

••• Von Ornella Luna Wächter

Nur auf wenigen Quadratmetern arbeiten die Mitarbeiter der Kaffeefabrik an ihrer Kaffeemaschine. Das Café in der Favoritenstraße ist schlicht. Ein paar Tische stehen auf weiß lackierten Holzdielen, an der Wand ein Bord mit Zeitungen. Es riecht nach frisch gemahlenem Kaffee.

„Tobias Radinger, freut mich“, sagt der Mann mit dem gestreiften Shirt und kommt hinter der Ladentheke hervor. „Wie trinkst du deinen Kaffee am liebsten?“ Radinger ist der Geschäftsführer des kleinen Cafés im vierten Bezirk in Wien. Zudem betreibt er seine eigene Rösterei. Wer bei ihm Kaffee trinkt, konsumiert eine Ware, die von ihm ausgesucht, importiert und geröstet wurde. Es ist ein Handelsmodell, welches sich in den letzten Jahren immer weiter unter kleinen Röstereien in Österreich verbreitet: der direkte Handel bzw. der „Direct Trade“.

Fokus liegt auf Herkunft

Direct Trade ist wie Fair Trade, fairer Handel, eine Art Gegenströmung zum konventionellen Handel mit Kaffee. Das Konzept des fairen Handels gibt es seit 75 Jahren; zu den größten Ertragsenschaften zählen unter anderem internationale Standards, was faire Arbeitsbedingungen und die Bezahlung der Kaffeebauern angeht, aber auch die Aufklärung der Endkonsumenten über das oftmals ausbeuterische System in den ehemaligen Kolonien wie Äthiopien, Ecuador oder Kolumbien. Fair Trade hat sich mittlerweile als Alternative zu einem herrschaftlichen System etabliert. Prozentuell wird der Kaffeemarkt mit 96% immer noch von „den Großen“ beherrscht, meint Tobias Radin-

ger; die übrigen 4% fallen dem fair bzw. direkt gehandelten Kaffee zu. Direct Trade verfolgt ähnliche Ziele, die allerdings nicht von internationalen Dachorganisationen wie im Fall von Fair gesteuert werden, sondern in Form von vielen unabhängigen Röstereien, die sich oftmals auch zusammenschließen und jeweils ihre eigene Wertekultur verfolgen. Im Grunde geht es aber immer um die Stärkung der Produzenten in der Wertschöpfungskette. Zahlen darüber, wie viele Röstereien Direct Trade betreibt, gibt es nicht. Als Radinger 2011 die Kaffeefabrik gründete, stand er mit seinem Konzept noch ziemlich allein da. Mittlerweile habe er „schon längst den Überblick verloren“.

Radinger arbeitet ausschließlich mit Kooperativen zusammen, die demokratisch organisiert sind. Bis zu 60% der Ernte werden den Produzenten vorfinanziert, garantiert wird ein Mindestpreis von 2,75 USD pro Pfund, auf eigenes Risiko. Da Radinger dieses nicht allein stemmen könnte, hat er sich mit elf Röstereien aus ganz Europa zu einer Einkaufsgemeinschaft zusammengeschlossen. Die „Roasters United“ kommt so auch auf größere Einkaufsmengen, denn für ein paar Paletten produziert kein Kaffeebauer, die harte Arbeit lohnt sich erst ab einem halben bis ganzen Container. Ein einzelner Container kann bis zu 20 t transportieren; Tobias Radinger selbst verarbeitet zwischen 13 bis 14 t Kaffee in seiner Rösterei.

Qualitätsarbeit

Wenn Radinger von seiner Arbeit erzählt, erfährt man, wie viel Aufwand und Organisation hinter dem direkten Handel steckt. Wer seinen Kaffee direkt am Ursprung kauft, wird nicht mit großem Profit belohnt. Viel mehr



© Kaffeefabrik

Wissenswertes

Definierte Standards

Roasters United arbeitet ausschließlich mit demokratisch organisierten Kleinbauern-Kooperativen zusammen, und zahlt dabei 2,75 Dollar (ca. 2,30 €) pro Pfund Rohkaffee. In der Regel werden dabei bis zu 60% der Ernte vorfinanziert. Da langfristige Handelsbeziehungen wichtig sind, werden die Partner ein Mal im Jahr besucht.

In eigener Sache

Alle Rohkaffees, die die Mitglieder von Roasters United für den mit „Direct Trade“ gekennzeichneten Kaffee verwendet, beziehen sie direkt eigener Verantwortung und auf eigenes Risiko von den erzeugenden Kooperativen – ohne Zwischenhändler in den Anbauländern oder in Europa.

muss man ein „Überzeugungstäter“ sein, so Radinger. Jedes der Mitglieder hält Kontakt zu einem bestimmten Produzenten. Aktuell sind dies Kooperativen aus Sumatra, Indien, Äthiopien, Kolumbien, Peru, Guatemala, Honduras und Brasilien. „Uns ist dabei die Beziehung zu den Kooperativen wichtig.“ Um diese aufrechtzuerhalten, müssen die Röster eine gewisse Reisebereitschaft mitbringen. Einmal im Jahr setzt sich Tobias Radinger dafür ins Flugzeug – vergangenen September flog er nach Brasilien. „Es ist viel Arbeit, das geht auch in die Knochen“, sagt er dazu. „Man muss eine innere Überzeugung mitbringen, damit man das auch länger verfolgt.“

”

Wir von Roasters United sind nicht am großen Profit interessiert. Es ist vor allem anstrengend und geht in die Knochen.

Tobias Radinger
Geschäftsführer
der Kaffeefabrik

“