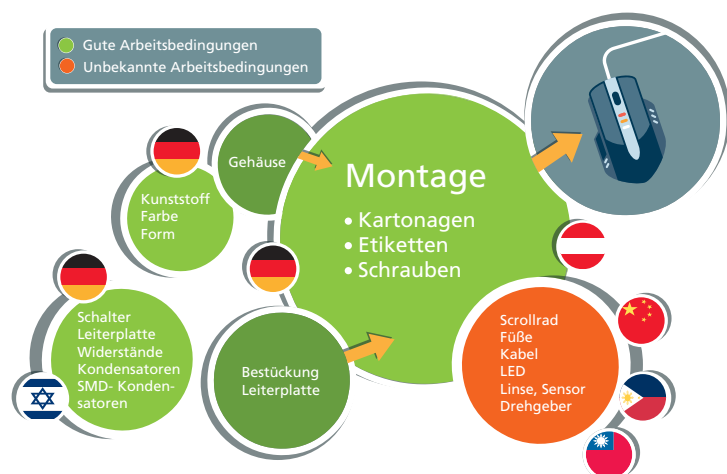


Faire Elektronik

Wie fair kann ein Smartphone sein?

Hin und wieder machen sie von sich reden und versuchen sich auf dem hart umkämpften Elektronikmarkt zu etablieren. Gemeint sind nachhaltige Elektronikprodukte wie das Fairphone, das Shiftphone oder die faire Maus. Geworben wird mit ethisch vertretbaren Produktionsbedingungen und Nachhaltigkeit, denn auch in der Elektronikindustrie werden gute und nachhaltige Bedingungen immer mehr zum Verkaufsargument. Aber was ist dran an diesem Versprechen? Was gut klingt, ist nicht so einfach umsetzbar.



Die faire Maus

Um darzustellen wie fair die faire Maus wirklich ist, bietet der Hersteller eine detaillierte Übersicht über die Lieferkette. Quelle: NAGER IT – Faire Computermäuse www.nager-it.de

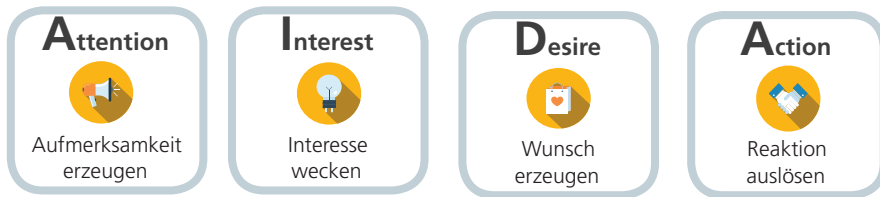
Dies musste auch Susanne Jordan – die Erfinderin der fairen Maus – feststellen. So fanden sich beispielsweise in Europa keine Hersteller für LEDs, Linsen oder Scrollräder, und sie sah sich gezwungen auf asiatische Zulieferer zurückgreifen. Auch die Suche nach recycelten Rohstoffen verlor sich im Dschungel der Händler und Zwischenhändler. Dennoch betrachtet Susanne Jordan ihre faire Maus als einen Anfang, faire und umweltfreundliche Elektronikprodukte anzubieten.

Gerade Mobiltelefone sind hierfür ein gutes Beispiel: Die Produktionsbedingungen in asiatischen Ländern werden oft wegen der schlechten Arbeitsbedingungen kritisiert. Außerdem werden seltene Metalle für die Herstellung benötigt, die teilweise wenig umweltschonend abgebaut werden. Auch kommt es vor, dass der Abbau in den Minen von sogenannten Warlords kontrolliert wird. Die Warlords finanzieren mit dem Geld aus dem Erzabbau ihre Armeen und somit den Krieg in den betroffenen Regionen.

Ein Smartphone enthält rund 1.000 Komponenten, die jeweils zu unterschiedlichen Umwelt- und Arbeitsbedingungen überall auf der Welt produziert werden. Wie die Bedingungen im Einzelnen sind, lässt sich bei dieser Anzahl kaum noch überprüfen. Zudem sind Begriffe wie ethisch, nachhaltig oder umweltbewusst sehr ungenau. Was genau beispielsweise umweltbewusst ist, wird in den verschiedenen Ländern der Welt oft ganz unterschiedlich interpretiert.

Arbeitsblatt: Bestandteile eines Smartphones

Rechechirt in Gruppen nach den Bestandteilen eines Smartphones und den jeweiligen Bedingungen bei der Gewinnung und Verarbeitung der Rohstoffe. Bereitet die Informationen dann nach AIDA auf und macht euch dazu Notizen auf dem Arbeitsblatt. Bezieht am Ende der Präsentation als eine Art „Call to Action“ Stellungnahme zu den Informationen, die ihr herausgefunden habt. Reflektiert in dem Zusammenhang, ob die Idee der Produktion von fairer Elektronik aus eurer Sicht Sinn macht. Abschließend tragt ihr eure Präsentation als Elevator Pitch vor der Klasse vor.



A _____

I _____

D _____

A _____

Aufgabe

Die Schülerinnen und Schüler recherchieren im Internet die Bestandteile eines Smartphones und die jeweilige Problematik bei der Gewinnung und Verarbeitung der Rohstoffe. Das Ergebnis fassen sie in einer Präsentation nach AIDA zusammen. Dabei ist die Wahl des Mediums frei. Sie können digitale Formen wie PowerPoint oder Prezi ebenso wie analoge Mittel, zum Beispiel Plakate, einsetzen. Ihre Arbeitsergebnisse tragen sie als Elevator Pitch vor.

Methode: Elevator Pitch (Präsentation)

Das Wichtigste bei einer Präsentation ist die Wirkung – wie kommt das Vorgetragene beim Publikum an. Die Zeiten endloser PowerPoint-Präsentationen von denen der Inhalt abgelesen wird ist vorbei. Eine sehr beliebte Form der Präsentation ist der Elevator Pitch. Die Idee des Elevator Pitches ist es, während der Dauer einer Aufzugsfahrt – also in 60 bis 120 Sekunden – den Chef, den Auftraggeber oder einen Kunden für etwas zu begeistern bzw. für eine Idee zu gewinnen. Dabei wird bewusst auf Details verzichtet und an die Emotionen des Publikums appelliert. Da der Elevator Pitch von der Präsenz des Vortragenden lebt, kann auf Hilfsmittel (Medien, Notizzettel etc.) verzichtet werden.

- **Schritt 1:** Eine Minute kann mit 150 bis 220 Wörtern gefüllt werden. Das zeigt, dass die Kunst darin besteht, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Dafür erarbeiten die Teams zunächst die wichtigsten Kernaussagen für ihren Vortrag.
- **Schritt 2:** Die Kernaussagen werden in einem nächsten Schritt zu schlagkräftigen Argumenten formuliert. Dazu gehört auch, die Einzigartigkeit des Produktes oder der Idee zu vermitteln. Hilfreich ist hier das AIDA-Modell (Attention, Interest, Desire, Action).
- **Schritt 3:** Steht der Inhalt, gilt es einen gelungenen Einstieg zu finden, mit dem das Publikum erst einmal neugierig gemacht wird. Dies kann eine Frage, ein Zitat, eine Anekdote oder eine Behauptung sein. Diesen Einstieg sollte sich der Präsentierende gut einprägen – denn der muss sitzen! Der Vortrag sollte mit einem „Call to Action“ – einer Aufforderung – enden.
- **Schritt:** Entscheidend für die Präsentation ist aber auch die Wahl des Vortragenden. Neben einem ausgeprägten Selbstbewusstsein ist es wichtig, dass der Vortragende zu 100 Prozent von der Idee oder dem Produkt überzeugt ist, ohne dabei seine Authentizität zu verlieren. Trainieren Sie im Team, bevor Sie sich dem „echten“ Publikum stellen.

Beim Erstellen einer Präsentation werden kommunikative Fähigkeiten in hohem Maße gefördert. Die Kunst besteht darin, sich auf wenige zentrale Aussagen aus der Flut der Informationen zu konzentrieren und dies wiederum in einer ansprechenden Form zum Ausdruck zu bringen. Darüber hinaus ist der Elevator Pitch eine gute Übung, frei sprechen zu lernen. Die knappe Zeit erfordert viel Geschick, die wesentlichen Aspekte auf den Punkt zu bringen. Dabei kommt es auf rhetorisches Geschick ebenso an wie auf überzeugende Präsenz.



Arbeitsblatt



Beschreibung
und Ablauf

Attention



Aufmerksamkeit
erzeugen

Interest



Interesse
wecken

Desire



Wunsch
erzeugen

Action



Reaktion
auslösen



Ziel