



Weltweit ab Hof

Zürich, 21. Juni 2021

Das beste Angebot für Schweizer Bauern

Wenn Schweizer Bäuerinnen und Bauern ihre Produkte an den Handel liefern, verdienen sie zu wenig. Wenn sie direkt an Konsument:innen verkaufen, sind die Mengen zu klein. Mit dem neuen Angebot "Schweizweit ab Hof" zeigt gebana, dass es anders geht.

Die Schweizer Fair-Trade-Pionierin gebana bietet neu viele Lebensmittel direkt ab Schweizer Höfen an. Denn Schweizer Produzent:innen verdienen ein besseres Marktangebot, sagt gebana Geschäftsführer Adrian Wiedmer und fügt an: "Unser Angebot *Schweizweit ab Hof* soll für Schweizer Bäuerinnen der attraktivste Kanal neben ihrem eigenen Hofladen werden."

Das Prinzip dahinter ist simpel: gebana bewirbt die Produkte der Bauernfamilien bei ihrem Kundenstamm via Online-Shop, koordiniert Liefertermine, Bestellungen, Rechnungsstellung und Inkasso. Die Produzent:innen kümmern sich um ihr Kerngeschäft: ihre Produkte und verschicken sie nach der Ernte direkt an die Kund:innen.

Zufriedene Bäuerinnen und Produzenten

gebana vermarktet die Lebensmittel zu Hofladenpreisen. Das Gros bleibt dabei bei den Produzenten, gebana erhält lediglich rund 13 Prozent des Umsatzes. Auch nach Abzug von Verpackung und Transport, verbleiben den Produzenten rund 70 Prozent des Verkaufspreises.

Die Rechnung geht für beide auf, weil der Prozess schlank und die Lieferung direkt ist. Beide Partner können sich auf das konzentrieren, was sie am besten können. Grosse Verpackungseinheiten – 3 Kilo Heidelbeeren, 10 Kilo grüne Bohnen oder ein ganzer Käselaiab – sorgen für zusätzliche Effizienz und reduzieren Abfall.

Zugegeben, die grossen Mengen sind für Privatpersonen ungewohnt: "Man muss sich eben zusammenschliessen und gemeinsam bestellen, oder die Produkte durch Weiterverarbeiten oder Einfrieren haltbar machen", sagt Wiedmer. "Die Kundin übernimmt so eine aktive Rolle in der Lieferkette."

Anita und Michael Reichmuth vom Biohof Fluofeld in Oberarth liefern seit rund einem Jahr jede zweite Woche frisches Bio-Gemüse im Abo an gebana Kund:innen. Mit dem Angebot "Schweizweit ab Hof" hat sich gebana zu einem wichtigen Absatzkanal für das Paar entwickelt. "Wir erreichen mit unseren Produkten jetzt Kund:innen in der ganzen Schweiz", sagt Anita Reichmuth. "Wir können in kurzer Zeit grosse Mengen an Kartoffeln, Zwiebeln oder Peperoni absetzen. Mit dem Vorteil, dass wir alles Administrative, Kundenfeedback und Reklamationen nicht auch noch selbst bewältigen müssen." Und am Ende stimmt auch die Kasse, wie Reichmuth sagt. "Wir erachten wir das Preismodell als fair – für alle Beteiligten."

In der Corona-Not aus der Patsche geholfen

Der Auslöser dafür, dass gebana jetzt im grossen Stil Schweizer Produkte anbietet, war Corona. Im Lockdown im März 2020 brach vielen Schweizer Bäuer:innen der Absatz weg: Märkte wurden abgesagt, die Gastronomie schloss, Laufkundschaft in den Hofläden blieb aus. Einzelne Produzent:innen kamen hilfeschend auf gebana zu. Das Unternehmen

reagierte rasch und rief die Aktion "Bauern suchen Kunden" ins Leben, um diesen Produzenten in der Not zu helfen.

Eine der Hilfesuchenden war die Glarner Käsegenossenschaft Glarona: "Ein grosser Teil der Käselaiibe, die wir für 27 Glarner Alpen vermarkten, geht jeweils auch an Marktfahrer", erklärt Albrecht Rhyner, Geschäftsführer der Genossenschaft, "und diese konnten nicht arbeiten. Ebenso wenig wie die Restaurants, die unseren Käse für ihr Fondue verwenden." gebana hatte der Glarner Käsegenossenschaft 1500 Laib Käse im Wert von 135'000 Franken abgekauft. Dies verschaffte Rhyner und der Genossenschaft Luft: "gebana hat uns aus der Patsche geholfen!", sagt er.

Lokal und international sind keine Gegensätze

Mit der Aktion "Bauern suchen Kunden" sammelte gebana Erfahrungen und baute ein Netzwerk von Produzent:innen auf. Die positiven Rückmeldungen bewogen das Unternehmen dazu, aus der Nothilfe ein langfristiges Angebot zu schnüren.

Ziel von gebana ist es, das internationale Sortiment aus fairem Handel zu ergänzen und ganzjährig ein radikal saisonales und nachhaltiges Angebot zu haben. "Wir sollten aufhören so zu tun, als schliesse der Konsum von lokalen Produkten jenen von internationalen aus. Das ist Blödsinn, denn der Transport fällt bei der Ökobilanz von Produkten kaum ins Gewicht, die Saisonalität hingegen schon", erklärt Adrian Wiedmer den Ansatz. Darum ergänzen sich bei gebana neu Schweizer Produkte und solche aus internationalem fairem Handel.

Das Schweizer Angebot "Schweizweit ab Hof" besteht dabei aus saisonalem Bio-Gemüse und -Früchten, aber auch aus Fleisch, Käse, Getränken und weiteren Spezialitäten. Bestellen muss man im Voraus, geliefert wird, wenn die Produkte optimal gereift sind. Das Sortiment entwickelt sich dabei ständig weiter: www.gebana.com/schweizweit

Medienkontakt

Sandra Dütschler, Leiterin Kommunikation, s.duetschler@gebana.com, +41 79 615 24 64

Philippe Schenkel, Leiter Marketing, p.schenkel@gebana.com, +41 78 790 52 84

Über gebana

Wir sind gebana - Pionierunternehmen des fairen Handels. Was mit **gerechten Bananen** (=gebana) und spektakulären Strassenaktionen in den 70er Jahren begann, ist heute ein Unternehmen mit 708 Mitarbeitenden weltweit. 96 Prozent davon in Ländern des Südens. Wir setzen uns für mehr Gerechtigkeit im Süden ein und wollen zurück zu einem aktivistischeren Ansatz zum Thema Handel, Nachhaltigkeit und Gerechtigkeit. www.gebana.com