

KP030 - Titus Grinding

Ihre Mühlen sind Legende, ich rede mit Frank von Titus Grinding über die Entstehungsgeschichte von Titus, die angebotenen Mühlen incl. Mahlscheiben und Beschichtungen, den Begriff High End, aber auch über die Zukunftspläne der beiden. Pars pro Toto.

Artist: Chris
Album: KaffeePod
Year: 2025
URL: <http://kaffeepod.c-schwabe.de/>

Chapters

- 0:00** Intro
 - 1:05** Begrüßung
 - 3:31** Wie alles angefangen hat
 - 7:12** Versalab / DRM
 - 10:19** Pimp my EK43
 - 15:59** Titus
 - 21:08** Material und Beschichtung
 - 24:28** Netzteil
 - 26:07** Adjustable grind speed
 - 30:05** Raw Design
 - 32:36** Nautilus
 - 37:42** SSP Mahlscheiben
 - 39:58** Nimbus
 - 44:05** Beschichtung die Zweite
 - 47:31** Mahlscheiben
 - 50:53** High End
 - 54:08** Service
 - 56:32** Kunden
 - 1:05:36** Was in Zukunft kommt
 - 1:09:33** Abschluss
-

Transcript

Intro

Chris:

[0:14] Hallo und herzlich willkommen zum Kaffeepod, dem Podcast mit der guten Unterhaltung für Kaffee-Nerds und für alle Kaffee-Freunde und Kaffee-Freunde. Heute wird es in der Sendung um Kaffeemühlen gehen. Kaffeemühlen der ganz besonderen Art. Die Mühlen, die mein Gast heute zusammen mit seinem Partner Markus baut, sind Legende und werden weltweit vertrieben, sind begehrt und weltweit verbreitet. Das Motto der Firma ist Pars Pro Toto, was so viel heißt wie ein Teil steht für das Ganze, worin sich aus meiner Sicht die Detailtreue der Manufaktur auch irgendwie ein Stück weit widerspiegelt. Der Name der Marke ist Titus. Wer jetzt noch nicht weiß, wovon ich rede, sollte gut zuhören und auf jeden Fall dabei bleiben.

Begrüßung

Chris:

[1:05] Ich freue mich auf jeden Fall riesig, Frank heute bei mir zu haben, einen der beiden Macher von Titus Grinding. Hallo Frank.

Frank:

[1:13] Hi, grüß dich.

Chris:

[1:14] Schön, dass du da bist. Obwohl du ja jemand bist, der die Dinge nicht gerne aufschieben will, hat es doch ein bisschen gedauert, bis wir jetzt eine Sendung zusammen aufnehmen können. Umso mehr kann ich dir sagen, freue ich mich vom ganzen Herzen, dass du da bist und dass du die Zeit genommen hast.

Frank:

[1:29] Ja, mal Technikproblem, mal hier und da. Aber wie gesagt, ich bin auch froh, dass es geklappt hat und dass wir jetzt hier sind.

Chris:

[1:35] Schön, das freut mich. Frank, was für ein Kaffeetyp bist denn du? Bist du eher ein Espresso-Trinker oder eher ein Filtertrinker, eher die hellen Sorten oder auf der dunklen Seite der Macht? Was für ein Kaffeetyp bist du?

Frank:

[1:49] Also bei mir geht es morgens eigentlich los mit einer dunklen Röstung, dann über den Tag verteilt eher hell. Filter auch nur ganz hell. Allerdings den macht der Markus immer. Da bin ich

komplett raus. Also ich bestimme nur mit, welche Bohnen wir da nehmen. Aber da würde ich sagen, das ganze Spektrum. Das Einzige, was mir ein bisschen zu langweilig ist, ist wahrscheinlich Medium.

Chris:

[2:17] Medium ist mittelmäßig. Das passt auch gar nicht zu viel.

Frank:

[2:20] Ja, aber der Markus, der ist noch schlimmer, der kennt nur schwarz oder weiß. Und wenn ich eine dunkle Röstung morgens getrunken habe, dann kommt der schon rein. Was stinkt das hier? Aber du kennst das selbst im Kaffeenetz, da gibt es ja dann auch die Light Roast Fraktion, wo dann die Dunklen sagen, wenn ich Multivitaminsaft nehme, dann trinke ich einen Saft, aber keinen Kaffee.

Chris:

[2:43] Keine Batteriesäure für mich.

Frank:

[2:45] Ja, genau. Und wie gesagt, wir sind da eigentlich eine gute Symbiose. Und ich finde auch schade übrigens, wenn wir gerade beim Thema sind, dass viele Läden, gerade in Berlin, die machen dann nur hell. Und viele Leute, die dann auch mal gerne einen dunklen Guten trinken, weil das kann ja auch, bedarf auch schon etwas mehr Zuwendung.

Chris:

[3:05] Ja, ich kenne das auch. Gerade hier in Berlin ist alles ganz speziell. Aber wenn man dann unterwegs ist mit Leuten, die halt einen ganz normalen Kaffee wollen, die sind schon mal schnell überfordert mit dem, was da ausgedient wird. Ja, das stimmt, das stimmt. Frank, sag mal, du hast eine richtig schön spannende Lebensgeschichte und wäre schön, wenn du vielleicht ein bisschen was davon erzählen kannst.

Wie alles angefangen hat

Chris:

[3:29] Aber speziell eben auch, wie ist denn das eigentlich alles entstanden mit Titus und den Mühlen, die ihr baut?

Frank:

[3:36] Ja, also der Ursprung war wirklich, dass wir... Zum Kaffee, also den Kaffee, den wir gekauft haben, ich rede mit mir immer, Markus und ich, im Supermarkt Lavazza, Hauptsache es stand Crema drauf, weil dann besteht die Möglichkeit, es ist wirklich Crema drin im Kaffee. Haben eine Lappavone gehabt und die Shots liefen dann so in drei, vier Sekunden und irgendwann haben wir

gedacht, das muss doch besser gehen. Und dann habe ich beim Kaffeenetz gelesen und dann hat es dann geheißen, Partikelgrößen Verteilung, eigene Mühle und da war Mazza Mini 600, 700 Euro. Da dachte ich, was? 700 Euro für eine Mühle? Die Spinnen, hey, das kann ja nicht wahr sein. Dann habe ich mir eine Braun gekauft für 50 Euro und dachte, boah, das ist aber schweinetuer. Und habe dann direkt für die ganze Woche den Kaffee gemahlen und habe gedacht, ah, dann brauchst du nicht jeden Tag malen, ist doch viel besser.

Chris:

[4:29] Ja, man ist ja clever.

Frank:

[4:31] Aber das hat dann irgendwann echt ziemlich schnell nach Plastik und Kunststoff verbrannt gerochen. Und dann dachte ich, nee, das geht nicht. Ja, und dann haben wir im Endeffekt im Rahmen des Upgraden erstmal eine Bosch, dann eine Blapavoni und dann eine Mazza Mini, eine Quama und eine Makab und eine Robur. Und nach vielen, vielen Lesen dachte ich, boah, Wörselab, amerikanische Mühle, boah, das Ding ist aber cool. Ja, und dann habe ich irgendwann mal so eine gebraucht geschossen von irgendeinem abgerockten Laden in Colorado. Das war dann die Nummer 144.

Frank:

[5:08] Und die habe ich dann wirklich günstig gekauft. Der Dollarkurs, der war eigentlich relativ hoch, aber das war dann mit diesem Doppel-Dosing da drauf. Und habe vorher den Markus gefragt, der ja damals als Maschinist gearbeitet hat, als Dreher. Und habe gesagt, ey Markus, wenn ich mir das Ding kaufe, meinst du, das kriegst du geregelt, wenn das jetzt schief und schäl ist? Weil es ist ja alles Zoll und nicht metrisch. Und dann meinte Markus ja, ja, kein Problem, das kriegen wir schon hin. Ja, und dann habe ich das Ding kommen lassen mit dem Ergebnis, die konnten nicht fein genug malen für Espresso. Ja, und dann ging es natürlich los und dann haben wir dann wirklich das Ding auseinandergenommen und gepimpt und die Welle noch Flammen beschichten lassen, weil wir echt keine Ahnung hatten, dachten, Die muss wahrscheinlich eine gewisse Toleranz haben, damit man die Streuung vom Espresso, damit man die richtig erwischt, anstatt zu realisieren, dass es einfach eine vorgegebene Geschichte der Malwerke ist. Ja und dann haben wir das Ding gepimpt, haben das dokumentiert im Kaffeenetz, dann auf Homebarista und dann haben die Leute uns irgendwie gefragt, ey könnt ihr mit unserer Mühle auch machen und dann haben wir irgendwann gesagt, ey komm lass uns da ein Businessmodell machen. Und dann haben wir erstmal die Mühlen gepimpt und es ist ja viel leichter, ein Produkt zu verbessern, anstatt von Scratch zu bauen.

Frank:

[6:30] Und dementsprechend, Verslap, die waren natürlich auch nicht begeistert, dass da irgendwelche zwei deutsche Deppen in Führungsstriche da irgendwie sagen, das geht besser so und so.

Chris:

[6:40] Wann war das gewesen? Zu welcher Zeit war das?

Frank:

[6:43] Das war so, ich würde sagen, das ist so 14 Jahre her, also 2010. Die Wurstlab kam raus 2007 und dann hatten wir doch dann einige Kunden und irgendwann haben wir gedacht, ey, wir können das gar nicht mehr machen, weil die Dinger sind alle einzeln gefertigt und alle verschieden, unsere Sachen passen nicht und dann haben wir gedacht, wir machen lieber ein eigenes Batch mit einer eigenen Version.

Versalab / DRM**Chris:**

[7:13] Das heißt, die Versalab, die hatte so viel Toleranz aus der Fertigung heraus, dass eure Standardteile nicht ohne weiteres gepasst haben?

Frank:

[7:21] Genau, weil die wurden alle nach Build to Order, heißt es. Das mag sich für viele gut anhören, aber wenn die Sachen dann nicht kompatibel sind, dann ist es eigentlich für uns schlecht. Die Leute hatten Einzelstücke von mir aus, aber was nützt mir ein Einzelstück, wenn die Sachen nicht kompatibel sind und ich kann da tauschen, wenn was kaputt ist, relativ schnell. Ja und Wie war das.

Chris:

[7:48] Warte mal, wie war das damals Wie haben die denn haben die davon mitgekriegt, dass ihr das macht, weil du sagst, ja die waren nicht begeistert also war das von Anfang an denen bewusst, dass ihr hier die Mühlen pimpt oder Ja.

Frank:

[8:01] Ich meine das wurde ja auch im Forum dann auch im Detail wurde das kommuniziert, dass man halt die Lager weiter auseinander macht und anstatt Lager die 1,50 Euro kosten Lager nimmt die 5 Euro kosten. Also keine chinesischen, sondern SKF oder andere hochwertige Lager. Das musste dann auch die Malwerke, mussten nachgearbeitet werden, weil die haben auch einen Einfluss auf die Parallelität. Und zwar hat das mit dem konischen Malwerk zu tun.

Chris:

[8:35] Wie sagt man dazu? Hybrid-Börr-Mühle.

Frank:

[8:39] Ja, die Italiener haben dieses Malwerk, die Malwerkgeometrie erfunden und Wörselab hat dann eine Mühle gebaut, die wirklich, die war ihre Zeit einfach viele Jahre voraus. Und uns hat die

fasziniert.

Chris:

[8:55] Lass mal kurz vielleicht nochmal da kurz drauf eingehen. Also diese Hybrid-Mahlwerke, die ihr nachher am Ende auch mit adaptiert oder selber auch in ERM benutzt, Weißen die DRM benutzt? Das ist praktisch so eine, ich weiß gar nicht, ist das ein Stück oder sind das?

Frank:

[9:16] Nein, das sind wirklich zwei Malwerke, die übereinander montiert sind und das konische Malwerk, ja es heißt eigentlich das bricht vor, das macht es auch, aber letztendlich werden die praktisch die vorgebrochenen Bohnen, also die Bohnenfragmente, werden durch diesen inneren Konus in die Malscheiben propellert sozusagen. Und dadurch ist man auch unabhängig von dem Druck von oben, weil bei einem Hopper, also bei einer Robur oder was weiß ich, bei einer konischen Mühle, da hast du halt dieses Popcorning und wenn weniger Bohnen im Hopper sind, kannst du zwar den Mahlgrad nachjustieren und das Ganze ein bisschen beim Dialing in praktisch, dass du mit der Durchlaufzeit wieder hinkommst, aber du extrahierst viel weniger. Also das ist dann auch wirklich nachweislich. Und das ist halt bei der DRM, hast du die Konsistenz von der ersten bis zur letzten Bohne, weil das halt ziemlich konsistent ist.

Pimp my EK43**Chris:**

[10:16] Ja, okay. Verstehe. Und das waren aber nicht die einzelnen Sachen, die ihr dann am Anfang irgendwie, habt ihr da gleich schon eine Firma gegründet? Oder ihr habt doch dann so verschiedene Mods gemacht, auch für die EK43 Sachen und so, ne?

Frank:

[10:30] Ja, genau. Wir haben eigentlich unsere eigene Version erstmal gebaut und haben dann im Jahr vielleicht acht Mühlen verkauft. Also da sind wir Montag zur Arbeit gekommen und haben gedacht, ja, was machen wir heute? Ja, ist Baustopp, da kommen wir gehen spazieren und am nächsten Tag kommen wir zocken ein bisschen Call of Duty.

Frank:

[10:50] Also wir haben acht Mühlen im Jahr verkauft und haben da wirklich, wir wären pleite gegangen, wenn wir nur diese DRM-Geschichte gemacht hätten, also nur mit der Titus, weil da gab es natürlich so ein paar, diese Big Shots, wie man sie nennt, die dann sagen, ey, so ein Ding will ich haben, koste es, was es wolle. Und dann kam diese EK-Geschichte raus, wo Matt Perger auf dieser Weltmeisterschaft einen zweiten Platz gemacht hat. Und die ganzen Cafés wollten auf einmal eine EK haben, EK43.

Frank:

[11:24] Und konnten aber mit diesen Mühlen nicht dosieren. Das heißt, der Barista musste zwei Stunden früher kommen, jeden Tag. Und dann, was weiß ich, 100, 200, 18 Gramm, 20 Gramm Portionen abpacken in so Tupperdöschen. Und wenn ein Kunde reinkam, dann haben die das dann halt vermalt. Und das war aber sehr zeitaufwendig. Ja, und dann haben wir dieses Dosing-Tool, was ursprünglich aus der Munitionsgeschichte kommt, wo Schwarzpulver in die Kartuschen reinkommt. und da hat Vercelab natürlich auch einen Großteil, sag ich jetzt mal, im Kaffee-Business dann adaptiert. Und wir haben das Ding dann etwas umgebaut, haben die Spacer umgebaut, dass wir praktisch mit Unterlegscheiben das ganze Ding so ein bisschen abrunden konnten. Und ist jetzt natürlich nicht super genau, aber so auf 0,3 Gramm. Ja, und dann haben wir die Dinger erst mal verkauft.

Chris:

[12:24] Also nur als Einzelteil für die EK43 praktisch?

Frank:

[12:29] Genau.

Chris:

[12:30] Also als zusätzlicher Feature.

Frank:

[12:33] Als Add-on für die Gastro und haben da fünf Jahre Garantie draufgegeben, also selbst bei B2B und das war dann natürlich ziemlich erfolgreich. Dann haben wir noch eine Siebträgerhalterung gemacht. Dann den Burr-Carrier, also diesen Vorbrecher, wo wir eine andere Steigung genommen haben, ähnlich wie bei dieser türkischen Vorbrecher. Der türkische Vorbrecher, der hat dann praktisch auch die türkischen Scheiben und du kannst damit feiner malen. Aber wenn du jetzt grob malen willst, zum Beispiel für Cold Brew, dann kommst du mit diesem Dial-Knopf nicht grob genug. Und dann haben wir einen Dial-Knopf rausgebracht, der noch so einen Zugbolzen hat, dass du nochmal eine Runde gröber malen kannst. Ja, und da haben wir dann mit diesen ganzen Add-ons inklusive dem Exklusivvertrieb von SSP, von den Scheiben, haben wir dann wieder ganz gut uns über Wasser halten können.

Chris:

[13:31] Wahnsinn, das heißt, das habt ihr also praktisch, also eigentlich ist das ein Riesen-Business gewesen gegenüber den Titus-Mühlen, die ihr dann gebaut habt, die ihr noch nicht jetzt so in großen Mengen verkauft wurden.

Frank:

[13:44] Also wir haben mit den Burkara sind wir mittlerweile bei Nummer 680 oder so. Also da haben wir wirklich für über eine Viertelmillion Euro schon verkauft von den Dingen.

Chris:

[13:53] Wow, wow, wow, wow. Das ist ein Ding, ja. Und ich meine, dann seid ihr ein bisschen auch für den Erfolg der EK43 mitverantwortlich, oder? Ihr seid da relativ schnell drauf aufgesprungen, oder?

Frank:

[14:07] Ja, ich würde das jetzt nicht überbewerten, aber Mahlkönig wollte dann damals mit uns zusammenarbeiten und wollten auch diese Dosing-Tools von uns kaufen. Und dann haben die aber auch gedacht, ey, das ist so eine Schasti-Schasti-Firma. Ja, das ist hier, guck mal, Mahlkönig ist ja ganz anders aufgestellt mit Controlling. Und dann waren die im Endeffekt, haben die gesagt, ja, wir können das ja so auf Provisionsbasis machen und im Endeffekt haben die sich aber ganz rausgetan. Das war nicht so deren Ding. Aber wir haben auf jeden Fall mit denen auch mal und haben auf der Messe schon mal so ein Dosing-Tool draufgeschraubt und die fanden das auch ganz toll. Und die hatten ja auch zwischendurch immer verschiedene CEOs und die Leute, die bei Mahlkönig arbeiten, da haben wir eigentlich auch ein ganz gutes Verhältnis mit. besonders hier der Ansgar und, Und die Geschäftsführung, die kannte man eigentlich auch ganz gut.

Chris:

[15:04] Ja, naja, klar. Ich meine, es war halt auch so eine Aufbruchszeit damals. Die Third-Wave-Geschichte ging gerade richtig los.

Frank:

[15:14] Ja, und wir haben uns eigentlich schon fast geärgert, haben gedacht, ey, warum haben wir eigentlich keine Mühle gemacht mit so einem 98er-Mahlwerk? Weil die kamen dann auch langsam, peu à peu. Dann kamen dann, ich glaube, Ultra, Kaffatec. Und ja, verschiedene, dass dieses uniforme Mahlgut auf einmal so eingeschlagen ist in der Kaffeeszene, weil gerade bei den hellen Röstungen kann man einfach höher extrahieren und man hat mehr Klarheit, weniger Textur, mehr Clarity. Und mit der Titus waren wir eigentlich auf so einem guten Kompromiss zwischen den beiden Features.

Titus

Frank:

[15:53] Aber die richtige Light-Fraktion, die wollte halt die 98er-Scheiben haben.

Chris:

[16:00] Lass mal kurz bei der Titus erstmal bleiben. Ist ja eine super spannende Mühle. Ist eigentlich eine mehr oder weniger optimierte Kopie der Versalab damals.

Frank:

[16:09] Ja, ich meine Kopie. Also der Markus hört das gar nicht gern. Das Funktionsprinzip ist natürlich ganz klar. Nur ich meine, guck mal, was ist der Unterschied zwischen einer Robur und

einer Nino, Elektronino? Was ist der Unterschied zwischen einer Mazza und einer Markup? Das ist einfach der Aufbau, das Prinzip ist gleich, aber der Rest, also vom Antrieb, Elektrik, Malwerk, Bergcarrier, Viper, ist eigentlich alles anders. Und zwar war es für uns wichtig, dass wir nicht gegen irgendwelche Patente verstoßen, weil wenn wir als kleine Firma da mit irgendwelchen Klagen aus Amerika rechnen müssen, ey, da ist ja der Anwalt, das ist, mit fünfstellig geht's los. Ja, also das wäre überhaupt nicht denkbar gewesen und dann haben wir Gott sei Dank auch hier einen netten Patentanwalt kennengelernt aus dem Kaffienetz, den lieben Jazza Delic, das ist da sein Online-Name und der hat uns da auch super beraten und das hätten wir uns auch gar nicht leisten können, Anwalt. Und der hat uns dann echt total geholfen und das war also wichtig, dass wir da auf der sicheren Seite sind.

Chris:

[17:23] Ja, erstaunlich, weil ich meine, klar, du hast natürlich vollkommen recht. Im Detail unterscheidet sich wahrscheinlich von dem Innenleben so ziemlich alles. Aber ihr habt ja auch optisch da eine unheimliche Gleichheit zur Versalab drin. Also, dass das so durchgelaufen ist, ist schon ein Ding.

Frank:

[17:40] Ja, ich muss dazu sagen, also mir wurde damals gesagt, ich bin ja auch nur Laie, erst recht juristisch und also mir wurde damals gesagt, ihr könnt die Mühle weltweit verkaufen, aber ihr dürft die nicht im gleichen Look nach Amerika verkaufen. Das heißt, im gleichen Look mit dieser schwarzen Beschichtung, Messingkegel, ich meine Messing haben wir eh nicht genommen, das riecht ganz übel, aber farblich halt. Und alles andere waren wir total safe. Und guck mal, moralische Bedenken hatten wir jetzt echt nicht, weil die waren ja auch total resistent, beratungsresistent, wenn wir gesagt haben, ey, euer Malwerk, wenn das chronische Malwerk, der innere Konus, wenn der nicht genau ist, wenn der nicht die Bohrung hat, 90 Grad zu Planflächen, dann kriegst du die Mühle nicht ausgerichtet. Aber das wussten die wahrscheinlich selbst.

Chris:

[18:40] Ja, gut, dass ihr das mal sozusagen richtig gemacht habt. Kommen wir nochmal aufs Malwerk von der Titus. Ihr habt dann aber eigentlich genau dieselben DRM-Scheiben Koni benutzt, oder?

Frank:

[18:52] Nein, die Wershub, die haben glaube ich einen eigenen Konus und auch andere Scheiben. Wir haben die aber direkt von DRM aus Italien bezogen und haben den Konus bei Bedarf nachgearbeitet.

Chris:

[19:08] Das heißt, der wurde gemessen.

Frank:

[19:10] Obwohl der praktisch schon gehärtet war, wurde der dann auf der Drehbank aufgenommen, weil wir haben manchmal gedacht, das gibt es doch nicht. Die Welle, die wurde mit Aufmaß gedreht und dann auf einer Rundschleifbank gefertigt. Das heißt, die ist wirklich genauer als 5 µ um den Dreh. Und der Burr-Carrier ist genau die Bohrung 90 Grad zur Planfläche. Und warum? Warum haben wir da eine Ungenauigkeit drin? und dann haben wir das Ganze unserem Dreher gegeben, der das dann mit Malwerk auf der Welle gemessen hat und dann hat sich herausgestellt, dieser innere Konus ist, Die Planflächen sind nicht 90 Grad zur Bohrung und dann haben wir die immer nachgearbeitet und dann kamen wir gut aus der Nummer raus.

Chris:

[19:54] Verstehe. Und sag mal, DRM waren wir jetzt gar nicht so bekannt. Gibt es die Firma noch?

Frank:

[20:01] Nein, die gibt es nicht wirklich. Die haben irgendeine Mühle, die nennt sich, glaube ich, Grindy, die auch dieses Hybrid-Mahlwerk hat. Aber die ist auch ziemlich wuchtig und hatte irgendwie ein paar andere Flaws. Also die ist nicht so gut gelaufen.

Chris:

[20:15] Okay.

Frank:

[20:16] Obwohl das Malwerk halt und die Geometrie, das war deren Erfindung damals und lief damals noch etwas günstiger als so eine Mazza Mini und lief ganz gut.

Chris:

[20:27] Ja, aber ihr bezieht die Malwerke immer noch von denen?

Frank:

[20:31] Genau.

Chris:

[20:31] Ja, also das heißt sozusagen, die kriegt ihr einfach von der Firma noch so gefertigt.

Frank:

[20:36] Wir haben zwar auch schon mal SSP-Mahlwerke, aber wir sind mit den italienischen, sind wir wirklich voll zufrieden und die sind kein Deutsch schlechter als die von SSP in diesem Bereich, in dieser 68er Größe.

Chris:

[20:49] 68er Größe der Scheiben und der Koni, gleich beides, ja?

Frank:

[20:54] Ja, beides, der Koni, genau.

Chris:

[20:54] Ah, okay, wow. Ja, okay. Hybrid-Mahlwerk, Titus. Ja, ist so ein bisschen das Schlachtschiff, ne? Also auch preislich ja nicht ganz.

Material und Beschichtung**Frank:**

[21:05] Also... Also preislich auf jeden Fall Schlachtschiff. Die Oberflächen, das ist natürlich Katastrophe, muss ich echt sagen. Ich habe eine hier stehen im Workshop, komplett DLC, ist eigentlich so ziemlich das Teuerste. DLC, Diamond-Like-Carbon, wie ein synthetischer Diamant. Eine reine Kohlenstoffbeschichtung, biokompatibel, 1, 2 μ , absolut homogen, also von der Dicke, mega hart. Aber man braucht jetzt nicht denken, dass da... Gibt es keine Kratzer, oder? Ja, das ist eigentlich, weil das hat dann, wenn der Untergrund weich ist, wie Aluminium oder Edelstahl, dann hat man da den Eggshell-Effekt, also diesen Eierschalen-Effekt. Außen mega hart, aber direkt da drunter weich. Und wenn die Beschichtung ein, zwei M μ dick ist, dann hält sie nicht viel aus. Also es ist mehr eine optische Sache. Ja, und für die germaphoben Bakterien können sich nicht darauf fortpflanzen. Das hören natürlich immer die Frauen gern.

Chris:

[22:06] Aber die mögen den Preis nicht, oder?

Frank:

[22:09] Ja, kommt drauf an. Aber weißt du, einmal bin ich wirklich ins Fettnäpfchen getreten und habe gesagt, Ja, hier mit Woman Acceptance Factor, da ist halt, weil die von den Oberflächen, und da wurde ich total angepöbelt. Ich glaube, von einem Ami oder Engländer, ich weiß es gar nicht mehr. Und ich habe das gar nicht verstanden, weil ich denke, ey, das ist doch super, wenn die Frau ein Mitspracherecht hat und wenn der das nicht gefällt, dann kann ich mir das Ding eben nicht in die Küche stellen. Und dann ging es aber im Endeffekt um die Partnergeschichte. Man muss Partner Acceptance Factor.

Chris:

[22:41] Verstehst du? Nicht so ganz, aber...

Frank:

[22:45] Ja, es ist auf jeden Fall... Ich habe mich auch gewundert, aber die haben dann auch verstanden, dass es in Deutschland nicht so ganz so genau genommen wird. Aber da sind dann oft die Damen der Schöpfung, die da ein großes Mitspracherecht haben. Und wenn die dann hören, easy clean, antibakteriell, Lotus-Effekt.

Chris:

[23:06] Ja, ja, ich verstehe.

Frank:

[23:07] Weil eine gebürstete Oberfläche, die ist schwieriger zu reinigen wie so eine richtig geschlossene.

Chris:

[23:13] Aha, okay. Ja, klar. Ist ja logisch, weil der ja auch mehr Oberfläche ist dann.

Frank:

[23:17] Ja.

Chris:

[23:17] Ja, okay. Diamond-like Carbon. Ja, Material und Beschichtung ist so ein bisschen auch euer Steckenpferd. Also ihr baut nicht nur die Mühlen, sondern ihr macht auch ganz viel Spezial, Spezialbeschichtung.

Frank:

[23:29] Und da muss ich wirklich dem Markus nochmal ein Lob aussprechen. Also mit den Oberflächen umzugehen, das ist eine Meisterleistung. Also das ist wirklich ein falscher Handgriff und das war's. Du kannst keinem eine Mühle, die 7000 Euro netto kostet, mit einem Kratzer verkaufen. Und da musst du riesige Rabatte einräumen und oft sagen die Leute, boah Frank, Ey, sei mir nicht böse, also lieber ohne Kratzer. Egal, was das kostet, aber ja, und da müssen wir natürlich oft einen Kompromiss finden. Wobei, irgendwann hat sich das so ein bisschen gedreht, weil die meisten Leute dachten immer, Titus, Titus, ist so ein Bling, Bling, was für ein Schwachsinn. Und dann hatten wir so ein paar Freaks auf Discord eigentlich, die so eine Mühle gekauft haben und haben dann festgestellt, dass die vom Output auch wirklich richtig gut ist, vom Workflow, nebenbei auch noch gut aussieht.

Netzteil**Frank:**

[24:26] Und dann, großes Thema, externes Power Supply. Das ist bei der Tito so groß wie so ein Oldschool-Autoradio, also so ein DIN-Schacht, aber bei den anderen halt etwas größer und da muss man natürlich auch Platz für haben.

Chris:

[24:43] Genau, das ist so ein bisschen ein, ja, du sagst jetzt auch so ein bisschen der Elefant im Raum. Also du hast eine wunderschöne Hochglanzmühle mit Spezialbeschichtung und so genau gearbeitet, dass das Mahlgut irgendwie optimiert rauskommt wie kein zweites. Und dann hast du halt so ein Schlachtschiff von Netzteil rumliegen, gefällt halt nicht jedem. Aber augenscheinlich hemmt es euren Absatz nicht. Also eure Kunden haben da wohl weniger Probleme.

Frank:

[25:15] Ja, ich meine, ich muss dazu sagen, es gibt schon viele Leute, denen das wirklich stinkt. Und ich kann die total verstehen. Ich kann das total nachvollziehen. Aber was soll ich machen? Es ist halt so. Dann müsst ihr euch von anderen kaufen. Das geht halt nicht. Das Konzept ist so. Das Ding ist CE abgenommen. Das kannst du auf der ganzen Welt benutzen. Wenn es kaputt geht, schmeißt weg 100 Euro Neues und fertig aus. Und das macht halt auch viel aus.

Chris:

[25:43] Erzähl mal ein bisschen nochmal dazu. Weil ich meine, das ist ja schon so ein Knackpunkt für den einen oder anderen. Ihr habt euch da, also sagen wir mal, das ist nicht aus der Not raus geboren, sondern das hat ja einen Hintergrund. Ihr habt euch ja da ein bisschen was überlegt. Also du hast schon gesagt.

Frank:

[25:57] Genau. Ich meine, du kennst ja auch ausgelagerte, bei Plattenspielern gibt es ja ausgelagertes Netzteil.

Adjustable grind speed

Frank:

[26:04] Im HiFi-Bereich ist das keine Seltenheit. So und bei uns, das kommt natürlich auch noch hinzu, natürlich jetzt im Nachhinein interessiert das kein Schwein mehr, weil wir waren damals die Ersten, die diese Adjustable Grind Speed, also eine flexible Mahlgeschwindigkeit, implementiert haben. Und das gilt nur, wenn du halt einen fetten Motor hast mit DC, da kannst du dann auf 12 Volt, kannst du das Ding ja viel besser dosieren. Und das haben wir damals auch in Kombination mit der Verriegelung patentieren lassen. Und mittlerweile, ja, guck mal, das macht jeder. Das ist Standard. Aber wir haben es nachgewiesen, dass wir da Einfluss auf die Partikelgrößenverteilung haben bei verschiedenen Geschwindigkeiten. Und ich sag mal, andere Hersteller haben gesagt, ja, wenn ihr es eilig habt, macht ihr schnell. Und wenn ihr Zeit habt, macht ihr langsam. Weil das Mahlgut warm ist nicht gut und kalt ist besser. Aber das ist Quatsch.

Chris:

[27:04] Ja stimmt, da wart ihr eigentlich ganz weit vorne.

Frank:

[27:07] Aber das interessiert dann nach ein paar Jahren kein Schwein mehr. Das ist genau wie irgendeiner bei dir im Dorf des neuesten Bands hat. Dann ist er in aller Munde, sobald der ein Jahr alt ist und jeder dritt da so ein Ding, dann interessiert das kein Schwein mehr, wer den ersten hatte.

Chris:

[27:20] Ja, das ist nur deswegen so spannend, weil es ja im Moment auch für manche so ein

spezieller zusätzliches Feature ist, was im Grunde genommen als Verkaufsargument gilt.

Frank:

[27:38] Ja, es hat Einfluss auf die Partikelgrößenverteilung. Das haben wir auch, wie gesagt, mit objektiven Daten nachgewiesen. Bei anderen Mühlen, die wir haben, macht das nicht so viel her.

Chris:

[27:51] Also im Grunde genommen kann man sagen, umso langsamer ich male, umso weniger Feins, oder?

Frank:

[27:55] Ne, das ist nicht der Fall, weil es ist auch nicht so, dass die statische Aufladung dadurch weniger wird. Also wir haben im Endeffekt, der Sweet Spot ist zum Beispiel bei 330 Umdrehungen und wenn du jetzt mit 400 Umdrehungen malst, dann ist die Durchlaufzeit schneller. Also du malst langsamer und dann hast du praktisch auch eine langsamere Durchlaufzeit. Und das ist aber nicht typisch und das kann nicht auf jede Mühle übertragen werden.

Chris:

[28:29] Und du redest jetzt speziell nur von der Titus? Genau. Ja, okay. Und ihr habt ja auch, was ich gesehen habe, die Titus dann auch über die Jahre in unterschiedlichen, wie soll man sagen, Versionen gebaut. Also das Display hat sich verändert.

Frank:

[28:48] Ja, genau. Das Display, da hatten wir am Anfang so ein normales Display, was dann wirklich nur die Geschwindigkeit abgelesen hat. Und irgendwann, ich meine deswegen hier dieses Pass Pro Trotto, das ist wirklich also die Titus, die neueste Version, die hat praktisch einen Messschand verbaut und vor Corona konnte man den auch kaufen. Der hat glaube ich, 30 Euro gekostet oder so. Und jetzt wird der praktisch nur für uns gemacht, weil die gibt es gar nicht mehr in der Größe.

Chris:

[29:16] Was ist das?

Frank:

[29:17] Also der Messstand ist praktisch so ein Teil, was die Sachen abliest und ans Display weitergibt.

Chris:

[29:26] Ah, okay.

Frank:

[29:26] Und im Display kannst du dann praktisch sehen, anhand der Voltzahl, die Geschwindigkeit. Dann gibt es so eine Conversion, wie man das umleiten kann. Oder die Härte der Bohnen. Die Power, die abverlangt wird, das lässt sich so übersetzen. Viele sagen, man sollte die

Gemahlgeschwindigkeit anzeigen. Aber für uns war nur wichtig die Reproduzierbarkeit, dass man den Wert wiederfindet. Und zudem würden wir auch gar nicht, keine Ahnung, wie wir das machen müssten.

Chris:

[29:58] Dazu.

Frank:

[29:59] Klar, wäre ein schönes Extra, manche haben das, aber keine Ahnung, wie das geht.

Chris:

[30:04] Sehr schön, Frank, sehr schön.

Raw Design

Frank:

[30:05] Aber wir werden auch mal eine Version wieder ohne Display machen, das heißt, da ist dann kein Messschand drauf, kein Display und dann werden wir vielleicht sogar die Frässpuren, weil, guck mal, Leute, die im Büro sitzen, ITler, die sagen, boah, wow, das ist great. Ja, und für uns sind die Frässpuren das billigste, was es gibt. Ja, das kommt so aus der Maschine raus. Aber es gibt Leute, die finden das toll und mein Gott, ey, dann lass uns mal sowas machen. Das machen viele Hersteller.

Chris:

[30:35] Das hat dann so einen Schäckig-Effekt dann.

Frank:

[30:38] Ja, genau. Oder so mit Streifen, je nachdem in welche Richtung gefräst wird. Ja, dass man auf jeden Fall die Frässpuren sieht. Das gibt es auch bei hochwertigen Verstärkern.

Chris:

[30:47] Ja, ich denke, jeder Effekt, der optisch irgendwie Eindruck schindet, ist okay. Ich meine, Geschmack ist halt ja, unterschiedlich. Ja, und weniger Arbeit.

Frank:

[30:56] Die kann man wieder günstiger verkaufen, vielleicht sogar ohne Display, weil ich brauche das Display nicht. Ich brauche auch nicht den Messstand. Das machst du irgendwann am Anfang nach Gehör, Oder kaufst du so ein Lasermess-Ding für 20 Euro.

Chris:

[31:12] Naja gut, ich meine, wenn du dir das variabel einstellen kannst und ihr das weiterhin mit als Feature anbietet, dann wäre es natürlich schön, wenn man es trotzdem sehen kann.

Frank:

[31:21] Stellen kann man es nach wie vor, aber man hat dann halt kein Display. Also wie gesagt, ist mal eine abgespeckte Version, weil guck mal nach Amerika, ey, da sind jetzt hier die Tariffs, der Dollar ist um fast 20 Prozent gesunken. Also für die Amis ist das schon richtig fett. Und guck mal, ob du jetzt mal 7.000, 8.000 Euro für eine Mühle zahlst oder die wird jetzt 30% mehr. Jetzt sagen natürlich manche Leute, ja, wenn du das Geld hast, dann macht dir das auch nichts mehr. Aber die Engländer sagen, once leaf can break the camel's back.

Chris:

[31:55] Das ist dann das letzte bisschen zu viel. Ja, das kann sein. Wobei auf der anderen Seite dürften ja für uns jetzt die amerikanischen Mühlen hier, Weber und Kaffatec, günstig werden, oder?

Frank:

[32:08] Ja, ich gönne es allen. Also kauft euch, was ihr wollt, seid glücklich. Aber es ist bei uns tatsächlich, also die Titus, die ist echt nicht nur Bling. Und am liebsten wäre mir, wenn ich so ein Ding hätte zum Verleihen. Aber die kriegst du manchmal nie wieder zurück.

Chris:

[32:31] Ja, Titus, spannende Mühle, finde ich auch sehr schön, auf jeden Fall.

Nautilus

Chris:

[32:35] Aber erzähl mal mehr, ihr habt nach der Titus auch weitere Mühlen noch gebaut.

Frank:

[32:40] Ja, genau. Ich meine, für uns war wichtig, dass wir dann jetzt mal eine 98er machen. Und dass wir dann auch nicht hier als Copycats immer da stehen, weil für manche Leute, Versalab-Kopie ist doppelt so teuer. Und dann ist das ja auch für einen selbst so ein bisschen Challenge. Und dann hat wirklich der Markus am Zeichenbrett, zwei Tage, zwei Nächte, hat dann die Nautilus gezeichnet. Und hat sich da so mit der Verstellung und mit der Verriegelung, weil das ist ein ganz wichtiger Aspekt, dass die Verriegelung, die übrigens bei der Titus patentiert wurde, weil wir im maximal verriegelten Zustand haben wir praktisch das Malwerk in maximal paralleler Position und die Welle ist dann praktisch dementsprechend genau in der Flucht und das hört man auch, wenn man den Nullpunkt findet und dann erst festmacht, dann sieht man, dass der Nullpunkt wandert. Ja, also ins Positive. Und deswegen ist diese Verstellung ein kritischer Punkt. Bei der Versalab zum Beispiel, da verriegelst du und drückst den Kegel eigentlich aus der Flucht.

Chris:

[33:48] Beim Verriegeln, durchs Verriegelen.

Frank:

[33:49] Genau, oder ins Gewinde rein. Und übers Gewindespannen macht man eigentlich nicht. Also maschinenbautechnisch. Und bei den Nautilus ist da wirklich auch was richtig Geiles entstanden. Wobei die hat halt keine Förderschnecke, aber ist eine super Filtermühle, Und ja, mit HU-Scheiben, diese SSP-Espresso-Scheiben, malt die halt auch staubfein für Espresso. Aber da muss man natürlich auch ein Fan für sein und das geht nur bei hellen Röstungen. Alles andere Mittel- oder Dark Roast, überextrahiert, kann ich keinem empfehlen. Aber für helle Filtersorten super, super wenig Anhaftungen. Tolle Mühle hat halt noch ein größeres Power Supply, aber bleibt auch nicht stehen. Unsere Mühlen bleiben nicht stehen. Und wenn einer sagt, stimmt nicht, meine Mühle bleibt stehen, ey, schick die zurück, das fixen wir. Und wir sagen unseren Kunden auch, wir kommunizieren das nicht mehr, aber wir haben noch eigentlich keinem Erstkunden irgendeinen Cent für garantiemäßig. Also ob das nach fünf oder nach acht Jahren ist, haben wir noch nie irgendwas abgenommen.

Chris:

[34:58] Habt ihr denn Rückläufer, die wirklich sagen, ihr habt mir hier zu viel versprochen?

Frank:

[35:04] Also haben wir einmal gehabt. Das war aber ein Typ, aber ich glaube, der hatte wirklich ein finanzielles Problem. Wollte dann rückabwickeln. Haben wir auch gemacht. Da sind wir eigentlich relativ großzügig. Aber wenn das Ding zerkratzt ist, das sind Kosten, da wirst du nicht glücklich. Und die Base, da knallst du mit dem Siebträger drauf. Das hat irgendwann mal Patina. Und ich finde, es gehört dazu. Aber so im Rücktausch, da geht es nur mit Abzügen.

Chris:

[35:35] Ja, verstehe. 98 Scheiben und du sagst, HU ist da die Standardwahl für die Nautilus, weil er für helle Bohnen ausgelegt hat.

Frank:

[36:04] Und dann meinte er dann auch so, ja, so ist es aber besser, weil der hatte immer gern Espresso-kompatibel. Aber mit guten Filterscheiben kannst du kaum Espresso machen. Die haben einfach ihren Peak auf einer anderen Mühgröße.

Chris:

[36:21] Mit ihm meinst du Hang Sung oder wie Hang Sung?

Frank:

[36:24] Hang Sung, genau.

Chris:

[36:26] Der Macher. Ja, der ist ein super Typ.

Frank:

[36:29] Aber der ändert halt auch die Namen, keiner blickt durch und Ultra Low Fine und Low Fine und High Uniformity und alle sind eigentlich verzweifelt. Aber wir haben jetzt auch nicht die Muße, da haben wir wirklich mit objektiven Daten mal alles hinzustellen und dann Webseiten technisch, weißt du selbst, sind wir auch nicht so gut aufgestellt, die dümpelt so dahin und wir haben weder Zeit noch Lust. Der Markus schimpft immer mit mir, kümmer dich um die Website. Aber, weißt du, wir sind so ausgelastet, dass wir es bis jetzt nicht gebraucht haben.

Chris:

[37:02] Ja, ich denke, vielleicht findet sich ja nach dem Podcast jemand, der euch da zur Hand gibt.

Frank:

[37:08] Ja, du, wir haben eigentlich, die ist auch schon bezahlt. Und wir zahlen seit zehn Jahren. Aber ich muss die halt mit Informationen füttern.

Chris:

[37:16] Ja, verstehe.

Frank:

[37:17] Darum geht es. Das Machen, das Technische, das kann, ich will nicht sagen, kann jeder, aber das können die Experten. Aber ich bin derjenige, der die mit halt vertraut.

Chris:

[37:27] Verstehe, es hapert am Content. Gut, dann haben wir das auch geklärt. Die Webseite ist Programm, also das ist schon im Grunde genommen. Das sind Running Gags. Ja, ja, ja.

Frank:

[37:37] Die Webseite fertig.

SSP Mahlscheiben

Chris:

[37:41] Nochmal zurück zu SSP. Ihr verbaut also außerdem DRM-Scheiben, SSP-Scheiben, da habt ihr auch, ich weiß nicht, ein Vertrieb von SSP oder was?

Frank:

[37:51] Ja, wir haben damals haben wir in einem richtigen Moment den SSB, den Hans-Long gut erwischt und haben gesagt, ey, pass auf, lass uns da den Exklusivvertrieb machen. Und dann meinte er, wie ist es mit dem Commitment? Aber wir verkaufen da relativ viel. Und das ist natürlich... Ja, auch eine coole Sache. Wir beschichten die hier und die werden dann mit biokompatiblen Beschichtungen und wir benutzen da eine spezielle Beschichtung, die auch wirklich also erfahrungsgemäß die wenigsten Anhaftungen hat. Wir haben da auch schon alles durch, ganz

am Anfang. Da gab es nur TIN und wir haben da wirklich alles probiert. Es sind oft auf die Nase gefallen und mussten dann wieder entschichten. Das ist dann auch mit Beschichtungen oft wie Euphorie mit Berg- und Talbahn.

Chris:

[38:39] Aber ihr habt jetzt sozusagen, nur damit ich es für mich nochmal richtig zusammenkriege, Also ihr bekommt praktisch den Rohling von SSP und ihr beschichtet dann für eure Mühlen die Dinge extra. Aber ihr verkauft die dann theoretisch auch.

Frank:

[38:55] Genau, die verkaufen wir auch.

Chris:

[38:56] Würdet ihr denen auch verkaufen, ja, okay.

Frank:

[38:58] Genau, auch weltweit. Das sind oft Leute aus Saudi-Arabien oder Amerika. Ja, weil wir halt diese Brühscheiben haben. Und die Brühscheiben, die sind schon ganz gut etabliert für Filter. Also auch von einigen Leuten, die da wirklich mitreden und die aber wirklich in eigener Regie, das war jetzt nicht, dass wir denen irgendwie die Dinger geschenkt haben und die angebettelt haben. Das dauert immer, aber die haben schon sich etabliert.

Chris:

[39:25] Die Brühscheiben. Du hast vorhin, ich weiß nicht, ob ich es richtig verstanden habe, du hast vorhin gesagt, die Nautilus hat keinen Pre-Breaker oder keine Schnecke?

Frank:

[39:34] Genau, da ist praktisch ähnlich wie, da geht es praktisch über die Schwerkraft und die Bohnen landen aber eigentlich alle zwischen den Scheiben und wir machen vielleicht mal eine Version mit einem Pre-Breaker,

Nimbus

Frank:

[39:55] aber mittlerweile ist eigentlich, wir haben ja jetzt auch die Nimbus rausgebracht, jetzt haben wir dann die Nimbus mit einem 80er Mahlwerk verfeinert. Dann wollen wir diese Nimbus als Nimbros, zwei Nimbus nebeneinander an einem Stand. Da gibt es dann links 75er, rechts 80er und das ist eigentlich auch, da haben wir unheimlich viele Vorbestellungen und nur von Leuten, die so am Rande irgendwelche Gerüchte gehört haben. Und auf Discord, die dann wirklich auch schon vorbestellt haben. Aber das ist jetzt das Nächste, was jetzt ansteht.

Chris:

[40:31] Krass. Nautilus, die Nimbus ist sowas wie die kleine Schwester, der kleine Bruder von der Nautilus?

Frank:

[40:38] Ja, kann man sagen. Allerdings mit Vorbrecher und auch einen eleganteren Fuß hat die. So ein bisschen 50er Jahre Riva-Style. Und mir gefällt die vom Design besonders gut. und die ist auch wirklich, also auch eine Mülle, die ist gebaut für die Ewigkeit. Also da geben wir auch lebenslange Garantie drauf, solange es uns gibt. Ich bin jetzt 56, ich habe Anspruch auf, ich glaube, 350 Euro Rente, also ich muss arbeiten, bis ich tot umfall. Markus ist nochmal, ich glaube, neun Jahre jünger, acht Jahre jünger, der wird auch, also wir werden nicht so schnell, wenn es gesundheitlich passt und in unserem Leben waren wir eh schon arbeitslos, also Also wir haben jetzt nicht da den Drive, nichts zu machen. Die Arbeit macht uns Spaß. Wir arbeiten aber auch nur von elf bis fünf, freitags frei. Im Sommer machen wir drei Monate Pause. Also Lebensqualität kommt direkt nach der Kundenzufriedenheit und nach dem Rechnungbezahlen.

Chris:

[41:40] Ja, verstehe, verstehe. Ach, das hört sich eigentlich nach einem sehr schönen Lebenskonzept an. Und nochmal zu den Mühlen kurz zurück. Du hast gesagt, die Nimbus, die hat andere Scheiben, kleinere Scheiben, 80er glaube ich.

Frank:

[41:53] Die jetzige hat 75er.

Chris:

[41:55] Oder so 75er.

Frank:

[41:56] Und das sind die Scheiben, die auch bei irgendeiner Barista-Meisterschaft, der hat einen Kroatik oder ich glaube einen Serbe gewonnen, mit dieser Anfim Super Kaimano, mit einem gepimpten Verstellung, dass die Scheiben noch ein bisschen paralleler sind. Und das ist ein super Allrounder. Für Filter würde ich jetzt nicht unbedingt sagen, Aber ob dunkel, ob hell, super. Und wenn nebendran direkt eine 80er ist, mit den SSP Lab Suite, die macht dann für die hellen Röstungen, macht die einfach einen super Output und ist auch für filtertauglich. Also dieses Doppelding, was wir dann auch als RAW-Version verkaufen, mit wenig Oberflächen, weil da gibt es auch einen Riesenmarkt für. Es gibt ja auch eine Speedster von Case von der Westen in Raw. Weil viele Leute müssen nicht dieses Bling-Bling haben. Da geht es nur um die Funktionen. Und das macht es für uns natürlich leichter. Und das macht die Mühle deutlich günstiger. Und dann wollen wir die dann unter 6 anbieten als doppelte Version.

Chris:

[42:59] Ist das vom Preis her eigentlich alles so gestaffelt? Titus ist die teuerste, die Nautilus in der Mitte und die Nimbus die günstigste?

Frank:

[43:09] Ja, die Nautilus und Nimbus ist eigentlich gleich, weil du musst dir vorstellen, der Zusammenbau von Nimbus oder Nautilus dauert drei Stunden und von der Titus fast eine Woche. Also das ist ein Unterschied. Utopisch, ich weiß gar nicht, wie viele Teile. Wir haben irgendwo eine Stückliste, aber die Titus, da sind etliche Teile und oft musst du ein bisschen nacharbeiten und die ist also schon sehr, sehr delikat.

Chris:

[43:39] Verstehe. Und die Nimbus, die wollt ihr auch als Dualmaschine jetzt demnächst dann an den Markt bringen? Also seid ihr schon am Bauen?

Frank:

[43:48] Ja, da haben wir jetzt gerade praktisch den Standfuß, der wird gerade gelasert und dann müssen wir mal schauen, wie das klappt mit dem Kanten. Und wenn das mit dem Kanten klappt, dann steht dem Ganzen nichts mehr im Wege.

Chris:

[43:59] Cool. Und als Rohrversion klingt auch spannend, aber lass uns nochmal ein bisschen über Beschichtung reden.

Beschichtung die Zweite

Chris:

[44:04] Du hast vorhin ja DLC erwähnt als eine der Beschichtungen, was irgendwie auch in aller Munde ist, ist immer Redspeed, ne?

Frank:

[44:10] Ja, dann gibt es Grafseed, genau. Das ist praktisch eine Multilayer-Beschichtung von Titan-Carbon-Nitrit und Titan-Aluminium-Nitrit. Und da müssen aber die Sachen nicht nur Blank-Alu sein, sondern müssen sogar vernickelt sein oder Stahl.

Chris:

[44:27] Okay, damit das hält, ja?

Frank:

[44:29] Genau, und bei DLC, damit es aufgetragen werden kann und bei DLC geht es auch auf Alu, aber dann darf es bloß nicht oxidieren und da muss man ziemlich schnell wegschicken und die Oberfläche muss echt tiptopp sein und da darf kein bisschen Dreck drauf sein, sonst kontaminiert das irgendwie und also das ist nicht einfach. Wir haben da oft Fehlbeschichtungen und ich würde sagen, bei DLC mindestens 30%, Und so ein Standfuß von der Nimbus, den haben wir jetzt auch DLC beschichten lassen, also da sind wir um die 700 Euro, nur für die Beschichtung.

Chris:

[45:03] Und wenn du bedenkst.

Frank:

[45:04] Dass der Fuß gelasert wird, dann wird der gefräst, gekantet, vorm Fräser poliert, nach dem Kanten nochmal poliert. Also da kommt unheimlich viel Stunden zusammen und ich glaube, also ich will jetzt nicht auf die Märtyrer-Drüse drücken, Aber ich bin ziemlich sicher, dass wir die geringste Gewinnspanne haben, also prozentual von den Mühlen. Weil das halt viele Fehlbeschichtungen sind und wenn du einen Kratzer hast, dann musst du auch riesen Nachlässe geben oft. Aber es ist unser Businessmodell und wir haben da Bock drauf, wir machen das und das hat uns immer fasziniert. Das macht halt auch keiner.

Chris:

[45:51] Das hat einen Grund.

Frank:

[45:52] Warum macht das keiner? Die machen alle ihre Fräsgeschichte drauf, dann wird es eloxiert und das war's. Eloxieren kostet bei so einer Mühle vielleicht 30, 40 Euro.

Chris:

[46:04] Ja, das ist ein Unterschied. Das Risiko ist dadurch natürlich auch geringer. Du hast vorhin gesagt, im Woman Acceptance Factor so ein Begriff wie Easy Clean. Ist aber jetzt nicht eine spezielle Beschichtung, sondern ist ein Marketingbegriff, oder?

Frank:

[46:20] Also dieses Easy Clean, es ist tatsächlich so, dass du diese PVD-Beschichtungen, ja das ist wie Red Speed, Zirkonometrie, DLC ist jetzt keine PVD-Beschichtung, aber ähnlich. Also Physical Vapor Disposition, die sind einfach von den Oberflächen, da gibt es kein Patina und mit einem Mikrofasertuch ist das wirklich in 0,0 sauber.

Chris:

[46:44] Okay.

Frank:

[46:45] Also ist wirklich easy clean und hat diesen Lotus-Effekt. Das heißt, das Wasser perlt ab. Und ja, es bleibt gleich. Das ändert sich nicht.

Chris:

[46:58] Ja, ist auf jeden Fall schön. Und das hast du aber immer bei diesen Hochwertbeschichtungen oder so.

Frank:

[47:03] Ja, das kann man optional wählen. Es gibt auch einfach nur normalen Nickel oder Edelstahl-

Look.

Chris:

[47:11] Ja, klar. Aber wenn du denn DLC oder Redspeed oder sowas nimmst, dann ist das sozusagen Teil der... So funktioniert das eben dann, ja?

Frank:

[47:19] Ja, das ist dann so mit das Törste, da gibt es dann eigentlich nur noch Damaststahl, was das Ganze nochmal toppt und preislich utopisch ist.

Mahlscheiben

Chris:

[47:30] Du hast vorhin nochmal gesagt, dass die, gerade bei SSP, dass dann immer wieder neue Begriffe rauskommen. Es gibt ja, du hast vorhin HU gesagt. Ja, Katastrophe. Ja, High Uniform und dann gibt es Unimodal.

Frank:

[47:45] Low Uniform, Low Fine. Nein.

Chris:

[47:47] Ja, ja, ja. Aber ich meine, die Scheiben sind ja alle unterschiedlich. Die machen schon alle irgendwas anderes. Wo sind denn da die großen Unterschiede aus deiner Sicht? Also ist das nur so, das eine ist besser für Filter, das andere für Espresso und das ist es eigentlich?

Frank:

[48:02] Ja, also das ist eigentlich, dass wirklich die zum Beispiel die High Uniformity, die haben bei Espresso, haben die ihren Peak einfach, dass die die uniformste Partikelgrößenverteilung haben in der Espresso-Range und wenn die äußeren Täler ein bisschen tiefer sind, dann kann man das optimieren für Filter. Und bei Hans-Hung oder bei SSP ist es halt oft so, dass er die, wie gesagt, kompatibel haben will. Und das ist uns aber nicht recht, weil die besten Filterergebnisse haben wir mit den Brewbursts und die besten Espressoergebnisse bei heller Röstung sind einfach die High Uniformity.

Chris:

[48:44] Und die Brewbursts sind denn so, könnte man sagen, dass das so den Begriff Unimodal?

Frank:

[48:51] Weiß ich nicht, aber die haben halt, Da kannst du halt auf feinsten Malstufe so Turboshots machen. Ich meine, es gibt auch viele Leute, die die gut finden. Für mich ist das nichts. Ich habe die lieber ein bisschen überextrahiert als unterextrahiert. Also lieber lange Durchlaufzeit. Also 40 Sekunden sind mir lieber als 20.

Chris:

[49:14] Okay, aber das heißt also im Grunde genommen ist der große Unterschied am Ende mehr für Filter geeignet und mehr für Espresso geeignet.

Frank:

[49:25] Ja, genau.

Chris:

[49:26] Und ihr habt eure eigenen Scheiben speziell für Brew entwickelt und die werden dann von SSP aber auch gefertigt.

Frank:

[49:33] Die werden gefertigt, genau. Und er hat da auch schon mal kleine Änderungen gemacht. Das habe ich ziemlich schnell gemerkt. Und hat gesagt, ey, guck mal, das kann nicht sein. Die sind anders. Und dann sagt er, ja, you know, it's like driving on a racetrack with flat tires. Und ich habe gesagt, ey, ich fahre mit flat tires. I don't care. Flat tires, bitte. Lass die so, wie die waren. Und dann haben wir Diskussionen, aber wie gesagt, wir kommen gut aus und er ist auch ein cooler Typ und der ist wirklich die Scheiben, da sind auch schon mal Zitronen dabei, also wir vermessen die auch und haben da auch schon aussortiert also da gibt es auch nicht nur Perfektionismus aber mit den Mahlkönigsscheiben, da haben wir halt deutlich schlechtere Erfahrungen mit den EK43 Scheiben und die haben wir hier rumfliegen Also die verkaufen wir für 99 Euro plus Mehrwertsteuer, weil die will keinen Schwein haben. Andere Scheiben machen die gut, also ich will um Gottes Willen, die haben ja ihre Daseinsberechtigung, machen tolle Sachen, aber halt mit den Scheiben sind wir sicherer bei SSP.

Chris:

[50:42] Verstehe, verstehe. Naja gut, es gibt halt mittlerweile gerade in dem Bereich der Malscheiben wirklich extrem viel Angebot. Also vielleicht kommen wir dazu mal so ein bisschen.

High End**Chris:**

[50:53] High-End, ja, also was ist jetzt High-End? Also gerade wenn wir von Malscheiben reden, gibt es ja ein paar andere Anbieter, die, ja, ich weiß nicht, ob ihr die als Konkurrent seht oder nicht, Cuffertake oder Weber, die eben auch ihr eigenes Süppchen machen da mit den Scheiben. Und die für mich eigentlich immer so ein bisschen, also das ist so diese High-End-Ecke. Wie ist deine Vorstellung von High-End?

Frank:

[51:18] Ja, also High-End ist für mich immer kompromisslos. Ja, dass man sagt, ey, no compromise. Also die Scheiben auch entweder Filter oder Espresso. So ein Mittelding, ja, es gibt ja viele

Hersteller, die sagen, ja, unsere Mühle ist für alles. Die kommen dann an mit einer konischen Mühle, die angeblich für Espresso, für hell, für dunkel, für Filter, für alles super ist. Ja, und das ist ja lächerlich. Also das ist totaler Quatsch. Da muss man sagen, okay, auf welchem Niveau? Natürlich ist es für einen Studenten, der nicht viel Geld ausgeben will, der eine Allround-Mühle haben will, ist es völlig legitim. Und dann kann man auch sagen, das ist okay. Aber dann muss man halt wirklich die Kirche im Dorf lassen. Weil wenn wir vom Höchstniveau reden, dann geht sowas nicht.

Chris:

[52:06] Aber ich meine, keine Kompromisse ist auch relativ, oder? Also gibt es da wirklich so einen Anschlagpunkt? Also würdest du sagen, High End ist wirklich End? Oder geht da immer ein bisschen mehr?

Frank:

[52:17] Ja, ich meine, wenn es irgendwie technisch, also wir probieren uns ja auch immer von Batch zu Batch zu verbessern. Ja, aber bei der Titus, da haben wir jetzt bestimmt schon das achte Badge oder neunte oder zehnte, das sind ja immer kleine Serien. Guck mal, ich glaube, wir haben in zehn Jahren, haben wir vielleicht 100 Mühlen verkauft davon. Das ist ja jetzt echt nichts Dickes. Aber so kleine Verbesserungen immer gerne, aber es muss halt auch nicht auf Teufel komm raus, es darf auf keinen Fall die Kosten in die Höhe treiben für nichts und wieder nichts wir haben früher auch Titanschrauben genommen und irgendwann haben wir gesagt, was soll der Scheiß Titanschrauben, wofür? Haben die eine bessere Zugfestigkeit? Nein die sind leichter, ja, wofür? Die Mühle wiegt 18 Kilo, ob die jetzt 17,99 irgendwas wiegt interessiert einen Toten Ja, da muss man einfach realistisch bleiben. Man muss keine Kosten erzeugen, die keinen Sinn machen. Ja, aber wenn jetzt so eine PG-Verschraubung, die kostet bei uns zum Beispiel bei der Titus das Hundertfache, was die PG-Verschraubung von der Wörsel abkostet. So, das heißt, 40 Cent da oder 40 Euro bei uns. So, und wenn du dann unsere Kunden fragst, ja, die stehen auf so Details oder die Spaltmaße.

Frank:

[53:39] Und billig produzieren, das können die Chinesen besser. Ja, das können wir nicht. Wir können das entweder richtig gut und wollen den Leuten ein Gefühl vermitteln, dass die nicht nur ausgeliefert sind bei zwei Freaks, die im Keller ihre Mühlen zusammenschustern, sondern dass die sich gut aufgehoben fühlen. Dass die dieses Gefühl mitnehmen, ist uns unheimlich wichtig. Das können wir natürlich nicht immer vermitteln. Und wir können es auch nicht jedem recht machen natürlich.

Service**Frank:**

[54:08] Aber wenn 99 Prozent unserer Kunden zufrieden sind, dann ist das schon gut.

Chris:

[54:13] Ja, und ich meine, da hört man ja wirklich nur das Beste, gerade von eurem Service, den ihr liefert.

Frank:

[54:19] Ja, der eine sagt so, der andere sagt so. Es gibt auch Leute, die sagen, ey, wir haben noch nie so einen schlimmen, grauenhaften Service erlebt. Ja, das ist einfach, wenn es irgendwann ist, ist es maßvoll. Wir können keine Barista-Kurse machen. Ja, wenn wir denen, ey, mach mal WDT, mach RDT, ja, jetzt channeling hier, jetzt channeling hier, ey, mach mal so, mach mal so, ändere die Geschwindigkeit. Und irgendwann sind wir mit unserem Latein am Ende und dann sagen wir, ey, pass auf, was hältst du von Rückabwicklung? Mach keine Kratzer drauf, komm, wir nehmen das Ding zurück, mach dir keine Sorgen, wir teilen uns das Porto irgendwie oder du zahlst das Porto, weil du hast das verkackt. Aber wir wollen ihn nicht seinem Schicksal überlassen.

Chris:

[54:58] Das ist doch schon fair.

Frank:

[55:00] Wir probieren es. Ja, wir probieren es. Es ist schwierig. Es wird mit Sicherheit immer weniger geben, der meckert. Aber wie gesagt, im Großen und Ganzen sind die Leute zufrieden. Und selbst so ein Shitstorm, der kommt einfach nicht an, weil da gibt es dann zu viel Gegenwind von zufriedenen Leuten einfach.

Chris:

[55:18] Ja, also ich glaube auch, ihr habt einfach ein super Standing. Und das spricht für sich und natürlich gibt es immer Leute, die wahrscheinlich nicht zufrieden sind, aber vom Tenor würde ich sagen, was ich so mitkriege, ist das, was ihr da so liefert, ein super Service. Nochmal zum Thema herend, Weber EG1 oder Cuffertech Monolith, Flatmax, welche würdest du nehmen, wenn du kein Tito-Set hättest?

Frank:

[55:47] Also ich sagte ehrlich, also wenn ich keine von denen nehmen würde, Ich weiß es echt nicht. Es fällt mir schwer, mich da zu entscheiden. Ich würde wahrscheinlich vom Kaffatec die mit dem 75er Malwerk nehmen, weil dieses uniforme Malgut bin ich kein Freund von. Ich mag eine helle Röstung, die noch eine Textur hat. Ich mag diese totale Clarity, die diese HU-Scheiben und die von mir aus diese Kaffatec eigenen Scheiben haben, mag ich nicht. Deswegen lieber nicht so ganz uniform das Malwood. Aber wie gesagt, lieber Kaffatec.

Chris:

[56:29] Lieber Kaffatec als lieber.

Frank:

[56:31] Ja, auf jeden Fall.

Kunden

Chris:

[56:32] Okay, kommen wir nochmal so, eine Runde drehen wir noch, Frank. Wer kauft denn eigentlich so eine Mühle? Du redest ja viel davon, dass deine Kunden das so oder so oder so empfinden. Also, wer kauft denn so eine Dinger?

Frank:

[56:45] Ich habe erst heute, habe ich erst eine Geschichte erzählt. Und zwar haben wir dem Premierminister von Katar, der hat bei uns eine... Titus gekauft, auch eine Nautilus und dann hat der irgendwann mal ein paar Malscheiben noch gekauft und ich mache das mit dem Rechnungsschreiben, ich kopiere da eine alte Rechnung, dann habe ich direkt die Adresse drauf und fülle dann nur die neuen Sachen ein, dann habe ich schon alle Adresse drin und so und dann habe ich die Malscheiben, die er für 530 Euro, kaufen sollte, wollte mit, ich glaube, 40 Euro Porto und dann kam dann der Eingang von 1100 Euro oder sowas Utopisches. Da dachte ich, boah, das gibt es da nicht. ey, der hat 1100 Euro bezahlt, wofür? Der hat doch nur ein Malwerk. Dann habe ich mir die Rechnung angeguckt und dachte, ach du Scheiße, habe ich ihm das Porto noch von der letzten Mühle berechnet? Und anstatt das zu ändern. Und da habe ich direkt angeschrieben, weil das ist schon peinlich. Und habe gesagt, sag mal, Abdullah, ich habe hier dir das falsche Porto berechnet. Ich habe dir, ich glaube, 500 Euro, 400 Euro zu viel berechnet. Ah Frank, I'm so happy with your stuff. Please, see it as a present. Und da hat er uns das einfach mal so geschenkt. Und dann sind wir natürlich, ey, tit for tat. Also ich kann mich da nicht bereichern an einem Fehler, den ich gemacht habe. Und dann hatten wir noch, der hat eine Handhebelmaschine, ich glaube, so ein Dinium hat der. Und wir hatten noch Handhebelmaschinen, Handhebel da, in Damaskusstahl.

Chris:

[58:13] Also in Damaskusstahl.

Frank:

[58:15] Utopisch. Also da haben wir schon, ich glaube, für die Herstellung 500, 600 Euro bezahlt. Und dann habe ich dem so ein Ding geschickt, unaufgefordert. Und ohne irgendwas, einfach nur so und da war er natürlich dann wieder happy.

Chris:

[58:27] Wow, ja, ich meine, so eine Kunden wünscht man sich.

Frank:

[58:30] Ja, aber ansonsten haben wir hier zum Beispiel Cary Fukunaga ist hier der Regisseur und Direktor vom letzten James-Bond-Film oder Timo Boll, der Tischtennis, Weltranglisten, erste viele

Jahre, Jonas Kaufmann, Star-Tenor, österreichischen Staatsoprendirektor und einige aus der Wiener Philharmonie, das sind ja auch das ist eigentlich ein Formel 1 Fahrer haben wir unter unseren Kunden und es ist eigentlich, auch noch ein paar, die überhaupt nicht genannt werden wollen, versteht zwar nicht wieso, Weil, mein Gott, eine dekadente Mühle ist doch noch irgendwo Hobby, ne? Ist ja kein Outdoor, Oldtimer oder so.

Chris:

[59:13] Ja, aber es ist schon so, es geht doch in dieselbe Richtung, oder? Ich meine, davon abgesehen, dass das eine tolle, ja, eine Mühle ist, die einfach versucht, das Perfekte auch aus dem ganzen Funktionsumfang rauszuholen, dass sie grundsätzlich hübsch ist. Es ist schon ein Statussymbol, oder?

Frank:

[59:34] Ja, also ich würde mir wünschen, ich meine hier Timo Boll, der hat den gleichen Physiotherapeuten wie, wie heißt nochmal dieser deutsche Basketballstar, Dirk Nowitzki. Ja, ne. Und so zum Beispiel, oder hier die Fußballer, die haben ja keinen Bock immer im Michelin-Restaurant zu essen mit ihren Freunden, Freundinnen, sondern die kochen dann zu Hause. Der eine schneidet die Zwiebel, der andere macht, was weiß ich, macht das Fleisch zurecht.

Chris:

[1:00:01] Genau wie du und ich, ne.

Frank:

[1:00:02] Ja genau und wenn das Ganze dann gelaufen ist, dann so Leute und jetzt machen wir uns mal einen guten Espresso und begleiten dann die Leute in ihre geniale Kaffeeküche und das sind eigentlich so Dinge, also das wäre eigentlich so der Kundenkreis, also wo ich mir so ein Ding kaufen würde. Weil ich würde auch eher auf den Urlaub verzichten und sage, nee, ich kaufe eine vernünftige Mühle.

Chris:

[1:00:29] Naja, ist nicht in jedermanns Preisklasse. Und du hast ja auch nicht nur, ich sage mal, reiche Leute, sondern du hast ja auch Kunden, die aus einem ganz normalen Umfeld kommen.

Frank:

[1:00:39] Die sind mir eigentlich auch am liebsten. Die echt sagen, mit wenig Geld, ey Frank, wenn du da bist mit Kratzer oder einem Rückläufer oder so. Dass die wirklich nicht die Mühle bekommen und irgendwo einen Mikrokratzer finden, ohne die überhaupt probiert zu haben, sondern die vom Output begeistert sind, vom Workflow und die das dann zu schätzen wissen. Ja, das ist natürlich am schönsten.

Chris:

[1:01:05] Und vielleicht ein Kunden, den jeder in deinem Zusammenhang schon gehört hat, ist

Proud Mary, also ein Coffeeshop in Amerika. Die haben von dir, ich glaube, so eine Spezialanfertigung. Habt ihr die eigentlich gebaut?

Frank:

[1:01:20] Ja, die haben wir eigentlich mit ihm zusammen angefertigt, mit unserem damaligen Cut-Zeichner. Und das war dann auch so ein Custom-Projekt. Und der Nolan von Proud Mary ist halt so ein Typ, also der könnte sich alles leisten. Aber der ist total bescheiden, aber auch keine Kompromisse. Der will das Beste haben vom Besten. Der hat die Dinger dann an seinen Tiefkühl angeflanscht. Und ich glaube, allein die Tiefkühlgeschichte, die war 30.000 Dollar.

Chris:

[1:01:53] Ja, das heißt vielleicht für alle, die das ich, ich packe ein paar Fotos in die Shownotes, aber nur um das nochmal kurz zu umreißen, da sind praktisch die Bohnen in einem Tiefkühler oben mit einer Sichtscheibe und unten dran hängen. Was hängen da eigentlich, Nautilus oder?

Frank:

[1:02:09] Ja, also Nautilus, eine Nautilus-Filter, die praktisch auf Schienen beweglich ist und mit denen man dann über einen Dosierer an die verschiedenen Filterröstungen rankommt. Und der Nolan war auch einer der Ersten, der festgestellt hat, nach wie vielen Tagen nach der Röstung die Bohnen eingefroren werden sollen und wie praktisch der Zustand der Bohnen am besten ist ohne CO₂-Ausstoß oder wie es einfach vom Handeln am besten ist für ihn. Und der hat ja damals in Australien in seinen Läden die EKs und unsere Dosing-Tools, die wir damals für die EK gemacht haben. Und in Amerika, also in Austin, Texas, hat er diesen riesen Tiefkühl stehen und hat auch die Elektrik, also der hat keine Netzteile, sondern er hat das alles mit einem großen Kasten integriert, wo du praktisch mit Impuls jedes Mal das Ding startest. die einzelnen Mühlen. Und ja, der macht dann auch, hat diese Specialty-Coffees, der hat manchmal Cafés da, die kosten 150 Dollar eine Tasse.

Chris:

[1:03:22] Wahnsinn.

Frank:

[1:03:23] Und die normalen sind aber auch schon 15, 16 Dollar Takeaway, auch bei Corona. Hat er die dann stehmäßig verkauft, also...

Chris:

[1:03:32] Krass. Der Laden sieht gar nicht, also man darf jetzt echt nicht den falschen Eindruck kriegen, also der Laden, der sieht echt nach einem stinknormalen Coffeeshop aus.

Frank:

[1:03:42] Oder? Ja, aber ey, da gibt's einen Laden, da ist so eine Drohne, die da rumfliegt, da wird dir erst die Größe bewusst, also der ist schon riesig und die Anlage von dem, der hat so ganz

spezielle Lautsprecher, also der legt auf die Details, legt der auch größten Wert und der ist total, Prestige und Statussymbole sind dem völlig egal. Der ist echt wie so ein Holzfäller, ja, der kann sich alles leisten, aber der will nur das Beste haben, was für ihn das Beste ist, Damit will ich jetzt nicht die Mühle nochmal in den Himmel loben. Aber das war für ihn, ja, mit dem Umbau von der Funktion, wie schnell du an die Malscheiben kommst, vier Schrauben, zack, zack, zack, kommst an die Malscheiben und wenig Anhaftungen und der ist da der totale Freak.

Chris:

[1:04:25] Ja, naja, das ist so ein bisschen auch für euch natürlich, also mal abgesehen, dass ihr tolle Kunden habt, aber das ist natürlich auch so ein totaler Ritterschlag irgendwie da, diese Anlage.

Frank:

[1:04:37] Super, ich meine, das war wirklich so aufwendig und der hat immer gesagt, hey, guys, come on, you will be really happy when you're involved in the project. Und wir hatten dann oft FaceTime nach der Arbeit noch und war schwierig, das Technische. Der Markus spricht zwar Englisch, aber im Technischen wird es dann schwieriger und ich musste dann immer mich um alles kümmern, um diese Sachen. Und dann hat das nicht gepasst, dann muss man was neu machen. Und diese Einzellanfertigung, das macht es ja nicht billig. Und wir haben auch öfters Anfragen, ja, könnt ihr uns auch so ein Teil bauen? Dann sage ich, ey Leute, das geht nicht, da musst du richtig mitarbeiten. Und der Nolan, der hat da richtig nicht nur die Initiative ergriffen, sondern der hat da richtig mitgemacht. Und wie gesagt, nur der Gefrierer, Custom-Teil, 30.000 Dollar.

Chris:

[1:05:25] Krass, krass, krass.

Frank:

[1:05:27] Also da musst du schon viele Cafés verkaufen.

Chris:

[1:05:29] Da musst du schon einige Cafés verkaufen, ja genau. Und die müssen dann auch den Preis haben.

Was in Zukunft kommt

Chris:

[1:05:34] Super, toll. Mal kurz nochmal in die Zukunft geguckt. Du hast gesagt, ihr baut die Nimbus jetzt als Doppellaufwerk. Und das ist auch schon am Machen. Was ist denn sonst so geplant für die Zukunft?

Frank:

[1:05:50] Also was bei uns ganz an der obersten Liste steht, ist natürlich eine Walzenmühle. So eine

relativ kleine, kompakte, die dann auch für so Läden wie Proud Mary, der wird da wirklich prädestiniert, so ein Ding da auch hinzustellen. Kleinere Cafés, auch natürlich total verrückte Typen, wo du natürlich über diese Vorbrecherwalzen schon Einfluss auf das ganze Profil nimmst. Eigentlich ist es immer ein Problem, die Dinger zu kühlen, aber da könnte man sich darauf einigen, dass man vielleicht nur gefrorene Bohnen nimmt. Dann hat man auch weniger Probleme mit der Statik. Also das ist so ein Projekt, was uns vorschwebt. und Markus natürlich ist da auch die treibende Kraft, sag ich mal. Mit unserem neuen CAD-Büro, mit dem wir zusammenarbeiten, das sind auch richtige Freaks, die auch super Vorschläge haben und uns geben, dass wir da nicht ganz allein sind. Die Walz, die kriegt man dann wahrscheinlich von einem Hersteller aus China. Das ist aber auch so ein ganz akkurater Typ und ey, nichts gegen China. Also wir lassen alles regional herstellen bei uns, aber wir hätten auch kein Problem mit, wenn man da jetzt mal so Prototypen mit Walzen sich kommen lässt, weil das ist auch ein langer Weg.

Chris:

[1:07:09] Wie kann ich mir das vorstellen? Die Walzen ersetzen dann komplett das Malwerk oder sind nur als Pre-Breaker interessant?

Frank:

[1:07:15] Ja, also die werden praktisch die Bohnen pre-braken, genau, vorbrechen und da gibt es dann wahrscheinlich drei Paar Walzen. Eins, was die Hauptvorbrecher-Geschichte macht. Und das zweite Paar hat dann auch schon aufgrund der Größe, wie man das vorbricht, schon einen Einfluss auf die gesamte Partikelgrößenverteilung. Weil du musst bedenken, hier zum Beispiel Nespresso und so, wenn man diese Kapseln, das sind vier Grammchen, was da drin ist. Ich glaube, drei, vier Gramm. Und weil die das halt auch ziemlich uniform malen, können die sich dann natürlich auch ein bisschen Kaffee sparen. Und ich meine, Kaffeesporen ist jetzt nicht das Hauptkriterium, aber wenn du anstatt 20 Gramm vielleicht mit 15 auskommst bei Riesenkaffees, und geschmacklich noch einen drauflegen kannst, Einfluss auf die Partikelgrößenverteilung hast, ist wirklich was uns im Vorschwebt, weil es heißt immer, das gibt es nicht in klein, das kann man nicht in klein machen. Deswegen ist es auch eine kleine Challenge für uns.

Chris:

[1:08:21] Verstehe, aber hinten dran hängt dann trotz normaler Malscheiben, die dann das Endprodukt...

Frank:

[1:08:27] Nee, das finale Malen sind auch zwei Walzen.

Chris:

[1:08:31] Ah, okay, also alles nur mit Rollen.

Frank:

[1:08:33] Genau.

Chris:

[1:08:33] Okay, wow, das klingt mega interessant. Und in welchem Stadium seid ihr da gerade?

Frank:

[1:08:42] Also eigentlich haben wir schon so einen Prototyp auf Cut, aber den werden wir überarbeiten, weil da gibt es nur zwei Paarwalzen und wir müssten da wirklich noch eine dritte implementieren. Und ich sage jetzt mal, sobald die Zeichnung steht, werden wir dann mal ein Prototyp bauen. Da geht natürlich dann auch immer viel drauf beim Prototyp, an Ressourcen, an Geld, an Zeit, an Widmung und natürlich auch Euphorie, Frustration, gehört halt auch dazu.

Chris:

[1:09:17] Und mal von dir eine Einschätzung, wann meinst du, wann du damit ein bisschen in die Öffentlichkeit gehen kannst?

Frank:

[1:09:23] Also wenn ich sage, dieses Jahr, dann wird Markus mir im Nacken springen. Deswegen, ich sage mal nächstes Jahr. Also 26 werden wir das ganz sicher angehen.

Abschluss

Chris:

[1:09:33] Cool, cool, super cool. Frank, danke für all die tollen Informationen und das super Gespräch. Hast du was, was wir vielleicht umschiffen haben und was du gerne noch ansprechen willst oder haben wir eigentlich alles jetzt so einmal besprochen?

Frank:

[1:09:49] Was wir da vielleicht noch anbringen könnten, ich meine, guck mal, wir haben ja die Mühlen gebaut und kein Schwein kannte uns. Kein Schwein kannte ein Dosing-Tool. Ich habe in einem Jahr zwei Dosing-Tools verkauft und dann hat irgendwann Kies van der Westen gesagt, ey Leute, ich mache hier einen Messestand in Amsterdam, wenn ihr Bock habt, kommt vorbei, bringt ein paar Mühlen mit, könnt ihr bei mir ausstellen. Und dann haben wir dann im Endeffekt da erstmalig unsere Mühlen ausstellen können und da war dann wirklich, das war für uns wie der Ritterschlag von zwei Dilettanten in Anführungsstriche, die vom Godfather of Coffee, weil der Case, der ist wirklich einer der coolsten Leute im Coffee-Business und der wirklich mit einer wahnsinnigen Passion dahinter hängt. Noch nicht mal dieses wirtschaftliche immer auf den Blick, sondern erstmal die Passion und dass dieser Typ uns dann einlädt und wir konnten da ausstellen, haben dann die ganze Lamazzocco-Crew kennengelernt, die natürlich mittlerweile alle Mühlen von uns haben. Kent Becke, der Hauptaktionär, dann Guido Bernardinelli, der Geschäftsführer der CEO in Italien, dann Henk Langkemper, der holländische Distributor, der deutsche Lamazzocco-Distributor, der englische Und die haben alle oft eine Titus, eine Nimbus und das war für uns halt so.

Frank:

[1:11:15] Wo wir sagen, ey Leute, ey, vielen Dank und dann hat Lamar Zocco uns eingeladen. Also das war, die Messen, die hätten wir ja gar nicht, die Kohle hatten wir ja gar nicht für so einen Messestand. Und wenn du dann eingeladen wirst und kannst in erster Reihe dein Zeug ausstellen und wir sind da nur rumgelaufen, die haben dann gesagt, ey Leute, wo war die, da waren Interessenten, ja, gib dem unsere Karte. Wir sind da selbst, Wir waren total fasziniert auf der Host oder auf dem London Coffee Festival. Ja, das war eigentlich noch so ein kleines Ding.

Chris:

[1:11:46] Ja, eine super Abschiedsgeschichte. Also ich finde, das gibt mir wieder das Gefühl, dass wir alle immer nur auf den Schultern von anderen Riesen stehen. Das ist eine schöne Geschichte, Frank, wirklich. Also gerade auch, dass du das nochmal erwähnst, dass ihr da sehr dankbar seid für das Super. Ja, absolut. Frank, wir haben Stunde 15. Ich würde sagen, wir machen die Klappe zu hier.

Frank:

[1:12:14] Ja.

Chris:

[1:12:16] Ich bedanke mich, dass du dir die Zeit genommen hast.

Frank:

[1:12:18] Gerne, gerne, Chris. Jederzeit.

Chris:

[1:12:20] War wirklich eine Freude.

Frank:

[1:12:20] War mir auch ein Vergnügen. Auch die Vorgespräche und die Mühe, die du dir machst, die Arbeit, die du dir machst, dass das nicht mal eben so, ach komm, wir treffen uns mal eine Stunde mit Soundcheck, wie du dich gekümmert hast, mit App hier runterladen, Mikrofon hier, Headset da. Also dann nochmal einen kleinen Lob an dich, Chris, weil das geht oft unter.

Chris:

[1:12:39] Ja, oh Mann, das geht runter wie Butterfrank. Vielen, vielen Dank dafür.

Frank:

[1:12:43] Wie gesagt, also gerne und alles Gute.

Chris:

[1:12:46] Ja, ich wünsche dir euch alles Gute oder euch alles Gute und an die Hörer, ja, ich hoffe, ihr habt genauso viel Spaß gehabt wie wir und was lernen können oder auch einfach nur gut unterhalten. Ich wünsche euch immer eine leckere Tasse Kaffee, natürlich am besten mit Mahlgut

aus einer Titus.

Frank:

[1:13:06] Unbedingt.

Chris:

[1:13:07] Und ansonsten sage ich bis bald und tschüss.

Frank:

[1:13:13] Ciao.