



Die Cafina AG positioniert sich neu:

# «Sorglospaket» heisst die neue Erfolgsformel!

**Cafina wird Partner für gesamtheitliche Kaffeelösungen!**  
Seit April 2022 bietet Cafina neben Kaffeemaschinen und Service-Sorglospaketen neu auch Kaffee und eine «Pay-per-Cup»-Mietlösung an. Die attraktiven Gesamtpakete können die potenziellen Kundinnen und Kunden ganz einfach kaufen, finanzieren oder mieten. Auf diese Weise reagiert Cafina auf veränderte Bedürfnisse der Hotel- und Gastro-Branche und damit auf eine Entwicklung, welche die Coronakrise nicht ausgelöst, aber doch beschleunigt hat. Ein Interview mit Christoph Kuhn, Country Manager, und Sascha Furrer, Leiter Verkauf Ost bei der Cafina AG.

Interview: Sabine Born | Bilder: Rolf Neeser und zVg.

**Zuerst einmal, wie geht es der Cafina AG? Wo steht das Unternehmen? Und was sind die Herausforderungen, welche die Corona-Krise und die Folgen an Ihr Unternehmen stellen?**

*Christoph Kuhn:* Wir haben wie die ganze Branche zwei schwierige Jahre hinter uns, kommen jedoch gestärkt und mit neuem Elan aus der Krise. Mit unserer Muttergesellschaft Melitta, welche weltweit und in unterschiedlichen Märkten agiert, hatten wir jederzeit einen guten Rückhalt. Wie alle mussten auch wir von der Kurzarbeit Gebrauch machen.

*Sascha Furrer:* Unsere Kundinnen und Kunden aus den verschiedensten Branchen haben sehr deutlich unter der Pandemie gelitten. Die ungewisse Situation hat zu kreativen Lösungen geführt, mitunter auch in der Gastronomie. Wir haben die Zeit ebenso genutzt, die eigene Strategie hinterfragt und den aktuellen Gegebenheiten angepasst.

**Inwiefern trifft das auf die Cafina AG zu?**

*Christoph Kuhn:* Unsere Kundinnen und Kunden wurden erfinderisch, viele stellten auf Take-Away oder andere Konzepte um. Wir haben unser Handeln und unsere Angebote ebenso mit den neu entstandenen Bedürfnissen abgeglichen. Jede unserer Leistungen haben wir auf ihre Berechtigung überprüft.

**Zu welchem Schluss sind Sie gekommen?**

*Christoph Kuhn:* Wir wollen die Bedürfnisse der Branche noch besser abdecken und neue Leistungen implementieren. Insbesondere das Bedürfnis nach neuen innovativen Finanzierungs- und Gesamtlösungen haben wir uns zu Herzen genommen. Die Cafina AG ist deshalb seit April 2022 zu einer Gesamtlösungsanbieterin im B2B-Kaffeemarkt geworden, um der steigenden Nachfrage der Kundinnen und Kunden nach «höchst-möglicher Flexibilität» gerecht zu werden.

**Was heisst das konkret?**

*Christoph Kuhn:* Der Kern unseres Angebotes bleibt bestehen: Top-Kaffeemaschinen, zugeschnitten auf die betriebsindividuellen Bedürfnisse unserer Kundschaft. Dazu kann unser Service-Sorglospaket gebucht und aus unserem Kaffeesortiment die beste Kaffeemischung ausgewählt werden. Neben dem klassischen Kauf haben wir die Cafina-Finanzierung flexibilisiert

**«Cafina ist seit April 2022  
Gesamtlösungsanbieter im  
B2B-Kaffeemarkt, um der  
steigenden Nachfrage der  
Kundinnen und Kunden nach  
«höchstmöglicher Flexibilität»  
nachzukommen.»**

Christoph Kuhn, Country Manager Schweiz bei der Cafina AG.



und bieten alternativ auch eine Miete zum Tassenpreis «Pay-per-Cup» an. Mit unseren Gesamtlösungen ist höchstmögliche Flexibilität garantiert, und unsere Kundschaft kann sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren: dem Verkauf von richtig gutem Kaffee.

*Sascha Furrer:* Wir haben bis jetzt aber nur über die technischen Aspekte des Gesamtangebots gesprochen. Ein wesentliches Element für ein perfektes Kaffeeprodukt ist eine qualitativ hochwertige Kaffeemischung. Einzigartig dabei ist, dass wir der einzige Profi-Kaffeemaschinen-Anbieter auf dem Schweizer Markt sind, welcher alles aus einer Hand liefern kann. Nebst unseren bestehenden Kaffeemaschinen und dem technischen Kundendienst bieten wir neu eigenen Melitta-Kaffee und auch vier Kaffeemischungen von der Gourmetrösterei Caffè Don George an – ein Schweizer Premium-Kaffee, welcher in Untervaz (GR) geröstet wird.

**Wird Cafina damit zur Konkurrenz der anderen Röstereien...?**

*Christoph Kuhn:* Unser Fokus liegt primär bei unseren Gesamtlösungen. Grundsätzlich ist unsere Kundschaft frei in der Wahl des Rösters, wir sehen uns als spannende Alternative, wenn es um flexible Kaffeelösungen geht oder wenn der Kunde nur einen Ansprechpartner wünscht. Wir sind überzeugt, dass die Zeit reif ist für diesen Schritt. Wir müssen und wollen den Kundinnen und Kunden mehr bieten – eben auch Kaffee, wenn sie dies wünschen.

*Sascha Furrer:* Der Kunde hat somit auch die Möglichkeit, seine Synergien im Einkauf zu bündeln. Es liegt auf der Hand, dass unser Gesamtpaket in der Summe attraktiver ist als wenn die Dienstleistungen und Produkte einzeln eingekauft und disponiert werden müssen.

**Welche Herausforderungen kommen auf Sie zu mit dem Einstieg ins Kaffeegeschäft?**

*Sascha Furrer:* In der Schweiz herrscht in vielen Bereichen eine starke Regionalität – auch beim Kaffee. Deshalb haben wir uns für einen Kaffeeröster entschieden, der sein Produkt bereits

heute erfolgreich national vermarktet und mit welchem wir in der Vergangenheit bereits eine sehr enge Zusammenarbeit haben. Mit unserer dualen Kaffeestrategie und durch die Zusammenarbeit mit Caffè Don George können wir die Marktbedürfnisse optimal abdecken.

**Wie viele Kaffeeprodukte wird Cafina ins Sortiment aufnehmen?**

*Christoph Kuhn:* Gesamthaft und mit beiden Brands werden es rund fünfzehn Mischungen sein. Das Kaffeesortiment umfasst dabei auch Bio- und Fairtrade zertifizierten Kaffees, zusätzlich führen wir die Produkte von Tee Gschwendner ein.

**Und die logistischen Leistungen, die dazu nötig sind, kann Cafina ohne weiteres erbringen?**

*Christoph Kuhn:* Ja. Wir verfügen über die erforderlichen Lagerräumlichkeiten und das Know-how. Wir werden die Distribution von unserem Firmensitz in Zofingen aus organisieren.

**Die Elemente des Gesamtpakets haben Sie erläutert. Wie sieht es mit der Finanzierung aus, und welche Rolle spielt «Melitta Insight» in diesem Zusammenhang?**

*Sascha Furrer:* «Melitta Insight» kommt beim Mietkonzept «Pay-per-Cup» ins Spiel. Basierend auf den ausgeschenkten Produkten pro Monat und dem Gesamtpaket, das aus einer Kaffeemaschine, einem Service-Abo und allenfalls Kaffeebohnen bestehen kann, bezahlt der Kunde einen Fixpreis pro Tasse. Die integrierte Telemetrie-Lösung «Melitta Insight» liefert uns die entsprechende Produkttestatistik.

**Sie haben die «Pay-per-Cup»-Lösung angesprochen. Das ist nur eine Möglichkeit von verschiedenen Finanzierungsmodellen – oder?**

*Christoph Kuhn:* Beim «Pay-per-Cup» sprechen wir von einer Miete ohne fixe Vertragslaufzeit. Bei unserer Cafina-Finanzierung kauft der Kunde das Gesamtpaket mit einer wählbaren Anzahlung von 0 % bis 20 % und mit einer Laufzeit



**«Beim Mietkonzept «Pay-per-Cup» bezahlt der Kunde einen Fixpreis pro verkaufte Tasse.»**

**Sascha Furrer, Leiter Verkauf Ost bei der Cafina AG.**

von bis zu 48 Monaten – ganz wichtig ist, dass der Kunde keinen Finanzierungszins bezahlen muss. Der monatliche Betrag wird minimal und überschaubar, vor allem, wenn im Rahmen eines Gesamtpakets von Anfang an alle Dienstleistungen miteingerechnet werden, die sonst zeitverzögert auf ihn zukommen. Und dann gibt es natürlich nach wie vor die Möglichkeit zum Direktkauf. Der Kunde wählt also zwischen Miete, Finanzierung oder Kauf.

### **Inwiefern beeinflussen solche Finanzierungsmodelle die Finanzkraft der Cafina AG?**

*Christoph Kuhn:* Wir stehen finanziell solide da und können die Finanzierungsmodelle allein tragen. Mit unseren Kunden arbeiten wir partnerschaftlich zusammen – von Profi zu Profi.

### **Cafina nimmt mit den Finanzierungsmodellen also auch eine Vorreiterrolle ein?**

*Christoph Kuhn:* Wir sind der einzige Profi-Kaffeemaschinen-Anbieter auf dem Schweizer Markt, welcher von der Kaffeebohne bis zur Kaffeemaschine alles aus einer Hand anbieten kann. Die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden sind für uns zentral, diese zu erfüllen betrachten wir als eine unserer wesentlichsten Aufgaben. Unser Mutterhaus «Melitta Professional Coffee Solutions» unterstützt uns stark bei der Weiterentwicklung und Konzeptionierung von neuen Dienstleistungen und Finanzierungsmodellen.

### **Woran konnten Sie diese Bedürfnisse konkret festmachen, mit welchen Anliegen kamen die Kundinnen und Kunden auf Sie zu?**

*Sascha Furrer:* Wir unternahmen bereits 2019 einen ersten Schritt in diese Richtung, als wir über die Kaffeerösterei Caffè Don George eine Tassenfinanzierung anboten. Finanziert wurde eine Kaffeemaschine mit Sorglos-Servicepaket und mit Kaffeebohnen. Die gemachten Erfahrungen haben uns dazu bewogen, einen Schritt weiterzugehen und unsere Gesamtlösungsstrategie mit flexiblen Finanzierungsmöglichkeiten und einem Mietangebot in Form einer «Pay-per-Cup»-Lösung zu komplettieren.

### **Was bedeutet diese Neupositionierung von Cafina für den Verkauf?**

*Christoph Kuhn:* Das ist ein sehr wichtiger Aspekt, denn ohne unsere Mitarbeitenden können wir diese Konzepte nicht erfolgreich im Markt einführen. Wir dürfen sagen, dass unsere

Mitarbeitenden hinter unserer Gesamtlösungsstrategie stehen. Wir werden zukünftig noch mehr in Schulungen investieren, in die Kaffee- und Tee-Kompetenz der Mitarbeitenden sowie natürlich das Verständnis für die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten stärken.

*Sascha Furrer:* Alle Mitarbeitenden stehen vollkommen hinter dieser Neuausrichtung und freuen sich auch auf die neuen Möglichkeiten für unsere Kunden.

### **Zum Schluss noch ein Blick in die Zukunft – was versprechen Sie sich von der Neuausrichtung?**

*Sascha Furrer:* Ich denke, es ist ähnlich wie in der Autoindustrie: Wir müssen als Hersteller sehr schnell auf die Kundenbedürfnisse reagieren und können nun neben dem Kauf auch attraktive Finanzierungs- und flexible Mietmodelle anbieten. Somit wird jeder Kunde in Zukunft die passende Kaffeemaschine und die zu seinem Business passende Gesamtlösung finden!

*Christoph Kuhn:* Ich gehe davon aus, dass Finanzierungen und Mieten künftig einen grossen Teil unseres Umsatzes ausmachen werden. Wir sind überzeugt, dass sich unsere Gesamtlösungen auf dem Markt durchsetzen und wir dabei eine führende Rolle spielen werden. Wir haben tolle Mitarbeitende, die tagtäglich als Cafina-Botschafter unsere Werte leben. Wir halten, was wir versprechen, nicht nur für ein paar Monate, sondern über Jahre hinweg. Wir sind Partner und wollen das Vertrauen der Kundinnen und Kunden in uns entsprechend würdigen.

### **Christoph Kuhn und Sascha Furrer, wir danken Ihnen für das Gespräch.**



## Mehr zum Thema

#### **Cafina AG**

Untere Brühlstrasse 13  
4800 Zofingen  
Tel. 062 889 42 42  
info@cafina.ch  
www.cafina.ch  
www.mycafina.ch



Hier geht's zu weiteren Infos zum Thema