



*Weltweit ab Hof*

**WE ARE  
CHANGING  
THE RULES**

---

*Nachhaltigkeits- & Jahresbericht  
2024*

---

**VORWORT** **5**

**UNSERE WIRKUNG** **7**

**SCHWERPUNKTE** **19**

<i>Wir kehren fast in die Gewinnzone zurück</i>	19
<i>gebana Togo bremst unseren Aufschwung</i>	19
<i>gebana Brasil blickt auf ein schwieriges Jahr zurück</i>	23
<i>gebana Burkina Faso übertrifft Erwartungen</i>	25
<i>‘La belle usine’ ist beinahe betriebsbereit</i>	25
<i>Die Vision von ‘Walls Against Walls’ ist Realität</i>	27
<i>Im Onlinehandel beweisen wir Stärke</i>	27
<i>Mut beim Einkauf im Grosshandel zahlt sich aus</i>	29

**GESCHÄFTSZAHLEN** **31**

<i>Geschäftsentwicklung 2024 gebana Gruppe</i>	31
<i>Bruttomarge steigt und zeigt, dass unsere Strategie aufgeht</i>	37
<i>Kostendisziplin zahlt sich aus</i>	37
<i>Finanzergebnis im Rahmen, hohe Steuern belasten Abschluss</i>	39
<i>Bilanzsumme ist deutlich gestiegen</i>	41
<i>Stärkung des Eigenkapitals bleibt Priorität</i>	41
<i>Unsere Investitionen sind solide finanziert</i>	43
<i>Ertrag verbessern und Cashflow stärken</i>	43

**AUSBLICK** **47**

**Kunstprojekt Walls Against Walls, Umsetzung und Fotos:** Eleonora Gallo und Gherard Grimoldi  
Mai 2025 © gebana AG – Ausstellungsstrasse 21, 8005 Zürich

100 % rezykliertes Papier, zertifiziert mit dem Blauen Engel

**“KULTUR IST DIE GRUNDLAGE EINES LANDES, SIE IST DIE GRUNDLAGE DER GESELLSCHAFT. OHNE KULTUR IST DIE GESELLSCHAFT NICHTS”**

*Safiatou Ballo*

Künstlerin aus Burkina Faso

Ende 2024 haben 20 Künstler:innen aus Burkina Faso die Mauer um das Gelände unserer neuen Cashew- und Mangofabrik zu einem Symbol für Gemeinschaft und Wandel gemacht. Sämtliche Kunstwerke finden Sie in diesem Bericht abgebildet.

Mehr zum Projekt erfahren Sie auf Seite 27 und auf [gebana.com/fabrik](https://gebana.com/fabrik)





La solidarité, Adjaratou Ouedraogo

# VORWORT

## GERECHTIGKEIT IST NICHT NEUTRAL.

Wir wollen den Handel verändern zugunsten von Bauernfamilien, der lokalen Wirtschaft und der Natur. Wir sind Fair-Trade-Pionierin und wurden 2024 zur nachhaltigsten Marke der Schweiz gewählt. Das ist schön und erfüllt mich mit Stolz.

Aber es ist nicht das, was mich beschäftigt. Es fällt mir im Moment schwer, dieselbe Leidenschaft wie früher für unser Geschäft zu entwickeln. Schuld daran ist nicht, dass gebana weniger cool oder weniger wichtig wäre, im Gegenteil. Ich empfinde so, weil wir in einer Zeit leben, in der diktatorische und totalitäre Systeme auf dem Vormarsch sind. Alles, was gewiss war, seit wir leben, ist es nicht mehr. Und ich bin mir sicher, dass diesmal das schweizerische bewährte Weberschlagen kein Rezept ist, genauso wenig wie unsere geliebte Neutralität.

Die wirklich wichtigen Themen scheinen keine Rolle mehr zu spielen. Umweltprobleme? Eine Erfindung! Ungerechtigkeit? Mehr davon! Armut? Selber schuld! Freier Handel? Weg damit! Das Recht des Stärkeren setzt sich ungehindert durch. Und wir sollen neutral

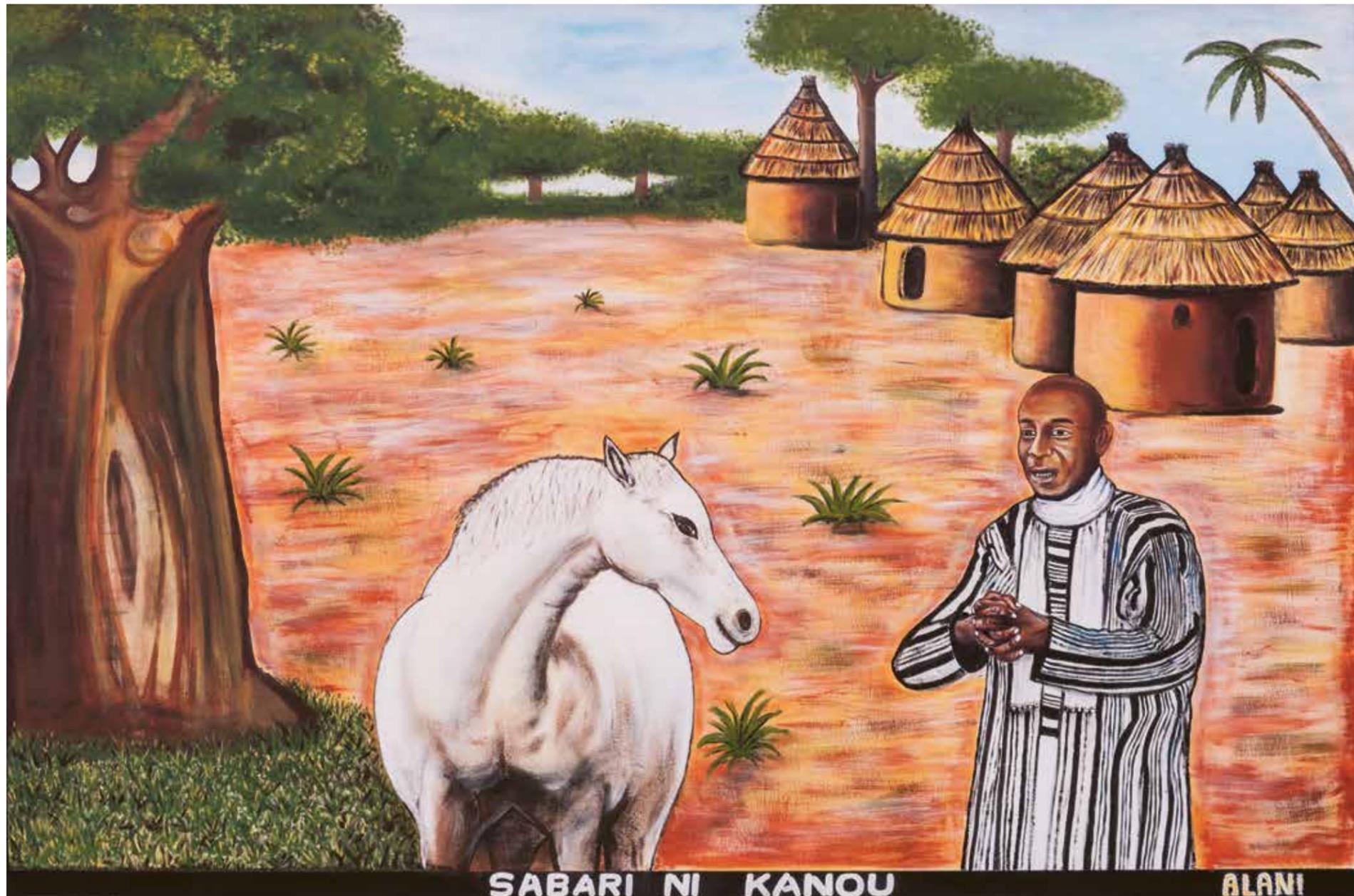
bleiben? Sicher nicht! gebana war noch nie neutral, wir engagieren uns.

Ich finde dazu passt, wie wir bei gebana den Anspruch an unser Handeln beschreiben: "Um unsere Mission zu erfüllen, krempeln wir die Ärmel hoch und machen uns die Hände schmutzig. Wir verfolgen unsere Ziele mit Ausdauer, scheuen Risiken nicht und sind eher kantig als geschliffen. Wir sind uns der erschwerten Bedingungen bewusst, unter denen unsere Partner im Süden arbeiten. Wir konzentrieren uns schrittweise auf konkrete Verbesserungen. Wir bewegen uns in grossen Spannungsfeldern – das müssen wir aushalten. Wir sind kritisch und hinterfragen bestehende Strukturen wie auch unser eigenes Handeln."

Lasst uns in dieser seltsamen Zeit Freunde bleiben, menschlich sein und, wo es geht, Widerstand leisten. Dazu passen gebana Produkte als Verpflegung, es gibt keine besseren – selbst was den Geschmack angeht.

*Adrian Wiedmer*

Präsident des Verwaltungsrates



Le pardon (ou la paix) et l'amour, Alani Abdoussamadou aka ALANI

# UNSERE WIRKUNG

## MEHR NACHHALTIGKEIT, MEHR GERECHTIGKEIT.

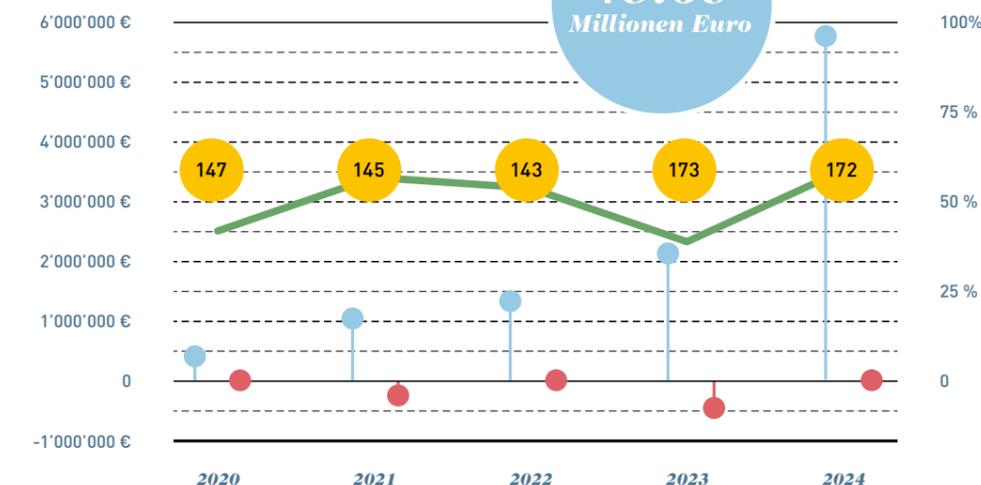
Vor zwei Jahren verkündeten wir mitten in einem schwierigen Marktumfeld voller Überzeugung, dass wir unsere positive Wirkung verdoppeln wollen. Seit-her haben wir trotz einiger Hürden gute Fortschritte gemacht:

- Die Summe der ausgezahlten Prämie aus dem gebana Modell liegt 32 Prozent über dem Niveau von 2022.
- Die Investitionssumme im Süden ist seit 2022 um 438 Prozent gestiegen.
- Die Anzahl Felder, auf denen Bauernfamilien dynamische Agroforstwirtschaft betreiben, ist seit 2022 von 50 auf 561 gestiegen.

Mehr zur Wirkung, die wir mit unserer Arbeit erzielen, finden Sie in den folgenden Kapiteln sowie im Anhang der Onlineversion dieses Berichts:

[gebana.com/Jahresbericht2024](https://gebana.com/Jahresbericht2024)

### Investitionen und Risiko im Süden

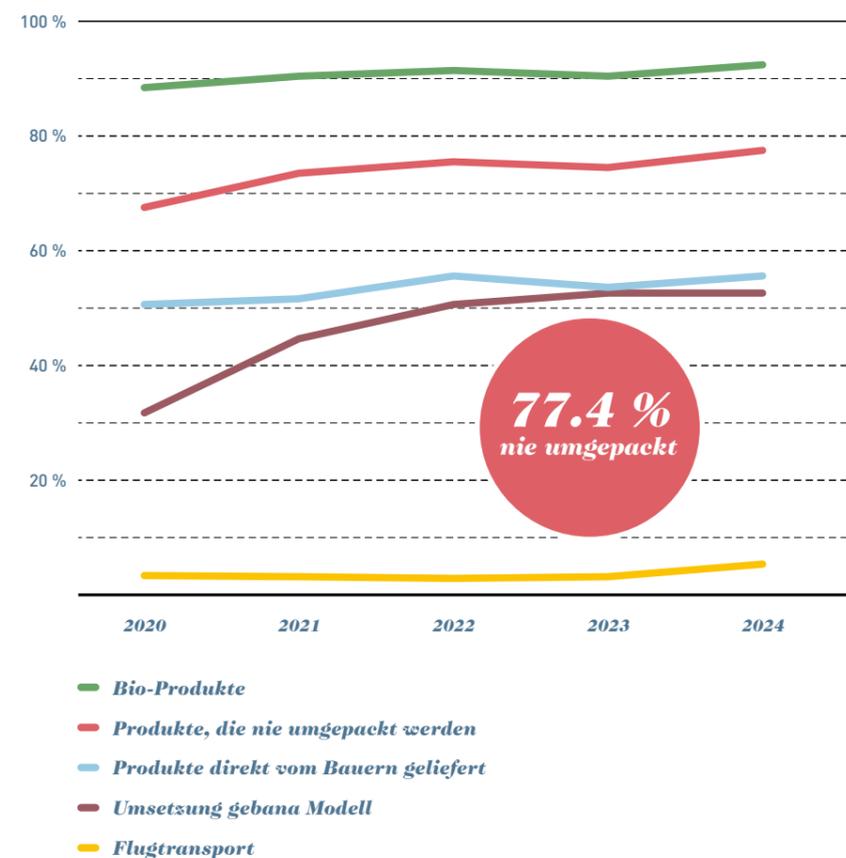


- Neue Investitionen im Süden in Euro
- Absorbierte Verluste im Süden in Euro
- Anteil der Investitionen im Süden als % der Bilanz
- Durchschnittlicher Rang der Länder im BIP pro Kopf\*

Investitionen entsprechen hier dem Anlagevermögen, das im Süden investiert ist. In Prozent sind sie berechnet als Anteil der Bilanz insgesamt. Absorbierte Verluste enthalten Restrukturierungen, Abschreiber und Schenkungen gegenüber den Firmen im Süden. Der starke Anstieg bei den neuen Investitionen im Süden im Jahr 2024 hängt mit dem Bau unserer neuen Fabrik in Burkina Faso zusammen.

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

### Nachhaltigkeit Sortiment



### Ausgaben für Forschung und Beratung im Bioanbau



## Umweltschutz

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 – 92 Prozent unseres Sortiment stammen aus Bio-Produktion –, dynamische Agroforstwirtschaft und auf effizientere Anbaumethoden, mit denen die Bauernfamilien ihre Erträge steigern können.

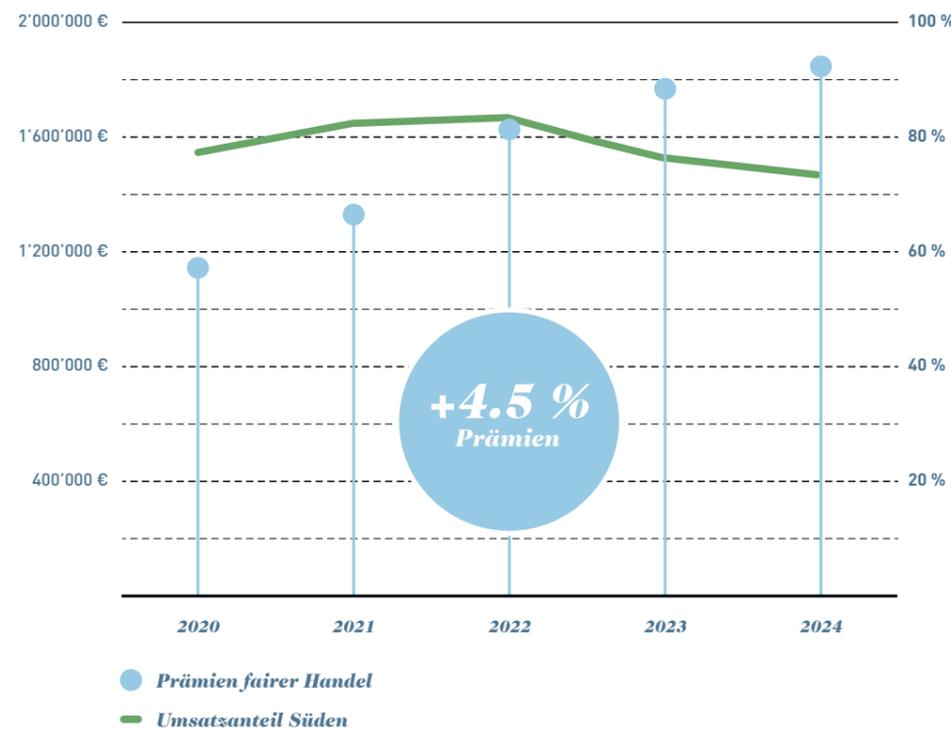
Im Jahr 2024 stellten Bauernfamilien in Togo und Burkina Faso mit unserer Unterstützung insgesamt 282 Cashew- und Kakaoparzellen auf dynamische Agroforstwirtschaft um. Die Produzent:innen pflanzten 140'000 Bäume und Stecklinge, um ihre Haine zu verjüngen und zu diversifizieren. Gesamthaft haben wir damit inzwischen die Umstellung von 561 Parzellen unterstützt. Ausserdem führten wir 2024 insgesamt 679 Schulungen mit 13'081 Teilnehmer:innen durch, in denen wir Know-how zu Kompost, Baumschnitt, Verbesserung der Erträge und biologischen Anbaumethoden vermittelten.

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 zu vermeiden. Aktuell fliegen wir die frische Ananas aus Togo, für

die wir bisher trotz vieler Tests noch keinen alternativen Transportweg gefunden haben, mit dem wir die Qualität der Früchte garantieren können. 2024 mussten wir zudem unsere Avocados aus Kenia einfliegen. Grund dafür: Die Reedereien stoppten im Frühjahr den Warentransport über die Schiffsroute von Kenia durch den Suezkanal nach Europa. Sie fürchteten sich vor der jemenitischen Huthi-Miliz, die im Roten Meer Handelsschiffe überfällt. Die alternative Route um das Kap der guten Hoffnung ist zu lang für die Früchte.

Wir halten dennoch an den Avocados aus Kenia fest, weil wir diese Lieferkette langfristig aufbauen wollen. Zudem kommen die Avocados in dieser Region ohne künstliche Bewässerung aus. Eine Seltenheit bei dieser durstigen Frucht, was wiederum einen positiven Effekt auf die Ökobilanz der Früchte hat. Wir hoffen, die Früchte bald wieder per Schiff transportieren zu können. Bis es so weit ist, äpfeln wir mit dem Verkauf der Ananas und Avocados einen CO2-Fonds, mit dem wir die entstandenen Emissionen fünffach kompensieren. Unser Plan ist, mit diesem Geld Solarzellen auf den Dächern der neuen Fabrik in Burkina Faso zu finanzieren.

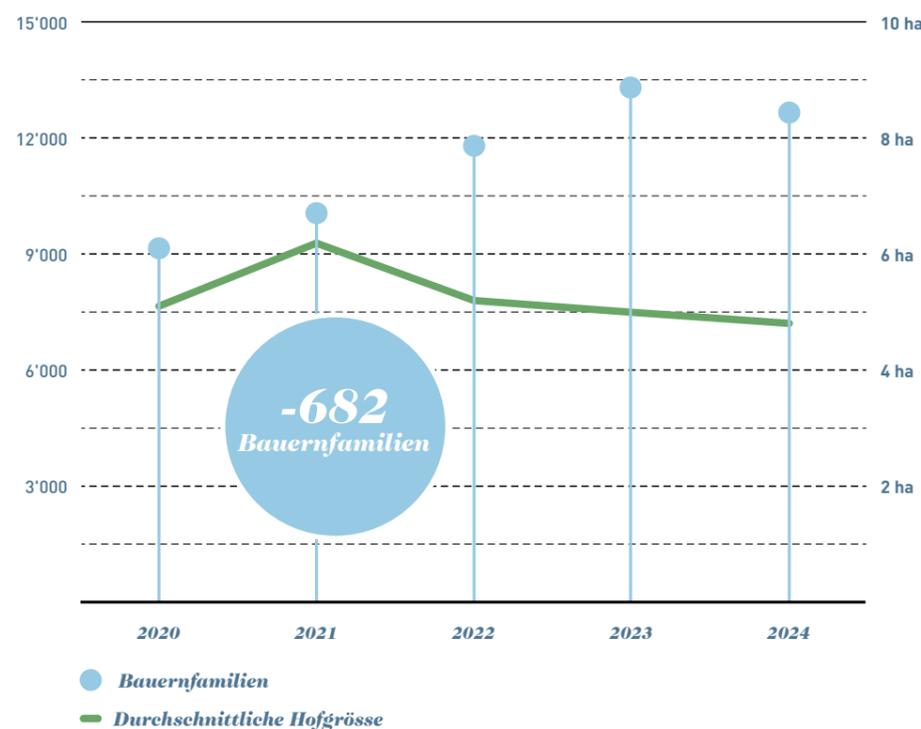
### Umsatzanteil Süden und Prämien



Der Umsatzanteil Süden sinkt seit zwei Jahren, weil die Umsätze im Süden rückläufig waren, insbesondere in Togo aufgrund der Krise im Sojemarkt. Das Geschäft im Norden wächst gleichzeitig stark.

Die Prämien setzen sich zusammen aus den Fairtrade- und den gebana-Modell-Prämien sowie den Solidaritätsbeiträgen wie etwa beim Olivenöl aus Palästina.

### Bauernfamilien und Hofgrösse



Die Anzahl der Bauernfamilien sinkt seit 2023, da aufgrund der schwierigen Marktsituation weniger Bauernfamilien Soja anbauen und wir auch weniger Soja einkaufen.

## Unterstützung für Bauernfamilien

2019 haben wir das gebana Modell eingeführt, um gemeinsam mit den Bauernfamilien an konkreten Zielen bezüglich Nachhaltigkeit zu arbeiten. Wir nennen diese Ziele Fokuspunkte und sie decken ein breites Spektrum an Themen ab, vom Ausbau der dynamischen Agroforstwirtschaft über Unterstützung bei Zertifizierungen und Verbesserung der Erträge bis hin zur Sensibilisierung für Kinderarbeit.

Andererseits nutzen wir das gebana Modell, um die Bauernfamilien direkt an unserem Umsatz zu beteiligen und so ihre Einkommen zu erhöhen. Sie erhalten 10 Prozent des Verkaufspreises ihrer Produkte in unserem Onlineshop – zusätzlich zu den Einstandspreisen und Bio-Prämien. Die gebana Prämie zahlen wir immer aus. Also auch dann, wenn wir Verluste verbuchen. Sie ist zudem bedingungslos und nicht an das Erreichen der Fokuspunkte gekoppelt.

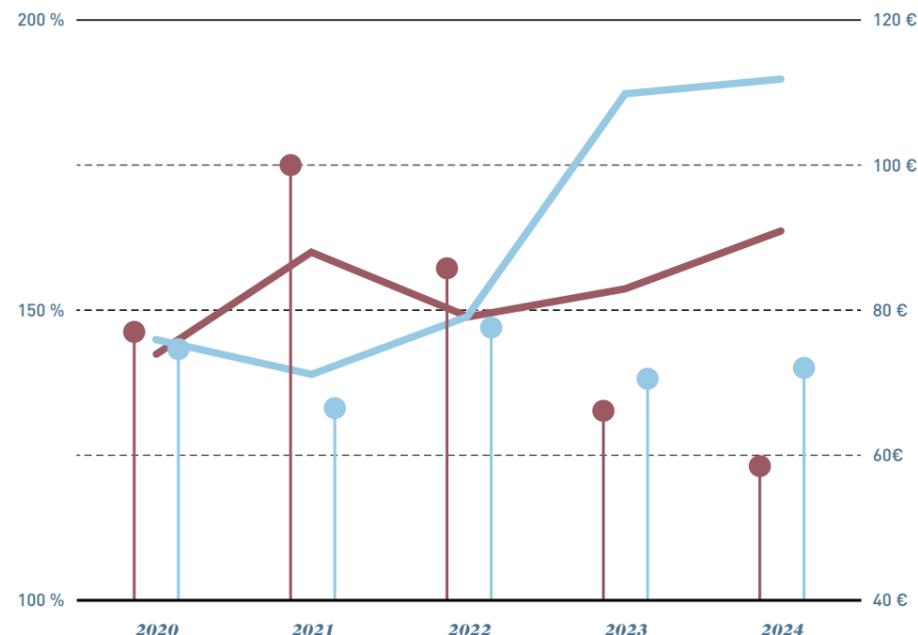
Jahr 2024 haben wir mit der Kooperative Maja Vinic aus Mexiko einen neuen Partner in das gebana Modell aufgenommen. Es ist eine der Kooperativen, die uns mit Kaffee beliefern. Die vereinbarten Fokuspunkte für 2024/25 sind die Digitalisierung der Datenerhebung auf dem Feld sowie die Diversifizierung der Einkommen, beispielsweise durch den

Anbau von Kakao als zusätzliche Kulturpflanze. Zum Ende der Erntesaison zahlten wir 473 Bauernfamilien insgesamt 34'000 Euro an gebana Prämien aus.

Der Anteil der Produkte, für die wir das Modell umgesetzt haben, belief sich 2024 auf 52 Prozent unseres Umsatzes im Onlineshop. Die auf diese Weise direkt an 6350 Bauernfamilien ausgezahlte Prämiensumme betrug 1.25 Millionen Euro.

2024 konnten wir ausserdem einen unserer wichtigsten Grosshandelskunden davon überzeugen, für die bezogenen Cashews und Mangos ab 2025 den *Living Income Referencial Price*, kurz LIRP, zu bezahlen. Diesen LIRP hatten wir in Zusammenarbeit mit *Fairtrade International* und *Max Havelaar* berechnet. Mit dem LIRP wollen wir, wie mit der Prämie aus dem gebana Modell, das Einkommen der Bauernfamilien verbessern.

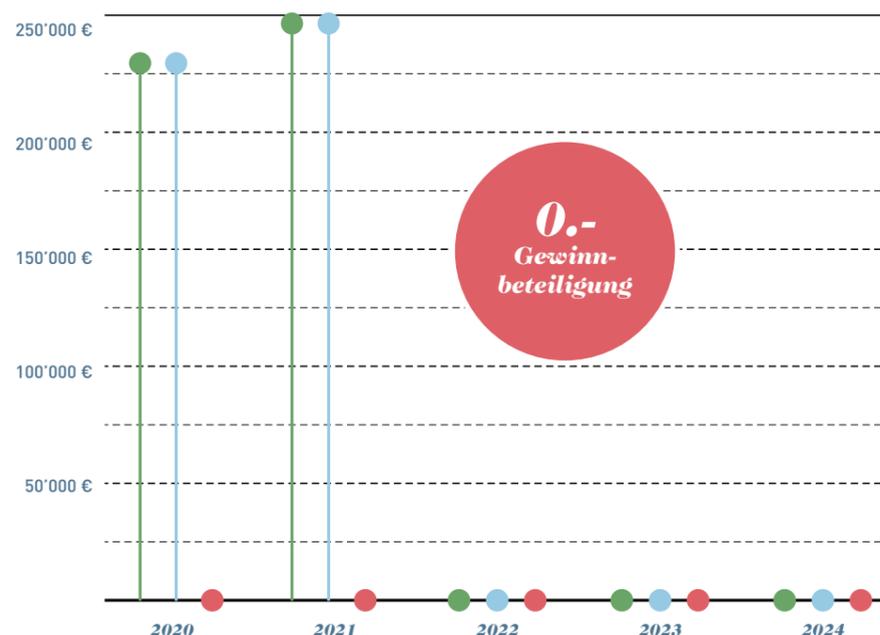
### Löhne der tiefsten Lohnkategorie im Süden



- Burkina Faso, in Relation zum nationalen Mindestlohn
- Burkina Faso, absolut
- Togo, in Relation zum nationalen Mindestlohn
- Togo, absolut

2024 wurde zum zweiten Mal in Folge der nationale Mindestlohn in Burkina Faso angehoben. Die tiefsten Löhne in Burkina sanken deshalb relativ von 132 auf 123 % des Mindestlohns. Absolut stiegen sie jedoch von 83 auf 91 Euro.

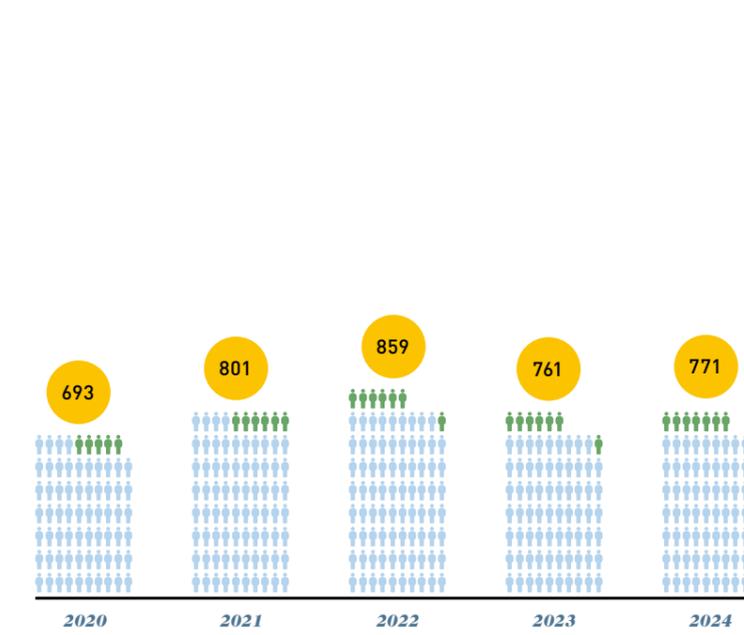
### Gewinn teilen



- Mitarbeitende im Norden
- Mitarbeitende im Süden
- Dividenden

2024 wie auch 2023 und 2022 verbuchte die gebana Gruppe einen Verlust. Dementsprechend gab es für die Mitarbeitenden keine Gewinnbeteiligung.

### Arbeitsplätze



- ♂ Arbeitsplätze im Süden
- ♀ Arbeitsplätze im Norden

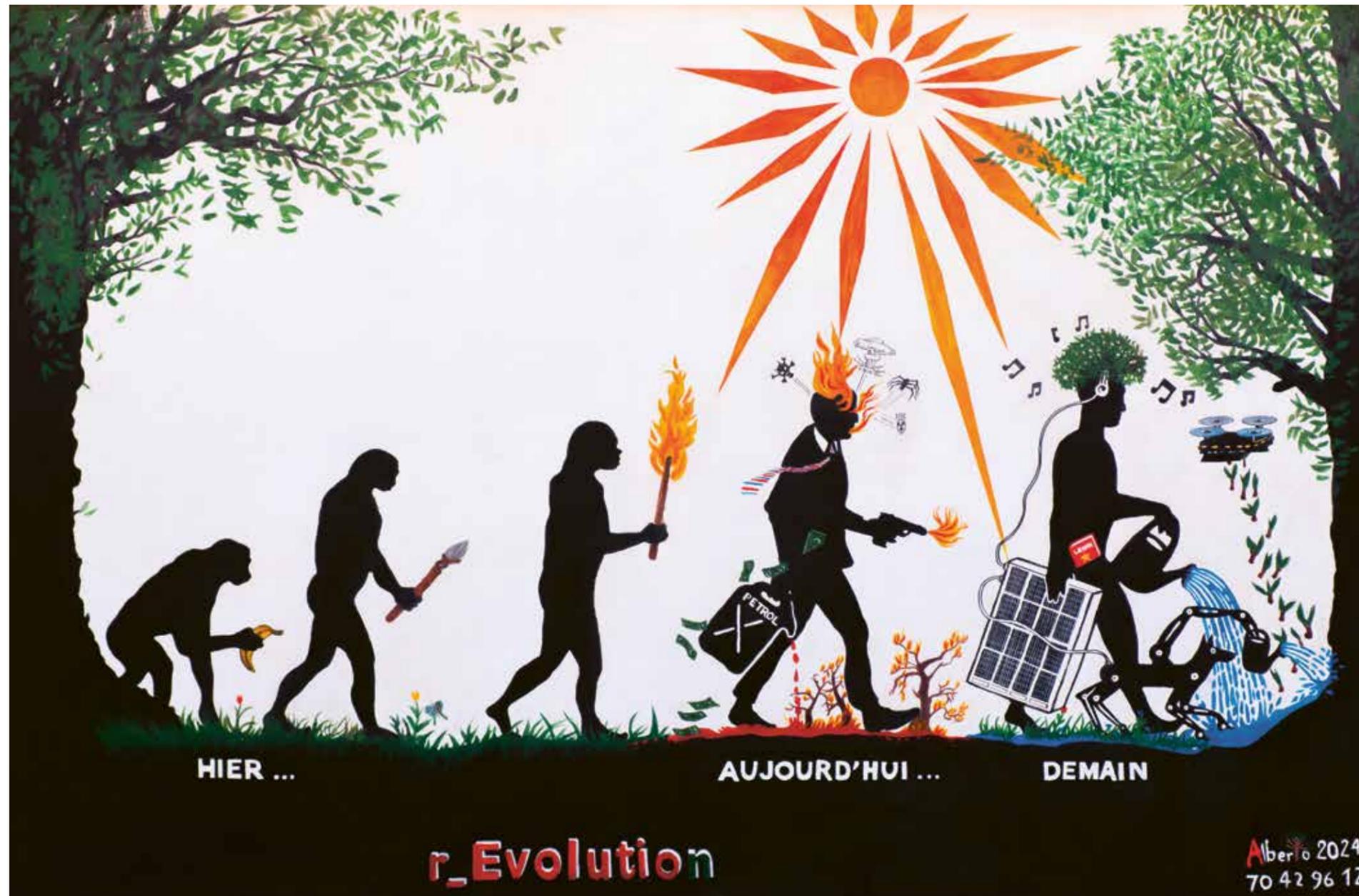
## Arbeitsplätze und Löhne

gebana hat 771 Mitarbeitende weltweit. Davon 608 in Burkina Faso und 89 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 ausserdem von Zuschüssen für Telefonkosten, Unterkunft, Transport und Mutterschaftsschutz.

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



r\_Evolution, Alberto Brugiotti

## Menschenrechte

### Migrant:innen

Wer professionell Früchte oder Gemüse erntet, hat wenig zu lachen. Egal wohin man blickt, die Menschen, die dieser Arbeit nachgehen, tun dies oftmals unter unvorstellbaren, menschenverachtenden Bedingungen. Dieses Problem ist in der europäischen Landwirtschaft besonders akzentuiert. Deswegen zählt in Griechenland das Thema Erntehelfer:innen bereits seit 2020 zu unseren Fokusprojekten.

Für die Saison 2024/2025 hat unser Partner Anyfion in dieser Hinsicht einen Sprung nach vorn gemacht: Das Team vor Ort entwickelte gemeinsam mit der NGO Metadrasi und der Firma Workland ein Pilotprojekt, um legal Migrant:innen ohne Papiere anzustellen.

Mit der Unterstützung der beiden Organisationen konnte Anyfion für die Saison 2024/25 fünf Männer aus Syrien anstellen.

Ihre Arbeitsbedingungen sehen folgendermassen aus:

- Saisonvertrag mit 6-Tage-Woche und festen Arbeitszeiten
- 820 Euro Fixlohn pro Monat, inklusive Sozial- und Krankenversicherung

- Kostenlose Arbeitskleidung
- Kostenloses Wohnen in einem frisch renovierten Haus
- Kostenloser Internetzugang im Haus
- Fahrrad für Ausflüge oder zum Einkaufen
- Kostenloser Griechischunterricht, wenn sie möchten

Obwohl diese Bedingungen selbstverständlich klingen, sind sie für Griechenland, für Europa revolutionär. Insbesondere der feste Saisonvertrag mit Fixlohn.

Die Männer sind sehr zufrieden, wie sie sagen. "Anyfion behandelt uns als Freunde, nicht als Angestellte eines Unternehmens. Als wir ankamen, versorgten sie uns mit Essen und Kleidung, weil wir keine hatten. Sie übernahmen sogar unsere Reisekosten. Dafür danken wir ihnen", sagt Aamer Mohammad Mansour stellvertretend für alle. "Wir würden gerne im nächsten Jahr wieder für Anyfion arbeiten. Wir haben hier unser zweites Zuhause gefunden, ein sicheres Umfeld und eine gute Behandlung."



Écllosion, Alida Mari Sanon aka SAM

### Kinderarbeit

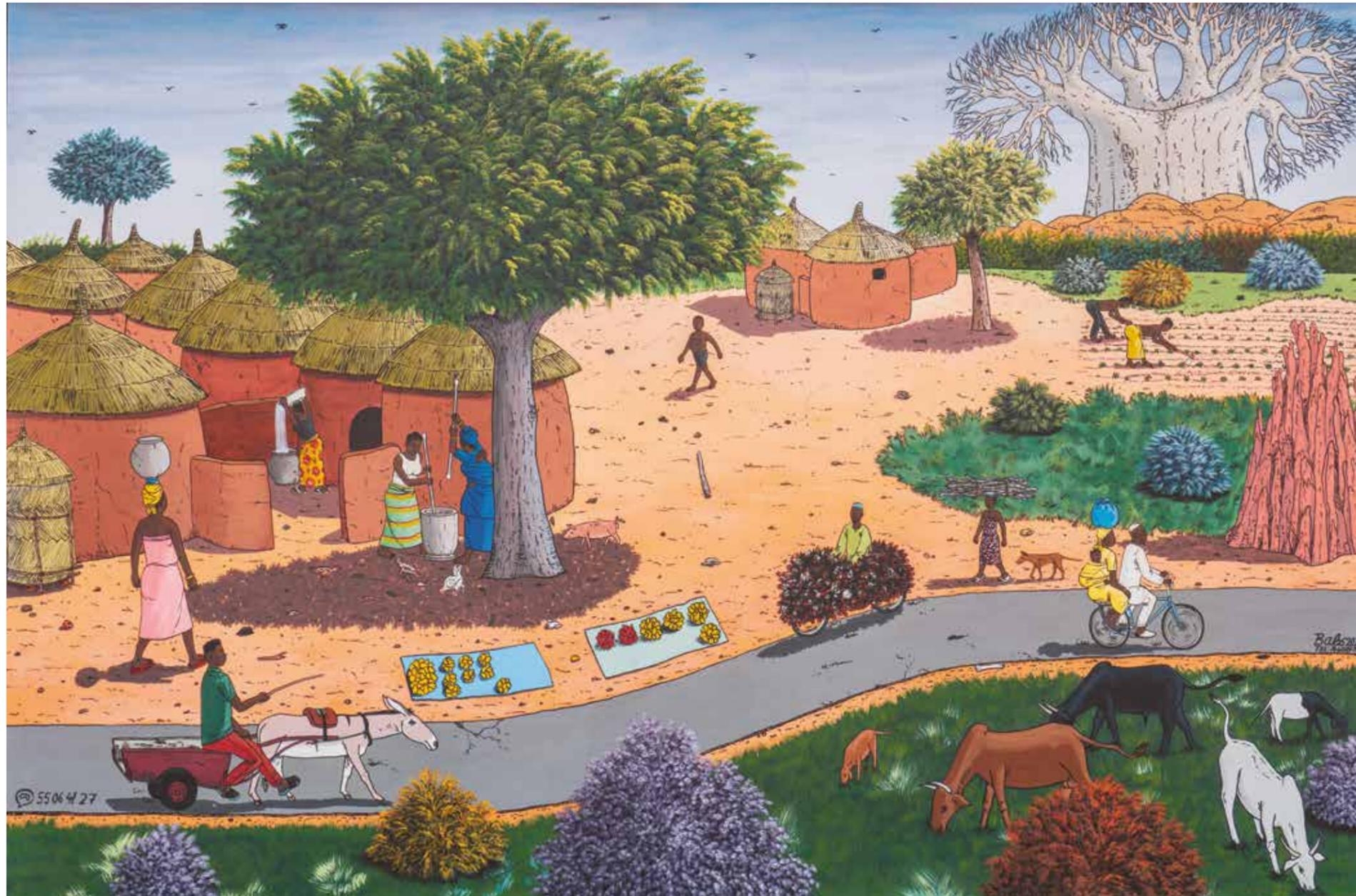
Kinderarbeit im Kakaosektor in Westafrika ist ein bekanntes Problem und schwer einzudämmen oder zu kontrollieren. Die Produzent:innen, mit denen wir zusammenarbeiten, sind Familienbetriebe mit sehr kleinen Anbauflächen und wir haben direkten Kontakt zu ihnen. 2024 haben wir zusammen mit einer lokalen NGO eine Sensibilisierungskampagne in mehreren Kooperativen durchgeführt, um diesen Produzent:innen zu vermitteln, wie wichtig der regelmässige Schulbesuch ihrer Kinder ist und welche negativen Auswirkungen Kinderarbeit hat. Unser Ziel ist es, dass alle Kinder die Schule besuchen und es keine schwere Kinderarbeit auf den Feldern der Familien gibt, mit denen wir zusammenarbeiten. Im Rahmen der internen Bio-Kontrollen fragen wir deshalb ab, ob die Kinder zur Schule gehen.

Die schlimmste Form von Kinderarbeit, nämlich Kindersklaverei, wovon Fälle in Westafrika dokumentiert sind, können wir ausschliessen. Allerdings ist es üblich, dass die Kinder von Bauernfamilien auf dem Feld mitarbeiten. Dabei können wir nicht kontrollieren, welche Art von Arbeiten die Kinder erledigen

Ebenfalls ist es für uns schwierig festzustellen, ob die Kinder wegen Feldarbeiten teilweise in der Schule fehlen. Gemäss den internationalen Datenbanken von *ILAB*, *ILO* und *UNESCO* besuchen etwa 90 Prozent der

Kinder die Primarschule in Togo und Burkina Faso. In unseren eigenen Erhebungen in Burkina Faso geben rund 4 Prozent der Bauernfamilien an, dass ihre Kinder im schulpflichtigen Alter nicht zur Schule gehen.

**Weitere Informationen zu Themen wie Rechte an Land und Ressourcen sowie Diskriminierung finden Sie im Anhang.**



La vie est belle au village, Zinkone Mahamoudou aka BABS

# SCHWERPUNKTE

## WIR SPÜREN DEN AUFSCHWUNG! UND STOLPERN.

### Wir kehren fast in die Gewinnzone zurück

Nach der bisher schwersten Krise des Biomarkts, die sich von 2022 bis 2023 hinzog, haben wir im Geschäftsjahr 2024 endlich aufatmen können. Der Biomarkt ist wieder im Aufschwung! Allerdings zeigte sich dieser Aufschwung mit einem neuen Gesicht: Der Markt verlangt nach immer günstigeren Bio-Produkten. Aus unserer Sicht ist dies eine zwiespältige Entwicklung. Es ist sehr gut, wenn dadurch mehr Menschen zu Bio-Lebensmitteln greifen. Doch Nachhaltigkeit hat ihren Preis, positive ökologische, soziale und wirtschaftliche Wirkung gibt es nicht im Sonderangebot.

In diesem Umfeld zu wachsen, war schwierig. Doch trotz des Preisdrucks verzeichneten drei von vier gebana Gesellschaften ein deutliches Umsatzplus und bewiesen, dass sich unsere Wachstumsstrategie während der Krise sowie die konsequente Investition in die Zukunft auszahlen. Am Ende hätte uns das auch

beinahe zurück in die schwarzen Zahlen gebracht. Dass es dafür nicht reichte, liegt vor allem am Soja und unseren eigenen Fehlern.

### gebana Togo bremst unseren Aufschwung

Die jüngste unserer Tochterfirmen hat ein Problem. Gegründet im Jahr 2013 sollte gebana Togo mit frischen und getrockneten Ananas sowie Kakao ein weiteres Standbein im globalen Süden für die gebana Gruppe werden. Es zeigte sich damals rasch, dass dieses Ziel sehr herausfordernd sein würde. Bis heute kämpfen wir mit Qualitätsproblemen, Einschränkungen in der Logistik und fehlendem Know-how vor Ort.

Als 2015 der Geschäftsführer unseres langjährigen Partners Setrapal in Togo vorschlug, gebana Togo solle ins Sojageschäft einsteigen, erlagen wir der



Amour Constant, Ibrahim Barro aka B-Ibrahim

Verlockung. Dank gebana Brasil hatten wir bereits die nötige Expertise und Verbindungen zum Sojaproduktmarkt. Ausserdem waren wir überzeugt, dass wir mit Soja in Togo nicht nur ein gutes Geschäft machen und gebana stärken, sondern auch Bauernfamilien unterstützen und die lokale Wirtschaft fördern könnten.

Mehrere Jahre ging das sehr gut, die Umsätze stiegen und wir entwickelten uns zu einem anerkannten Anbieter von togolesischem Bio-Soja. Zu Beginn der Sojaernte 23/24 läuteten dann aber die Alarm-

glocken. Der weltweite Sojaproduktmarkt war im Sturzflug, während in Togo die Einkaufspreise, getrieben durch die lokale Inflation, weiter stiegen. Das Resultat: Es war unmöglich, mit Soja Geld zu verdienen.

Doch nicht nur der Markt spielt hier eine Rolle. Wir haben viel zu spät auf die Situation reagiert und im Management der Situation versagt. Ebenso versagte unser internes Kontrollsystem, was zu einem Betrugsfall im lokalen Management führte. Das Ausmass dieses Betrugs können wir nicht

## ANKOU KOFFI GAGNON

### Directeur Agro-sourcing, Togo

*"Die Krise hier in Togo war extrem stressig für das ganze Team. Jeder von uns hat das Beste gegeben. Aber Faktoren, die wir nicht beeinflussen oder kontrollieren konnten, unterminierten unsere Bemühungen.*

*Doch zwischen Verbitterung und Enttäuschung habe ich die Hoffnung nicht verloren, denn gebana ist wie der Phönix aus der Asche. Wir sind resilient. Mit dieser Botschaft habe ich auch meine Mitarbeitenden motiviert. Wir sind schon mehrfach wieder aufgestanden und wir überwinden auch diese Herausforderung, wenn wir alle am gleichen Strang ziehen.*

*Mit der Neuausrichtung von gebana Togo wird mein Team kleiner. Das bedeutet mehr Fokus. Mein Learning aus der Krise ist, dass wir strategischer handeln und schneller reagieren müssen. Ich habe das Glück, dass mein Team aus jungen, dynamischen und kompetenten Mitarbeitenden besteht. Sie haben keine Angst vor Herausforderungen.*

*gebana ist in Togo bereits Marktführerin für biologischen Kakao. In fünf Jahren werden wir das auch für Schokolade und getrockneten Ananas sein!"*





ENSEMBLE!, Dera Issiaka aka DERIS

Im Jahr 2024 kam uns die Rolle zu, den neuen Haupt-eigner zu beraten und Pläne für eine Sanierung des Unternehmens zu entwerfen. Nach zähen Verhandlungen hat *Anders Invest* im Dezember 2024 schliesslich zugestimmt und einen Grossteil seiner Forderungen abgeschrieben. Gemeinsam wandelten wir ausserdem Darlehen in Eigenkapital um. gebana Brasil, seine 100 Bauernfamilien und 40 Mitarbeitenden starteten deshalb zuversichtlich ins Geschäftsjahr 2025 und unsere Beteiligung von 32 Prozent bleibt werthaltig.

## gebana Burkina Faso übertrifft Erwartungen

Das einstige Sorgenkind gebana Burkina Faso, das uns 2017 beinahe in den Abgrund gerissen hätte, hat sich 2024 phänomenal entwickelt. Als stärkstes Zugferd holte unsere Tochterfirma die ganze gebana Gruppe finanziell aus der Misere und bewahrte uns vor einem grösseren Verlust. Getrieben durch eine höhere Nachfrage und steigende Preise für Cashews sowie getrocknete Mangos stiegen die Volumina auf 800 Tonnen Cashews und 1016 Tonnen getrocknete Mangos. Und das trotz einer schwierigen Ernte bei Spitzentemperaturen von weit über 40 Grad.

Es war viel mehr als wir mit unserer alten Fabrik bisher für möglich gehalten haben. Die Lager waren zeitweise bis unter die Decke gefüllt. Ungeachtet dieser Umstände gelang es uns, qualitativ gute Ware zu verarbeiten und zu verschiffen. Die erhöhten Volumina und die beengten Platzverhältnisse unterstreichen, wieso unser Grossprojekt *La belle usine* nötig ist.

## La belle usine ist beinahe betriebsbereit

Vier Jahre Planung, unzählige Überarbeitungen, Verhandlungen mit Baupartnern, ellenlange Bewilligungsprozesse, Finanzierungssorgen und wiederholt die Frage "Schaffen wir das überhaupt?" kulminierten in einer emotionalen Grundsteinlegung am 2. Februar 2024. Mit Gästen aus Politik und lokaler Verwaltung sowie Bauernfamilien, Bauunternehmen und Mitarbeitenden freuten wir uns, dass es endlich voran geht. Der erste Stein war gelegt, viele weitere würden folgen.

Ein gutes Jahr später steht die Halle für die Cashewverarbeitung. Die Kantine, der Kinderhort sowie das Gebäude mit den Umkleieräumen und Sanitäreinrichtungen sind praktisch fertiggestellt, das neue Bürogebäude befindet sich im Rohbau. Nur die Halle für



La symbiose, Mohamed Desarmes aka Dap

die Mangotrocknung fehlt noch vollständig. Wir erwarten aber, dass wir die Konstruktionen noch im Jahr 2025 abschliessen können. Die Cashewproduktion soll Mitte 2025 starten.

Mit *La belle usine* tätigen wir nicht nur die grösste Investition in der gebana Geschichte, sondern erreichen auch einen Meilenstein bezüglich Wirkung. In den nächsten Jahren entstehen hier 1000 neue Arbeitsplätze und 3000 zusätzliche Bauernfamilien werden uns mit Rohwaren beliefern können.

## Die Vision von Walls Against Walls ist Realität

Bevor wir institutionelle Geldgeber für das Fabrikprojekt in Burkina Faso suchen konnten, brauchten wir genügend Eigenkapital, um diese zu überzeugen. Wir lancierten deshalb im Jahr 2021 unter dem Titel *Walls Against Walls* eine Crowdfunding-Kampagne. Bei der Kampagne ging es aber nicht nur um Geld, sondern auch um kulturellen Austausch.

Im Zentrum der Kampagne stand deshalb die Vision, die Mauer um die Fabrik in eine Plattform für die lokale Kunstszene zu verwandeln und so deren Botschaften in die Welt zu tragen. Das trennende Objekt

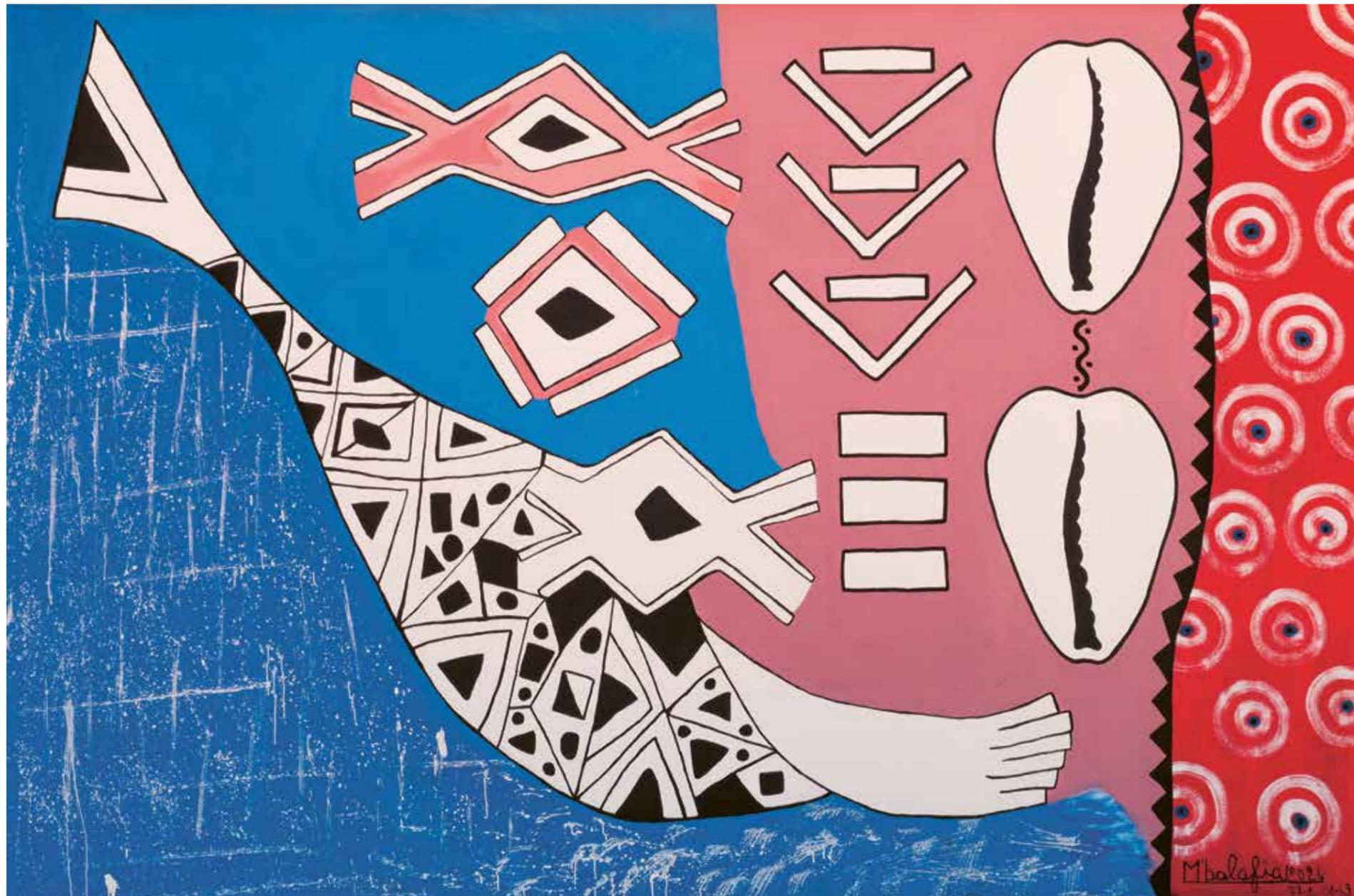
der Mauer sollte so zu einem Symbol für Gemeinschaft und sozialen Wandel werden.

Diese Vision ist nun Wirklichkeit! Ende 2024 haben 20 Künstler:innen aus Burkina Faso die Mauer um das Fabrikgelände in eine beeindruckende Open-Air-Galerie verwandelt. Sehen Sie selbst – sämtliche Kunstwerke finden Sie in diesem Jahresbericht abgebildet.

## Im Onlinehandel beweisen wir Stärke

2024 wurden wir in der repräsentativen Studie *Havas Brand Predictor*, an der 4'500 Menschen teilnahmen, zur nachhaltigsten Marke der Schweiz erkoren. Wow! Dieses grosse Vertrauen der Konsument:innen ehrt und verpflichtet uns, unseren Weg weiterzugehen.

Unser Onlineshop ist unser Herzstück auf diesem Weg. Der Onlinehandel mit Lebensmitteln ist allerdings ein hartes Geschäft. Der Verkauf von *Farmy* – einst die Nummer 3 auf dem Schweizer Markt – und der Rückzug von *Amazon Fresh* in Deutschland zeigen, wie hart es tatsächlich ist. In diesem Umfeld haben wir im vergangenen Geschäftsjahr unsere Umsätze um satte 16.5 Prozent gesteigert. In Deutschland und Österreich legten wir gar um 24.3 Prozent zu!



Nature et création en équilibre, Drabo Batourim M'balafia

Im langjährigen Schnitt zeigt sich ausserdem, dass unser Geschäftsmodell für den Onlinehandel profitabel ist.

#### Die Preiserhöhungen decken die Kosten nicht

2024 verbuchten wir hier dennoch einen Verlust von -422'000 Euro. Grund dafür sind primär die Kostensteigerungen der letzten drei Jahre, insbesondere in der Logistik und im Einkauf. Wir haben uns lange dagegen gesträubt diese gestiegenen Kosten an unsere Kund:innen weiterzugeben. Im Februar 2024 mussten wir aber einsehen, dass es nicht anders weitergehen kann und erhöhten unsere Verkaufspreise um durchschnittlich 4 Prozent. Leider reichte dies nicht aus, um in die Gewinnzone zu kommen. Mit weiteren Kosteneinsparungen und Skaleneffekten durch unser Wachstum wollen wir das im Jahr 2025 erreichen.

Frischprodukte sind auf dem Weg zu diesem Ziel ein wichtiger Treiber. Sie machen fast 50 Prozent unseres Umsatzes im Onlineshop aus. Der grösste Teil der Früchte stammt von unserem griechischen Partner Anyfion, an dem wir mit 20 Prozent beteiligt sind. Da frische Produkte bei der Qualitätssicherung besonders anspruchsvoll sind, haben wir gemeinsam mit Anyfion in diesem Bereich viel investiert in den letzten Jahren und grosse Fortschritte erzielt. So haben wir ein Rückverfolgbarkeitssystem aufgebaut, mit dem wir jede Reklamation bis aufs Feld zu-

rückverfolgen können. Zusätzlich investierte Anyfion in neue Kühltagerräume, um die frischen Früchte optimal auf den Transport vorzubereiten.

## Mut beim Einkauf im Grosshandel zahlt sich aus

Unsere Grosshandelstochter gebana B.V. in den Niederlanden wurde durch die Bio-Krise im Jahr 2022 ebenfalls stark durchgeschüttelt. Volle Lager, Preis-Dumping und Qualitätsprobleme liessen die Volumen und die Margen schrumpfen. Die Auswirkungen dieser Krise bestimmten auch 2023 noch unsere Geschäfte. Das ist nun endlich Vergangenheit!

Vorausschauend hatten wir unsere Einkaufsmengen trotz Krise kaum reduziert. Das erlaubte es uns, im Geschäftsjahr 2024 aus dem Vollen zu schöpfen. Dank wiedererstarakter Nachfrage und umfangreichen Ernten in Burkina Faso und Tunesien verbuchte gebana B.V. einen Rekordumsatz und erwirtschaftete sogar Gewinn. Ausserdem bezog das Team neue Büros und führte ein modernes Finanz- und Planungssystem ein. Damit ist gebana B.V. bereit, die Volumen aus der neuen Fabrik in Burkina Faso auf den Markt zu bringen.

# GESCHÄFTSZAHLEN

GROSSE FORTSCHRITTE BEIM OPERATIVEN ERGEBNIS.  
UNSER SYSTEM FUNKTIONIERT!

## Geschäftsentwicklung 2024 gebana Gruppe

Die gebana Gruppe hat im Jahr 2024 einen konsolidierten Nettoumsatz von 57.5 Millionen Euro erzielt. Das entspricht einem Anstieg von 4.6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit zeigt sich, dass wir das richtige Geschäftsmodell haben, um den anhaltenden Unsicher-

heiten in der Weltwirtschaft, dem volatilen Agrarmarkt und der Inflation im Süden entgegenzuhalten.

Ein wichtiger Treiber unseres Umsatzwachstums war gebana Burkina Faso mit einer Umsatzsteigerung von 57.6 Prozent dank Rekordernte, steigender Nachfrage und der damit verbundenen Mehrproduktion. Das Onlinegeschäft von gebana AG, das trotz grosser Herausforderungen in Logistik und Beschaffung um

## 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.*



L'abondance au bout de l'effort, Amed Eloge Ouattara aka Eloge



*Une vision collective, Flore Wendlassida Kabore*

16.5 Prozent (währungsbereinigt um 12.6 Prozent) zulegte, trug ebenfalls dazu bei. Insbesondere mit dem überproportionalen Wachstum in Deutschland.

Ein weiterer wichtiger Umsatztreiber war das Geschäft von gebana B.V., unsere Grosshandelstochter in den Niederlanden. Sie profitierte von stabiler Nachfrage sowie von der Mehrproduktion in Burkina

Faso. gebana B.V. konnte dadurch den Umsatz trotz des Einbruchs im Sojageschäftes in Togo um 2.5 Prozent verbessern.

Der grosse Gegenpol war gebana Togo mit einem hoch defizitären Sojageschäft in der Ernte 2023/24, das für unsere Tochterfirma zu einem Umsatzeinbruch von -64.0 Prozent führte.

## **MICHAEL BRENNER** *CFO, Zürich*

*"Ich bin Anfang August 2024 zu gebana gekommen und leite seither die Finanzabteilung. Es erschütterte mich nicht, dass die Tochterfirma in Togo in tiefroten Zahlen steckt. Denn mit solchen Krisen hatte ich schon Erfahrung. Sie sind zwar mühsam und emotional anstrengend. Aber sie erleichtern es, richtig zu handeln, weil die Optionen beschränkt sind. Krisen sind ausserdem immer eine Chance, Neues entstehen zu lassen. Deshalb gehören regelmässige Krisen für mich zu einer gesunden Unternehmensentwicklung dazu.*

*Mein Anspannungsgrad ist dennoch sicher höher, als wenn gebana finanziell blendend dastehen würde. Schlaflose Nächte*

*habe ich aber keine. Doch wir müssen wachsam sein und verantwortungsvoll handeln! gebana hat in den letzten Jahren gezeigt, dass das Geschäftsmodell grundsätzlich funktioniert: Ein Wirtschaften, das den Bauernfamilien ein faireres Einkommen ermöglicht, der Umwelt weniger schadet und finanziell nachhaltig ist.*

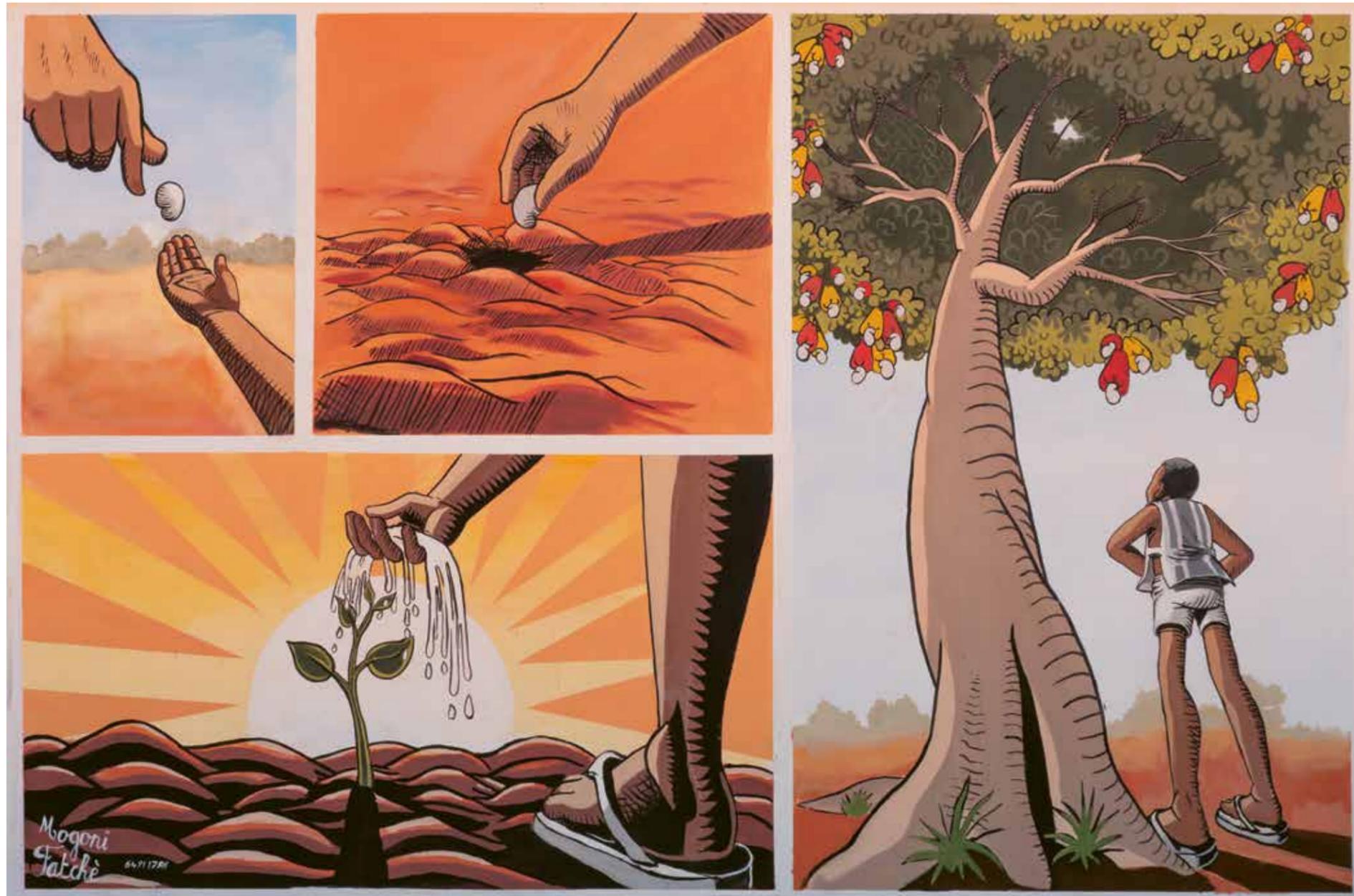
*Wenn wir dieses Modell in den nächsten Jahren stabilisieren, können wir skalieren: Mehr Umsatz gleich mehr Wirkung. Das Potenzial ist riesig!"*

<b>GEBANA GRUPPE ERFOLGSRECHNUNG KONSOLIDIERT SWISS GAAP FER IN €</b>	<b>JANUAR – DEZEMBER 2024</b>	<b>JANUAR – DEZEMBER 2023</b>	<b>VERÄN- DERUNG ABSOLUT</b>	<b>VERÄN- DERUNG IN %</b>
<b>Bruttoumsatz</b>	61'128'932	57'260'595	3'868'337	6,8 %
<b>Erlösminderungen</b>	-3'611'559	-2'252'153	-1'359'406	60,4 %
<b>Nettoumsatz</b>	<b>57'517'374</b>	<b>55'008'442</b>	<b>2'508'932</b>	<b>4,6 %</b>
<b>Produktkosten</b>	-36'683'571	-36'193'691	-489'880	1,4 %
<b>Übrige Kosten verkaufter Produkte</b>	-6'568'857	-6'566'820	-2'037	0,0 %
<b>Bruttomarge</b>	<b>14'264'946</b>	<b>12'247'931</b>	<b>2'017'015</b>	<b>16,5 %</b>
<b>Nettoumsatz in %</b>	24,8 %	22,3 %		
<b>Übriger betrieblicher Ertrag</b>	709'970	1'039'416	-329'446	-31,7 %
<b>Übriger betrieblicher Aufwand</b>	-96'817	-108'655	11'838	-10,9 %
<b>Bruttoeinkommen</b>	<b>14'878'099</b>	<b>13'178'692</b>	<b>1'699'407</b>	<b>12,9 %</b>
<b>Verkauf- und Marketingkosten</b>	-1'601'788	-1'960'037	358'249	-18,3 %
<b>Personalkosten</b>	-9'484'156	-9'056'712	-427'444	4,7 %
<b>Administrative Kosten</b>	-2'252'746	-2'375'906	123'160	-5,2 %
<b>Ebitda</b>	<b>1'539'408</b>	<b>-213'963</b>	<b>1'753'371</b>	<b>-819,5 %</b>
<b>Abschreibungen Sachanlagen und EDV</b>	-697'881	-545.413	-152'468	28,0 %
<b>Ebit</b>	<b>841'527</b>	<b>-759'376</b>	<b>1'600'903</b>	<b>-210,8 %</b>
<b>Finanzierungserfolg</b>	-715'738	-548'513	-167'225	30,5 %
<b>Nettoergebnis operativ</b>	<b>125'788</b>	<b>-1'307'889</b>	<b>1'433'677</b>	<b>-109,6 %</b>
<b>Währungserträge / -verluste</b>	61'839	-148'311	210'150	-141,7 %
<b>Nicht operative Erträge/Aufwände</b>	121'158	1'744'414	-1'623'256	-93,1 %
<b>Steueraufwand</b>	-677'184	-458'450	-218'734	47,7 %
<b>Nettoergebnis</b>	<b>-368'399</b>	<b>-170'236</b>	<b>-198'163</b>	<b>116,4 %</b>

<b>GEBANA SÜDEN ERFOLGS- RECHNUNG IN €</b>	<b>BURKINA FASO 2024</b>	<b>BURKINA FASO 2023</b>	<b>TOGO 2024</b>	<b>TOGO 2023</b>
<b>Nettoumsatz (inkl. Intercompany Umsatz)</b>	15'372'143	9'756'709	4'264'313	11'839'690
<b>Total Produktkosten</b>	-11'743'415	-7'256'334	-4'411'426	-10'809'849
<b>Bruttomarge</b>	<b>3'628'729</b>	<b>2'500'375</b>	<b>-147'113</b>	<b>1'029'841</b>
<b>Übriger betrieblicher Aufwand und Ertrag</b>	201'335	-28'516	273'271	352'231
<b>Bruttoeinkommen</b>	<b>3'830'064</b>	<b>2'471'859</b>	<b>126'159</b>	<b>1'382'072</b>
<b>Personalkosten</b>	-1'568'960	-1'423'487	-473'158	-486'685
<b>Administrative Kosten</b>	-466'831	-497'606	-303'429	-433'488
<b>Abschreibungen</b>	-108'667	-152'905	-8'346	-64'412
<b>Ebit</b>	<b>1'685'606</b>	<b>397'861</b>	<b>-658'775</b>	<b>397'487</b>
<b>Finanzerträge, -kosten, Währungen &amp; Steuern</b>	-820'693	-648'491	-293'229	-415'767
<b>Nettoergebnis</b>	<b>864'912</b>	<b>-250'630</b>	<b>-952'003</b>	<b>-18'280</b>

<b>GEBANA GRUPPE BILANZ KONSOLIDIERT SWISS GAAP FER in €</b>	<b>DEZEMBER 2024</b>	<b>DEZEMBER 2023</b>
<b>AKTIVEN</b>		
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>23'877'982</b>	<b>24'517'027</b>
<b>Flüssige Mittel</b>	2'672'007	4'990'912
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	7'653'361	5'156'388
<b>Übrige Forderungen</b>	1'125'763	418'443
<b>Vorfinanzierung und Darlehen</b>	1'879'818	2'893'117
<b>Warenlager</b>	10'547'032	11'058'167
<b>Anlagevermögen</b>	<b>11'916'623</b>	<b>6'205'492</b>
<b>Minderheitsbeteiligungen und Finanzanlagen</b>	852'762	670'049
<b>Sachanlagen</b>	8'688'597	3'952'008
<b>Immaterielle Anlagen</b>	2'375'264	1'583'435
<b>Total Aktiven</b>	<b>35'794'605</b>	<b>30'722'519</b>
<b>PASSIVEN</b>		
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>15'839'744</b>	<b>13'967'306</b>
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	9'955'727	5'880'149
<b>Übrige Verbindlichkeiten</b>	2'681'225	1'944'619
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	3'202'792	6'142'538
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>17'772'840</b>	<b>14'329'394</b>
<b>Langfristige Darlehen</b>	5'512'845	2'114'562
<b>Nachrangige Darlehen</b>	12'259'995	12'214'832
<b>Eigenkapital</b>	<b>2'182'021</b>	<b>2'425'819</b>
<b>Aktienkapital, inklusive Partizipationsscheine</b>	490'000	490'000
<b>Eigene Aktien</b>	-869'360	-877'157
<b>Reserven und Gewinnvortrag</b>	1'902'530	2'251'530
<b>Minderheitenanteile</b>	658'851	561'446
<b>Total Passiven</b>	<b>35'794'605</b>	<b>30'722'519</b>

**AUF DEN NÄCHSTEN  
SEITEN BELEUCHTEN  
WIR DIE HINTERGRÜNDE  
DES RESULTATES 2024.**



Le paiement de la dette envers la nature, Gilles Palenfo

## Bruttomarge steigt und zeigt, dass unsere Strategie aufgeht

Die Situation in Togo ist bezogen auf das Gesamtergebnis natürlich wenig erfreulich. Doch der Einbruch des margenschwachen Sojageschäfts bereite den Weg zu einer stärkeren Bruttomarge der gebana Gruppe. Das starke Umsatzplus von gebana Burkina Faso – hier erzielen wir dank direkter Beschaffung, eigener Verarbeitung und damit verbundener lokaler Wertschöpfung signifikant höhere Margen – tat sein Übriges, um die Bruttomarge auf 24.8 Prozent zu heben. Ein klarer Fortschritt gegenüber den 22.3 Prozent im Vorjahr.

Im Onlinegeschäft hingegen haben sich die Margen nach der notwendigen Preiserhöhung im Februar 2024 noch nicht verbessert. Die Gründe liegen in den höheren Rabatten und der gestiegenen Kostenbasis: Sowohl Einkaufspreise als auch Transportkosten – für importierte wie für versandte Ware – nahmen deutlich zu und kompensierten den Preisanstieg grösstenteils.

Die Bruttomargenentwicklung insgesamt ist dennoch ein Indikator dafür, dass unsere strategische Ausrichtung funktioniert und noch mehr Potenzial birgt.

## Kostendisziplin zahlt sich aus

Der Gewinn vor Steuern, Finanzergebnis und Abschreibungen (EBITDA) lag bei 1.5 Millionen Euro. Das ist ein grosser Erfolg nach dem negativen Wert im Vorjahr. Doch noch wichtiger ist, dass wir auch operativ in die Gewinnzone zurückkehrten. Der operative Gewinn lag bei 842'000 Euro gegenüber -759'000 Euro im Vorjahr – eine Verbesserung von 1.6 Millionen Euro und eine eindruckliche Trendwende. Und das mit 1.25 Millionen Euro ausgezahlten gebana Prämien an die Bauernfamilien!

Diese Verbesserung ist nicht nur auf höhere Bruttomargen zurückzuführen, sondern auch auf eine gelungene Steuerung der operativen Kosten unterhalb der Bruttomarge. Zusammengenommen fielen die Vertriebs-, Personal- und Verwaltungskosten in der Gruppe sogar leicht tiefer aus als im Geschäftsjahr 2023 – trotz gesteigener Komplexität und wachsenden Teams im Süden.

### **Wir wachsen trotz weniger Ausgaben für Marketing**

Die Marketingkosten haben wir um 18.3 Prozent auf 1.6 Millionen Euro reduziert. Einzig im Onlinegeschäft geben wir Geld für Marketing aus. Hier haben wir in den letzten beiden Jahren viel gelernt



L'industrialisation de la mangue et de l'anacarde à Darsalamy, Moustapha Sanou aka ANOU

und investieren nun dort, wo wir mit möglichst geringen Kosten neue Kund:innen erreichen können.

Einzel betrachtet stiegen die Personalkosten moderat um 427'000 Euro und unterproportional zum Umsatzwachstum. Zwei Gründe waren für den absoluten Anstieg verantwortlich:

1. Wie in den vergangenen Jahren haben wir Saläre per 1. Januar angepasst, um die Inflation auszugleichen.
2. Wir haben in Burkina Faso während der letzten Ernte mehr Mitarbeitende angestellt, um den enormen Volumenzuwachs zu stemmen.

Die Administrationskosten gingen leicht zurück. Das hängt unter anderem damit zusammen, dass wir in Togo aufgrund der schwierigen Umsatzsituation viele Projekte zurückstellten. Unsere anderen Ländergesellschaften zeigten zudem trotz Umsatzwachstum eine sehr gute Kostendisziplin.

#### Neues Finanz- und Planungssystem führt zu mehr Effizienz

Damit unser Geschäftsmodell nachhaltig funktioniert und wir gerechtere Einkommen für die Bauernfamilien garantieren können, müssen wir in allen übrigen Bereichen effizient arbeiten. Einen wichtigen Schritt dazu haben wir mit der Einführung eines modernen Finanz- und Planungssystems in den

Niederlanden gemacht. Hier werden wir in Zukunft in den anderen Ländergesellschaften nachziehen.

In der Summe ergibt sich eine verbesserte Kostenquote unterhalb der Bruttomarge, die – zusammen mit dem höheren Umsatz und einem günstigeren Produktmix – zum positiven operativen Ergebnis führte. Für 2025 erwarten wir, dass sich die Bruttomarge durch Skaleneffekte, Optimierungen in der Logistik sowie dem Wegfall des defizitären Sojageschäfts in Togo weiter verbessern wird.

## Finanzergebnis im Rahmen, hohe Steuern belasten Abschluss

Der Zinsaufwand stieg im Vergleich zum Vorjahr leicht von 754'000 Euro auf 848'000 Euro. Diese Entwicklung war absehbar, da wir in der zweiten Jahreshälfte 2023 neue Mittel über gebana Bonds aufgenommen hatten. Zudem aktivieren sich bis zum Start der Produktion der neuen Fabrik die Zinsen auf den damit verbundenen Darlehen. Den Finanzaufwand konnten wir so um 391'000 Euro entlasten.

Die grösste Belastung des Jahresergebnisses stellt



Djiguiya, Muindila Tshibangu

die steuerliche Situation dar. Obwohl der Gewinn vor Steuern nur 309'000 Euro betrug, entsprach die Gesamtsteuerlast der Gruppe mit 677'000 Euro rund 220 Prozent dieses vorsteuerlichen Gewinns. Diese hohe Quote resultiert aus zwei strukturellen Faktoren:

1. In Togo werden auch bei Verlusten Steuern auf den Umsatz fällig.
2. In Burkina Faso greift bei hohen Gewinnen eine progressive Besteuerung, die 2024 zu einer Steuerquote von fast 40 Prozent auf das dortige Ergebnis führte.

## Bilanzsumme ist deutlich gestiegen

Die Bilanzsumme der gebana Gruppe erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um rund 5 Millionen Euro und lag per 31. Dezember 2024 bei insgesamt 35.8 Millionen Euro. Diese Zunahme ist in erster Linie auf unsere Investitionen in Sachanlagen zurückzuführen. Insbesondere in Burkina Faso, wo wir rund 6 Millionen Euro in den Aufbau der neuen Fabrik *La belle usine* investierten – unter anderem in Gebäude, Maschinen und Infrastruktur.

Auf der Passivseite nahm dazu parallel auch der Bestand an langfristigen Finanzverbindlichkeiten zu,

was zu einem grossen Teil auf neue Darlehen von *BioInvest* und *EDFI* zurückzuführen ist. Gleichzeitig konnten wir das Nettoumlaufvermögen, exklusive flüssige Mittel, stabil halten. In Zukunft wollen wir uns noch stärker auf ein verbessertes Nettoumlaufvermögen fokussieren. So können wir flüssige Mittel freisetzen und damit die Zinslast senken sowie kommende Projekte mitfinanzieren.

## Stärkung des Eigenkapitals bleibt Priorität

Per 31. Dezember 2024 betrug das konsolidierte Eigenkapital der gebana Gruppe 2.18 Millionen Euro, was einer Eigenkapitalquote von 6.1 Prozent entspricht – im Vorjahr betrug sie noch 7.9 Prozent. Die absolute Abnahme gegenüber 2023 ist im Wesentlichen auf den Jahresverlust sowie positive Wechselkurseffekte zurückzuführen. Da die Bilanzsumme gleichzeitig auf 35.8 Millionen Euro stieg, reduzierte sich die Quote zusätzlich.

Auf den ersten Blick erscheint die Eigenkapitalquote tief. Doch berücksichtigt man die nachrangigen Darlehen in Höhe von 12.3 Millionen Euro, ergibt sich ein differenzierteres Bild: Unter Einschluss dieser Darlehen liegt unsere wirtschaftlich relevante Eigenkapitalquote bei 40.3 Prozent. Diese Mittel stammen



Intro et mécanisme de fonction, Jules Romaric Nana aka OLCANO

mehrheitlich von Kund:innen, institutionellen Investoren und langjährigen Partnern, die gezielt in gebana investiert haben, um Wirkung zu erzielen und strukturellen Wandel im globalen Handel zu ermöglichen.

### **Mehr Eigenkapital führt zu mehr Resilienz und Handlungsspielraum**

Nichtsdestotrotz bleibt die Stärkung des bilanziellen Eigenkapitals eines unserer wichtigsten Ziele für 2025 und darüber hinaus. Ein grösseres Eigenkapitalpolster erhöht nicht nur die Resilienz gegenüber externen Schocks, sondern schafft auch strategischen Handlungsspielraum – sei es für zukünftige Investitionen wie die Schokoladenverarbeitung in Togo oder für den Ausbau unserer Kapazitäten in Burkina Faso.

## Unsere Investitionen sind solide finanziert

Die Liquiditätsslage der gebana Gruppe blieb 2024 stabil, trotz grosser Investitionen und struktureller Veränderungen. Zum Jahresende belief sich der Bestand an flüssigen Mitteln auf 2.67 Millionen Euro, nach 4.99 Millionen Euro im Vorjahr. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf gezielte Mittelverwendungen für Investitionen zurückzuführen – insbesondere für den Aufbau der neuen Fabrik in Burkina Faso.

Besonders erfreulich ist unser positiver operativer Cashflow von 2.24 Millionen Euro. Er unterstreicht unsere Fortschritte bei Effizienz und Umlaufvermögen. Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir unsere Liquidität aus dem laufenden Geschäft trotz schwierigem Marktumfeld und operativer Transformation sichern.

Unsere Investitionen in langfristige Vermögenswerte – insbesondere in Gebäude, Maschinen und IT-Systeme – beliefen sich auf 6.2 Millionen Euro. Wir finanzierten sie über eine Kombination aus operativem Cashflow, langfristigen Darlehen von institutionellen Partnern wie *BioInvest* und *EDFI* sowie freigesetzten Umlaufmitteln.

Diese Entwicklung zeigt: gebana kann substantziell in die Zukunft investieren, ohne die kurzfristige Zahlungsfähigkeit zu gefährden.

## Ertrag verbessern und Cashflow stärken

Das Geschäftsjahr 2024 war für die gebana Gruppe ein Jahr des operativen Fortschritts, strukturellen Wandels und gezielter Investitionen. Anhaltenden globalen Unsicherheiten und herausfordernden Bedingungen in einzelnen Märkten zum Trotz haben wir



Mask, Aline Boubert aka Poco & Co

den Umsatz gesteigert, die Bruttomarge verbessert und sind operativ in die Gewinnzone zurückgekehrt. Letzteres markiert einen wichtigen Wendepunkt, ebenso wie der positive operative Cashflow und die solide Finanzierung der Investitionen, insbesondere in Burkina Faso.

Gleichzeitig zeigen die Zahlen auch, wo unsere Herausforderungen liegen: Das Jahresergebnis blieb negativ, geprägt durch strukturell hohe Steuerlasten im Süden sowie gestiegene Finanzierungskosten. Die Eigenkapitalquote ist weiterhin tief, auch wenn die nachrangigen Darlehen der wirtschaftlichen Substanz eine solide Basis verleihen. Die Liquidität konnten wir zwar sichern, doch wir müssen sie weiter ausbauen.

Für das Jahr 2025 liegt unser Fokus darauf, den operativen Cashflow zu stärken sowie gezielt die Ertragssituation zu verbessern. Beide Größen sind zentrale strategische Steuerungsinstrumente, um Investitionen unabhängig zu finanzieren, Risiken besser abzufedern und gebana langfristig stabiler und wirksamer aufzustellen.



Fruits séchés, Safiatou Ballo

# AUSBLICK

## JETZT MÜSSEN WIR DIE RICHTIGEN ENTSCHEIDUNGEN FÜR DIE ZUKUNFT TREFFEN.

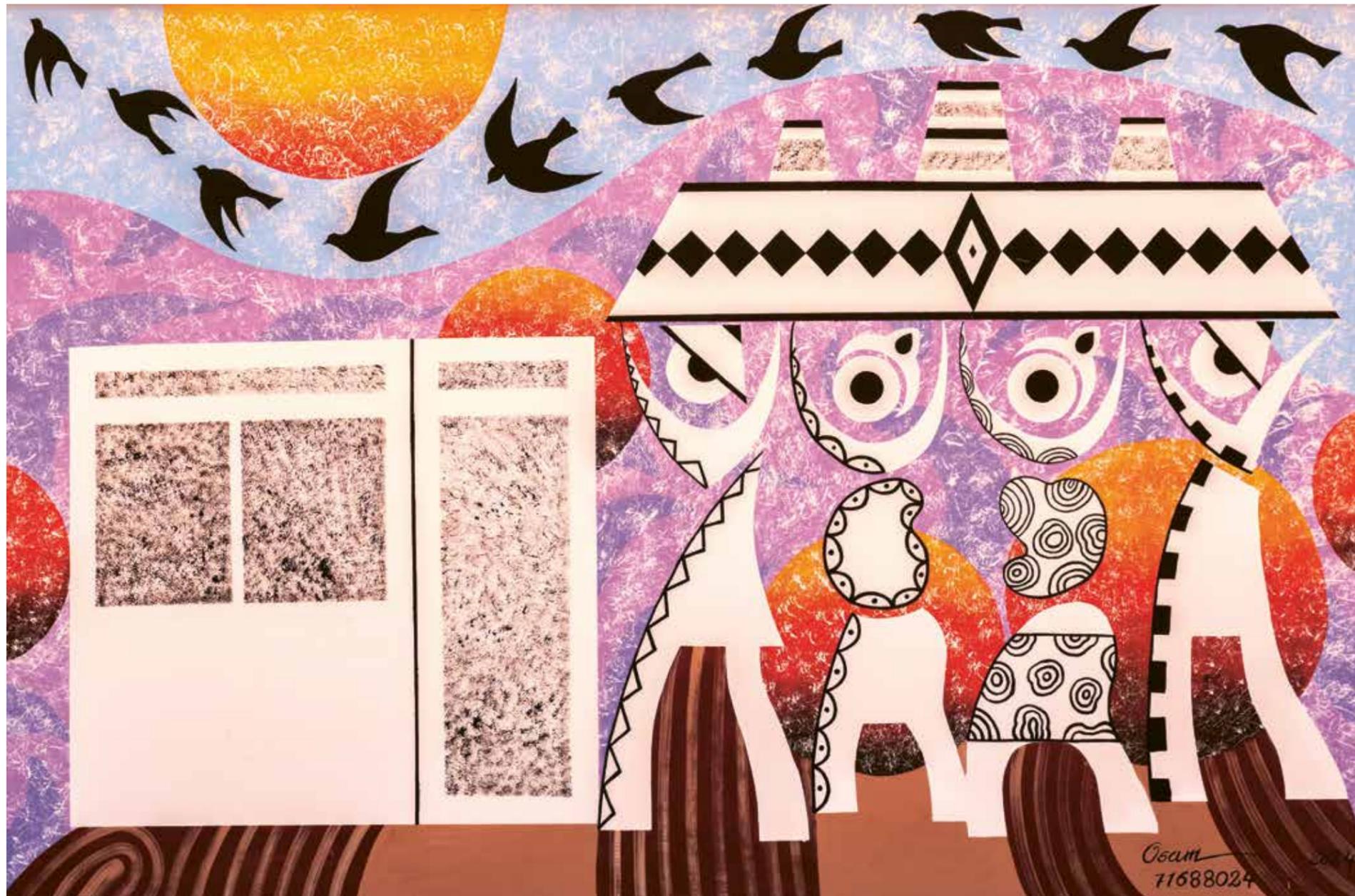
Die Welt spielt verrückt. Regeln scheinen plötzlich nicht mehr zu gelten. Etablierte menschliche Werte werden in Frage gestellt, diktatorische und totalitäre Systeme sind auf dem Vormarsch. In diesem Kontext ist es umso wichtiger, dass wir unsere Arbeit fortsetzen und uns auf unsere Vision besinnen.

Klar ist aber: Ohne Gewinn geht es nicht. Nur wenn wir am Ende des Jahres einen Überschuss erwirtschaften, können wir investieren, Risiken tragen und unabhängiger werden. Erst mit Gewinn wird gebana stabil und zukunftsfähig. Nur dann können wir beweisen, dass unser Modell langfristig funktioniert. Ein Modell, das den Handel neu denkt, auf Augenhöhe mit den Bauernfamilien, mit echten Partnerschaften und Wirkung dort, wo sie am meisten gebraucht wird.

Die Weichen für ein erfolgreiches Jahr 2025 sind auf jeden Fall gestellt: Die Fabrik in Burkina Faso steht

kurz vor Produktionsstart, in Togo haben wir unseren strategischen Fokus auf margenstärkere Produkte wie Kakao und getrocknete Ananas ausgerichtet. Im Norden spüren wir die ersten Effekte erneuter Preisadjustierungen im Onlinehandel und die weitere Internationalisierung dieses Geschäfts ist aufgegleist. Strukturelle Verbesserungen in Einkauf, Logistik und Organisation werden ihr Übriges dazu beitragen, 2025 zu einem erfolgreichen Geschäftsjahr zu machen.

Natürlich warten etliche Stolpersteine auf uns. In Burkina Faso muss eine grosse Anzahl neuer Mitarbeitenden eine qualitativ hochstehende Produktion mit grossen Volumen effizient zum Laufen bringen. In Togo müssen wir das Management neu aufbauen und das Geschäft radikal restrukturieren. Sie ahnen es: Die erste Tree-to-bar-Schokolade aus Togo mit europäischem Qualitätsanspruch hätte bestimmt schon jemand anderes auf den Markt gebracht, wenn es einfach wäre!



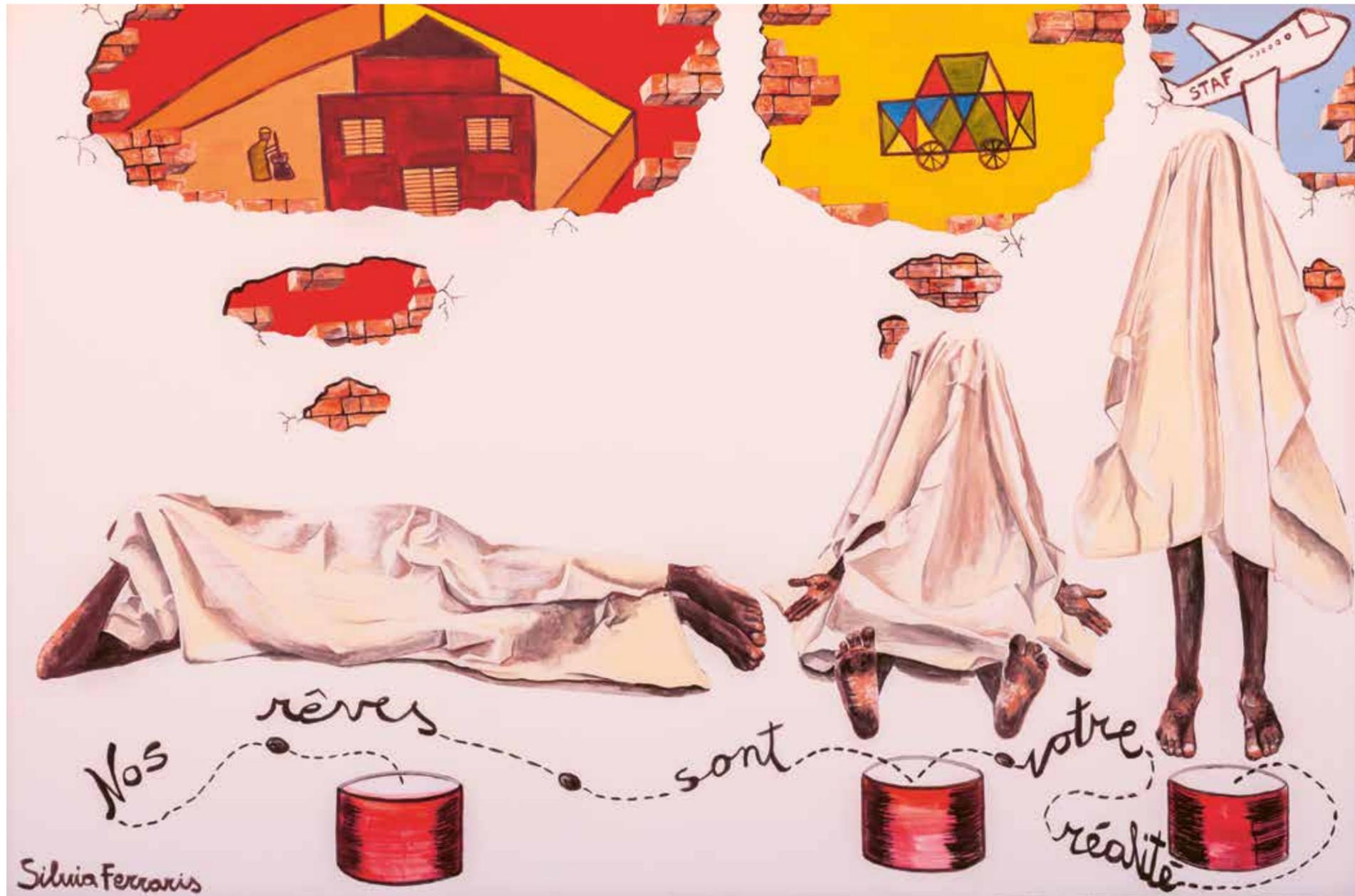
La construction d'une entreprise écologique, Samuel Ouedraogo

Mit diesen grossen Projekten vor Augen liegt unser Fokus im laufenden Jahr darauf, den gebana Business Plan 2030 auszuarbeiten. Wir befinden uns an einer wichtigen Wegkreuzung und müssen nun die richtigen Entscheidungen treffen. Wie können wir unsere Wirkung in einer zunehmend unsicheren Welt weiter vergrössern? Wie gehen wir mit den wachsenden Risiken um – mit dem grossen Finanzierungsbedarf? Wie skalieren wir unser Geschäft im Norden, um die nötigen Mittel für neue Investitionen zu schaffen? Diese und weitere Fragen müssen wir in unserer neuen Strategie beantworten. Die Arbeit geht uns nicht aus!

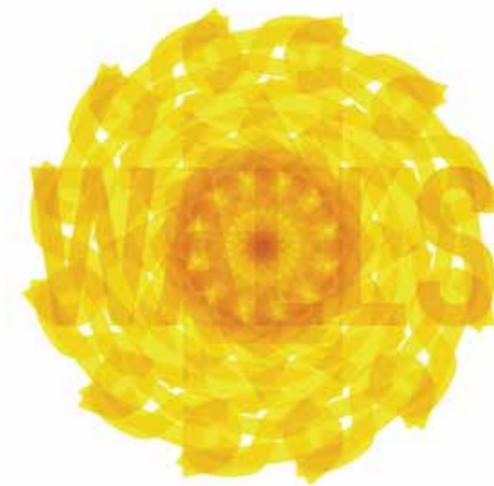
Liebe Investor:innen, liebe Kund:innen und liebe Mitarbeitende. Ich möchte mich persönlich für das anhaltende Vertrauen und die vielen positiven Rückmeldungen bedanken. Herzlichen Dank, dass Sie unseren Weg gemeinsam mit uns beschreiten!

*Christophe Schmidt*

Geschäftsführer



(In)visibles Rêves, Silvia Ferraris Yameogo



**WALLS  
AGAINST  
WALLS**



*Weltweit ab Hof*

**YOU ARE  
CHANGING  
THE RULES**

**GEBANA.COM**





*Weltweit ab Hof*

# ANHANG ZUM GEBANA NACHHALTIGKEITSBERICHT *2024*

<b><u>GESCHÄFTSMODELL</u></b>	<b>3</b>
<b><u>AUSWIRKUNGEN, MASSNAHMEN UND CHANCEN</u></b>	<b>5</b>
<i>Umweltbelange</i>	5
<i>Arbeitnehmer- und Sozialbelange</i>	6
<i>Menschenrechte</i>	7
<i>Rechte an Land und Ressourcen</i>	7
<i>Living Income</i>	7
<i>Bekämpfung von Korruption</i>	8
<b><u>RISIKEN</u></b>	<b>9</b>

---

## 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 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 genau, woher unsere Produkte kommen. Alle Produzent:innen sind Familienbetriebe. Sie sind fast alle bio-zertifiziert oder in Umstellung auf Bio-Anbau und betreiben umweltverträgliche Landwirtschaft.

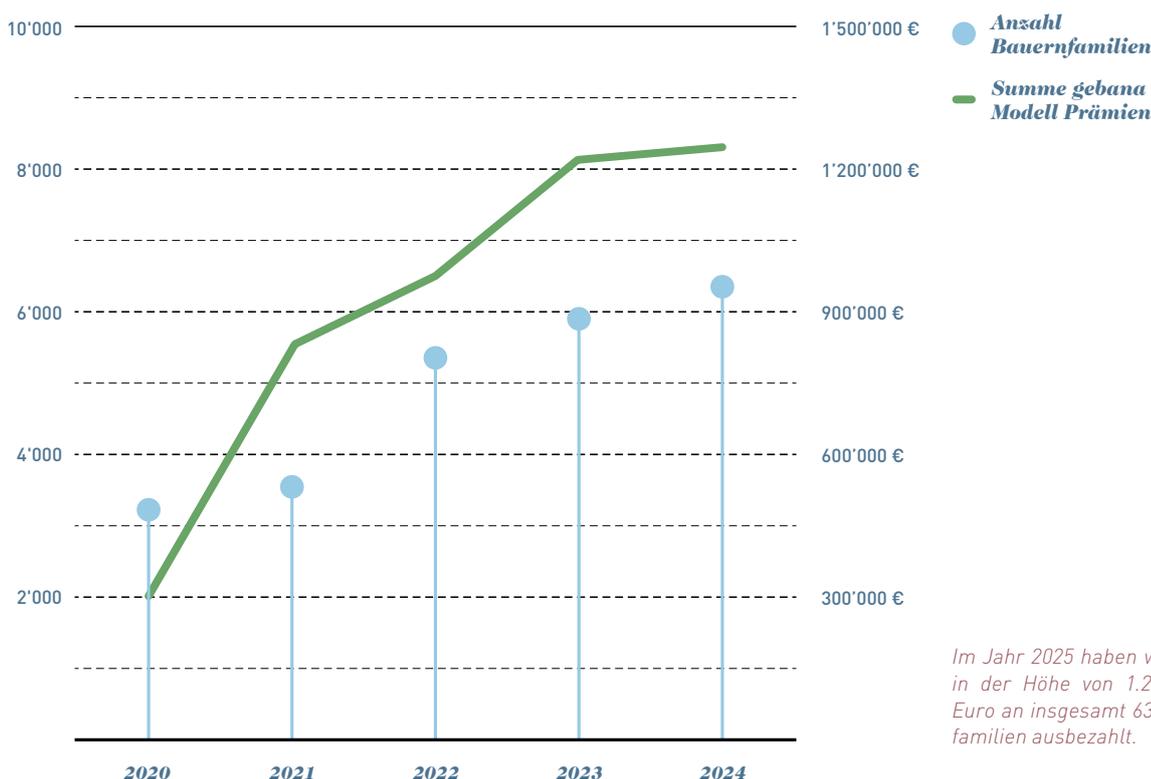
Das Teilen ist unser Werkzeug, um den globalen Handel gerechter zu gestalten und den Bauernfamilien bessere Preise für ihre Produkte zu zahlen. Unseren Unternehmensgewinn teilen wir je zu einem Drittel mit Mitarbeitenden, Kund:innen und Aktionär:innen.

Über das gebana Modell beteiligen wir die Bauernfamilien mit 10 Prozent an unserem Verkaufspreis ihrer Produkte. Momentan teilen wir 52 Prozent des Umsatzes auf diese Art und Weise und schütten 10 Prozent dieses Umsatzes an Bauernfamilien in sieben 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, Bergfeigen aus der Türkei und neu seit 2024 auch der Kaffee aus Mexiko im gebana Modell.

## Höhe und Entwicklung der gebana Modell Prämien

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Burkina Faso</b> Cashewes & Mango	124'697 €	203'454 €	300'000 €	315'000 €	346'500 €	376'200 €
<b>Togo</b> Schokolade	0 €	20'868 €	48'245 €	63'490 €	126'392 €	121'489 €
<b>Griechenland</b> Frische Früchte	0 €	81'593 €	487'102 €	573'467 €	615'704 €	632'174 €
<b>Brasilien</b> Paranüsse	0 €	0 €	0 €	15'563 €	17'579 €	20'798 €*
<b>Georgien</b> Haselnüsse	0 €	0 €	0 €	10'307 €	24'946 €	36'535 €
<b>Türkei</b> Bergfeigen	0 €	0 €	0 €	0 €	30'398 €	28'960 €
<b>Mexiko</b> Kaffee	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	34'217 €
<b>Summe</b>	124'697 €	305'915 €	835'347 €	977'828 €	1'161'520 €	1'250'373 €

\*Der Betrag für die Paranuss-sammler in Brasilien wurde noch nicht ausbezahlt, weil es Verzögerungen bei der Organisation der Auszahlung gibt. Dies holen wir aber 2025 nach.



Im Jahr 2025 haben wir Prämien in der Höhe von 1.25 Millionen Euro an insgesamt 6340 Bauernfamilien ausbezahlt.

Die gebana Prämien zahlen wir direkt an die Produzent:innen und zusätzlich zum Einkaufspreis sowie den Bio- 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 RebelDía-Kaffee. Zu den 1.25 Millionen Euro aus dem gebana Modell, haben wir im Jahr 2024 zusätzlich 461'593 Euro an Solidaritäts- und Fairtrade-Prämien ausbezahlt.

---

# AUSWIRKUNGEN, MASS- NAHMEN UND CHANCEN

---

## Umweltbelange

Am 29. Juni 2023 trat die neue EU-Verordnung (EU) 2023/1115 in Kraft. Diese schränkt den Verkauf bestimmter Produkte in der EU ein, die zur Abholzung von Wäldern führen können. Zu diesen Produkten zählen unter anderem Kakao und Soja. Die Umsetzung der Verordnung, die ab dem 1. Januar 2024 verbindlich werden sollte, wurde allerdings aufgrund der massiven Lobbyarbeit von Wirtschaftsakteuren auf den 1. Januar 2025 verschoben.

gebana Togo muss nun für jeden Kakao- und Sojaimport in die EU die detaillierten Geokoordinaten jedes Kleinbauern vorlegen und nachweisen, dass für die Parzellen kein Wald abgeholzt wurde. Glücklicherweise haben wir mit unserer Bio-Zertifizierung und unserer Bauerndatenbank CROPIN eine gute Ausgangsposition.

Da wir unseren CO<sub>2</sub>-Fussabdruck verkleinern wollen, analysieren wir regelmässig, welche unserer Aktivitäten die grössten CO<sub>2</sub>-Emissionen verursachen. Denn unser Grundsatz lautet: Wir wollen dort ansetzen, wo wir die grösste Wirkung erreichen können.

Unsere letzte Analyse hat ergeben, dass den gesamthaft 3910 Tonnen CO<sub>2</sub> aus Produktion, Transport und Verkauf unserer Produkte nur 92 Tonnen aus unserem 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 CO<sub>2</sub>-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. Bei den Produkten selbst entsteht der Grossteil der Emissionen im Anbau, der Transport fällt sehr viel weniger ins Gewicht. Nur geflogene Produkte verursachen einen vielfach höheren CO<sub>2</sub>-Fussabdruck, weshalb wir Flugtransport versuchen zu vermeiden, siehe Jahresbericht Seite 9.

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 CO<sub>2</sub>-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 CO<sub>2</sub>-Emissionen verursachen, siehe Diagramm im Jahresbericht Seite 8.

Bei Bananen und Avocados verzichten wir auf industrielle Nachreifung, die ebenfalls CO<sub>2</sub>-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 Diagramm im Jahresbericht Seite 12. Wir legen grossen Wert auf Arbeitssicherheit in den Tochterunternehmen und arbeiten kontinuierlich daran, das Arbeitsumfeld zu verbessern. Das gilt auch für die Baustelle unserer neuen Fabrik, die wir in Burkina Faso bauen. Wir beachten hier die höchsten Standards bezüglich Arbeitssicherheit und es gab bisher keinerlei schwere Arbeitsunfälle auf der Baustelle.

In unseren Niederlassungen in Europa strukturiert ein allen Mitarbeitenden zugängliches Lohnreglement die unterschiedlichen 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 Konzerngewinnes wird als Bonus an alle Mitarbeitenden im Norden und Süden ausgeschüttet und zwar jeweils zur Hälfte an jene im Norden und jene im Süden, siehe auch Jahresbericht Seite 12.

## Menschenrechte

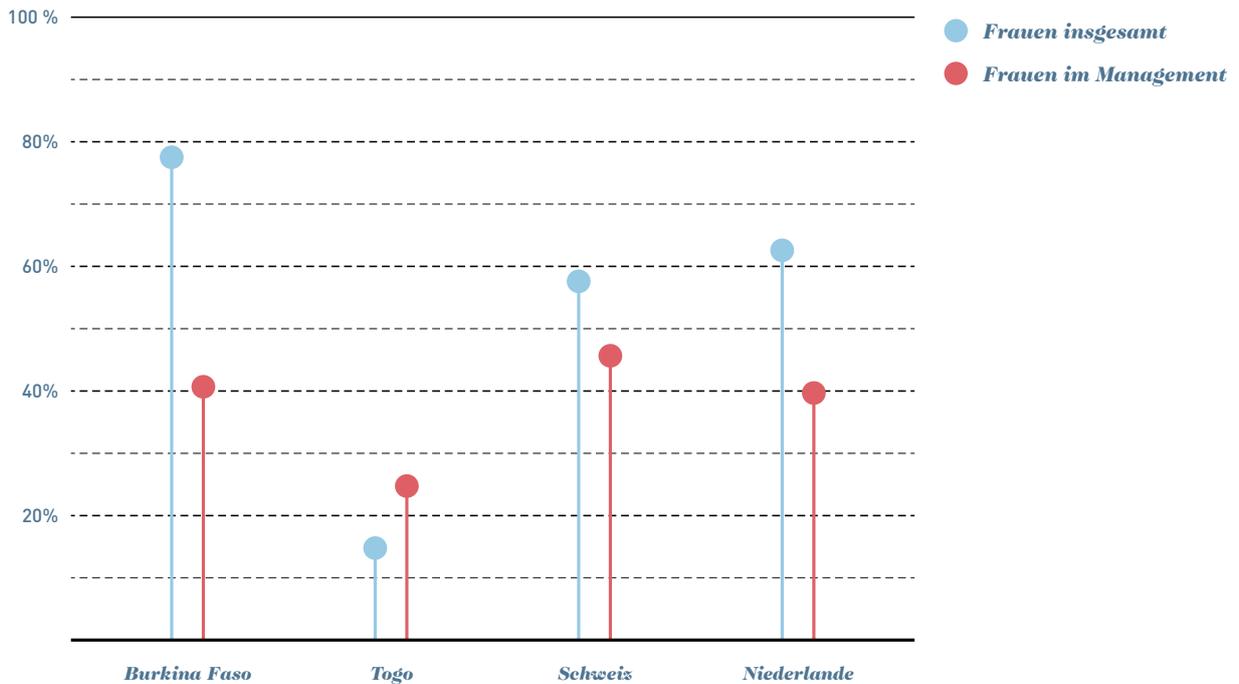
gebana hat ihre Werte und Erwartungen an Mitarbeitende in einer verpflichtenden Integritätsrichtlinie festgehalten. Seit August 2024 ist diese für alle bestehenden und neuen Mitarbeitenden in Kraft und integraler Bestandteil des Arbeitsvertrages mit gebana. Für unsere Tochterfirmen im Süden wurde das Thema Korruption in einem zusätzlichen Anhang noch weiter ausgeführt. Dieser zeigt klar auf, welches Verhalten wir erwarten und wie mit Geschenken, Interessenskonflikten und Bestechungsversuchen umzugehen ist.

### **Gender**

Die Mehrheit der Mitarbeitenden der gebana Gruppe sind Frauen. Insbesondere gebana Burkina Faso ist hier Vorreiterin. Von 608 Mitarbeitenden sind 474 Frauen. Die Arbeit bei

gebana Burkina Faso ermöglicht Frauen eine reguläre Erwerbstätigkeit, die ansonsten aufgrund mangelnder Ausbildung nur einer informellen Arbeit nachgehen könnten. Im Management sind Frauen allerdings immer noch untervertreten. Unser langfristiges Ziel ist es, dass im Management 50 Prozent Frauen arbeiten.

### Arbeitsplätze nach Geschlechtern



Zum Thema Kinderarbeit siehe Jahresbericht Seite 17 und zu Unterstützung von Migranten Seite 15.

## 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 zudem von Fairtrade International im Jahr 2023 einen *Living Income Reference Price* (LIRP) berechnen lassen. 2024 zogen wir mit einem LIRP für Mangos nach. Wir arbeiten nun daran, die noch bestehende Lücke zwischen den tatsächlich bezahlten Preisen und einem LIRP zu schliessen.

Konkret versuchen wir unsere Grosshandelskunden davon zu überzeugen, den LIRP zu zahlen oder mit zusätzlichen Prämien ein Living Income zu ermöglichen. Im Grosshandel ist dies besonders schwierig, weil um jeden Rappen gefeilscht wird. Dennoch ist es uns gelungen, einen unserer wichtigsten Grosshandelskunden in der Schweiz zur von Living-Income-Preisen zu verpflichten. Das ist ein grosser und wichtiger Schritt in die richtige Richtung.

Ein weiterer Ansatz die Einkommen der Produzent:innen zu erhöhen, ist die Abnahme zusätzlicher Produkte, die sie auf ihrem Land pflanzen. So produzieren wir mittlerweile Bananenchips aus Kochbananen der Kakaobauern in Togo. Zudem haben wir eine Haselnusscreme eingeführt, die Haselnüsse aus Georgien und Kakao aus Togo enthält. Das steigert das Einkommen der Bauernfamilien ebenfalls.

## Bekämpfung von Korruption

Viele der Länder, in denen wir arbeiten und aus denen wir unsere Waren beziehen, weisen hohe Korruptionsraten auf. Ein bekanntes Risiko sind Bargeldzahlungen. 93 Prozent unserer zusätzlichen Prämien aus dem gebana Modell zahlen wir deshalb per Banküberweisung oder direkt auf die Mobiltelefonnummer der Bäuerinnen und Bauern aus.

2024 haben wir bei unserer Tochtergesellschaft gebana Togo einen Fall von Betrug im Management festgestellt, siehe Jahresbericht ab Seite 19. Als Folge davon überarbeiten wir das Interne Kontrollsystem (ICS), das in sämtlichen gebana Gesellschaften implementiert ist. 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.

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 <sup>1</sup>.

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<sup>2</sup>. 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 und Beteiligungen stehen wir in direktem Kontakt mit 12'652 Bauernfamilien in Burkina Faso, Togo und Griechenland. 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 bezogen wir externe Bewertungen wie die Fairtrade Risk Map und den Transparency International Index heran. Für die wichtigsten Risiken in unseren Lieferketten definierten wir Massnahmen, die wir in den kommenden Jahren Schritt für Schritt umsetzen. Die Risikoanalyse aktualisieren wir regelmässig, die Massnahmenumsetzung überwachen wir und definieren fortlaufend neue Massnahmen. Priorisiert arbeiten wir daran:

- die Arbeitsbedingungen von Produzent:innen und Mitarbeitenden zu verbessern
- den Schulbesuch aller Kinder der Bauernfamilien, mit denen wir zusammenarbeiten, sicherzustellen
- schwere Kinderarbeit zu verhindern.

<sup>1</sup> [www.gebana.com/wirkung](http://www.gebana.com/wirkung)

<sup>2</sup> Einkaufsvolumen grösser als CHF 100'000

Die nachfolgenden Tabelle zeigen eine Übersicht möglicher Risiken von Unternehmen, die in der Landwirtschaft tätig sind, und unserer Einschätzung, ob diese wesentliche Risiken für gebana darstellen:

## Faire Geschäftspraktiken

<b>Thema</b>	<b>GRI-Themenliste</b>	<b>Wesentlich für gebana?</b>	<b>Begründung für die Wesentlichkeitsbewertung</b>
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 allen unseren Produzenten (d.h. Bauernfamilien, Aggregatoren/Exporteure) sowie zu unseren Kunden. gebana ist Mitglied in verschiedenen Organisationen sowohl im Norden (z.B. 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. In Togo erheben wir zudem für alle Parzellen die genauen Geodaten, um für die EUDR gerüstet zu sein.

## Menschenrechte und Ehtik

<b>Thema</b>	<b>GRI-Themenliste</b>	<b>Wesentlich für gebana?</b>	<b>Begründung für die Wesentlichkeitsbewertung</b>
Existenzsichernde Löhne und Einkommen	13.16 Zwangs-/Pflichtarbeit 13.17 Kinderarbeit 13.20 Beschäftigungspraktiken 13.21 Lebensunterhalt und existenzsichernde Löhne 13.9 Ernährungssicherung	ja	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Unsere Bauernfamilien erhalten in der Regel durch Prämien für fairen Handel oder das gebana-Modell mehr als den üblichen Marktpreis.</li> <li>- Wir zahlen mindestens 15 % über dem Mindestlohn für unsere Arbeiter in Burkina Faso und Togo.</li> <li>- Wir berechnen existenzsichernde Löhne für die wichtigsten Lieferketten und arbeiten daran, die Einkommenslücke zu schliessen.</li> <li>- Wir unterstützen Bauernfamilien dabei, höhere Erträge zu erzielen.</li> </ul>
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. Wir unterstützen die Gründung und Zertifizierung neuer Kooperativen.
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. Wir vermuten keine Diskriminierung indigener Völker bei unseren Partnern.
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. 92 % 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

<b>Thema</b>	<b>GRI-Themenliste</b>	<b>Wesentlich für gebana?</b>	<b>Begründung für die Wesentlichkeitsbewertung</b>
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:innen 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 dies darf für ihre Entwicklung nicht schädlich sein und/oder den Schulbesuch behindern. Wir überwachen dies, indem wir die Familien nach dem Schulbesuch ihrer Kinder fragen und sie über die Bedeutung der Schule und die schädlichen Auswirkungen von Kinderarbeit aufklären. Wir sind sicher, dass die schlimmsten Formen der Kinderarbeit auf den Feldern der Bauernfamilien, mit denen wir direkt zusammenarbeiten, nicht vorkommen. Es sind alles kleine Familienbetriebe.
Arbeitsmigranten	13.15 Nichtdiskriminierung und Chancengleichheit 13.16 Zwangs-/Pflichtarbeit	ja	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 nennenswerte Anzahl von Wanderarbeitern. Wir arbeiten eng mit unseren Lieferanten zusammen, um das Risiko zu bewerten und Massnahmen zum Schutz von Wanderarbeitern zu ergreifen.
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

<b>Thema</b>	<b>GRI-Themenliste</b>	<b>Wesentlich für gebana?</b>	<b>Begründung für die Wesentlichkeitsbewertung</b>
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 Abwässer 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.
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 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 den Produzent:innen. Wir registrieren jede Bauernfamilie und jede Parzelle digital und überwachen Veränderungen auf den Parzellen genau.
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.