

# Was wir fair kaufen?!

Die vermeintliche Firma Agraprofit mischt den Markt ungeniert mit unfairen Methoden auf



## Schule

### Fakten gegen Vorurteile



September 2012. Eine neue aufstrebende „Firma“ ist am Markt: Agraprofit. Genau genommen auf dem Wochenmarkt einer deutschen Großstadt (zu sehen unter <https://www.youtube.com/watch?v=pgCD-4Q-4Wo>). Ihr Konzept ist einzigartig: billige Produkte bei voller Transparenz. Die zwei jungen Verkäufer am Stand vertreten schonungslos die Methoden ihrer Firma. „Realität akzeptieren, Profit maximieren“, heißt das Credo. In Werbung investiere Agraprofit sehr viel Geld. Die Produkte müssten ansprechend präsentiert werden, damit die Kundschaft reichlich kaufe. Selbstverständlich müsse dies an anderer Stelle wieder eingespart werden: durch Massentierhaltung, Monokulturen, Verzicht auf Schutzkleidung, Unterdrückung von Gewerkschaften, Kinderarbeit und Missachtung von Menschenrechten. Die Verkäufer zeigen den Kunden dazu jede Menge Fotos. Wen die Bilder von gequälten Hühnern nicht abschrecken, der greift gerne zu bei diesen sensationellen Preisen. Was die Kundschaft jedoch nicht weiß: Die Billigprodukte sind in Wahrheit tatsächlich fair und ökologisch produzierte Lebensmittel. Der Marktstand ist eine Guerilla-Aktion, die für nachhaltigere Lebensweise wirbt und ironisch die Missstände unserer globalen Landwirtschaft spiegelt.

#### Inhalt des Unterrichtsentwurfs:

- Auseinandersetzung mit den Begriffen „fair“, „kontrolliert“, „nachhaltig“ und mit Werbestrategien
- Konfrontation mit den Marktmechanismen im Lebensmittelbereich und den eigenen Handlungsspielräumen als Konsument
- Reflexion unterschiedlicher Produktionsbedingungen in der Lebensmittelbranche

#### Dauer:

90 Minuten

*Geeignet ab 15 Jahren*



## 1 Einsteigen

Der Film Agraprofit wird gezeigt.  
<https://www.youtube.com/watch?v=pgCD-4Q-4Wo>

Dauer: 10 Minuten

**Material:**  
 ■ PC, Beamer

## 2 Diskutieren

Was ist fair an den Produkten von Agraprofit? Für wen ist es fair, für wen nicht? Wie kann Agraprofit seine Produkte so billig verkaufen? Was sind die Argumente der beiden Verkäufer? Wie reagieren die Kunden auf

die Werbebotschaften des Unternehmens? Wie sind die Reaktionen beim Kauf beziehungsweise wenn nicht gekauft wird?

Dauer: 10 Minuten

## 3 Fairkaufen

Die Klasse teilt sich in Kleingruppen. Den Gruppen wird jeweils ein Produkt aus dem Sortiment von Agraprofit zugestellt („Ivory Choc“ – Schokolade, „Pink Ethopia“ – Kaffee, „EinsZweiDrei“ – Eier, „Banabenita“ – Bananen, Deutsche Qualitätswurst – Salami). Nach Recherche unter [www.agraprofit.de](http://www.agraprofit.de) und [www.oekoplusfair.de/zukunft](http://www.oekoplusfair.de/zukunft) (hier besonders die beiden Reiter „Öko und fair“ und „Zukunft säen“) entwirft jede Gruppe ein Plakat mit eigener Werbung für das Produkt, jedoch so, wie es an dem Marktstand als öko und fair hätte beworben werden können. Anschließend halten die Gruppen ihre Verkaufspräsentationen.

Alle Schülerinnen und Schüler haben als Kundschaft nach den Präsentationen die Aufgabe, das Produkt zu kaufen, von dem sie am meisten überzeugt sind. Die Argumente für den Kauf werden auf Karten in Stichworten notiert und neben das jeweilige Plakat gehängt.

**Material:**  
 ■ PC-Raum oder Smartphones  
 ■ Plakate  
 ■ Karten  
 ■ Pins  
 ■ Metaplanwand

Dauer: 50 Minuten

## 4 Reflektieren

Die Lehrerin oder der Lehrer liest die Kaufargumente für jedes Produkt laut vor. Die Klasse diskutiert die Unterschiede zwischen den Werbestrategien, also denen zwischen Agraprofit und denen der Schüler. Jede Gruppe fasst abschließend für ihr eigenes Produkt Karten mit den wesentlichsten Unterschieden

ihrer Verkaufsstrategie und der von Agraprofit. Diese stellt die Gruppe abschließend vor und pinnt die Karten ans Poster.

**Material:**  
 ■ Karten

Dauer: 20 Minuten

### Tipp:

- Die Schülerinnen und Schüler sollten bei der Erstellung ihrer Verkaufspräsentation besonders im Hinblick auf Werbeslogans, Preise sowie Öko- und faire Labels vom Lehrer oder der Lehrerin Unterstützung erhalten.
- Die Lehrerin oder der Lehrer sollte zum Abschluss ein Fotoprotokoll der Plakate erstellen und den Jugendlichen verfügbar machen.

