

WE ARE CHANGING THE RULES

Investorenabend Workshop-Report

Zürich, 22.11.2019



Weltweit ab Hof

Inhalt

1. Ausgangsthese	3
2. Ein Lösungsansatz?	3
Regeln, die wir ändern wollen:.....	3
Unser Ansatz für neue Regeln lautet.....	3
Und im Detail heisst das... gebana's «5 Rules» für einen faireren Handel.....	4
#1 Die Natur bestimmt	4
#2 Grosspackungen	4
#3 Risiko teilen.....	5
#4 Crowd Sharing	5
#5 Mehr als Fair und Bio	6
3. Weiterentwicklung der Ansätze – Ihre Inputs zu unseren 5 Rules	7
4. Abschluss	11
Anhang.....	12
Plakate zu den 5 Rules mit Input der Gäste	12

1. Ausgangsthese

Der globale Handel ist Teil der Lösung nicht des Problems (wirtschaftlich, ökologisch, sozial), es braucht dazu aber neue Regeln.

Noch nie hatten die Konsumenten und Bürger so viel Macht wie heute, sie haben es in der Hand neue Regeln durchzusetzen.

Der faire Handel kann beitragen, aber nur wenn er sich wandelt, politischer und radikaler wird und Neues ausprobiert.

2. Ein Lösungsansatz?

Wir haben uns viele Gedanken über die Zukunft des Handels gemacht und haben übliche «Glaubenssätze» oder Spielregeln hinterfragt. Der faire Handel der Zukunft sollte auf diese schädlichen Regeln eine Antwort geben können.

Regeln, die wir ändern wollen:

«Der Kunde ist König!»

«Ziel einer Investition ist maximale Rendite bei minimalem Risiko.»

«Konkurrenz belebt das Geschäft.»

«Label und Kontrolle garantieren nachhaltige Produkte.»

«Der Gewinner kriegt alles»

Unser Ansatz für neue Regeln lautet...



Und im Detail heisst das...

gebana's «5 Rules» für einen faireren Handel

#1 Die Natur bestimmt

WE

Wir verschicken unsere Früchte erst, wenn sie reif sind. Dabei zählt nur der Geschmack, sinnlose Standards wie Grösse und Farbe sind bei uns kein Thema.

Mehr lesen ↓

YOU

Sie bestellen im Voraus und warten die Ernteseit ab. Dafür erhalten Sie reife Produkte voller Geschmack.

#2 Grosspackungen

WE

Wir verkaufen grosse Packungen, die direkt aus dem Herkunftsland kommen. Das spart neben Abfall auch Transportwege und ist effizient.

Mehr lesen ↓

YOU

Sie kaufen auf Vorrat oder teilen den Inhalt der Grosspackungen mit anderen.

#3 Risiko teilen

WE	YOU
Wir riskieren viel, wo sonst niemand investiert und schaffen durch lokale Verarbeitung Arbeitsplätze. Entsteht dabei Gewinn, teilen wir ihn.	<i>Investieren auch Sie in gebana. Das ist zwar riskant, dafür arbeitet Ihr Geld für eine Wirtschaft mit Zukunft.</i>
Mehr lesen ↓	

#4 Crowd Sharing

WE	YOU
Wir stellen unser Know-how auf unserer Plattform für Crowd-Projekte allen zur Verfügung, die unsere Vision eines gerechteren Handels teilen.	<i>Sie unterstützen Bauern und Verarbeiter mit Ihrer Bestellung bei einem Crowd-Projekt.</i>
Mehr lesen ↓	

#5 Mehr als Fair und Bio

WE

Wir wollen sozial und
ökologisch immer
besser werden und
betrachten
Nachhaltigkeit
ganzheitlich.

Mehr lesen ↓

YOU

*Für Sie hat
Einkaufen auch
mit
Nachhaltigkeit
und
Gerechtigkeit zu
tun.*

3. Weiterentwicklung der Ansätze – Ihre Inputs zu unseren 5 Rules

Aus dem Workshop-Teil des Investorenabends sind folgende Beiträge zur Hinterfragung und Weiterentwicklung der Ideen zusammengekommen.

Dies waren Ihre Beiträge:

#1 Die Natur bestimmt

Kritik

- Weitere Produzenten prüfen, um dann liefern zu können, wann der Kunde die Ware will

Lob

- Ich bin Fan von Anfang an
- Danke ans ganze Team, A. Wiedmer ist Gold wert!
- Schau in die Gesichter und du siehst, dass sie gute Menschen sind
- Danke gebana
- Super fair, weil reif! DANKE
- Super, dass gebana sich nach der Natur richtet // Grossartig, dass gebana Rücksicht auf die Natur nimmt
- Ich liebe die Sachen, die gebana liefert
- Ich bin seit langem Unterstützerin, Kundin, war in Tunesien und bin froh, dass es gebana gibt

Kritik

- Eigenverteilung durch Kunden:
→ ökologischer? (abpacken, fahren)

Ideen

Angebot erweitern & Kooperationen:

- Offenverkauf oder Bekanntmachen, welche Läden gebana-Produkte verkaufen
- Aarau: Bitte Unverpackt-Laden für Kooperation anfragen
- Gemischte Frische-Boxen; z.B. Mango + Ananas
- Gemischte Grosspackungen mit Nüssen/Mandeln
- Lagerverkäufe organisieren! // Mehr & regelmässige Lagerverkäufe
- Vermehrt mit «Brot für alle», «Fastenopfer» zusammenarbeiten
→ Unterlagen für Katechese (Religionsunterricht?)

Verpackungsgrösse:

- Auch gerne kleinere Packungen (weiterhin 1kg-Packungen für Kleinabnehmer!)
- 5-10kg Packungen erwünscht (Nüsse, Mandeln zum Backen)
- Grosspackung bestellen, in der Nachbarschaft verteilen
- Verliert nicht zu viel Zeit mit Verpackungs-Vermeid-Extremismus: Grosspackungen allein haben schon riesige Wirkung! Es hat wichtigere Dinge, die mehr Wirkung hätten (Löhne, Pestizide, politische Instabilität)
- Gerne grössere Packungen; sowohl Obst, als auch Trockenfrüchte etc.
- Gerne richtig grosse Packungen (z.B. 20kg), zum Teilen im Quartier

Verpackung (Material):

- Kartons wiederverwenden / Karton in die Sammlung geben – Öko-Bilanz?!
- Lösung für die schönen Kartonkisten und Plastik
- Tauschkisten (IFCO/Napt)
- Verpackung aus Holz (kann man mit heizen!)
- Begeistert! – Aber sucht nach einer Lösung! Unser Keller hat zu viele schöne Kartonschachteln
- Verpackungsproblematik nicht überbewerten. Ist zwar Mode – aber nicht das Kerngeschäft von gebana. Anderes ist wichtiger.
- Postversand: die Post hat Retourenkisten (gelbe Kisten)! Fragen Sie mal bei Firmen wie Phytomed...

Sharing-Gedanke

- Wir können ja selber Leute zum Teilen im Dorf suchen
- Grosspackung gerne auch grösser
→ Verteilzentren anregen

Lob

- Ich habe mich gut organisiert mit den Grosspackungen
- Saisonangebot ist top!

#3 Risiko teilen

Kritik

- Wie geht das?
- Wer passt auf? Kontrolle!
- Wem nützt es? Arbeitsplätze?

Ideen

- Wie/auf welchen Kanälen können noch mehr junge Kunden erreicht werden?
- Preistransparenz im Onlineshop: bei den Produkten auflisten, wieviel wer bekommt: Bauer / Transport & Logistik / Administration / Handel / gebana & Marge
- Projekte respektive, Investitionen steuerbefreien, damit mehr zusammenkommt
- Lagerbestände, die übrig bleiben: Plan B! z.B. Aktion zum Abholen im Lager (Inserate) oder Sonderbrief an alle Kleinkunden, tiefer Preis
- Zusammenstellung wo/in welcher Art man investieren kann
- Kann man da auch eher Grossabnehmer motivieren?

Lob

- Ich bin froh um euren Mut
- Hat funktioniert bei Orangen aus Griechenland ~2015
- Risiko zu tragen ermöglicht Fortschritt und Vorteile
- Das Risiko zu teilen finde ich gut & die Risiko-Teilung gefällt mir sehr gut

#4 Crowd Sharing

Kritik

- Zusammenarbeit mit GRASSROOTED sehr fraglich
 - woher kommt deren Gemüse?
 - Überschuss von Rathgeb, produziert wegen Anforderungen von Migros & Coop. (siehe WOZ-Artikel von Bettina Dyttrich, *Was wird hier eigentlich «gerettet»?*)
- Klare Frist bei nicht zusammenkommen der Bestellungen (z.B. Maximum von 6 Monate – 1 Jahr)
- Was verbindet / trennt claro & gebana?

Ideen

- Ganz wichtig, dass Crowd Sharing noch mehr gefördert wird?
- Was wird überhaupt aus den Marktzugangs-Projekten? Waren oder sind das Eintagsfliegen?

Lob

- Ich finde es super, dass ihr so viel Sachen ausliefert
- Gute Projekte, ich wünsche mir noch mehr davon: mehr Vielfalt, mehr Projekte, mehr Produkte
- Super System! Irgendwo muss man ja mal anfangen // Sehr tolle Projekte, immer wieder interessante Produkte! Weiter so!

#5 Mehr als Fair und Bio

Kritik

- Produktionsstätten wollen ebenfalls wachsen: Wie stellt man sicher, dass keine natürlichen Flächen in produktive Flächen umgewandelt und den Produktionsstätten zugeführt werden?
- Radikal auch verzichten, wenn ein Produkt keine genügende Ökobilanz aufzeigt

Ideen

- Wieso vertraut der Kunde einem Label?
- Kann ich die Projekte vor Ort besuchen?

Lob

- Bei gebana investiere ich in faire(re) Projekte und bekomme erst noch gute Ware
- Zertifizierungen sind scheisse, aber notwendig! Schön, dass ihr das weiterdenkt!
- Wir finden es toll, dass ihr es ganzheitlich anschaut
- Schön, dass ihr unentwegt dranbleibt!
- Verdienstmöglichkeiten und Arbeitsplätze werden geschaffen vor Ort
- Optimismus und Energie ständig dran zu bleiben und immer wieder neue Wege zu suchen – super!
- Fehler-Kultur entwickeln: Fehler = Lernen!

Ihre individuellen Inputs

Vernetzung & Akquise

- Mehr Kunden akquirieren: Hoffentlich steckt ihr viele Kunden an
- Auch Kunden noch besser untereinander vernetzen

Info-Material / Versand von Marketing-Materialien

- Super Jahre! Aber klare Info-Politik über «wann was zu erwarten ist» – doch alles, was nötig ist, per E-Mail!
- Bestellliste wird zu oft gesendet
→ mit jeder Sendung und noch separat per Couvert

Versand (Anbieter)

- Sind die gebana-Bestellungen auch auf den europäischen Transportwegen fair, sozial, und nachhaltig?

4. Abschluss

Der [Workshop in Berlin](#) im Oktober 2019 war ein erster Auftakt, der Workshop-Teil am Investorenabend eine Weiterentwicklung dessen, wo wir hin wollen: Weltweit ab Hof – der direkteste Weg vom Bauern zum Endkonsumenten! Wir planen weitere, ähnliche Veranstaltungen, an denen wir Themen auf dem Weg zu einem neuen faireren Handel diskutieren wollen. Ursula Brunners Traum war, dass vom Bauern bis zum Kunden alle um einen Tisch sitzen und den Preis verhandeln.

Erinnern Sie sich noch? → [Die Frauenfelder Bananenfrauen](#)

Wir wollen mehr Nachhaltigkeit, mehr Gerechtigkeit und mehr Qualität zu bezahlbaren Preisen. Dazu ändern wir die Spielregeln: Wir handeln anders, Sie kaufen anders ein.

Unterstützen Sie uns also weiter dabei!

Vielen Dank!

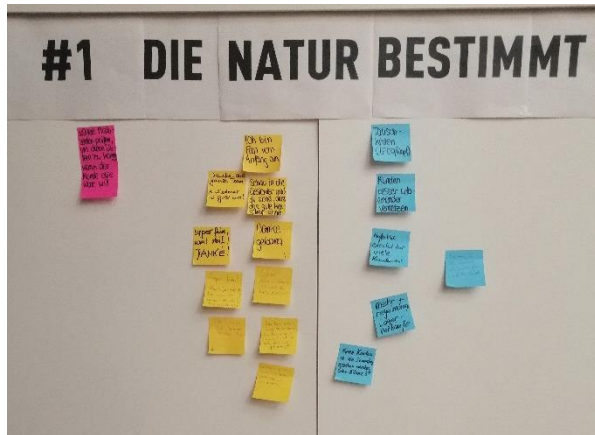
#WeAreChangingTheRules

#YouAreChangingTheRules

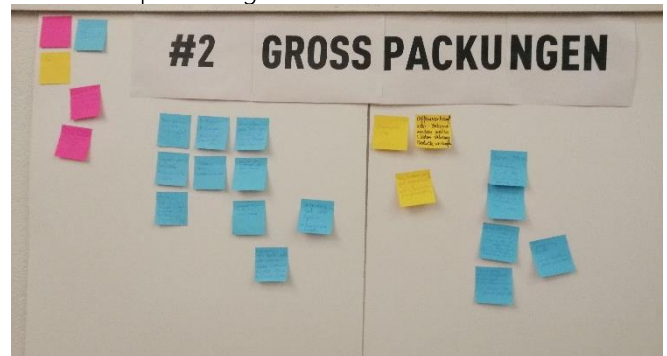
Anhang

Plakate zu den 5 Rules mit Input der Gäste

#1 Die Natur bestimmt



#2 Grosspackungen



#3 Risiko teilen



#4 Crowd Sharing



#5 Mehr als Fair und Bio

