



Weltweit ab Hof

**WE ARE
CHANGING
THE RULES**

*Nachhaltigkeits-
& Jahresbericht
2023*

VORWORT 5

UNSERE WIRKUNG 9

SCHWERPUNKTE 19

<i>Jubiläumsjahr = Krisenjahr</i>	19
<i>Die gebana Gruppe wird stabiler</i>	21
<i>Mehr Wirkung trotz Verlust</i>	23
<i>Unser Versprechen zum Jubiläum</i>	25
<i>Der Angry Gorilla und das Schokoladenproblem</i>	27
<i>Langfristig denken, langfristig handeln</i>	29
<i>'La Belle Usine'</i>	31

GESCHÄFTSZAHLEN 33

<i>Geschäftsentwicklung gebana Gruppe</i>	33
<i>Flauer Markt, starke gebanas</i>	41
<i>Schwache Margenentwicklung</i>	43
<i>Weniger Geld für Marketing</i>	43
<i>Höhere Personalkosten</i>	45
<i>Unabhängigere Finanzierung</i>	45
<i>Die grösste Investition unserer Geschichte</i>	47
<i>Knapp daneben ist auch vorbei</i>	47
<i>Mit Wertsteigerung in die Selbständigkeit</i>	49

AUSBLICK 53

Mai 2024
© gebana AG – Ausstellungstrasse 21, 8005 Zürich
Illustration: Jules Guérin, julesguerin.tv

WIR VERDOPPELN SO SCHNELL WIE MÖGLICH UNSERE WIRKUNG.

Das gebana Versprechen zum Jubiläumsjahr 2023

Erfahren Sie in unserem Video,
wie gebana wirkt.
www.gebana.com/wirkung



VORWORT

ZEIT, DIE ZUKUNFT ZU ENTWERFEN

Wenn wir im Geschäftsjahr 2022 von einem grossen Sturm getroffen wurden, dann war 2023 das Jahr der Schadensbegutachtung und des Aufräumens. Das ist eine undankbare und anstrengende Arbeit. Gleichzeitig gilt es, den Wiederaufbau so anzugehen, dass eine stabilere Basis für die Zukunft gelegt wird. Ein Bild dieser Zukunft entwerfen zu können und zversichtliches Handeln sind, bei den meist trostlosen Aufräumarbeiten entscheidende Fähigkeiten.

Ich denke, gebana hat diese Talente und konnte deshalb im letzten Geschäftsjahr aufräumen, ohne dabei trübselig zu werden. Dafür gebührt Christophe Schmidt und dem ganzen gebana Team grosser Respekt.

Zunächst haben wir die Liquiditätskrise Anfang des Jahres mit nachrangigen gebana Bonds gebändigt. Danke an alle 2500 Investorinnen und Investoren! Kurz danach konnten wir unsere Mehrheitsbeteiligung an gebana Brasil zu einem guten Preis verkaufen. *Anders Invest*, die neue Mehrheitsaktionärin von gebana Brasil, will wie gebana anders investieren, nämlich langfristig und zugunsten von Bauernfamilien und der Umwelt.

Stabiler und krisenfester trotz schwierigem Markt

Mit den Bonds und dem Verkauf von gebana Brasil ist gebana trotz des sehr schwierigen Marktumfeldes und grossen Problemen im Grosshandel deutlich stabiler und damit krisenfester geworden. Auch ein fast ausgeglichenes Ergebnis wurde möglich. Geholfen haben dabei stille Reserven, die wir in guten Jahren gebildet hatten.

Das vergangene Jahr war auch das Jahr unseres 25-jährigen Jubiläums als Firma und des 50-jährigen Jubiläums der Bananenfrauen.





Ziel

22'000

BAUERNFAMILIEN



2023

13'388

BAUERNFAMILIEN



Aktuell arbeiten wir mit 13'388 Bauernfamilien direkt zusammen. Unser Ziel sind 22'000 Bauernfamilien – das entspricht einer Verdopplung seit Anfang des Jubiläumsjahres.

Das Jubiläumsfest mit hunderten von Gästen, dem farbenfrohen gebana Markt und den Diskussionen zur Zukunft des fairen Handels war ein Moment, ausgiebig stolz zu sein und Zuversicht zu tanken.

gebana ist auf dem richtigen Weg und wird Schritt für Schritt zu einem europäischen Onlinebusiness mit einer integrierten und auf positive Wirkung getrimmten Wertschöpfungskette. Der im Sommer lancierte neue Onlineshop, der Verkauf des Getreide- und Sojageschäfts von gebana Brasil und das überproportionale Wachstum des Direktversandes in der EU sind wichtige Schritte auf diesem Weg.

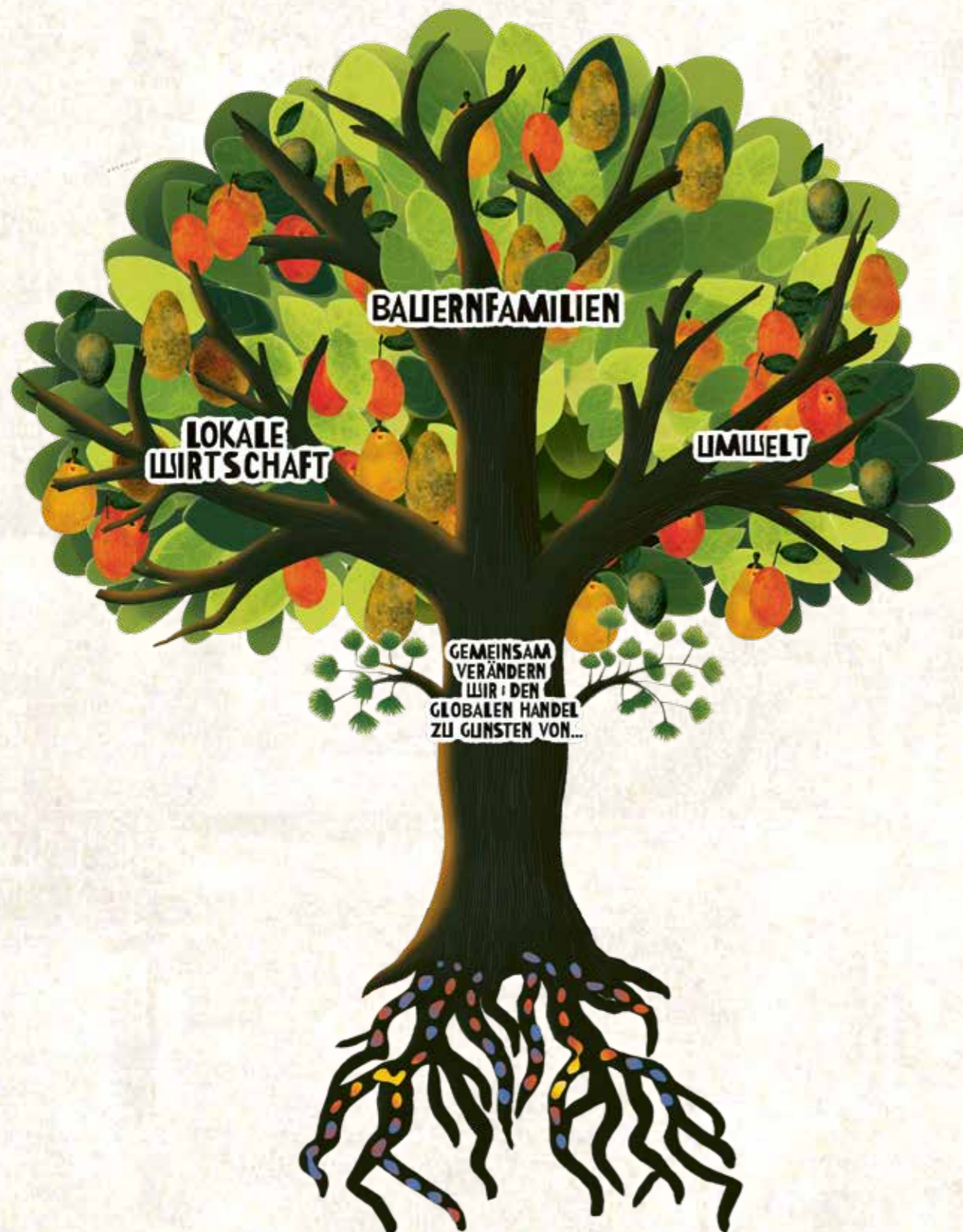
Ebenfalls am Jubiläum haben wir beherzt verkündet, unsere Wirkung verdoppeln zu wollen! Das bedeutet Absatz für zusätzliche 11'000 Bauernfamilien, 850 neue Arbeitsplätze, die Umstellung von 43'600 Hektar Land auf Bioanbau und zusätzliche 1.6 Millionen Euro Prämien pro Jahr. Das ist mutig, das ist zuversichtlich, das ist gebana. Ich danke Ihnen liebe Freundinnen und Freunde von gebana, dass Sie dabei sind – dank Ihnen können wir der Ankündigung Taten folgen lassen!

Adrian Wiedmer

Präsident des Verwaltungsrates

UNSERE WIRKUNG

POSITIVE VERÄNDERUNG FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT IST DER KERN UNSERER ARBEIT.



Nachhaltigkeitsbericht nach Schweizerischem Obligationenrecht

Seit dem 1. Januar 2022 müssen Schweizer Firmen mit mindestens 500 Vollzeitstellen, einer Bilanzsumme von 20 Millionen Franken und einem Umsatzerlös von 40 Millionen Franken jährlich einen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen. Unser Jahresbericht war immer schon ein Nach-

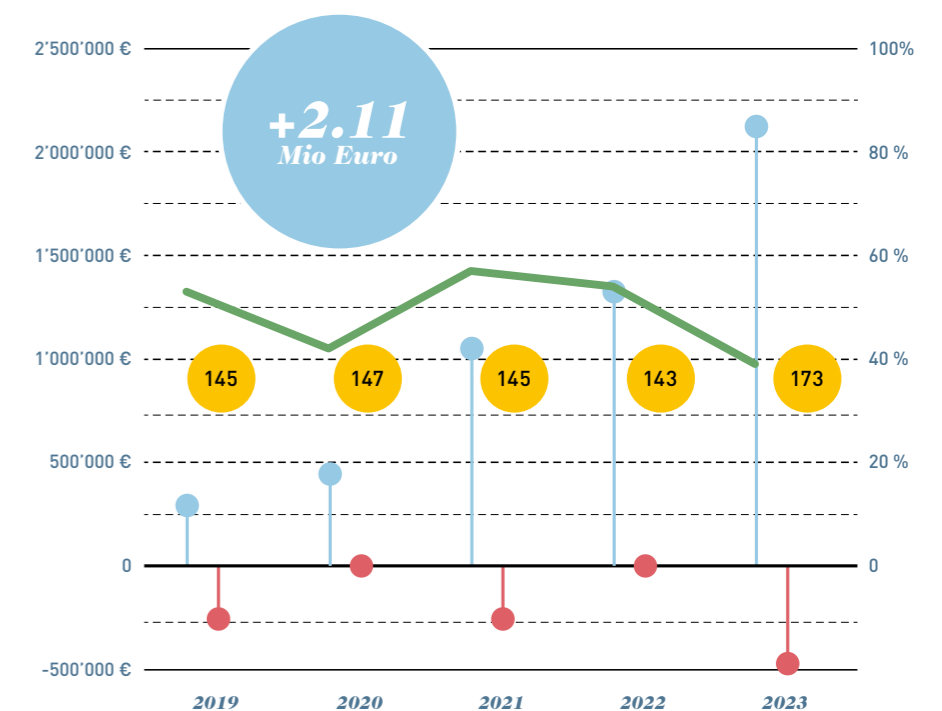
haltigkeitsbericht mit umfassenden Zahlen zu unserem Wirken. Dort, wo das neue Gesetz Auflagen macht, die von unserem bisherigen Ansatz abweichen, ergänzen wir unseren Bericht oder verweisen auf den Anhang der Onlineversion des Berichts: gebana.com/jahresbericht2023

Investitionen und Risiko im Süden

- Neue Investitionen im Süden in €
- Absorbierte Verluste im Süden in €
- Anteil der Investitionen im Süden als % der Bilanz
- Durchschnittlicher Rang der Länder im BIP pro Kopf*

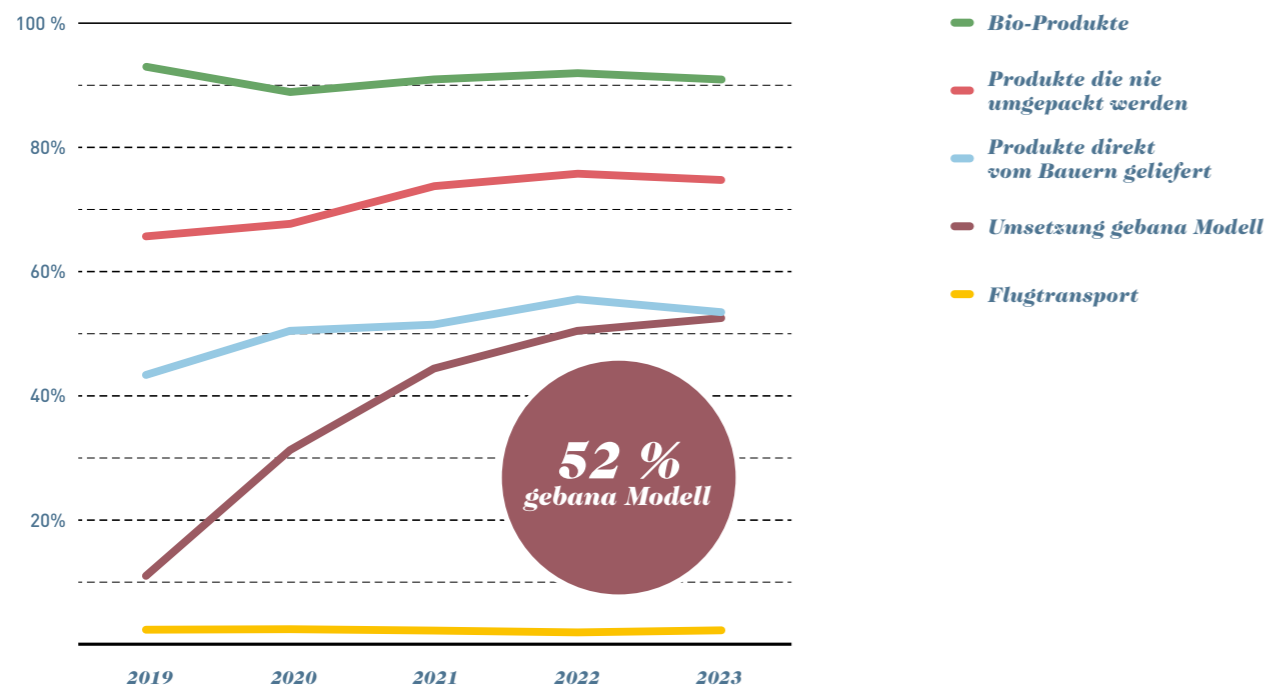
*Rangliste der Länder nach Bruttoinlandprodukt pro Kopf, in denen gebana investiert ist (gemäss IMF)

Investitionen entsprechen hier dem Anlagevermögen, das im Süden investiert ist. In Prozent sind sie berechnet als Anteil der Bilanz insgesamt. Absorbierte Verluste berechnet als Restrukturierungen, Abschreiber und Schenkungen gegenüber den Firmen im Süden.



Umweltschutz

Nachhaltigkeit Sortiment



Das grösste Potenzial, um Emissionen von Treibhausgasen in der Lebensmittelproduktion zu reduzieren, liegt im Anbau. Deshalb investieren wir in die Verbesserung der Landwirtschaft und die Schulung der Produzent:innen. Wir setzen auf Bio-Anbau – 91 Prozent unseres Sortiments stammen aus Bio-Produktion –, dynamische Agroforstwirtschaft und auf effizientere Anbaumethoden, mit denen die Bauernfamilien ihre Erträge steigern können. Wir verkaufen Frischprodukte strikt saisonal und senden diese nach der Ankunft in der Schweiz sofort an unsere Kund:innen weiter.

Im Jahr 2023 stellten wir in Togo und Burkina Faso insgesamt 228 Cashew- und Kakaoparzellen auf dynamische Agroforstwirtschaft um und pflanzten gemeinsam mit den Bauernfamilien 180'000 Setzlinge. Ausserdem führten wir 533 Schulungen zum Bio-Anbau durch, an denen insgesamt 10'095 Bauern und Bäuerinnen teilnahmen.

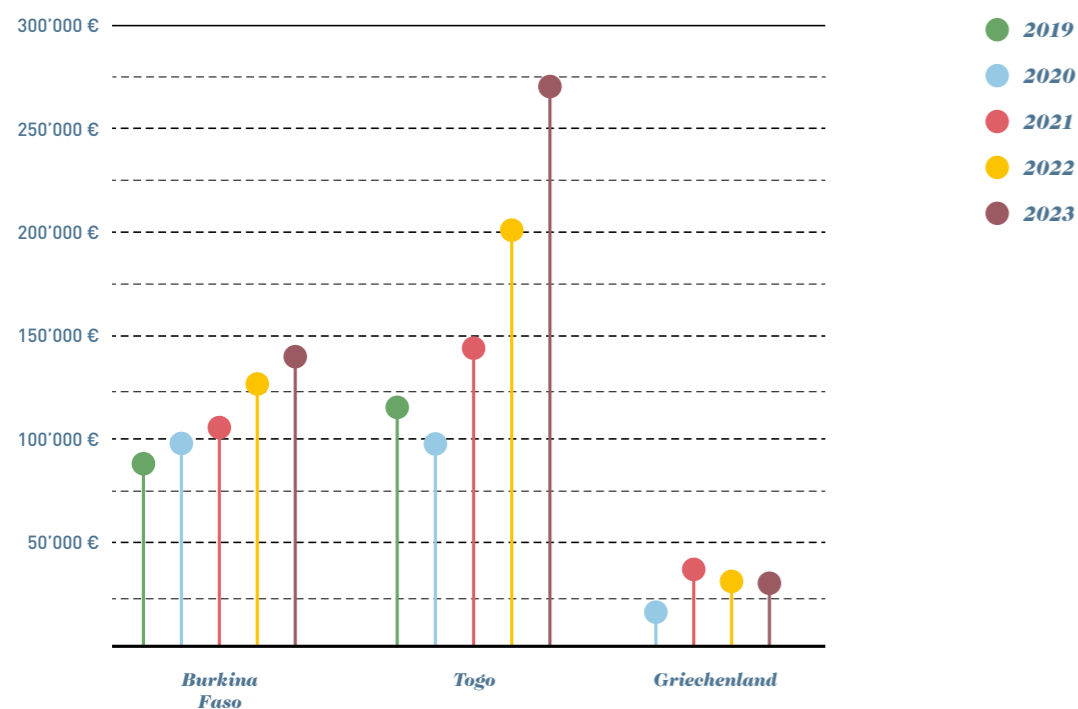
Die Flugfrachtemissionen der frischen Ananas kompensieren wir fünfmal

Lediglich geflogene Produkte verursachen vielfach höhere CO₂-Emissionen als per LKW und Schiff transportierte Lebensmittel. Aus diesem Grund haben wir es uns zum Ziel gesetzt, Flugfracht komplett zu vermeiden. Aktuell fliegen wir einzig die frische Ananas aus Togo, für die wir bisher trotz vieler Tests noch keinen alternativen Transportweg gefunden haben. Wir werden den Import per Flugzeug der frischen Ananas deshalb auf lange Sicht beenden. Bis es so weit ist, äufnen wir mit dem Verkauf der Ananas einen CO₂-Fonds, mit dem wir die entstandenen Emissionen fünfmal kompensieren. Hierzu finanzieren wir intern wie auch bei unseren Partnern Projekte zur Reduktion von CO₂-Emissionen.

Ein weiterer wichtiger Punkt bezüglich Umweltschutz in der Landwirtschaft ist der Umgang mit Wasser. Unter anderem deshalb beziehen wir seit 2023 unsere Avocados aus Kenia statt Peru. Die Bauernfamilien, mit denen wir in Kenia zusammenarbeiten, bauen ihre Avocados ohne künstliche Bewässerung an. Das verbessert den ökologischen Fussabdruck der Früchte.

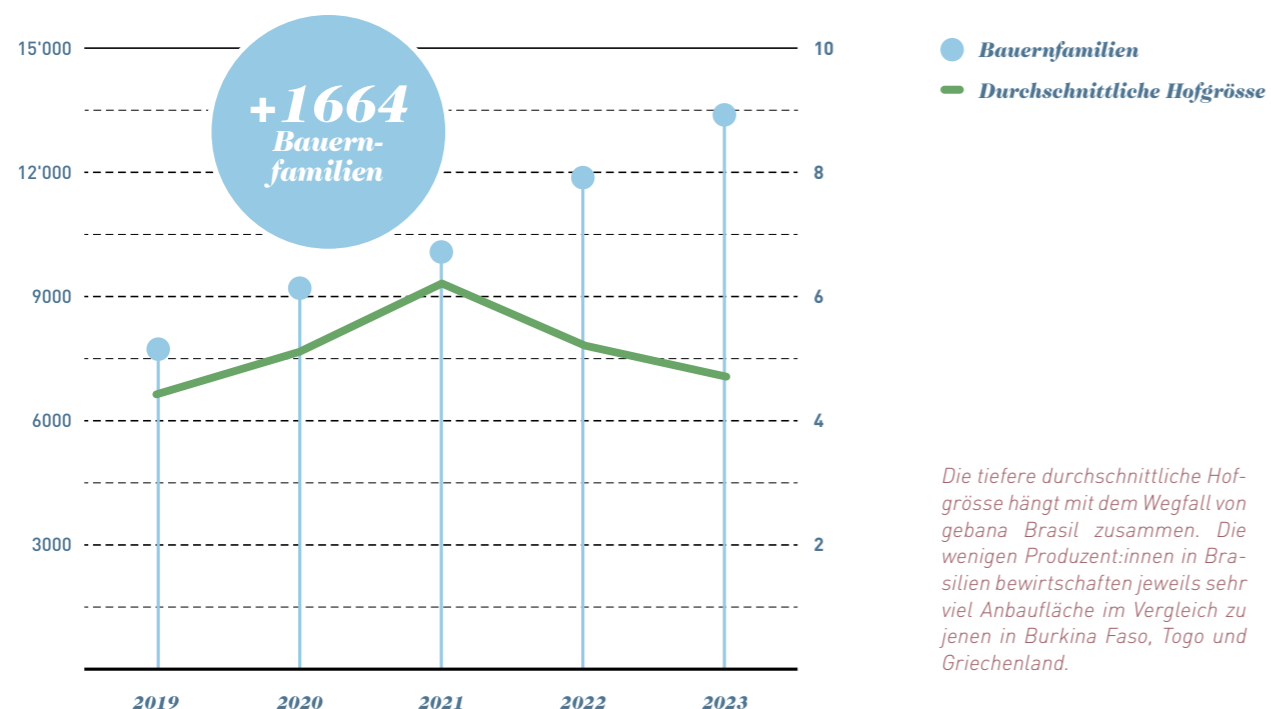
Für unsere wichtigsten Produkte erstellen wir CO₂-Bilanzen. Mehr dazu finden Sie im Anhang der Onlineversion.

Ausgaben für Forschung und Beratung im Bioanbau



Unterstützung für Bauernfamilien

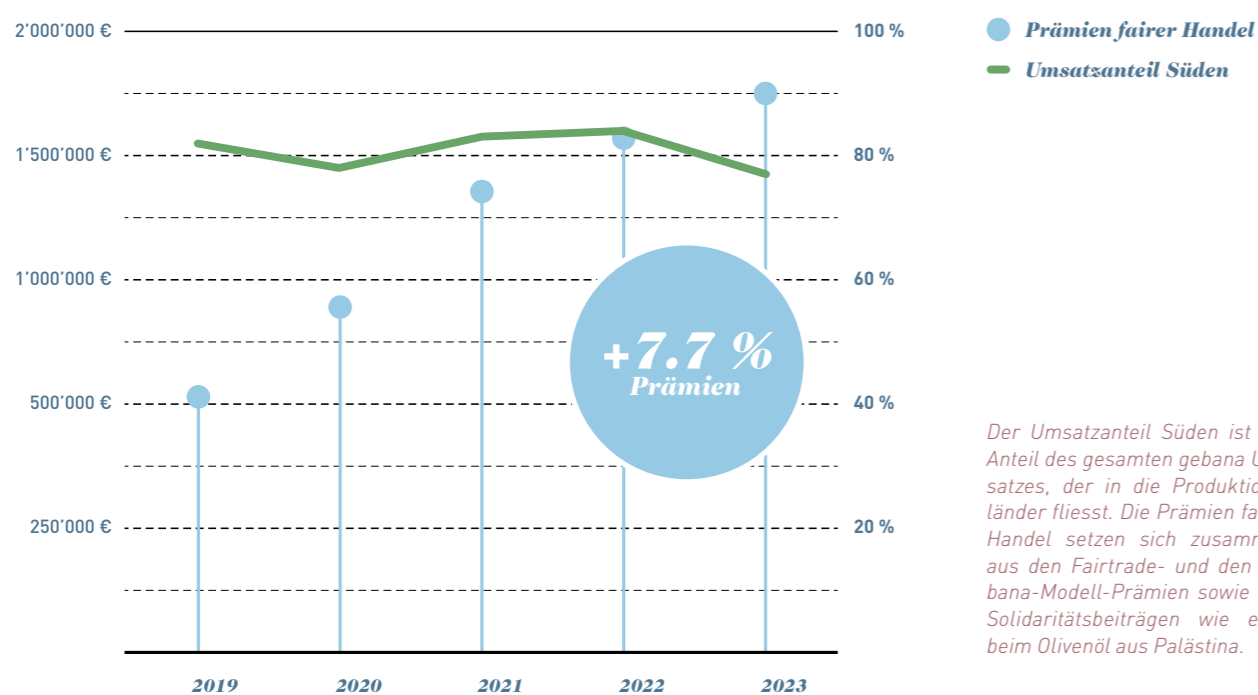
Bauernfamilien und Hofgrösse



Bauernfamilien weltweit verdienen zu wenig. Darum haben wir 2019 das gebana Modell eingeführt. Dieses ermöglicht es uns, den Bauernfamilien mehr zu zahlen, indem wir sie mit 10 Prozent am Verkaufspreis ihrer Produkte in unserem Onlineshop beteiligen. 2023 betrug der Anteil der Produkte, für die wir das Modell umgesetzt haben, 52 Prozent unseres Umsatzes aus dem Onlineshop – 2 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Die auf diese Weise direkt an 5694 Bauernfamilien ausgezahlte Prämie belief sich auf insgesamt 1.16 Millionen Euro. Inklusive Fairtrade- und Solidaritätsbeiträgen betrug die Prämien-summe 1.76 Millionen Euro.

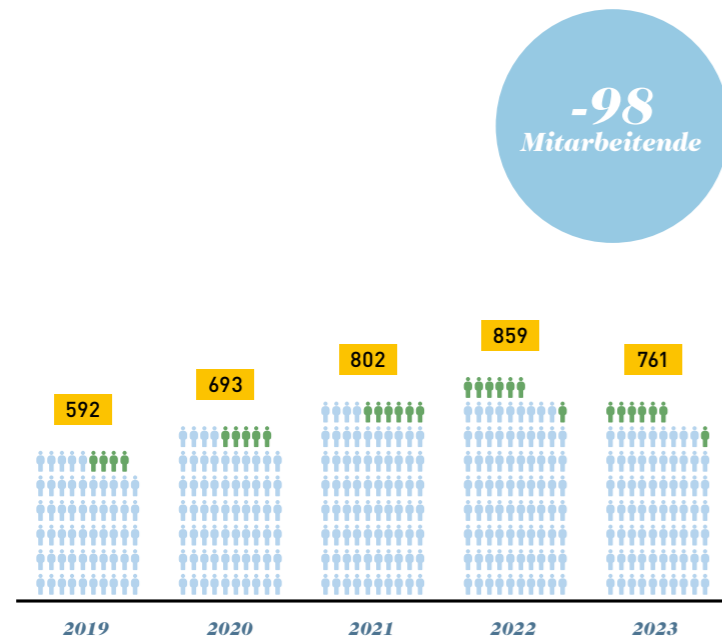
2023 berechneten wir in Zusammenarbeit mit *Fairtrade International* und *Max Havelaar* erstmals einen Living Income Reference Price, kurz LIRP, für Kakao und Cashews. Dieser Preis bedeutet, dass die Bauernfamilien vom Verkauf ihrer Produkte gut leben können und eine gesicherte Zukunft haben. Unser Ziel ist es, diesen im Markt zu etablieren und unsere Kunden im Grosshandel zu motivieren, ihn ebenfalls zu zahlen.

Umsatzanteil Süden und Prämien fairer Handel



Arbeitsplätze und Löhne

Arbeitsplätze



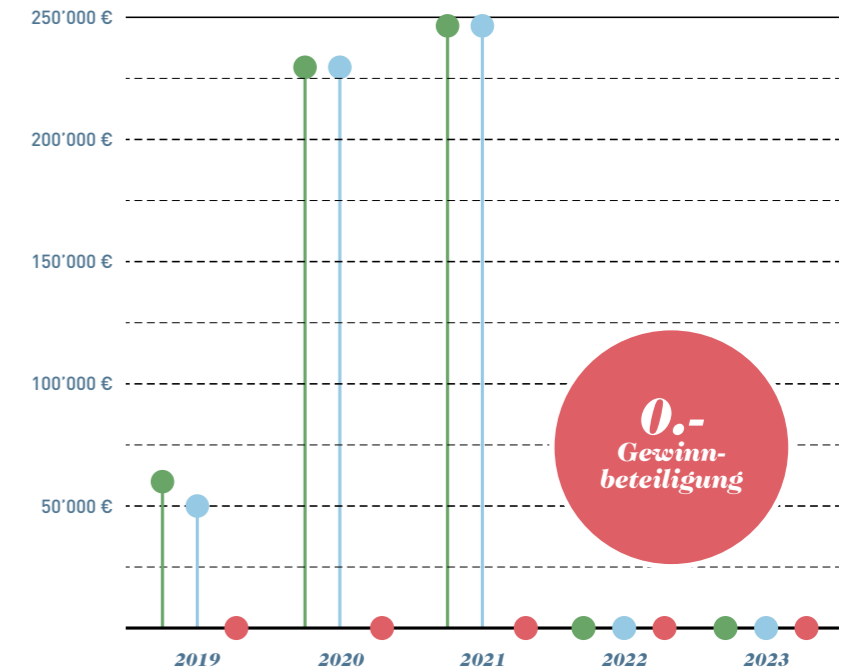
- ♂ Arbeitsplätze im Süden
- ♀ Arbeitsplätze im Norden

Wegen tieferer Produktion in Burkina Faso stellten wir weniger saisonale Arbeiter:innen ein als im Vorjahr. Zudem sind die 69 Mitarbeitenden von gebana Brasil für 2023 bereits abgezogen.

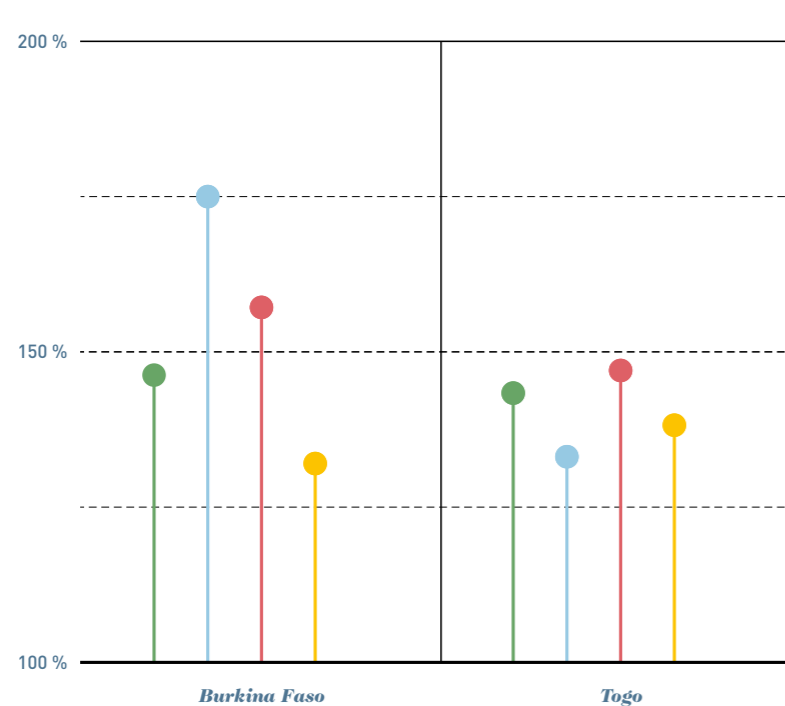
Gewinn teilen

- Mitarbeitende im Norden
- Mitarbeitende im Süden
- Dividenden

2023 wie auch 2022 verbuchte die gebana Gruppe einen Verlust. Dementsprechend gab es für die Mitarbeitenden keine Gewinnbeteiligung.



Löhne Süden



- 2020
- 2021
- 2022
- 2023

Löhne der tiefsten Lohnkategorie in Relation zum nationalen Mindestlohn inklusive Gewinnbeteiligung.

2023 haben wir die tiefsten Monatslöhne in Togo von 79 auf 110 Euro und in Burkina von 79 auf 83 Euro angehoben. Der nationale Mindestlohn stieg gleichzeitig in Togo von 53 auf 80 Euro und in Burkina Faso von 50 auf 74 Euro. Deshalb zeigen die beiden Graphen hier eine negative Entwicklung.

gebana hat 761 Mitarbeitende weltweit. Davon 588 in Burkina Faso und 99 in Togo. All diese Mitarbeitenden sind sozialversichert – in diesen Ländern ist dies keine Selbstverständlichkeit.

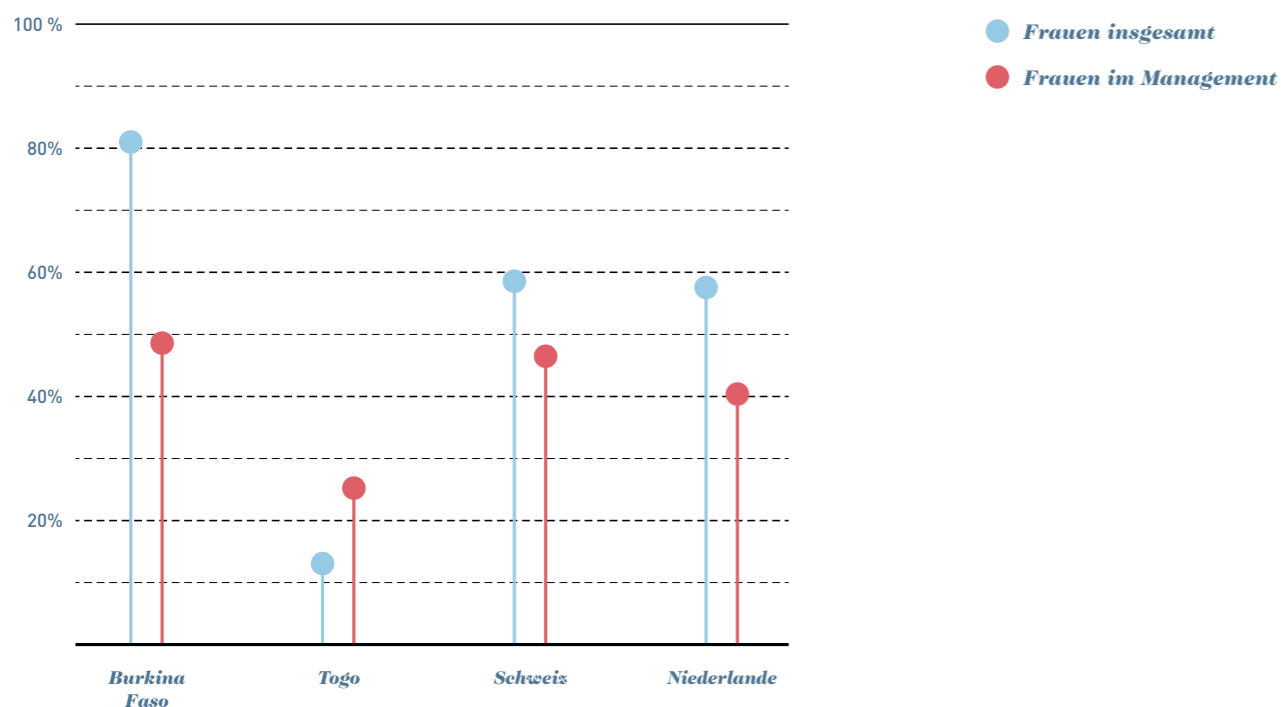
In Burkina Faso stehen zudem allen Mitarbeitenden die Dienste einer Krankenpflegerin auf dem Fabrikgelände gratis zur Verfügung. Festangestellte profitieren von Zuschüssen für Medikamente. Zusätzlich bietet gebana Burkina Faso subventionierte Betreuung für die Kinder der Mitarbeitenden an.

In Togo profitieren die Mitarbeitenden von Zuschüssen für Telefonkosten, Unterkunft, Transport und Mutterschaftsschutz.

Weitere Informationen über Schutzmassnahmen für Mitarbeitende und andere Interessensvertreter:innen finden Sie im Anhang der Onlineversion.

Menschenrechte

Arbeitsplätze nach Geschlechtern



Gender

Die Mehrheit der Mitarbeitenden der gebana Gruppe sind Frauen. Insbesondere gebana Burkina Faso ist hier Vorreiterin. Von 588 Mitarbeitenden sind 470 weiblich. Die Arbeiter:innen in unserer Fabrik in Burkina Faso profitieren von unserem Angebot kostengünstiger Kinderbetreuung. Wir ermöglichen damit Frauen eine reguläre Erwerbstätigkeit, die ansonsten nur einer informellen Arbeit nachgehen könnten.

Im Management sind Mitarbeiterinnen allerdings immer noch untervertreten. Unser langfristiges Ziel ist es, dass im Management 50 Prozent Frauen arbeiten.

Kinderarbeit

Kinderarbeit ist im Kakaohandel ein grosses Problem. Die Produzent:innen, mit denen wir zusammenarbeiten, sind Familienbetriebe mit sehr kleinen Anbauflächen. Durch den direkten Kontakt zu den Familien und unsere regelmässigen Besuche stellen wir sicher, dass es in unserer Lieferkette keine Kindersklaverei gibt. Bei Kindersklaverei handelt es sich um die Praxis, Kinder als Arbeitskräfte zu verkaufen, wie es in diversen Ländern in Westafrika dokumentiert ist.

Allerdings ist es üblich, dass die Kinder in Bauernfamilien auf dem Feld mitarbeiten. Dabei können wir nicht kontrollieren, welche Art von Arbeiten die Kinder erledigen. Die Arbeit mit der Machete gilt gemäss Konvention der *International Labour Organization* zum Beispiel als schwere Kinderarbeit.

Ausserdem ist es für uns schwierig zu kontrollieren, ob die Kinder wegen Feldarbeiten teilweise in der Schule fehlen. Gemäss den internationalen Datenbanken von *ILAB*, *ILO* und *UNESCO* besuchen nur etwa 90 Prozent der Kinder die Primarschule in Togo und Burkina Faso. In Togo planen wir aktuell zusammen mit einer lokalen NGO eine Sensibilisierungskampagne, um den Produzent:innen zu vermitteln, wie wichtig der regelmässige Schulbesuch ihrer Kinder ist. Ausserdem werden wir umfassender erheben, ob und wie oft die Kinder der Produzent:innen auf dem Feld arbeiten und welche Arbeiten sie dabei ausführen.

Generell wollen wir 2024 unsere Erhebung verbessern, neue Fragebögen für die Bauernfamilien entwickeln und bei Bedarf weitere Sensibilisierungsprojekte durchführen.

Migrant:innen

Das Problem bezüglich migrantischer landwirtschaftlicher Arbeitskräfte ist in der europäischen Landwirtschaft besonders akzentuiert. Deswegen zählt in Griechenland das Thema Erntehelfer:innen zu unseren Fokusprojekten und ist ein Schwerpunktprojekt im gebana Modell.

Gemeinsam mit unserem Partner Anyfion vor Ort – wir halten 20 Prozent des Unternehmens – führen wir ein engmaschiges Monitoring durch und unterstützen die Bauernfamilien mit einer Gruppe Erntehelfer:innen, die bei Anyfion für die ganze Saison angestellt ist und eine eigene Unterkunft zur Verfügung hat. So können wir sicherstellen, dass die Helfer:innen gerecht entlohnt werden und während der Erntesaison würdevoll wohnen können.

Weitere Informationen zu den Rechten an Land und Ressourcen sowie Diskriminierung finden Sie im Anhang der Onlineversion.

SCHWERPUNKTE

VON INFLATION UND FRUSTRATION ZU UNGEBREMSTER MOTIVATION.

Jubiläumsjahr = Krisenjahr

Das Jahr 2023 war unser Jubiläumsjahr – 25 Jahre gebana AG und 50 Jahre Bananenfrauen. Wir wussten, dass es kein einfaches Jahr sein würde. Der Biomarkt war Mitte 2022 in seine bisher schwerste Krise gerutscht.

Die Konsument:innen verzichteten aufgrund der hohen Inflation zunehmend auf Bioprodukte. Der Index der Konsumentenstimmung – ein Gradmesser für die Konsumfreude – war auf dem tiefsten Stand seit der Finanzkrise 2008. Die Folge davon waren volle Lager bei uns und die bange Frage: Wie meistern wir die Situation?

Wenn die Lager voll sind, müsste man eigentlich entscheiden, weniger einzukaufen. Doch was heisst das für die Produzent:innen? Ein gutes Beispiel sind die getrockneten Mangos. Im Vorjahr hatten wir aufgrund einer sehr guten Ernte über 1000 Tonnen eingekauft und verarbeitet.

Inflation erhöhte Lohn-, Transport- und Verpackungskosten

Diese Ernte aus 2022 lag letztes Jahr noch grösstenteils unverkauft in unseren Lagern, während die Bauernfamilien in Burkina Faso bereits die neue Ernte einholten. Wir konnten und wollten sie nicht im Stich lassen und entschieden, die vereinbarten Mengen trotzdem einzukaufen.

Ein mutiger Schritt, der unsere Einstellung zur Krise zum Ausdruck bringt: Langfristig denken und handeln, statt kurzfristig reagieren. Die Inflation schlug sich bei uns insbesondere in massiv höheren Aus-



gaben für Transport, Logistik und Verpackung nieder. Wir mussten ausserdem die Löhne inflationsbedingt stark anheben. Allein diese beiden Budgetposten liessen unsere Kosten um 2 Millionen Euro steigen.

Trotz der Krise erhöhten wir keine Preise

Kompensieren kann man höhere Kosten nur mit höheren Verkaufspreisen. Wir entschieden allerdings, vielleicht etwas übermütig, unsere im Direktversand zuvor gesenkten Preise nicht zu korrigieren und die Krise auszusitzen. Während die Lebensmittelpreise in unseren Produktkategorien bei vielen Händlern um 7 bis 12 Prozent stiegen, belassen wir sie zugunsten unserer Kund:innen und unseres Wachstums unten.

Trotz vieler Momente der Frustration und Unsicherheit machte sich eine 'jetzt erst recht'-Stimmung breit. Wer, wenn nicht wir, steht in einer solchen Situation den von der Krise am meisten Betroffenen, den Bauernfamilien, zur Seite? Entsprechend haben wir uns auch in den schwierigsten Momenten immer an unserer langfristigen Vision orientiert und uns nicht vom Weg abbringen lassen.

Die gebana Gruppe wird stabiler

Die letzten 25 Jahre von gebana waren geprägt von einer unermüdlischen Start-up-Aufbauarbeit. Jetzt ist es unser Ziel, Stabilität zu erreichen. Das margenstarke Direktversandgeschäft ist der wichtigste strategische Grundpfeiler. Entsprechend wollen wir hier investieren. Die gebanas in Togo und Burkina Faso pflegen die direkten Kontakte mit den Bauernfamilien und produzieren. Das Grosskundengeschäft von gebana BV sorgt dafür, dass wir die gesamten Mengen aus dem Süden auch absetzen können.

gebana Brasil mit seinem auf Sojaproduktion ausgerichteten Geschäft passte da nicht mehr richtig ins Konzept. Die Bio-Soja wurde zunehmend von grossflächig operierenden Betrieben angebaut. Unsere Finanzrisiken stiegen unverhältnismässig durch die massiv steigenden Erntevorfinanzierungen und Wechselkursrisiken.

Der Verkauf unserer Mehrheit an gebana Brasil – wir halten weiterhin 30 Prozent – Anfang 2023 war daher folgerichtig und führte zu einer

Ziel
3.2
MILLIONEN EURO



2023
1.76
MILLIONEN EURO

Summe der jährlichen Fair-Trade- und gebana-Modell-Prämien sowie Solidaritätsbeiträge

positiven Bilanzstabilisierung. Zugleich konnten wir mit dem Verkauf erneut beweisen: Lieferketten aufbauen und in die Selbständigkeit entlassen – das funktioniert.

Ebenfalls wollten wir unsere Liquidität verbessern, um unser weiteres Wachstum zu sichern. Keine einfache Aufgabe in einem Marktumfeld mit steigenden Zinsen und hohen Lagervolumen, die unsere Mittel binden. Deshalb lancierten wir bereits Ende 2022 die zweite Runde der gebana Bonds – nachrangige Darlehen mit festen Zinssätzen, auch Obligationen genannt. Die Bonds wurden so stark überzeichnet, dass wir eine zusätzliche Tranche im Sommer 2023 emittieren konnten. Insgesamt haben wir auf diese Weise 7.3 Millionen Euro aufgenommen. Geld, das uns von institutionellen Geldgebern unabhängiger macht.

Mehr Wirkung trotz Verlust

2023 war ein weiteres Jahr, in dem gebana einen Verlust ausweisen muss. Klar, wir könnten unsere freiwilligen Prämien aus dem gebana Modell, bei dem 10 Prozent des Verkaufspreises aus unserem Online-shop zusätzlich an die Bauernfamilien zurückgehen, streichen – sofern die Aktionär:innen dem zustimmen würden. So wären wir mit einem Mal ein profitables Unternehmen. Aber das kommt nicht in Frage. Denn positive Wirkung im Ursprung unserer Produkte zu erzielen und damit den Handel zu Gunsten von Bauernfamilien, der lokalen Wirtschaft und der Umwelt zu verändern, steht im Zentrum unserer Vision.

Es war die richtige Entscheidung, am gebana Modell festzuhalten. Denn wir haben so trotz der Krise unsere messbare Wirkung im vergangenen Jahr erneut deutlich erhöht: Wir arbeiten mit mehr Bauernfamilien zusammen als je zu vor, wir haben die höchste Prämien-summe in unserer Geschichte ausgezahlt und bereits den dritten externen Partner in das gebana Modell integriert.

Ausserdem haben wir das Team verstärkt, das externe Mittel für Projekte im Süden reinholt. Diese Mitarbeitenden treiben unter anderem unsere Anstrengungen im Bereich der dynamischen Agroforstwirtschaft voran und spielen auch bei der Nachhaltigkeit unserer neuen Fabrik eine Rolle.

Aktuell bewirtschaften die Bauernfamilien, die uns ihre Produkte liefern, 44'884 ha Land biologisch. Diese Fläche soll künftig mindestens 87'200 ha betragen.

2023

44'884

HEKTARE

Ziel

87'200

HEKTARE



MICHAEL BLASER

Head of PPP Projects, Zürich

"In unserer Abteilung PPP Projects entwickeln wir Projekte für und mit unseren Wertschöpfungsketten im Süden, die auf unsere Business- und Nachhaltigkeitsziele einzahlen. Es geht darum, die Produktivität und Qualität zu verbessern und die Klimaresilienz der Bauernfamilien zu stärken. Dafür kaufen wir zum Beispiel Setzlinge oder biologische Pflanzenschutzmittel und schulen die Bauern. Um all das zu finanzieren, beantragen wir öffentliche Mittel oder suchen Firmenkunden, die sich beteiligen. PPP steht denn auch für Public

Private Partnership. 2023 waren die Agroforstprojekte in Togo und Burkina Faso ein Schwerpunkt, wir konnten 228 Felder auf dynamische Agroforstwirtschaft umstellen. In Togo haben wir zudem einen Test gestartet, um den Bauernfamilien besseren Zugang zu biologischen Pflanzenschutzmitteln, Kompost und Werkzeugen zu ermöglichen.

Unsere Abteilung wurde 2023 ausgebaut, denn wir sehen noch viel Potential in dieser Art von Projekten."

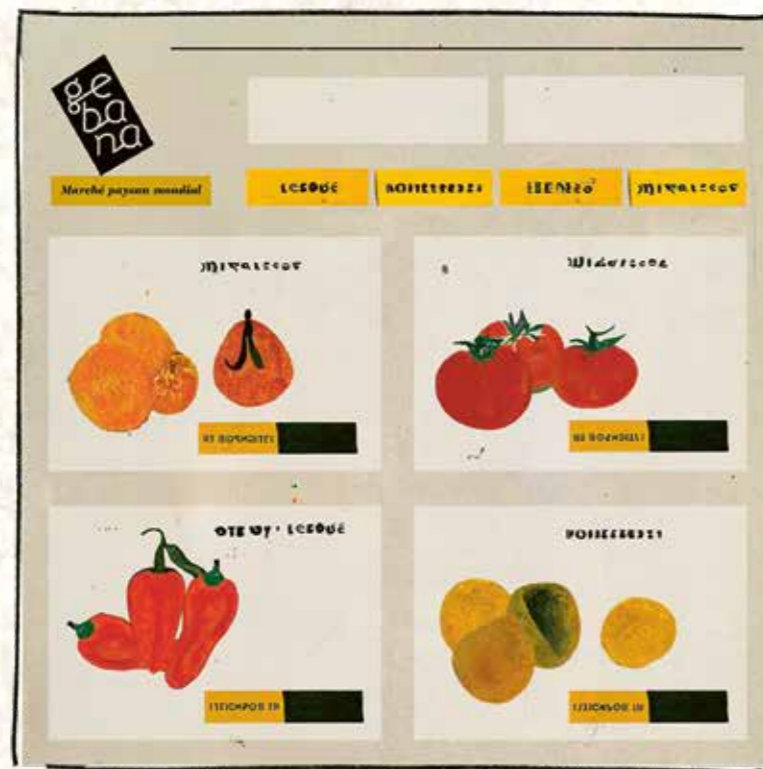
Unser Versprechen zum Jubiläum

Am 9. September 2023 luden wir Sie zu unserem Jubiläumsanlass ein. In der Mühle Tiefenbrunnen empfingen wir über 400 Interessierte am gebana Markt, wo wir an diversen bunten Marktständen unsere Arbeit vorstellten. Wichtige Partnerorganisationen aus der Schweiz und Griechenland präsentierten ihre Produkte inklusive Degustationen. In der Abendveranstaltung diskutierten wir am Podium, ob Fairtrade gescheitert ist, blickten zurück auf die reichhaltige Geschichte von gebana und den Bananenfrauen, und hatten eine Live-Schaltung zu den gleichzeitig stattfindenden Jubiläumsveranstaltungen in Burkina Faso, Togo und Brasilien.

Es hat 25 lange Jahre gedauert, damit gebana die Wirkung erzielt, die wir heute messen. Das reicht uns noch lange nicht. Deshalb haben wir am Jubiläumsanlass unser Wirkungsversprechen abgegeben: Wir verdoppeln unsere Wirkung und zwar so schnell wie möglich! Es soll nicht nochmals 25 Jahre dauern.

Diese Wirkung messen wir mittels verschiedenen ökologischen, wirtschaftlichen und sozialen Indikatoren entlang der Lieferkette. Es ist ein hohes Ziel, denn wir müssen dazu unseren Umsatz verdoppeln.

Wir zahlen den Bauernfamilien mehr als den Bio- und Fairtrade-Preis, indem wir sie am Verkauf ihrer Produkte in unserem Onlineshop beteiligen. 2023 flossen aus diesem gebana Modell:



Das macht uns etwas nervös, aber wir packen es so an, wie wir alle Herausforderungen anpacken: zusammen mit unsern Mitarbeitenden, Produzenten, Kundinnen und den Investoren.

Der Angry Gorilla und das Schokoladenproblem

Das Anliegen, Konzerne zur Einhaltung von Menschenrechten und Umweltstandards zu verpflichten, greift ein Kernthema von gebana auf. Daher freute es uns sehr, dass die EU 2023 ein griffiges Lieferkettengesetz in die Vernehmlassung schickte. Wir wollten dieses Anliegen unterstützen und lancierten eine Kampagne, bei der wir unsere Kund:innen dazu aufriefen, der EÜ-Kommissarin eine Postkarte zu schicken.

Über 3100 Postkarten mit *Angry-Gorilla*-Motiven gelangten so nach Brüssel und verschafften der Kampagne auch Sichtbarkeit in den Medien. Für die Kampagne kreierten wir aus unserem Kakao aus Togo eine Schokoladefigur, die einen sichtbaren Kontrapunkt zu den vielen Osterhasen im Detailhandel setzt. Den Gorilla aus Schokolade haben wir 2023 knapp 33'000 Mal verkauft. Mit einiger Verzögerung und leider auch Abschwächung in letzter Minute ist das Sorgfaltspflichtengesetz von der EU in diesem Frühjahr angenommen worden.

2024 setzen wir uns weiterhin für mehr Gerechtigkeit in der Kakaoproduktion ein

Der *Angry Gorilla* wurde im vergangenen Jahr zum Symbol für unseren Einsatz gegen die Ungerechtigkeit im Kakaohandel. Da die meisten Menschen, die Kakao produzieren, weiterhin zu wenig verdienen, um davon leben zu können, bleibt unser Engagement für eine gerechtere Kakaoproduktion auch 2024 ein Kernthema.

Wir sehen dabei zwei Stossrichtungen: Erstens die Integration von Kakao-Grosskunden ins gebana Modell – bisher leider erst teilweise erfolgreich – und zweitens grössere Wertschöpfung im Ursprung, indem wir den Kakao direkt in Togo zu Schokolade verarbeiten. Einen ersten Schritt haben wir hier mit einer Eigenproduktion von 2000 Tafeln Schokolade bereits gewagt. Innert 7 Stunden waren diese verkauft und die Reaktionen sind bisher sehr positiv. Sie dürfen gespannt sein, wie es hier weitergeht!

Langfristig denken, langfristig handeln

Eines unser unveränderlichen Prinzipien ist das langfristige Denken und Handeln. Den globalen Handel verändern wir nicht über Nacht. Wir brauchen Ausdauer und müssen vorausschauend in die Zukunft investieren. Eine solche Investition tätigten wir im vergangenen Jahr mit unserem komplett neuen Webshop, der unseren Kund:innen einen stabilen und informativen Einkauf gewährleistet und unsere internen Prozesse effizienter macht.

In der Vergangenheit versuchten wir, solche Softwareprojekte mit möglichst minimalen Kosten und oft kleinen Anbietern zu stemmen. Leider zeigt die Erfahrung, dass dabei die Qualität leiden kann und hohe Risiken sowie Folgekosten entstehen können. Dieses Mal haben wir deshalb auf ein etabliertes System gesetzt – das in Deutschland entwickelte *Shopware* – und sind stolz, nun einen stabilen, schnellen und ausbaufähigen Webshop zu haben. Ein wichtiger Meilenstein für unseren Direktversand.

Wir halten an unserem Personal fest, auch in Krisenzeiten

In einer Zeit, in der viele Reform- und Bioläden schliessen, haben wir unseren ersten gebana Laden eröffnet. An unserem Hauptsitz an der Ausstellungsstrasse 21 in Zürich, in unmittelbarer Nähe des Hauptbahnhofs bieten wir seit Juni 2023 unsere lagerfähigen Produkte zum Kauf an. Der Laden ist ein Herzensprojekt, das es uns erlaubt, gebana auch physisch erlebbar zu machen und in den Austausch mit vielen Kund:innen und Interessent:innen zu treten.

Nicht zuletzt zählt zu unserem langfristigen Denken und Handeln auch, dass wir an unserem Personal festhalten. In den Jahren 2021 und 2022 haben wir viel in den Aufbau von Kompetenzen und Fachkräften investiert. Ohne diese Menschen wäre unser Wachstum nicht möglich gewesen. 2023 haben wir diesen Entwicklungsprozess abgeschlossen und sämtliche Stellen erhalten. Der geplante Ausbau der Vorjahre führte dazu, dass 2023 noch einmal 400 Stellenprozent dazukamen.

761

MITARBEITENDE

weltweit



90.3

PROZENT

davon im Süden



2.11
MILLIONEN EURO

Soviel haben wir 2023 in unsere Tochterfirmen im Süden investiert. Der Grossteil floss in die Bauvorbereitungen für unsere neue Fabrik in Burkina Faso.

'La Belle Usine'

Die grösste Investition in der gebana Geschichte tätigen wir derzeit in Burkina Faso. Seit 2020 planen wir den Neubau unserer Fabrik für Cashews und getrocknete Mangos. Wir mussten viel lernen und das Projekt mehrmals redimensionieren. Doch nun sind wir endlich in der Umsetzung.

Im Jahr 2023 bewilligte der Verwaltungsrat das Konzept und das Budget von 11.3 Millionen Euro für den Bau der *Belle Usine*, wie die Fabrik von den Mitarbeitenden vor Ort liebevoll getauft wurde. Nach vielen Gesprächen und Sitzungen erteilten uns die lokalen Behörden die Baubewilligung, die Betriebsbewilligung und die Bestätigung, dass unser Projekt alle Umweltauflagen einhält. Wir schlossen den Vertrag für die Teilfinanzierung des Projekts mit den EU-Investitionsfonds *EDFI-AgriFI* und *BIOinvest* ab.

Die Erdarbeiten starteten im Sommer 2023, im Januar 2024 erfolgte die feierliche Grundsteinlegung. Inzwischen sind die Bauarbeiten in vollem Gang und sogar Maschinen wurden bereits angeliefert. Jetzt hoffen wir, dass der Bau planmässig abläuft und die ersten Cashews im vierten Quartal geknackt werden.

La Belle Usine wird 1000 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen und unser Produktionsvolumen verdoppeln bis verdreifachen. Sie leistet einen grossen Beitrag auf dem Weg zur Verdoppelung unserer Wirkung!

UNTER
[GEBANA.COM/FABRIK](https://www.gebana.com/fabrik)
KÖNNEN SIE SICH
ÜBER DEN AKTUELLEN
STAND DES BAUS
INFORMIEREN.



MIRJAM TRAORÉ-ARNOLD

Head of HR, Burkina Faso

"Die neue Fabrik wird langfristig 1000 zusätzliche Mitarbeitende haben. Das bringt im Personalwesen einige Herausforderungen mit sich! Wir werden jedoch nicht sofort beim Start derart aufstocken, sondern nach und nach über 5 bis 6 Jahre. Es wird auch anspruchsvoll werden, für so viele Menschen den Transport zum neuen Arbeitsort etwas ausserhalb von Bobo-Dioulasso zu organisieren. Wir sind darum mit dem lokalen, öffentlichen Busunternehmen in Kontakt. Dieses ist bereit, eine Buslinie zu verlängern sowie morgens und

abends intensiver zu fahren. Die Fahrtkosten für die Mitarbeitenden werden wir übernehmen. Zudem werden wir einen oder zwei eigene Busse kaufen, vor allem für jene, die im Schichtbetrieb arbeiten. Unser Ziel ist, dass alle bisherigen Mitarbeitenden auch am neuen Standort bei uns arbeiten.

Ich freue mich auf die neue Fabrik, die Arbeitsplätze in der neuen, modernen Infrastruktur werden für alle angenehmer sein und Büros und Fabrikation an einem Standort vereint!"

GESCHÄFTSZAHLEN

WACHSTUM TROTZ KRISE. FÜR SCHWARZE ZAHLEN REICHTE ES LEIDER WIEDER NICHT.

Geschäftsentwicklung gebana Gruppe

Der Vorjahresvergleich der Geschäftsentwicklung ist durch den Verkauf von gebana Brasil beeinflusst. gebana Brasil ist für 2022 noch voll konsolidiert, in den Zahlen für 2023 hingegen nicht mehr enthalten.

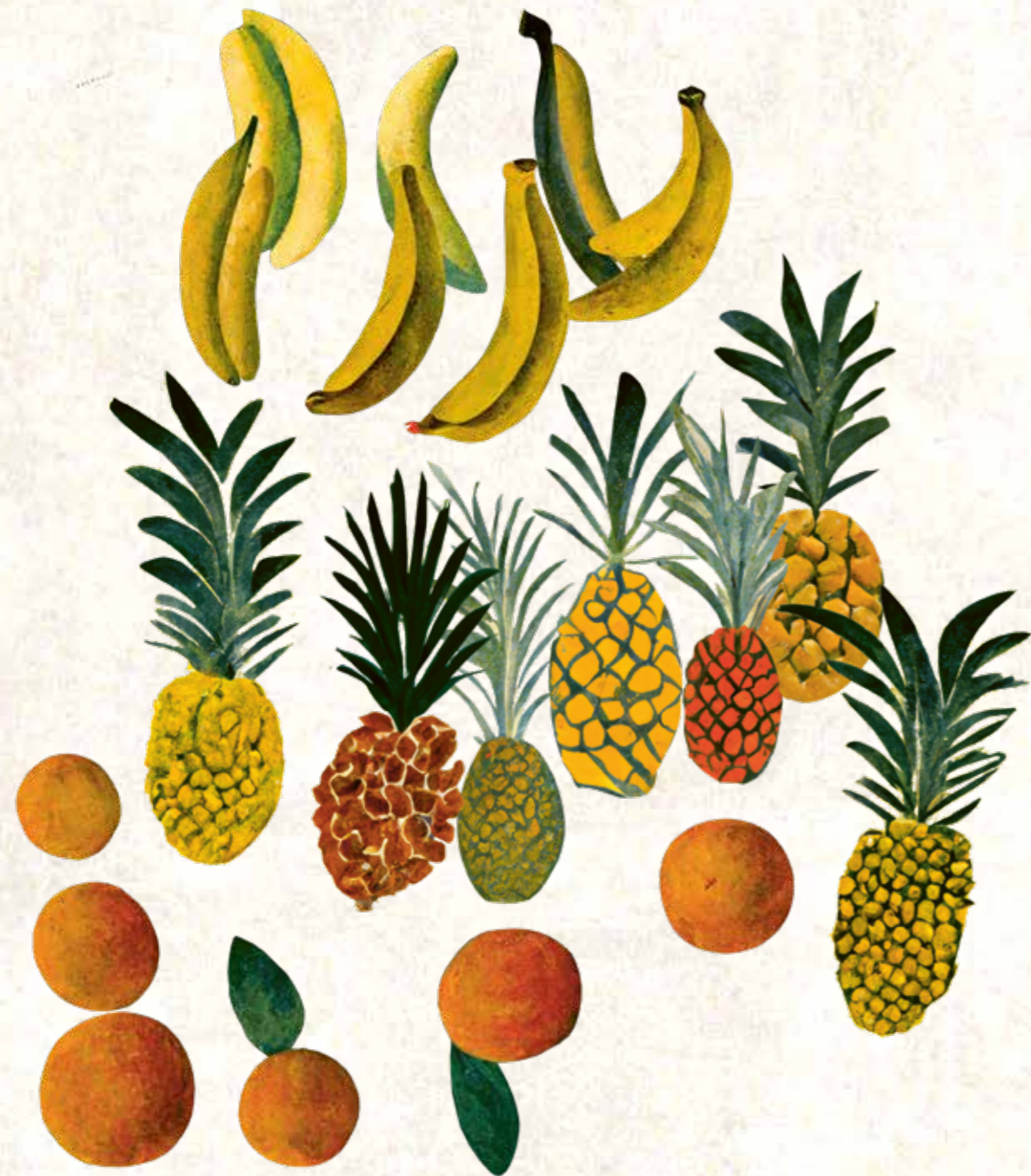
Der Nettoumsatz der gebana Gruppe schrumpfte 2023 auf 55.0 Millionen Euro. Bereinigt um gebana Brasil stieg der Umsatz der gebana Gruppe jedoch um 10.5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die Bruttomarge sank bedingt durch das Ausscheiden von gebana Brasil von 15.3 Millionen Euro auf 12.3 Millionen Euro. Prozentual stieg sie jedoch leicht von 21.4 auf 22.3 Prozent unterstützt durch den resultierenden besseren Volumenmix vom margenstarken Direktversand gegenüber dem margenschwächeren Grosshandelsgeschäft.

Die Bruttoeinkommensmarge kletterte auf 24 Prozent

Für die Margenentwicklung ist die Betrachtung des Bruttoeinkommens die bessere Messgrösse, da sie die Währungsabsicherung für das Geschäft enthält: Die Bruttoeinkommensmarge stieg von 22.8 Prozent auf 24.0 Prozent.

Unsere Marketingkosten sanken im vergangenen Jahr um -0.9 Millionen Euro. Die Personalkosten stiegen leicht um 0.1 Millionen Euro, die Verwaltungskosten sanken um -0.4 Millionen Euro. Der Verkauf



von gebana Brasil hat allerdings auch auf diese Zahlen einen Einfluss. Bereinigt sieht die Rechnung daher etwas anders aus.

Ohne gebana Brasil sanken unsere Marketingausgaben von 5.7 auf 3.6 Prozent des Nettoumsatzes. Die Personalkosten stiegen in dieser Betrachtungsweise um 1 Million Euro von 16.0 auf 16.4 Prozent des Nettoumsatzes, während die Verwaltungskosten von 4.6 auf 4.3 Prozent desselben sanken.

Operative Gewinnmarge fällt ins Minus

Die operative Gewinnmarge der gebana Gruppe vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) sank auf einen Verlust von -0.2 Millionen Euro respektive -0.3 Prozent des Nettoumsatzes. Im Vorjahr lag diese Marge noch bei 2.5 Prozent. Dieser Wandel spiegelt die Entwicklung des negativen Marktzyklus wider.

Einen deutlich positiven Einfluss des Verkaufs von gebana Brasil sieht man in den Finanzierungskosten, also den Zinsen, die wir für geliehenes Geld zahlen. Diese sanken im Jahr 2023 von 1.3 Millionen auf 0.8 Millionen Euro.

Mit dem ausserordentlichen Ertrag aus dem Verkauf von gebana Brasil von 1.8 Millionen Euro resultiert ein Gewinn vor Steuern von 288'215 Euro. Unsere Steuerlast sank gleichzeitig signifikant von 1.5 Millionen auf 0.5 Millionen Euro, womit wir das Jahr 2023 mit einem Verlust von -0.2 Millionen Euro abschliessen gegenüber einem Vorjahresverlust -1.5 Millionen Euro.

Die Bilanzsumme reduzierte sich von 38.7 Millionen auf 30.7 Millionen Euro. Dieser Rückgang ist zu grossen Teilen auf den Verkauf von gebana Brasil zurückzuführen. Die Lagerwerte insbesondere in Brasilien sowie in Togo und den Niederlanden sanken um 5.4 Millionen Euro, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 3.2 Millionen Euro.

Tiefere Nettoschulden, mehr nachrangige Darlehen

Die Nettoschulden fielen deutlich um 6.5 Millionen respektive um 29.7 Prozent auf 15.5 Millionen Euro. Grund dafür ist eine Reduktion der kurzfristigen Darlehen um 9.2 Millionen Euro. Dies ist eine positive Folge des Verkaufs von gebana Brasil, das sehr stark von kurzfristigen Finanzmitteln für die Erntevorfinanzierung abhängig war.

Die nachrangigen Darlehen, die gebana Bonds, hingegen legten um 3.1 Millionen Euro zu. Unser Eigenkapital betrug zum Jahresende 2.4 Millionen Euro und somit 29 Prozent weniger als im Vorjahr.



Eigenkapital und nachrangige Darlehen liegen heute zusammengekommen bei 14.6 Millionen Euro und machen damit 47 Prozent der Bilanzsumme aus, eine positive Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Damals lag diese noch bei 32 Prozent.

Konsolidiert nach Swiss GAAP FER

Die gebana AG berichtet konsolidiert nach dem Rechnungslegungsstandard von Swiss GAAP FER. Das heisst, dass wir Resultate aller Tochtergesellschaften zusammenziehen und als Ganzes

darstellen. Die gewählte Währung für die Konsolidierung ist Euro, weil die meisten gebana Gesellschaften im an den Euro gekoppelten Westafrikanischen Franc oder in Euro abschliessen.

53.3

PROZENT

der Produkte, die wir 2023 an die Kund:innen unseres Onlineshops lieferten, kamen ohne Zwischenlagerung direkt aus dem Ursprungsland.



GEBANA GRUPPE ERFOLGSRECHNUNG KONSOLIDIERT SWISS GAAP FER in €	JANUAR – DEZEMBER 2023	JANUAR – DEZEMBER 2022	
Bruttoumsatz	57'260'595	73'727'226	
Erlösminderungen	-2'252'153	-2'236'495	
Nettoumsatz	55'008'442	71'490'731	
Produktkosten	-36'193'691	-47'011'290	
Übrige Kosten verkaufter Produkte	-6'566'820	-9'204'832	
Bruttomarge	12'247'931	15'274'609	
	22.27%	21.37%	
Ertrag aus Dienstleistungen	1'039'416	499'892	
Aufwand für Dienstleistungen	-115'603	-257'758	
Währungserträge / Aufwände	6'948	779'396	
Bruttoeinkommen	13'178'692	16'296'139	
Verkauf- und Marketingkosten	-1'960'037	-2'857'964	
Personalkosten	-9'056'712	-8'881'663	
Administrative Kosten	-2'375'906	-2'767'602	
Ebitda	-213'963	1'788'911	
Abschreibungen Sachanlagen und EDV	-545'413	-585'217	
Ebit	-759'376	1'203'694	
Finanzierungserträge	205'872	112'335	
Finanzierungskosten	-754'385	-1'277'248	
Nettoergebnis operativ	-1'307'889	38'781	
Währungserträge / -verluste	-148'311	-134'938	
Nicht operative Erträge / Aufwände	1'744'414	74'326	
Nettoergebnis vor Steuern	288'215	-21'831	
Steueraufwand	-458'450	-1'517'657	
Nettoergebnis	-170'235	-1'539'488	
	-0.31%	-2.15%	
GEBANA TOCHTERFIRMEN ERFOLGSRECHNUNG in €	2023 BURKINA FASO	2023 TOGO	2023 NIEDER- LANDE
Nettoumsatz	9'756'709	11'839'690	23'049'235
Total Produktkosten	-7'256'334	-10'809'849	-22'065'270
Bruttomarge	2'500'375	1'029'841	983'965
	25.63%	8.70%	4.27%
Ertrag / Aufwand aus Dienstleistungen & Währungen	-28'516	352'231	-17'617
Bruttoeinkommen	2'471'859	1'382'072	966'348
Verkauf- und Marketingkosten	0	0	0
Personalkosten	-1'423'487	-486'685	-740'312
Administrative Kosten	-497'606	-433'488	-229'794
Abschreibungen	-152'905	-64'412	-2'297
Ebit	397'860	397'487	-6'055
	4.08%	3.36%	-0.03%
Finanzerträge, -kosten, Währungen & Steuern	-648'490	-415'767	247'503
Nettoergebnis	-250'630	-18'280	241'448
	-2.57%	-0.15%	1.05%

GEBANA GRUPPE BILANZ KONSOLIDIERT SWISS GAAP FER in €	DEZEMBER 2023	DEZEMBER 2022
AKTIVEN		
Umlaufvermögen	24'517'027	32'984'597
Kasse	21'294	26'791
Bankguthaben	4'969'618	5'217'331
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5'156'388	8'417'594
Übrige Forderungen	334'054	503'151
Transitorische Aktiven	84'389	109'970
Darlehen, gegeben	2'893'117	2'232'535
Warenlager	11'058'167	16'477'225
Anlagevermögen	6'205'492	5'723'485
Finanzanlagen, dritte	670'049	34'040
Sachanlagen	3'952'008	4'119'092
Immaterielle Anlagen	1'583'435	1'570'353
Total Aktiven	30'722'519	38'708'082

GEBANA GRUPPE BILANZ KONSOLIDIERT SWISS GAAP FER in €	DEZEMBER 2023	DEZEMBER 2022
PASSIVEN		
Kurzfristiges Fremdkapital	13'967'306	23'466'616
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5'880'150	5'300'497
Übrige Verbindlichkeiten	1'355'018	1'735'043
Transitorische Passiven	589'601	1'061'838
Kurzfristige Darlehen, erhalten	6'142'538	15'368'238
Langfristiges Fremdkapital	14'329'394	11'826'301
Langfristige Darlehen, erhalten	2'114'562	2'725'199
Nachrangige Darlehen, erhalten	12'214'832	9'101'102
Eigenkapital	2'425'820	3'416'166
Aktienkapital, inklusive Partizipationsscheine	490'000	490'000
Reserven und Bilanzvorrang	1'767'192	4'167'790
Fremdwährungseffekt	-222'583	-384'378
Minderheitenanteil	561'446	682'242
Nettoergebnis	-170'235	-1'539'488
Total Passiven	30'722'519	38'708'082

**AUF DEN NÄCHSTEN
SEITEN BELEUCHTEN
WIR DIE HINTERGRÜNDE
DES RESULTATES 2023.**

Flauer Markt, starke gebanas

In einem Biomarkt, der sich im Jahr 2023 nur ganz langsam erholte, haben wir abzüglich gebana Brasil ein Umsatzwachstum von 10.5 Prozent erwirtschaftet. Das ist ein respektables Ergebnis und zeigt, dass unser Geschäftsmodell funktioniert.

Drei von vier gebana Gesellschaften erzielten einen Wachstumsschub. gebana Togo wuchs nach dem Rekordergebnis im Vorjahr nochmals um 6.5 Prozent und erzielte einen Umsatz von 11.8 Millionen Euro. Diese Entwicklung wurde durch eine starke Nachfrage im Sojemarkt Anfang des Jahres begünstigt. Leider hat sich dieser Trend im Laufe von 2023 nicht mehr gleich bestätigt, was sich in zunehmend fallenden Preisen und tieferen Margen manifestierte.

Umsatzsprung im Grosshandel, zufriedenstellendes Wachstum im Direktversand

gebana BV erreichte ein Rekordergebnis mit einem Umsatzsprung von 30.8 Prozent auf 19.2 Millionen Euro. Dieses Ergebnis war die Kombination von hohen Lagermengen aus dem Vorjahr und einer aggressiven Verkaufsstrategie in einem nach wie vor schwierigen Umfeld. Ende des Jahres lag der Warenwert der Grosshandelslager von BV mit 6.9 Millionen Euro rund -0.3 Millionen tiefer als im Vorjahr. Die Kombination von sinkenden Lagerbeständen und steigenden Verkaufskontrakten zum Jahresende lassen einen Aufwärtsschwung für 2024 erkennen.

Im Direktversand der gebana AG hatten wir mit einer stark verunsicherten Konsumstimmung zu kämpfen sowie mit dem deutlich gesenkten Marketingbudget. Vor diesem Hintergrund sind wir mit dem Wachstum von 6.5 Prozent zufrieden, insbesondere auch mit der Tatsache, dass wir im EU-Raum mit plus 23 Prozent weit überdurchschnittlich zulegen. Das stimmt uns zuversichtlich für die Zukunft.

Die einzigen rückläufigen Umsatzzahlen weist Burkina Faso auf mit -18.1 Prozent auf 9.8 Millionen Euro. Dieser Rückgang war zu einem grossen Teil selbstbestimmt. Nach einem Rekordergebnis im Vorjahr, das unsere Lager insbesondere mit getrockneten Mangos füllte, haben wir einerseits verglichen mit dem Rekordjahr etwas weniger eingekauft und produziert. Dazu kamen andererseits Verzögerungen bei der Auslieferung von einem Teil der Cashew-Produktion. Dieser Anteil wird für 2024 bilanziert und fehlt 2023 also in den Zahlen.

74.5

PROZENT

der Produkte, die wir 2023 an die Kund:innen unseres Onlineshops lieferten, haben wir nie umgepackt.



2023 haben wir in Zusammenarbeit
mit den Bauernfamilien

180'000

SETZLINGE

gepflanzt

228

PARZELLEN

auf Agroforstwirtschaft umgestellt



Schwache Margenentwicklung

Die Bruttomarge wuchs über die Gruppe hinweg von 21.4 auf 22.3 Prozent. Zu beachten ist, dass im Vorjahr das Sojageschäft mit niedrigen Margen von gebana Brasil enthalten ist. Mit Blick auf die einzelnen gebana Gesellschaften haben sich die Margen sehr unterschiedlich entwickelt.

gebana BV erzielte eine Margenverbesserung auf einem sehr tiefen Niveau, das deutlich unter der Vorkrisenzeit liegt. gebana Burkina Faso hielt die Marge stabil, hingegen litt gebana Togo trotz Rekordumsatz unter einer stark geschrumpften Marge im Sojageschäft. Schwächer war auch die Marge im Direktversand der gebana AG. Diese schrumpfte von 37.9 auf 35.7 Prozent. Grund hierfür waren stark gestiegene Energie- und Logistikkosten, insbesondere die Postgebühren im Versandhandel.

Zu bemerken ist, dass wir im Direktversand unsere Verkaufspreise bewusst stabil gehalten haben. Dies mit der Absicht, in schwierigen Zeiten mit einem attraktiven Angebot den Wachstumskurs und die Neukundengewinnung weiter forcieren zu können.

Weniger Geld für Marketing

Die Stärkung des Direktversands steht im strategischen Fokus. Es mag verwundern, dass wir vor diesem Hintergrund die Investitionen ins Marketing um -0.9 Millionen Euro kürzten. Um das zu verstehen, ist der Blick auf 2022 nötig. Damals verfügten wir über ein grosses Zusatzbudget für Marketingtests und die Internationalisierung.

Die Erkenntnisse aus diesen Tests haben uns im Jahr 2023 geholfen, unser Marketing viel effizienter zu betreiben. Über 30'000 Neukund:innen und das Umsatzplus von 6.5 Prozent zeigen, dass wir auch mit deutlich weniger Mitteln vorwärtskommen und in die Zukunft investieren können.

Höhere Personalkosten wegen Inflation und Pensionskasse

2023 sind unsere Personalkosten um 0.1 Millionen auf 9.0 Millionen Euro gestiegen. Bereinigt um gebana Brasil war das Personalkostenwachstum allerdings erheblich höher als das Umsatzwachstum. Der grosse Ausbau beim Personal fand zwar in den Jahren 2021 und 2022 statt, doch die Effekte, die solch ein Ausbau mit sich bringt, sind erst 12 Monate später wirklich spürbar. Dazu kamen ausserordentlich hohe, inflationsbedingte Lohnanpassungen sowie eine Angleichung der Pensionskassenbeiträge der AG an ein marktübliches Niveau.

Wir nehmen die Entwicklung der Personalkosten sehr ernst und erwarten eine deutliche Verbesserung im kommenden Jahr. Das ändert nichts daran, dass wir auch hier unverändert langfristig denken und keine kurzfristigen Lösungen ins Auge fassen.

Der Verwaltungsaufwand reduzierte sich um -0.4 Millionen Euro. Auch nach Abzug des Verkaufs von gebana Brasil war der Verwaltungsaufwand geringer, obwohl wir einen mit Kosten verbundenen Digitalisierungsschub durchlaufen. Die Abschreibungen waren im üblichen Rahmen und wuchsen bereinigt deutlich weniger stark als der Umsatz.



Unabhängigere Finanzierung dank Neuauflage der gebana Bonds

Wie wichtig externe Finanzierung für unser Geschäftsmodell ist, sahen wir im Vorjahr als die Finanzierungskosten 1.3 Millionen Euro erreichten. 2023 reduzierten wir diese trotz Zinserhöhungen an den Finanzmärkten auf 0.8 Millionen Euro. Einen grossen Einfluss dabei hat der Wegfall von gebana Brasil, das sehr hohe Finanzmittel für die Erntevorfinanzierung benötigte.

Unser Bedarf an Finanzierung ist für unseren Wachstumskurs essentiell. Wir benötigen dieses Geld, um den Bauernfamilien Saatgut und Ernte vorzufinanzieren. Damit wir hier die Abhängigkeit von institutionellen Geldgebern reduzieren können, hatten wir Ende 2022 die gebana Bonds 2023 lanciert. Die Nachfrage war so gross, dass wir im Sommer

2023 weitere Bonds emittierten. Insgesamt flossen uns dadurch 7.3 Millionen Euro zu.

Neben den Bonds hat uns zudem der Verkauf von gebana Brasil Geld in die Kasse gespült. Unsere Liquidität hat sich damit schlagartig verbessert. Ebenfalls positiv wirkten sich die reduzierten Lagervolumen von gebana BV im Umfang von -0.3 Millionen aus. Unsere Liquidität betrug Ende 2023 somit sehr gesunde 4.9 Millionen Euro zuzüglich nicht ausgeschöpfter Banklimits.

Die grösste Investition unserer Geschichte

Im Jahr 2023 sind wir im Fabrikbau in Burkina Faso grosse Schritte vorangekommen. Das Budget dieses Projekts beträgt 11.3 Millionen Euro und ist somit die grösste Investition, die wir je getätigt haben. Ein beachtlicher Teil dieser Summe floss bereits im Jahr 2022 in Landkauf. Im Jahr 2023 investierten wir 2.1 Millionen Euro in den Bau und bestellten Maschinen.

Diese 2.1 Millionen sind der höchste jährliche Investitionsbetrag im globalen Süden der letzten Jahre. Das zeigt unser konsequentes Engagement auch in schwierigen Zeiten. Neben der Fabrik haben wir vor allem in unseren neuen Webshop investiert. Ansonsten haben wir die Investitionstätigkeit andernorts bewusst klein gehalten.

Insgesamt investierten wir im vergangenen Jahr 3.0 Millionen Euro, davon 68 Prozent im Süden. 39 Prozent unseres gesamten Vermögens liegen in Burkina Faso und Togo.

Knapp daneben ist auch vorbei

Wir wollten nach dem schwierigen Jahr 2022 zurück in die Gewinnzone finden. Leider hat uns der Markt dabei nicht in die Hände gespielt. Unser Umsatzwachstum war geringer als geplant, die Bruttomargen im Direktversand und bei gebana Togo fielen deutlich tiefer aus als budgetiert. Und weil ein schlechtes Jahr typischerweise einen ganzen



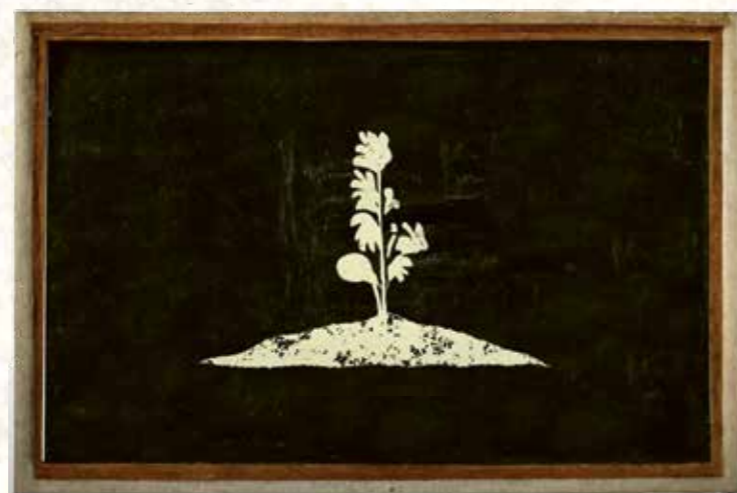
440'432

EURO

haben wir 2023 für die Beratung von Bauernfamilien und die Weiterentwicklung von biologischen Anbaupraktiken ausgegeben.

533

SCHULUNGEN



Wir schulen die Bauernfamilien in landwirtschaftlichen Techniken und im Bioanbau. Das vermittelte Fachwissen hilft den Familien, effizienter zu produzieren und ihr Einkommen zu verbessern.

10'095

TEILNEHMENDE

Rattenschwanz an negativen Effekten mit sich bringt, trafen uns aus dem Süden noch weitere aussergewöhnliche Ereignisse und Altlasten.

Zu diesen gehörten etwa in Burkina Faso mehrjährige Mehrwertsteuergutschriften, die wir aufgrund einer Praxisänderung vor Ort abschreiben mussten. Zu den ausserordentlichen Kosten aufgrund des negativen Marktzyklus zählen ausserdem Lagerwertberichtigungen und Zahlungsausfälle von Debitoren. Für genau solche Fälle hatten wir in den guten Jahren glücklicherweise Rückstellungen gebildet.

Rückstellungen aufgebraucht – keine neue Erfahrung für gebana

Die Rückstellungen für den Süden von 640'000 Euro und die Rückstellungen für das Warendrittel von 460'000 Euro haben wir genutzt, um diese ausserordentlichen Kosten zu amortisieren und möglichst unbelastet in das neue Geschäftsjahr zu starten. Im Endergebnis verzeichneten wir einen Vorsteuergewinn von 0.3 Millionen Euro, nach Steuern einen Verlust von -0.2 Millionen Euro.

Dass wir nun wieder ohne Rückstellungspolster wirtschaften, ist für gebana keine neue Erfahrung. In der Unternehmensgeschichte waren wir fast immer ohne Rückstellungen unterwegs. Entscheidend ist, dass wir mit der Verbesserung unserer Liquidität, mit der Investition in den Webshop, mit der Bilanzstabilisierung durch den Verkauf von gebana Brasil, mit erfahrenen und motivierten Mitarbeitenden und mit einem wachsenden Stamm von Kund:innen die Weichen gestellt haben, um gestärkt aus dieser Krise zu kommen.

Mit Wertsteigerung in die Selbständigkeit

Trotz des Verlustes von 2023 ist die Bilanz der gebana Gruppe stabil. Unser Eigenkapital beträgt heute 2.4 Millionen Euro. Dazu kommen die nachrangigen Darlehen im Wert von 12.2 Millionen Euro, die aufgrund der Nachrangigkeit fast das gleiche Risiko wie die Aktionäre tragen.

Zusammen mit dem Eigenkapital machen die nachrangigen Darlehen 14.6 Millionen Euro aus. Das sind 2.1 Millionen mehr als im Vorjahr und entspricht 47 Prozent der Bilanzsumme – im Vorjahr waren es 33 Prozent. Für den Verkauf von 60 Prozent unserer Unternehmensanteile von



gebana Brasil erzielten wir 3.3 Millionen Euro, was zu einem ausserordentlichen Buchgewinn von 1.8 Millionen Euro führte. Auf Gruppenebene hat der Verkauf positive Auswirkungen bezüglich Bilanzstabilität und Risikoprofil.

Höhere Liquidität und eine bessere Gruppenmarge

Unsere Bilanz verbesserte sich aufgrund geringerer Verschuldung deutlich – die Bankschulden in Brasilien beliefen sich im Jahr 2022 auf 10.0 Millionen Euro. Unsere Liquidität ist höher durch die Lagerverkleinerung in Brasilien von -3.0 Millionen Euro. Die Gruppenmarge steigt, da Brasilien im Rohwarengeschäft mit relativ tiefen Margen tätig war. Zudem reduzieren sich für uns die Wechselkursrisiken des brasilianischen Real.

In der Geschichte von gebana ist der Verkauf einer Tochtergesellschaft aussergewöhnlich. Einen ähnlichen Fall gab es erst einmal, als aus gebana Maghreb unser heutiger Partner *South Organic* wurde. Damals hatten wir allerdings nur eine Minderheitsbeteiligung – trotz des Namens gebana – und verdienten keine nennenswerte Summe. Mit gebana Brasil haben wir zum ersten Mal eine Tochtergesellschaft in die Selbständigkeit entlassen und dabei auch eine deutliche Wertsteigerung erzielt.

Unabhängige Lieferketten aufbauen – das funktioniert

Als wir gebana Brasil im Jahr 2002 gründeten, waren wir vor Ort niemand. Den Kampf um Bioanbau in einer von Gentechnik geprägten Landwirtschaft führten wir über Jahre an vielen Fronten und bezahlten manches Lehrgeld. Heute ist gebana Brasil nicht nur Marktführerin im Bio-Sojageschäft in Brasilien, sondern hat auch massgeblich dazu beigetragen, dass der Bio-Anbau von Soja mechanisiert und damit für die Produzent:innen wirtschaftlich interessant wurde. Mit dem Verkauf haben wir bewiesen, dass unsere Idee funktioniert, Lieferketten aufzubauen, sie zu verselbständigen, am Ende einen Mehrwert für die ganze Gruppe zu erzielen und den Weg für neue Abenteuer zu ebnen.

Noch verbleiben 30 Prozent von gebana Brasil als Beteiligung bei uns. Damit begleiten und unterstützen wir gebana Brasil und deren neuen Eigentümer *Anders Invest* in die Selbständigkeit.

AUSBLICK



GESTÄRKT DURCH UNSERE BEWEGTE GESCHICHTE GEHEN WIR MUTIG WEITER.

Wir erwarten, dass sich die Marktkrise 2024 legt und wir unser Wachstum positiv weiterentwickeln. Wir müssen dabei sehr sorgfältig mit den verfügbaren Mitteln umgehen, um wieder in die Gewinnzone zu kommen. Wir sind zuversichtlich, dass wir die richtigen Massnahmen ergriffen haben.

Sichtbarster Bestandteil unserer Wachstumsausrichtung ist *La Belle Usine* in Bobo-Dioulasso. Mit der absehbaren Eröffnung dieser Fabrik werden wir unsere Wirkung vergrössern und von noch mehr Bauernfamilien Rohwaren abnehmen können. Damit wir die wachsenden Volumen der neuen Fabrik absetzen können, konzentrieren wir uns darauf, den Direktversand weiter zu internationalisieren und im Grosshandel Neukunden zu gewinnen.

Neuer Businessplan für gebana Togo

In Togo wollen wir uns ebenfalls weiterentwickeln. Die starke Ausrichtung auf Soja ist riskant und entspricht nicht unserer strategischen Fokussierung auf Lebensmittel für den Direktversand. Daher erarbeiten wir einen neuen Businessplan, der neben der Konsolidierung des Sojageschäfts den Aufbau einer eigenen Schokoladenproduktion in Togo beinhalten wird.

Im Norden gilt es derweil, effizienter zu werden. Dazu rüsten wir digital weiter auf. Für das Grosskundengeschäft wollen wir im Sommer



2024 ein neues ERP-System einführen. Im Direktversand erwarten wir mit einem neuen Marketing- und Helpdesksystem wesentliche Verbesserungen in unserer Kommunikation mit unseren Kund:innen.

Parallel bereiten wir uns auf die grossen regulatorischen Veränderungen vor, welche die EU per 1.1.2025 mit der Entwaldungsverordnung und den angepassten Bio-Zertifizierungsrichtlinien einführt. Insbesondere letztere wird den administrativen Aufwand für die Produzent:innen im globalen Süden erheblich erhöhen. Wir unterstützen sie in diesen komplizierten, bürokratischen Prozessen, damit sie den Marktzugang nach Europa nicht verlieren.

Wir machen Druck für Schweizer Konzernverantwortung

Der politische Kampf um Gerechtigkeit geht weiter. Mit der Annahme des EU-Lieferkettengesetzes, wenn auch leider in abgeschwächter Form, machen wir nun Druck, damit endlich auch in der Schweiz ein griffiges Gesetz für mehr Konzernverantwortung beschlossen wird.

Wie 2023 versprochen wollen wir unsere Wirkung verdoppeln. Die Fabrik in Burkina Faso, das Wachstum in hoffentlich allen gebanas, unsere diversen Projekte und der weitere Ausbau des gebana Modells auf noch mehr Lieferanten wird uns diesem Ziel einen grossen Schritt näherbringen.

Liebe Investor:innen, liebe Kund:innen und liebe Mitarbeitende. Ich möchte mich persönlich bedanken für das spürbare Vertrauen. Ebenfalls möchte ich Ihnen speziell im Namen der 13'500 Bauernfamilien und der weltweit fast 800 Mitarbeitenden danken, dass Sie uns unseren Weg möglich machen!

Christophe Schmidt
Geschäftsführer



Weltweit ab Hof

**YOU ARE
CHANGING
THE RULES**

GEBANA.COM



Weltweit ab Hof

ANHANG ZUM GEBANA NACHHALTIGKEITSBERICHT *2023*

<u>GESCHÄFTSMODELL</u>	5
<u>AUSWIRKUNGEN, MASSNAHMEN UND CHANCEN</u>	7
<i>Umweltbelange</i>	7
<i>Arbeitnehmer- und Sozialbelange</i>	8
<i>Menschenrechte</i>	9
<i>Rechte an Land und Ressourcen</i>	9
<i>Living Income</i>	9
<i>Bekämpfung von Korruption</i>	9
<u>RISIKEN</u>	10

GESCHÄFTSMODELL

gebana ist seit über 25 Jahren Pionierin des fairen Handels in der Schweiz. Was mit den Bananenfrauen und gerechten *Bananen* in den 1970er Jahren begann, ist heute ein Unternehmen mit Tochterfirmen bzw. Beteiligungen in Burkina Faso, Togo, Brasilien und Griechenland. gebana kauft in diesen Ländern direkt bei Bauernfamilien ein, verarbeitet die Produkte vor Ort und liefert sie einerseits direkt an Konsument:innen in Europa, andererseits in grossen Mengen an Handelskunden weltweit. Unsere Vision lautet: Gemeinsam verändern wir den globalen Handel zu Gunsten von Bauernfamilien, der lokalen Wirtschaft und der Umwelt.

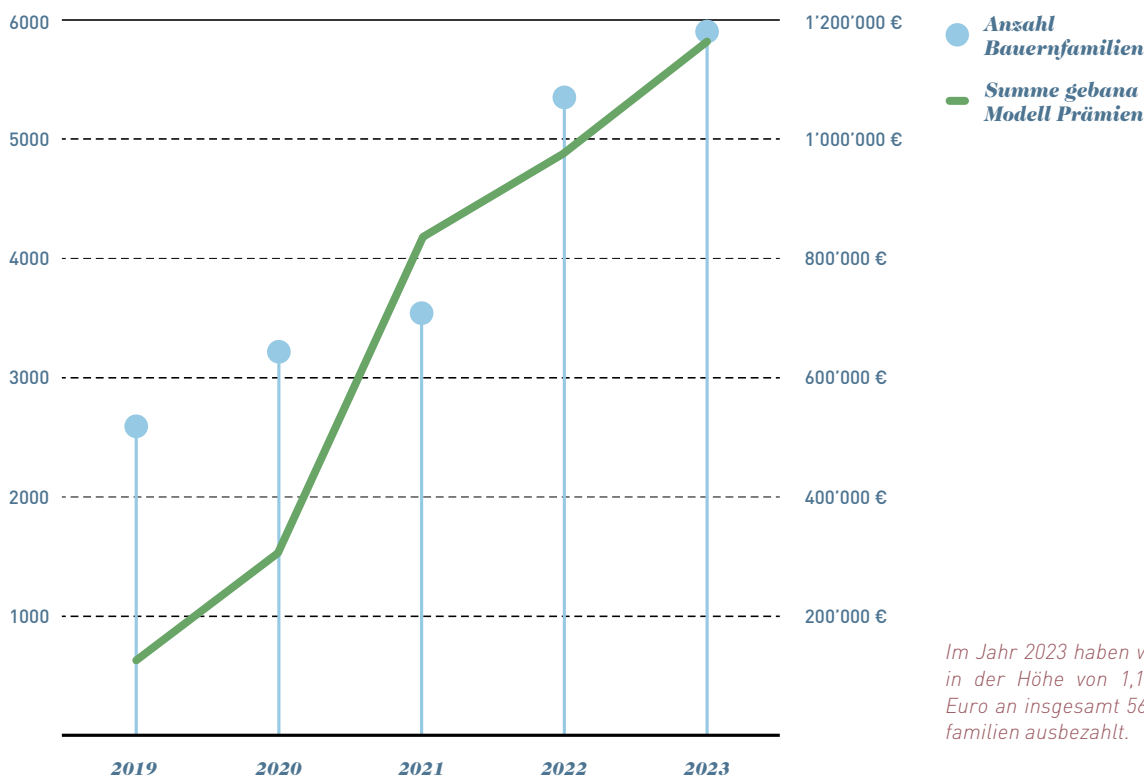
Wir kennen unsere Lieferanten und wissen, woher unsere Produkte kommen. Alle Produzent:innen sind Familienbetriebe. Fast alle sind bio-zertifiziert oder in Umstellung auf Bio-Anbau und betreiben umweltverträgliche Landwirtschaft.

Das Teilen ist unser Werkzeug, um den globalen Handel gerechter zu gestalten. Unseren Unternehmensgewinn teilen wir zu gleichen Teilen mit Mitarbeitenden, Kund:innen und Aktionär:innen.

Über das gebana Modell beteiligen wir zudem die Bauernfamilien mit 10 Prozent an unserem Verkaufspreis ihrer Produkte in unserem Onlineshop. Momentan teilen wir 52 Prozent des Umsatzes auf diese Art und Weise und schütten 10 Prozent dieses Umsatzes an Bauernfamilien in sechs Ländern aus. Bisher sind alle unsere Cashew- und Mangoprodukte aus Burkina Faso, Kakao und Schokolade aus Togo, alle Frischfrüchte aus Griechenland, Haselnüsse aus Georgien, Paranüsse aus Brasilien und Bergfeigen aus der Türkei im gebana Modell.

gebana Modell Prämien

	2019	2020	2021	2022	2023
Burkina Faso Cashewes & Mango	124'697 €	203'454 €	300'000 €	315'000 €	346'500 €
Togo Schokolade	0 €	20'868 €	48'245 €	63'490 €	126'392 €
Griechenland Zitrusfrüchte	0 €	81'593 €	487'102 €	573'467 €	615'705 €
Brasilien Paranüsse	0 €	0 €	0 €	15'563 €	17'579 €
Georgien Haselnüsse	0 €	0 €	0 €	10'307 €	24'946 €
Türkei Bergfeigen	0 €	0 €	0 €	0 €	30'398 €
Summe	124'697 €	305'915 €	835'347 €	977'828 €	1'161'520 €



Im Jahr 2023 haben wir Prämien in der Höhe von 1,16 Millionen Euro an insgesamt 5694 Bauernfamilien ausbezahlt.

Diese Prämien zahlen wir direkt an die Produzent:innen und zusätzlich zum Bio-Einkaufspreis und Fairtrade-Prämien. Auf anderen Produkten zahlen wir sogenannte Solidaritätsbeiträge die in Projekte in den jeweiligen Ländern fließen und von denen die Bauernfamilien indirekt profitieren. Dazu zählen unser Olivenöl aus Palästina und der Café RebelDía.

Zu den 1,16 Millionen Euro aus dem gebana Modell haben wir im Jahr 2023 zusätzlich 470'901 Euro an Solidaritäts- und Fairtrade-Prämien ausbezahlt.

AUSWIRKUNGEN, MASS- NAHMEN UND CHANCEN

Umweltbelange

Wir wollen unseren CO₂-Fussabdruck verkleinern. Dazu haben wir analysiert, welche unserer Aktivitäten die grössten CO₂-Emissionen verursachen. Denn unser Grundsatz lautet: Wir wollen dort ansetzen, wo wir die grösste Wirkung erreichen können.

Unsere Analyse hat ergeben, dass den gesamthaft 3910 Tonnen CO₂ aus Produktion, Transport und Verkauf unserer Produkte nur 92 Tonnen aus dem Bürobetrieb gegenüber stehen. Trotzdem unterstützt gebana ihre Mitarbeitenden, den öffentlichen Verkehr zu nutzen und finanziert das Schweizer Halbtax-Abo. Flüge innerhalb Europas ersetzen wir, sofern möglich, durch Zugfahrten.

Bei den Produkten stützen wir uns auf Life Cycle Assessments, die zum Teil extra für gebana gemacht wurden. Denn für den CO₂-Abdruck sind die spezifischen Umstände der Produktion, der Verarbeitung, des Transports und der Lagerung ausschlaggebend. Wo keine spezifischen Daten zu unseren Lieferketten vorliegen, orientieren wir uns an wissenschaftlicher Literatur.

Aufgrund der durchschnittlichen CO₂-Intensität haben wir unsere Produktpalette in folgende vier Kategorien unterteilt: Frische Früchte und Gemüse, getrocknete Früchte und Nüsse inklusive konservierte Produkte wie Teigwaren, Öle und Säfte, Kaffee und Schokolade sowie tierische Produkte. Da unsere frische Ananas die einzige Frucht ist, die wir einfliegen, hat sie eine eigene Kategorie.

Produktkategorie	Tonnen CO₂ Total	% an CO₂-Total
gebana Büro	92	2.4 %
Frische Früchte und Gemüse	1235	31.6 %
Ananas Flug	444	11.4 %
getrocknete Früchte und Nüsse	1589	40.6 %
Kaffee und Schokolade	430	11.0 %
tierische Produkte	120	3.1 %
Total CO₂ equivalent	3910	100 %

Bei den Produkten selbst entstehen wiederum über 80 Prozent der Emissionen im Anbau. Schiffs- und LKW-Transport fallen mit 4 Prozent der CO₂-Emissionen eines Produktes kaum ins Gewicht. Nur geflogene Produkte verursachen einen vielfach höheren CO₂-Fussabdruck, weshalb wir versuchen, Flugtransport zu vermeiden. *Siehe auch Jahresbericht S. 11.*

Die Mehrheit unserer Produkte wird bereits im Herkunftsland in Grosspackungen abgepackt und kommt in ebendieser Originalverpackung zu unseren Kund:innen. Dies spart Ressourcen und Verpackungsmaterial und somit auch CO₂-Emissionen. Wir verschicken unsere Früchte sofort nach der Ernte und ohne Umwege. Das erspart lange und energieintensive Lagerung und Kühlung, die im regulären Detailhandel beachtliche CO₂-Emissionen verursachen. *Siehe Grafik zu Nachhaltigkeit Sortiment im Jahresbericht S. 10.*

Bei Bananen und Avocados verzichten wir auf industrielle Nachreifung, die ebenfalls CO₂-Äquivalenzen verursacht. Wir verschicken die Früchte noch grün bzw. hart an die Konsument:innen, die diese individuell zu Hause nachreifen.

Arbeitnehmer- und Sozialbelange

gebana bezahlt ihren Mitarbeitenden im globalen Süden immer mindestens 15 Prozent mehr als den lokal geltenden Mindestlohn. *Siehe Grafik im Jahresbericht S. 14.* Wir legen grossen Wert auf Arbeitssicherheit in den Tochterunternehmen und arbeiten kontinuierlich daran, das Arbeitsumfeld zu verbessern.

In unseren Niederlassungen in Europa strukturiert ein allen Mitarbeitenden zugängliches Lohnreglement unterschiedliche Lohnstufen. Gemäss diesem darf das höchste Gehalt innerhalb eines Unternehmens maximal das Dreifache des niedrigsten Gehalts von Festangestellten betragen.

Erwirtschaftet gebana als Gruppe einen Gewinn, profitieren davon direkt alle Mitarbeitenden: Ein Drittel des Gruppengewinnes wird als Bonus an sie ausgeschüttet und zwar jeweils zur Hälfte an die Mitarbeitenden im Norden und im Süden. *Siehe Jahresbericht S. 15.*

Menschenrechte

Zum Thema Gleichberechtigung siehe Jahresbericht Seite 16, zu Kinderarbeit S. 16 und zu Unterstützung von Migranten S. 17.

Rechte an Land und Ressourcen

Wir arbeiten mit Kleinbetrieben zusammen, daher ist das Risiko von Landraub im Vergleich zu grossen Plantagen sehr gering. Die Ländereien sind im Besitz von Bauernfamilien und nicht in den Händen der Verarbeiter oder von Unternehmen. Unsere Tochtergesellschaften im Süden haben über ihre Mitarbeitenden direkten Kontakt zu den Bauernfamilien und kritische Umstände können so frühzeitig erkannt werden.

Living income

gebana setzt sich für faire Entlohnung der produzierenden Bauernfamilien ein. Das Teilen unseres Umsatzes mit den Bauernfamilien – die 10 Prozent des Verkaufspreises, die wir über das gebana Modell zurückzahlen – hilft uns, ihnen ein höheres Einkommen zu ermöglichen. Für unsere wichtigsten Produkte, namentlich Cashews und Kakao haben wir von Fairtrade International im Jahr 2023 einen *Living Income Reference Price* (LIRP) berechnen lassen. Wir arbeiten nun daran, die noch bestehende Lücke zwischen den tatsächlich bezahlten Preisen und einem LIRP zu schliessen. Einerseits durch zusätzliche Prämien im Rahmen des gebana Modells und durch Unterstützung und Training im Anbau, um die Erträge zu steigern. Andererseits versuchen wir unsere Grosshandelskunden davon zu überzeugen, einen Living-Income-Preis zu zahlen oder mit zusätzlichen Prämien ein Living Income zu ermöglichen. Im Grosshandel ist dies besonders schwierig, weil um jeden Rappen gefeilscht wird.

Bekämpfung von Korruption

Viele der Länder, in denen wir arbeiten und aus denen wir unsere Waren beziehen, weisen hohe Korruptionsraten auf. Wir setzen deshalb auf Tochtergesellschaften, die wir selbst kontrollieren sowie auf vertrauenswürdige Partner, mit denen wir eng zusammen arbeiten.

Ein bekanntes Risiko sind Bargeldzahlungen. 93 Prozent unserer zusätzlichen Prämien aus dem gebana Modell zahlen wir deshalb per Banküberweisung oder direkt auf die Mobiltelefonnummern der Bäuerinnen und Bauern aus.

Wir haben in sämtlichen gebana Gesellschaften ein Internes Kontrollsystem (ICS) implementiert. Diese Form des Risikomanagements soll mittels Vier-Augen-Prinzip und Kompetenzregelungen Betrug und Korruption verhindern. Sämtliche Waren- und Geldtransaktionen fallen unter das ICS. Regelmässige Berichterstattung, Budgetkontrollen und

interne Audits, ebenso wie Stichproben vor Ort, stellen die Einhaltung der Regelungen sicher. Noch wichtiger sind unsere Mitarbeitenden und Manager:innen, die unsere gebana Werte kennen und leben.

Alle Bauernfamilien, mit denen wir direkt zusammenarbeiten, sind in einer Datenbank erfasst, die jährlich mit aktuellen Daten gespeist wird. Dies ermöglicht uns hundertprozentige Rückverfolgbarkeit der Waren.

RISIKEN

Die Basis für die Identifikation unserer wesentlichen Wirkungsbereiche bilden die gebana Vision und interne Richtlinien zu Wirkung und Nachhaltigkeit. Was wir erreichen möchten, haben wir grafisch in unserem Wirkungsbaum dargestellt, der auf den drei Wirkungsbereichen Bauernfamilien, Umwelt und lokale Wirtschaft aufbaut.

Wir haben für die drei Wirkungsbereiche jeweils heruntergebrochen, wie wir dort die Nachhaltigkeit verbessern möchten. Wir messen, wo wir Wirkung erzielen möchten und erheben jährlich 154 Kennzahlen von unseren Tochtergesellschaften und 19 strategischen Lieferanten. So sehen wir Fortschritte und können unsere Massnahmen zielgerichtet planen. Sowohl mit unseren Tochtergesellschaften als auch mit unseren weiteren gebana Modell-Partnern diskutieren wir Nachhaltigkeit jährlich, identifizieren Verbesserungspotenziale und definieren Massnahmen, deren Umsetzung wir laufend prüfen.

gebana bezieht ihre Stakeholder immer eng in Diskussionen ein. Über unsere Tochtergesellschaften stehen wir in direktem Kontakt mit 13'388 Bauernfamilien in Burkina Faso und Togo. Der direkte Austausch mit den Produzenten vor Ort und unseren Lieferanten garantiert, dass wir die Herausforderungen vor Ort kennen und berücksichtigen können.

Unsere Kund:innen im Direktversand geben uns direktes Feedback zu unserem Sortiment und zur Qualität unserer Produkte. Auch unsere Grosshandelskunden sind enge Partner, mit denen wir in regelmässigem Austausch zu Risiken in der Lieferkette stehen. Mit unseren wichtigsten Grosshandelskunden setzen wir gemeinsam Projekte in Burkina Faso und Togo um, die auf verbesserte Lebensbedingungen der Bauernfamilien abzielen. gebana ist ausserdem Mitglied bei *Swiss Fair Trade* und der Schweizer Kakaoplattform *Swiss Sustainable Cocoa*, über die wir uns regelmässig mit Branchenmitgliedern austauschen.

gebana hat – angelehnt an die Richtlinien der *Global Reporting Initiative* (GRI) – alle potenziellen Risiken analysiert und bewertet. Dafür haben wir externe Bewertungen wie die *Fairtrade Risk Map* und den *Transparency International Index* herangezogen. Für die

wichtigsten Risiken in unseren Lieferketten haben wir Massnahmen definiert, die wir in den kommenden Jahren Schritt für Schritt umsetzen. Die Risikoanalyse aktualisieren wir regelmässig, die Massnahmenumsetzung überwachen wir und wir definieren fortlaufend neue Massnahmen. Priorisiert arbeiten wir daran, die Arbeitsbedingungen von Produzent:innen und Mitarbeitenden zu verbessern, den Schulbesuch aller Kinder sowie die Vermeidung schwerer Kinderarbeit sicherzustellen.

Die Tabellen auf den nachfolgenden Seiten zeigen Risiken von Unternehmen, die in der Landwirtschaft tätig sind, und unsere Einschätzung, ob diese wesentliche Risiken für gebana darstellen.

Faire Geschäftspraktiken

Thema	GRI-Themenliste	Wesentlich für gebana?	Begründung für die Wesentlichkeitsbewertung
Korruption und Bestechung	13.12 Lokale Gemeinschaften 13.15 Nichtdiskriminierung und Chancengleichheit 13.26 Antikorruption	ja	gebana hat strenge interne Kontrollen (ICS) eingeführt und verfügt über eine Rückverfolgbarkeit aller Bauernfamilien. Unsere gebana-Modellprämien werden grösstenteils elektronisch bezahlt.
Marktverzerrung und Wettbewerb	13.25 Wettbewerbswidriges Verhalten	nein	gebana ist ein kleiner Marktteilnehmer, der den Markt nicht beherrscht und keine Absprachen mit potenziellen Wettbewerbern trifft.
Engagement des Managements. Offenlegung und Transparenz	13.23 Rückverfolgbarkeit der Lieferkette 13.26 Antikorruption	ja	gebana setzt auf transparente Kommunikation und Nachvollziehbarkeit. Wir machen unsere Finanzergebnisse öffentlich und scheuen uns nicht, die Wahrheit zu sagen, auch wenn es mal nicht so gut läuft.
Engagement der Interessengruppen	3.3d Einbeziehung von Interessengruppen	nein	Wir pflegen enge Beziehungen zu all unseren Produzenten (Bauernfamilien, Aggregatoren/Exporteure) sowie zu unseren Kunden. gebana ist Mitglied in verschiedenen Organisationen sowohl im Norden (Swiss Fair Trade, Schweizer Plattform für nachhaltigen Kakao (SWISSCO)) als auch in den Ländern unserer Tochtergesellschaften (z.B. in Branchenverbänden).
Rückverfolgbarkeit der Lieferkette	13.23 Supply chain traceability	nein	Wir haben eine vollständige Rückverfolgbarkeit aller unserer Lieferanten, da wir hauptsächlich biologisch zertifizierte Produkte beziehen und jeden Bauern in Burkina Faso und Togo über eine mobile App verfolgen.

Menschenrechte und Ehtik

Thema	GRI-Themenliste	Wesentlich für gebana?	Begründung für die Wesentlichkeitsbewertung
Existenzsichernde Löhne und Einkommen	13.16 Zwangs-/Pflichtarbeit 13.17 Kinderarbeit 13.20 Beschäftigungspraktiken 13.21 Lebensunterhalt und existenzsichernde Löhne 13.9 Ernährungssicherung	ja	Unsere Bauernfamilien erhalten in der Regel durch Prämien für fairen Handel oder das gebana Modell mehr als den üblichen Marktpreis. Wir zahlen mindestens 15 % über dem Mindestlohn für unsere Arbeiter:innen in Burkina Faso und Togo. Wir berechnen existenzsichernde Löhne für die wichtigsten Lieferketten und arbeiten daran, die Einkommenslücke zu schliessen. Wir unterstützen Bauernfamilien dabei, höhere Erträge zu erzielen.
Wirtschaftliche Inklusion	13.12 Lokale Gemeinschaften 13.15 Nichtdiskriminierung und Chancengleichheit 13.22 Wirtschaftliche Integration	nein	gebana investiert in schwierigen und armen Regionen und schafft Arbeitsplätze und Einkommen. Wir arbeiten mit Bauernfamilien in abgelegenen Gebieten in Westafrika und bieten ihnen Zugang zu Exportmärkten.
Indigene Völker	13.12 Lokale Gemeinschaften 13.14 Rechte indigener Völker 13.15 Nichtdiskriminierung und Chancengleichheit	nein	Wir haben keinen Kontakt zu indigenen Völkern in den Ländern, in denen gebana Niederlassungen hat. Einige unserer Lieferanten arbeiten mit indigenen Völkern und unterstützen diese. Es wird keine Diskriminierung indigener Völker bei unseren Partnern vermutet.
Boden- und Ressourcenrechte	13.13 Boden- und Ressourcenrechte	nein	gebana kauft nur von Kleinbauern und wir besitzen weder selbst landwirtschaftliche Flächen noch kaufen wir von grossen Plantagen.
Politische Einflussnahme	13.24 Politische Einflussnahme	nein	Wir beteiligen uns nur an politischen Kampagnen zur Stärkung der Nachhaltigkeitsanforderungen von Unternehmen (z. B. Gorilla-Kampagne für eine strenge EU-Gesetzgebung zur Nachhaltigkeit von Unternehmen) und zur Ausweitung des fairen Handels.
Verbraucherinteressen und Produktsicherheit	13.10 Nahrungsmittelsicherheit	nein	gebana befolgt strenge Qualitätsprotokolle (z.B. HACCP) und hält sich an alle gesetzlichen Vorschriften zur Lebensmittelsicherheit. 91 % unseres Umsatzes wird mit biologisch zertifizierten Produkten erzielt.
Gleichstellung der Geschlechter	13.12 Lokale Gemeinschaften 13.15 Zwangs-/Pflichtarbeit 13.16 Nichtdiskriminierung und Chancengleichheit 13.22 Wirtschaftliche Integration	ja	Die Lohnskala von gebana ist transparent und funktionsbezogen, um jegliche Diskriminierung zu vermeiden. Wir messen den Frauenanteil unter den Mitarbeitenden und unter den weiblichen Führungskräften. Ziel ist es, mindestens 50% weibliche Führungskräfte zu erreichen.

Arbeitsrechte

Thema	GRI-Themenliste	Wesentlich für gebana?	Begründung für die Wesentlichkeitsbewertung
Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungen	13.18 Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungen 13.19 Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz 13.20 Beschäftigungspraktiken	nein	gebana Unternehmen schränken dies nicht ein und wir überprüfen diesen Punkt auch regelmässig bei unseren Lieferanten. Wir zahlen in unseren Tochterunternehmen Löhne über dem lokalen Mindestlohn. Alle gebana-Mitarbeiter sind legal beschäftigt.
Zwangsarbeit und Menschenhandel	13.12 Lokale Gemeinschaften 13.15 Zwangs-/Pflichtarbeit	nein	gebana bezieht Produkte aus sehr armen Ländern, in denen es Berichten zufolge zu Zwangs- oder Pflichtarbeit kommt. Wir halten das spezifische Risiko der gebana-Lieferanten jedoch für gering, da wir über unsere Tochterunternehmen enge Beziehungen zu den produzierenden Bauernfamilien haben und die Arbeitsbedingungen unserer anderen Lieferanten überprüfen. Zwangsarbeit können wir bei unseren Tochterunternehmen ausschliessen.
Kinderarbeit	13.16 Zwangs-/Pflichtarbeit 13.17 Kinderarbeit	ja	Wir können Kinderarbeit in unseren Tochterunternehmen ausschliessen. Kinderarbeit kann ein Thema auf der Ebene der Bauernfamilien sein. In Ländern wie Togo und Burkina Faso ist es üblich, dass Kinder ihren Eltern auf den Feldern helfen, doch darf dies für ihre Entwicklung nicht schädlich sein und/oder den Schulbesuch behindern. Wir überwachen dies, indem wir die Bauern nach dem Schulbesuch ihrer Kinder fragen und sie über die Bedeutung der Schule und die schädlichen Auswirkungen von Kinderarbeit aufklären. Wir gehen davon aus, dass die schlimmsten Formen der Kinderarbeit auf den Feldern der Bauernfamilien, mit denen wir direkt zusammenarbeiten, nicht vorkommen. Es sind alles kleine Familienbetriebe. Uns liegt dieses Thema sehr am Herzen und wir setzen uns für die Abschaffung der Kinderarbeit ein.
Arbeitsmigranten	13.15 Nichtdiskriminierung und Chancengleichheit 13.16 Zwangs-/Pflichtarbeit	ja	Wir arbeiten mit unseren Lieferanten zusammen, um das Risiko zu bewerten und Massnahmen zum Schutz von Wanderarbeitern zu ergreifen. In der kleinbäuerlichen Landwirtschaft in Togo und Burkina Faso, wo Landarbeiter in geringerem Umfang und in der Regel vor Ort eingestellt werden, sehen wir keine erhebliche Anzahl von Wanderarbeitern.
Diskriminierung	13.12 Lokale Gemeinschaften 13.15 Nichtdiskriminierung und Chancengleichheit	nein	gebana engagiert sich stark für Nichtdiskriminierung und Chancengleichheit in allem, was wir tun. Dieses Thema ist in unseren verschiedenen Lieferantenchecks für externe Lieferanten enthalten.
Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz	13.19 Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz	ja	Wir verbessern kontinuierlich unsere Gesundheits- und Sicherheitsmassnahmen in unseren Verarbeitungsbetrieben in Togo und Burkina Faso. Dieses Thema ist Teil unserer verschiedenen Lieferantenkontrollen für externe Lieferanten.

Umwelt

Thema	GRI-Themenliste	Wesentlich für gebana?	Begründung für die Wesentlichkeitsbewertung
Klimawandel, Wassernutzung und Wasserverfügbarkeit	13.1 Emissionen 13.2 Klimabezogene Anpassung und Resilienz 13.4 Umwandlung natürlicher Ökosysteme 13.5 Bodengesundheit 13.6 Verwendung von Pestiziden 13.7 Wasser und Abwasser 13.8 Abfall	ja	Der Schutz der Umwelt steht im Mittelpunkt unserer Mission. Wir setzen auf ökologischen Landbau und Kleinbauern, investieren in eine dynamische Agroforstwirtschaft, reduzieren Emissionen, wo immer es möglich ist, und überwachen genau, wo und unter welchen Umweltbedingungen unsere Produkte angebaut werden. Dennoch gibt es für uns alle noch viel zu tun.
Energie	13.1 Emissionen 13.2 Klimabezogene Anpassung und Resilienz	ja	gebana geht sehr bewusst mit den Energieressourcen um (z.B. Vermeidung von Flugtransporten, Substitution von fossiler Energie bei der Verarbeitung, möglichst direkter Handel, saisonale Beschaffung, usw.).
Biodiversität	13.3 Biodiversität 13.4 Umwandlung natürlicher Ökosysteme 13.5 Bodengesundheit 13.6 Verwendung von Pestiziden 13.11 Tiergesundheit und Tierschutz	ja	Unsere Erzeuger verwenden keine chemischen Düngemittel oder Pestizide. Die Parzellen sind in der Regel klein und teilweise mit Zwischenfrüchten bepflanzt. Unsere Projekte in Togo und Burkina Faso fördern eine dynamische Agroforstwirtschaft, die die Artenvielfalt auf einer Parzelle enorm erhöht.
Abholzung	13.2 Klimabezogene Anpassung und Resilienz 13.3 Biodiversität 13.4 Umwandlung natürlicher Ökosysteme	ja	In Ländern wie Togo und Burkina Faso ist die Abholzung ein Problem, aber gebana unterhält langfristige und direkte Beziehungen zu seinen Bauern. Jeder Landwirt und jede Parzelle sind elektronisch registriert und werden von uns genau überwacht.
Verschmutzung von Boden und (Grund-)Wasser	13.3 Biodiversität 13.4 Umwandlung natürlicher Ökosysteme 13.5 Bodengesundheit 13.6 Verwendung von Pestiziden 13.7 Wasser und Abwasser 13.8 Abfall 13.10 Nahrungsmittelsicherheit	nein	gebana ist nur in geringem Masse an der Verarbeitung oder dem Umgang mit gefährlichen Stoffen beteiligt. Unsere Bauernfamilien wenden biologische und nachhaltige Anbaumethoden an und verwenden keine chemischen Düngemittel oder Pestizide.