

Wochenjournal für die Industrie

UNTERNEHMEN

Erfolg macht träge

Seinen Namen kennt kaum einer – doch wenn es um Kaffee geht, kommt keiner an dem Hamburger Händler Bernhard Rothfos vorbei.

Er wird im Herbst 88, und er arbeitet Enoch immer acht Stunden am Tag. Er sitzt in seinem bescheidenen Büro im Hamburger Freihafen, für die breite Öffentlichkeit ein Unbekannter, für die Fachleute aber einer der Größten: Bernhard Rothfos ist der wichtigste Rohkaffee-Händler der Welt.

Es war ihm gar nicht recht, als vor ein paar Wochen sein Name des öfteren in den Zeitungen aufblitzte. Da wollte der Schweizer Jacobs-Konzern die Firma Rothfos kaufen. Das Kartellamt war dagegen; der Wirbel ist vorbei und BR – so nennen ihn die Mitarbeiter – wieder jeden Morgen Viertel vor acht im Büro.

Kaffee ist einer der meistgehandelten Rohstoffe, und gut zehn Prozent aller gehandelten Bohnen laufen über die Firma Rothfos am Sandtorkai. Jährlich kaufen BR und seine Agenten in aller Welt sieben bis acht Millionen Sack von je 60 Kilogramm Rohkaffee bei den Erzeugern auf und vertreiben sie an Röster in Dutzenden von Ländern.

„Wir verkaufen Vertrauen“, sagt der Senior bescheiden, „und unser Kapital sind Beziehungen.“ Mit diesem Geschäftsprinzip hat es die Firma zu beachtlicher Größe gebracht. Hunderte von Röstern, vom kleinen Einmannbetrieb bis zu Multis wie Nestlé oder General Foods, gehören zu ihren Kunden. Im vergangenen Jahr kauften sie ihm Bohnen im Wert von drei Milliarden Mark ab.

„An Rothfos“, sagt ein Manager der Mindener Kaffeeirma Melitta; „kommt keiner vorbei.“ Für Kolumbiens Außenminister Augusto Ocampo ist BR schlicht das „Symbol der Kaffeeindustrie“.

Bernd Rothfos stammt aus einem Dorf bei Bremen und hatte Arzt oder Beamter werden sollen. Doch statt dessen ging er bei einem Kaffeehändler in Bremen in die Lehre. Als 24-jähriger gründete er eine eigene Firma und machte sich als Kaffeeimporteur selbständig.

Zu den Rothfos-Kunden gehörte der Bremer Eduard Schopf, Gründer der damals noch kleinen Kaffeeirma Eduscho. Schopf erkrankte im Pflingsten 1935, während eines Besuchs auf dem Wochenendgrundstück seines Geschäftspartners Rothfos. Die Witwe übertrug BR die Generalvollmacht über die Bremer Rösterei und die Vormundschaft über den damals sechsjährigen Firmenerben Rolf Schopf.

Bis in die fünfziger Jahre hinein leitete Rothfos neben der eigenen Firma den Aufbau von Eduscho. Dann übernahm

WOCHENJOURNAL FÜR DIE INDUSTRIE

Nr. 5
28. Januar 1988
DM 6,-

MM
Maschinenmarkt

Jetzt mit noch mehr Inhalten!

Müllkipper

Faun-Chief Rothfos erwartet Nachfrage in den Ländern der dritten Welt

Verfahrenstechnik Stoffe und Energie aus Abfall rückgewinnen

Kunststoffverarbeitung Automationsgrad vergrößern beim Extrudieren

Bringt jede Woche das Wichtigste aus der gesamten Industrie!

Jetzt mit 40.000 Auflage!

Der neue „MM“-Maschinenmarkt bringt jede Woche das Wichtigste aus der gesamten Industrie: verständlich geschrieben und auf die betriebliche Praxis sofort anwendbar. Im „MM“-Report: Zukunftsorientierte Entwicklungen aus allen Bereichen der Technik – alles leicht lesbar aufbereitet. Im „MM“-Marktspiegel: Neues und Bewährtes aus der Industrie. Im „MM“-Wirtschaftsforum: Wertvolle Hintergrundinformationen zum Marktgeschehen. Und außerdem: Fachbeiträge, Buchtips, „MM“-Börse und vieles mehr.

Fordern Sie noch heute Ihr persönliches Kennenlern-Exemplar an!

Ja, senden Sie mir den neuesten „Maschinenmarkt“ kostenlos zum Kennenlernen.

Name, Vorname

Firma, Funktion

Straße, Postfach

PLZ/Ort

MM
Maschinenmarkt

Ausschneiden u. einsenden an:
Vogel-Verlag, Abteilung 615
Postfach 6740, 8700 Würzburg 1

Wochenjournal für die Industrie



Rothfos-Kaffeelager in Hamburg, Firmengründer Rothfos: „Unser Kapital sind Beziehungen“

Rolf Schopf die Geschäfte, ohne jedoch seinem Vormund die Generalvollmacht zu entziehen. „Die habe ich heute noch“, erzählt BR, „aber zu sagen habe ich da nichts mehr.“

Dennoch verbinden BR und Eduscho-Eigner Schopf auch heute noch mehr als nur sentimentale Erinnerungen. Rothfos liefert nicht nur den größten Teil des von Eduscho vertriebenen Kaffees, sondern ist auch mit 15 Prozent am Eduscho-Kapital beteiligt. Rolf Schopf wiederum besitzt einen Anteil an der Rothfos-Tochterfirma Petzold & Aulhorn, die Schokoladeprodukte der Marke Pea herstellt.

Als BR Anfang der fünfziger Jahre seinen Job bei Eduscho aufgab, hatte er eigene Probleme genug. Den Kaffeeimporteuren, die das einträgliche Geschäft bis dahin stets unter sich ausmachten konnten, drohte Gefahr von den in Bonn regierenden Marktwirtschaftlern.

Bundeswirtschaftsminister Ludwig Erhard paßte es nicht, daß die Röster vom Kaffeeimport ausgeschlossen waren. Er setzte sich gegen den Widerstand der Importeure durch und schaffte das Monopol der Händler ab.

Danach begannen große Röster wie Jacobs oder Tchibo, ihren Rohkaffee selbst einzukaufen. Viele kleine Importeure mußten deshalb im Laufe der Jahre ihr Geschäft aufgeben.

Bernhard Rothfos blieb dabei. Mit eigenen Niederlassungen in den Ländern, wo der Kaffee wächst, sicherte er seinen Vorsprung gegenüber den Röstern. In allen wichtigen kaffeeproduzierenden Ländern schlossen Rothfos-Agenten langfristige Lieferverträge ab.

Im mittelamerikanischen Zwergstaat El Salvador ist Rothfos der mit Abstand größte Kaffeeekäufer. Gut die Hälfte der in El Salvador geernteten Bohnen gehen nach Hamburg, das sind fast 90 Prozent des salvadorianischen Gesamtexports in

die Bundesrepublik. Klar, daß Cuno Rothfos, der älteste Sohn des Firmengründers, Honorar-Generalkonsul wurde.

So enge Zusammenarbeit verpflichtet. Als 1979 Guerillas drohten, die Lager der salvadorianischen Kaffeehändler, zusammengeschlossen in der staatlich kontrollierten Incafé, zu vernichten, half der Rothfos-Clan weiter. Er brachte die halbe Ernte außer Landes und lagerte sie im Hamburger Hafen ein.

Daß die Hamburger Kaffeefamilie dabei, so die alternative „Tageszeitung“, „indirekt der größte Finanzier der Mörder-Junta“ sein sollte, irritiert den Senior gar nicht. Politische Rücksichten, lautet sein Credo, könne er sich in diesem Geschäft nicht erlauben.

„Wir handeln mit den Ostblockländern und den Kubanern genauso“, sagt BR, „wie mit Firmen in den USA und Japan.“

Bernhard Rothfos selbst ist nur selten auf Reisen. Nur einmal hat der Mann mit den guten Beziehungen in aller Welt selbst vor Ort nach dem Rechten geschaut. Das war 1932 auf Einladung der brasilianischen Regierung. Der Chef zieht es vor, von seinem Schreibtisch in Hamburg aus „die Fäden zu ziehen und den Überblick zu behalten“.

Bereits Mitte der fünfziger Jahre suchte er neue Betätigungsfelder. Rothfos baute eine eigene Rösterei für Expresskaffee auf. Heute behauptet sich die Deutsche Extrakt Kaffee-Gesellschaft als einziges Familienunternehmen in diesem von Konzernen wie General Foods, Jacobs oder Nestlé beherrschten Markt und brüht den Instant-Kaffee für zahlreiche Handelsketten.

Ebenfalls auf Handelsmarken spezialisiert ist die Union-Kaffeerösterei im Hamburger Hafen. Zu den Abnehmern zählen nahezu alle Großen des Lebensmittelhandels von Co op bis Tengelmann. In einer Ladenkette unter dem

Namen Arko verkauft die Familie neben Kaffee und anderem auch Süßigkeiten aus eigener Produktion.

Nur eins hat BR wohl trotz aller Erfolge nicht so recht hingekriegt: Die Nachfolge ist nicht geregelt.

Seinen beiden Söhnen, inzwischen auch schon fast im Pensionsalter, traute der Senior wohl nie so recht zu, seinen Platz zu übernehmen. Als sein Ältester einmal von einer Reise einen besonders erfolgreichen Kontrakt mitbrachte, erwiderte der Senior nur lakonisch: „Paß auf, Erfolg macht träge.“

So überließ BR seinen Kindern denn auch nur die bescheidenen Teile seines Imperiums; das weltweite Handelsgeschäft hält er nach wie vor selbst fest. Cuno Rothfos, 61, dirigiert Arko und die Union-Rösterei; Jan Beernd, 59, führt die DEK. Seiner Tochter Antje vermachte das Familienoberhaupt die Pea-Anteile.

Die Teillösung hat für die Erben merkwürdige Folgen. Da nun alle ihre eigene Firma haben, kann der rüstige Senior mit Fug und Recht behaupten, er habe „keinen direkten Nachfolger“.

Hätte er seine Firma dem Schweizer Jacobs-Konzern wie geplant überlassen können, wäre Rothfos auch das Nachfolge-Problem losgeworden. Nun aber, nach dem negativen Spruch des Kartellamtes, wird der Alte sich wohl mit seinen Söhnen arrangieren müssen.

Die hatten beide ohnehin Bedenken gegen den Verkauf. „Eine Managementlösung ohne fremde Kapitalbeteiligung“, sagt Jan Beernd, „wäre das Beste.“

Das Einfachste jedoch wird es nicht sein. Der Senior nämlich hat bei den jüngsten Verhandlungen ganz neue Erfahrungen gemacht. „Wie beliebt und wie wichtig man ist“, philosophiert BR, „das merkt man erst, wenn man sich zurückziehen will.“ ♦