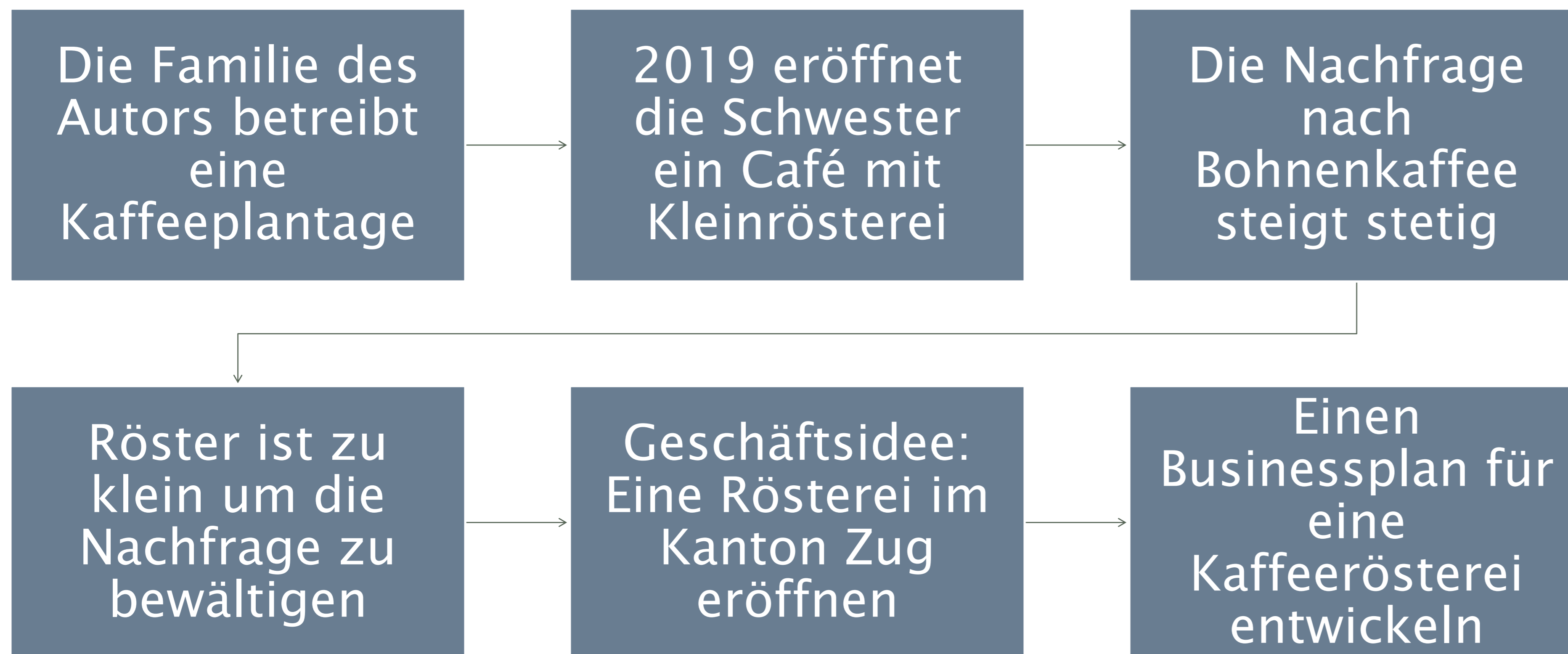


Entwicklung eines Businessplans für eine Kaffeerösterei

Ziele

- Entwicklung eigener Mischungen und Röstgrade
- Konkurrenzsituation analysieren
- Risiken identifizieren und Massnahmen definieren
- Finanzplan erstellen
- Abklären, ob die Eröffnung einer Rösterei möglich und sinnvoll ist

Geschichte und Ausgangslage



Material und Methoden

- Literaturrecherche
- Gespräche mit Industriefachleuten
- Besuch verschiedener Röstereien
- Entwicklung eigener Mischungen und Röstgrade

Ergebnisse

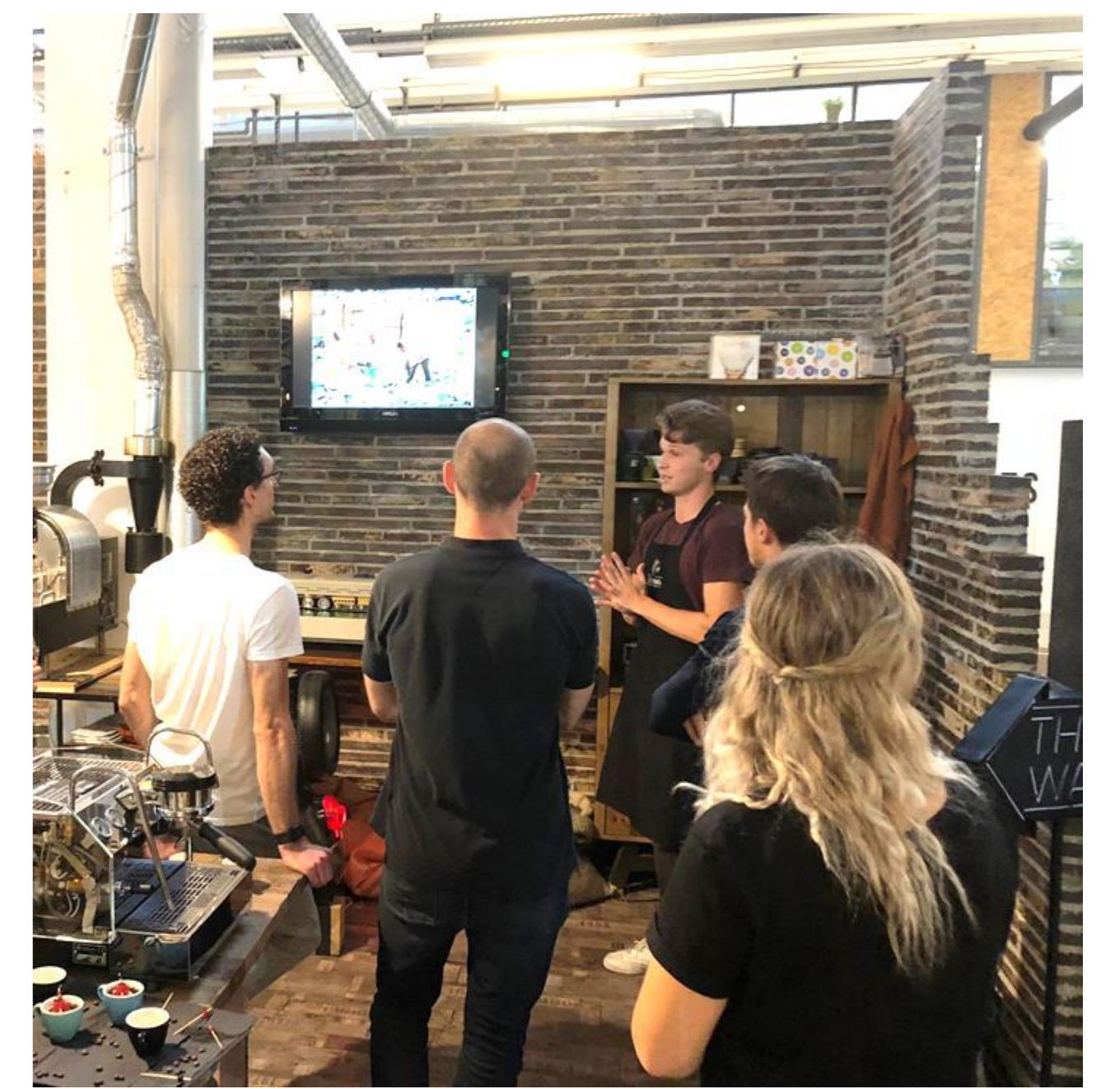
Produktportfolio:

- Zwei Hausmischungen und sieben «Single Origins»
- Kaffees der Familienunternehmung aus Tansania



Marketing:

- Kunden aktiv ansprechen
- Verbindung zu Tansania
- Kaffeekurse
- Content Marketing



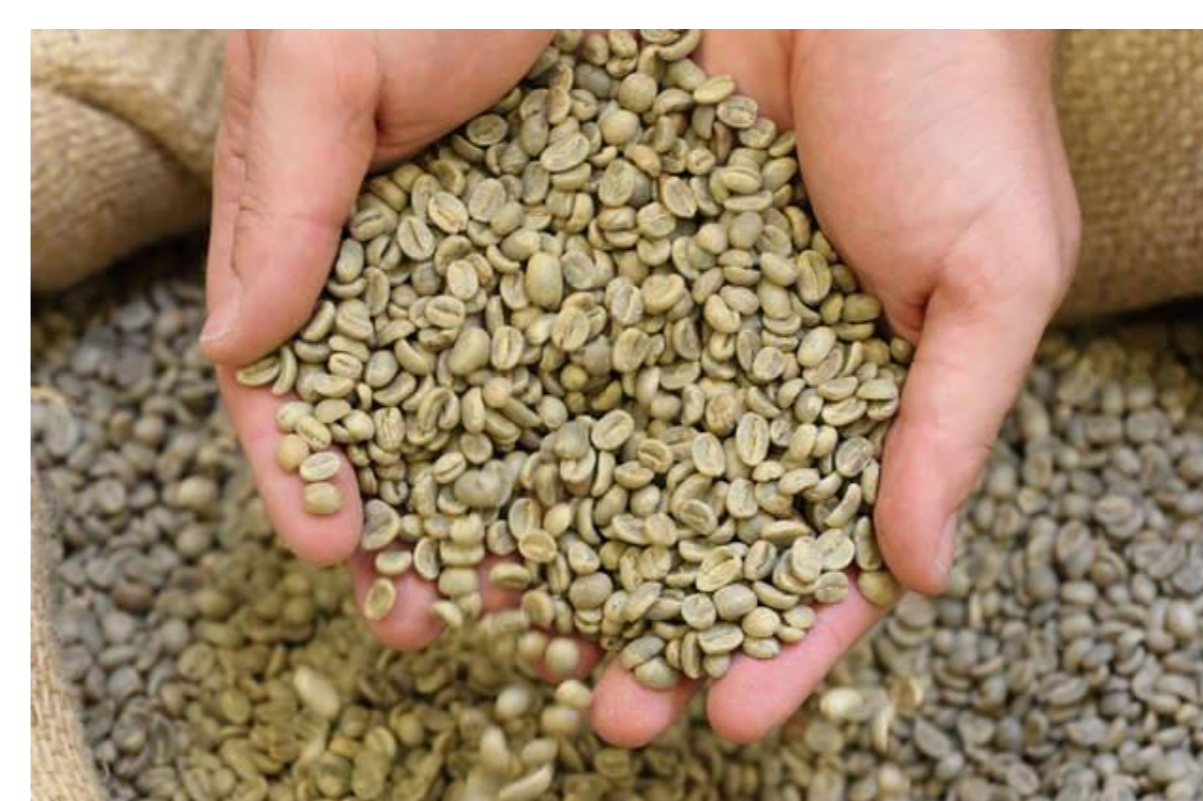
Standort und Produktion:

- Erster Standort ist ein Lagerraum
- 12 kg Röster



Risiken und Finanzen

- Risiko steigender Rohkaffeepreise
- 100% Eigenfinanzierung / Entscheidungsfreiheit



Folgerungen

- Produkte müssen qualitativ hochwertig und auf die Bedürfnisse der Kundschaft ausgerichtet sein
- Die Rösterei muss sich durch Kompetenz, Kundennähe und das Konzept «Kaffeeplantage hin zur Tasse» von der Konkurrenz abheben
- Kaffee ist ein emotionales Produkt, darum müssen Emotionen bei den Kunden geweckt werden
- **Die Eröffnung einer Rösterei ist möglich und sinnvoll**