

## Der Vertrieb



Das Regionale Fair-Handels-Zentrum Rheinland (RFZ) in Bonn bringt Ihnen diesen Kaffee ins Haus.

Der Ruanda Partnerschafts-Kaffee ist in Verpackungseinheiten zu je 20 Packungen (250 g, gemahlen oder ganze Bohnen) lieferbar. Für Werbezwecke gibt es zudem 50g-Probe-päckchen. Für Großverbraucher bieten wir die 1000g-Packungen an. Sollten Sie hierfür Interessenten haben (Gastronomie, Schulen, Kantinen), so setzen Sie sich bitte mit dem RFZ Rheinland in Verbindung. Gleiches gilt, wenn Sie den Partnerschafts-Kaffee in Ihrer Region besonders bewerben und weitere Verkaufsstellen erschließen möchten.



## Der Import



Als Importorganisation unter Ausschaltung des profitorientierten Zwischenhandels fördert EL PUENTE Kleinbetriebe und Genossenschaften in Entwicklungsländern durch die Vorfinanzierung ihrer Lieferungen, langfristige Zusammenarbeit und die Zahlung von Preisaufschlägen für Gemeinschaftsaufgaben.

EL PUENTE setzt sich für einen gerechteren Welthandel und eine selbstbestimmte Entwicklung in den Partnerschaftsländern ein.

## Ruanda-Kaffee PARTNERSCHAFT

### Kontakt & Information

- ◆ **Verein Partnerschaft Rheinland-Pfalz-Ruanda e.V.**  
Tel. 061 31/16 33 56  
mainz.info@rlp-ruanda.de
- ◆ **Gemeindedienst für Mission und Ökumene Ev. Kirche im Rheinland**  
Tel. 026 31/98 70 37  
gmoewied@ekir.de
- ◆ **Entwicklungspolitisches Landesnetzwerk Rheinland-Pfalz ELAN e.V.**  
Tel. 061 31/972 08 67  
info@elan-rlp.de



### Vertrieb

- ◆ **Fair-Handels-Zentrum Rheinland**  
Am Tonschuppen 4a  
53347 Alfter-Witterschlick  
Tel.: 02 28/69 70 52

### Import

- ◆ **EL PUENTE GmbH**  
Lise-Meitner-Str. 9  
31171 Nordstemmen  
www.el-puente.de



**EL PUENTE**  
Partnerschaftlicher Welthandel



# RUANDA KAFFEE

## PARTNERSCHAFT

Hochland-Arabica  
aus Fairem Handel

## Ruanda Partnerschafts-Kaffee

Rheinland-Pfalz hat einen neuen Partnerschafts-Kaffee: Zusammen mit dem Partnerschaftsverein Rheinland-Pfalz–Ruanda und dem Entwicklungspolitischen Landesnetzwerk ELAN wurde dieser hochwertige, fair gehandelte Kaffee als eine Möglichkeit entwickelt, die seit 1982 bestehende Länderpartnerschaft in einer direkten Handelspartnerschaft zu konkretisieren, sie bekannter zu machen, und eine Beteiligung und Unterstützung auf einer breiten Basis zu ermöglichen.



Der Name „Misozi“ bedeutet Hügel nimmt Bezug auf das Landschaftsbild der Region. Hervorragende klimatische Bedingungen an den Hängen der Hochgebirgsausläufer sowie der vulkanische Boden sorgen für eine langsame Reifung der Kaffeekirschen und somit für einen reichhaltigen Geschmack und ein volles Aroma. Auf einer Höhe von 1500 bis 2200 m kultivieren die Kleinbauern hauptsächlich die Varietät Bourbon.

Zwischen Februar und Mai werden die reifen Kaffeekirschen geerntet. Die Nassverarbeitung des Kaffees wird am Sitz der einzelnen Kooperativen vorgenommen. Hier schälen die Bauern die Kaffeekirschen, lassen die Bohnen fermentieren und waschen sie anschließend.

Zum Trocknen werden sie dann auf gut belüfteten, erhöhten Tischen ausgebreitet. Geschützt von Regen und direkter Sonneneinstrahlung trocknen die Kaffeebohnen langsam und entwickeln so ihren charakteristischen natürlichen Geschmack.



## Unser Partner Misozi

Der Hochland-Arábica des Partnerschafts-Kaffees stammt von der Kooperative Kopakama, einer Vereinigung von über 800 Kleinbauern. Rund 200 von ihnen sind Frauen, ein starker Kern, der sich selbst als Motor Kopakamas bezeichnet. Ihren Kaffee vermarkten die Frauen als „women's coffee“.

Kopakama ist Mitglied bei Misozi Union, einer Marketing- und Exportorganisation von acht unabhängigen Kaffeekooperativen. Insgesamt vereint die Organisation über 7.000 Kaffeebauern und übernimmt Qualitätskontrolle, Vermarktung sowie den Export für die Mitglieds Kooperativen.

Constance Niyamboro,  
Kaffeebäuerin



» Schon in meiner Kindheit hatte Kaffee eine große Bedeutung für mich: das Einkommen unseres Kaffeeverkaufs wurde für Essen, Kleidung und Schulgebühren benötigt. Noch als Kind bekam ich meine ersten eigenen Kaffeepflanzen von meinen Eltern, damit ich lernen würde, mich darum zu kümmern. Meine Familie hat immer sehr viel Zeit und Pflege in ihre Pflanzen investiert, aber der Ertrag beim Verkauf über die Zwischenhändler blieb trotzdem gering.

1990 gründeten wir schließlich eine eigene Kooperative, um unsere Ernte zusammen zu führen. Später haben wir von der Nassverarbeitungsanlage bei Kigali erfahren und jemand hat sich auf den Weg dorthin gemacht, um Kontakte zu knüpfen.

Die Idee einer eigenen Nassverarbeitungsanlage hat uns begeistert und wir konnten unsere eigene kleine Version 2003 in Betrieb nehmen. Seither läuft sie erfolgreich und wir haben die Anlage bereits vergrößert. Heute bekommen wir für unseren Kaffee viel bessere Preise! «

