



Medienmitteilung

Zürich, 25. November 2019

gebana stösst den Kunden vom Thron

Wir kaufen Spargeln und Erdbeeren im Februar, Lebensmittel in kleinen Portionen und möglichst schönen Verpackungen. Alles zu jeder Zeit und genau in der Menge, die gerade bequem ist. «Es ist der Wunsch des Kunden», sagen die Grossverteiler. Der Kunde sei König und man müsse ihm dienen. Das ist falsch, sagen wir bei gebana. Deshalb entthronen wir den Kunden und ändern gleich noch ein paar weitere Regeln des globalen Handels.

Florierender Handel führt dazu, dass sich Länder entwickeln und die Wirtschaft wächst. Es entstehen vielfältige Angebote, die sich den Bedürfnissen der Konsumenten anpassen. Produktion, Lieferkette, Vertrieb, das ganze System wird effizienter, der Wohlstand nimmt zu. Leider wird dieser Wohlstand sehr ungerecht verteilt. **Es gilt die Regel: «The winner takes it all»!**

Mensch und Umwelt stehen in diesem System als Verlierer da. Ein System, das nur effizient ist bezüglich der Kosten. Die Schuld für die negativen Folgen dieses Handels schieben die verantwortungslosen Willensvollstrecker ihrem König Kunde in die Schuhe. **Wie ein korrupter Hofstaat manipulieren sie ihn und können oft genug darauf zählen, dass ihr König gerne alles glaubt.** Solange sein Leben im Luxus nicht gefährdet ist, schaut er weg.

Gemeinsam mit unseren Kundinnen ändern wir das. Gemeinsam ändern wir die Regeln des globalen Handels.

Regeln, die wir ändern:

1. Der Kunde ist König
 2. Maximale Rendite und minimales Risiko
 3. Konkurrenz belebt das Geschäft
 4. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser
 5. Der Gewinner kriegt alles
1. **Neue Regel:** 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. // Unsere Kunden bestellen im Voraus und warten die Erntezeit ab. Dafür erhalten sie reife Produkte voller Geschmack.
- Neue Regel:** Wir verkaufen grosse Packungen, die direkt aus dem Herkunftsland



kommen. Das spart neben Abfall auch Transportwege und ist effizient. // Unsere Kundinnen kaufen auf Vorrat oder teilen den Inhalt der Grosspackungen mit anderen.

2. **Neue Regel:** Wir riskieren viel, wo sonst kaum jemand investiert und schaffen durch lokale Verarbeitung Arbeitsplätze. // Unsere Kundinnen investieren in gebana. Das ist zwar riskant, dafür arbeitet ihr Geld aber für eine Wirtschaft mit Zukunft.
3. **Neue Regel:** Wir stellen unser Know-how auf unserer Plattform für Crowd-Projekte allen zur Verfügung, die unsere Vision eines gerechteren Handels teilen. // Unsere Kunden unterstützen Bauern und Verarbeiter mit ihrer Bestellung bei einem Crowd-Projekt.
4. **Neue Regel:** Wir wollen sozial und ökologisch immer besserwerden und betrachten Nachhaltigkeit ganzheitlich // Für unsere Kundinnen hat Einkaufen auch mit Nachhaltigkeit und Gerechtigkeit zu tun.
5. **Neue Regel:** Wir teilen unseren Gewinn mit Mitarbeitern im Norden und Süden sowie unseren Kunden. Wir teilen unseren Umsatz mit den Bauernfamilien.

Video dazu: <https://youtu.be/U7j6tGy09aU>

Beispiel Burkina Faso

Am gebana Investorenanlass am 22. November 2019 im Volkshaus Zürich hat gebana Geschäftsführer Adrian Wiedmer am Beispiel von Burkina Faso gezeigt, wie wir diese neuen Regeln in die Realität übertragen.

In Burkina Faso beteiligen wir dieses Jahr 2553 Bäuerinnen und Bauern erstmals direkt an unserem Umsatz. Das heisst sie bekommen zusätzlich zum Preis für die rohen Cashewkerne (durchschnittlich etwa 65 Rappen pro Kilo), die sie uns liefern, 10 Prozent des Verkaufspreises (38 Franken pro Kilo).

Stand 22. November haben wir umgerechnet bereits 80'000 Franken an 1003 Bäuerinnen und Bauern ausgezahlt. 671 davon erhielten ihren Anteil via Zahlung über Mobiltelefon, der Rest in bar. Die verbleibenden 1550 Bauernfamilien zahlen wir noch vor Jahresende aus.

Die Bauernfamilien erhalten einen Betrag zwischen 7 und 164 Franken. Ausschlaggebend ist die Menge an Cashews, die ein ganzes Dorf liefert. **Innerhalb eines Dorfes bezahlen wir allen Bauernfamilien den gleichen Betrag.**

Wir werden diesen Ansatz Schritt für Schritt auf weitere Länder ausweiten.



Über gebana

gebana ist Pionierin des Fairen Handels in der Schweiz. Heute arbeitet das Unternehmen in Burkina Faso, Togo, Benin, Brasilien und Griechenland mit Bauernfamilien zusammen und verkauft deren biologische Produkte direkt an Konsumentinnen in der Schweiz. Das Prinzip dabei lautet «Weltweit ab Hof» und bezeichnet möglichst direkte Wege von den Produzenten zu den Kunden, ausgezeichnete Produktqualität, Verzicht auf unnötige Verpackung und dafür möglichst viel Wertschöpfung im Herkunftsland. Im Mai 2016 lancierte gebana die „Plattform Marktzugang“. Auf der Online-Plattform können Kundinnen mit ihren Bestellungen Produzenten im Süden Exporte ermöglichen.

Pressekontakt:

Adrian Wiedmer, Geschäftsführer: 043 366 65 00, a.wiedmer@gebana.com
www.gebana.com/blog
