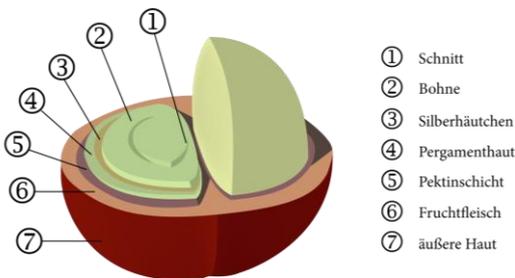


**A** Kaffee ist für die Weltwirtschaft sehr wichtig. Es ist nach Erdöl das zweitwichtigste Produkt des internationalen Handels. Noch wichtiger ist, dass es zu einem grossen Teil von Entwicklungsländern exportiert wird.

**B** Kaffee kommt von der Kaffeepflanze und hauptsächlich von den Arten Arabica und Robusta. Für den Anbau benötigt man ein spezielles Klima. Die Kaffeebäume werden bis zu 3.5 m gross und tragen Früchte. Sobald diese kirschförmigen Früchte schön rot sind, können diese geerntet werden.

Aufbau einer Kaffeekirsche



Geerntet wird von Hand oder maschinell. Die Ernte von Hand ergibt einen hochwertigeren Kaffee. Die Kirschen können nicht lange gelagert werden. Daher müssen die Bohnen sofort herausgelöst und getrocknet werden. Dies passiert normalerweise noch beim Produzenten.

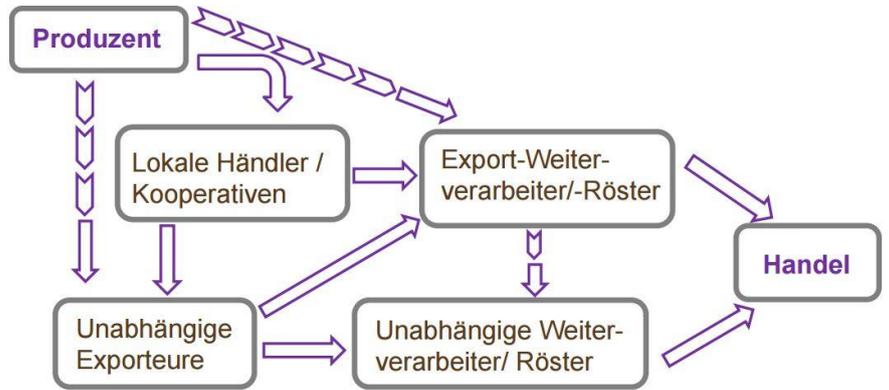
Anschliessend werden die Bohnen verschifft. Mit dem Schiff gelangen diese zur Weiterverarbeitung in eine Rösterei. Dort werden die Bohnen durch Hitze schonend gebräunt und können dadurch besser ihr Aroma entfalten.



Danach wird der Kaffee aromatischer verpackt und gelangt in den Verkaufshandel.

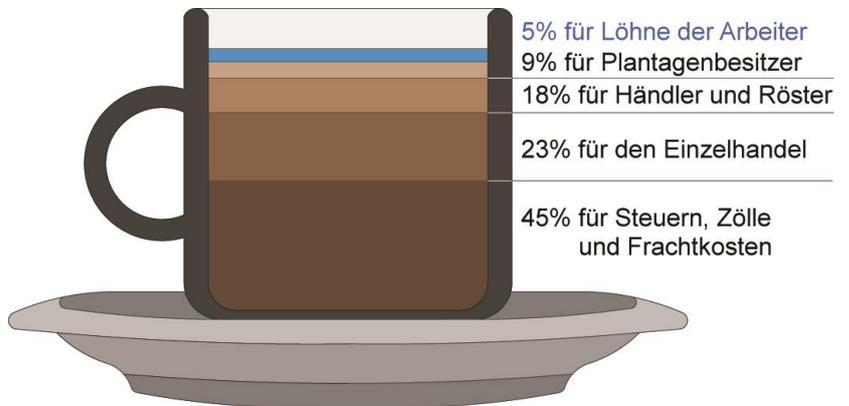


**C** Die Lieferkette von Kaffee



Die Kette zeigt, wie der geerntete Kaffee vom Produzenten in den Handel gelangt.

**D** Der Kaffeepreis



Die Aufteilung in der Kaffeetasse zeigt die Verteilung des Geldes. Kaufst du einen Beutel Kaffee im Supermarkt, dann gehen nur 5% des bezahlten Geldes an die Arbeiter, welche den Kaffee geerntet haben.



**E** Die Karte zeigt Kaffeeanbaugebiete auf der Welt. „r“ steht für die Art **Robusta**, „a“ steht für die Art **Arabica** und „m“ steht für Länder, welche beides anbauen.

r  
m  
a

### Teilkompetenz 1:

Du kannst den internationalen Kaffeehandel mit den Handelsfunktionen (siehe WAH2.1) in Beziehung setzen

### Notwendiges Wissen:

Prinzip von Angebot und Nachfrage (siehe WAH 2.1a-b);  
Die Handelsfunktionen (siehe WAH 2.2a)

1 Der Kaffee ist auch dem Prinzip von Angebot und Nachfrage unterworfen. Zeichne einen Graphen, welcher das Zusammenspiel von Preis, Menge, Angebot und Nachfrage aufzeigt und schreibe eine kurze Erklärung (*Tipp: siehe Notwendiges Wissen*):

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....



2 Erkläre die Handelsfunktionen mit Hilfe von Kaffee (*Tipp: siehe Notwendiges Wissen*):

Verteilung und Austausch von Gütern:



.....  
.....  
.....  
.....

Sicherstellung der Verfügbarkeit:



.....  
.....  
.....  
.....

Import und Export:



.....  
.....  
.....  
.....

Transport:



.....  
.....  
.....  
.....

Lagerung:



.....  
.....  
.....  
.....





### Kurzstudium über das Prinzip von Angebot und Nachfrage

Um ein Produkt verkaufen zu können, muss das Angebot deiner Firma mit der Nachfrage übereinstimmen. Deine Firma kann den Konsumenten nicht direkt dazu bewegen, euren Kaffee zu kaufen. Aber es ist möglich, durch Veränderung des Kaffeepreises die Nachfrage zu verändern:

Wenn du ein Monopol hast, dann bist du der einzige Anbieter eines bestimmten Produktes. Mit dem Monopol kannst du den Preis für dein Produkt selbst bestimmen, was natürlich toll für deine Firma ist, aber nicht für die Kunden.

Beispiel: Android gibt es auf verschiedenen Handymarken und ist damit kein Monopol, jedoch die Apple-Software gibt es nur auf dem iPhone. Damit hat Apple das Monopol auf die Apple-Software.

Die Kunden lassen nicht alles mit sich machen. Ist das Produkt zu teuer, dann kaufen weniger Personen das Produkt. Wird das Produkt günstiger, dann sind mehr Menschen bereit, das Produkt zu kaufen. Es ist möglich, die Nachfrage als Kurve darzustellen.

**Aufgabe:** Interpretiert nun als Expertenteam den Graphen der Aufgabe 4:

- Welches ist die Angebotskurve, welches die Nachfragekurve?
- Was passiert, wenn man kein Monopol hat und die Preise „zu teuer“ macht?
- Wie viele Tonnen deines Produktes kannst du zu welchem Preis verkaufen, fragt euch gegenseitig ab!

### Kurzstudium über Verkaufsstrategien

Wann lohnt es sich etwas zu verkaufen? Die Antwort: Wenn die Produktionskosten kleiner sind als der Verkaufspreis. Diesen Preisunterschied nennt man Gewinn.

Eine Handelsfirma muss viele Dinge berücksichtigen bei ihren Unternehmungen. Unter anderem ist es wichtig zu wissen, wie gut sich ein Produkt verkaufen lässt. Mit anderen Worten, wie hoch die Nachfrage für ein Produkt ist. Ist die Nachfrage hoch, so kann das Produkt zu einem guten Preis verkauft werden.

- Was passiert aber, wenn die Nachfrage für eine gewisse Zeit klein ist? Dann kommen die Handelsstrategien ins Spiel:
- Mit Werbung können Bedürfnisse geweckt werden (Beispiel: Smartphone oder Autos)
- Viele Produkte können gelagert werden und dann später auf dem Markt verkauft werden

Durch Import/Export können verschiedene Märkte in verschiedenen Ländern erschlossen werden.

**Aufgabe:** Auf der Theorieseite seht ihr, wie die Kosten bei der Kaffeeproduktion verteilt sind. Berechnet die einzelnen Kosten in Fr., wenn man davon ausgeht, dass der Kaffee für 20 Fr/kg verkauft wird.

Was davon ist nun der Gewinn? - Ab welchem Preis lohnt es sich, zu verkaufen? - Würdet ihr auch 20 Fr/kg als Preis festlegen?

Warum / warum nicht?

### Kurzstudium über das Prinzip der Qualität

Warum gibt es bei gleichen Produkten verschiedene Qualitäten? Im Supermarkt gibt es oft eine Billiglinie für z. B. Lebensmittel. Dabei ist das Produkt auf den ersten Blick dasselbe wie die teure Markenvariante. Jedoch setzen sich die Preise ganz anders zusammen und es ist meist sehr schwer herauszufinden, woher der Preisunterschied kommt. Warum gibt es denn nicht nur das Billigprodukt / die teure Markenvariante?

**Aufgabe:** Findet Argumente dafür, warum im Supermarkt gleiche Produkte mit verschiedenen Preisen angeboten werden.

### Kurzstudium über das Prinzip der Nachhaltigkeit

Was bedeutet eigentlich *nachhaltig*? Etwas soll „für längere Zeit andauern“, doch was heisst das für die Produktion und den Handel? Damit die Produzenten „für längere Zeit“ produzieren können, müssen diese mit dem Verkaufspreis überleben können. Werden die Produzenten sogar noch gefördert, können sich diese weiterentwickeln: Das Personal kann besser ausgebildet werden, Maschinen können die Arbeit unterstützen. Und warum sollte ein Händler die Produzenten unterstützen? Entwickeln sich die Produzenten weiter, steigt z. B. die Qualität des Produktes oder auch die Menge des angebotenen Produktes.

Muss diese Förderung durch den Händler bezahlt werden? Nein, denn es kann das Interesse bei den Käufern geweckt werden. Durch z. B. Werbung können sogenannte „Gütesiegel“ in Umlauf gebracht werden. Dadurch weiss der Kunde im Supermarkt, dass ein Produkt nachhaltig gehandelt wurde: z. B. wurde der Produzent nicht ausgebeutet zu einem Hungerlohn und wird so entlohnt, dass er in Zukunft gut leben und arbeiten kann. Dafür ist der Kunde dann auch bereit, etwas mehr für ein Produkt zu bezahlen. Damit erhält der Händler etwas mehr Geld, was ja für die Förderung der Produzenten eingesetzt wurde.

**Aufgabe:** Findet Argumente dafür, warum die Qualität oder die Menge eines Produktes durch Förderung steigen soll.

4b Handelssimulation. Ihr übernehmt als Expertengruppe eine Firma, welche den Welthandel mit Kaffee für Europa übernimmt.

Spielt die Simulation in Teams mit der ganzen Klasse durch. Dafür benötigt wird der Spielverlauf und die dort angegebenen Materialien.

**Online-Dokument:**

Ihr benötigt für diese Aufgabe ein Online-Dokument und Excel.

Benutzt folgenden Link/QR-Code:

[http://bit.ly/WAH2-2b\\_5a](http://bit.ly/WAH2-2b_5a)



**Ziel der Simulation:** Innerhalb von 4 Jahren mit eurer Handelsfirma einen Gewinn erzielen. Welche Gruppe hat am Ende am meisten erwirtschaftet (oder am wenigsten verloren)?

Kaffee																	
Material																	
Aufgabe 5: Buchhaltung																	
Firmenname: _____ Mitglieder: _____																	
Grundkapital 500 Fr																	
Optionen _____ Fr																	
Jahr 1	Herkunftsort		Anzahl t	F	T	Produzent	Preis pro t	Preis	Zoll / Steuern / Frachtkosten		Rösterei	Preis pro t	Preis	Verkauf (gem. Qualität, nicht gem. Herkunftsort)			
	Südamerika	Afrika							Asien	Preis pro t				Preis	Anzahl t	Preis pro t	Preis
	4 t	4 t	4 t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
							Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
							Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	Total E/A		Total gekauft				Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	t	Fr	Fr	
	Kapital neu		Total Lager											0 t			
	500 Fr		0 t														
Jahr 2	Herkunftsort		Anzahl t	F	T	Produzent	Preis pro t	Preis	Zoll / Steuern / Frachtkosten		Rösterei	Preis pro t	Preis	Verkauf (gem. Qualität, nicht gem. Herkunftsort)			
	Südamerika	Afrika							Asien	Preis pro t				Preis	Anzahl t	Preis pro t	Preis
	t	t	t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	t	t	t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	t	t	t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	Total E/A		Total gekauft				Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	t	Fr	Fr	
	Kapital neu		Total Lager											0 t			
	500 Fr		0 t														
Jahr 3	Herkunftsort		Anzahl t	F	T	Produzent	Preis pro t	Preis	Zoll / Steuern / Frachtkosten		Rösterei	Preis pro t	Preis	Verkauf (gem. Qualität, nicht gem. Herkunftsort)			
	Südamerika	Afrika							Asien	Preis pro t				Preis	Anzahl t	Preis pro t	Preis
	t	t	t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	t	t	t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	t	t	t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	Total E/A		Total gekauft				Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	t	Fr	Fr	
	Kapital neu		Total Lager											0 t			
	500 Fr		0 t														
Jahr 4	Herkunftsort		Anzahl t	F	T	Produzent	Preis pro t	Preis	Zoll / Steuern / Frachtkosten		Rösterei	Preis pro t	Preis	Verkauf (gem. Qualität, nicht gem. Herkunftsort)			
	Südamerika	Afrika							Asien	Preis pro t				Preis	Anzahl t	Preis pro t	Preis
	t	t	t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	t	t	t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	t	t	t				Fr/t	Fr	Fr/t	Fr	Fr	Fr/t	Fr	t	Fr/t	Fr	
	Total E/A		Total gekauft				Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	Fr	t	Fr	Fr	
	Kapital neu		Total Lager											0 t			
	500 Fr		0 t														
	Bilanz																
	Fr																

4c Beantwortet folgende Fragen zur Handelssimulation:

1. Warum und wann lohnt es sich, ein Frachtunternehmen zu finanzieren?



.....

.....

.....

2. Warum und wann lohnt es sich, ein Lager zu bauen?



.....

.....

.....

3. Wie erklärst du dir, dass im folgenden Jahr nur soviel Kaffee zur Verfügung steht, wie im letzten Jahr gekauft wurde?



.....

.....

.....

4. Weshalb wird durch Fair-Deal die Kaffeemenge im nächsten Jahr erhöht? (Ist das einfach eine komische Regel oder steckt da etwas aus dem wahren Leben dahinter?)



.....

.....

.....

5. Warum braucht es Werbung für Fair-Deal, damit die Nachfragekurve „aktiv“ wird?



.....

.....

.....

6. In der Simulation muss bei jedem Standort genau die gleiche Qualität produziert werden. Warum ist das so?



.....

.....

.....

7. Warum haben die Nachfragekurven nicht wie in der Theorie auch noch Angebotskurven?



.....

.....

.....

5 Du gründest eine neue Handelsfirma für Kaffee. Stelle ein vollständiges Konzept zusammen, wie deine Firma den Kaffee vom Produzenten zum Konsumenten bringt (Beispiel: Sicherstellen des Kaffee-Nachschubs). Für jedes verständlich umschriebene Handelsthema erhältst du einen Punkt. (5P)

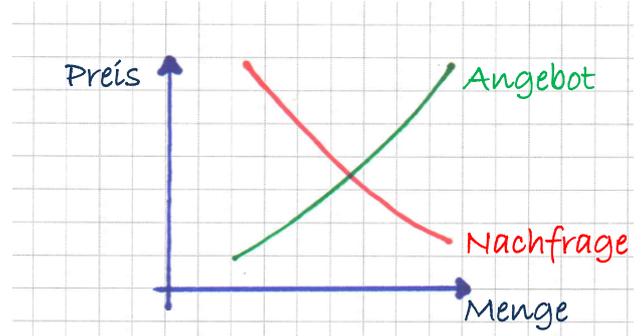
Deine Firma hat viele Konkurrenten, wie beispielsweise „Chicco d’Oro“, „Nescafé“ oder „Lavazza“. Gib zu jedem Handelsthema einen Vorschlag, wie du dich von der Konkurrenz abhebst. Begründe damit, warum deine Firma bessere Chancen auf Erfolg hat. Für jeden einigermaßen sinnvollen Grund erhältst du maximal 2 Punkte. (10P)

**Total 15 Punkte**



- 1 Der Kaffee ist auch dem Prinzip von Angebot und Nachfrage unterworfen. Zeichne einen Graphen, welcher das Zusammenspiel von Preis, Menge, Angebot und Nachfrage aufzeigt und schreibe eine kurze Erklärung (Tipp: siehe Notwendiges Wissen):

Angebot: Menge des Kaffees, die der Produzent bereit ist zu verkaufen.  
Nachfrage: Menge des Kaffees, welche die Konsumenten bereit sind zu kaufen.



- 2 Erkläre die Handelsfunktionen mit Hilfe von Kaffee (Tipp: siehe Notwendiges Wissen):

Verteilung und Austausch von Gütern: Der Handel sorgt dafür, dass der Kaffee beispielsweise vom Produzenten in Afrika zum Konsumenten in Europa gelangt.

Sicherstellung der Verfügbarkeit: Der Handel sorgt dafür, dass Kaffee zu jeder Zeit verfügbar ist. Dies verhindert, dass das Angebot an Kaffee nicht kleiner ist als die Nachfrage.

Import und Export: Um den Kaffee in die Konsum-Länder zu bringen, muss der Handel den Import und Export regeln. Darunter fallen auch Zölle und spezielle Bestimmungen der Länder.

Transport: Damit der Kaffee rechtzeitig im gewünschten Verkaufsland ist, muss der Transport zu Land, zu Wasser oder in der Luft organisiert werden.

Lagerung: Weil nicht immer geerntet werden kann, aber immer Kaffee getrunken wird, muss ein Teil der geernteten Bohnen gelagert werden. Dafür ist der Handel zuständig.

- 3 Erkläre in eigenen Worten den Weg des Kaffees vom Samen der Kaffeepflanze bis zur Kaffeetasse des Bundesrates. Recherchiere dafür im Internet eine Kaffeemarke.

Mindestanforderungen:

Kaffeemarke und -art; Quellen; Einzelne Produktionsschritte, die Dauer der Schritte und in welchem Land/Ort diese stattfinden.

Kaffeemarke: Coffeecircle

Art: Coffee Arabica

Quelle: Coffeecircle.ch

Reifen der Früchte am Kaffeebaum in Äthiopien

Ernte der Kaffeefrüchte von Hand („picking“) in Äthiopien

Fruchtfleisch abquetschen, um die Bohnen zu gewinnen (Äthiopien)

Trocknen der Bohnen während 8-10 Tagen in Äthiopien

Transport der Bohnen nach Dschibuti auf dem Landweg

Transport der Bohnen nach Hamburg mit dem Schiff

Rösten und Verpacken des Kaffees in Hamburg

Verteilen des Kaffees auf die Märkte und via Internet

Konsumenten verarbeiten mit einer Kaffeemaschine die Bohnen zu Kaffee.

- 4c Beantwortet folgende Fragen zur Handelssimulation:

1. Warum und wann lohnt es sich, ein Frachtunternehmen zu finanzieren?

Der Aufwand muss kleiner sein als der Ertrag. Bei einem Aufwand von 20 Fr müssen also mindestens 5 t Kaffee à -4 Fr/t damit transportiert werden.

2. Warum und wann lohnt es sich, ein Lager zu bauen?

Wenn die Nachfrage nach Kaffee niedrig ist, dann muss ein Teil des Kaffees eingelagert werden, damit dieser zu einem späteren Zeitpunkt verkauft werden kann.

3. Wie erklärst du dir, dass im folgenden Jahr nur soviel Kaffee zur Verfügung steht, wie im letzten Jahr gekauft wurde?

Wenn ein Kaffeebauer kein Geld für seine Arbeit bekommt, hat er Probleme, weiter seine Arbeit zu machen. Er wird sich eine neue Arbeit suchen.

4. Weshalb wird durch Fair-Deal die Kaffeemenge im nächsten Jahr erhöht? (Ist das einfach eine komische Regel oder steckt da etwas aus dem wahren Leben dahinter?)

Wenn die Produzenten und Arbeiter fair bezahlt werden, können sie sich weiterentwickeln und sogar in neue Dinge investieren. Zusätzlich ist es ein Anreiz für andere Bauern, auch Kaffee zu produzieren.

5. Warum braucht es Werbung für Fair-Deal, damit die Nachfragekurve „aktiv“ wird?

Wenn man nicht weiss, was Fair-Deal ist, dann wird es auch nicht gekauft.

6. In der Simulation muss bei jedem Standort genau die gleiche Qualität produziert werden. Warum ist das so?

Damit es nicht zu kompliziert wird, wäre eine Antwort. Eine andere: Eine Firma sollte ein Motto, eine Philosophie haben. Damit weiss der Kunde, dass der Kaffee dieser Firma eine gewisse Qualität hat.

7. Warum haben die Nachfragekurven nicht wie in der Theorie auch noch Angebotskurven?

Das Angebot wird hier durch euch gemacht. Ihr merkt spätestens bei der Auswertung, ob sich euer Angebot bezahlt gemacht hat, oder ob ihr bei der Bilanz im Minus seid.

- 5 Du gründest eine neue Handelsfirma für Kaffee. Stelle ein vollständiges Konzept zusammen, wie deine Firma den Kaffee vom Produzenten zum Konsumenten bringt (Beispiel: Sicherstellen des Kaffee-Nachschubs). Für jedes verständlich umschriebene Handelsthema erhältst du einen Punkt. (5P)

Deine Firma hat viele Konkurrenten, wie beispielsweise „Chicco d'Oro“, „Nescafé“ oder „Lavazza“. Gib zu jedem Handelsthema einen Vorschlag, wie du dich von der Konkurrenz abhebst. Begründe damit, warum deine Firma bessere Chancen auf Erfolg hat. Für jeden einigermassen sinnvollen Grund erhältst du maximal 2 Punkte. (10P) **Total 15 Punkte**

Folgende Antworten sind nicht abschliessend:

1. Verteilung und Austausch von Gütern: Wir machen Verträge mit Kaffee-Produzenten in Afrika/Südamerika/Asien. (1)

Abheben von Konkurrenz: Wir investieren Geld in die Ausbildung der Produzenten, um bessere Kaffeequalität zu erhalten. / Wir lassen eine ganz spezielle Bohnensorte anpflanzen. (2)

2. Sicherstellung der Verfügbarkeit: Durch den Vertrag mit dem Kaffeeproduzenten sorgen wir dafür, dass wir immer genug Ware haben für den Markt. (1)

Abheben von Konkurrenz: Wir sorgen durch mehrere Produzenten dafür, dass wir immer genug Ware haben für den Markt. / Wir importieren aus verschiedenen Kontinenten, damit wir vor Ernteaussfällen geschützt sind. (2)

3. Import und Export: Wir übernehmen den Export aus den Produktionsländern und den Import in die Konsumländer. Dazu gehören auch Zölle. (1)

Abheben von Konkurrenz: Wir importieren aus Ländern, in denen die Armut sehr gross ist und helfen den Leuten durch unsere fairen Preise. / Wir importieren keinen Kaffee aus Ländern ohne Demokratie. / Wir importieren immer aus Ländern, welche die günstigsten Zölle haben. (2)

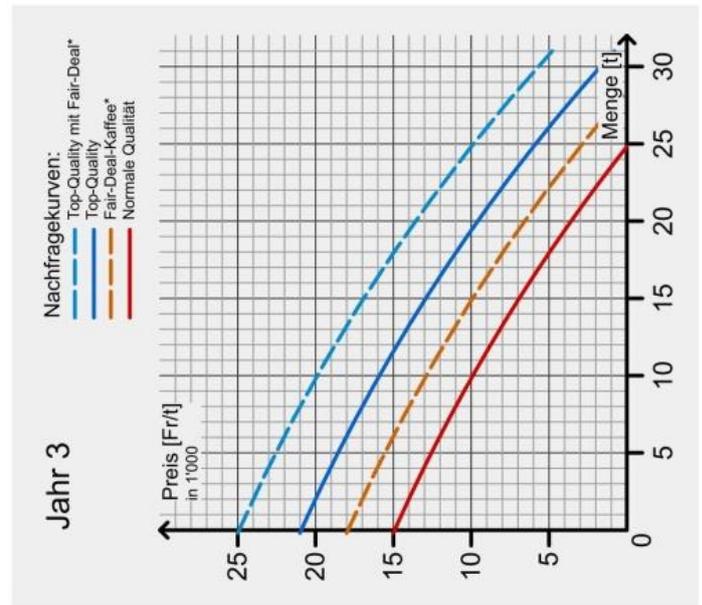
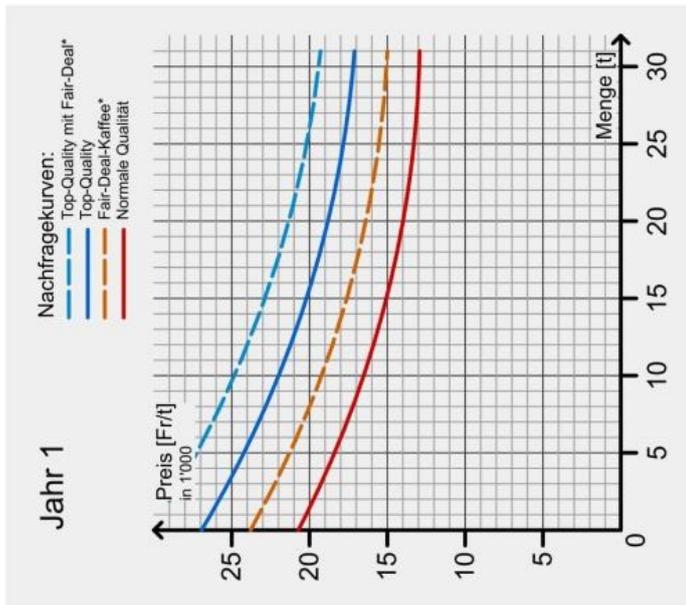
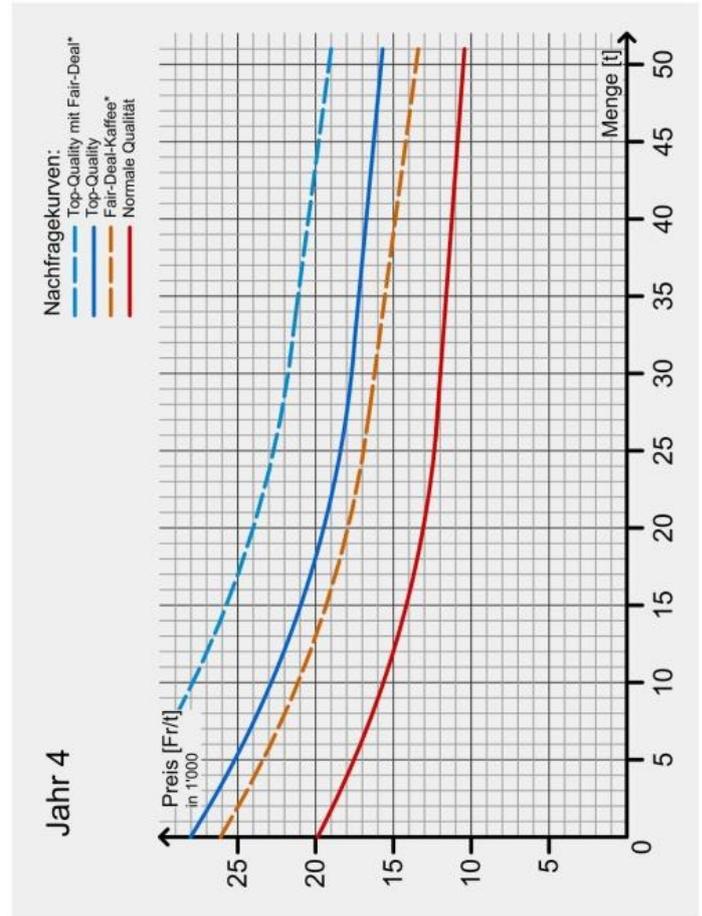
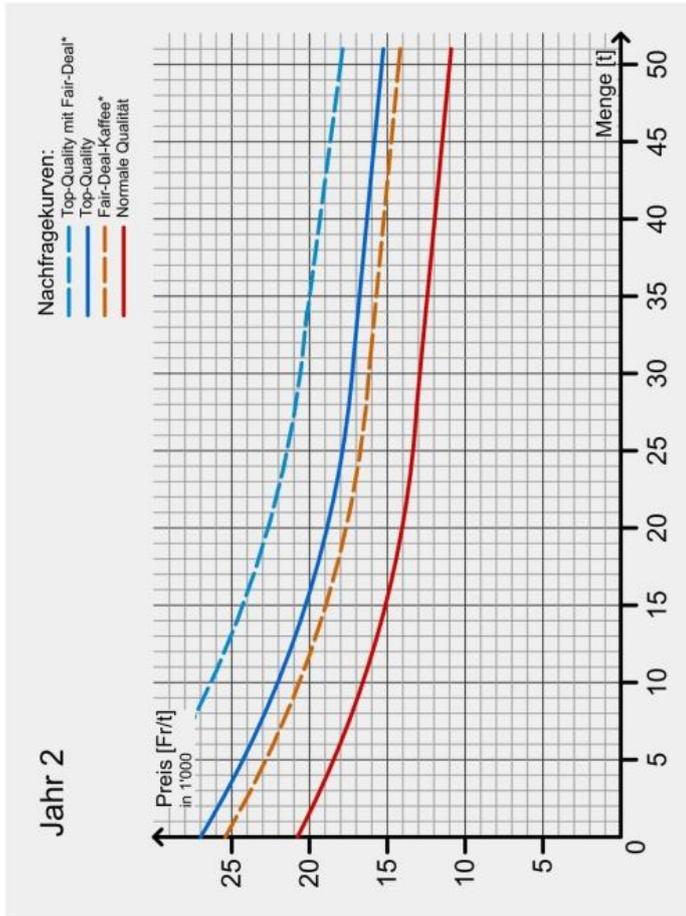
4. Transport: Wir gewährleisten, dass der Kaffee schnellstmöglich beim Kunden ist. Dafür werden Transportunternehmen genutzt. (1)

Abheben von Konkurrenz: Wir benutzen Flugzeuge für unseren Luxuskaffee (1P [statt 2P] da Nachhaltigkeit fragwürdig). / Wir transportieren den Kaffee auf eigenen Schiffen. (2)

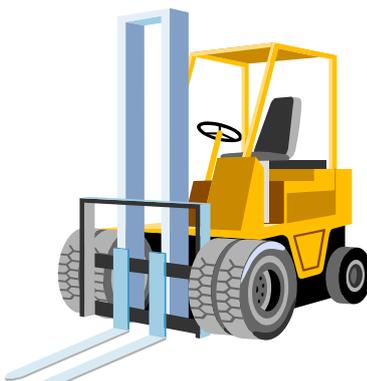
5. Lagerung: Damit das ganze Jahr unser Kaffee in den Läden steht, werden noch nicht verkaufte Bohnen in Lagern aufbewahrt. (1)

Abheben von Konkurrenz: Wir bauen mehrere kleine Lager an verschiedenen Standorten, damit wir schneller die Regale auffüllen können. (2)

## Aufgabe 4b: Nachfragekurven



## Aufgabe 4b: Karten

<p><b>Frachtunternehmen</b></p> <p>Aktivierung: -20 Fr/Jahr</p> 	<p>Frachtunternehmen <b>aktiv</b> (für 1 Jahr)</p> <p>Zoll / Steuern / Frachtkosten für 1 Herkunftsort eurer Wahl</p> <p><b>-4 Fr/t</b></p>				
<p><b>Hilfsprogramm für „Südamerika“</b></p> <p>Aktivierung: -10 Fr/Jahr</p> 	<p>Programm für Südamerika <b>aktiv</b> (für 1 Jahr)</p> <p>Produktionskosten für Südamerika</p> <p><b>1/2Preis</b></p> <p>+2 neue Felder im nächsten Jahr (+2t)</p>				
<p><b>Hilfsprogramm für „Afrika“</b></p> <p>Aktivierung: -10 Fr/Jahr</p> 	<p>Programm für Afrika <b>aktiv</b> (für 1 Jahr)</p> <p>Produktionskosten für Afrika</p> <p><b>1/2Preis</b></p> <p>+2 neue Felder im nächsten Jahr (+2t)</p>				
<p><b>Hilfsprogramm für „Asien“</b></p> <p>Aktivierung: -10 Fr/Jahr</p> 	<p>Programm für Asien <b>aktiv</b> (für 1 Jahr)</p> <p>Produktionskosten für Asien</p> <p><b>1/2Preis</b></p> <p>+2 neue Felder im nächsten Jahr (+2t)</p>				
<p><b>Werbung „FAIR-DEAL“</b></p> <p>Aktivierung: -20 Fr/Jahr</p> 	<p>Werbung für FAIR-DEAL <b>aktiv</b> (für 1 Jahr)</p> <p><b>FAIR-DEAL-Nachfrage-Kurven gelten für euch</b></p>				
<p><b>Lager für 10t Kaffee</b></p> <p>Bau: -100 Fr</p> 	<p>Lager <b>aktiv</b> (permanent)</p> <p>max. 10t Kapazität</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="935 1648 1174 1895">Normale Qualität</td> <td data-bbox="1190 1648 1445 1895">Top-Quality</td> </tr> <tr> <td data-bbox="935 1917 1174 2163">                 Normale Qualität                    FAIR-DEAL             </td> <td data-bbox="1190 1917 1445 2163">                 Top-Quality                    FAIR-DEAL             </td> </tr> </table>	Normale Qualität	Top-Quality	Normale Qualität  FAIR-DEAL	Top-Quality  FAIR-DEAL
Normale Qualität	Top-Quality				
Normale Qualität  FAIR-DEAL	Top-Quality  FAIR-DEAL				

Aufgabe 4b: Factsheet

## Produzent

<p>Normale Qualität</p> <p><b>2 Fr/t</b></p>	<p>Normale Qualität</p>  <p><b>3 Fr/t</b></p>	<p>Top-Quality</p> <p><b>5 Fr/t</b></p>	<p>Top-Quality</p>  <p><b>6 Fr/t</b></p>
--	--	---	---

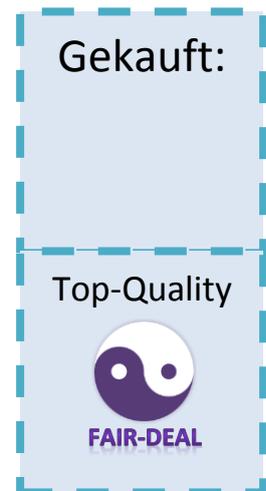
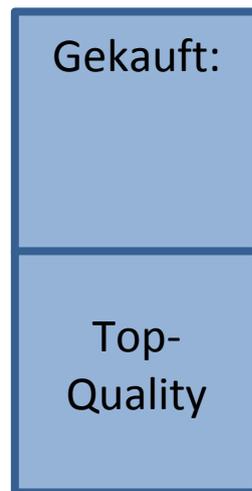
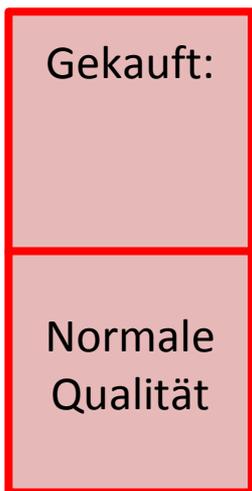
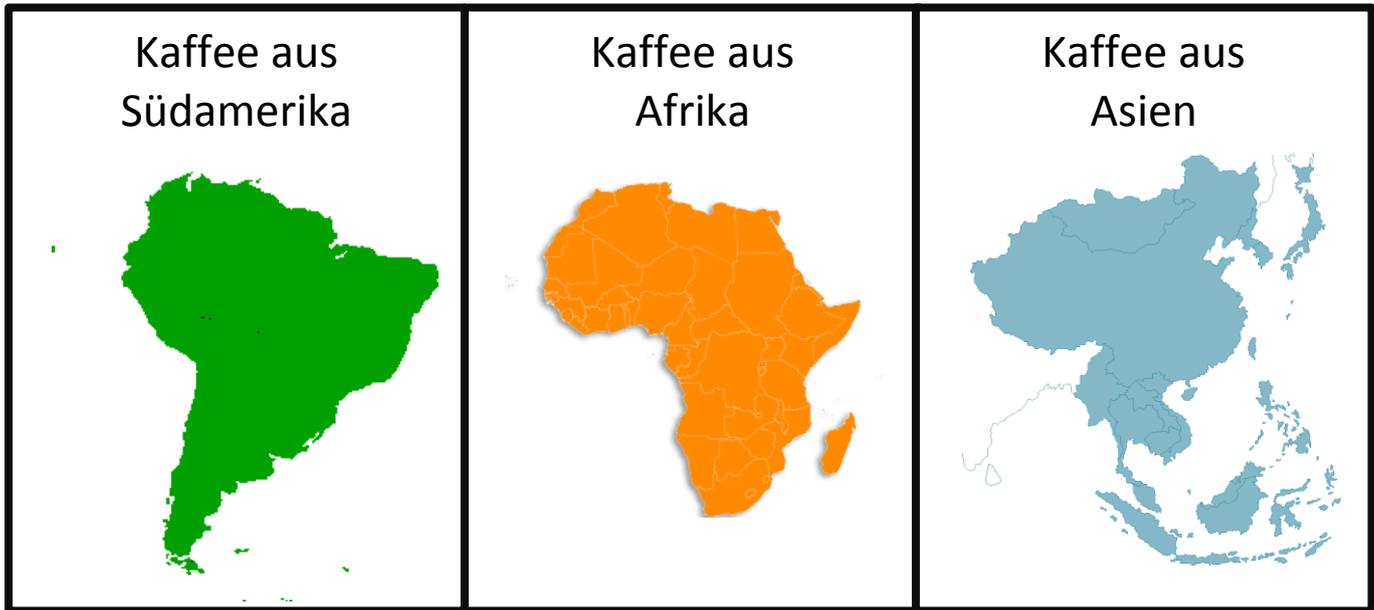
## Zoll / Steuern / Frachtkosten

Normale Kosten	Embargo*	Zollfrei*	
●	●	● ● ● ●	● ● ● ●
20 Fr/t bei einem Ort	4 Fr/t bei einem Ort		
<p><b>Südamerika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Afrika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Asien 8 Fr/t</b></p>	<p><b>Südamerika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Afrika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Asien 8 Fr/t</b></p>	<p><b>Südamerika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Afrika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Asien 8 Fr/t</b></p>	
Südamerika ↑ ● ● ● ●	Afrika ↑ ● ● ● ●	Asien ↑ ● ● ● ●	
<p><b>Südamerika 14 Fr/t</b></p> <p><b>Afrika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Asien 8 Fr/t</b></p>	<p><b>Südamerika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Afrika 14 Fr/t</b></p> <p><b>Asien 8 Fr/t</b></p>	<p><b>Südamerika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Afrika 8 Fr/t</b></p> <p><b>Asien 14 Fr/t</b></p>	
Südamerika ● ● ● ●	Afrika ● ● ● ●	Asien ● ● ● ●	

## Rösterei

<p>Normale Röstung</p> <p><b>2 Fr/t</b></p>	<p>Schonende Röstung</p> <p><b>4 Fr/t</b></p>
---	---

## Aufgabe 4b: Placemat



## Aufgabe 4b: Spielverlauf

<b>1. Vorbereitung</b>	<p>Jedes Team erhält: 6 Wendekarten, Placemat, Buchhaltung (elektronisch oder ausgedruckt), Optional: Spielsteine (max. 50t Kaffee)</p> <p>Für die ganze Klasse: Factsheet + 1 Würfel</p> <p><b>Je 4t Kaffee kommen auf die einzelnen Produktionsorte und die Lager-Karte auf das Placemat.</b></p>
<b>2. Optionen wählen</b>	<p>Entscheidet euch für die Optionen der Wendekarten. <b>Tragt die Summe der Kosten in der Buchhaltung ein</b> (z. B. <b>-40 Fr</b> für das Frachtunternehmen und die Fair-Deal-Werbung). <b>Aktiviert die Karten durch Umdrehen.</b></p>
<b>3. Zoll / Steuern / Frachtkosten</b>	<p>Die diesjährigen Kosten für „Zoll / Steuern / Frachtkosten“ werden gewürfelt und mittels Factsheet festgelegt. Bei Embargo und Zollfreiheit wird für den entsprechenden Ort nochmals gewürfelt. <b>Tragt die Werte gleich in eure Buchhaltung ein.</b> <i>Es gelten natürlich die Bestimmungen der Wendekarten (siehe Rückseite Frachtunternehmen).</i></p>
<b>4. Kaffeekauf</b>	<p>Entscheidet euch, wie viele Tonnen Kaffee ihr von welchem Land erwerben möchtet. <b>Tragt die Anzahl t bei den einzelnen Herkunftsorten ein.</b></p>
<b>5. Kaffequalität und Preis</b>	<p>Wählt eine der vier Kaffequalitäten aus (siehe Factsheet). <b>Setzt Kreuze (x) für Fair-Deal und Top-Quality und tragt den Preis bei den Produzenten ein.</b> <i>Achtung: Es gelten natürlich die Bestimmungen der Wendekarten.</i> <b>Verschiebt den Kaffee auf dem Placemat auf das entsprechende „Gekauft“-Feld.</b></p>
<b>6. Röstung</b>	<p>Die Kaffequalität gibt gleich den Preis der Röstung (siehe Factsheet). <b>Tragt die Röstpreise in der Buchhaltung ein.</b></p>
<b>7. Verkauf</b>	<p>Die Nachfrage des entsprechenden Jahres wird präsentiert. Entscheidet euch nun dafür, welche Menge Kaffee ihr verkaufen wollt.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Die gestrichelten Nachfragekurven werden erst gültig, wenn ihr in diesem Jahr Werbung für Fair-Deal gemacht habt und natürlich auch gemäss Fair-Deal produziert habt.</li> <li>Falls ihr nicht alles verkaufen wollt, weil die Nachfrage sehr schlecht ist, könnt ihr einen Teil des Kaffees für ein späteres Jahr einlagern. Dafür müsst ihr aber bereits ein Lager gebaut haben. Ansonsten wird der nicht verkaufte Kaffee vernichtet.</li> <li>Verkauft ihr verschiedene Qualitäten von Kaffee, so gelten die Preise der einzelnen Nachfragekurven beim Schnittpunkt der Summe allen verkauften Kaffees. <i>Beispiel (2. Jahr): 10t Normaler Kaffee à 14 Fr/t und 12t Top-Quality-Kaffee à 18 Fr/t.</i></li> </ol> <p><b>Tragt die verkaufte Menge und den entsprechenden Verkaufspreis in die Buchhaltung ein.</b></p>
<b>8. Ernte für nächstes Jahr</b>	<p>Die Ernte für das nächste Jahr wird bereitgestellt.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Stellt wieder so viel Kaffee in die Herkunftsorte, wie ihr im Vorjahr gekauft habt.</li> <li>Wenn ihr mit Fair-Deal produziert habt, dann erhält jeder Ort, von dem ihr Kaffee gekauft habt, 1 Tonne zusätzlich.</li> <li>Für jedes aktive Hilfsprogramm erhalten die unterstützten Orte 2 Tonnen Kaffee zusätzlich. <b>&gt; Tragt die neue Menge in die schwarzen Felder der Buchhaltung ein.</b></li> </ol> <p>Anschliessend werden die aktiven Wendekarten (ausser das Lager) wieder umgedreht. Die Simulation beginnt neu <b>von Punkt 2</b> für das folgende Jahr und endet nach dem 4. Jahr.</p>

## Kompetenzraster

Das Lehrmittel baut die Situationen (S1-S12) auf die Wissenselemente (W1-W3) nach folgendem Kompetenzraster auf:

Wissenselement	Situierungen				Teilkompetenz
<b>W3</b> Theorie der komparativen Kostenvorteile als Begründung für die internationale Arbeitsteilung erkennen und Den Faktor Nachhaltigkeit bei der globalen Arbeitsteilung hinterfragen	<b>S9</b> Die Theorie der komparativen Kostenvorteile anhand eines Beispiels erklären (T2)	<b>S10</b> Vor- und Nachteile von globaler Arbeitsteilung zusammenstellen (T5)	<b>S11</b> Die Entstehung von Handelslabels wie Fair-Trade begründen (T6)	<b>S12</b> Das Zusammenspiel von Produktion und Handel von drei Schokoladensorten kritisch vergleichen (T6)	<b>WAH.2.2b</b> Die Schülerinnen und Schüler können an exemplarischen Gütern das Zusammenspiel von Produktion und Handel beschreiben (z. B. globale Arbeitsteilung bei Kleidern, Lebensmitteln: Produktionsorte, Handelswege, personelle Ressourcen).
<b>W2</b> Auswahl der weltweiten Produktionsorte, Handelswege und personelle Ressourcen verstehen	<b>S5</b> Produktionsorte und Handelswege von Jeans nachvollziehen (T3)	<b>S6</b> Preis und Wert einer Jeans unterscheiden (T4)	<b>S7</b> Verschiedene Labels den Produktionsbedingungen mittels Internetrecherche zuordnen (T5)	<b>S8</b> Billigjeans und nachhaltig hergestellten Jeans kritisch vergleichen (T6)	<b>TK 2</b> Die Schülerinnen und Schüler können zum Zusammenspiel von Produktionsorten, Handelswegen und personellen Ressourcen der Jeansproduktion Stellung nehmen (T6)
<b>W1</b> Handelsfunktionen auf dem Weltmarkt erkennen (Produktion und Konsumation)	<b>S1</b> Einen möglichen Weg des Kaffees von der Produktion zur Konsumation erklären (T1)	<b>S2</b> Die Vorgehensweise einer eigenen, fiktiven Kaffee-Handelsfirma bestimmen (T4)	<b>S3</b> Die Sicherstellung des Angebots von Kaffee mit dem Handel in Beziehung setzen. (T5)	<b>S4</b> Entwerfen von Methoden, um die Handelsfunktionen des Kaffeehandels zu beeinflussen (T5)	<b>TK 1</b> Die Schülerinnen und Schüler können den internationalen Kaffeehandel mit den Handelsfunktionen in Beziehung setzen (T5)
<b>W0</b> Grundlage WAH.2.1a-b WAH.2.2a	<b>I1</b> Das Prinzip von Angebot und Nachfrage nennen (T1)	<b>I2</b> Handelsfunktionen erklären (T2)			



Theorieseite	<p>Die Theorieseite bietet Möglichkeiten für den Einstieg in die Thematik und Hintergrundwissen. Da es sich um ein Thema handelt, welches in der westlichen Gesellschaft sehr verbreitet ist, sollte es keine grossen Schwierigkeiten bereiten, eine Verknüpfung mit dem Leben der Lernenden herzustellen (z. B. die Starbucks-Kaffee-Kette oder der Kaffee-Konsum der Eltern).</p> <p>Dass hinter Kaffee jedoch mehr steckt als ein schwarzes Heissgetränk ist wahrscheinlich nicht allen klar.</p>
<b>Aufgabe 1</b> <b>Repetition</b> <b>Einstiegsaufgabe (I1)</b> <b>Form: Einzelarbeit (EA)</b> <b>Richtzeit: 10 Minuten</b>	<p>Die Aufgabe soll das Vorwissen der Kompetenz WAH.2.1b aktivieren. Hilfestellung bieten die Aufgaben aus WAH.2.1b sowie der Literaturtipp: C. Jost, V. Kucholl. (2010). Auf und Ab: die Schweiz und ihre Wirtschaft. Zürich, Lehrmittelverlag des Kantons Zürich</p> <p>Produkt: Definition von Angebotskurve und Nachfragekurve; Graph mit den beiden Kurven.</p> <p>Material: Aufgabenheft; Vorwissen</p> <p>Grundlagen/Literaturtipp:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Auf und Ab : die Schweiz und ihre Wirtschaft / Cyril Jost ... [et al.].Seite 52-53 - Zürich : Lehrmittelverlag des Kantons Zürich, 2010</li></ul>
<b>Aufgabe 2</b> <b>Repetition</b> <b>Einstiegsaufgabe (I2)</b> <b>Form: Einzelarbeit (EA)</b> <b>Richtzeit: 10 Minuten</b>	<p>Die Aufgabe soll das Vorwissen der Kompetenz WAH.2.2a aktivieren. Hilfestellung bieten die Aufgaben aus WAH.2.2a. Für die Lehrperson ist folgender Link zur Auffrischung der Thematik hilfreich: <a href="http://bit.ly/Handelsfunktionen">http://bit.ly/Handelsfunktionen</a></p> <p>Produkt: Einzelne Handelsfunktionen mit kurzen Sätzen zum Thema Kaffee erklärt.</p> <p>Material: Aufgabenheft; Vorwissen</p>
<b>Aufgabe 3</b> <b>Einstieg</b> <b>Diagnoseaufgabe (S1)</b> <b>Form: Einzelarbeit (EA)</b> <b>Richtzeit: 10 Minuten</b>	<p>Einführung in das Thema Kaffee. Durch die Recherche sollen Kompetenzen in der Informatik gefördert werden. Als Hilfestellung wird eine Schweizer Firmenwebseite gegeben, jedoch ist es vorgesehen, dass die Lernenden verschiedene Kaffee-Handelsfirmen untersuchen. Somit hat die Lösung nur symbolischen Charakter.</p> <p>Produkt: Eine schriftliche Zusammenstellung, wie eine Kaffee-Handelsfirma vorgeht.</p> <p>Material: Aufgabenheft; Internet</p>
<b>Aufgabe 4a</b> <b>Förderaufgabe (S2)</b> <b>Form: Gruppenpuzzle (GA)</b> <b>Richtzeit: 45 Minuten</b>	<p>Diese Aufgabe bildet den Grundstein für Aufgabe 4b, welche den Kern dieser Lernumgebung darstellt. Die Expertengruppen erarbeiten sich das Knowhow, um sich in der Simulation in Aufgabe 4b zurechtzufinden und Entscheidungen treffen zu können. Es werden keine Lösungen zu den Fragen gegeben, diese werden zum grössten Teil in Aufgabe 4c beantwortet.</p> <p>Produkt: Vorbereitung für die Simulation</p> <p>Material: Aufgabenheft</p>
<b>Aufgabe 4b</b> <b>Lernaufgabe (S3)</b> <b>Form: Simulation (GA)</b> <b>Richtzeit: 60 Minuten</b>	<p>Die Simulation hat einen hohen Anspruch, da beim Ausfüllen Fehler gemacht werden können. Gerade deshalb ist es wichtig, dass die Vierergruppen sich miteinander absprechen und gegenseitig kontrollieren. Es empfiehlt sich, dass zwei Lernende sich nur mit dem korrekten Ausfüllen der Buchhaltung beschäftigen und zwei die Strategie analysieren. Daneben müssen laufend Entscheidungen getroffen werden.</p> <p>Die Simulation wurde mit Excel 2010 erstellt. Die Inhalte müssen aktiviert werden, damit die Seitenansicht auf A3 wechselt. Der Blattschutz verhindert unnöti-</p>

ge Veränderung der hinterlegten Formeln. Dieser wurde jedoch nicht mit einem Passwort geschützt, sodass die Möglichkeit für Lehrpersonen besteht, die Simulation zu verändern.

Folgende Schlüsse sollen gezogen werden:

- Nur Produkte, welche gekauft werden, stehen im nächsten Zyklus wieder zur Verfügung. Bekommt ein Kaffeebauer kein Geld für seine Arbeit, so wird er nicht weiter Kaffee produzieren.
- Mit Nachhaltigkeit verbessert sich die Angebotslage.
- Bei schlechter Nachfrage kommt es zu einem Angebotsüberschuss (WAH.2.1).

Mögliche Schwierigkeiten: Die Buchhaltung sollte mit dem Computer ausgefüllt werden, da es sonst zu einem sehr aufwändigen Unterfangen wird. Trotz Blattschutz können viele Fehler gemacht werden:

- Die Optionen werden fälschlich nicht als Ausgaben mit einem Minuszeichen eingegeben, sondern als Gewinn.
- Die Anzahl gekaufter Tonnen Kaffee kann beliebig eingegeben werden (z. B. 50t aus Afrika), dies widerspricht aber den Regeln.
- Die Preise für Produktion, Zoll oder Rösterei werden falsch eingetragen.
- Beim Verkauf wird fälschlicherweise zwischen den Herkunftsländern unterschieden, obwohl nur 2 Eingabefelder zur Verfügung stehen. Hier werden lediglich die verschiedenen Qualitäten eingegeben.
- Die für das nächste Jahr zur Verfügung stehende Ernte wird falsch eingegeben. Es wird eine hohe Aufmerksamkeit vorausgesetzt, um hier das korrekte Gewicht zu berechnen.

Diese Punkte bilden gleichzeitig eine ideale Plattform für die Reflektion. Die Schülerinnen und Schüler sollen selbstständig die Erklärung zu diesen Punkten finden und ausführen.

Produkt: Die ausgefüllte Buchhaltung soll gespeichert und abgegeben werden. Diese kann natürlich auch auf A3 ausgedruckt werden. Um die intrinsische Motivation zu erhöhen, kann ein natürlicher Wettbewerb generiert werden, wenn die Endsumme und der Gewinn/Verlust am Ende in der Klasse bekannt gemacht wird. Um vorsätzliche Fälschung der Buchhaltung zu umgehen, kann die Buchhaltung durch andere Gruppen geprüft werden.

Material: Aufgabenheft; Internet; Excel; Materialien gemäss Spielverlauf

Rückmeldung: Die Buchhaltung muss kurz auf die Richtigkeit überprüft werden. Es ist ratsam, den Prozess vor der Durchführung in der Klasse selber auszuprobieren. Dadurch wird schnell klar, wie sich die Daten in der Buchhaltung verhalten und wie diese effizient kontrolliert werden kann.

Die Richtigkeit muss natürlich geprüft werden, danach kann das Hauptergebnis in der Klasse verglichen werden. Die Schülerinnen und Schüler sollen durch die Aufgabe 4c herausfinden, wie es zu den verschiedenen Bilanzen kommt.

Aufgabe 4c

### Diagnoseaufgabe (S4)

Form: Einzelarbeit (EA)

Richtzeit: 30 Minuten

Die Simulation (Aufgabe 4b) muss zwingend nachbearbeitet werden. Dafür soll aber wieder auf Einzelarbeit zurückgegriffen werden, um bei jedem Lernenden das Gelernte zu festigen oder Lücken aufzuzeigen. Die Aufgabe dient zur Reflektion des eigenen Lernprozesses.

Produkt: Die Knackpunkte der Simulation werden beantwortet.

Material: Aufgabenheft

## Aufgabe 5

### Leistungsaufgabe (TK1)

Form: Einzelarbeit (EA)

Richtzeit: 30 Minuten

Die Aufgabe dient der formativen Lernzielkontrolle der vorhergehenden Aufgaben und somit der Teilkompetenz 1 (TK 1).

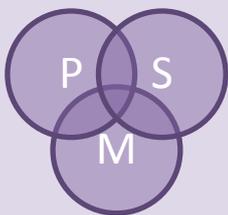
Die Schwierigkeit bei der Korrektur dieser Aufgabe liegt darin, dass die Schüler-Vorschläge sehr vielseitig sein können. Es gibt keine einzige richtige Lösung. Einige der vorgeschlagenen Lösungen sind sogar fragwürdig, sollen aber aufzeigen, dass die Punkteverteilung auf spezielle Vorschläge reagieren kann.

An dieser Stelle wird nochmals darauf hingewiesen: Die Korrektur soll gute Vorschläge honorieren und nicht die Fehler zählen.

Produkt: Die Handelsfunktionen sollen wiedergegeben und mit eigenen Ideen verknüpft werden.

Material: Aufgabenheft und A4-Papier für das Notieren der Lösungen.

### Überfachliche Kompetenzen



Folgende überfachliche Kompetenzen können direkt durch diese Lernumgebung gefördert werden:

**Personale Kompetenzen:** Die Schülerinnen und Schüler...

- ...können auf Lernwege zurückschauen, diese beschreiben und beurteilen.
- ...können Herausforderungen annehmen und konstruktiv damit umgehen.
- ...können Strategien einsetzen, um eine Aufgabe auch bei Widerständen und Hindernissen zu Ende zu führen.
- ...können Argumente abwägen und einen eigenen Standpunkt einnehmen.

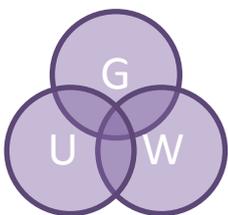
**Soziale Kompetenzen:** Die Schülerinnen und Schüler...

- ...können sich aktiv und im Dialog an der Zusammenarbeit mit anderen beteiligen.

**Methodische Kompetenzen:** Die Schülerinnen und Schüler...

- ...können Informationen aus Beobachtungen und Experimenten, aus dem Internet, aus Büchern und Zeitungen, aus Texten, Tabellen und Statistiken, aus Grafiken und Bildern, aus Befragungen und Interviews suchen, sammeln und zusammenstellen.
- ...können die gesammelten Informationen strukturieren und zusammenfassen und dabei Wesentliches von Nebensächlichem unterscheiden.
- ...können Informationen vergleichen und Zusammenhänge herstellen (vernetztes Denken).

### Bildung für nachhaltige Entwicklung



Auch wenn keine Bezüge zu diesem Thema im Lehrplan ausgewiesen wurden, können dennoch einige gemacht werden. Die Vernetzung von Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt wird in dieser Lernumgebung unter diesen Aspekten behandelt:

- Lohnverhältnisse in verschiedenen Ländern. (Politik, Demokratie und Menschenrechte)
- Produktionsfaktoren welche mit der Umwelt zusammenhängen. (Natürliche Umwelt und Ressourcen)
- Wirtschaftliche Denkweise wird dem Umweltschutz und der Förderung von armen Teilen der Welt gegenübergestellt. (Wirtschaft und Konsum)
- Die Rolle der Händler einnehmen und dadurch die Zielkonflikte zwischen Menschenrecht, Umwelt und Wirtschaftlichkeit erkennen.
- Daraus gesellschaftliche Handlungsmöglichkeiten ableiten.

Zum Thema Fair Trade wird der Video „Kenia: Wie fair ist der faire Kaffee-Handel?“ empfohlen (<http://bit.ly/Fair-Trade-Film>).

Dieses exemplarische Lehrmittelkapitel inklusive Kommentar wurde im Zuge der Masterarbeit von Philipp Heeb (eingereicht am 7. September 2015) an der Pädagogischen Hochschule St. Gallen erstellt.

Die Nutzung des Materials steht allen frei. Unter folgendem Link steht das Material digital zur Verfügung:

[http://bit.ly/WAH\\_Kaffee](http://bit.ly/WAH_Kaffee)

## Bildnachweis

*Theorie (S.1):*

*Diagramm „Lieferkette“:* Mark Pendergrast: Is coffee really the second largest commodity? in: Tea & Coffee Trade Journal, April 2009 / Coffee second only to oil? Is coffee really the second largest commodity? Mark Pendergrast investigates and finds some startling results. Abgerufen am 31. Juli 2015 unter [http://www.fairtrade-deutschland.de/fileadmin/user\\_upload/materialien/download/2012\\_Praesentation\\_Fairtrade\\_Kaffee.pdf](http://www.fairtrade-deutschland.de/fileadmin/user_upload/materialien/download/2012_Praesentation_Fairtrade_Kaffee.pdf)

*Bild „Drei Kaffeebohnen“:* CC-Lizenz (BY 2.0) <http://creativecommons.org/licenses/by/2.0/de/deed.de>. Abgerufen am 31. Juli 2015 von <http://piqs.de/fotos/search/kaffee/138277.html>

*Bild „Aufbau Kaffeebohne“:* Coffee Circle. (2013). *Getrockneter oder gewaschener Kaffee?* Abgerufen am 31. Juli 2015 unter <http://www.coffeecircle.com/media/bilder/blog-sonne-wasser-aufbau-kl.png>

*Bild „Röstgrade“:* „Coffee roasting grades“ von I, Y tambe. Lizenziert unter CC BY-SA 3.0 über Wikimedia Commons. Abgerufen am 31. Juli 2015 unter [http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Coffee\\_roasting\\_grades.png#/media/File:Coffee\\_roasting\\_grades.png](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Coffee_roasting_grades.png#/media/File:Coffee_roasting_grades.png)

*Bild „Zusammensetzung Kaffeepreis“:* Neue Aufarbeitung durch P. Heeb am 31. Juli 2015. Grundlage von Ole, Kaffee Wiki. Abgerufen am 31. Juli 2015 unter [https://www.kaffeewiki.de/index.php?title=Datei:Kaffeepreis\\_zusammensetzung.jpg](https://www.kaffeewiki.de/index.php?title=Datei:Kaffeepreis_zusammensetzung.jpg)

*Karte „Kaffeeanbaugebiete“:* „Carte Coffea robusta arabica“ von

*A\_large\_blank\_world\_map\_with\_oceans\_marked\_in\_blue.svg:* User:Petr Dlouhý *Carte\_Coffea\_robusta\_arabica.png:* User:Pixeltooderivative work: Green G. (talk) -

*A\_large\_blank\_world\_map\_with\_oceans\_marked\_in\_blue.svg* *Carte\_Coffea\_robusta\_arabica.png.* Lizenziert unter Gemein-frei über Wikimedia Commons. Abgerufen am 31. Juli 2015 unter [http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Carte\\_Coffea\\_robusta\\_arabica.svg#/media/File:Carte\\_Coffea\\_robusta\\_arabica.svg](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Carte_Coffea_robusta_arabica.svg#/media/File:Carte_Coffea_robusta_arabica.svg)

*Material (S. 6-14):*

Sämtliche Bilder entstammen aus der Clip-Art-Bibliothek von Microsoft oder wurden bereits weiter oben genannt.