Verpflichtungen gegenüber einem Hersteller von Maschinen oder einem Lieferanten von Rohkaffee. Diese Unabhängigkeit ist uns sehr wichtig, denn sie garantiert eine produktneutrale Beratung für Deine Anliegen.

- **Für und Wider:** Für jede Entscheidung gibt es Argumente dafür und dagegen. Wir wägen mit Dir sorgfältig ab, welche „Für“ und „Wider“ es gibt und ob sie für Dich jetzt und hier wichtig sind. Und wann sie wichtig werden können. Am Ende des „Für“ und „Wider“ gibt es einen klaren Ratschlag für die aktuelle Situation.
- **Diskretion und Respekt:** Wir behalten Deine Fragen für uns. Von uns erfährt keiner, was Dich gerade beschäftigt, oder welche Schritte Du planst. Beispiele, die wir auch in unseren Kursen erzählen, sind immer anonym. Das ist uns sehr wichtig. Nur so entsteht eine vertraute Atmosphäre für eine guten Zusammenarbeit. Wir werten Deine Entscheidungen nicht. Sie sind Deine in Deinem Kontext. Wir respektieren sie und schauen wie wir nützlich sein können, damit Du Dein Ziel erreichst.
- **Auf Augenhöhe:** Wir sind da, um Dich nach vorne zu bringen. Wir betrachten Consulting als Partnerschaft auf Augenhöhe, mit dem Ziel, dass Du einen (oder mehrere) Schritt(e) weiterkommst. Bei uns wird keiner schief angeguckt und dumme Fragen gibt es bei uns nicht. Denn Fortschritt entsteht nur durch Fragen, also her damit!
- **Perspektiven aufzeigen:** Wenn Du willst, bekommst Du Denkanstöße, Inspiration und Perspektiven wohin es mal gehen könnte. Ideen für nächste Schritte, neue Vertriebskanäle, Anregungen für die Kommunikation oder einen Tipp, wen Du ansprechen kannst. Profitiere von den Informationen, die bei uns zusammenlaufen. Wir verbinden Dich gerne mit Menschen, die gleiche Interessen haben wie Du.



7/OPTIMALE VORBEREITUNG

Wenn Du weißt, dass Coffee Consulting für Dich in Frage kommt, steht zuerst die Recherche nach Menschen an, die Coffee Consulting anbieten. **Unser Tipp für dich:** Hole Dir, wenn möglich, verschiedene Angebote von wenigstens drei Coffee Consultants ein. Vergleiche die Angebote und auch wie schnell und wie freundlich sie Dir erscheinen. Kaffee ist ein persönliches Geschäft, und die Chemie sollte schon stimmen. Manche Coffee Consultants haben auch eigene Schwerpunkte. Manchmal hilft ein Blick auf die Webseite schon weiter.

Für Dein Coffee Consulting vereinbarst Du individuell einen Termin. Zwischen dem ersten Gespräch den Termin zu vereinbaren, und dem tatsächlichen Termin können einige Wochen oder Monate liegen. **Unser Tipp:** Termine, die über zwei halbe Tage gehen, und als ein Tag abgerechnet werden, können von Vorteil sein. Denn dazwischen liegt ein Abend und eine Nacht in der Vieles sacken kann. Am nächsten Tag fallen Dir neue und bessere Fragen ein, und Du holst mehr aus Deinem Termin heraus.

Das meiste holst Du für Dich aus dem Coffee Consulting heraus, wenn Du weißt, was Du willst, oder Deine Fragen alle parat hast. Je besser Du weißt, was Du wissen willst, oder was Du erwartest, umso besser für Dich. **Unser Tipp:** Sprich Deine Fragen im Vorfeld ab oder schicke sie Deinem Consultant zu. So kann dieser sich noch besser auf den Termin mit Dir vorbereiten.

Coffee Consulting wird nach einer (netto) Tagespauschale berechnet. Erkundige Dich wie viele Stunden ein Tag bei deinem Coffee Consultant hat. Klärt auch, wo das Training oder das Consulting stattfinden soll.

Da ein Coffee Consulting individuell ist, ist es sehr schwer eine pauschale Angabe zu den Kosten zu machen.

Irgendwo zwischen 1.200€ und 4.000€/Tag kann der Betrag liegen.

Wir haben uns zum Beispiel entschlossen, verschiedene Pakete anzubieten. Teilnehmer unserer IHK-Kurse erhalten außerdem einen einmaligen Nachlass von €500 (netto) auf unsere Tagespauschale, wenn ein Consulting bis 12 Monate nach dem Kurs Kaffeesommelier oder Rösten IHK vereinbart wird.

Wenn Du Fragen rund um das Coffee Consulting hast, melde dich gerne jederzeit bei uns. Wir versprechen Dir eine unabhängige Sicht auf die Dinge, und verkaufen Dir nichts, was Du nicht brauchst und auch nicht willst.



KONTAKT & IMPRESSUM

Kaffeeschule Thomas Brinkmann
im GREY Linden
Lagerstrasse 1
30453 Hannover
Kaffeeschule.com
info@kaffeeschule.com
0172 - 46 34 853