

Produkte schaffen Perspektiven

In Adliswil bietet ein kleiner Laden ausgewählte Produkte aus **Entwicklungsprojekten** und schlägt so eine faire Brücke zwischen Herstellern und Käufern.



Foto: Christoph Wider

Olivenöl, Tee und Vollreis sind ebenso wie Schmuck, Korbwaren und Schals sorgsam ausgestellt, Krabbeldecken und Holzspielwaren ziehen den Blick auf sich: Handgemachte Produkte aus Entwicklungsländern oder Behindertenwerkstätten der Schweiz. Mittendrin Albert Kesseli, ein kultivierter älterer Herr im Anzug, Initiant des Social-Trade-Ladens, und sein Sohn, Geschäftsführer, mit Kapuzenpulli und tätowiertem Unterarm. Zusammen mit der Mutter, die ehrenamtlich zwei Tage pro Woche mitarbeitet, und dem Bruder, der die Homepage mit Webshop betreut, führen sie mit viel Idealismus und ebenso viel Professionalität seit anderthalb Jahren das besondere Familienunternehmen.

Zu jedem Produkt weiss Albert Kesseli eine Geschichte zu erzählen: «Wir haben einen direkten Bezug zu den Herstellern.» Die einen kennt er aus seiner Tätigkeit als Geschäftsführer der Leopold Bachmann Stiftung, die zusammen mit Partnern pro Jahr drei- bis fünftausend Ausbildungsplätze in Lateinamerika, Afrika und Asien schafft. Andere Produkte stammen von Hilfswerken oder Kongregationen wie die Salesianer. «Das sind äusserst verlässliche Partner, die vor Ort nachhaltig engagiert sind», unterstreicht Kesseli. Pater Toni Rogger von der «Don Bosco Jugendhilfe weltweit» sagt: «Wir bieten Ausbil-

dungen von Kindergärten bis zu Universitäten an und haben effiziente Programme zur Integration von Strassenkindern und Kindersoldaten entwickelt.» Dank dieser Projekte können die jungen Menschen aus dem Kreislauf von Armut und Gewalt ausbrechen und bekommen Perspektiven für die Zukunft. «In vielen dieser Projekte entstehen Produkte, die über Social Trade verkauft werden», sagt P. Toni. So zum Beispiel der Wein aus Mendoza, wo die Salesianer die renommierteste Weinbau-Fachhochschule Argentiniens aufgebaut haben.

«Wir kaufen unsere Produkte direkt vor Ort, bevor wir wissen, ob wir sie verkaufen können», sagt Geschäftsführer Reto Kesseli. «Das Risiko liegt bei uns. Wir wollen eine faire Brücke bauen von den Herstellern zu den Käuferinnen und Käufern hier in der Schweiz», sagt der ehemalige stellvertretende Filialleiter eines Detailhandel-Unternehmens. Genau zu dem Zeitpunkt, als ihm das rein marktwirtschaftliche Denken immer mehr Mühe bereite, habe sein Vater die Idee gehabt, einen Laden mit fair bezahlten Produkten zu eröffnen. «Es hat genau gepasst», sagt der heutige Social-Trade-Geschäftsführer und wendet sich einer eintretenden Kundin zu.

Beatrix Ledergerber-Baumer

Für Vater und Sohn Kesseli von Social Trade sind Fairness in der Zusammenarbeit mit den Herstellenden wichtig.



www.social-trade.ch
www.jugendhilfe.donbosco.ch