



Vereinigung zur Förderung von Kaffee
Association pour la promotion du café
Associazione per la promozione del caffè

Kaffee: wirtschaftliche Zusammenhänge

(Ergänzungen zur Kaffee-Broschüre)

- 1 Wirtschaftliche Bedeutung von Kaffee
- 2 Wie entsteht der Rohkaffeepreis?
- 3 Warum brauchen wir Warenbörsen?
- 4 Preisschwankungen und Massnahmen zur Preisstabilisierung
- 5 Deviseneinnahmen aus dem Export von Kaffee
- 6 Kostenelemente vom Ursprung bis zum Konsumenten
- 7 Unterstützungsaktionen zugunsten von Kaffeeproduzenten

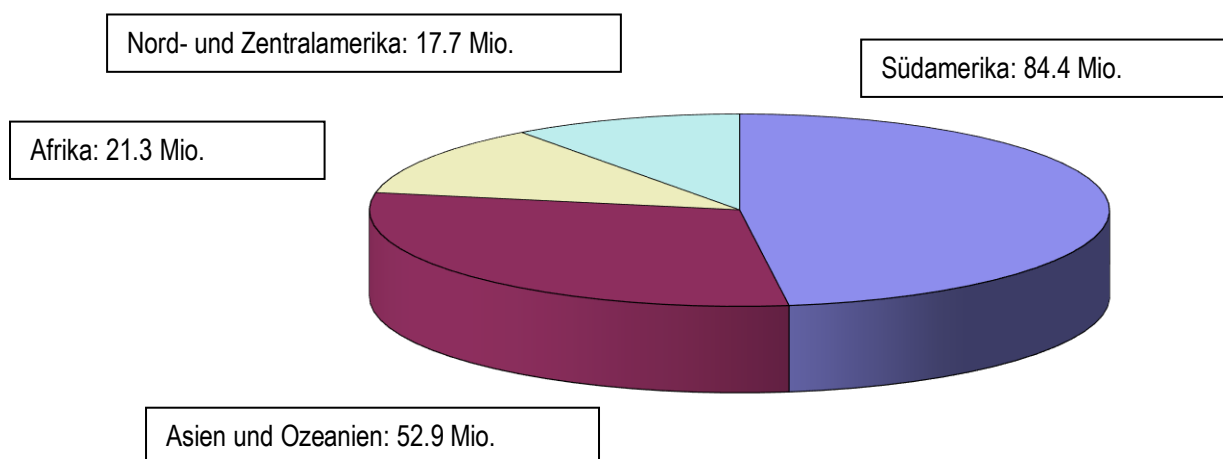
Quellen: ICO, USDA/FAS, Statista

1 WIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG VON KAFFEE

Kaffee gehört zu den wichtigsten Welthandelsprodukten. Über 100 Millionen Menschen sind mit dem Anbau, der Verarbeitung und dem Handel beschäftigt. Der grösste Teil dieser Menschen lebt in Produktionsgebieten 20 Grad nördlich und südlich des Äquators. Aus dem Kaffee-Export resultieren für die Produzentenländer wichtige Deviseneinnahmen.

Kaffeeproduktion pro Jahr in Mio. Sack zu 60 kg

(Durchschnitt der Kalenderjahre 2023, 2024 und 2025)



Nebst den Kaffeebauern, Aufbereitungsfirmen, Hafenbetrieben und Exporteuren leben Sisal- und Juteverarbeitende Betriebe, Handelsfirmen, Lager- und Transportbetriebe und Schifffahrtsgesellschaften direkt oder indirekt von Kaffee.

2 WIE ENTSTEHT DER ROHKAFFEEPREIS?

Die alte Regel, «der Preis wird von Angebot und Nachfrage bestimmt», mag abgedroschen klingen, hat aber im Kaffeehandel fast uneingeschränkt Gültigkeit. Unter dem Titel «Massnahmen zur Preisstabilisierung» gehen wir später auf die Ausnahmen von dieser Regel ein.

Wenn Verkäufer und Käufer einen Preis vereinbaren, gleicht dies in mancherlei Hinsicht einem Einkauf der Hausfrau auf dem Marktplatz. Die Einkäufer informieren sich über die verschiedenen Angebote und auch die Verkäufer wissen, zu welchem Preis die Waren von ihren Konkurrenten verkauft werden. Den Überblick zur aktuellen Situation auf dem «weltweiten Kaffee-Marktplatz» erhalten die Beteiligten an den Warenbörsen für Arabica- und Robusta-Kaffee.

Der an diesen Börsen gehandelte Preis dient für Verkäufer und Käufer als Basis für die Kalkulation. Die Börsenpreise gelten für normierte, durchschnittliche Qualitäten und definierte Liefertermine. Höhere Qualitätsstufen, Frachtkosten, Versicherung, Laboranalysen und weitere Kostenelemente müssen zusätzlich einkalkuliert werden.

3 WARUM BRAUCHEN WIR WARENBÖRSEN?

Geschichte

Bereits zu Beginn des 18. Jahrhunderts wurden an der Börse in Amsterdam Warentermingeschäfte getätigt. Der eigentliche Massenumsatz begann jedoch erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts mit der Gründung des Chicago Board of Trade. Diese Börse wurde 1848 gegründet.

Der Warenterminhandel blieb nicht auf die USA beschränkt. Auch in anderen Ländern setzte er sich durch, hatte aber zu Beginn der 30er Jahre des 20. Jahrhunderts angesichts der Weltwirtschaftskrise und den damit verbundenen Handels- und Devisenbeschränkungen schwer zu kämpfen.

Nach dem 2. Weltkrieg setzte der Warenterminhandel in den USA zu neuer Blüte an. Die daraus entstandenen traditionellen Warenbörsen in New York und London haben im Laufe der modernen Zeit den elektronischen Plattformen Platz gemacht und gehören seit 2015 zur InterContinental Exchange. Ihre offiziellen Namen sind wie folgt:

New York: ICE Futures U.S. Coffee C ® Futures
London: ICE Futures Europe Robusta Coffee
(vormals NYSE LIFFE oder nur LIFFE =
London International Financial Futures and Options Exchange)

Zweck

Wenn zuvor die Warenbörse als bestimmend für die Preisfindung beschrieben wurde, soll hier eine Erklärung folgen, wie Preise an der Warenbörse entstehen und weshalb diese Institution aus dem Kaffeehandel nicht mehr wegzudenken ist.

Ein Plantagenbesitzer kann an der Börse seine Ernte zu einem Zeitpunkt verkaufen, zu dem das Preisniveau für ihn rentabel ist und damit seinen Ertrag sichern. Ein Händler kann das Risiko eines physischen Kaufs/Verkaufs absichern, indem er die Ware an der Börse beschafft/verkauft, die eventuell am Ursprung noch nicht erhältlich ist (für diese zwei Fälle finden Sie auf den folgenden Seiten je ein Beispiel).

Wer kann an der Börse handeln?

Es sind mehrheitlich Firmen aus dem gesamten Kaffeehandel an der Börse tätig. Meistens werden die Transaktionen über eine Maklerfirma getätigt, die eine Zulassung an der Warenbörse besitzt. Dennoch kann jedermann, der über die erforderlichen Sicherheiten verfügt und diese hinterlegt, eigenständig Kaffee kaufen und verkaufen.

Was wird gehandelt?

Preis, Menge, Qualitätsstufe und Liefertermin sind die wichtigsten Inhalte des Kontraktes. Die Menge und Qualität sind normiert (siehe unten). Für jeden Liefertermin wird der Preis separat gehandelt. Dies bedeutet, dass zum Beispiel der Mai-Kontrakt nicht zum gleichen Preis gehandelt wird wie der Juli-Kontrakt.

Gehandelt werden: ICE Futures U.S. Coffee C ® Futures
1 Kontrakt = 37'500 lbs (ca. 17'010 kg) Arabica
in US-\$cents per lb (= *pound, Am.*)
Termine: März, Mai, Juli, September und Dezember

ICE Futures Europe Robusta Coffee
1 Kontrakt = 10'000 kg Robusta
in US-\$ per metric ton (= 1'000 kg)
Termine: Januar, März, Mai, Juli, September und November

Auch das Unmögliche wird möglich

Ein Käufer, der für Lieferung im nächsten Jahr Kaffee kaufen möchte, findet oft keinen Verkäufer im Ursprungsland, weil die Ernte noch bevorsteht. Deshalb kauft er einen Börsenkontrakt auf den gewünschten Termin und hat somit auf alle Fälle einen Einkaufswert in seiner Position.

Das gleiche System gilt selbstverständlich auch für einen Verkäufer, nur verkauft er den Börsenkontrakt (siehe oben unter «Zweck»).

Der Preis

Ein Käufer oder Verkäufer gibt sein Interesse und seine Preisvorstellung an seinen Börsenmakler weiter. Innert kürzester Zeit (Sekunden) kann so ein Handel zustande kommen. Andernfalls muss das Angebot mit einem attraktiveren Preis wiederholt werden. Die Preisnotierungen an der Börse sind heutzutage per Internet laufend in «real time» verfolgbar und somit für alle Parteien transparent und nachvollziehbar.

Ein Börsenkontrakt kann wieder verkauft/zurückgekauft werden

Die Verkäufer oder Käufer an der Börse erhalten vorerst nur ein Papier mit den Details über die eingegangene Verpflichtung. Ob der Käufer die Ware wirklich bei der Börse bezieht, oder der Verkäufer die Ware an die Börse liefert (andient), ist noch völlig offen. Es steht beiden Parteien jederzeit frei, vor dem Datum der Fälligkeit, das Geschäft durch einen entsprechenden Handel wieder rückgängig zu machen.

Das Glattstellen von Verpflichtungen, wie dieser Vorgang genannt wird, bedeutet z. B. für den Käufer, dass er den Börsenkontrakt wieder verkaufen muss. Das geschieht dann natürlich zum aktuellen Tagespreis und kann zu Gewinn oder Verlust führen. Die beiden Geschäfte, Kauf und Verkauf heben sich bei einer solchen Operation zwar gegenseitig auf, sind aber voneinander unabhängige getrennte Kontrakte. Oft wird ein Kontrakt dann glattgestellt, wenn ein Geschäft mit der nun physischen vorhandenen Ware getätigt werden kann.

Die Börse als Spiegel der Interessen

Der Umsatz von Kontrakten an der Börse beträgt ca. das Dreifache des Handels mit effektiver Ware. Deshalb ist der Preis ein echter Indikator für das Interesse zu verschiedenen Lieferterminen.

Das Börsenvolumen bei Rohkaffee an der ICE übersteigt aber die tatsächliche physische Produktion um ein Vielfaches. Schätzungen zufolge ist das gehandelte Volumen an den Terminmärkten um den Faktor 20 bis 100 (also 2.000 % bis 10.000 %) höher als die reale Welternte, da der Grossteil durch Finanzinvestoren und Algorithmen rein spekulativ gehandelt wird.

Die rasche Abwicklung und die Möglichkeit, Waren auf entfernte Termine zu handeln, sind von grossem Nutzen. Dies erklärt auch das grosse Interesse und die Beteiligung der vorher erwähnten spekulativen Instanzen.

Negative Schlagzeilen über spekulative Warendermingeschäfte sind deswegen vermutlich die Ursache für den schlechten Ruf dieser Institution in weiten Kreisen. Ob es gelingt, den nicht im Kaffeehandel involvierten Leser vom Gegenteil zu überzeugen, sei dahingestellt. Sicher ist, dass die beiden Börsen für das Grundgeschäft im Kaffeehandel unentbehrlich geworden sind. Mit zwei vereinfachten Beispielen soll der Sinn und Zweck von Termingeschäften dargestellt werden.

Beispiele von typischen Warendermingeschäften

Fall 1

Ein Exporteur oder Plantagenbesitzer braucht für die Finanzierung seiner Unkosten einen Bankkredit. Die Ernte ist erst in einigen Monaten bereit und es gibt noch keine Käufer auf diesen Termin. Er kennt somit den Verkaufspreis noch nicht und die Bank beurteilt das Geschäft als zu riskant. Das derzeitige Preisniveau würde ihm jedoch sein Einkommen sichern und einen Gewinn abwerfen.

Lösung

Verkauf an der Börse zum heutigen Marktpreis auf Termin. 160 cents/lb
Nun sind der Preis und sein Erlös bekannt, die Bank kann die Finanzierung übernehmen.

Nach einiger Zeit finden sich Käufer für seine inzwischen eingebrachte Ernte. Er hat nun die Wahl, seinen Kaffee an die Börse zu liefern oder an einen Interessenten zu verkaufen.

In den wenigsten Fällen wird er den Kaffee an die Börse liefern. Er kauft deshalb die Kontrakte von der Börse zurück. Falls der Marktpreis gestiegen ist, wird er mit Verlust zurückkaufen. Er bezahlt für den gleichen Kontrakt nun

170 cents/lb

Der Verlust an der Börse beträgt

10 cents/lb

Der Verkauf an seine Kunden wird aber auch auf dem derzeitigen gleichen Preisniveau getätigt; er verkauft zu

170 cents/lb

Der Gewinn aus dem Verkauf der Ernte beträgt somit ebenfalls

10 cents/lb

Transaktionen an den Börsen werden, wie in diesem Beispiel, in den meisten Fällen rückgängig gemacht. Sie werden zur Absicherung eines Preisrisikos über einen gewissen Zeitraum getätigt. Es ist dabei egal, ob der Preis sinkt oder steigt. Diese Aktion ist erfolgsneutral. Dieser Handel wird auch «hedge» genannt. Einige Details wurden mit Absicht beiseitegelassen, um das Beispiel zu vereinfachen!

Fall 2

Ein Händler erhält ein Kaufangebot von einem Röster. Zurzeit ist dieser Kaffee im Ursprung nicht erhältlich. Wenn er das Geschäft nicht tätigt, wird der Röster eventuell bei der Konkurrenz kaufen. Falls er dieses Geschäft abschliesst, trägt er das volle Preisrisiko, bis er selbst die Ware beschaffen kann. Er umgeht dieses Risiko durch einen Kauf der entsprechenden Menge an der Börse.

Lösung

Er kauft an der Börse zu 160 cents und kalkuliert den Verkaufspreis an den Kunden auf dieser Basis mit 5 cents Gewinn

165 cents/lb

Etwas später wird der Kaffee im Ursprung erhältlich, aber der Marktpreis hat sich inzwischen um 20 cents nach oben bewegt.

Er verkauft seine Kontrakte mit Gewinn an die Börse zurück und stellt damit seine Verpflichtung glatt

180 cents/lb

Sein Gewinn an der Börse beträgt

20 cents/lb

Nun muss er am Ursprung die Ware für den Kunden beschaffen und bezahlt dafür auch entsprechend mehr, nämlich ebenfalls

180 cents/lb

Er erleidet deshalb einen Verlust im effektiven Geschäft von

15 cents/lb

Damit ist auch dieser Handel erfolgsneutral und hat lediglich das Preisrisiko bis zum Zeitpunkt der Verfügbarkeit der Ware gedeckt. Trotz der Preisschwankung ist jedoch der Gewinn sichergestellt worden.

Spekulative Geschäfte von Personen oder Anlagefonds, die nicht im Kaffeehandel tätig sind, können den Kaffeemarkt nur vorübergehend beeinflussen. Jedem Gewinner an der Börse steht ein Verlierer gegenüber. Da ein spekulativer Käufer die Ware nicht verbrauchen und ein spekulativer Verkäufer die Ware nicht liefern wird, werden das Angebot und die Nachfrage im Grundhandel letztlich nicht beeinflusst. Die vermehrten Aktivitäten bewirken aber, dass die am Kaffeehandel selber nicht beteiligten Dritten eine Wertschöpfung aus dem Kaffeehandel erzielen wollen und somit für zunehmend volatile (innert kurzer Zeit stark schwankend) Börsenpreise verantwortlich sind.

4 PREISSCHWANKUNGEN UND MASSNAHMEN ZUR PREISSTABILISIERUNG

Vergleicht man die Menge des weltweit produzierten Kaffees mit der Menge des Konsums von Kaffee über mehrere Jahre, stellt man fest, dass die Schwankungen der Produktion diejenigen des Konsums um ein Vielfaches übertreffen. Wir können deshalb trotz leichten Anstiegen die Konsumschwankungen vernachlässigen und festhalten, dass der Preis mehrheitlich durch die veränderte Angebotssituation beeinflusst wird.

Immer wieder haben Schäden an den Kaffeepflanzen zu kleineren Ernten und damit zu steigenden Preisen geführt. Frostschäden, Dürren, Pflanzenkrankheiten wie Feuerbrand und Schädlingsbefall sind die Hauptursachen für eine massive Reduktion des Angebots und steigende Kaffeepreise. Zudem führen attraktive Preise zu steigenden Produktionsmengen in den produzierenden Staaten, sei es durch den vermehrten Einsatz von Düngemitteln oder sorgfältige Ernte. Die Folge davon ist normalerweise eine Überproduktion und folglich sinkende Preise.

Die wesentlichen Auslöser des Börsenverlaufs der letzten 6 Jahren

■ 2020 – 2022: Der grosse Preisanstieg

Marktcharakter:

- Starker, fast durchgehender Aufwärtstrend
- Angebotsengpässe durch Pandemie und Logistikchaos
- Wetterextreme in Brasilien (Frost 2021)
- Spekulation und knappe Bestände

Zahlen & Fakten:

- 2020: Ø **1.11 USD/lb** (0.94–1.34 USD/lb)
- 2021: Ø **1.69 USD/lb**, +76 % gegenüber 2020
- 2022: Ø **2.14 USD/lb**, Höchststände bis **2.58 USD/lb**; Jahresende bei **1.67 USD/lb**
- ICO Composite im Dezember 2022: **157 USc/lb** (~1.57 USD/lb) – stabil, aber hoch
- Gesamtanstieg 2020 – 2022: **+247 %** laut Branchenbericht

Treiber:

- Logistikkosten explodierten (Containerpreise teils ×10)
- Pandemie → Lieferkettenchaos
- Brasilien-Frost 2021 → massive Ernteaussfälle
- Spekulation verstärkte Preisspitzen

Interpretation: Diese Phase war ein historischer Preisschub, der die gesamte Wertschöpfungskette unter Druck setzte – von Importeuren bis zu Cafés.

■ 2023 – 2026: Volatilität, Korrektur und neue Rallye

Marktcharakter:

- 2023 – 2024: Korrektur
- 2025: extreme Rallye
- 2026: volatile Normalisierung

Zahlen & Fakten:

- 2023: Ø **1.65 USD/lb** – Korrekturphase
- 2024: Ø **2.14 USD/lb** – erneuter Anstieg
- 2025: Spitze bei **4.41 USD/lb** (~9.7 USD/kg) – historisches Hoch
- 2026: Rückgang, aber weiterhin hohe Volatilität (Marktberichte zeigen Schwankungen zwischen ca. 2.6–3.7 USD/lb)

Treiber:

- Wetterunsicherheit (El Niño, Trockenperioden in Brasilien)
- Niedrige zertifizierte Bestände 2024/25
- Fondsaktivität und Spekulation
- Robusta-Engpässe in Vietnam
- Normalisierung der Logistik ab 2023

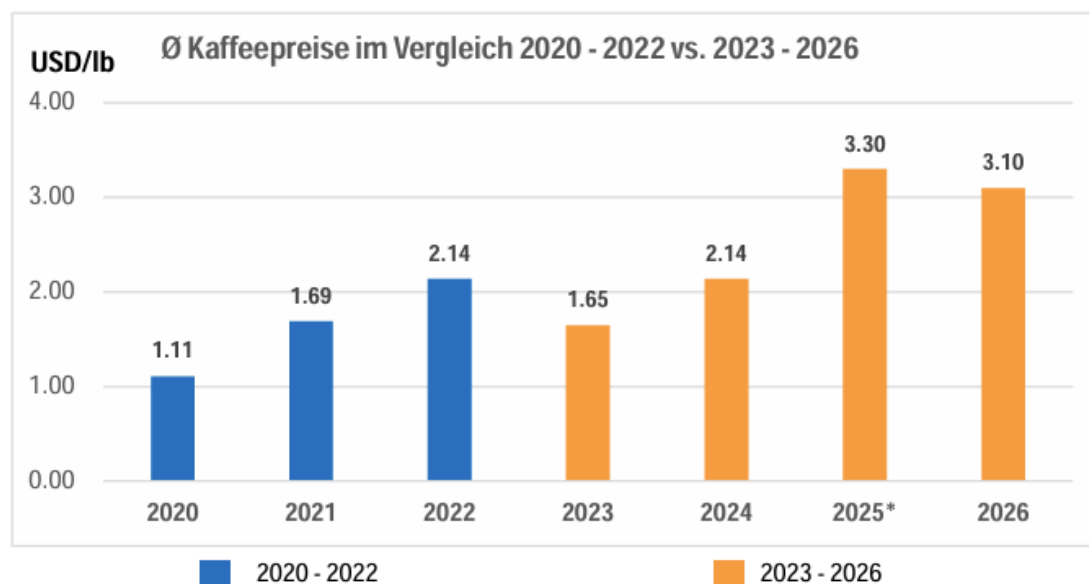
Interpretation: Die zweite Periode ist geprägt von starken Ausschlägen und einer Marktstruktur, die empfindlicher auf Wetter und Bestände reagiert als vor der Pandemie.

Direkter Vergleich der Perioden

Faktor	2020 – 2022	2023 – 2026
Trend	Starker, fast linearer Preisanstieg	Volatilität, Korrektur, erneute Rallye
Höchstpreise	~2.6 USD/lb (2022)	~4.4 USD/lb (2025)
Treiber	Pandemie, Logistikchaos, Frost	Wetterzyklen, Bestände, Spekulation, internationale geopolitische Unsicherheiten
Marktstruktur	Angebotsengpässe, hohe Frachtkosten	Normalisierte Logistik, aber wettergetrieben, Regulierungen
Risiko	Systemisch (global supply chain)	Meteorologisch und spekulativ
Robusta	Stabil, aber mit Aufwärtstrend	Engpässe → Preisdruck ab 2024/2025

Was bedeutet das für Brancheninsider in der Schweiz?

- 2020–2022 war eine Phase, in der Governance und Compliance vor allem auf Lieferkettenrisiken reagieren mussten.
- 2023–2026 verlangt stärkeres Monitoring von Wetter, Beständen und Fondspositionen.
- Die extremen Ausschläge 2025 sollten nicht als langfristige Benchmark genutzt werden.
- Die Preiszyklen zeigen, dass flexible Risikomodelle und dynamische Kommunikationsstrategien essenziell sind.



* Rekordhoch 4.41 USD/lb

5 DEVISENEINNAHMEN AUS DEM EXPORT VON KAFFEE

Aus den vorangegangenen Ausführungen geht hervor, dass ein Produzent den Börsenpreis und zusätzlich einen Aufpreis oder Minderpreis für die Qualität erhält. Da der Preis aus genannten Gründen mehr oder weniger starken Schwankungen unterworfen ist, sind die Deviseneinnahmen der Produzentenstaaten aus dem Kaffeehandel von Jahr zu Jahr verschieden.

Die Abhängigkeit der Produzentenländer von Deviseneinnahmen aus dem Kaffee-Export ist generell gesunken. Kaum verändert hat sich hingegen die Zahl der Beschäftigten, deren Existenz von der Produktion und dem Handel mit Kaffee abhängt.

Es mag erstaunen, dass ausgerechnet in den beiden grössten Kaffee-Produktionsländern Brasilien und Vietnam der Anteil von Kaffee an den Deviseneinnahmen durch Exporte heute nur noch einen kleinen Anteil ausmacht, während kleinere Produzentenländer wie zum Beispiel Rwanda und Burundi noch heute zu über 90% vom Kaffee-Export abhängig sind.

Anteil der Kaffee-Exporte an den Gesamtexporten (2025/2026)

Land	Kaffee-Exporte in US\$	Gesamtexporte in US\$	Anteil Kaffee in %	
Brasilien	14,9 Mrd.	339 Mrd.	4–5	Kaffee ist wichtig, aber in der breit diversifizierten Exportwirtschaft nicht dominierend
Vietnam	6,0 Mrd.	354 Mrd.	1,7	Trotz führender Robusta-Produktion dominieren Industrieexporte wie Elektronik und Textilien
Kolumbien	5,96 Mrd.	57 Mrd.	10–11	Kaffee bleibt neben Öl und Kohle ein zentraler Devisenbringer
Indonesien	2,51 Mrd.	258 Mrd.	1	Kaffee spielt gegenüber Kohle, Palmöl und Elektronik eine untergeordnete Rolle
Peru	1,8 Mrd.	66 Mrd.	2,7	Bedeutendes Agrarprodukt, jedoch dominieren Bergbauerzeugnisse wie Kupfer und Gold
Honduras	2,45 Mrd.	11,5 Mrd.	21–22	Kaffee gehört zu den wichtigsten Exportpfeilern des Landes
Guatemala	1,28–1,98 Mrd.	15,5 Mrd.	8–12	Premium-Arabica mit hoher Wertschöpfung und grosser Exportbedeutung
Uganda	1,97–2,4 Mrd.	7,7 Mrd.	25–30	Kaffee ist das wichtigste Exportgut des Landes
Äthiopien	2,85–2,9 Mrd.	13,7 Mrd.	20–21	Kaffee ist der wichtigste Devisenbringer trotz wachsender Industrialisierung

Rohkaffee wird heute meist mit US-Dollar bezahlt. Die Deviseneinnahmen in USD lassen sich deshalb für ein Produzentenland für ein Stichjahr ungefähr durch die exportierten Mengen und die durchschnittlich erzielten Verkaufserlöse errechnen.

Wichtig für ein Produzentenland ist aber auch der Devisenkurs zwischen der Binnenwährung und dem USD. Sinkt der Devisenkurs der Binnenwährung gegenüber dem USD, so steigt der Erlös von exportiertem Kaffee in der Binnenwährung. Dies ist für Produzentenländer von Vorteil, die selbst viele Geräte und Maschinen, aber auch Hilfsmittel für die Kaffeeproduktion im Inland erzeugen. Gerade dies ist aber bei kleineren Produktionsländern von Kaffee oft nicht der Fall. Importierte Maschinen und Hilfsmittel müssen meist auch in USD bezahlt werden, wodurch die internen Aufwände steigen.

6 KOSTENELEMENTE VOM URSPRUNG BIS ZUM KONSUMENTEN

Produktionskosten

Die Produktion von exportfertigem Rohkaffee umfasst: Allgemeine Pflege von Boden und Pflanzen, Schädlingsbekämpfung, Ernte, Aufbereitung, Verlesen und teilweise Lagern sowie oft noch Laboranalysen. Die Kosten werden durch die Pflanzdichte der Kaffeebäume bzw. den Ertrag pro ha beeinflusst. Die Anzahl Bäume pro ha beträgt 1'100 bis 7'000. Der Ertrag schwankt zwischen 350 kg/ha und 3'500 kg/ha.

Land	Art	Pflanzdichte (Bäume/ha)	Ertrag (kg/ha)
Brasilien	Arabica	3'500–5'000	1'200–2'000
Vietnam	Robusta	1'600–2'500	2'500–3'500
Kolumbien	Arabica	5'000–7'000	1'500–2'500
Indonesien	Robusta	1'100–1'600	700–1'100
Peru	Arabica	3'000–4'000	600–1'000
Honduras	Arabica	3'500–5'000	800–1'200
Guatemala	Arabica	2'500–3'500	600–900
Uganda	Robusta	1'100–1'600	800–1'200
Äthiopien	Arabica	1'500–2'500	350–650

Es ist kaum möglich, Kosten für die Produktion zu beziffern. Zu gross sind lokale Unterschiede in verschiedenen Staaten, Regionen und Aufbereitungsmethoden.

Finanzierung, Lagerhaltung und Zertifizierung

Für die Finanzierung der Produktionskosten und Lagerhaltung sind unterschiedlichste Varianten möglich. Hohe Zinsen in den Produzentenländern führen dazu, dass kleinere Bauern nicht in der Lage sind, diese Kosten zu bestreiten. Der Kaffee wird deshalb vor der Ernte an lokale Händler, Aufbereitungsstätten oder Exporteure verkauft. Oft wird das Verarbeiten der geernteten Kirschen zu exportfähigem Kaffee durch Kooperativen übernommen. Wenn diese aber an einem Nachhaltigkeitsprogramm (wie z.B. EU Deforestation Regulation*) teilnehmen, fallen zur Einhaltung solcher Programme zusätzlich Kosten für die benötigte Zertifizierung an. Grössere Produzenten sind üblicherweise in allen Produktionsstufen als Pflanze, Aufbereiter, Lagerhalter und/oder Exporteur tätig.

* **Die EUDR** (EU Deforestation Regulation bzw. EU-Verordnung für entwaldungsfreie Produkte) ist eine gesetzliche Regelung der Europäischen Union, die das weltweite Fortschreiten der Entwaldung und Waldschädigung stoppen soll. Sie verpflichtet Unternehmen zu strengen Sorgfaltspflichten entlang ihrer Lieferketten.

Exportzoll und Steuern

Analog zu den Importzöllen werden auch in einigen Produzentenländern unterschiedliche Exportsteuern in Form von Steuern oder direkten Exportsteuern erhoben. Erfahrungsgemäss werden diese Abgaben der Marktsituation angepasst, so dass ein steigender Marktpreis zu höheren Deviseneinnahmen des Produktionslandes führt. Diese Mittel werden je nach Land sehr unterschiedlich eingesetzt.

Exporteure / Händler (Importeure)

Die Aufgaben des Exporteurs/ Händlers sind für die Röster in den Konsumentenländern wichtiger als dies gemeinhin bekannt ist. Es ist für den einzelnen Röster oft unmöglich, das Angebot in einem Ursprungsland seriös zu prüfen, geschweige denn gleichzeitig in mehreren Ursprungsländern. Exporteure und Händler schaffen sich durch die oft jahrelange Arbeit einen Namen in Bezug auf die von ihnen angebotenen Qualitäten und Preise.

Händler in den Konsumländern übernehmen Teilaufgaben für Röstereien wie Import, Verzollung, Laboranalysen, Lagerhaltung, Vor-Finanzierung, Zertifizierung und deren Kontrolle sowie Beratung. Die professionellen Rohkaffeehändler erbringen diese Dienstleistung heute im Sinn des «Full Service»; oft kommt heute auch die Organisation der Just-in-Time Belieferung dazu.

Massgebende Kostenelemente im Röstkaffee-Betrieb

Investitionen und Abschreibungen

Das investierte Kapital für Gebäude, Maschinen und Einrichtungen muss verzinst und abgeschrieben werden. Die Investitionen in einen modernen Röstbetrieb sind immens, nicht zuletzt auch angesichts der steigenden Investitionen in Massnahmen für den Umweltschutz.

Der von den meisten Röstern gehaltene Vorrat entspricht etwa einem Dreimonatsbedarf, welcher selbstverständlich verzinst werden muss. Da der Rohkaffee in den meisten Fällen prompt nach dem Verlad im Ursprung bezahlt wird, verlängert sich die Finanzierungszeit um mindestens einen Monat.

An dieser Stelle ein Wort zur Produktion von löslichem und entkoffeiniertem Kaffee. Die Anteile dieser Produkte sind in der Schweiz traditionell sehr gross und die Produkte qualitativ weltweit führend. Die dafür nötigen Investitionen in Anlagen sowie Forschung und Entwicklung sind ausserordentlich gross.

Gewichtsverlust durch das Rösten

Der Gewichtsverlust durch das Rösten macht – je nach Röstgrad – etwa 15 bis 20 % aus. Beim Röstprozess fallen auch die grössten Kosten für Energie an, z. B. die Beheizung der Röstmaschine (Erdgas, Öl, Strom), die Kühlung des Röstkaffees durch filtrierte und gekühlte Luft und nicht zu vergessen die Behandlung der Abluft mit einem Katalysator.

Bei der Produktion von löslichem Kaffee entsteht ein weiterer Gewichtsverlust. Die Ausbeute aus Röstkaffee bei handelsüblichen Produkten beträgt ca. 35 bis 45 %. Aus einem Kilogramm Röstkaffee können somit etwa 350 bis 450 Gramm löslicher Kaffee hergestellt werden.

Arbeitsplätze

Trotz der fortschreitenden Automation ist das Überwachen von Anlagen und Packmaschinen bis hin zur individuellen Fertigung eine personalintensive Arbeit geblieben. Dazu sind die nationalen und internationalen Nachhaltigkeitsregulierungen dermassen als Schwergewicht im Operativen einzuschätzen und nicht mehr wegzudenken. Demzufolge ist auch hier eine wesentliche Personalaufstockung zu beobachten.

Verpackung

Die in den Handel kommenden Produkte werden heute weitgehend in luftdichten Packungen angeboten. Der Anteil von umweltbelastenden Stoffen, wie z. B. Aluminium wird laufend gesenkt. Ebenso wird dem Sortiment und dem Layout am Verkaufspunkt grosse Aufmerksamkeit geschenkt.

Unterschiedliche Betriebsgrössen, Angebotspaletten und Dienstleistungen, gepaart mit den zuvor genannten Kostenelementen, ergeben letztlich den Preis der im Handel erhältlichen Produkte, die wir so besonders schätzen und geniessen.

PPWR = Packaging and Packaging Waste Regulation (EU-Verpackungsverordnung)

Die am 11. Februar 2025 in Kraft getretene Verordnung der Europäischen Union zielt darauf ab, die Kreislaufwirtschaft zu stärken, Verpackungsabfälle massiv zu reduzieren sowie die Wiederverwendung und das Recycling europaweit zu harmonisieren. Die Verordnung wird ab dem 12. August 2026 in allen Mitgliedstaaten verbindlich angewendet.

Distribution und Verkauf

Ein erheblicher Anteil am Endverkaufspreis von Röstkaffee macht die Distribution und der Verkauf aus. Je nach Absatzkanal kann dieser Anteil bis zu 40% des Endverkaufspreises ausmachen.

Nebst den üblichen Verwaltungskosten kommen folgende Kostenanteile dazu:

- Rösterei
- Verpackungsformat
- Markenpositionierung
- Direktimport / Transparenz

So fallen im Detailhandel – vor allem in der Schweiz – hohe Kosten für die Miete und den Betrieb des Ladens sowie für das Personal an. Selbst wenn der Laden im Eigentum ist, muss eine sogenannte kalkulatorische Miete eingesetzt werden.

Im Absatzkanal Gastronomie und Paragastonomie erfolgt durch den Röster meist eine regelmässige Kontrolle der Kaffeemaschinen an; einige Röster finanzieren diese Kaffeemaschinen auch vor. Deshalb sind manche Röster in der Schweiz dazu übergegangen, das Personal ihrer Kunden in Bezug auf Kaffee und Zubereitungstechniken auszubilden, dies mit dem Ziel, das Endresultat in der Tasse laufend zu verbessern.

Gesamtübersicht der Margen in den verschiedenen Sektoren (Annahme)

	Kosten in CHF	Verkaufspreis in CHF	Bruttomarge
Röster	11.70 / kg	18.00 / kg	35 %
Detailhandel	18.00 / kg	25.70 / kg	30 %
Gastronomie	21.00 / kg	48.00 / kg	56 %

Interpretation für die Schweiz:

- Röster: moderate Margen, hohe Fixkosten, starke Konkurrenz
- Detailhandel: stabil, aber promotionsgetrieben (30-50 %)
- Gastronomie: hohe Margen auf Kaffee, aber hohe Fixkosten (Miete, Personal)
- Der Rohkaffeeanteil am Endpreis einer Tasse liegt oft unter 5 %
- Direktverkauf (Röster → Endkunde) erhöht die Röster-Marge auf 55-65 %

7 UNTERSTÜTZUNGSAKTIONEN ZUGUNSTEN VON KAFFEE-PRODUZENTEN

Wenn Sie sich über die Tätigkeit von Fair-Trade-Organisationen sowie über Unterstützungs- und Nachhaltigkeitsprogramme von Kaffeeanbietern informieren möchten, wenden Sie sich direkt an die folgenden Kontaktadresse:

claro fair trade AG	claro.ch
Coffee Kids	coffeekids.org
Dezalé Café de Origen, Hans Rudolf Auer-López	dezalecafe.com
EFTA European Fair Trade Association	newefta.org
FLO Fairtrade Labellings Organizations International	fairtrade.net
Global Coffee Platform	globalcoffeeplatform.org
IFOAM International Federation of Organic Agriculture Movements	ifoam.bio
Max Havelaar-Stiftung (Schweiz)	fairtrade.net
Swiss Sustainable Coffee Platform	coffeeplatform.ch
The Rainforest Alliance	rainforest-alliance.org
Vivamos	vivamos.org
WFTO World Fair Trade Organization	wfto.com



**Swiss Sustainable
Coffee Platform**

[Swiss Sustainable Coffee Platform \(SSCP\)](#)

Die SSCP wurde als gemeinsame Brancheninitiative der Schweizer Kaffeeakteure am 6. Juni 2024 lanciert und am 13. November 2024 mit 60 Gründungsmitgliedern offiziell gegründet – darunter Röster, Händler, NGOs, Entwicklungsorganisationen und staatliche Stellen. Ihr Ursprung liegt im Bedürfnis, die Nachhaltigkeitsbemühungen der Schweizer Kaffeeindustrie zu bündeln, international anschlussfähig zu machen und die Fragmentierung bestehender Programme zu überwinden.

Die SSCP dient als Koordinations- und Austauschplattform für alle Organisationen, die in der Schweiz mit Kaffee arbeiten.

Ihre Kernfunktionen sind:

- Wissenstransfer zu Nachhaltigkeit, Klimarisiken, Lieferketten und Standards
- Harmonisierung von Nachhaltigkeitsanforderungen und Messmethoden
- Vernetzung zwischen Wirtschaft, Wissenschaft, NGOs und Behörden
- Förderung gemeinsamer Projekte in Ursprungsländern
- Monitoring & Reporting über Fortschritte der Branche

Sie ist keine Zertifizierung, sondern eine Branchenplattform, die Orientierung und gemeinsame Standards schafft.

Das übergeordnete Ziel der SSCP ist es, die Schweizer Kaffeeindustrie nachhaltiger, resilienter und transparenter zu machen. Konkret bedeutet das:

- Verbesserung der ökologischen und sozialen Bedingungen in den Ursprungsländern
- Stärkung von nachhaltigen Lieferketten (inkl. Klima- und Menschenrechtsaspekten)
- Förderung von gemeinsamen Branchenstandards
- Unterstützung der Schweizer Unternehmen bei der Erfüllung internationaler Nachhaltigkeitsanforderungen
- Beitrag zur globalen Transformation des Kaffeesektors