

Kaffeebauer aus Leidenschaft

Stephan Katongole, der in Heidelberg studiert hat, bewirtschaftet eine Plantage in Uganda. 200 Kilometer von der Hauptstadt Kampala entfernt. Zur langwierigen Ernte sagen seine Mitarbeiter oft „pole-pole“ – „wird schon“. Den Kaffee vermarktet Katongole ohne Zwischenhändler. Auch in seine alte Heimat. **VON BETTINA ESCHBACHER**

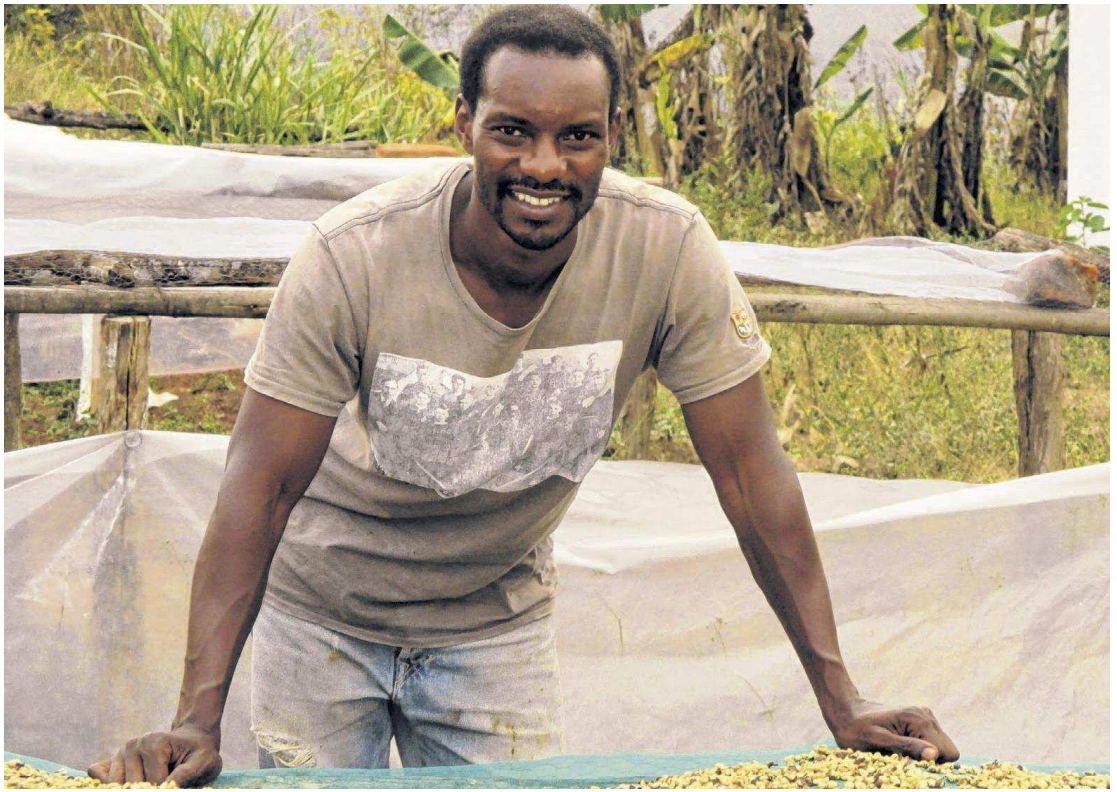
Von einer Mannheimer Unternehmensberatung auf eine Kaffeeplantage in Uganda – das ist schon ein ungewöhnlicher Weg für einen studierten Betriebswirt aus der Heidelberger SRH Hochschule. „Schuld“ daran ist Stephan Katongoles Opa Hermann, der vor vielen Jahren eine Farm 200 Kilometer südlich der Hauptstadt Kampala gekauft hatte. Als der jahrelange Bürgerkrieg das Land beutelte, lag die Plantage, auf der neben Kaffee auch Mais und Bohnen angebaut werden, brach. Bis Stephans Vater nach 40 Jahren in Deutschland 2006 in das afrikanische Land zurückkehrte und mit dem Wiederaufbau begann. Inzwischen gehört die Plantage mit 140 Acres (ein Acre hat rund 4000 Quadratmeter) zu den größeren Farmen in der Region und wächst weiter. „Und dann war die Frage, wer von den Kindern einmal übernehmen soll“, erzählt Stephan. Er nahm ein Sabbatjahr bei seinem Mannheimer Arbeitgeber, einer Unternehmensberatung, und begann, sein Wissen über Märkte und Marketing mit der Praxis des Kaffeebaus im ugandischen Hochland zu verbinden. So kam er auf die Idee „coffeyouknow“ (Kaffee, den du kennst) zu gründen – als Pilotprojekt.

Das Konzept: Die Kunden können auf der Webseite und auf Stephans Blog genau verfolgen, was mit „ihrem Kaffee“ passiert. Also was das Wetter macht, wie die Ernte läuft, wie die neue Maschine funktioniert, wann der Kaffee nach Deutschland verschifft wird. Dazu gibt es Katongoles ganz persönliche Erfahrungen mit Kunden, Mitarbeitern oder rätselfhaften Logistikwegen. Bestellt werden kann nur auf direkt auf der Internetseite, keine anonymen Zwischenhändler sollen die Nähe zu Kaffee und Anbauer stören.

„Die Direktvermarktung hat auch den Vorteil, dass ich nicht von den Weltmarktpreisen abhängig bin“, erklärt der 35-Jährige. Denn viele Kaffee-Erzeuger verkaufen ihre Bohnen direkt an mächtige Konzerne, haben also keinen Einfluss auf den Preis, den sie erzielen, oder darauf in welcher Packung ihre Bohnen landen. Dafür muss Katongole aber einen hohen Aufwand betreiben – „das Verschiffen, die Zölle“.

16,90 Euro kostet das Kilo „Mawogola Premium Kaffee“ – ein Preisniveau, das über Supermarkt-Marken, aber bei Spezialitäten-Kaffees eher im Mittelfeld liegt. Die Auslieferung im späten Frühjahr an überwiegend Kunden aus Deutschland übernimmt Katongole teilweise selbst – Stichwort Kundenbindung.

Doch ein gutes Vermarktungskonzept alleine genügt nicht. Der Betriebswirt musste eine Menge über den Kaffeebau lernen, und tut es immer noch. In dieser Saison



„Jetzt bin ich Bauer, und zwar ganz weit draußen“: Stephan Katongole auf seiner Plantage. Er hat sich entschieden, in Uganda zu bleiben.

BILD: ZD

macht ihm zum Beispiel das Wetter zu schaffen. „Zu heiß, zu viel Sonne und zu trocken, es ist sehr schwierig.“ Bei der Ernte setzt Katongole auf das Picking – das Pflücken in Handarbeit – um auch wirklich nur die reifen roten Kirschen zu ernten. Beim maschinellen „Stripping“ sei das nicht möglich. Dann werden die Bohnen von der Fruchtschale getrennt und gewaschen.

Bis zu 50 Erntehelfer in der Saison

Schließlich werden die Kaffeebohnen zum Trocknen mehrere Tage in die Sonne gelegt. Das klingt eigentlich ganz einfach, ist aber ein endloses Abwägen. „Man muss dauernd das Wetter beobachten, um zuletzt

genau den richtigen Feuchtigkeitsgrad zu erreichen.“ Bevor der Schiffstransport von mehreren Tonnen Kaffee in die deutsche Rösterei beginnt, wird noch einmal sortiert. „Es ist ein langer Prozess.“

Stolz ist Katongole darauf, dass die Familienplantage immer mehr zum Wirtschaftsfaktor in der Region wird. 40 bis 50 Saisonhelfer machen bei der Ernte mit, viele von ihnen Kleinbauern, denen der Zusatzjob hilft, über die Runden zu kommen. Man dürfe sich das aber nicht wie in Deutschland vorstellen, eine geregelte Festanstellung habe Seltenheitswert. „Und man kann sich nicht darauf verlassen, dass die Leute auch kommen wie vereinbart“, so Katongole. Ein „pole-pole“ bekommt er oft zu hören, das bedeutet „langsam, langsam“ oder „wird schon“ in Swahili. Dennoch sei ihm die Umstellung von der deutschen

auf die ugandische Mentalität nicht so schwer gefallen, da er durch viele Besuche Land und Leute schon kannte.

Im März 2013 war „coffeyouknow“ zum ersten Mal in den Wochen danach sollte sich zeigen, ob das Konzept der Direktvermarktung überhaupt ankam. „Das Feedback war super.“ Der „Mawogola Premium Kaffee“ fand jede Menge Kunden, viele davon in der alten Heimat, der Metropolregion Rhein-Neckar.

Der Test war gelungen, jetzt konnte Katongole darangehen, sein Pilotprojekt „auf professionelle Beine zu stellen.“ Und dann entschied er, dass er in Uganda bleiben würde. „Jetzt bin ich Bauer, und zwar ganz weit draußen“, sagt Katongole, lacht und klingt ziemlich zufriedener.

www.coffeyouknow.de

Kaffeearten Robusta und Arabica

Uganda gehört zu den wichtigsten Produzenten von Robusta-Kaffee weltweit. Robusta und Arabica sind die beiden wichtigsten Kaffeearten.

Kaffee macht 50 Prozent der Export-Erlöse des Landes aus. Nach Schätzungen verdienen 20 Prozent der Bevölkerung ihren Lebensunterhalt direkt oder indirekt mit Kaffee.

„Uganda war vor dem Bürgerkrieg der Robusta-Produzent überhaupt“, erklärt Stephan Katongole. Die Pflanzen gelten als widerstandsfähiger als Arabica. Robusta-Kaffee gilt im Geschmack als kräftiger, Arabica als feiner. Häufig werden beide Sorten gemischt.

Auch Katongoles „Mawogola Premium Kaffee“ ist ein Mix, aber „mit

einem höheren Robusta-Anteil als üblich“. Er wolle damit zeigen, dass auch Robusta höherwertigen Kaffee liefern kann.

Nur über das Internet lässt sich Katongoles Kaffee bestellen. Die Auslieferung erfolgt einig Wochen später. **be**



Die roten Kirschen kurz nach der Ernte. BILD: ADRIAN KURZEN/FOTOLIA.COM

Unternehmenspräsentation

Die im Mannheimer Norden verwurzelte LTC Tilgner & Frank PartG mbB betreut Mandanten individuell und ganzheitlich

10 Jahre Beratung nach Maß

Im Norden Mannheims sind Steuerberater Lars Tilgner und Rechtsanwalt Knut Frank fest verwurzelt. Von der Umstrukturierung und Fusion von Unternehmen über einfache Einkommenssteuerklärungen und komplexe Jahresabschlüsse bis hin zur Betreuung von gemeinnützigen Vereinen und Institutionen der Region – das Duo und seine elf Angestellten decken ein breites



Die Belegschaft der Kanzlei LTC Tilgner & Frank vor der Kanzlei im Mannheimer Norden. Bild: Tröster

Spektrum ab. Das Team der LTC geht dabei nicht nach einem festen Schema vor. Denn in der Beratung stehen die individuellen Vorstellungen und Wünsche unter Beachtung der steuer- und zivilrechtlichen Möglichkeiten des Mandanten im Mittelpunkt.

LTC war eine der ersten Kanzleien, die das digitale Belegbuch bei Mandanten einführ-

te und kann daher auf sieben Jahre Erfahrung auf diesem Gebiet zurückgreifen. Da hierdurch die Belege beim Mandanten verbleiben, benötigt man dafür lediglich einen internetfähigen PC und einen Scanner.

Mit diesem standortunabhängigen Service macht sich die LTC auch für auswärtige Mandanten interessant. Die Kanzlei betreut Mandanten aus den unterschiedlichsten Branchen von Berlin bis München. Die Mehrzahl, rund 80 Prozent, kommt aber aus der Regi-

on. So bereitete Steuerberater Tilgner nicht nur alles Notwendige für die Gründung der Schies-Stiftung vor, sondern gehört heute noch dem Stiftungsrat an.

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg sind die langjährigen Mitarbeiter. Die permanente Aus- und Weiterbildung im eigenen Haus hat eine bedeutende Rolle.

Die LTC bietet aber auch neuen Mitarbeitern die Möglichkeit, sich vom Auszubildenden bis hin zum Master of Taxati-

on oder gar zum Steuerberater fortzubilden.

Als Mitglied des Freundeskreises der Universität Mannheim vergibt die LTC regelmäßige Stipendien. Das Team der LTC steht Ihnen gerne zur Verfügung. **saw**

Info:
LTC Law Tax Consultancy
Tilgner & Frank PartG mbB
Steuerberater & Rechtsanwalt
Daniel-Seizinger-Weg 2
68307 Mannheim
Tel. 0621/400486-30