

Kaffesmaking ble solskinnshistorie

(Oslo, 1. oktober 2009) Franchisetagerne i Baker Hansen reiste til Guatemala for å utvikle en særegen kaffesmak. Et knapt år senere har de totalrenovert 20 landsbyhus og økt kaffesalget med 40 prosent.

– Dette er en solskinnshistorie for både kaffe-arbeiderne i Guatemala og oss i Baker Hansen, sier kjedesjef i Baker Hansen, Jørn Andersen.

Historien begynte da franchisetagerne tok initiativ til å utvikle en særegen kaffesmak i samarbeid med den norske næringsmiddelprodusenten Pals. Etter prøvesmaking og noen justeringer i blandingen og brennetid, bestemte de seg for en Fairtrade-markert kaffe fra kaffekooperativet Fedecocagua i Guatemala. Franchisetagerne ønsket imidlertid å vite mer om arbeidsforholdene og produksjonsprosessen hos underleverandørene.

– Vi ville vite hvor kaffen kom fra, se hvor den var plukket, vasket, tørket, sortert, pakket, lagret og shippet før den endte opp i brenneren hos Pals, sier franchisetager i Baker Hansen og prosjektansvarlig Solveig Røine.

I september 2008 dro 12 franchisetagere fra Baker Hansen for å besøke kaffekooperativet Fedecocagua i Guatemala. Der fikk de møte landsbyboerne, besøke plantasjer, delta i vaskeprosessen, se tørkepatioer og vurderelagringsfasilitetene.

– Vi fikk et veldig godt inntrykk av hele produksjonsprosessen. Vi ble tatt imot med åpne armer, og landsbyboerne og de små kaffeprodusentene var utrolig vennlige og imøtekommende. Men mange familier bodde dårlig. Ofte så vi storfamilier bo i små teltlignende hus uten skikkelig gulv og tak. Jordgulv medførte ofte hudplager, og flere barn slet med luftveisinfeksjoner som følge av manglende avtrekk, sier Røine.

Selv om Fairtrade-sertifiseringen garanterte en minstepris på kaffen til bøndene, ønsket franchisetagerne å gjøre noe mer. De opprettet derfor et fond på 100.000 kroner som skulle øremerkes vanskeligstilte familier i landsbyen El Rodeo, som tilhører kaffekooperativet Esperanza-El Futuro i Jalapa-området i Guatemala. I tillegg økte de egne innkjøpspriser pr kilo kaffe slik at mellomlegget går direkte til bøndene.

– Allerede har fondet bidratt til at 20 familier har fått oppgraderte hus, med skikkelig gulv, vegger og tak. Mange har fått nye ovner og skikkelig avtrekksystemer. Det er utrolig gøy å se resultatene av arbeidet og det motiverer økt innsats, sier Røine.

Til tross for økt innkjøpspris på kaffen valgte franchisetagerne i Baker Hansen å ikke øke prisene på kaffe til kunden. Argumentet var at de ønsket å være konkurransedyktige.

– Utgangspunktet var at dette skulle være et prosjekt vi gjorde fordi vi ønsket å hjelpe familiene i landsbyene. Men i ettertid viser det seg at det ble en vinn-vinn situasjon: kaffesalget økte med 40 prosent bare det første halvåret. Og det til tross for svake internasjonale konjunkturer, og uten noen form for markedsføring. Kundene er bevisste på hva de kjøper i tillegg til at vi har blitt flinkere til å lage skikkelig god kaffe, sier Røine.

Kjedesjef Jørn Andersen håper kaffeprosjektet kan være en kilde til inspirasjon for andre bedrifter.

For ytterligere informasjon kontakt:

Kjedesjef Jørn Andersen, tlf 482 21 169

Franchisetager Solveig Røine, tlf 928 00 784

Fakta om Baker Hansen

Baker Hansen har en tradisjon som er forankret i respekt for råvaren og håndverket. Kvalitet er rettesnoren for alt vi gjør. I Baker Hansen selges varene kun gjennom egne utsalg. Det betyr relativt små serier og mye håndarbeid. Gode råvarer, god kontakt

med kundene og dyktige fagfolk som er stolte av faget sitt, er kjerneverdiene i den tradisjonsrike bakerkjeden. Baker Hansen består av 27 utsalgssteder, og til sammen 200 personer jobber i selskapet.