

Maturitätsprüfung 2013 – Wirtschaft und Recht schriftlich

Klassen 4LW (Sz) 4MW (Gü), 4W (Kb)

Hinweise:

- Hilfsmittel: ZGB, OR und Taschenrechner. Im TR dürfen nur die Formeln der Rentenbar- und Rentenendwert-Faktoren programmiert sein.
- Sie können die **Aufgabengruppen** (siehe unten, 1. bis 8.) in beliebiger Reihenfolge lösen. Innerhalb einer Aufgabengruppe müssen Sie jedoch die Reihenfolge einhalten!
- Beginnen Sie jede Aufgabengruppe **auf einem neuen Lösungsblatt**, und schreiben Sie auf jedes Lösungsblatt oben rechts Ihren **Namen**.
- Fassen Sie sich **kurz**, bleiben Sie dabei aber **präzise**!
- Achten Sie auf eine korrekte **Sprache** und eine ordentliche, übersichtliche Darstellung. Unterstreichen Sie Resultate mit **Lineal**. **Unlesbares** kann nicht korrigiert und folglich auch nicht bewertet werden.
- **Lösungswege** müssen nachvollziehbar sein. In der Erörterung einer Rechtslage müssen die relevanten **Gesetzesartikel** genannt werden. **Textantworten** sollen in korrektem Deutsch abgefasst und begründet werden, falls dies nicht eindeutig anders verlangt ist.
- Die maximal mögliche **Punktzahl** ist für jede Aufgabe angegeben. Ebenfalls erhalten Sie eine ungefähre **Zeitvorgabe**, welche Ihnen die Planung erleichtern soll.
- Geben Sie am Ende Ihre Lösungsblätter in der **Reihenfolge** der Aufgabengruppen **geordnet** ab! Legen Sie Ihre Lösungen in den dafür vorgesehenen **Doppelbogen** und beschriften Sie diesen mit Ihrem Namen. Die Aufgabenblätter legen Sie **zuoberst** in den Doppelbogen. Die **Fliessblätter** geben Sie bitte separat ab. Grobe Mängel diesbezüglich können zu einem Punktabzug führen!

Wir wünschen Ihnen gutes Gelingen! T. Schindelholz, R. Güdel, W. Kobe

Übersicht

	Richtzeit	Punkte
VWL, BWL, Recht, RW		
1. Kurzaufgaben	50 Min.	30 P.
Volkswirtschaft		
2. Mikroökonomie	35 Min.	20 P.
3. Volkswirtschaftslehre	20 Min.	13 P.
Betriebswirtschaft und Rechnungswesen		
4. Fallstudie PASSUGGER	70 Min.	47 P.
Recht		
5. Kaufvertrag	15 Min.	10 P.
6. Arbeitsrecht	15 Min.	10 P.
7. Familien- und Erbrecht	35 Min.	20 P.
Summen	240 Min.	150 P.

1. Kurzaufgaben

50 Minuten, 30 Punkte

1) Buchwert

16 Minuten, 10 Punkte

Ende des vierten Jahres beträgt der Buchwert einer Maschine CHF 20'000.-, wobei die Nutzungsdauer auf 6 Jahre veranschlagt wurde. Die Abschreibungen werden nach der indirekten Methode vorgenommen, ein allfälliger Restwert bzw. Entsorgungskosten werden bei der Berechnung des Abschreibungsbetrags nicht berücksichtigt.

Beantworten Sie die folgenden **voneinander unabhängigen Fragen**, und stellen Sie Ihre Ausrechnungen übersichtlich dar:

- a) Wie gross wäre der Anschaffungswert, falls geometrisch degressiv mit dem Satz von $33 \frac{1}{3}$ Prozent abgeschrieben worden wäre? 3
- b) Wie gross wäre der Saldo des Wertberichtigungskontos, falls linear abgeschrieben worden wäre? 4
- c) Zu Beginn des fünften Jahres wird die Maschine für CHF 15'000.- verkauft, die Zahlung erfolgt mittels Banküberweisung. Der Buchwert der Maschine betrage CHF 18'000.-, der Anschaffungswert CHF 98'000.-. Notieren Sie die Buchungssätze mit Betrag. 3

2) Preisbildung

6 Minuten, 4 Punkte

Notieren Sie lediglich die Kleinbuchstaben der vollständig richtigen Aussagen!

- a) Ein staatlich festgelegter Mindestpreis führt häufig zu einer Störung der Gleichgewichtssituation mit der Folge eines Angebotsüberschusses.
- b) Bei lebensnotwendigen Gütern ist die Nachfrage sehr elastisch.
- c) In der Schweiz herrscht in sämtlichen Wirtschaftsbereichen ein freier Wettbewerb und damit eine freie Preisbildung aufgrund von Angebot und Nachfrage.
- d) Ein steigender Preis senkt das Angebot und die Nachfrage.
- e) Die Produktion von Bio-Treibstoff aus Mais hat zur Folge, dass sich das Angebot von Mais auf dem Lebensmittelmarkt verringert. Dies wiederum führt zu einem Anstieg der Preise für Mais.
- f) Die für die Preisbildung entscheidende Knappheit ist nicht primär physischer Art, sondern ergibt sich aus dem Spannungsfeld von Angebot und Nachfrage.
- g) Kartelle wirken meistens ähnlich wie Monopole und sind deshalb aus ökonomischer Sicht unerwünscht, weil dadurch für Konsumenten tendenziell höhere Preise resultieren.
- h) Führt der Staat zur Stützung einer Branche (eines Wirtschaftszweiges) Mindestpreise ein, macht dies nur dann einen Sinn, wenn diese unter dem Marktpreis liegen.

3) Rendite von Wertschriften

11 Minuten, 6 Punkte

a) Ein Investor kaufte vor 5 Jahren 500 Aktien Nestlé Namen zum Kurs von CHF 65.- pro Aktie. Inzwischen haben sich die Aktienkurse erfreulich entwickelt, auch der Kurs der Nestlé Namen-Aktie ist auf CHF 81.- gestiegen. Die Dividendenausschüttungen sind regelmässig angestiegen und betragen in diesen fünf Jahren pro Aktie:

- 1. Jahr: CHF 0.-
- 2. Jahr: CHF 3.-
- 3. Jahr: CHF 4.-
- 4. Jahr: CHF 5.-
- 5. Jahr: CHF 5.-

Berechnen Sie die Rendite der Nestlé Namen-Aktien auf 2 Dezimalen genau. 3

b) Der Vermögensberater der Bank Sarasin AG, Basel, empfiehlt den Kauf von 3 %-Obligationen der Stadt Zürich. Der Kurs beträgt 95,5 %, die Restlaufzeit 4 Jahre. Er erklärt, diese Investition sei vorteilhaft, sie erbringe eine zurzeit überdurchschnittliche Rendite von 4,22 Prozent, wenn man als Basis den Durchschnitt von Kauf- und Rückzahlungswert nehme. Überprüfen Sie diese Aussage rechnerisch. 3

4) Bruttoinlandsprodukt

11 Minuten, 6 Punkte

Das Bruttoinlandsprodukt zweier Länder sei gleich gross.

- In Land A machen Dienstleistungen und Konsumgüter 20 % des BIP aus, die restlichen 80 Prozent sind Investitionsgüter.
- In Land B ist das Verhältnis gerade umgekehrt, 80 % des BIP sind Dienstleistungen und Konsumgüter, 20 % sind Investitionsgüter.

a) Beurteilen Sie den Wohlstand der Bevölkerung in den beiden Ländern! 3

b) Wie prognostizieren Sie die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung der beiden Länder? 3

5) Kontenrahmen

6 Minuten, 4 Punkte

Skizzieren Sie eine Tabelle mit 6 Kolonnen auf Ihr Lösungsblatt, die Überschriften lauten: Umlaufvermögen / Anlagevermögen / Fremdkapital / Eigenkapital / Aufwand / Ertrag

Notieren Sie nun die folgenden Konten in die richtige Kolonne:

Debitoren, Miete, Bankschuld, Vorräte, Kreditoren, Honorare, Löhne, Mobilien, Arbeitserlös, Finanzanlagen, Abschreibungen, Post

UV	AV	FK	EK	Aufwand	Ertrag

2. Mikroökonomie

35 Minuten, 20 Punkte

- 1) Auf dem Markt für qualitativ hochstehende Waschmaschinen mit integriertem Tumbler herrscht vollständiger Wettbewerb, es stehen sich 18 identische Unternehmungen gegenüber. Die aggregierte Kostenfunktion wurde durch ein empirisches Verfahren ermittelt und lautet wie folgt:

$$TC = 10q^2 - 5q + 1800$$

Die Gesamtnachfrage wurde mit dem selben empirischen Verfahren ermittelt und lautet:

$$p = 7800 - 7q$$

- a) Wie lautet die Angebotsfunktion? 1
- b) Ermitteln Sie das Marktgleichgewicht (Preis und Menge). 1
- c) Berechnen Sie den Gewinn pro Unternehmung. 1
- d) Da die Waschmaschinen aus Sicht des Staates relativ teuer sind und der Konsumentenschutz mittlerweile grosse Macht erlangt hat, erlässt der Staat einen Maximalpreis, um auch ärmeren Schichten diese qualitativ hochstehenden Waschmaschinen zu ermöglichen. Dieser Maximalpreis wird auf 5'000 festgesetzt. Berechnen Sie den daraus entstehenden Angebots-Überschuss. 2
- e) Berechnen Sie unter der Bedingung von d) den Gewinn pro Unternehmung. 1
- f) Nachdem sich die Unternehmungen gegen diesen Höchstpreis juristisch erfolgreich gewehrt haben, hebt ihn der Staat wieder auf. Nichtsdestotrotz wollen die Unternehmungen nun ein Kartell bilden, um gegenüber dem Markt als Angebotsmonopol auftreten zu können. Berechnen Sie den Preis und die abgesetzte Menge in der neuen Marktsituation. 2
- g) Berechnen Sie den Wohlfahrtsverlust, der durch dieses Kartell (bzw. Monopol) entsteht. 2

- 2) Eine Branche besteht aus 100 identischen Firmen. Die Gesamtkosten jeder Unternehmung betragen

$$TC(q_i) = 2q_i^2 + 6q_i + 18 \quad \text{wobei } q_i \text{ der Output des Unternehmens } i \text{ ist.}$$

Die Grenzkosten sind für jedes Unternehmen gleich.

- a) Wie lautet die kurzfristige Angebotskurve einer Unternehmung? 1
- b) Wie lautet die kurzfristige Angebotskurve für die ganze Branche (es sind 100 Unternehmungen?). Drücken Sie die Menge als Funktion des Preises aus. 1
- c) Die Nachfrage in diesem Markt wird durch folgende Funktion ausgedrückt:
 $Q_D = 660 - 20P$ wobei P der Marktpreis und Q_D die gesamte Nachfrage-
menge sind.
Wie lauten der langfristige Gleichgewichtspreis und -output? 2
- d) Aufgrund einer Modeströmung verschiebt sich die Nachfragekurve und lautet neu:
 $Q_D = 840 - 20P$.
Was geschieht kurzfristig mit dem Preis, dem Output (Menge) pro Unternehmung und dem Gewinn pro Unternehmung? Berechnen Sie die einzelnen Werte. 3
- e) Was wird in der Branche aus langfristiger Sicht geschehen? Beschreiben Sie kurz die erwartete Entwicklung hinsichtlich Preis (es gilt weiterhin die Nachfragefunktion von d)) und Output je Unternehmung. 1
Wie gross wird der Gewinn je Unternehmung sein? 1
Wie viele Unternehmungen werden langfristig in der Branche tätig sein? 1

3. Volkswirtschaftslehre

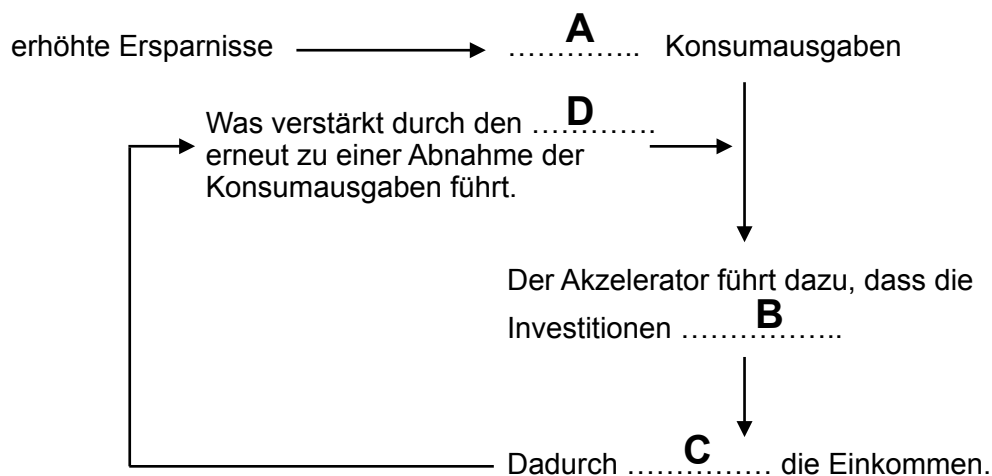
20 Minuten, 13 Punkte

1) Multiplikator und Akzelerator

a) In einer Volkswirtschaft betrage die Grenzneigung zum Sparen $\frac{1}{3}$, d.h. die Konsumenten geben im Durchschnitt $\frac{2}{3}$ eines zusätzlichen Einkommens für Konsumgüter aus, $\frac{1}{3}$ des zusätzlichen Einkommens wird gespart.

Um welchen Betrag wächst in dieser Volkswirtschaft das BIP, wenn die Regierung zur Stützung der Konjunktur Aufträge an die inländische Industrie im Gesamtbetrag von 2 Milliarden Franken vergibt? 2

b) Vervollständigen Sie die nachstehende Kausalkette. Schreiben Sie die Grossbuchstaben untereinander auf Ihr Lösungsblatt und notieren Sie dahinter den passenden Begriff. 4



2) Crowding-Out-Effekt

Erklären Sie, weshalb staatliche Investitionen, welche über (Staats-) Verschuldung am inländischen Kapitalmarkt finanziert werden, private Investitionen teilweise verdrängen. Unterstützen Sie Ihre Ausführungen mit einer geeigneten Skizze (A/N-Schema). 5

3) Öffentliche Güter

Erläutern Sie kurz die beiden wesentlichen Merkmale eines öffentlichen Gutes. 2

4. Fallstudie PASSUGGER

70 Minuten, 47 Punkte

Im Anschluss an die Aufgabenstellung finden Sie folgende Informationen:

- *Fakten zur Unternehmung Passugger AG*
- *Artikel der Handelszeitung zum Mineralwassermarkt*
- *Statistische Daten zum Mineralwassermarkt*

Studieren Sie diese Unterlagen und beantworten Sie dann die nachstehenden Fragen. Nicht alle Fragen beziehen sich zwingend auf Passugger.

1) Von den nachstehenden Aussagen sind vier falsch. Berichtigen Sie diese. 4

- a) Ein Sortiment wird dann als breit bezeichnet, wenn von einer Produktgruppe viele Qualitäten, Farben und Ausführungen verfügbar sind.
- b) Unter Marktvolumen versteht man den tatsächlichen Absatz eines Artikels aller anbietenden Unternehmen.
- c) Verkaufsförderung und Werbung gehören zum Marketing-Instrument „Public Relations“.
- d) Je breiter und tiefer ein Sortiment ist, desto geringer werden normalerweise die Lagerkosten.
- e) In Märkten mit starker Konkurrenz ist der individuelle Spielraum bei der Preisgestaltung eher gering.
- f) Ein Spezialgeschäft, wie z.B. ein Schuhorthopäde, weist in der Regel ein breites und tiefes Sortiment auf.

2) Nennen und beschreiben Sie in Stichworten zwei mögliche Marktsegmente, welche als Kunden für die PASSUGGER AG in Frage kommen. 4

3) Beschreiben Sie je einen Konflikt und eine harmonische Beziehung zwischen den Zielen zweier wichtiger Anspruchsgruppen der PASSUGGER AG. 4

4) Strategie – Umweltanalyse - Externe Analyse

- a) Das Unternehmen wird von aussen durch Trends und Umweltbedingungen beeinflusst. Notieren Sie zwei in der Branche festzustellende Trends und beschreiben Sie jeweils zwei Chancen und zwei Gefahren, die sich dabei für die PASSUGGER AG ergeben können. 6

Erstellen Sie dazu eine Tabelle nach folgendem Muster:

Trends	Chancen	Gefahren

- b) Nennen Sie je ein konkretes Beispiel aus der rechtlichen und ökologischen Umweltsphäre, welche die unternehmerischen Entscheide der PASSUGGER AG beeinflussen. 2

5) Strategie – Unternehmensanalyse - Interne Analyse

Analysieren Sie die PASSUGGER AG, indem Sie zwei wichtige Ressourcen, zwei Stärken und zwei Schwächen der Unternehmung nennen. 6

6) Organisation

- a) Erstellen Sie aufgrund der Ihnen vorliegenden Unterlagen ein Stab-Linien-Organigramm der PASSUGGER AG mit mindestens drei Hierarchiestufen. 4
- b) Erklären und unterscheiden Sie die Begriffe Linienstelle und Stabstelle. 1
- c) Nach welchem Kriterium ist die PASSUGGER AG gegliedert? 2
- d) Weshalb könnte die Kontrollspanne in der Abteilung „Verkauf“ ein Problem sein? 2

7) Investition

Die Unternehmung plant eine Erweiterungsinvestition im Umfang von 10 Mio. Franken. Zur Finanzierung kann das Eigenkapital um 3 Mio. Franken erhöht werden, die restliche Summe soll mit einem Kredit von 7 Mio. Franken (Zinssatz 6%) finanziert werden. Bezogen auf diese Erweiterungsinvestition muss mit einem Aufwand (inklusive Zinsen) von 3,5 Mio. CHF und einem Ertrag von 3,65 Mio. CHF gerechnet werden.

- a) Berechnen Sie die Gesamtkapital- und Eigenkapitalrendite dieser Investition. 2
 - b) Prüfen Sie, ob im vorliegenden Fall der Leverage-Effekt ausgenützt werden kann. 2
 - c) Welchen Effekt hätte eine vollständige Kreditfinanzierung auf die Eigenkapitalrendite? 2
- 8) Ergänzen Sie folgende Bilanz mit Hilfe der zusätzlichen Angaben. Notieren Sie lediglich die fehlenden Zahlen a) - f) auf Ihr Lösungsblatt. 6

Bilanz per 31.12.20

UV:		FK:	
Liquide Mittel	200	Kontokorrent Bank	160
Wertschriften	400	Kreditoren	320
Debitoren	a)	Garantierückstellungen	40
Warenvorrat	b)	Hypothekarkredit	250
		langfristiges Darlehen	c)
AV:		EK:	
Mobilien	d)	Aktienkapital	e)
Maschinen	250	Reserven	440
Immobilien	850		
Total Aktiven	f)	TOTAL Passiven	f)

Ergänzende Angaben zur Berechnung der fehlenden Positionen:

- Die Abschreibungen auf den Mobilien betragen jährlich 25 (direkte Verbuchung) und sind nach 6 Jahren vollständig abgeschrieben. Sämtliche Mobilien wurden vor zwei Jahren gekauft.
- Der Einstandswert der eingekauften Waren beträgt im laufenden Jahr 2400, der Einstandswert der verkauften Waren (Warenaufwand) beträgt 2500.
Der Anfangsbestand des Warenlagers beträgt 250.
- Der Anlagedeckungsgrad I beträgt 120%.
- Der Verschuldungsgrad (Fremdfinanzierungsgrad) beträgt 40%

Anhang zu Aufgabe 4

Das Unternehmen PASSUGGER AG

Passugger ist der Inbegriff und der Traum eines Mineralwassers. Eine starke Marke. Ein Bündner Produkt – kompromisslos. Ein Produkt, das sich nicht anpassen lässt. Es folgt weder Modeströmungen noch kurzlebigen Trends. Passugger ist ein Stück Einzigartigkeit – ein Stück Graubünden.

Die Rückführung der beiden Quellen Allegra und Passugger, zurück in ihre Heimat, zurück in Bündner Hände ist auch ein unternehmerischer Traum. Ein Traum, der beweist, dass auch heute noch Abenteuer möglich sind. Zwar nicht die Abenteuer der Seefahrer und Eroberer. Aber Abenteuer der Neuzeit. Ein Beweis auch dafür, dass Träume Wirklichkeit werden können; dass nicht alles und jedes nur im Grossen funktioniert. Allegra und Passugger gleichen einer Geisteshaltung. Das Streben nach Unternehmertum – nach Unabhängigkeit, nach Kompromisslosigkeit.

Eigentlich fängt hier alles von vorne an. Eine Reise wird angetreten, die erproben soll, was es wirklich auf sich hat mit der „Quelle der Wahrheit“. Eine Reise, die beweisen soll, dass es auch heute noch eine Wahrheit gibt. Und Werte, die unvergänglich sind.

Werte

Unabhängig ob im Umgang mit unserem wertvollen Naturgut „Mineralwasser“ oder in den Begegnungen mit unseren Mitarbeitern und Kunden. Stets versuchen wir den gegenseitigen Nutzen zu erreichen, ihn zu leben und ein positives Gefühl, Vertrauen und Respekt in den Vordergrund unseres täglichen Tuns zu stellen.

Quelle

Seit über 400 Jahren sprudelt PASSUGGER aus der sagenumwobenen Theophil-Quelle, ganz zuhinterst in der rauen und wilden Rabiosaschlucht, welche noch heute urtümlich, ja abenteuerlich anmutet. Die Quellen entspringen dem von Klüften durchzogenem Bündnerschiefer. Die liebeliche und zugleich bedrohliche Macht der Natur ist spürbar in dieser steilen und beeindruckenden Schlucht. Die Heimat von PASSUGGER ist etwas Besonderes, es scheint, als wollte uns die Schlucht zu Respekt und Achtsamkeit im Umgang mit ihrem wertvollen Gut anhalten.

Ursprung

PASSUGGER wird in seinem natürlichen Stadium und ohne jegliche Zutaten oder Behandlungen in umweltfreundliche Mehrwegflaschen aus Glas abgefüllt. Einzig um den zum Teil sichtbaren Eisengehalt im Zaum zu halten, wird PASSUGGER vor der Abfüllung und vor der Zugabe von Kohlensäure, mit grosser Sorgfalt filtriert.

Mitarbeiter:

Geschäftsleitung: 3 Mitglieder
Administration: 4 Angestellte (davon 1 Assistentin Geschäftsleitung)
Verkauf: 1 Verkaufsleiter, 8 Gebietsverantwortliche (GR West, Ostschweiz, ZH/BE/BS, Zentralschweiz, Engadin/Davos, Wallis, übrige Westschweiz, Tessin), 2 Mitarbeiter Hauslieferung
Produktion: 1 Betriebsleiter, 1 Leiter Produktion und 1 Leiter Werkstatt; 5 Maschinenführer, 2 Lagermitarbeiter und 2 Chauffeure

Quelle: www.allegra-passugger.ch

Mineralwassermarkt: Schweizer Quellen sprudeln wieder

Der Konkurrenzkampf wird härter, denn das Wachstum der letzten Jahre ist eingebrochen. Nischenplayer wittern Chancen.

Der neue Trend zur Heimat manifestiert sich auch in der Getränkebranche. Letzte Woche verkaufte Feldschlösschen, das zum dänischen Brauereiunternehmen Carlsberg gehört, den Abfüllbetrieb der Passugger Heilquellen und die Markenrechte für Passugger und Allegra an die in Gründung befindliche Allegra Passugger Mineralquellen AG. Mehrheitsaktionär und Geschäftsführer ist der Bündner Urs Schmid. Er wird unterstützt von einer Bündner Unternehmensgruppe, die erst nach der Gründung an die Öffentlichkeit treten will. Feldschlösschen bleibt mit rund 10 % am neuen Unternehmen beteiligt.

Feldschlösschen konzentriert sich in ihrer eigenen Mineralwasserstrategie auf ihre beiden nationalen Marken Rhäzünser und Arkina und füllt zudem für Coop deren Eigenmarke Swiss Alpina ab. «Die Marke Passugger wurde in den letzten Jahren stark vernachlässigt. Früher wurden einmal 12 bis 16 Mio Liter produziert, heute sind es nur noch 10 Mio Liter», sagt der neue Passugger-Besitzer Schmid.

In Eglisau hat Feldschlösschen bereits vor zwei Jahren den Abfüllbetrieb für alkoholfreie Getränke an Thurella verkauft. Seit Juli bietet nun der Zürcher Gastronom Cello Rohr das wiederbelebte Wasser aus der Eglisauer Quelle unter der Marke «Zürcher Mineral» in Trendlokalen an und ist überzeugt, dank Lokalkolorit eine Nische gefunden zu haben.

Auch Schmid glaubt fest daran, dass er mit Passugger und Allegra bei seiner Kundschaft aus der Gastronomie und dem Getränkehandel erfolgreich sein wird, wenn er «als Vertreter der einzig unabhängigen Bündner Mineralquelle» auftritt - im Gegensatz etwa zu Valser, das dem Coca-Cola-Multi gehört. Passugger soll weiterhin nur im Glas und nicht im Pet angeboten werden. Dieses Mineralwasser eignet sich daher weniger für den Detailhandel oder den Conveniencemarkt, wo immer mehr Kunststoff-Gebinde verlangt werden. Schmid will aber auf den Gastromarkt setzen. «In der Gastronomie und im klassischen Getränkehandel liegen unsere Chancen. Der Preisdruck ist im Detailhandel zu gross.» Und dieser drückt auf die Marge. So ist laut dem Verband SMS der Anteil der Ausgaben für Getränke im Schweizer Warenkorb gesunken.

Trotz neuen Nischen wird hart gekämpft im Schweizer Mineralwassermarkt. Die ausländische Konkurrenz ist gross: Importierte Wasser erreichen in der Schweiz mittlerweile einen Marktanteil von rund 33%. Insgesamt 60 bis 70 Anbieter buhlen um Schweizer Kehlen. Nach Einschätzung von Branchenkennern ist Henniez Marktführer, gefolgt von Migros, Feldschlösschen, Valser und Nestlé.

Pet als Wachstumsmotor

In der Schweizer Gastronomie lässt sich der Verkauf von Mineralwasser kaum mehr steigern. Denn zu viele Gastronomen graben einander gegenseitig das Wasser ab. «Mehr Wachstum ist in Convenience-Shops etwa an Tankstellen oder Bahnhofläden zu erwarten, wo Pet verlangt wird. Der Unterwegskonsum steigt um 15%», sagt Nicolas Rouge, Chef von Henniez. Doch die Investition in eine Pet-Anlage ist teuer. Laut Rouge kostet eine neue Abfüllstrasse rund 10 Mio Fr. «Es wäre schwierig, eine derartige Anlage in Passugg zu bauen», sagt Feldschlösschen-Sprecher Stefan Kaspar.

Potenzial im Export

Pläne hat der neue Passugger-Chef Schmid für das Auslandgeschäft. «Wir möchten dank den Kontakten eines bündnerischen Mitbesitzers unser Mineralwasser in ein bis zwei Länder exportieren.»

Der Exportanteil von Schweizer Mineralwassern ist klein. Denn die Marketingaufwendungen dafür sind gross. Letztes Jahr wurden 7,4 Mio Liter ausgeführt. ... Das langjährige Wachstum im Schweizer Mineralwassermarkt ist im letzten Jahr eingebrochen. Das war nach dem Jahrhundertssommer 2003 zu erwarten. Aber auch in der ersten Hälfte 2005 war der Mineralwasserumsatz laut Verband der Schweizerischen Mineralquellen und Softdrink-Produzenten um 2% rückläufig. Dabei wurde Migros nicht berücksichtigt. Der grösste Detailhändler konnte laut ACNielsen seinen Umsatz ohne Tessin im ersten halben Jahr volumemässig um 4,4% und wertmässig um 1,6% steigern.

Durch die Flutkatastrophe wurde der Mineralwasserkonsum wieder angekurbelt, da in Emmen und Thun kein sauberes Trinkwasser mehr vorhanden war. «Das allerdings mag das Wachstum nur kurzfristig stimulieren», sagt Verbandssekretär Patrick Schäfli. Wichtiger für das Geschäft mit dem Durst bleibt die langfristige Wetterlage.

(Quelle: Handelszeitung vom 30.08.2005)

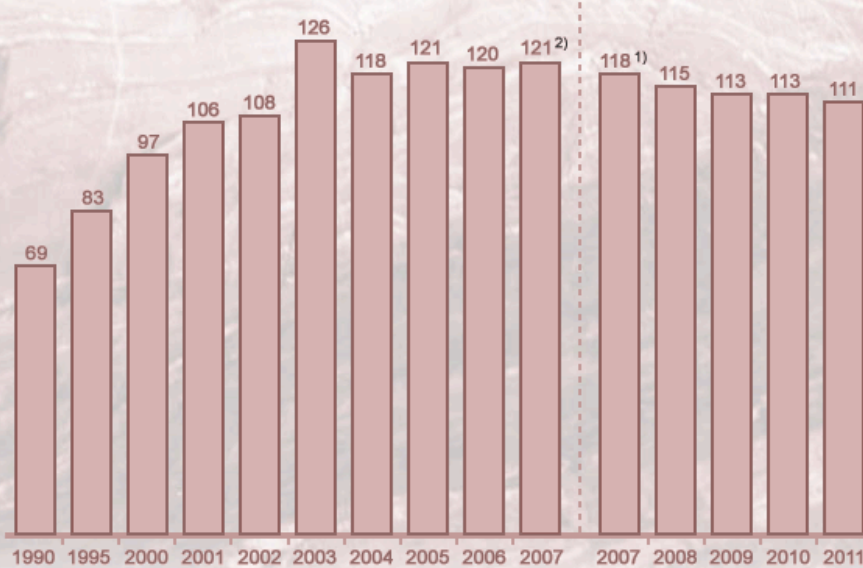
Kennzahlen zum Mineralwassermarkt Schweiz

Angaben in Mio. Litern

Jahr	Produktion Schweiz ¹⁾	Exporte	Importe	Verbrauch gesamt
2011	589,5	11,8	308,6	886,3
2010	584,1	10,1	316,1	890,1
2009	587,4	7,0	305,1	885,5
2008	594,9	8,9	302,6	888,6
2007 ²⁾	603,6	7,6	307,0	903,0
2007 ³⁾	620,5	7,6	307,0	919,9
2006	613,9	6,6	305,6	912,9
2005	618,8	6,9	296,7	908,6
2004	607,2	7,4	284,4	884,2
2003	635,4	8,5	307,3	934,2
2002	530,9	9,7	264,7	785,9
2001	526,8	9,7	251,8	768,9
2000	490,9	9,0	218,8	700,7

Pro-Kopf-Verbrauch in der Schweiz

Angaben in Litern



1) Seit 2007 sind alle aromatisierten Mineralwässer den Erfrischungsgetränken zugeordnet, [siehe Pro-Kopf-Verbrauch Erfrischungsgetränke](#). Ein Vergleich mit den Angaben bis 2006 ist daher nicht mehr möglich.

2) Vor Zuordnung aller aromatisierten Mineralwässer zu den Erfrischungsgetränken.

5. Kaufvertrag

15 Minuten, 10 Punkte

Am 7.9.2013 bestellt der Milchbauer Reto Reuss bei der Futtermittel AG 3 Tonnen Gärfutter (Silage). Diese benötigt er für die Fütterung seiner Milchkühe während des Winters. Beide Parteien kommen schriftlich überein, dass das Gärfutter am Nachmittag des 12.9.2013 von einem Lastwagen der Futtermittel AG geliefert wird und dass der Kaufpreis nach erfolgter Lieferung innert 10 Tagen zu bezahlen ist.

Am 9.9.2013 teilt die Futtermittel AG dem Bauern Reto Reuss telefonisch mit, dass die Lieferung sofort erfolgen könnte. Reuss will aus Platzgründen die Lieferung erst am 12.9.2013 entgegennehmen.

Am selben Tag, also dem 9.9.2013, benötigt ein anderer Kunde der Futtermittel AG kurzfristig dringend eine grössere Menge Gärfutter. Er ist bereit, aufgrund der Dringlichkeit einen höheren Preis als üblich zu bezahlen. Die Futtermittel AG verkauft die für Reto Reuss bereitgestellten 3 Tonnen Futter an diesen Kunden, welcher die Lieferung gleich selber bei der Futtermittel AG abholt.

Am Vormittag des 12.9.2013 teilt ein Mitarbeiter der Futtermittel AG Reto Reuss per Mail mit, dass das bestellte Gärfutter frühestens Ende Oktober 2013 geliefert werden könne. Reto Reuss antwortet darauf, ebenfalls per Mail, dass er kein Interesse mehr an der Lieferung hätte. Er kauft daraufhin bei einem Konkurrenzunternehmen das von ihm benötigte Futtermittel.

Das am 29.10.2013 von der Futtermittel AG angelieferte Gärfutter nimmt Reto Reuss nicht an. Es sei ja von vornherein klar gewesen, dass er eine Lieferung nach dem 12.9.2013 nicht wünsche. Die Futtermittel AG beharrt auf Annahme und Zahlung der Lieferung.

Fragen:

Begründen Sie Ihre Antworten und geben Sie die relevanten Gesetzesartikel an.

- 1) Ist zwischen Reto Reuss und der Futtermittel AG am 7.9.2013 ein gültiger Vertrag entstanden? 1
- 2) Wer ist Eigentümer der Futtermittel, die am 9.9.2013 bei der Futtermittel AG für Reto Reuss bereitgestellt sind, 3
 - a) während des Telefongesprächs der Futtermittel AG mit Reto Reuss?
 - b) nach der Abholung des Futters durch den anderen Kunden?
- 3) Muss Reto Reuss die von der Futtermittel AG angebotene Lieferung am 29.10.2013 annehmen und bezahlen? Beurteilen Sie die Rechtslage. 4
- 4) Variante: Nehmen wir an, die Futtermittel seien am 9.9.2013 nicht an einen anderen Kunden verkauft, sondern in einem Transportbehälter für die Lieferung an Reto Reuss am 12.9.2013 bei der Futtermittel AG bereitgestellt worden. Wer müsste den Schaden tragen, wenn ein Feuer das Futter in der Nacht vom 10. auf den 11.9.2013 zerstört hätte? 2

6. Arbeitsrecht

15 Minuten, 10 Punkte

Beurteilen Sie, ob nachstehende Aussagen „richtig“ oder „falsch“ sind und begründen Sie Ihre Antwort jeweils, wenn möglich unter Angabe der entsprechenden Gesetzesartikel.

- 1) Der Arbeitgeber darf in einem Vorstellungsgespräch die Frage nach einer bestehenden Schwangerschaft nicht stellen. 2

- 2) Ein Einzelarbeitsvertrag kann zu Stande kommen, auch wenn die Parteien einen solchen gar nicht gewollt haben. 2

- 3) Der Arbeitgeber hat eine Lohnfortzahlungspflicht, wenn der Arbeitnehmer durch äussere Umstände (z.B. Lawinengang im Skigebiet) an der Arbeitsleistung verhindert ist. 2

- 4) Es ist möglich, dass der Arbeitgeber unter gewissen Bedingungen bei Abwesenheit auf Grund einer Schwangerschaft eine Ferienkürzung vornehmen kann. 2

- 5) Unter gewissen Bedingungen ist es möglich, dass eine Kündigung auf Grund einer Eigenschaft, die der gekündigten Partei kraft ihrer Persönlichkeit zusteht, nicht missbräuchlich ist. 2

7. Familien- und Erbrecht

35 Minuten, 20 Punkte

- 1) Markus und Ursula haben 2001 geheiratet (Errungenschaftsbeteiligung) und wohnen in einem kleinen Dorf im Kanton Basel-Landschaft. Da die Eheleute sehr kinderlieb sind, kommt 2004 Luca zur Welt. 2008 adoptieren sie ein 6 Monate altes Kind namens Thomas. Von nun an geht es mit der Ehe bergab. Da die Eheleute grosse Differenzen in wichtigen Erziehungsfragen haben, können sie sich immer öfter nicht über Erziehungsmethoden einigen. Ursula ist eher streng, Markus hingegen ist eher grosszügig und steht manchmal gar auf der Seite der Kinder, wenn seine Frau etwas durchsetzen möchte. Die Streitigkeiten gehen soweit, dass es Ursula nicht mehr aushält und im Jahr 2011 die Scheidung will, was Markus aber kategorisch ablehnt.

Beantworten Sie die nachstehenden Fragen unter Angabe der relevanten Gesetzesartikel.

- a) Welche Bedingungen müssen erfüllt sein, damit Markus und Ursula die Ehe eingehen können (Ehefähigkeit, Ehehindernisse)? 3
- b) Im Zivilgesetzbuch sind eine ganze Reihe Voraussetzungen erwähnt, die für eine Adoption eines unmündigen Kindes durch ein Ehepaar gelten. Nennen Sie vier Voraussetzungen bzw. Bedingungen, die für die Adoption von Thomas durch das Ehepaar Ursula und Markus erfüllt sein mussten. 4
- c) Welche Bedingung muss erfüllt sein, damit es Ursula möglich ist, die Scheidungsklage einzureichen? 1
- d) Die Scheidung wird vollzogen, ein Inventar zum Zeitpunkt der Scheidung zeigt folgende Vermögenswerte:
- Markus brachte Aktien im Wert von CHF 50'000.-- in die Ehe. Während der Ehe ist der Wert dieser Aktien auf CHF 70'000.-- gestiegen.
 - Ursula konnte während der Ehe eine Erbschaft von CHF 25'000.-- antreten.
 - Ursula besitzt Schmuck im Wert von 30'000 CHF.
 - Ursula hat Bargeld von CHF 12'000.-- in die Ehe gebracht.
 - Während der Ehe angespartes Vermögen in der Pensionskasse: Markus CHF 55'000.--; Ursula CHF 15'000.--.
 - Markus besitzt ein teures Fahrrad, da er sehr gerne „downhill“ fährt. Der Wert beträgt CHF 14'000.--.
 - Weitere Ersparnisse während der Ehe: Markus CHF 30'000.--, Ursula CHF 14'000.--.
- d₁) Berechnen Sie für beide Eheleute getrennt das Eigengut und die Errungenschaft. 4
- d₂) Wer muss wem wie viel auszahlen, damit die güterrechtliche Auseinandersetzung korrekt erfolgt? 1

- 2) Nils ist 17 Jahre alt und besucht das Gymnasium in Bern. Als im Wirtschaftsunterricht das Erbrecht behandelt wird, erzählt er seinen Eltern davon, woraus sich ein spannendes Gespräch über Erbschaften, Testamente und Erbgang entwickelt. Nils beschliesst, selber ein handschriftliches Testament zu verfassen. Dazu verschafft er sich zunächst einen Überblick über sein Vermögen, welches erstaunlicherweise einen Wert von CHF 45'000.-- erreicht. Dann schreibt er von Hand das nachstehend abgedruckte Dokument:

Testament

Ich, der Endunterzeichnende, Nils Müller, geb. 19.4.1996, wohnhaft in Muri, verfüge als meinen letzten Willen, was folgt:

1. Dieses Testament und allfällige Nachträge unterstehen ausschliesslich dem schweizerischen Recht und ich unterstelle meinen Nachlass schweizerischer Zuständigkeit.
2. Meine Eltern setze ich auf den Pflichtteil.
3. Mein Onkel Andreas erhält Mein Konto CH74 xxxx xxxxx xxxxx xxxxx 01Z mit 12'000 CHF Barschaft.
3. Meine Geschwister Hanna und Ronja bekommen je 10'000 CHF
4. Als Willensvollstrecker setze ich meinen Onkel Andreas ein.
5. Hiermit widerrufe ich alle meine früher errichteten letztwilligen Verfügungen und erkläre sie für nichtig.

Unterschrift: Nils Müller

- | | |
|---|---|
| a) Wer würde wie viel erben, wenn Nils kein Testament verfasst hätte? | 1 |
| b) Beurteilen Sie die Gültigkeit des Testamentes. | 2 |
| c) Beurteilen Sie die Aufteilung von Nils' Vermögen gemäss Testament. | 2 |
| d) Erläutern Sie die Möglichkeiten, Varianten und Voraussetzungen einer teilweisen oder vollständigen Enterbung von Eltern oder Nachkommen. | 2 |