

Backkakao auf Nummer sicher

Koakult, bekannt für Koffein-Kakao, stellt sich breiter auf: Seit August steht der neue Koawach-Backkakao in den Regalen. Trotz globaler Rohstoffkrise bleibt das Unternehmen auch in Zeiten von Engpässen lieferfähig. Gründer Daniel Duarte setzt dabei auch auf langfristige Partnerschaften.

Herr Duarte, der Einstieg in neue Geschäftsfelder rund um Kakao ist von der Beschaffungsseite her nicht einfach. Wie sind Sie dabei vorgegangen?
Das stimmt, aber wo Krisen sind, entstehen auch Chancen. Sowohl schwach als auch stark entölter Kakao sind schwer zu beschaffen, zudem steigen die Preise. Wir haben uns jedoch frühzeitig für das ganze Jahr stabile Mengen an stark entöltem Kakao, den wir für den Backkakao nutzen, gesichert. So konnten wir etwa einspringen, als ein großer Drogeriemarkt zeitweise keinen Backkakao mehr hatte. Seit August ist unser erster eigener Bio-Backkakao im Handel. Da auch andere Händler von Engpässen betroffen sind, sehen wir darin die Chance, eine Marktlücke zu schließen und testen einen breiteren Einstieg – auch über Online-Plattformen wie Amazon.

Wie stellen Sie trotz des globalen Mangels an Kakao sicher, dass Sie ausreichend davon bekommen?
Zum einen durch Fairtrade: Im fairen Handel zahlen wir seit jeher Preise über dem Marktwert. Ebenso wichtig sind Beziehungen auf Augenhöhe. Unsere Guaraná-Kooperative in Brasilien beliefert Konzerne, aber auch uns, da wir verlässlich und fair kaufen.

Welche Regionen haben Sie sich außerdem erschlossen?
Inzwischen haben wir Bezugsquellen in acht Ursprungsländern: Kolumbien, Peru, die Dominikanische Republik, Sierra Leone, Ghana, Brasilien und Indien. Aktuell bin ich auch im Austausch mit Projekten in Indonesien, wo „zeremonieller Kakao“ entsteht, ein spannender neuer Bereich.

Und wie gelingt es Ihnen, die Produzenten an sich zu binden?
Wir setzen prinzipiell auf langfristige Partnerschaften. In Ghana etwa pressen wir mit mobilen Anlagen Kakaoaft direkt bei den Bauern, das Projekt ist kreislaufforientiert und transparent: Die Bauern und Bäuerinnen können den weiteren Verarbeitungsprozess ihrer Bohnen mitverfolgen und erhalten diese fermentationsfähig zurück. Wer heute anonym große Mengen kauft, geht oft leer aus oder muss extrem hohe Preise zahlen. Vertrauen dagegen sichert den Vorzug.

Wie kam es zu dieser engen Nähe zu den Kakaobauern?
Das begann sehr früh, vor allem durch Fairtrade. Dadurch wissen wir meist genau, wo unser Kakao herkommt. Ich war oft bei Kooperativen vor Ort, etwa in Kolumbien, wo ich herkomme. Im März dieses Jahres habe ich gemeinsam mit unserem Partner Koa Schweiz die gesamte Kakaosaftproduktion in Ghana angesehen – vom Anbau bis zur Verarbeitung. Das Land ist eines der wichtigsten Anbaubereiche, doch die Lage bleibt angespannt und die Versorgungssicherheit ist das zentrale Thema.

Noch einmal: Wie genau haben Sie es geschafft, frühzeitig so große Mengen an Kakao zu sichern?
Wir fahren mehrgleisig. Ein kleiner Vorrat von rund zehn Tonnen liegt di-



»Wer heute anonym große Mengen kauft, geht oft leer aus oder muss extrem hohe Preise zahlen. Vertrauen dagegen sichert den Vorzug«

rekt bei uns und wird laufend aufgefüllt. Die Produktion erfolgt über einen dauerhaften europäischen Partner, der unsere Vorräte zuverlässig verwaltet. Die Hauptsicherung läuft über langfristige Kontrakte, vor allem mit einem großen europäischen Partner. Sie decken rund 80 Prozent unseres Bedarfs und enthalten Puffer für schwächere Ernten.

Und wie gestalten Sie den flexibleren Teil Ihrer Beschaffung?
Die übrigen 20 Prozent beziehen wir aktuell über verschiedene kleine Anbieter. Wir planen, diesen Anteil künftig stärker über Partner wie Koa Schweiz zu sichern, die eng mit Bäuerinnen und Bauern in Ghana zusammenarbeiten, um den Anteil direkter Quellen zu erhöhen. Kurzfristig sind große Player zwar unverzichtbar, doch langfristig wollen wir die Abhängigkeit verringern. Dafür haben wir frühzeitig Verträge abgeschlossen, Zusatzmengen gesichert und kleinere Projekte gepflegt.

Welche Rolle spielen Qualitäts- und Nachhaltigkeitsfaktoren oder Bio-Standards?
Der Cadmiumgehalt zum Beispiel ist ein wichtiger Faktor: Da die Böden in Lateinamerika oft stärker belastet sind, setzen wir nun vermehrt auf afrikanische Quellen. Zugleich belasten die Klimakrise sowie die fehlenden Betriebsmittel aus Russland und der Ukraine die Ernten. Hohe Preise machen konventionellen Kakao attraktiver, während strengere Bio-Vor-



Kostbarer Rohstoff: Um sich mit Kakao zu versorgen, setzt Daniel Duarte auf verschiedene Bezugsquellen und fairen Handel.

gaben den Aufwand erhöhen – daher ist Bio-Kakao besonders knapp.

Wodurch hebt sich Ihr Produkt von anderen Backkakao ab?
Wir verarbeiten stark entölten Kakao mit 10 bis 12 Prozent Fett, weil wir bislang nur auf Trinkschokolade spezialisiert waren. Schwach entöltes Pulver mit höherem Fettgehalt von 20 bis 22 Prozent Fett liefern zwar ein intensiveres Aroma, sind aber knapp und teuer, da die Kakaobutter in die Schokoladenproduktion geht. Unsere Erfahrung mit hochwertigen Mischungen – teils mit bis zu 89 Prozent Kakaoanteil plus Guaraná – übertragen wir nun auf Backkakao. Tests haben gezeigt: Auch stark entölter Kakao liefert gute Ergebnisse. So haben wir unsere Nische gefunden.

Welche Merkmale machen ihn zu einer attraktiven Alternative gegenüber etablierten Produkten?
Unser Backkakao besteht zu 93 Prozent aus Kakao. Die übrigen 7 Prozent sind ein Säureregulator zur Homogenisierung. Wie all unsere Produkte ist der Backkakao Fairtrade- und Bio-zertifiziert. Auch bei der Verpackung gehen wir eigene Wege: Anstelle der traditionellen Kartonhülle verwenden wir eine wiederverschließbare Zipperfolie aus metallisierter PET-Folie. Sie ist günstiger, praktisch und schützend. Langfristig prüfen wir Monoplastiklösungen aus PE/PET ohne Metallisierung, die sich leichter recyceln lassen.

Wie entwickeln sich Umsatz und Absatz von Koakult insgesamt?

Der Umsatz liegt aktuell bei rund 10 Millionen Euro und wir arbeiten profitabel. Insgesamt ist der Absatz stabil. Während unsere Klassiker im Bereich Trinkschokolade wachsen, beispielsweise „Pur“ oder „Weiße Schokolade“, können ausgefallene Sorten meist nur kurzfristig bestehen. Im B2C-Bereich zeigt sich vor allem unser Onlineshop dynamisch: rund 25 Prozent Plus in zwei Jahren! Auch über Amazon läuft es gut. Der Online-Bereich trägt inzwischen den größten Anteil. Unser Fokus liegt nicht auf einem einzelnen Rohstoff, sondern auf der Verbindung von Funktionalität und Genuss. Daher sind wir offen für neue Zutaten und Produktformen. Gerade in unsicheren Zeiten gilt: aktiv bleiben, statt die Augen verschließen.

Planen Sie, weitere Produkte zu entwickeln?

Das machen wir kontinuierlich. Neu im Sortiment ist unser veganes Milchmischgetränk „Chocochino“. Es besteht aus einer Kombination von Kakao und Kaffee und bespielt den wachsenden Ready-to-Drink-Kaffeemarkt. Außerdem arbeiten wir an einer neuen Submarke. Zum ersten Mal erweitern wir unser Portfolio unter einem eigenen Label, erneut im Spannungsfeld von Funktionalität und Genuss. Details kann ich noch nicht verraten, da wir uns derzeit im Pitch-Prozess mit Handelspartnern befinden. *Iz/41-25*

Das Gespräch führte Johanna Wies

DIE KAKAO-EXPERTEN

Daniel Duarte kam 2006 im Alter von 18 Jahren aus seiner Heimatstadt Bogotá in Kolumbien nach Deutschland. Er studierte Volkswirtschaftslehre in Köln, wo er seinen späteren Kompagnon Heiko Butz kennenlernte. 2014 gründeten die beiden in Berlin das Unternehmen Koakult, das unter der Marke Koawach fairen Koffein-Kakao mit Guaraná in Europa über den Handel und direkt an die Kunden vertreibt. Heute beschäftigen Duarte und Butz rund 20 Mitarbeitende und bringen kontinuierlich neue Produkte auf den Markt. *Iz/41-25*