

Gymnasium Oberwil

Maturitätsprüfung 2007

Wirtschaft + Recht

EF wr7
B. Peng

Allgemeine Anmerkungen:

Die Aufgaben können in beliebiger Reihenfolge gelöst werden.

Für jede Aufgabe ist ein separates Blatt zu benützen.

Die Blätter sind nach Inhaltsverzeichnis geordnet abzugeben.

Verwenden Sie vorbereitete Lösungsblätter.

Auf eine saubere und übersichtliche Darstellung wird Wert gelegt.

Die Rechtsfälle (Fallbeispiele) sind unter Angabe der oder des entsprechenden Gesetzesartikel(s) (OR/ZGB) zu lösen.

Schreiben Sie auf jedes Blatt Ihren Namen.

Erlaubte Hilfsmittel:

ZGB, OR, Taschenrechner

Falls der Taschenrechner einen Speicher hat, muss dieser gelöscht sein. (Kontrolle)

Inhaltsverzeichnis Matur 2007

	Zeit: (in Min.)	Punkte:
<u>1. Teil: Betriebswirtschaftslehre</u>		
1. Finanzbuchhaltung	35	7
2. Marktveränderungen	30	6
3. Marketing	35	7
4. Banken, Börse	35	7
<u>2. Teil: Rechtslehre</u>		
5. Haftpflichtrecht	30	6
6. Diverses	25	5
7. Kaufvertrag, Sachenrecht	20	4
8. Verträge auf Arbeitsleistungen, Betreuung	30	6
<hr/>		
Total	240'	48 Punkte

1. Finanzbuchhaltung

(35' / 7 Pte)

Der Curling Club Baden Regio betreibt eine ganzjährig beispielbare Eishalle. Die Mitglieder des Clubs sind zugleich Aktionäre der AG, die für den Eishallenbetrieb verantwortlich ist. Die Ausgangslage für die Buchführung der AG im Jahr 2006 sieht am 1.1.2006 so aus:

An flüssigen Mitteln sind Bargeld 7 800.-- und ein Bankguthaben von 22 700.-- vorhanden, ausserdem stehen noch Mitgliederbeiträge im Wert von 4 100.-- aus. Der Wert der Einrichtungen ist auf 156 000.-- geschätzt, Das Gebäude hat einen Wert von 2 450 000.-- und ist mit einer Hypothek von 1 700 000.-- belastet. Ausserdem hat die AG zusätzliche Schulden bei Handwerkern im Wert von 8 600.--. Das Aktienkapital beträgt 900 000.-- und die Reserven 32 000.--.

- a) Erstellen Sie eine gut gegliederte Eröffnungsbilanz.
- b) Erklären Sie den Begriff Reserven.
- c) Verbuchen Sie die folgenden Geschäftsfälle in gebräuchlichen Konten, geben Sie an, wie (0, +, -) sie den Reingewinn der AG verändern und ermitteln Sie den Erfolg der AG für das Jahr 2006 (Lösungsblatt nächste Seite).

1. Bankgutschriften für die jährlichen Mitgliederbeiträge	180 000.-
2. Bareinnahmen von Gastspielern	24 200.-
3. Versandte Rechnungen an Gastspieler	65 600.-
4. Bankgutschriften für übrige Erträge (z.B. Sponsoring)	9 400.-
5. Erhaltene Rechnungen für Energieverbrauch und Eisaufbereitung	40 500.-
6. Bankzahlung für Abgaben an den schweiz. Curlingverband	18 000.-
7. Bankzahlung von Löhnen	48 000.-
8. Bankzahlung von Hypothekarzinsen	102 000.-
9. Bankzahlung von Debitoren	67 000.-
10. Rückzahlung (über die Bank) der Hypothek	60 000.-
11. Bankzahlung für übrigen Aufwand	37 200.-
12. Bankzahlungen an Kreditoren	43 400.-
13. Abschreibung Gebäude	80 000.-
14. Abschreibung Einrichtungen	12 500.-
15. Erhöhung des AK (Banküberweisung durch neue Clubmitglieder)	45 000.-

d) Theorie

- d1) In welcher Rechtsform ist der Curling Club Baden-Regio organisiert?
- d2) Charakterisieren Sie diese Rechtsform mit zwei Merkmalen.

Lösungsblatt Finanzbuchhaltung

Name:

Nr	Buchungssatz	Betrag	RG (0, +, -)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
	Total Erfolg		

2. Mineralwassermarkt, Konzentrationsprozess (30' / 6 Pte)

Nestlé schnappt sich Henniez

Basler Zeitung; 05.09.2007

„Die letzte Mineralwasser-Familienfirma der Schweiz ist nun im Besitz eines Grosskonzerns. Der Nahrungsmittelkonzern Nestlé genehmigt sich für 155 Millionen Franken das traditionsreiche Waadtländer Getränkeunternehmen Henniez. ...

Die Transaktion, die auch ein Kaufangebot von Nestlé an die Minderheitsaktionäre beinhaltet, markiert das Ende einer Familientradition. ...

Dass die Unabhängigkeit nun aufgegeben werde, sei wohlüberlegt: Die Gründe für den getrübbten Himmel über Henniez als selbstständige Firma liegen im Vertrieb.

Auf der einen Seite liess der anhaltende Konzentrationsprozess im Schweizer Detailhandel die Margen schmelzen. Die Marktmacht von Migros und Coop sei enorm. Laut Henniez wickeln sie im Getränkegrosshandel im laufenden Jahr 80% des Volumens ab. Im zweiten grossen Vertriebskanal, der Gastronomie, sah sich Henniez ebenfalls grosser Konkurrenz ausgesetzt. Getränkekonzerne wie etwa Carlsberg oder Heineken verfügen über Vertriebsnetze mit eigenen Wassermarken, mit denen sich Henniez nicht mehr messen kann. Diese Trends hatten Folgen für den Geschäftsgang. Nach dem Rekordjahr 2003 schwanden Umsätze und Gewinne. Der Gruppenumsatz sank gegenüber 2003 von 171,2 auf 152,1 Mio. Franken.

Nestlé Waters, das Mineralwassergeschäft des Weltkonzerns aus Vevey (VD), soll die Position von Henniez nun stärken. Zusammen werden die beiden Firmen mit abgefülltem Wasser einen Marktanteil von knapp 25% erreichen. ... Dank der Übernahme verfügt Nestlé nun in der Schweiz erstmals über eine eigene Mineralwasser-Produktionsanlage. «Diese Uebernahme schliesst eine Lücke in unserem Portefeuille», sagte denn auch der Chef von Nestlé Waters, Carlo Donati. Bislang hatte Nestlé Waters hierzulande ihren Umsatz nur mit ausländischen Marken erwirtschaftet. Im letzten Jahr waren es 77 Mio. Franken.

Wie die Henniez-Marken weiterentwickelt werden, liess Donati offen. Henniez und seine 270 Mitarbeiter sollen sachte integriert werden, kündigte er an.“

- a) In welcher Rechtsform hat Henniez bis zur Uebernahme durch Nestlé existiert und was charakterisiert diese Rechtsform (3 Merkmale)?
- b) Was verstehen Sie unter dem Konzentrationsprozess im Detailhandel?
- c) Was verstehen sie unter dem Begriff Marge?
- d) Welche Chancen hat Henniez unter dem Dach von Nestlé?
- e) Wie profitiert Nestlé von der Uebernahme von Henniez?
- f1) Was beinhaltet der Begriff „Marke“?
- f2) Welche Argumente sprechen für eine Beibehaltung und Weiterentwicklung der Marke „Henniez“?

3. Marketing (35' / 7Pte)

BaZ vom: 24.08.2007: «Sutterbegg» füllt die Nische aus ...

In der Bäckerei mischen die Bäcker die Zutaten für das «Pain paillasse» in die Knetmaschine, schneiden und formen den Teig in einzelne Portionen und schieben diese in den Ofen. Oder sie walzen den Teig für die Linzertorte aus, bedecken ihn mit Himbeerkonfitüre, schneiden die Streifen für die Garnitur und legen sie fein säuberlich auf die Torte - wie das schon seit Generationen nicht anders war. Die gleichen Maschinen, der gleiche Lärm, die gleichen Düfte, nur geschäftiger und intensiver.

«Der Betrieb war vor zehn Jahren noch ruhiger. Damals arbeiteten in unseren Backstuben etwa 60 Bäcker, Konditoren und Lehrlinge, heute sind es über 80», sagt Gabriel Barell, Geschäftsführer beim «Sutterbegg». Wenn sich früher ein Lieferwagen an der Rosentalstrasse durch den Eingang in den engen Hof drängte, so verteilen heute ein- oder zweimal pro Tag zehn Lieferwagen die Ware in die 24 Filialen.

Endlich mehr Platz. Ab November aber wird alles anders. Im Dreispitz, wo bereits die Konditoren und Konditorinnen Crèmeschnitten oder Erdbeertörtli zubereiten, wird der Neubau (er hat mehrere Millionen Franken gekostet) eingeweiht. «Dann stören wir die Umgebung nicht mehr, haben viel Platz und können die Betriebsabläufe endlich optimieren», sagt Barell. Aber die Bäckerei bleibe ein Handwerksbetrieb. Man wolle keine industrielle Produktion. Schon genügend Brot komme aus regionalen Produktionszentren der Grossverteiler oder werde sogar aus Oesterreich und Polen geliefert. «Wir möchten einen attraktiven Beitrag als «regional player» leisten», sagt der in Tansania geborene und in Breitenbach aufgewachsene Oberbäcker.

Das Unternehmen hat in den letzten zehn Jahren den Umsatz um mehr als 50% gesteigert. Im Sandwich zwischen den Grossverteilern Migros und Coop, den Confiserien und den Traditionsbäckereien ist das eine beachtliche Leistung. Barell hat ein fest umrissenes Konzept.

...

Sutter stellt täglich 20 bis 30 Sorten Brot und gleich viele Sandwiches, aber nicht immer die gleichen, her. Ständig wird nach Neuem gesucht. Gerade hängen «Smileys», liegen mit Bailey's getränkte Gugelhöpfl und mit einem neuen Deco namens «Blüemlisalp» versehene Madeleines im Schaufenster. Die Ideen stammen oft von den Mitarbeitenden; so war einem Lebkuchenvélo mit Velovignette grosser Erfolg beschieden. Nicht alles gelang; Mango- oder Passionsfruchtschnitten lehnte die Kundschaft ab.

«Erlebnisorientiert» heisst das Lieblingswort von Gabriel Barell. Wer in den Laden kommt, soll überrascht werden. Im Laden hängt ein TV-Apparat, der aktuell Einblick in die Backstube oder in den dritten Satz von Roger Federer gibt. Die Verkaufsmannschaft wechselt saisongerecht die Kleidung, und am 1. August erscheint in der einen oder anderen Filiale die Verkaufsmannschaft schon mal in einer «Sonderuniform». Ein CD-Set sorgt für musikalische Untermalung der Ladenatmosphäre.

«Letzlich soll der Laden dort sein, wo unser Zielpublikum einkauft, also vornehmlich in urbanen Gebieten», sagt Barell. Ein solch klassischer Standort ist die Aeschenvorstadt. Gerade dort habe sich auch das Kioskfenster bewährt. ...

- a) Was bedeutet Marketing als unternehmerische Denkweise heute und wie setzt sie der „Sutterbegg“ gemäss Text um?
- b) Definieren Sie den Begriff „Nische“ und wenden Sie ihn auf den „Sutterbegg“ an.
- c) Wie kann der „Sutterbegg“ einigermaßen verlässliche Prognosen über den Markterfolg eines neuen Produktes erstellen?
- d) Mit welchem Marketing-Mix ist „Sutterbegg“ erfolgreich auf dem Markt?

4. Banken, Börse (35' / 7 Pte)

2007

Aus der BaZ vom 26.2.2005: „Gestern kehrte das Appellationsgericht Basel-Stadt das Urteil des Zivilgerichts, das eine Klage gegen die Grossbank UBS weitgehend abgelehnt hatte. Ein Kunde hatte die Bank auf rund 2 Millionen Franken Schadensersatz verklagt, weil ein Mitarbeiter der Bank für den Kunden nachteilige Transaktionen ohne Auftrag ausgeführt haben soll.

Boomzeit. Ende der neunziger Jahre boomte die Börse und auf diesen Zug wollte auch Nicolas Schwager aufspringen. Sein Berater, zu dem er intensiv Kontakt hatte, machte ihm oft mehrmals täglich Anlagevorschläge. 700 Aufträge gab Schwager bis Ende 1998. Zwar hatte er, wie er selber betont, keine grosse Ahnung von Wertschriften. Über seinen Berater handelte er dennoch im grösseren Stil mit Aktien und Optionen und hatte damit auch lange Erfolg. Es waren Entscheide «aus dem Bauch heraus», wie sein Anwalt gegenüber der baz erklärt. Bis zum Einbruch der Börse erwirtschaftete Schwager gute Gewinne.

...

«Es sieht für mich aus, wie wenn zwei Laien Börsengeschäfte getätigt hätten», sagte Richter Simon Feigenwinter. Auch Referent Sebastien Goldberg kritisierte die schlechte Ausbildung des Beraters. Dieser hatte 2003 zu Protokoll gegeben: «Wenn ich gewusst hätte, was ein Vermögensverwaltungsauftrag beinhaltet, hätte ich es sicher ernster genommen.»

- a) Welche Merkmale (3) weisen Schweizer Grossbanken auf?
- b) Nennen und charakterisieren Sie zwei weitere Bankengruppen mit mindestens zwei Merkmalen.
- c) Woran messen Sie den erwähnten Boom und den Einbruch der Schweizer Börse?
- d)
 - 1 Erklären Sie, was Aktien und Optionen sind,
 - 2 wo die besonderen Gefahren des Handels mit Optionen sind und
 - 3 wieso Anlagen in Aktien besonders attraktiv sind.
- e) Welche Grundsätze sollten Sie beachten, wenn Sie Aktien erwerben und wie können Sie das Laienrisiko ausschalten?
- f) Was beinhaltet der im letzten Abschnitt erwähnte Vermögensverwaltungsauftrag und wie unterscheidet sich die Anlageberatung davon?

5. Haftpflichtrecht

(30' / 6 Pte)

(+ = mit OR Art)

- a) Theorie: Grenzen Sie das Haftpflichtrecht vom Vertragsrecht mit einem zentralen Merkmal ab.

Der Fall (BGE November 2000)

„Nach einer flotten Bootspartie auf dem Bodensee war Laura fix und fertig. Im Hafen von Rorschach wollte sie sich erst einmal frisch machen und vor allem duschen. In der Dusche ereilte sie das Unglück. Der Duschregler war auf heiss eingestellt und liess Wassertemperaturen bis zu 65 Grad zu. Laura erlitt beim duschen Verbrennungen, die zum Teil bleibende Narben zur Folge hatten. Sie verlangt jetzt vor Bundesgericht 25 000.-- vom Hafengebietebetreiber.“

- a) Um welches Sachgebiet innerhalb des Haftpflichtrechts (möglichst genaue Bezeichnung) geht es hier? (+)
- b) Wofür kann Laura vom Hafengebietebetreiber 25 000.-- verlangen?
- c) Sind die Voraussetzungen für eine Haftpflicht des Hafengebietebetreibers in diesem Fall (einzeln untersuchen) gegeben?
- d) Mit welchen Argumenten kann sich der Hafengebietebetreiber gegen eine Haftpflicht wehren? (+)

6. Recht, Diverses

(25' / 5 Pte)

(+ = mit OR Art)

Die folgenden Aussagen enthalten zum Teil weit verbreitete Rechtsirrtümer. Stellen Sie die Fehler in diesen Aussagen mit einer Begründung richtig und belegen Sie Ihre Antworten wo möglich mit entsprechenden Gesetzesartikeln. Wenn Sie meinen eine Aussage sei richtig, begründen Sie das ebenso.

- a) Man kann von jedem Vertrag innert sieben Tagen zurücktreten. (+)
- b) Eltern haften für die Missetaten ihrer Kinder. (+)
- c) Bei der Rückgabe einer mangelhaften Ware muss man einen Gutschein akzeptieren. (+)
- d) Ueber die Rechtzeitigkeit von Kündigungen (z.B. EAV) entscheidet der Poststempel.
- e) Die Haftpflichtversicherung zahlt auch den eigenen Schaden.

7. Kaufvertrag, Sachenrecht (+ = mit OR Art) (20' / 4 Pte)

- a) Theorie: Welche drei Vertragsverletzungen kommen im Zusammenhang mit einem Kaufvertrag immer wieder vor?

Fallbeispiel: " Vier Wochen vor den Sommerferien habe ich in einem Sportgeschäft ein Campingzelt gekauft und sofort mitgenommen. Es wurde Zahlung innerhalb von 30 Tagen vereinbart. Ich habe zu Hause das Zelt im Garten aufgestellt und bemerkt, dass es nicht wasserdicht ist. Ich habe nun ein paar Fragen zu diesem Sachverhalt." (Patrick H.)

- b) Wer ist Eigentümer des Zeltes (mit einem Satz Begründung)?
- c1) Wie muss Patrick H. vorgehen und welche (3) Forderungsmöglichkeiten sieht das Gesetz für ihn vor? (+)
- c2) Ist das Sportgeschäft verpflichtet, Patrick H. den Kaufpreis zurückzuerstatten, wenn er dies verlangt?

8. Verträge auf Arbeitsleistungen, Betreuung (+ = mit OR Art) (35' /7Pte)

Theorie: a) In welchen Schritten (2) läuft ein Betreibungsverfahren grundsätzlich ab?

Fall: *„Bevor es Winter wird, lasse ich jeweils mein Auto durch eine Garage wintertauglich herrichten (Montage Winterpneus, Frostschutz ...), so auch dieses Jahr. Ich habe dafür eine Garage ausgewählt, welche diese Arbeiten in einem Inserat im Baslerstab besonders günstig angeboten hat. Die ersten Schwierigkeiten gab es schon, als ich das Auto wie vereinbart am Abend in der Grage abholen wollte. Erst nach längeren Diskussionen war der Chef bereit, mir das Auto auszuhändigen und für die Arbeit Rechnung zu stellen. Ich habe mich bereit erklärt, innert 10 Tagen den Rechnungsbetrag - übrigens 20% höher als im Inserat angepriesen - zu überweisen. Unglücklicherweise habe ich diese Frist verpasst. Jetzt, 25 Tage nach dem Service flattert mir ein Zahlungsbefehl in den Briefkasten. Ich bin schockiert. Hätte ich nicht vorher gemahnt werden müssen?“ (Laurent D. in O.)*

b) In welchem Vertragsverhältnis steht der Schreiber zum Garagisten und welche wichtigen Merkmale (2) hat dieses?

c) Hätte der Garagist die Herausgabe des Autos an Laurent verweigern können?

d) Ist die Preisangabe im Inserat verbindlich? (+)

e) Wie haben Laurent und der Chef die Diskussion beim Abholen des Autos beendet?

f) Ist die Betreuung ohne vorgängige Mahnung zulässig?

g) Wie kann sich Laurent gegen die Betreuung wehren und hat er damit Aussicht auf Erfolg?