

Maturitätsprüfung 2009

Wirtschaft & Recht – Schwerpunktfach

Hinweise:

- Hilfsmittel: ZGB, OR und Taschenrechner. Im Taschenrechner dürfen nur die Formeln für die Abzinsungs- und die Annuitätenfaktoren programmiert sein. Sie finden diese beiden Formeln (inkl. Tabellen) auf Seite 11.
- Die **Heftklammern der Aufgaben- und Lösungsblätter** dürfen Sie **nicht lösen!**
- Legen Sie am Schluss Aufgaben- und Lösungssset in den dafür vorgesehenen **Doppelbogen** und beschriften Sie diesen mit Ihrem Namen. Die Fließblätter geben Sie bitte separat ab.
- Sie können die Aufgabengruppen selbstverständlich in beliebiger Reihenfolge lösen.
- Sie erhalten **Aufgabenblätter**, die Sie bitte **mit keinen Lösungen für die Korrigierenden** versehen, aber am Schluss abgeben.
- Schreiben Sie alle **Antworten** direkt auf die zusammengehefteten „**Lösungsformulare**“, die Sie bitte **zusammengeheftet lassen!**
- Sie sollten nicht mehr Platz beanspruchen als auf den Lösungsformularen zur Verfügung gestellt wird. – Zu ausführliche Antworten enthalten vermutlich redundante oder sogar unklare Antwortteile, die zu Abzügen führen. – Sollten Sie einmal mehr Platz als vorgesehen benötigen, benützen Sie z.B. freien Platz auf der gleichen oder der gegenüberliegenden Seite der Lösungsblätter. Weisen Sie dann deutlich mit einem Pfeil (←) darauf hin .
- Fassen Sie sich **kurz**, bleiben Sie dabei aber **präzise!**
- Achten Sie auf eine korrekte **Sprache** und eine ordentliche, übersichtliche Darstellung. Kennzeichnen Sie Resultate deutlich. **Unlesbares**, unklare Darstellungen und Ausdrucksweisen können nicht korrigiert und folglich auch nicht mit Punktgutschriften bewertet werden. (Beachten Sie, dass ihre Prüfungen auch durch Experten korrigiert werden, die Sie und Ihre Schrift nicht kennen.)
- **Lösungswege** müssen nachvollziehbar sein. In der Erörterung einer Rechtslage müssen die relevanten **Gesetzesartikel (ZGB/OR)** genannt werden. **Textantworten** sollen in korrektem Deutsch abgefasst und begründet werden, falls dies nicht – z.B. „stichwortartig“ oder „ohne Artikel“ – ausdrücklich anders verlangt ist.
- Die maximale Punktzahl ist für jede Aufgabe angegeben. Ebenfalls erhalten Sie eine Richtzeit, welche Ihnen das Zeitmanagement erleichtern soll. Eine Übersicht und Planungshilfe finden Sie auf Seite 2.

Ich wünsche Ihnen gutes Gelingen!
R. Roth

Übersicht

	Richtzeit	Punkte
Volkswirtschaft	<i>70 Min. 40 P.</i>	
1.1 Preispolitik des Polypolisten (Preistheorie)	15 Min.	10 P.
1.2 „Eingebauter Verschleiss“	20 Min.	8 P.
1.3 Ursachen und Wirkungen konjunktureller Wechsel	10 Min.	6 P.
1.4 Unterbeschäftigungsgleichgewicht	10 Min.	8 P.
1.5 Negative Zinsen?	15 Min.	8 P.
Betriebswirtschaft und Rechnungswesen	<i>80 Min. 43 P.</i>	
2.1 Gewinnverteilung einer Aktiengesellschaft	10 Min.	6 P.
2.2 Finanzierungsbegriffe	15 Min.	8 P.
2.3 Kapitalerhöhung	10 Min.	4 P.
2.4 Eigen- oder Fremdfinanzierung für eine Investition?	15 Min.	6 P.
2.5 Investitionsrechnung (Net Present Value)	15 Min.	10 P.
2.6 Pioniermarketing	15 Min.	9 P.
Recht	<i>70 Min. 42 P.</i>	
3.1 Erzwingbares Recht	5 Min.	3 P.
3.2 Vertragsrecht OR AT	10 Min.	5 P.
3.3 Vier Kaufverträge	25 Min.	16 P.
3.4 Zwei Mietrechtsfälle	15 Min.	8 P.
3.5 Zwei Arbeitsrechtsfälle	15 Min.	10 P.
Zeitreserve	20 Min.	
Summen	240 Min.	125 P.

1. Volkswirtschaft und Preistheorie

1.1 Preispolitik des Polypolisten (Preistheorie) *15 Minuten, 10 Punkte*

Die Elektronik AG produziert Autoradios einfachster Ausführung, die in der gleichen Art von vielen Herstellern angeboten werden. Auf Grund der beschränkten Kapazität von maximal 2200 Autoradios pro Wirtschaftsperiode ist der Marktanteil der Elektronik AG gering. Bei einem Marktpreis von Fr. 80.-- je Stück können zur Zeit pro Wirtschaftsperiode 1800 Autoradios verkauft werden.

Nach den Erfahrungen und Berechnungen der AG arbeitet die Produktionsanlage nach folgender Kostenfunktion: $K = 0.02x^2 + 20x + 11'200$. Gehen Sie von der Annahme aus, dass ein vollkommener Markt mit vollkommener Konkurrenz vorliegt.

- Charakterisieren Sie kurz Möglichkeiten und Grenzen der Preispolitik der Elektronik AG bei dieser Marktform. *2 P.*
- Ermitteln Sie rechnerisch das Gewinnmaximum. Geben Sie die entsprechende Absatzmenge sowie die Stückkosten, den Stück- und den Gesamtgewinn bei dieser Menge an. *4 P.*
- Berechnen Sie den „optimalen Kostenpunkt“ (minimale Durchschnittskosten; mengen- und wertmässig) und erklären Sie, warum bei diesem Punkt nicht gleichzeitig das Gewinnmaximum erreicht wird. *4 P.*

1.2 „Eingebauter Verschleiss“

20 Minuten, 8 Punkte

Studieren Sie zunächst den nachfolgenden Artikel „Das eingebaute Ablaufdatum“ und beantworten Sie anschliessend dazu die Fragen.

Das eingebaute Ablaufdatum

© Der Bund; 24.01.2009

Man kann ein Gerät so bauen, dass es eine begrenzte Lebenszeit hat. Man kann den Konsumenten aber auch ein Modebewusstsein einimpfen und die Trends dann möglichst rasch wechseln lassen. Der programmierte Verschleiss hat viele Gesichter – bloss zeigt er sie nicht gern offen.

Vor gut hundert Jahren, im September 1908, verliess das erste Modell T von Ford die Fabrik. 15 Millionen Stück des legendären Autos wurden bis 1927 hergestellt. Das Erfolgsrezept war einfach: Das Modell T war billig und gut. Doch damit war auch die Grenze des Erfolgs abgesteckt: Irgendwann würden alle eines haben, und so schnell brauchten sie kein neues – denn das Auto war unverwüsthch.

«Alle»: Das hiess im Jahr 1920 bereits 55 Prozent aller Haushalte in den USA. Zu dieser Zeit versuchte General Motors, dem Konkurrenten Ford mit einem Chevrolet Paroli zu bieten, der besser sein sollte als das Modell T. Er flopfte. Also versuchte es GM noch einmal mit einem Auto, das nicht besser sein sollte, aber schöner: Der 1923er-Chevy liess die «Tin Lizzie» (Blechliesel), wie Fords Modell T im Volksmund hiess, wie einen Traktor aussehen. Jährlich neue Modelle und neue Farben liessen aber auch die Chevrolets des Vorjahres alt aussehen. So vergrösserte GM seine Absatzmöglichkeiten und brachte die Leute dazu, schneller als nötig ein neues Auto zu kaufen. Die Strategie ging auf: Ford geriet in Bedrängnis.

Es führt eine direkte Linie vom 1923er-Chevy zum iPhone von heute. Beide Industrieprodukte sind nicht darauf ausgelegt, möglichst lange zu funktionieren, sondern darauf, möglichst schnell ersetzt zu werden. Schliesslich wollen die Produzenten möglichst viel verkaufen.

Die Milch von gestern trinken?

In den 1920er-Jahren forderten Wirtschaftsverbände und einflussreiche Marketingfachleute in den USA eine Umwertung der Werte: Sparsamkeit sei schlecht, denn sie bremse die Wirtschaft; Verschwendung hingegen treibe sie an. Das Stichwort dazu hiess «planned obsolescence»: Die Industrie solle das Veralten respektive den Verschleiss – englisch «obsolescence» – ihrer Produkte aktiv planen. Der Werber Justus George Frederick beklagte sich, dass manche Leute «heute die Reste der Milch von gestern trinken, statt sie wegzuschmeissen und frische Milch zu trinken», und proklamierte die «vernünftige Philosophie des Verschwendens».

Als kurz darauf die Weltwirtschaftskrise ausbrach, meinten einige, jetzt müsse erst recht verschwendet werden, um den Konsum anzukurbeln. Sie schlugen vor, Expertenkommissionen sollten für Industrieprodukte eine maximale Lebensdauer bestimmen; und nach Erreichen dieser Frist müssten die entsprechenden Produkte konsequent aus dem Verkehr gezogen werden.

So offen preist den Verschleiss heute niemand mehr. In den 1950er-Jahren wurde der Begriff «planned obsolescence» vom konsumkritischen Journalisten Vance Packard als Negativbegriff popularisiert.

Heute, sagt der Ökonom Ulf Schrader von der Uni Hannover, heisse das Zauberwort «Innovation». Dahinter verberge sich aber oft nichts anderes als die alte Verschleiss-idee: «Der Glaube, dass das Neue automatisch besser ist, entspricht letztlich, auch wenn es edler ausgedrückt ist, dem Prinzip der geplanten Veraltung.» Schrader ist einer der wenigen Ökonomen im deutschen Sprachraum, die sich mit geplantem Verschleiss befassen. Anders als in den USA scheint dies hierzulande kaum ein Thema zu sein: Auf Anfrage findet sich weder bei der schweizerischen Stiftung für Konsumentenschutz noch bei der deutschen Stiftung Warentest jemand, der den Begriff kennt.

Der 1923er-Chevy gilt als erstes Beispiel geplanter Veraltung. GM setzte auf die einfachste Methode, Konsumenten dazu zu bringen, ihre Produkte schnell zu ersetzen: rasch wechselnde Moden. In den 1920er-Jahren begannen Industriebetriebe, Design-Abteilungen einzurichten. Bald wurden selbst unbewegliche Dinge wie Kühlschränke stromlinienförmig gebaut, um Modernität auszudrücken.

Es geht auch brachialer

Es gibt aber auch brachialere Methoden der Veraltung. General Electric forschte ebenfalls in den 1920er-Jahren – zusammen mit dem Massachusetts Institute for Technology gezielt nach Materialien, die schnell verschleissen. Seither kommt immer wieder der Verdacht auf, eine Firma stelle ihre Produkte absichtlich so her, dass sie schnell kaputtgingen.

Der Nachweis der Absicht gelingt freilich selten; eine Ausnahme bildet die Glühbirne. 1928 beschloss ein internationales Elektrokartell mit Sitz in Genf, die Glühbirnen so zu bauen, dass sie nicht länger als 1000 Stunden brennen – technisch wäre eine viel längere Lebensdauer möglich.

Eine neue Dimension hat die Wegwerfgesellschaft mit der Elektronik erreicht – sowohl was die Geschwindigkeit des Verschleisses betrifft als auch deren Folgen: Eine gigantische Flut ausgedienter, oft noch funktionstüchtiger Elektronik überschwemmt als Elektronikschrott die Erde.

Nach dem sogenannten Moore'schen Gesetz verdoppelt sich die Leistungsfähigkeit von Computerchips alle 18 Monate. Dieser rasante technische Fortschritt lässt elektronische Geräte nach kurzer Zeit alt aussehen, auch wenn sie noch einwandfrei funktionieren. Das heisst aber nicht, dass sich auch der Nutzen für den Konsumenten alle 18 Monate verdoppelt: Die Spirale von ständig komplexerer Software, die immer schnellere Rechner benötigt, welche wiederum komplexere Programme ermöglichen, befriedigt vor allem Bedürfnisse, die sie selber hervorgebracht hat. Der Fortschritt ist auch Zwang: Wer seine Hard- und Software nicht mindestens alle paar Jahre auswechselt, verliert den Anschluss und kann nicht mehr am elektronischen Datenaustausch teilnehmen.

Design ist besser als Qualität

Doch die Computerindustrie begnügt sich nicht mit dem technischen Verschleiss: Sie inszeniert den schnellen Verschleiss regelrecht. Ob Microsoft ein neues Betriebssystem oder Apple ein neues Telefon auf den Markt bringt: Monate im Voraus werden gezielt Gerüchte gestreut, die Medien machen mit, und schliesslich stehen die Konsumenten Schlange, um das neue Produkt am ersten Verkaufstag zu erwerben – weil der Zeitgeist suggeriert, dass man ohne das neueste Gadget nicht sein kann. Meister der Verschleissplanung ist Apple, der Branchengigant, der es erstaunlicherweise immer noch schafft, sich sein Rebellenimage zu erhalten. Apple-Computer und Programmoberflächen sehen einfach besser aus als alle Konkurrenzprodukte. Wie seinerzeit General Motors hat Apple realisiert, dass Design das bessere Verkaufsargument sein kann als Qualität.

Noch offensichtlicher ist der Verschleiss bei den Kleingeräten. Der Begriff «planned obsolescence» taucht in Internetforen immer wieder im Zusammenhang auf mit dem iPod, dem MP3-Spieler von Apple. 2006 erhielt die britische Tageszeitung «The Guardian» Hunderte von Zuschriften erboster Leser, deren iPod kurz nach Ablauf der Garantiefrist den Geist aufgab.

Zufall oder Absicht? Schwer zu sagen; auf jeden Fall tragen MP3-Spieler den schnellen Verschleiss ab Werk in sich. Beim iPod, aber auch bei dreizehn weiteren von insgesamt fünfzehn MP3-Spielern, die die Stiftung Warentest 2007 testete, lässt sich die Batterie vom Benutzer nicht auswechseln. Auch das iPhone enthält eine Batterie, an die der Benutzer nicht herankommt.

«Jedes Jahr neuen iPod kaufen»

Apple-Schweiz-Sprecherin Andrea Brack sagt, man könne die Geräte zum Auswechseln der Batterie einschicken. Ob das die Kunden auch tun, weiss sie nicht. Weshalb die Batterien nicht eingeschraubt, sondern eingeschweisst werden, weiss sie ebenfalls nicht, doch habe das «sicher technische Gründe – es wäre zu heikel, wenn die Kunden das selber täten». Den Verdacht, Apple betreibe geplanten Verschleiss, weist sie weit von sich. Doch ausgerechnet ihr oberster Boss, Apple-CEO Steve Jobs, gab 2006 in einem Interview zu, worauf das iPod-Produktedesign abzielt: «Wenn Sie immer den letzten und besten haben wollen, müssen Sie mindestens einmal im Jahr einen neuen iPod kaufen.»

Die Kunden scheinen das zu wollen. Er habe nicht den Eindruck, dass die Konsumenten sich an der Unmöglichkeit stören, die Batterie ihrer Geräte selber zu ersetzen, sagt Michael Wolf von der Stiftung Warentest. Wenn die Industrie ihre Kundschaft so weit gebracht hat, muss der Hersteller den Verschleiss gar nicht mehr gross planen. «Ist geplante Veraltung veraltet?», titelte deshalb vor einiger Zeit die «New York Times». Die Marketingstrategen der 1920er-Jahre hätten es sich nicht besser erträumen können.

In den letzten Jahren hat die Industrie immer stärker ein neues Argument entdeckt. Ausgerechnet im Namen der Umwelt wird der ökologisch verheerende Verschleiss angekurbelt. «Lohas» («Lifestyle of Health and Sustainability») nennt die Marketingsprache den Kundenkreis, auf den sie damit abzielt – gemeint sind damit gewiss nicht Leute, die der Umwelt zuliebe wenig konsumieren.

Einmal mehr führt die Autoindustrie den Trend an. Die Plakate des letztjährigen Genfer Autosalons waren tiefgrün. Unternehmen, die bis vor Kurzem versuchten, den Klimawandel zu leugnen, haben inzwischen ihre Strategie geändert: Wenn die Industrie ihre Kunden glauben machen kann, es sei ein Akt des Klimaschutzes, alle zwei Jahre ein Auto auf dem neuesten Stand der Technik zu kaufen, dann ist das lukrativer als das Leugnen des Klimawandels.

Damit wird dem geplanten Verschleiss gewissermassen die Absolution erteilt. Denn nun wird er nicht mehr nur von den Unternehmen vorangetrieben, neu hilft auch noch die Politik. In immer mehr europäischen Städten dürfen beispielsweise urbane Kernzonen nur noch mit Autos befahren werden, die strengere Abgasnormen erfüllen – das heisst, mit neuen Autos.

Auch in der Stadt Genf plant man ab 2010 solche Umweltzonen. Durch solche Lenkungsmassnahmen (vorgeschlagen wurden zum Beispiel auch Verschrottungsprämien für alte Autos) werden die Konsumenten motiviert, ein neues Auto zu kaufen, obwohl das alte noch fahrtüchtig ist. Nur: Wer früher als nötig ein neues Auto kauft, um in Sachen Abgastechnik und Energieverbrauch immer auf dem neuesten Stand zu sein, mag allenfalls Energie sparen. Betrachtet man nicht nur die Energie-, sondern die ökologische Gesamtbilanz, so ist der rasche Neukauf allerdings mit Sicherheit ein ökologischer Unsinn.

Wirtschaften ohne Verschwendung?

Nachhaltig wäre, weniger zu konsumieren. Aber kommt die Wirtschaft überhaupt ohne Verschwendung aus? Nein, sagt der auf Umweltfragen spezialisierte Ökonomieprofessor Mathias Binswanger von der Fachhochschule Nordostschweiz: «Unsere Wirtschaft funktioniert so, dass sie wachsen muss. Aber wachsen kann sie nur, wenn immer mehr konsumiert wird.» Vom Schlagwort des qualitativen statt quantitativen Wachstums hält Binswanger wenig: «Natürlich kann man sich theoretisch vorstellen, Wirtschaftswachstum vom Ressourcenverbrauch zu entkoppeln. Aber in der Realität gelingt diese Entkoppelung immer nur teilweise.»

In einer Radioansprache über die Weltwirtschaftskrise verkündete der amerikanische Präsident Franklin D. Roosevelt 1933: «Die Menschen dieses Landes wurden irrigerweise verführt zu glauben, sie könnten die Produktion von Farmen und Fabriken endlos steigern, und irgendein Zauberer fände Mittel und Wege, wie diese gesteigerte Produktion auch mit vernünftigem Profit für die Produzenten verkauft werden könnte.» Auch das sagt heute niemand mehr so klar wie vor 75 Jahren.

Die Fürsprecher des geplanten Verschleisses in den 1920er- und 1930er-Jahren hatten schon Recht: Wenn man immer mehr verkaufen und damit ein stetiges Wirtschaftswachstum haben will, muss man zwingend auch den Verschleiss mit einplanen.

Interview mit W. Stahel:

Können Sie einige Beispiele nennen, wie Hersteller Produkte so gestalten, dass sie schnell verschleissen?

Walter Stahel: Die besten Beispiele sind Produkte, deren Bestandteile nicht ersetzt werden können. Bei einem Laptop sind das die Batterien, beim Auto Elektronikteile, beim Kühlschrank Dichtungen und so weiter. Aber die Technik ist nur die eine Seite des geplanten Verschleisses.

Und die andere Seite?

Man bringt die Leute dazu, zu kaufen, was sie nicht brauchen. Ein Taxi fährt im Durchschnitt 600'000 Kilometer, ein Privatauto wird nach 100'000 Kilometern ersetzt. Der Taxifahrer braucht sein Auto als Werkzeug; für den privaten Autobesitzer ist es ein Spielzeug, das man gerne ersetzt.

In den USA ist «planned obsolescence» ein gebräuchlicher Begriff, hierzulande jedoch kaum. Woran liegt das?

Die Angelsachsen sind ehrlicher. Zudem gibt es vor allem in Deutschland eine ausgeprägte Technologiekultur. Der deutsche Ingenieur ist erzogen im Glauben, dass das Neue auch das Bessere sei. Die Amerikaner sind da skeptischer.

Ist denn das Neue nicht besser?

Ich besitze einen 39-jährigen 6-Zylinder-Jaguar mit einem 2,8-Liter-Motor. Der braucht weniger Benzin als der neueste VW mit demselben Motor. Oder nehmen Sie einen Kühlschrank: Ein neuer Kühlschrank, der auf dem Balkon an der Sonne steht, ist weniger effizient als ein alter im kühlen Keller.

Wenn die Leute den Kühlschrank falsch platzieren, können Sie aber nicht den Kühlschrankhersteller dafür verantwortlich machen.

Die Werbung betont, dass ein Kühlschrank effizienter sei. Das kann die Leute dazu verleiten, ihn am falschen Ort aufzustellen. Es geht mir darum, dass man ein ganzes System betrachtet, also nicht nur das Gerät, sondern auch, wie es eingesetzt wird. Noch ein Beispiel: Heute gibt es Waschmittel, die mit kaltem Wasser waschen. Da ist die älteste Waschmaschine plötzlich effizienter als die neueste der Energieeffizienzklasse A, wenn man ihr Heizaggregat ausschaltet. Aber mit solchen Einsichten verkauft man natürlich keine Waschmaschinen.

Sowohl das Bundesamt für Umwelt als auch Umweltorganisationen betreiben einen grossen Aufwand, um die Leute zum Kauf energieeffizienter Geräte zu verleiten. Ist das also zu kurzfristig?

Natürlich. Niemand denkt ganzheitlich. Dabei hiesse Nachhaltigkeit primär: ganzheitlich denken.

Könnte eine wachsende Wirtschaft ohne einen immer schnelleren Verschleiss überhaupt auskommen?

Eine Wirtschaft mit gesättigten Märkten braucht zweifellos den Verschleiss. Das Problem ist, dass wir wirtschaftlichen Erfolg am Bruttosozialprodukt messen, also daran, wie viel Material durch die Wirtschaft hindurchgeschleust wird.

Wie könnte man es besser machen?

Man soll wirtschaftlichen Erfolg am Nutzwert der vorhandenen Güter messen, nicht an Produktionszahlen. Ich nenne das eine «performance economy», eine Dienstleistungswirtschaft. Eine Wäscherei ist ein Beispiel für eine solche Wirtschaft: Sie verkauft eine Dienstleistung, kein Gerät. Sie nutzt Waschmaschinen als Werkzeug und nicht als Spielzeug, und sie hat kein Interesse an schnellem Verschleiss.

Zur Person

Walter Stahel leitet das Institut für Produktdauer-Forschung in Genf, das weltweit Unternehmen und Behörden berät. Der ausgebildete Architekt lehrt als Nachhaltigkeitsexperte an der University of Surrey (UK) und an der Tohoku University in Japan; zudem ist er Direktor der Risikomanagementforschung der «Association de Genève».
(klb)

Fragen, die Sie bitte möglichst präzise begründend, jedoch kurz (und ohne Redundanzen!) beantworten:

- a) „Ein Taxi fährt im Durchschnitt 600'000 Kilometer, ein Privatauto wird nach 100'000 Kilometern ersetzt. Der Taxifahrer braucht sein Auto als Werkzeug; für den privaten Autobesitzer ist es ein Spielzeug, das man gerne ersetzt.“ – Gilt dies ganz allgemein beim Vergleich zwischen Investitions- und Gebrauchsgütern und weshalb verhalten sich die Konsumenten solcherart unrational? (Gehen Sie kurz aber genau auf die gestellte Frage ein!) 4 P.
- b) „Eingebauter Verschleiss“ steht im Zielkonflikt mit einem nachhaltigem Wirtschaften, erzeugt ökologische Probleme. – Wie müssten ordnungs- und wirtschaftspolitisch Anreize gesetzt werden, dass sich nachhaltige Entwicklung lohnt? – Beschränken Sie sich auf die ihrer Meinung nach sinnvollste „Strategie“, begründen sie diese jedoch theoretisch und machen Sie ein mögliches, konkretes Beispiel! 4 P.

1.3 Ursachen und Wirkungen konjunktureller Wechsel

10 Minuten, 6 Punkte

Sie haben sich mit wirtschaftlichen Auf- und Abbewegungen beschäftigt.

- a) Können Sie sich vorstellen, dass die Arbeitslosigkeit i.S. eines Konjunkturzyklus zu- und abnimmt? (Begründen Sie!) — Nennen Sie zwei mögliche Gründe!
- b) Der sogenannte Kondratieff-Zyklus ist eine besonders lange Welle. — Was kann man von diesen Zyklen "lernen"?
- c) Nennen Sie eine (andere als in a und b genannte) wirtschaftliche Grösse, die zu- und abnimmt und geben Sie den Grund für diese Bewegung an.

1.4 Unterbeschäftigungsgleichgewicht

10 Minuten, 8 Punkte

Die sog. klassische Theorie der Ökonomie ging davon aus, dass sich eine Volkswirtschaft immer wieder zu einem Gleichgewicht hin bewege.

- a) Ein Unterbeschäftigungsgleichgewicht wie in den 30er-Jahren nach der Weltwirtschaftskrise von 1929 (Börsenkrach) hätte wegen den aus Massenarbeitslosigkeit resultierenden tiefen Löhnen zu einem neuen Aufschwung führen müssen / können ... – Erklären Sie, wie tiefe Löhne einen neuen Aufschwung einleiten könnten und warum das damals nicht passiert ist. (Umfang: maximal 3 ausformulierte Sätze)
- b) In diesem Zusammenhang äusserte sich J.M. Keynes: "Langfristig sind wir alle tot" – Hat er damit die ökonomische Klassik widerlegt?

1.5 Negative Zinsen?

15 Minuten, 8 Punkte

Fed wünscht Zins von minus fünf Prozent

Tobias Bayer (Frankfurt), Financial Times Deutschland 28. 04. 2009

Es hört sich absurd an, wird aber dennoch ernsthaft diskutiert: Die Notenbank Federal Reserve hält in einer internen Analyse einen negativen Zinssatz für angemessen. Harvard-Ökonom Mankiw hat einen Vorschlag, wie das gehen könnte.

Er tut schon alles, was er kann. US-Notenbankchef Ben Bernanke senkte den Leitzins auf Null, führte Dutzende von neuen Liquiditätsprogrammen ein und kauft 300 Mrd. \$ an amerikanischen Staatsanleihen. Doch manche Experten fordern noch mehr: Sie wollen einen negativen nominalen Zinssatz sehen. "Ein bisschen mehr Negativität könnte nicht schaden", sagt Harvard-Ökonom Gregory Mankiw scherzend.

Zuerst hört sich die Idee absurd an: Ein negativer Leitzins würde bedeuten, dass der Schuldner 100 \$ borgen sowie ausgeben kann und im nächsten Jahr nur 97 \$ zurückzahlen muss. Sonderlich attraktiv ist das für den Gläubiger nicht. "Statt das Geld zu verleihen, wird es lieber unter der Matratze versteckt. Da die Geldhaltung (*Hortung*) eine Rendite von genau null Prozent abwirft, können Gläubiger für eine Kapitalleihe nicht weniger verlangen", sagt Mankiw, der sich mit dem Problem beschäftigt. Mit anderen Worten: Negative Leitzinsen sind für eine Notenbank ausgeschlossen – sofern die Geldhaltung nicht bestraft werden kann.

Taylor-Regel kommt auf negative Zinsen

Die ganze Diskussion um negative Leitzinsen ist nicht völlig aus der Luft gegriffen. In einer internen Analyse der Fed, die der "Financial Times" vorliegt, beziffern die Währungshüter den optimalen Zinssatz auf derzeit Minus fünf Prozent. Die Berechnung fußt auf der "Taylor-Regel". Entwickelt vom Stanford-Ökonomen John Taylor, beschreibt die Vorschrift, nach welchen Gesetzmäßigkeiten eine Notenbank den Leitzins festlegt.

Die Grundidee: Der Leitzins wird gesenkt, wenn die Inflationsrate oder der Auslastungsgrad der Volkswirtschaft fällt. Angesichts einer rückläufigen Teuerungsrate in den Vereinigten Staaten und einer geringen Auslastung käme die Fed momentan auf einen negativen Wert. Ihr Ansatz lautet deshalb: Da der Leitzins bereits bei Null liegt, setzt sie auf alternative Aktionen wie den Aufkauf von Wertpapieren. Im März erhöhte die Notenbank das Kaufvolumen auf 1150 Mrd. \$. Es ist wahrscheinlich, dass es in den kommenden Monaten weiter aufgestockt wird. Die nächste Sitzung endet am Mittwoch dieser Woche.

Die US-Notenbank Fed könnte den Zins für die kommenden 18 Monaten bei null halten

Sind negative Zinsen also völlig ausgeschlossen? Die Antwort lautet: Nein. Die Idee ist überhaupt nicht neu. Bereits im 19. Jahrhundert argumentierte der deutsche Volkswirt Silvio Gesell für eine Steuer auf die Geldhaltung. Auch John Maynard Keynes spielte mit dem Gedanken. Neben einer Steuer gibt es noch die Alternative Inflation: Hält die Notenbank den Leitzins bei Null, obwohl die Teuerungsrate steigt, sinkt der reale Zins unter Null. Das Problem daran wäre der Schock, den das bei Volkswirten, Fed-Beobachtern und Konsumenten auslösen würde. Schließlich ist Preisstabilität das vorrangige Ziel der Zentralbanken.

Harvard-Ökonom Mankiw zieht die Lösung eines seiner Studenten als dritte Option heran. Um die Kapitalinhaber auch bei negativen Zinsen zum Verleihen zu bewegen, könnte folgender Sanktionsmechanismus greifen: Die Fed nennt eine Ziffer zwischen null bis neun. Alles umlaufende Bargeld wird mit einer Seriennummer versehen. Wenn die Nummer mit der jeweiligen Ziffer endet, würde das Geld nicht mehr als Zahlungsmittel akzeptiert. Folglich läge die Rendite der Geldhaltung bei Minus zehn Prozent. "Das würde dazu führen, dass die Menschen glücklich wären, zu einem Zins von minus drei Prozent Geld zu verleihen", sagt Mankiw.

Sonderlich ernst gemeint ist der Vorschlag aber nicht. Den Namen des Studenten, der auf die Idee gekommen ist, will Mankiw nicht offenlegen: "Wenn er Zentralbanker werden will, wäre das seiner Karriere sicherlich nicht förderlich."

Fragen, die Sie bitte möglichst präzise begründend, jedoch kurz beantworten:

- a) Silvio Gesell (1862–1930) entwickelte eine Geldtheorie, die mit negativen Zinsen arbeitet, d.h. Bargeldhaltung „bestraft“. In der Weltwirtschaftskrise Anfang der 30er Jahre des 20. Jahrhunderts überredete dann der Bürgermeister von Wörgl, einer Kleinstadt im Tirol, seinen Gemeinderat, Arbeitsgutscheine zu drucken, mit denen die Angestellten und die Materialien der Gemeinde bezahlt wurden. Die Gutscheine waren mit einer Liquiditätsgebühr von 1% pro Monat versehen. Besitzer dieser Scheine mussten diese monatlich mit einer Marke im Wert von 1% bekleben. Um diese Ausgabe zu umgehen, gab jeder, der einen solchen Gutschein erworben hatte, diesen möglichst bald wieder aus.

Aufgabe: Erklären Sie kurz, weshalb ein System mit „Negativzinsen auf der Bargeldhaltung“ die wirtschaftlichen Probleme der derzeitigen Krise durchaus positiv beeinflussen könnte! (Verlangt ist eine kurze konjunkturtheoretische Argumentation. – Technische Probleme ignorieren Sie bei ihrer Antwort.) 4 P.

- b) Erklären Sie bitte den im Text erwähnten Zusammenhang und die Auswirkungen zwischen einem relativ tiefen Nominalzins (z.B. 0.5%) und einer deutlich grösseren Inflation (z.B. 5%). 4 P.

2. Betriebswirtschaft und Rechnungswesen

80 Minuten, 43 Punkte

2.1 Gewinnverteilung einer Aktiengesellschaft

10 Minuten, 6 Punkte

Angaben aus der Eröffnungsbilanz: Aktienkapital 3'000'000.-, gesetzliche Reserven 690'000.-, alter Gewinnvortrag 10'000.-, Jahres-Reingewinn 400'000.-

Angaben zur Gewinnverteilung:

- minimale Reserven nach OR
- Tantième 10 % des Jahres-Reingewinnes
- Vom Rest ist eine möglichst grosse Dividende (ganze Prozente) auszuschütten
- Verrechnungssteuer 35%

- a) Geben Sie an, wieviel Gewinn die Unternehmung minimal bzw. maximal ausschütten darf. (Je mit Begründung aus dem Gesetz!)
- b) Erstellen Sie einen übersichtlichen Gewinnverteilungsplan.
- c) Verbuchen Sie die Gewinnverteilung über das Konto Gewinnverteilung inkl. Verbuchung der Verrechnungssteuer, so dass in den Konti "Kreditor Dividende" und "Kreditor Tantième" nur die Nettobeträge erscheinen.!

2.2 Finanzierungs begriffe

15 Minuten, 8 Punkte

- a) Was versteht man unter dem Begriff Finanzierung?
- b) Nennen Sie 3 verschiedene Varianten eine Unternehmung zu finanzieren.
- c) Welches sind Ziele (bzw. allenfalls Zielkonflikte) einer optimalen Finanzierung?
- d) Erstellen Sie eine Tabelle mit den Spalten "Eigen-", "Fremd-" und Verflüssigungsfiananzierung" sowie den Zeilen "Innen-" und "Aussenfinanzierung".
Füllen Sie die 2*3 Felder mit den entsprechenden Begriffen und erklären Sie je deren Bedeutung!

2.3 Kapitalerhöhung

10 Minuten, 4 Punkte

Das Aktienkapital werde von 1'000'000.- auf 1'500'000.- erhöht. Die alten und die jungen Aktien haben einen Nominalwert von 100.-; es handelt sich ausschliesslich um voll liberierte, kotierte Namenaktien. Der Börsenkurs vor Kapitalerhöhung betrage Fr. 600.-, der Emissionskurs Fr. 300.-.

- a) Wie hoch ist der rechnerische Wert eines Bezugsrechtes?
- b) Wie hoch ist der rechnerische Kurs (Prognose c.p.) nach Kapitalerhöhung?

2.4 Eigen- oder Fremdkapital für eine Investition?

15 Minuten, 6 Punkte

Die Fina AG plant für das kommende Jahr folgende Finanzierungsstruktur:

Aktienkapital	Fr. 800'000.--
Reserven	Fr. 200'000.--
Fremdkapital	Fr. 800'000.--

Der Reingewinn wird mit Fr. 96'000.-- budgetiert, die Verzinsung des Fremdkapitals mit 6 %.

Die Unternehmung beabsichtigt eine Investition im Umfang von Fr. 500'000.-- zu tätigen, welche in den obigen Planzahlen noch nicht enthalten ist.

- a) Sie erhalten den Auftrag zu prüfen und rechnerisch darzustellen, welche Finanzierungsvariante (Variante 1 = nur Eigenkapital, Variante 2 = nur Fremdkapital) aus rentabilitätspolitischen Überlegungen zu wählen ist. Neues Fremdkapital könnte zu 6,5 % beschafft werden. Ferner ist davon auszugehen, dass sich die Gesamtkapitalrentabilität durch diese Investition nicht verändern wird.
- b) Erklären Sie mit Hilfe der erhaltenen Resultate den Leverage-Effekt.

2.5 Investitionsrechnung (Net Present Value)

15 Minuten, 10 Punkte

Die Geschäftsleitung der ZURRO AG prüft unter anderem die Anschaffung einer neuen Verpackungsanlage. Der Katalogpreis beträgt CHF 80'000.--. Die neue Anlage könnte während dreier Jahre genutzt werden, nach Ablauf der Nutzungsdauer könnte sie für CHF 5'000.-- einem Schrotthändler übergeben werden.

Der Lieferant offeriert die Anlage mit 8 % Rabatt und ist bereit, für die zu ersetzende Maschine noch CHF 4'000.-- zu bezahlen.

Um die neue Anlage einwandfrei bedienen zu können, müsste ein Mitarbeiter einen Kurs besuchen, der CHF 1'500.-- kosten würde.

Die Geschäftsleitung rechnet im 1. Jahr mit Rohgewinnen (Cash flow) von CHF 20'000.--, im 2. Jahr mit CHF 30'000.-- und im 3. Jahr mit CHF 40'000.--.

- a) Lohnt sich die Anschaffung nach der Kapitalwertmethode (Net-Present-Value), wenn mit einem Kapitalisierungszinsfuss von 12 % gerechnet wird?
Belegen Sie Ihre Antwort rechnerisch!
- b) Inwiefern beeinflusst die Wahl des Kapitalisierungszinsfusses das Resultat?

Tabellen mit Abzinsungs- ($v = 1/(1+i)^n$) und Annuitätenfaktoren ($a = [1 - 1/(1+i)^n]/i$):

Jahre	Zinssatz (p) in Prozent				Jahre	Zinssatz (p) in Prozent			
	8.00%	10.00%	12.00%	14.00%		8.00%	10.00%	12.00%	14.00%
1	0.926	0.909	0.893	0.877	1	0.926	0.909	0.893	0.877
2	0.857	0.826	0.797	0.769	2	1.783	1.736	1.690	1.647
3	0.794	0.751	0.712	0.675	3	2.577	2.487	2.402	2.322
4	0.735	0.683	0.636	0.592	4	3.312	3.170	3.037	2.914
5	0.681	0.621	0.567	0.519	5	3.993	3.791	3.605	3.433
6	0.630	0.564	0.507	0.456	6	4.623	4.355	4.111	3.889
7	0.583	0.513	0.452	0.400	7	5.206	4.868	4.564	4.288
8	0.540	0.467	0.404	0.351	8	5.747	5.335	4.968	4.639
9	0.500	0.424	0.361	0.308	9	6.247	5.759	5.328	4.946
10	0.463	0.386	0.322	0.270	10	6.710	6.145	5.650	5.216

2.6 Pioniermarketing

15 Minuten, 9 Punkte

Studieren Sie zunächst den Nachfolgenden Artikel „Levi Strauss & Co.“ und beantworten Sie anschliessend die Fragen dazu.

Levi Strauss & Co.

Der andere Goldrausch

Levi Strauss wurde 1829 in Buttenheim, Deutschland, geboren. Mit 18 Jahren wanderte er nach Amerika aus, und begann dort Textilwaren zu verkaufen. 1852 fragte ihn sein Schwager David Stern, ob er nicht mit ihm zusammen ein neues Geschäft in San Francisco eröffnen wolle, der Stadt, deren Bevölkerung seit dem Goldrausch von 1849 sehr schnell angewachsen war.

Hartnäckig hält sich das Gerücht, daß Strauss seine ersten Hosen 1853 aus brauner Zeltleinwand schneiderte. In Wirklichkeit trieb er zunächst 20 Jahre lang einen regen Handel mit Kurzwaren von seinem Geschäft in San Francisco aus. Erst 1873 trat Jacob Davis, ein verarmter Schneider, mit dem Vorschlag an ihn heran, die Niethosen, die Strauss als Arbeitskleidung verkaufte, doch patentieren zu lassen. Wäre Strauss' Partner nicht so einfach und bescheiden gewesen, würde die «Levi's» Welt heute wohl «Jacob's» und nicht «Levi's» tragen...

Die erfolgreiche Niete

Strauss' Laden blühte in den nächsten 19 Jahren auf und zog dreimal um, bis er sich schließlich in neuen, größeren Räumen an der Battery Street niederließ. 1868 zerstörte ein Erdbeben das neue Gebäude - die erste von einigen Katastrophen, die die Firma heimsuchen sollte. 1872 erhielt Strauss einen Brief des Schneiders Jacob Davis aus Nevada. Seine Kunden waren Grubenarbeiter, und sie klagten darüber, daß ihnen die Goldkörner und die Steine, die sie jeden Tag einsteckten, die Hosentaschen zerrissen. Davis verstärkte ihnen die Nähte der aufgesetzten Taschen mit Nieten, und fragte nun an, ob der bereits berühmte Hosenfabrikant bereit sei, die Kosten zu tragen, welche die Anmeldung dieser Verbesserung beim Patentamt verursachen würde.

Strauss war einverstanden und gegen eine Gebühr von 69 Dollar sicherten sich Levi Strauss & Company und Jacob Davis zusammen das Patent für die Nieten und 1873 auch noch gleich für die Doppelnaht aus orangefarbenem Garn. Im nächsten Jahr stellte Strauss das erste Paar seiner genieteten "Patented Riveted Waist High Overalls" her. Wieder ein Jahr später mußte er den ersten Prozeß gegen zwei Wettbewerber führen, die mit ähnlichen Kleidungsstücken auf den Markt gekommen waren. Die Nachfrage nach den strapazierfähigen Hosen war so groß, daß man schließlich eine eigene Fabrik eröffnete, zu deren Leiter Jacob Davis bestellt wurde.

Die besseren Hosen

Man muß sich in Erinnerung rufen, daß Levi Strauss seine Arbeitskleider in den letzten beiden Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts primär an die Grubenarbeiter und Cowboys im Westen der Vereinigten Staaten verkaufte. Trotz dieses beschränkten Marktes erzielte er 1880 mit dem Stoffhandel und den Denimhosen insgesamt einen Umsatz von 2,4 Millionen Dollar, seine Firma war eine der reichsten von San Francisco. Die Hosen von Levi Strauss waren zur Kleidung des Arbeiters schlechthin geworden. Um ihren soliden Ruf noch weiter zu befestigen, ließ Strauss eines Tages ein großes Stück Leder hinten auf seine Jeans nähen und schaltete Anzeigen für das neue Modell, «das zwei Pferde aushält». In das Lederstück war die Zeichnung zweier Hengste eingepreßt, die, in ein Wagengeschirr eingespannt, versuchten, eine Hose entzwei zu reißen. Levi Strauss versprach jedem ein Gratispaar, dem das gelang. Ob er die Garantie jemals einlösen mußte, ist nicht bekannt.

1890 brachte Strauss seine Gesellschaft an die Börse und verteilte die ersten 18000 Aktien an die Mitglieder seiner Familie und an die Arbeiter. Sie waren dankbar und gerührt - diese paternalistische Geste sollte nicht die letzte bleiben in der Geschichte der Firma, die lange Zeit ein Familienunternehmen war, und es heute auch wieder ist. Strauss' vier Neffen zum Beispiel arbeiteten damals alle im Geschäft mit.

Levi Strauss starb 1902 im Alter von 73 Jahren. Er war reicher geworden als er sich das in seinen wildesten Träumen ausgemalt hatte. In seinen letzten Lebensjahren stiftete er großzügige Stipendien für Taube, die an der Universität von Kalifornien studieren wollten und stellte damit die Weichen für die vielen Wohltätigkeitswerke des Unternehmens, die später hinzukamen. Das große Erdbeben und der Brand von 1906 zerstörten auch die Fabrik und das Verwaltungsgebäude von Levi Strauss & Company in San Francisco. Nach dem Wiederaufbau wurde aus dem Fabrikanten von Arbeitskleidung ein Ausstatter für die ganze Welt.

Aus dem Westen für den Osten

Das Image als Arbeitshose wurde in den 20er und 30er Jahren noch verstärkt. Filme und Wochenschauen jener Zeit zeigen immer nur Fabrik- und Grubenarbeiter, Eisenbahner und Cowboys, die Hosen von Levi Strauss tragen. Ironischerweise trug in den 30er Jahren der Niedergang der Familienfarmen im Westen zur Popularisierung der Jeans von Levi Strauss bei. Verzweifelte Bauern, die ihre Felder nicht mehr unterhalten konnten, wandelten ihre verlassenen Höfe in Freizeitfarmen um. Die Besucher von der Ostküste gierten danach, einmal den echten Wilden Westen zu erleben. Wer sich aber wie ein Cowboy fühlen wollte, mußte sich wie ein Cowboy anziehen und das hieß nun, sich von Kopf bis Fuß mit Artikeln von Levi Strauss auszustaffieren.

Auch Hollywood half mit, die Denimhose in Amerika gesellschaftsfähig zu machen. Schon in den 30er und 40er Jahren ritten die großen Cowboyhelden alle in Levi's Hose über die Leinwand, und später in den 50er Jahren gehörten sie unabdingbar zum coolen Image der jungen Filmrebelln wie Marlon Brando und James Dean. Plötzlich gingen in Kalifornien die Studenten in Jeans zu ihren Vorlesungen und in den 60er Jahren war die Zeit endgültig vorbei, in der solche Hosen nur von Grubenarbeitern, Eisenbahnern und Kuhltreibern getragen wurden: In Amerika besaß beinahe jeder ein Paar Levi's Jeans.

Familienvermögen

Da Strauss keine eigenen Kinder hatte, übertrug er die Leitung der Firma der Familie seiner Schwester, den Sterns. Heute ist Bob Haas, ein Groß-Groß-Großneffe von Levi Strauss Präsident der Firma. 1985 mußte die Familie befürchten, daß ihre Firma von raffgierigen Finanzhaien an der Wall Street übernommen werden könnte, und lieh sich 1,65 Milliarden Dollar, um damit 95 Prozent der Aktien zurückzukaufen. Die Rückkehr von Levi Strauss in den Familienbesitz dürfte eine Garantie dafür sein, daß auch die sozialen Stiftungen im Sinne ihres Gründers weitergeführt werden - die Firma verstand es immer sehr gut, Profit mit Wohltätigkeit zu verbinden.

Allyn Freeman & Bob Golden: Post-it, Pampers, Melitta & Co. — 50 PRODUKTE, DIE DIE WELT EROBERTEN, 1998 Midas Verlag AG, Zürich; Originalausgabe: Why didn't I think of that? Bizarre origins of ingenious inventions we couldn't live without, 1997 - ISBN 3-907100-70-0

Aufgabe:

Studieren Sie den Text "Levi Strauss & Co."

Suchen Sie in dieser Story genau **drei Beispiele** an denen Sie drei verschiedene Aspekte stichwortartig erklären können, was Marketing ist! (Unterteilen Sie Ihre Antwort in a, b und c)

3. Recht

70 Minuten, 42 Punkte

3.1. Erzwingbares Recht

5 Minuten, 3 Punkte

- a) Was meint man mit der Aussage, dass das Recht erzwingbar sei?
- b) Ist Sitte ebenfalls erzwingbar?
- c) Wie nennt man Recht, das abänderbar ist? – Ist solches Recht auch erzwingbar?

3.2 Vertragsrecht OR AT

10 Minuten, 5 Punkte

Entstand bzw. besteht in den folgenden Fällen eine Obligation, und wenn ja, welches ist ihr Entstehungsgrund? – Verlangt ist lediglich der Fachbegriff für den Entstehungsgrund oder die Kennzeichnung „keine Obligation“, jeweils stichwortartig eine Begründung, nicht aber die Gesetzesartikel.

- a) Die Bank bewilligt einem Kunden einen Kredit.
- b) Ein Hund beisst in schwerwiegender Weise ein Kind.
- c) Ein Mann mietet ein Schmuckstück und schenkt es seiner Verlobten.
- d) Eine Unternehmung liefert irrtümlicherweise Waren an einen Kunden, der gar nichts bestellt hat.
- e) Ein Ziegel fällt von einem Dach und verletzt einen Passanten.

3.3 Vier Kaufverträge

25 Minuten, 16 Punkte

Wie ist in den folgenden Fällen die Rechtslage zu beurteilen?

Polstergruppe

2 P.

Mario S. hat in der Nähe von Bern eine neue Wohnung gemietet. Lange hat er vergeblich nach einer geeigneten Polstergruppe für sein Wohnzimmer gesucht. Auf einer Reise durch das Tessin sieht er in einem Möbelgeschäft von Lugano genau die Polstergruppe ausgestellt, die seinem Geschmack entspricht. Er ist überzeugt, dass die Polstergruppe in die Ecke seines Wohnzimmers und zu den Vorhängen und zum Spannteppich passt. Er kauft daraufhin die Polstergruppe.

Zu Hause stellt Mario fest, dass er sich gründlich getäuscht hat: Die Polstergruppe ist zu gross und die Farbe verträgt sich nicht mit den übrigen Einrichtungsgegenständen. Mario möchte nun den Vertrag wegen Irrtums rückgängig machen. Der Verkäufer verweigert jedoch die Rücknahme der Polstergruppe.

- a) Kann Mario auf der Rückgabe der Polstergruppe beharren? (Begründen Sie mit der Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.)

Jeans

2 P.

In einem Jeansladen sucht eine Kundin von einem bestimmten Modell die Grösse S, die aber nicht mehr im Regal zu finden ist. Eine Schaufensterpuppe jedoch trägt das letzte Exemplar. Die Kundin bittet daraufhin eine Verkäuferin, ihr diese zur Anprobe bereitzumachen. Die Verkäuferin zieht die Puppe aus und reicht die Hose der Kundin. Nachdem die Kundin probiert hat, dankt sie und will den Laden ohne Kauf verlassen. Die Verkäuferin aber meint, dass ein Kaufvertrag zustande gekommen sei, die Kundin die Hose nehmen müsse.

- b) Beurteilen Sie die Rechtslage! (Begründen Sie mit der Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.)

Möbellieferung

6 P.

Ihre Freundin hat bei einem Möbelgeschäft ein bestimmtes Bett bestellt, geliefert wurde heute aber ein Sofa, das ein Gästebett enthält. — Sie überlegen sich nun, ob es sich hierbei um eine Nicht- oder eine Schlechterfüllung handelt. Allgemeine Geschäftsbedingungen AGB hat ihre Freundin nicht akzeptiert, so dass das Obligationenrecht zu Rate gezogen werden kann / muss.

- c) Erklären Sie kurz, welchen Unterschied es bzgl. der Möglichkeiten für ihre Freundin macht, ob Juristen in dieser Falschlieferung eine Nicht- oder eine Schlechterfüllung sehen.

Es ist für diese Teilaufgabe noch nicht relevant, ob Sie eher zu dieser oder jener Lösung tendieren, gefragt ist nur, welche Reaktionsmöglichkeiten ihre Freundin im einen oder anderen Fall hätte.

Erklären Sie mit Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.

- d) Wie beurteilen Sie, ob es sich in diesem Fall tatsächlich um eine Nicht- bzw. eine Schlechterfüllung handelt? (Begründen Sie in ein/zwei Sätzen ohne (!) Angabe von Gesetzesartikeln.)

Blaue Mauritius

6 P.

Herr A. ist Sammler. In einer Ausstellung sieht er ein gut erhaltenes Exemplar einer sog. "Blauen Mauritius" — eine sehr seltene Briefmarke von der nur noch 12 Exemplare existieren, wovon der japanische Industrielle Hiroyuki Kanai einige sein Eigentum nennt. Herr A hat diese Marke schon lange gesucht und kauft schnell entschlossen.

Er vereinbart mit dem Händler u. a. Folgendes: Das Objekt, von dem er nun Eigentümer sei, verbleibt bis zum Ausstellungsende in der Vitrine des Händlers. Der Preis wird zu 50 % sofort und der Rest bei Übergabe entrichtet. Der Händler übergibt das Objekt nach der Ausstellung sofort dem Käufer.

Während der Dauer der Ausstellung kommt es in den Ausstellungshallen zu einem Brand, der auch besagte „Blaue Mauritius“ zerstört. Der Händler fordert von Herrn A. die Zahlung des restlichen Kaufpreises, obwohl er bedauert, dass eine Lieferung nicht mehr möglich sei.

Im zu beurteilenden Fall besteht — wie wohl üblich — eine Versicherung für die ausgestellten wertvollen Objekte, so dass Sammler A. wohl keinen finanziellen Schaden tragen muss.

- e) Beurteilen Sie zunächst den Fall rechtlich so, wie wenn keine Versicherung für diesen Schaden bestünde. Äussern Sie sich insbesondere darüber, ob die Argumentation des Händlers richtig ist. (Begründen Sie ausformuliert, aber kurz, mit Angabe der Gesetz-

esartikel und unter Berücksichtigung des Übergangs von Nutzen und Gefahr, des Übergang des Eigentums und Erlöschen der Obligationen aus Vertrag.)

- f) Nehmen wir also für diese Teilfrage realistischerweise an, dass der Händler für den Brandfall etc. eine Versicherung abgeschlossen habe. – Die Versicherung argumentiert für diese Briefmarke aber, dass Sie nur für den Schaden aufkomme, den der Händler zu verantworten habe, Nutzen und Gefahr, folglich also auch der Schaden durch den Untergang der Mauritius jedoch beim Käufer und Eigentümer liegen würden. Aus Kaufvertrag hafte der Händler also nicht mehr. Erklären Sie, wie diese Haftung rechtlich begründet werden kann.

3.4 Zwei Mietrechtsfälle

15 Minuten, 8 Punkte

Wie ist in den folgenden Fällen die Rechtslage zu beurteilen?

Ersatzmieter

4 P.

Karl M. hat seine Wohnung ausserterminlich gekündigt und dem Vermieter einen Ersatzmieter angeboten. Dieser hat versprochen, die Wohnung unmittelbar nach dem Wegzug von Karl zu übernehmen. Nach einer Besprechung mit der Liegenschaftsverwaltung hat sich der Ersatzmieter aber entschlossen, eine andere leerstehende Wohnung im gleichen Haus zu mieten. Nun verlangt die Verwaltung, dass K. für seine Wohnung nochmals einen Ersatzmieter suchen muss.

- a) Wie beurteilen Sie das Begehren des Vermieters? (Begründen Sie mit der Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.)
- b) Mieter Karl M. empfindet unabhängig von der Rechtslage das Verhalten der Liegenschaftsverwaltung als unfair. – Ist „Fairness“ auch im Gesetz als Prinzip geregelt? Nennen Sie allenfalls den Gesetzesartikel und den juristischen Fachbegriff!

Renovation einer Mietliegenschaft

4 P.

Während der Sommermonate wird eine Liegenschaft renoviert. Das Haus ist eingerüstet, die Balkone sind unbenützbar, zudem werden die Küchen und Bäder ersetzt. Eine Mietzinsreduktion lehnt der Vermieter jedoch ab. Er werde die eigentlich schon per Oktober fällige Mietzinserhöhung wegen wertvermehrender Investitionen verschieben und erst auf den nächsten Frühling vornehmen.

- c) Nehmen wir an, dass die Schlichtungsstelle argumentiert, dass das Angebot des Vermieters nur dann zu beachten ist, wenn eine entsprechende Mietzinserhöhung auf den genannten Termin gesetzlich möglich wäre. – Ist das möglich? (Begründen Sie mit der Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.)
- d) Halten Sie die Forderung eine Mietzinsreduktion vorzunehmen für mietrechtlich korrekt? (Begründen Sie mit der Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.)

3.5 Zwei Arbeitsrechtsfälle

15 Minuten, 10 Punkte

Wie ist in den folgenden Fällen die Rechtslage zu beurteilen?

Überstunden

4 P.

Pius Fleischmann schliesst am 15. Dezember 20.1 mit der Firma Atag in Küssnacht einen Arbeitsvertrag ab. Am 4. Januar 20.2 tritt Herr Fleischmann die Stelle als Buchhalter an. Wegen Geschäftsabschluss-Arbeiten verlangt der Chefbuchhalter, dass alle

Angestellten während einer Woche täglich zwei Überstunden leisten müssen. Da Herr Fleischmann im nächsten Herbst die eidgenössische Buchhalterprüfung ablegen will, verweigert er die Leistung der Überstunden. Der Chefbuchhalter ist vom Verhalten von Pius Fleischmann enttäuscht und kündigt ihm die Stelle auf Ende Januar 20.2.

- a) Sind die Voraussetzungen für Überstundenarbeit gegeben? (Begründen Sie mit der Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.)
- b) Kann die Atag Herrn Fleischmann per Ende Januar kündigen? (Begründen Sie mit der Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.)

Produktentwicklung

6 P.

Bruno Lanter ist seit 4 Jahren in der Abteilung Produktentwicklung der Firma Seko AG angestellt. Mit grossem Einsatz, auch ausserhalb der Arbeitszeit, gelingt es Bruno praktisch im Alleingang, ein von der Seko AG seit langem angestrebtes Endprodukt zu realisieren.

Mit seiner früheren Arbeitskollegin Vera Bleisch ist er freundschaftlich verbunden. Er erzählt ihr von seiner Entwicklung und überreicht ihr eine Plankopie. Vera ist inzwischen selbständig erwerbend und in der gleichen Branche tätig. Die Seko AG vernimmt von diesem Vorfall und stellt Bruno zur Rede. Sie kündigt Bruno am 10. Januar auf Ende März des gleichen Jahres. Bruno findet, die Kündigung sei missbräuchlich. Die Erfindung sei ausschliesslich sein Verdienst. Er habe auch Zeit ausserhalb der Arbeitszeit eingesetzt und es sei ihm deshalb erlaubt, mit seiner Freundin über diese Arbeit Gedanken und Überlegungen auszutauschen.

- c) Darf Herr Lanter in seiner Freizeit ein solches Produkt entwickeln und an Frau Bleisch das entsprechende Wissen weitergeben? (Begründen Sie mit der Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.)
- d) Ist diese Kündigung missbräuchlich? Falls gekündigt werden kann: Auf welchem Termin? (Begründen Sie mit der Angabe des Gesetzesartikels und einigen Stichworten.)