



BEANS & FRIENDS

KAFFEE RÖSTEREI

Mahlerin aus Leidenschaft

Warum Christina Hofmann sich selbstständig gemacht hat – und wieso sie es auch nach Rückschlägen immer noch gerne ist

VON ANJA NOLTE

Jeden Morgen brüht Christina Hofmann testweise eine andere Kaffeesorte auf – einmal heiß, einmal warm, einmal kalt. „Bei kalt gebrühtem Kaffee kann man die besonderen Aromen und die meisten Fehler herauschmecken“, sagt die Expertin. 2011 machte sich die heute 50-Jährige mit der Kaffeerösterei Beans & Friends in Jülich selbstständig. Seitdem hat sie das Geschäftskonzept mehrfach auf den Prüfstand gestellt.

Christina Hofmann kommt ursprünglich aus einer ganz anderen Branche: Zuletzt war sie 15 Jahre lang in der Verwaltung

und im Sekretariat bei einem Unternehmen aus dem Forst- und Industrieholzbereich beschäftigt. Als der Betrieb 2009 verkleinert und aufgeteilt wurde und dann etwa vier Jahre später nach Niedersachsen zog, hatte Hofmann die Wahl: Bewerbe ich mich wieder neu als Sekretärin oder mache ich noch mal etwas ganz anderes? „Ich habe in der Firma sehr gerne gearbeitet, aber in der Übergangsphase habe ich im Kopf trotzdem verschiedene Optionen durchgespielt“, erzählt sie rückblickend. Letzten Endes bewarb sich Hofmann erneut im kaufmännischen Bereich. Aber dann kam dieser Ausflug nach Daun in der Eifel, der vieles änderte: In der dortigen Kaffeerösterei betrat sie eine „ganz neue, andere Welt“, wie sie heute sagt. „Ich kann das Gefühl kaum beschreiben, aber ich weiß noch, wie ich sofort gesagt habe: Das will ich machen.“ ▶



Foto: Heike Lachmann

Von wegen Schalen-Früchte: Die Kaffeebohne ist eigentlich eine Frucht – und bei Beans & Friends gibt es sie in allerlei Farben und Formen.

Zwei Jahre lang hat sich Hofmann auf den Schritt in die Selbstständigkeit vorbereitet: Sie hat Seminare besucht, sich ein solides Netzwerk aufgebaut, Fachbücher gewälzt und machte schließlich an der Kaffeeschule Hannover eine Weiterbildung zur Kaffee-Sommelière, die im Vergleich zur Barista nochmals tiefere Kenntnisse in den Bereichen Botanik, Anbau und Verarbeitung haben muss. Beim Kaffeeröstseminar in Medebach erlernte sie außerdem das Rösten. Auch ihr damaliger Ehepartner – er war und ist Rentner – entschied kurzerhand, die Unternehmung zu begleiten. Sie suchten nach geeigneten Räumen und wurden in Jülich fündig. „Jülich hat einen ausgezeichneten Ruf, es gibt einen gut besuchten Markt und das entsprechende Zielpublikum, das auch bereit ist, Geld für einen guten Kaffee auszugeben“, begründet Hofmann die Ortswahl.

„Manchmal muss man seinen ganzen Mut zusammennehmen, um noch mal richtig durchzustarten.“

*Christina Hofmann,
Inhaberin von Beans & Friends*

Beschwerdeführer in Stammkunden verwandelt

2011 eröffneten die beiden an der Düsseldorfer Straße – in unmittelbarer Nähe zum Markt – die Kaffeerösterei Beans & Friends. „Wir hatten eine gute Anfangsphase“, sagt Hofmann. „Natürlich mussten wir auch feststellen, dass wir zu Beginn noch viele Fehler gemacht haben.“ Wie zum Beispiel die Eröffnung der Rösterei auf den Tag des Frühlingstags in

Jülich zu legen: „Das war fatal“, sagt sie und erzählt: „Es kamen sehr viele Leute, die uns, unseren frisch gerösteten Kaffee und das Café kennenlernen wollten. Aber wir hatten noch nicht die praktische Erfahrung, um so ein breites Publikum zufriedenzustellen.“ Das Positive: „Die Leute, die sich an dem Tag am schlimmsten beschwert haben, sind später doch noch gute Stammkunden geworden.“

Überhaupt hat Hofmann eine ganz besondere Kundenschaft: Die Kunden wissen nicht nur die hohe Qualität des Kaffees zu schätzen, sondern bieten auch freimütig ihre Unterstützung an. Der Zimmermann etwa, der bereit ist, ihr einen Mischtsch für Kaffee-Blends zu bauen, oder ein Kunde, der über die Jahre mit ihr zusammen die Röstmaschine sukzessive erweitert hat – mit größerem Kessel, passender Haube und ausgeklügeltem Abluftsystem. Ein anderer Kunde hörte, dass die Kühltheke kaputt sei, bestellte ein Ersatzteil und setzte sie wieder in stand. „Ich bin stolz darauf, was ich mir hier in den zehn Jahren aufgebaut habe“, sagt Hofmann. Viele Kunden begleiten die Kaffee-Sommelière von Beginn an und wissen von den Höhen und Tiefen, die sie seitdem erlebt hat. 2013 hieß es zum Beispiel plötzlich, dass sie das 70 Quadratmeter große Lokal verlassen und für Rösterei und Café eine neue Blei-

be suchen müsse. „Die bestehenden Räume sollten durch einen Anbau nochmals wesentlich vergrößert werden. Die neuen Räume hätte ich dann mit einem Zehnjahres-Vertrag zusätzlich mieten müssen. Das habe ich mir damals nicht zugetraut – wir waren ja noch in den Anfängen“, berichtet sie. Da wohl ein neuer Mieter auf der Matte stand, bedeutete das für Beans & Friends einen recht kurzfristigen Location-Wechsel zum Markt: „Wir waren zwar froh, dort ein Ladenlokal gefunden zu haben, mussten uns aber am neuen Standort mit nur 30 Quadratmetern begnügen. Damit kommt man nicht weit.“

Zwischen Umsatzeinbußen, Wachstum und Standortwechsel

Um Umsatzeinbußen auszugleichen, eröffnete sie 2014 zusätzlich einen Standort im Dürener Stadtcenter. Das Paar teilte sich auf: Sie führte das Café „Coffee & Food“ in Düren, mehrere Aushilfskräfte blieben mit ihrem Mann, der dort stundenweise aushalf, in Jülich am Markt. „Das lief zwei Jahre lang sehr gut, bis die ersten Geschäfte im Stadtcenter ihre Mietverträge nicht mehr verlängerten.“ Um sie herum machte sich ein großer Leerstand breit: „Mit einem Café bin ich jedoch darauf angewiesen, dass Laufkundschaft vorbeikommt“, erklärt sie. Das sei eine schwierige Zeit gewesen – Hofmann musste das Personal reduzieren und es wurde und wurde nicht besser. „Ich habe nochmals zwei Jahre lang versucht, den Betrieb aufrechtzuerhalten, aber



dann endgültig die Reißleine ziehen müssen.“ Parallel zu dieser Entwicklung war auch die Kaffeerösterei in Jülich umgezogen – an den heutigen Standort an der Aachener Straße. „Wir erhielten 2015 das Angebot für das Ladenlokal und haben die Chance ergriffen“, erzählt die Unternehmerin. Auf 153 Quadratmetern in einer modernisierten Location liefen die Geschäfte bei Beans & Friends lange gut, 2017 war sie sogar für den AC²-Wachstumspreis der GründerRegion Aachen nominiert und kam unter die Top 10. Hätte ihr das Jahr 2018 nicht einen Strich durch die Rechnung gemacht: In dem heißen Sommer vor habe kaum jemand Kaffee trinken wollen, auch nicht zuhause.

Mit den Geldsorgen fingen schließlich auch die privaten Probleme an. „Nach dem Aus in Düren mussten wir wieder in einem Laden zusammenarbeiten – das war jedoch schwieriger, als wir uns das vorgestellt hatten.“ Die verschiedenen Vorstellungen, wie man weitermachen wolle, prallten aufeinander. Als Ende September um die Ecke ein großes Unternehmen der Systemgastronomie eröffnete, befeuerte das die Problematik zusätzlich. Die Kunden blieben weg – auch nach drei, vier Monaten sah die Lage noch nicht wesentlich anders aus.

Im Nachhinein sei es vielleicht ein Fehler gewesen, das kleine Café am Markt aufzugeben, überlegt Hofmann. „Es waren zwar nur

30 Quadratmeter, aber dafür lief es ja ganz gut.“ Aber die zierliche Frau mit der dunkelgrauen Kaffeeschürze zeigt sich kämpferisch: „Manchmal muss man seinen ganzen Mut zusammennehmen. Ich möchte dieses Jahr noch mal richtig durchstarten.“ Mit der Scheidung habe sie ihr Haus verkauft, das Geld in den Laden gesteckt und damit Umsatzeinbußen abgefangen. Das Geschäftskonzept hat sie nochmals auf Herz und Nieren geprüft und die Gastronomie komplett zurückgefahren. Statt Frühstück und Kuchen gibt es jetzt noch eine Auswahl an Süßem, die zu den Kaffeespezialitäten passt. Kernstück ist und bleibt die Rösterei: „Dafür schlägt mein Herz.“

Hofmann scherzt mit ein paar Gästen und geht zu ihrer Röstmaschine, die gleich neben der Theke steht. „Die Aromen ziehen mich noch heute in den Bann. Wenn ich vor dem Röster stehe, bin ich in einer ganz anderen Welt“, sagt sie und beginnt zu schwärmen: „Um einen guten Kaffee zu erhalten, bedarf es einer Vielzahl von Einflüssen. Mensch, Maschine, Bohnen und Gewürze gehen eine einzigartige Verbindung ein.“ Die Bohnen aus Guatemala beispielsweise würden schon beim Rösten einen ganz eigenen Duft entwickeln. Mit ihrer Mitarbeiterin, einer gelernten Süßwarentechnologin, teilt sie sich die Arbeit am Trommelröster und auch die Vorfreude auf eine Vielzahl von Kaffeearomen wie zum Beispiel Karamell, Zimt, Blaubeere oder Zitrone. Eine weitere Mitarbeiterin unterstützt sie im Büro. Den Verkauf und den Barista-Bereich besetzen die drei im Wechsel. Ab und zu kommt auch noch eine Mitarbeiterin „der ersten Stunde“ rein: Sie ist zwar mittlerweile in Rente, aber trotzdem angemeldet, weil sie gerne mal spontan hinter der Theke mit anpackt, wenn gerade viel los ist. „Einen kleinen Betrieb zu führen, hat auch einige Vorteile. Meine Mitarbeiterinnen gehören zu meinem engeren Kreis – auf sie kann ich mich hundertprozentig verlassen.“

Damit die Röstaromen nicht nur in der Region wahrgenommen werden

In diesem Jahr will sie sich ganz auf den handwerklich hergestellten, frisch gerösteten Kaf-

fee konzentrieren – und auf den Aufbau des Onlinehandels. Die Webseite wurde erneuert und ein Abo-System für die Kaffeelieferung nach Hause eingeführt. Der Verkauf soll dadurch ausgeweitet werden. „Ich möchte mich in der Region über Jülich hinaus bekannt machen.“ Längst kommen Kunden aus Aachen und Köln regelmäßig zu ihr in den Laden, bisher sei das nur über Mundpropaganda gelaufen. „Die Leute, die zu uns kommen, sind immer begeistert und zufrieden“, sagt sie selbstbewusst. „Das macht mir nicht nur Mut, sondern tut mir auch persönlich gut.“ Ein weiteres Standbein sind ihre Kaffeeseminare, die von Anfang an gut liefen: Sowohl Lehrer und Professoren besuchten die Barista-, Aufbrüh- und Röstkurse, als auch Chemiker oder einfach Kaffeebegeisterte. Seit kurzem gebe es auch komprimierte Kurse für alle, die nicht in die Tiefe gehen wollen, sondern von allen Bereichen ein bisschen mitbekommen wollen – von der Bohnenkunde übers Rösten bis hin zu „Latte Art“.

Ob sie den Gastronomiebereich denn trotzdem vermissen werde? „Ja, ein bisschen. Aber den Kundenkontakt habe ich auch im Verkauf“, sagt sie und lächelt. „Im Büro war ich früher viel mehr eine Einzelkämpferin als heute im Ein-Personen-Betrieb: Damals habe ich Außendienstmitarbeiter betreut, die ich nur alle Jubeljahre mal gesehen habe. Das war ein kleiner Nachteil in meinem Job. Jetzt kann ich sagen: Ich bin unter Leuten. Und das macht mir wirklich Spaß.“ Dazu

„Einen kleinen Betrieb zu führen, hat auch einige Vorteile. Meine Mitarbeiterinnen gehören zu meinem engeren Kreis – auf sie kann ich mich hundertprozentig verlassen.“

*Christina Hofmann,
Inhaberin von Beans & Friends*

gehöre auch der Kontakt zu den Teilnehmern ihrer Workshops und nicht zuletzt zu den Kaffeebauern – wie etwa einem jungen Paar aus Peru, das sich kürzlich bei ihr vorgestellt hat. „Irgendwann möchte ich mal eine private Kaffeereise machen, mir vor Ort anschauen, wo der Kaffee herkommt, in einem Cottage übernachten und bei der Ernte helfen.“ Das stehe noch auf ihrer „Bucket List“ – der Liste mit Dingen, die sie in ihrem Leben noch machen möchte. Dann wäre sie rundum zufrieden. „Vorausgesetzt, dass sich die Investitionen in die Kaffeerösterei auszahlen“, sagt Hofmann. Ein, zwei Ideen habe sie auch noch auf Lager, verrät sie: „Ein Projekt möchte ich auf jeden Fall noch in diesem Jahr umsetzen.“ ■