

BETTINA WITTMANN-STASCH

# **„Realität akzeptieren – Profit maximieren!“ Ehrlichkeit und Handel**

---

Der Film „Agraprofit“ im Unterricht der Berufsbildenden Schule

Materialien zum Pelikan 4/2017

## LERNSITUATION UND HANDLUNGSKREIS

<p><b>Fach:</b> Evangelische Religion</p> <p><b>Curricularer Bezug:</b> Rahmenrichtlinien (Stand 10/2014) <a href="http://www.nibis.de/nli1/bbs/archiv/rahmenrichtlinien/ev_rel.pdf">www.nibis.de/nli1/bbs/archiv/rahmenrichtlinien/ev_rel.pdf</a></p>	<p><b>BILDUNGSGANG/SCHULFORM (wirtschaftliche Fachrichtungen):</b> Kaufmann/-frau im Einzelhandel u.ä. Ausbildungsberufe mit wirtschaftlicher Ausrichtung</p> <p><b>Niveaustufe: 4</b></p>
<p><b>Lernfeld(er) und Zielformulierungen:</b> A und C A Den Menschen aus christlicher Perspektive wahrnehmen C Verantwortungsbewusst handeln</p>	<p><b>Geplanter Zeitrichtwert:</b> ca. 10 Unterrichtsstunden/ 5 Doppelstunden</p>
<p><b>Problemstellung oder Ausgangssituation</b> „Samstagvormittag ... ein Marktstand ... irgendwo in Deutschland ...“ Das Unternehmen AGRAPROFIT tritt innovativ als neuer Marktteilnehmer mit einem jungen Konzept an: Günstige Produkte und gleichzeitig volle Transparenz der Produktionskette. Zwei Hauptbedürfnissen des modernen Verbrauchers sollen hier befriedigt werden: Billige Preise und gleichzeitig Ehrlichkeit in Bezug auf die Produktionskette. Auf einem ganz normalen Wochenmarkt irgendwo in Deutschland kommen Sie an diesem Stand vorbei, der sehr billig Waren aus Dritte Welt Ländern verkauft. Sie bleiben stehen und lauschen den Verkaufsgesprächen ... (Einspielung von: <a href="http://www.yool.de/agraprofit">www.yool.de/agraprofit</a>; 5:29 Min)</p>	
<p><b>Zielformulierungen laut RRL</b> <b>C3 Sie beurteilen das Engagement der Kirche als potenzielles Korrektiv gesellschaftlicher Entwicklungen.</b> <b>C1</b> Sie entwickeln anhand der Botschaft Jesu Kriterien für den Umgang mit Wertekonflikten.</p> <p>Ebenso gut denkbar wäre es, das Menschenbild genauer zu untersuchen (z. B. in Kombination mit dem Fachunterricht Deutsch), dann mit etwas anderer Schwerpunktsetzung: <b>A2</b> Die Schülerinnen und Schüler verstehen die Gottebenbildlichkeit des Menschen als theologisch-anthropologische Grundaussage und erörtern Konsequenzen, die sich daraus ergeben.</p>	
<p><b>Inhalte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agraprofit – der Film</li> <li>• Biblische Aussagen zu Armut und Reichtum</li> <li>• Luthers „Von Kaufhandlungen und Wucher“, 1524 (Preisbildung)</li> <li>• Zusammenhang von Glauben und christlicher Ethik</li> </ul>	
<p><b>Handlungsergebnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>5-Punkte-Plan für ethisch korrektes Handeln</b></li> <li>• <b>Rollenspiel: Verhältnisse</b></li> </ul>	

<sup>1</sup> Format nach den Vereinbarungen der Kommission der Online-Materialien (Zugang zu den Online-Materialien Evangelische Religion und Katholische Religion unter [www.evreligionbbs.nibis.de](http://www.evreligionbbs.nibis.de)).

## UMSETZUNG IM HANDLUNGSKREIS

PHASE		HINWEISE, TIPPS, MATERIALIEN ETC.
<b>INFORMIEREN, ANALYSIEREN (1 USTD)</b>	<p>SuS sehen den Film Agraprofit als imaginäre „Marktbesucher“</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>„Welche Frage, welcher Zusammenhang steht für mich im Vordergrund?“</li> <li>„Welche Szene, welche Person, welchen Satz habe ich noch vor Augen/im Ohr?“</li> </ul> <p>Vorstellung der Zusammenhänge des Films.</p>	<p><b>Agraprofit – Der Film</b> www.yool.de/agraprofit; 5:29 Min</p> <p>M1: Agraprofit – Der Film M2: Textblatt zum Film Agraprofit</p>
<b>PLANEN, ENTSCHEIDEN (2 USTD)</b>	<p>Planung des Lernwegs.</p> <p>SuS finden sich in gleichstarken, arbeitsteiligen Interessensgruppen zusammen und planen ihr Vorgehen für den Lernweg.</p> <p>Thematische Aspekte: „Kinderarbeit“, „Produktionsbedingungen“ und „Fairer Handel“.</p>	<p>M3: Arbeitsblatt Kleingruppen</p> <p>Weitere Informationen finden die SuS unter <a href="https://info.brot-fuer-die-welt.de/thema/fairer-handel">https://info.brot-fuer-die-welt.de/thema/fairer-handel</a></p>
<b>DURCHFÜHREN (4-6 USTD)</b>	<p>SuS lernen die biblischen Positionen und Luthers Position zu wirtschaftlichem Handeln kennen.</p> <p>SuS erstellen vor diesem Hintergrund ihren eigenen „5-Punkte-Plan für ethisch korrekten Handel“.</p> <p>Die SuS erarbeiten eine neue Spielszene am Marktstand. Ausgangspunkt: Der von den SuS erarbeitete „5-Punkte-Plan für ethisch korrektes Handeln“ ist umgesetzt: Wie sollen die Verkäufer jetzt auftreten? Wie sollen die Kunden reagieren? Welche der Grundsätze spielen für die Spielszene eine wichtigere, welche eine untergeordnete Rolle?</p>	<p>M4: Biblische Einlassungen M5: Luther Kaufhandlungen-Wucher</p> <p>M6: 5-Punkte-Plan für ethisch korrekten Handel</p> <p>M7: Spielszene entwickeln</p>
<b>KONTROLLIEREN, BEWERTEN (1 USTD)</b>	<p>Die SuS untersuchen ihren eigenen Lernweg und bewerten anhand des „Ökologischen Fußabdrucks“ (als AB oder online) ihr eigenes Verhalten.</p>	<p>M8: Karusellgespräch</p> <p>M9: Ökologischer Fußabdruck Oder online: <a href="http://www.fussabdruck.de/">www.fussabdruck.de/</a></p>
<b>REFLEKTIEREN (1/2 USTD)</b>	<p>SuS sichten das Handlungsergebnis und geben sich gegenseitig Rückmeldung.</p>	<p>M10: Feedbackregeln Reflexion des Lernprozesses</p>

## M 1: AGRAPROFIT – DER FILM



Bild: <https://www.yool.de/agraprofit>

### Filmbesprechung nach folgendem Muster:

#### 1. Methode 46

(Vier SuS sprechen sechs Minuten in ihrer Gruppe über die folgende Frage)

„Welche Frage, welcher Zusammenhang steht für mich im Vordergrund?“

Platz für Notizen:

#### 2. Einzelarbeit

„Welche Szene, welche Person, welchen Satz habe ich noch vor Augen/im Ohr?“

Platz für Notizen:

#### 3. Stummer Dialog

(Die SuS schreiben ihre Reaktion nacheinander stichwortartig an die Tafel oder an eine Wandzeitung, ohne dabei zu reden).

„Was bewegt mich jetzt?“

## M2: AGRAPROFIT – DER FILM: TRANSSKRIPT

---

### SZENE:

*Marktstand auf Wochenmarkt. Hinter dem Tresen zwei Verkäufer (Verkäufer 1: schwarzes Jackett; Verkäufer 2: graues Jackett). Vor dem Tresen verschiedene Kunden, die Waren (Bananen, Kaffee, Schokolade, Wurst) betrachten.*

*Banner im Hintergrund: „agraprofit faire Preise – volle Transparenz“*

*Kunde 1 (schwarzer Rucksack und Jacke)*

**Verkäufer 1:** „Ich weiß nicht, ob Sie schon mal etwas von Agraprofit gehört haben ...“

**Kunde 1:** „Nö.“

**Verkäufer 1:** „Wir sind noch ein relativ junges Unternehmen, aber sehr aufstrebend.“

*Kundin 2 (schwarze Felljacke, blond) vor Marktstand*

**Verkäufer 1:** „Wir produzieren Billigwaren und wir bieten aber gleichzeitig volle Transparenz über die Produktionskette.“

*Plakat mit Schokolade*

**Verkäufer 1:** „Wir beziehen die Schokolade direkt von der Elfenbeinküste – Ivory choc heißt die deshalb auch.“

**Verkäufer 1** *hinter Tresen mit Werbeschild von Ivory choc in der Hand:* „Dadurch schaffen wir, als multinationaler Konzern, Arbeitsplätze vor Ort.“

*Kunde 3 (Mann mit Lederjacke und zusammengebundenen Haaren) hört Verkäufer zu.*

*Kunden vor Tresen, sie betrachten die Ware.*

**Kunde 4 (mit Brille und schwarzer Jacke) mit Schokoladentafel:** „Und des kostet 39 Cent?“

**Verkäufer:** „Ja.“

**Kundin 5 (neben Kunde 4 mit beigem Mantel):** „Wie? Die ganze Tafel?“

**Verkäufer 2:** „Die ganze Tafel, genau.“

**Verkäufer 2:** „Das ist dadurch möglich, dass die dort eben sehr, sehr bescheiden sind in ihren Preisvorstellungen.“

**Verkäufer 1:** „Und dadurch können wir halt faire Preise garantieren. Also faire Preise im Sinne von günstigen ...“

**Kundin 2** *unterbricht Verkäufer:* „Aber es ist nicht fairer Handel dann.“

**Verkäufer 1:** „Das Wort ‚fair‘ ist ja in dem Sinne nicht geschützt...“

**Kundin 2:** „Es ist fair für den Konsumenten.“

**Verkäufer 1:** „Es ist fair für den Konsumenten, genau.“

*Kunde 6 (schwarze Haare) vor Marktstand*

**Verkäufer 1:** „Warum das so günstig ist? Das liegt einfach daran, dass wir unseren Arbeitern nicht so viel bezahlen.“

**Kunde 6:** „Ah okay.“

*Drei Kundinnen stehen vor Marktstand und probieren Bananen*

**Verkäufer:** „Also die sind garantiert gewerkschaftsfrei die Bananen.“

*Wieder Kunde 6*

**Verkäufer 1:** „Also wenn wir sehen, dass irgendwo Leute Arbeitnehmerrechte einfordern wollen, dann machen wir halt `nen Strich durch die Rechnung, dann unterbinden wir das eigentlich im Keim.“

*Neue Kunden vor Stand*

**Verkäufer 2:** „Wir sind 100 Prozent kontrolliert – also im Sinne von, „wir kontrollieren die Produktionsbedingungen und die Arbeiter immer sehr genau und sparen eben überall, wo man kann.“

*Kunde 6 vor Stand*

**Verkäufer 2:** „Ah die Eier. Die kommen aus bester regionaler Kleingruppenhaltung. Die sind dann so wie `ne Studenten-WG, auf engstem Raum.“

*Verkäufer 2 hält Schild mit Bildern von Hühnern in engen Käfigen in der Hand*

**Verkäufer 1:** „Jedes hat ungefähr 800 Quadratzentimeter Platz. Das ist ein bisschen mehr als ein DIN-A4-Blatt. Wir nennen das jetzt deswegen auch das goldene DIN-A4-Blatt.“

**Kundinnen vor Stand:** „Boah, die sehen ja furchtbar aus diese Hühner.“

**Kundin 7 zeigt anderer Kundin 8 Schild mit Hühnerfotos:** „What you eat is das!“

**Kundin 8:** „Okay. Wow.“

**Kundin 7 zu Verkäufer und anderen Kunden:** „Ja. Solchene Eier fressst ihr. Von solchen Hühnern, die so gehalten werden!“

**Kunde 9 (braune Adidasjacke):** „Das weiß auch jeder, was man für `nen Scheiß beim Discounter kaufen kann – und das kann man jetzt hier auch kaufen.“

**Verkäufer:** „Eben. Ganz genau.“

**Verkäufer 1 zeigt auf Blatt mit einer Grafik:** „Und wir kaufen immer dann, wenn der Kaffeepreis im Keller ist.“

**Kundin 2:** „Und das ist dann gut?!“

**Verkäufer 1:** „Das ist gut und dadurch können wir hier immer Low Cost Beschaffung sicher stellen...“

**Kunde 10 gibt Verkäufer Geld:** „Da hab ich ja richtig Glück gehabt.“

**Verkäufer 1:** „Da haben Sie richtig Glück gehabt. Und da kann so ein Kleinbauer einfach nicht mithalten, der muss dann eben schonmal den Kürzeren ziehen, dann hat er eben weniger Einkommen. Also die arbeiten für ihren Kaffee und wir versuchen denen immer das zum günstigsten Preis abzuluchsen.“

*Kunde 6 kauft Schokolade und Kaffee*

**Verkäufer 2 zu Kundinnen vor Stand:** „Also wir machen ja auch mit Kinderarbeit die Schokolade...“

**Verkäufer 1:** „Das ist in der Schokoladenindustrie weit verbreitet.“

**Verkäufer 2:** „Naja, es wird eben oft angekreidet, dass Kindersklaverei so ein Problem sei, aber da sagen wir, da wollen wir einen Imagewechsel.“

**Verkäufer 1:** „Und wir bieten modernen Kakaoanbau für jedes Alter.“

**Verkäufer 2:** „Da können die dann zusammen, sagen wir mal: wie Ferien- oder Arbeitsferienlager...“

**Kundin 11 (ironisch):** „Aha hahaha.“

**Verkäufer 1 zu Kundin 11:** „Durch deren Engagement können wir diese Schokolade zu dem Preis einkaufen!“ Zeigt auf Schild mit Fotos von Kinderarbeit „Die wissen noch nicht mal, wie Schokolade schmeckt.“

**Verkäufer 1:** „Möchten Sie ne Tafel kaufen?“

**Kundin 12:** „Ja, die nehm' ich.“

**Verkäufer 2** zu *Kunden, die Bananen anschauen:* „Und wir geben sogar mehr Geld für unsere Pestizide aus, als für unsere Arbeiter, um ehrlich zu sein. Und das finden wir, steht halt im guten Verhältnis und wir sparen dann auch wiederum bei der Schutzkleidung. Also wenn die Flugzeuge über die Plantagen fliegen, dann können die sich auch mal nen Ärmel vor den Mund halten. Da müssen die nicht extra die Plantage verlassen.“

**Kunde** hält *Bananen in der Hand:* „Ich nehm die mit.“

**Kunde 13:** „Nochmal, ich hab das jetzt nicht genau verstanden.“

**Kundin 11** neben *ihm:* „Also da arbeiten Kinder. Die werden dahin quasi verkauft und verschleppt...“

**Verkäufer 2:** „Wir könnten natürlich den Eltern mehr Geld bezahlen, dann werden die nicht gezwungen ihre Kinder dahin zu verkaufen, aber wir investieren so viel in Werbung. Irgendwo muss man ja sparen.“

**Kunde 13** nimmt *Schokolade:* „Also ich nehms.“

**Kundin 11** (*empört*): „Nein!“

**Kunde 13:** „Die beiden Jungs find ich sympathisch.“

**Verkäufer 2** zu *neuen Kunden:* „Wir sagen immer: Realität akzeptieren, Profit maximieren.“

*Kundin 14* hält *Wurst in der Hand*

**Verkäufer 2** zu *ihr:* „Also da machen wir auch Massentierhaltung. Da sehen Sie hier, dafür musste man ja auch viel Wald abrodern.“ Hält Schild mit Bilder von gerodetem Wald in der Hand und zeigt es *ihr.* „In dem Fall Brasilien. Da machen wir großflächige Sojaplantagen, Monokulturen.“

**Kundin 14:** „Ich nehm die mal mit.“

**Verkäufer** verkauft *viele Waren:* „Also das Essen kommt aus Brasilien, die Schweine sind in Deutschland. Das ist wirklich verrückt. Wie heute das Essen einmal um den Globus geht. Die Reste, der Abfall von dem Schwein, kommt dann nach Afrika. Wir verkaufen's dann als Tiefkühlkost dort. Ich mein, wir überfluten dann dort die Märkte...“

**Kunde 6** (*kauft inzwischen beim anderen Verkäufer*) nach *Einkauf:* „Da komm ich wieder gern.“

**Verkäufer:** „Ja schön, gefällt's Ihnen? Dann bis zum nächsten Mal.“

**Verkäufer 2** zu *neuen Kunden:* „Ich sage immer: Danke, Dritte Welt. Dass die uns das ermöglichen, dass wir hier so gut essen können.“

**Kundin:** „Ja, seh ich genauso.“

**Verkäufer 2:** „Durch eben diese verschieden Ausbeutungsprozesse ist es möglich, dass wir hier so guten Kaffee trinken können.“

**Kundin** hält *Kaffee in der Hand:* „Den nehme ich.“

**Verkäufer 2:** „Nehmen Sie, ja? Für zwei Euro, die Bananen 20 Cent.“

**Kundin** mit *Bananen in der Hand:* „Ich nehm' die hier mit.“

**Verkäufer 2:** „Nehmen Sie die? Machen wir heute 2,50 Euro. Alles zusammen.“

*Kundin* nimmt *verschiedene Waren noch zusätzlich.*

**Verkäufer 2:** „Dann nehmen Sie die auch noch. Machen wir 4,50 Euro. Das läuft hier wirklich gut heute.“

**Kundin 2:** „Soll das ein Witz sein oder meint ihr das ernst?!“

**Verkäufer 2:** „Naja, es läuft im Moment ziemlich gut. Die Leute greifen uns das aus der Hand.“

**ABSPANN 1, IN LETTERN GESCHRIEBEN:**

Greifen Sie zu. Greifen Sie zu?

*Einblendung vom Marktstand, Kunden laufen hin und her.*

**Eine Kundin:** „Ja, aber wenn was anders machen will, dass muss man das schon anders machen oder?“

**ABSPANN 2, IN LETTERN GESCHRIEBEN:**

Öko + Fair ernährt mehr.

Alle verkauften Produkte stammen aus Öko-Landbau und fairem Handel.

Mit freundlicher Unterstützung von GEPA, BANAFair und NATURLAND.

Eine Kampagnen-Aktion von Naturland und Weltladen.

Mit finanzieller Unterstützung von BMZ und Zukunftsentwickler.

Konzeption und Produktion: YOOL

[www.oekoplusfair.de](http://www.oekoplusfair.de)

Mit freundlicher Unterstützung von

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Naturland – Verband für ökologischen Landbau e.V.

Kleinhaderner Weg 1

82166 Gräfelfing



## M3: „KINDERARBEIT“, „PRODUKTIONSBEDINGUNGEN“ UND „FAIRER HANDEL“

Arbeitsblatt Kleingruppen



### Arbeitsauftrag:

1. Sammeln Sie zu Ihrem Thema die verschiedenen Aussagen im Film und versuchen Sie, die wahrhaft existierenden Zustände zu benennen.
2. Halten Sie die drei wichtigsten Aussagen auf Metaplankarten fest  
(gelb: ihr Thema – hellblau: Zustände in Ländern der sog. „Dritten Welt“).



**Weitere Informationen** zum Themenkomplex unter <https://info.brot-fuer-die-welt.de/thema/fairer-handel>

THEMA	VERWENDUNG IM FILM	HARD FACTS
„Kinderarbeit“		
„Produktionsbedingungen“		
„Fairer Handel“		



## Auswahl von Bibelstellen

ALTES TESTAMENT	NEUES TESTAMENT
Fällt euch Reichtum zu, so hängt euer Herz nicht daran. <i>Psalm 62,11</i>	Es ist leichter, dass ein Kamel durch ein Nadelöhr gehe, als dass ein Reicher ins Reich Gottes komme. <i>Markus 10,25</i>
Es ströme aber das Recht wie Wasser und die Gerechtigkeit wie ein nie versiegender Bach. <i>Amos 5,24</i>	Seid allezeit bereit zur Verantwortung vor jedermann, der von euch Rechenschaft fordert über die Hoffnung, die in euch ist. <i>1.Petrus 3,15</i>
Besser wenig mit Gerechtigkeit als viel Einkommen mit Unrecht. <i>Sprüche 16,8</i>	(Jesus Christus spricht:) Was ihr getan habt einem von diesen meinen geringsten Brüdern, das habt ihr mir getan. <i>Matthäus 25,40</i>
Tu deinen Mund auf für die Stummen und für die Sache aller, die verlassen sind. <i>Sprüche 31,8</i>	Selig sind, die da hungert und dürstet nach der Gerechtigkeit, denn sie sollen satt werden. <i>Matthäus 5,6</i>
Wer sich des Armen erbarmt, der ehrt Gott. <i>Sprüche 14,31</i>	Die Sorge der Welt und der betrügerische Reichtum ersticken das Wort Gottes. <i>Matthäus 13,22</i>
Wer sich auf seinen Reichtum verlässt, der wird untergehen. <i>Sprüche 11,28</i>	Es war auch keiner unter ihnen, der Mangel hatte; denn wer von ihnen Äcker oder Häuser besaß, verkaufte sie und brachte das Geld für das Verkaufte und legte es den Aposteln zu Füßen; und man gab einem jeden, was er nötig hatte. <i>Apostelgeschichte 4,34–35</i>
Der Gerechte weiß um die Sache der Armen. <i>Sprüche 29,7</i>	

## M 5: MARTIN LUTHER: VON KAUFHANDLUNG UND WUCHER

---

### Martin Luther: Von Kaufhandlung und Wucher, 1524

Die Kaufleute, sagt Luther, haben „unter sich eine allgemeine Regel, das ist ihr Hauptspruch und Grund aller Wucherkniffe, daß sie sagen: Ich darf meine Ware so teuer geben, wie ich kann. Das halten sie für ein Recht, da ist dem Geiz der Raum gemacht und der Hölle alle Tür und Fenster aufgetan. Was ist das denn anders gesagt als soviel: Ich frage nichts nach meinem Nächsten? Hätte ich nur meinen Gewinn und Geiz voll, was geht michs an, daß es meinem Nächsten zehn Schaden auf einmal täte? ... Wird daselbst nicht des Armen Not ihm selbst zugleich mit verkauft?“

*Martin Luther: Von Kaufshandlung und Wucher (1524),  
in: Luther Deutsch. Die Werke Martin Luthers in neuer Auswahl für die Gegenwart,  
hrsg. v. Kurt Aland, Bd. 7, Göttingen 1967, S. 265.*

### Spruch des Paulus

#### 1. Timotheus 6,10: „Geldgier ist eine Wurzel alles Übels“.

Die Kaufleute sollten nicht sagen: Ich darf meine Ware so teuer verkaufen, wie ich kann oder will, sondern so: Ich kann meine Ware so teuer verkaufen, wie ich darf oder wie es recht und angemessen ist. Denn dein Verkaufen soll nicht ein Werk sein, das frei in deiner Macht und deinem Willen ohne alles Gesetz und Maß steht, als wärest du ein Gott, der an niemanden gebunden wäre. Sondern weil dein Verkaufen ein Werk ist, das du gegen deinen Nächsten ausübst, soll es durch Gesetz und Gewissen begrenzt sein, sodass du es ohne Schaden und Nachteil deines Nächsten ausübst. Und du sollst viel mehr darauf achten, dass du ihn nicht schädigst, als darauf, wie du Gewinn machst. [...]

Du fragst nun: Ja, wie teuer soll ich denn verkaufen? Wo finde ich das Recht und das Maß, dass ich meinen Nächsten nicht übervorteile und ihm zu teuer verkaufe? Antwort: Das wird freilich mit keiner Schrift noch Rede jemals festgesetzt werden können. [...]

*Martin H Jung: Luther lesen – die zentralen Texte,  
Göttingen 2016, S. 157ff.*

**Arbeitsaufträge:**

1. Sammeln Sie, welche Probleme für wirtschaftliches Handeln Luther hier anspricht in der folgenden Tabelle:

PROBLEM	WAS MACHEN DIE KAUFLEUTE NACH LUTHER HIER „FALSCH“?

2. Woran sollen sich - nach Luther - Preise orientieren?

---

---

---

---

---

---

---

---

## M 6: MEIN 5-PUNKTE-PLAN FÜR ETHISCH KORREKTES HANDELN

---

### Informationen zu den Grundlagen des Fairen Handels<sup>1</sup>

Fairer Handel ist Hilfe zur Selbsthilfe. Kleinproduzenten im Globalen Süden werden gezielt gestärkt. Die Fair-Trade-Bewegung möchte die wirtschaftliche und soziale Situation von benachteiligten Bäuerinnen und Bauern sowie Arbeiterinnen und Arbeitern verbessern. Sie sollen für ihre Arbeit und ihre Produkte angemessen bezahlt werden und eine stabile Existenz aufbauen können. (...)

Ebenso wichtig ist die Bildungs- und Informationsarbeit für einen gerechteren Welthandel. So können noch mehr Menschen davon überzeugt werden, dass wir alle Verantwortung für unsere Mitmenschen und unseren Planeten tragen.

Zu den wichtigsten Grundsätzen im Fairen Handel zählen unter anderem:

- faire Mindestpreise und zusätzliche Prämien für Gemeinschaftsprojekte
- Mitwirkung und Mitbestimmung
- langfristige Handelspartnerschaft auf der Basis von Dialog, Transparenz und Respekt
- Einhaltung von Arbeitsschutzrechten und Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit
- schonender Umgang mit der Umwelt bei Anbau, Produktion und Weiterverarbeitung
- Bildungs- und Kampagnenarbeit für einen gerechten Welthandel



### Aufgabe:

**Erstellen Sie auf der Grundlage Ihrer Erkenntnisse bis jetzt Ihren „5-Punkte-Plan für ethisch korrektes Handeln“.**

Überlegen Sie hierfür auch:

- Welche Fragen müssten für Produzenten aus Ihrer eigenen Sicht mit Abnehmern geklärt sein?
- Welche Abwägungsprozesse halten Sie für multinationale Konzerne in der Zusammenarbeit mit Produzenten vor Ort aus ethischer Sicht für wichtig?
- Was würde Sie selbst motivieren für ein Produkt mehr Geld auszugeben, wenn es auch „billigere Alternativen“ gäbe?

---

<sup>1</sup> [www.brot-fuer-die-welt.de/themen/fairer-handel](http://www.brot-fuer-die-welt.de/themen/fairer-handel)

## M 7: EINE NEUE SPIELSZENE ENTWICKELN



### Aufgabe:

1. Erstellen Sie gemeinsam in ihrer Kleingruppe eine neue Spielszene für „Samstagvormittag...ein Marktstand... irgendwo in Deutschland...“

**Ausgangspunkt:** Der von Ihnen erarbeitete „5-Punkte-Plan für ethisch korrektes Handeln“ ist umgesetzt.

Überlegen Sie gemeinsam:

- Wie sollen die Verkäufer jetzt auftreten?
- Wie sollen die Kunden reagieren?
- Welche der Grundsätze spielen für die Spielszene eine wichtigere, welche eine untergeordnete Rolle?

2. Präsentieren Sie Ihre Spielszene (ca. 5 Minuten lang) im Plenum!

## M 8: KARUSSELLGESPRÄCH

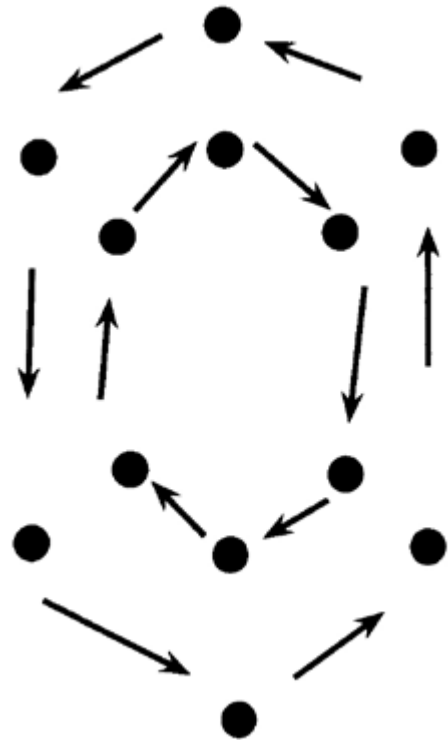
Das Karussellgespräch ist eine Methode im Unterricht, die zur Entwicklung verbaler und nonverbaler kommunikativer Fähigkeiten genutzt wird.

Um die Methode benutzen zu können, muss der Klassenraum umgestaltet werden.

Teilen Sie sich in zwei gleichgroße Gruppen auf:

- Die erste Gruppe stellt sich mit ihren Stühlen in den inneren Kreis und dreht sich mit dem Gesicht nach außen.
- Die zweite Gruppe stellt sich mit ihren Stühlen außen auf und sucht sich jeweils eine Gesprächspartnerin bzw. einen Gesprächspartner.

Sie sitzen sich nun in Paaren gegenüber, so dass Sie mit der Aufgabe beginnen können. Nach jeder besprochenen Frage dreht sich der Außenkreis, indem sich die Schülerin bzw. der Schüler einen Platz nach rechts setzt:



### Aufgabe:

#### Wie hat die Lernsituation Ihre eigene Sicht verändert bzw. beeinflusst?

1. Runde: Bei der Frage, welche Rolle „Faire Produkte“ für Ihre oder für andere Lebensbedingungen spielen?
2. Runde: Bei der Frage, wie Sie selbst Kaufentscheidungen treffen?
3. Runde: Welche Rolle spielen aus Ihrer Sicht die Kirchen für den fairen Handel?

**Notieren Sie Ihre Antworten auf die verschiedenfarbigen Karten.**



## M 9: ÖKOLOGISCHER FUSSABDRUCK



### Schätze Deinen ökologischen Fußabdruck (ÖF)

		Punkte	Ø in D	Dein ÖF
Ernährung (Tiere)	keine tierischen Lebensmittel (vegan)	2		
	sehr selten tierische Lebensmittel (einmal pro Woche)	3		
	kein Fleisch und Fisch (vegetarisch)	5		
	täglich tierische Lebensmittel	9	9	
	mehrmals täglich, reichlich Fleisch, Eier und Milchprodukte	12		
Ernährung (Umgang)	regional -saisonal, bio und nichts Wegwerfen	1		
	oft regional -saisonal, bio, kaum Verschwendung	2		
	manchmal regional -saisonal, bio, wenig Verschwendung	4		
	selten regional -saisonal, kaum bio, öfters Wegwerfen	7	7	
	Herkunft, Jahreszeit, Erzeugung egal, viel Wegwerfen	9		
Wohnen & Heizen	unter 30 m <sup>2</sup> /Person, sparsames Heizen, energetisch saniert	4		
	unter 30 m <sup>2</sup> /Person, großzügig Heizen, nicht saniert	8		
	etwa 40 m <sup>2</sup> /Person, ca. 20 °C, durchschnittliche Sanierung	11	11	
	über 50 m <sup>2</sup> /Person, sparsames Heizen, energetisch saniert	12		
	über 50 m <sup>2</sup> /Person, großzügig Heizen, nicht saniert	24		
Auto fahren	mobil zu Fuß, mit Fahrrad und ÖPNV, ohne Auto	1		
	gelegentliche Autofahrten (weniger als 8000 km/Jahr)	3		
	tägliche Autofahrten (8000 -16000 km/Jahr)	6	6	
	Vielfahrer (16000 -30000 km/Jahr)	10		
	Viel- und Weitfahrer (über 30000 km/Jahr)	20		
Langstrecken- flüge (4 kurz = 1 lang)	nie	0		
	selten (weniger als 1 mal jährlich)	4	4	
	1 mal jährlich	13		
	2-3 mal jährlich	30		
	mehr als 3 mal jährlich	50		
Konsum	bescheiden (tauschen, gebraucht kaufen, selten Neues)	3		
	bedacht (langlebige, umweltfreundliche Produkte)	5		
	durchschnittlich	8	8	
	große Einrichtung, sehr häufig neue Kleidung und Technik	10		
	hohes Einkommen und verschwenderischer Konsum	16		
Sockelbetrag	Der Sockelbetrag steht für Infrastruktur, Bildung, Gesundheitswesen, usw. Diesen Betrag kannst Du indirekt beeinflussen, z.B. indem Du Dich für Energiewende, öffentliche Verkehrsmittel und öko-faire Beschaffung einsetzt.	8	8	8
			53	
	Punkte geteilt durch 10 = globale Hektar (gha)		5,3	

- 1) Wähle die 6 Antworten aus, die für Dich am ehesten zutreffen. Trage den Wert rechts ein.
- 2) Zähle die 7 Zahlen zusammen.
- 3) Teile das Ergebnis durch 10. Das ist Dein geschätzter ökologischer Fußabdruck.

Ein nachhaltiger Fußabdruck wäre 1,7 gha groß. Eine etwas genauere Schätzung mit interessanter Illustrierung und guten Tipps zur Fußabdruck-Verkleinerung findest Du auf: [www.fussabdruck.de](http://www.fussabdruck.de)

Autor: Johannes Küstner, Brot für die Welt 🎵 in Anlehnung an ein Arbeitsblatt zur Abschätzung des ökologischen Fußabdrucks in Österreich von Wolfgang Pekny/footprint.at 🎵 Datenbasis: Global Footprint Network 2016

Quelle: <https://info.brot-fuer-die-welt.de/blog/kurzversion-fussabdrucktest>

## M 10: WERTSCHÄTZENDES FEEDBACK

---

### Grundregeln

**Geben Sie das Feedback so, wie Sie es sich selber wünschen!**  
**Nur in ICH-Botschaften sprechen!**

### Aufgaben der Feedbackgeber

Den **Sachverhalt** bzw. die Situation beschreiben, in der das Feedback gegeben wird.

Ein Feedback sollte eine **Gefühlsbeschreibung** enthalten:

- „Ich habe beobachtet...“
- „Das wirkte auf mich ...“

Verwenden Sie **wertschätzende Worte!**

Erst positive Sachverhalte benennen, dann **Verbesserungspotentiale** darstellen!

### Aufgaben der Feedbacknehmer

- **Aktiv zuhören**
- **Keine Unterbrechungen** => nicht rechtfertigen, warum man diese oder jene Entscheidung getroffen hat!
- **Feedback als Geschenk** verstehen: Sie müssen nicht alles annehmen, suchen Sie sich die Punkte heraus, die Sie das nächste Mal verbessern möchten!
- Am Ende können Sie **Verständnisfragen** stellen
- **Bedanken** Sie sich für ein konstruktives Feedback