

# Abschlussprüfung 2008 an zwei-, drei- und vierstufigen Wirtschaftsschulen

Prüfungsfach: Betriebswirtschaft  
Prüfungstag: Freitag, 4. Juli 2008  
Arbeitszeit: 105 Minuten  
Zugelassene Hilfsmittel: Elektronischer, nicht programmierbarer  
Taschenrechner

Vorname:                      Nachname:                      Klasse:                      Platznummer:

---

Erreichte Punktezahl Teil I: \_\_\_\_\_ (von 40)

Erreichte Punktezahl Teil II: \_\_\_\_\_ (von 40)

Erreichte Punktezahl gesamt: \_\_\_\_\_ (von 80)

Note: \_\_\_\_\_

Erstkorrektor: \_\_\_\_\_

Zweitkorrektor: \_\_\_\_\_

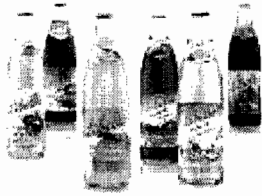
**Hinweis für den Prüfungsausschuss:**

Die Aufgabenauswahl richtet sich nach den im KMS vom 03.03.2008  
Nr. VII.4-5 S 9500-4-7.1334 getroffenen Regelungen.

---

## Teil I: Zusammenhängende Fallaufgabe 1

### Unternehmensbeschreibung

Firma	Fruchtig Frisch GmbH												
Geschäftssitz Telefon Internet E-Mail	Großhaderner Straße 25, 81375 München 089 14141919 www.fruchtigfrischgetraenke.de info@fruchtigfrischgetraenke.de												
Bankverbindung	Sparkasse München Konto-Nr. 902 126 770 BLZ 701 500 00 Stand am 4. Juli 2008 - 56.245,30 € (Soll) Kontokorrentkredit: 60.000,00 € (Kreditlimit)												
Gegenstand des Unternehmens	Herstellung von Limonaden Groß- und Einzelhandel mit verschiedenen alkoholfreien Getränken												
Geschäftsführung	Eheleute Andreas Huber und Magdalena Franzen												
Forderungen	<table border="1"><thead><tr><th>Kunde</th><th>Betrag</th><th>Fälligkeit</th></tr></thead><tbody><tr><td>Gasthof Alter Wirt</td><td>22.000,00 €</td><td>30.06.2008</td></tr><tr><td>Catering Service GmbH</td><td>38.400,00 €</td><td>28.07.2008</td></tr><tr><td>Trattoria Rusticana</td><td>15.300,00 €</td><td>30.07.2008</td></tr></tbody></table>	Kunde	Betrag	Fälligkeit	Gasthof Alter Wirt	22.000,00 €	30.06.2008	Catering Service GmbH	38.400,00 €	28.07.2008	Trattoria Rusticana	15.300,00 €	30.07.2008
Kunde	Betrag	Fälligkeit											
Gasthof Alter Wirt	22.000,00 €	30.06.2008											
Catering Service GmbH	38.400,00 €	28.07.2008											
Trattoria Rusticana	15.300,00 €	30.07.2008											
Verbindlichkeiten	<table border="1"><thead><tr><th>Lieferanten</th><th>Betrag</th><th>Fälligkeit</th></tr></thead><tbody><tr><td>Spritzig GmbH</td><td>20.000,00 €</td><td>20.05.2008</td></tr><tr><td>Justus e. K.</td><td>12.300,00 €</td><td>15.08.2008</td></tr><tr><td>Wamm KG</td><td>5.200,00 €</td><td>20.08.2008</td></tr></tbody></table>	Lieferanten	Betrag	Fälligkeit	Spritzig GmbH	20.000,00 €	20.05.2008	Justus e. K.	12.300,00 €	15.08.2008	Wamm KG	5.200,00 €	20.08.2008
Lieferanten	Betrag	Fälligkeit											
Spritzig GmbH	20.000,00 €	20.05.2008											
Justus e. K.	12.300,00 €	15.08.2008											
Wamm KG	5.200,00 €	20.08.2008											
Produkte	Handelswaren: Mineralwasser, Fruchtsäfte, Softdrinks, Saftschorlen Eigene Produkte: Limonaden mit verschiedenen Geschmacksrichtungen wie Zitronix, Orangix, Melonix, Mandarinix und Lemonix 												

## Sie sind Mitarbeiter/in der Fruchtig Frisch GmbH

### Situation 1

Frau Franzen und Herr Huber sind mit der Gewinnentwicklung nicht zufrieden. Andreas Huber vermutet die Ursachen für den Gewinnrückgang unter anderem in den Bereichen Einkauf und Lager. Er möchte die Lagerhaltung und die Einkaufsgewohnheiten überprüfen und bittet Sie um Unterstützung. Sie sollen sich um den Multivitamin-saft XP kümmern.

- 1.1 Erstellen Sie mithilfe des Auszugs aus der Lagerkartei (siehe Anlage 1) eine Skizze auf der Anlage 2, die den Lagerbestand des Artikels „Multivitamin-saft XP“ im Zeitablauf darstellt. Zeichnen Sie auch den Mindest-, den Höchst- und den Meldebestand ein. **(5 P.)**
- 1.2 Die Geschäftsführerin betrachtet die Skizze und sagt zu Ihnen: „Wie erwartet ist hier Handlungsbedarf. Überprüfen Sie bitte unsere Einkaufs- und Lagergewohnheiten bei diesem Artikel und legen Sie mir konkrete Verbesserungsvorschläge vor.“ Beschreiben Sie vier Vorschläge. Orientieren Sie sich auch an dem Auszug aus der Liefererkartei (siehe Anlage 1). **(8 P.)**

Besonders drastisch ist der Gewinnrückgang bei Melonix. Hier ist der Umsatz sehr schleppend. Melonix ist ein Produkt der Warengruppe Limonaden. Dies sind sehr zuckerhaltige, künstlich aromatisierte Erfrischungsgetränke mit verschiedenen Geschmacksrichtungen. Auch bei Zitronix, Orangix, Mandarinix, Lemonix könnte die Nachfrage besser sein. Magdalena Franzen, Horst Maier (Vertrieb) und Simone Zahn (Produktmanagement) sitzen sich im Besprechungsraum gegenüber:

- Magdalena Franzen: „Der Umsatz bei den Limonaden ist schleppend. Der kann uns nicht zufrieden stellen.“
- Horst Maier: „Ja, das kann ich nur bestätigen. Ich spreche sehr viel mit unseren Kunden. Die bestätigen mir alle, dass Limonaden – egal von welchem Hersteller – nicht mehr so gefragt sind.“
- Simone Zahn: „Es gibt zwei Möglichkeiten aus meiner Sicht: Wir werfen die Limonaden komplett raus oder wir verändern die Produktpolitik bei den Limonaden.“
- Horst Maier: „Der Endverbraucher stellt heute an Erfrischungsgetränke neue Anforderungen. Wir müssen versuchen, uns dem Fitness- und Gesundheitstrend anzupassen.“
- Magdalena Franzen: „Ganz will ich auf die Limonaden nicht verzichten. Zitronix und Orangix gibt es, seit mein Vater das Unternehmen gegründet hat.“
- Horst Maier: „Wenn ich ehrlich sein darf, so sehen unsere Limonadenflaschen auch aus.“
- Magdalena Franzen: O.K., ich verschließe mich Veränderungen nicht. Wir brauchen ein Konzept für eine deutliche Umsatzsteigerung. Ich bin offen, sowohl für sortiments- als auch produktpolitische Maßnahmen.“

- 1.3 Entwerfen Sie ein Konzept mit insgesamt drei entsprechenden Maßnahmen aus den Bereichen Sortiments- und/oder Produktpolitik, das Frau Franzen überzeugt. **(6 P.)**

## Situation 2

Der heutige Tag ist für die Geschäftsführer Frau Franzen und Herr Huber ein Tag der schlechten Nachrichten:

1. Sie erhalten die 2. Mahnung der Spritzig GmbH für die noch offene Rechnung.
2. Sie finden in der Tageszeitung die folgende Meldung:

### **Amtsgericht München - Insolvenzgericht -**

Über das Vermögen von Walter Burger e. K. (Gasthof „Alter Wirt“) wurde am 15. Juni 2008 das Insolvenzverfahren eröffnet. Die Gläubiger werden aufgefordert, ihre Forderungen bis zum 30. Juli 2008 beim Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Hans Streng, Mühlenweg 10, 81215 München, bekannt zu geben. Zahlungen dürfen nur noch an den Insolvenzverwalter geleistet werden.

- 2.1 Was bedeuten die beiden Nachrichten für die finanzielle Situation der Fruch- (3 P.)  
tig Frisch GmbH?
- 2.2 Beschreiben Sie zwei Maßnahmen, welche die Geschäftsführer nun ergreifen (4 P.)  
sollten.
- 2.3 Erläutern Sie zwei Möglichkeiten, wie sich Magdalena Franzen und Andreas (2 P.)  
Huber in Zukunft besser gegen Forderungsausfälle schützen könnten.

## Situation 3

Um den finanziellen Spielraum der Fruchtig Frisch GmbH zu erweitern, erwägen die Eheleute, eine zusätzliche Bareinlage in Höhe von 50.000,00 € zu leisten und dazu Wertpapiere aus ihrem privaten Depot zu verkaufen.

Wertpapierbestand am 4. Juli 2008:

	Stückzahl/ Nennwert	Aktueller Kurs	Anschaffung
Solarvent AG Aktien	200	128,51	März 2006 bei 34,80
SUV Car AG Aktien	300	125,72	Februar 2002 bei 115
China-Holding AG Aktien	150	93,20	Oktober 2006 bei 80
Bundesrepublik Deutschland Anleihe v. 2004 (2014)	30.000	98,80	Januar 2005, Kurs 99

- 3.1 Welchen Erlös könnten Andreas Huber und Magdalena Franzen bei der Auf- (4 P.)  
lösung des gesamten Depots erzielen?  
Beim Verkauf werden 1,5 % Courtage und 0,75 % Bearbeitungsgebühr fällig.
- 3.2 Nun stellt sich die Frage, welche dieser Wertpapiere die Eheleute verkaufen (4 P.)  
sollten. Treffen Sie eine begründete Entscheidung und ziehen Sie dazu die  
Informationen der 12-Monats-Charts (siehe Anlage 3) heran.
- 3.3 Formulieren Sie für die im Depot verbleibenden Wertpapiere jeweils ein (4 P.)  
nachvollziehbares Argument, das dafür spricht, diese Wertpapiere zu behal-  
ten. Orientieren Sie sich an den Informationen in Anlage 3.

# Anlage 1

Auszug aus der Lagerkartei				
Artikelnummer:	1002			
Artikelbezeichnung:	Multivitaminsaft XP			
durchschnittliche Lieferzeit:	2 Tage			
Lagerbestandsgrößen:	200 Kästen			
Mindestbestand:	1200 Kästen			
Höchstbestand:	300 Kästen			
Meiðebestand				
Datum	Zugang	Abgang	Bestand (Kästen)	
1. Apr.	800	50	450	
2. Apr.		30	1.200	
3. Apr.		60	1.170	
4. Apr.		60	1.110	
7. Apr.		60	1.050	
8. Apr.		70	980	
9. Apr.		50	930	
10. Apr.		60	870	
11. Apr.		40	830	
14. Apr.		50	780	
15. Apr.		60	720	
16. Apr.		50	670	
17. Apr.		40	630	
18. Apr.		60	570	
21. Apr.		70	500	
22. Apr.	800	50	450	
23. Apr.		50	1.200	
24. Apr.		30	1.170	
25. Apr.		50	1.120	
28. Apr.		50	1.070	
29. Apr.		60	1.010	
30. Apr.		40	970	
		20	950	

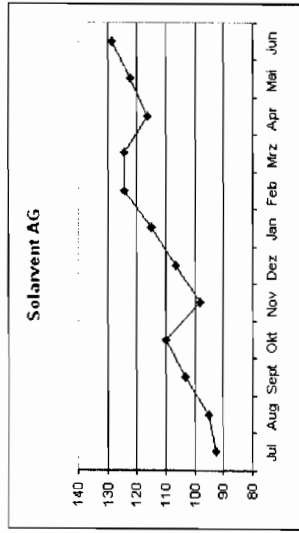
Auszug aus der Liefererkartei	
Name:	<b>Justus e. K.</b>
Straße:	Bahnhofstr. 25
PLZ/Ort:	81380 München
Tel.:	089 616161 - 60
Fax.:	089 616161 - 65
Mail:	<a href="mailto:info@getraenke-justus.de">info@getraenke-justus.de</a>
Bank:	Sparkasse München
Bankleitzahl:	701 500 00
Kontonummer:	800 800 737
Sachbearbeiterin:	Frau Jickel
Rabatt:	ab 500 Kästen 3 % ab 2.000 Kästen 5 %
Zahlungsbedingungen:	10 Tage netto Kasse
Lieferbedingungen:	2 Tage, frei Haus
Produkte:	Mineralwasser Afroditis Kasten 6,50 € Mineralwasser Quelle Kasten 5,90 € Multivitaminsaft XP Kasten 7,50 €



## Anlage 3

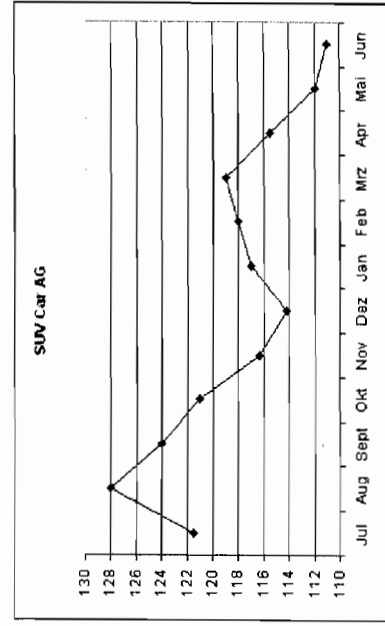
### Börsennachrichten mit den Charts der letzten 12 Monate

#### Solarvent AG



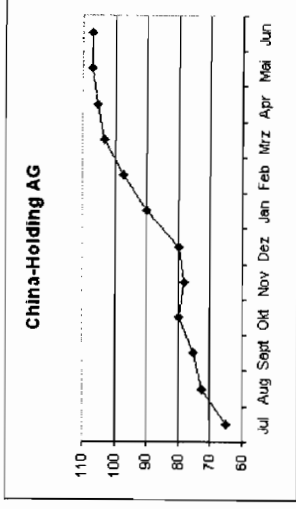
Bei der Solarvent AG handelt es sich um einen deutschen Hersteller von Photovoltaik- und Windkraftanlagen. Die AG ist aus dem Zusammenschluss eines Pionierunternehmens der Solartechnik und eines innovativen Entwicklers von Windkraftanlagen hervorgegangen. Durch den Zukauf von weiteren Klein- und Mittelbetrieben aus dem Bereich der Entwicklung regenerativer Energien konnte die Solarvent AG ihren Marktanteil in Europa bis auf 18 % ausbauen. Im September 2007 wurde ein Tochterunternehmen für den Vertrieb in den Vereinigten Arabischen Emiraten und im April 2008 eine Produktionsniederlassung in China eröffnet.

#### SUV Car AG



Die SUV Car AG ist ein amerikanischer Hersteller von leistungsstarken Allrad-Fahrzeugen für gehobene Ansprüche. Das Unternehmen ist mit Produktionsniederlassungen in Europa und Südamerika vertreten. Aufgrund des hohen Spritverbrauchs und der klimaschädlichen Emissionen hatte die SUV Car AG in letzter Zeit weltweit Absatzrückgänge zu verzeichnen.

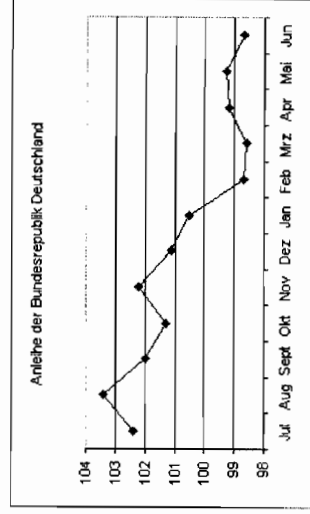
#### China-Holding AG



Bei der Aktiengesellschaft China-Holding AG handelt es sich um ein Unternehmen, das in Fernost Marktführer ist im Bereich des Infrastruktur-Ausbaus, insbesondere im Straßen- und Kanalbau. Aufgrund des überdurchschnittlichen Wirtschaftswachstums in China und Indien, wo die China-Holding AG stark vertreten ist, bestehen für das Unternehmen gute bis sehr gute Entwicklungschancen.

#### Anleihe der Bundesrepublik Deutschland 2004/2014

Die Laufzeit der mit einem Zinsscoupon von 4,2 % ausgestatteten Anleihe endet am 1. April 2014. Am Markt bekommt man derzeit für westeuropäische Staatsanleihen mit vergleichbarer Laufzeit 4,8 %.



## **Teil I: Zusammenhängende Fallaufgabe 2**

Ausschnitt aus einer Lokalzeitung vom 28.06.2008:

Heimische Unternehmen stellen sich vor

### **Die Alpin Carving Ski (ACS) GmbH etabliert sich im Skisport**

Die ACS GmbH steht für Innovation im alpinen Skilauf. Der Betrieb aus Garmisch-Partenkirchen produziert und vertreibt qualitativ sehr hochwertige und handgemachte Carvingski, die sich auch durch ein sehr aufwändig gemachtes und exklusives Design auszeichnen. ACS gilt in Deutschland nach wie vor als sehr kleiner Hersteller, der sich insbesondere in der oberen Preiskategorie, dem so genannten Premiumsegment, bewegt. Die Produkte sprechen speziell sportliche Kunden an, die sich einen Ski kaufen wollen, der technisch auf dem neuesten Stand ist, qualitativ neue Maßstäbe setzt und ein unverwechselbares Aussehen hat. Die Geschichte des Unternehmens, das seinen Firmensitz heute in der Zugspitzstraße 50 in 82467 Garmisch-Partenkirchen hat, begann bereits im Jahr 1995. Anton Wedler, der als Skilehrer tätig und als Tüftler bekannt war, baute sich in einer kleinen Werkstatt im Keller sehr kurze, taillierte Carvingski für den Eigenbedarf. Damals gab es den Begriff Carvingski noch gar nicht. Er stellte bald fest, dass die Ski ein ganz neues Fahrgefühl vermitteln und auch im Skiunterricht sehr gut einsetzbar sind. Nach anfänglicher Skepsis fand er sehr bald begeisterte Fürsprecher seines neuartigen Skis, die ihn beim Bau unterstützten. Somit war der Grundstein gelegt. Im Jahr 2000 gründete Anton Wedler dann die ACS GmbH und verlagerte die Produktion auf das firmeneigene Grundstück in der Eibspitzstraße 27, wo auch heute noch produziert wird. Nach anfänglich sehr geringen Stückzahlen steigerte sich der Absatz bereits 2003 von 200 auf 400 Paar Ski pro Jahr.

Das Jahr 2004 brachte für ACS den ersten Durchbruch. Der Supercarving 2000 wurde im Skitest einer Fachzeitschrift von den Fahreigenschaften her mit der Note „ausgezeichnet“ bewertet, was den Absatz auf 700 Paar/Jahr steigen ließ. Im Jahr 2006 führte ACS ein zweites Modell ein. Der „Allround 66“ gilt als Ski, der sich für jede Piste und jede Schneeart eignet. Zudem wurde auch das Design weiterentwickelt und verbessert. Im vergangenen Skiwinter steigerte dies den Absatz auf insgesamt 1.200 Paar/Jahr. Für die kommende Saison bringt die ACS GmbH ein weiteres Modell auf den Markt. Der neue „Megapowder 99“ soll ein Ski für den Könnler im Tiefschnee sein, der sich ein unverwechselbares, sehr hochwertiges Produkt leisten will, das auf dem neuesten Stand der Technik ist. Die Besonderheit liegt hier im Detail. So kann der Kunde zwischen zwei Ausführungen im Edelholzdesign (Buche oder Eiche) wählen und sich zudem seinen Namen eingravieren lassen. Der Verkaufspreis des neuen Modells liegt bei 1.230,00 €. Alle Modelle der Firma ACS sind mit einer speziell entwickelten Bindungsplatte auf dem Ski, aber ohne Bindung ausgestattet. Die Bindungen aller namhaften Hersteller passen auf diese Platte.

Vertrieben werden die Produkte von ACS in einem Fabrikverkauf vor Ort und bei sieben ausgewählten Händlern in der Region Garmisch-Partenkirchen und den umliegenden Landkreisen.

Die ACS GmbH will auch weiterhin neue Maßstäbe in der Qualität ihrer Produkte setzen.

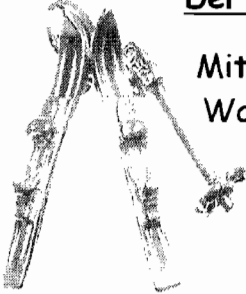
**Sie sind Mitarbeiter/in der ACS GmbH und insbesondere für die Bereiche Planung und Vertrieb verantwortlich.**

**Situation 1**

Neue Märkte zu erschließen und neue Kunden zu gewinnen sind Ziele der ACS GmbH. Dazu ist geplant, das Sortiment in der Wintersaison 2008/09 auf drei Modelle zu erweitern und das neue Modell „Megapowder 99“ auf dem Markt einzuführen.

- 1.1 Die Einführung des neuen Skimodells soll durch Werbung unterstützt werden. (6 P.)  
Erstellen Sie einen genauen Werbeplan für das neue Topmodell „Megapowder 99“. Nutzen Sie hierfür das Formular der Anlage 1.

Der Auszubildende im Bereich Marketing, Jonas Müller, hat von Ihnen den Auftrag erhalten, für die deutsche Fachzeitschrift „Skimagazin“ eine Werbeanzeige zu gestalten. Er stellt Ihnen folgenden Entwurf vor:



**Der qualitativ hochwertigste und exklusivste Ski der Welt!**

Mit dem Megapowder 99 entscheiden Sie sich für den Formel-1-Wagen unter den Skiern, denn die veralteten Tiefschneemodelle der Firmen Volkmann, Fischlein, Atollnik usw. können mit unserem Produkt bei weitem nicht mithalten!  
Einzigartig! Megapowder 99

Fahren Sie die Abfahrten von Kitzbühel und Garmisch-Partenkirchen so schnell wie die Profis!  
Der Megapowder 99 für sensationelle 1.230,00 € !!!

- 1.2 Ihnen ist wichtig, dass die Anzeige werbewirksam und sachlich richtig ist, außerdem dürfen keine rechtlichen Probleme entstehen. Begründen Sie mit jeweils einem Argument, ob die Anzeige diesen drei Ansprüchen gerecht wird. (6 P.)

Um die Ziele der GmbH zu erreichen, hinterfragen Sie auch Ihr Händlernetz. In der folgenden Karte sind alle Verkaufsstätten ersichtlich.  
(Händler: ▲ Werksverkauf: ■ )



- 1.3 Beurteilen Sie das Händlernetz der ACS GmbH und machen Sie zwei Veränderungsvorschläge. (4 P.)

### **Situation 2**

Um das Modell „Megapowder 99“ produzieren zu können, benötigt die ACS GmbH unbedingt eine neue Produktionsmaschine. Die Liquidität ist aufgrund des Saisongeschäftes sehr schwankend. Derzeit beträgt der Bestand an liquiden Mitteln 90.000,00 €.

Folgendes Angebot der Krinner Maschinen GmbH für die benötigte Produktionsmaschine liegt Ihnen vor:

*Modell Carvingprofi 2000, Seriennummer 012  
Preis: 119.000,00 € inklusive Umsatzsteuer, Lieferung und Aufstellung,  
Zahlungsziel: 30 Tage, innerhalb 10 Tagen 3 % Skonto;  
alternativ dazu das Angebot, die Maschine in Raten zu zahlen:  
Anzahlung 22.000,00 € und anschließend 36 Monatsraten zu je 4.000,00 €*

- 2.1 Sie bevorzugen, eine Kreditfinanzierung bei Ihrer Hausbank und empfehlen Ihrem Geschäftsführer, Herrn Wedler, das Ratenkaufangebot abzulehnen. Welche zwei Argumente führen Sie dazu an? (4 P.)

Herr Wedler beauftragt Sie, mit der Hausbank Kontakt aufzunehmen, um eine mögliche Kreditfinanzierung zu besprechen. Ihr Kundenberater, Herr Meier, bietet Ihnen mangels anderer Sicherheiten einen Sicherungsübereignungskredit über 50.000,00 € zu einem Zinssatz von 6,3 % an. Die vorbereiteten Kreditunterlagen, Kreditvertrag Nr. 145 333 444 und das ausgefüllte Formular für den Sicherungsübereignungsvertrag, gibt er Ihnen sofort mit.

- 2.2 Sie besprechen dieses Angebot mit Herrn Wedler. Erläutern Sie ihm anhand von zwei Aspekten das Wesen dieser Finanzierungsart und die sich jeweils daraus ergebenden Vorteile für die momentane Situation der ACS GmbH. Geben Sie auch einen Nachteil dieser Finanzierungsart an. (5 P.)

- 2.3 Herr Wedler nimmt den Vorschlag an. Die Verträge sollen zu dem heutigen Datum geschlossen werden. Überprüfen Sie, ob die grau hinterlegten Felder des Formulars für den Sicherungsübereignungsvertrag (siehe Anlage 2) korrekt ausgefüllt wurden, so dass unterschrieben werden kann. (4 P.)

### **Situation 3**

Die Kapazität der Produktionsmaschine muss ausgelastet werden. Sie überlegen, neben der bisherigen Produktion im Premiumsegment ein Modell im Billigsegment anzubieten. Das neue Produkt muss in der Herstellung wesentlich günstiger sein. Erreicht werden kann dies durch:

- Verzicht auf hochwertige Materialien
- günstigere, weniger aufwändige Verarbeitung
- keine Bindungsplatte
- einfacheres Design

Damit könnte das Modell zu einem Verkaufspreis von 400,00 €, vergleichbar mit den Preisen anderer Skifirmen, angeboten werden.

- 3.1 Geben Sie zwei mögliche Vor- bzw. Nachteile als Folgen einer solchen Entscheidung für die ACS GmbH an. (4 P.)

Das Modell des Billigsegments und die Einführung des Modells „Megapowder 99“ bedeuten verstärkte Kundenkontakte. Herr Wedler möchte deshalb zwei Absatzhelfer einstellen.

Folgende Möglichkeiten gibt es:

Alternative 1:

zwei Reisende

je 1.650,00 € Fixum (je Monat)

2,5 % Umsatzprovision für Megapowder

2 % Umsatzprovision für Billigsegment

Alternative 2:

zwei Handelsvertreter

5 % Umsatzprovision für Megapowder

4,5 % Umsatzprovision für Billigsegment

- 3.2 Prüfen Sie rechnerisch, welche der vorgeschlagenen Alternativen die kostengünstigere im Jahr ist, wenn mit einem Absatz des Modells „Megapowder 99“ von 1.000 Paar pro Jahr und zusätzlich mit einem erwarteten Absatz des Billigproduktes von 500 Paar Ski/Jahr gerechnet wird. (7 P.)

Name:

Klasse:

Platzziffer:

**Anlage 1**

**Auszug aus dem Werbeplan der ACS GmbH**

<b>Werbeziel</b>	<b>Werbebotschaft</b>
<b>Zielgruppe</b>	<b>Streugebiet der Werbung</b>
<b>Werbemittel und Werbeträger</b>	<b>Streuzeit der Werbung</b>

## Anlage 2

Sicherungsübereignungsvertrag  
Sachen



Nr. 024 578 923

Zur Sicherung aller Ansprüche aus den bankmäßigen Geschäftsverbindungen überträgt:

Sicherungsgeber: **ACS GmbH, Zugspitzstraße 50, 82467 Garmisch-Partenkirchen**

der Kreissparkasse das in Folgendem umschriebene Sicherungsgut

1 Sicherungsgut

1.1 Angaben zur Sicherung

Die Übereignung umfasst alle Sachen, die nachfolgend aufgeführt sind:

mit lfd. Nr., Art, Gattung, Menge, Marke, sonstige genaue Bezeichnung tatsächliche Anschaffungskosten (ohne USt)

**eine Produktionsmaschine Modell Carvingprofi 2000 der  
Firma Krinner Maschinen GmbH mit der Seriennummer  
012**

**115.430,00 €**

1.2 Lagerort

Das Sicherungsgut lagert an folgendem Ort: (genaue Bezeichnung des Lagerortes)

**Produktionsstätte der ACS GmbH in der Zugspitzstraße 50, 82467 Garmisch-Partenkirchen**

- Der Sicherungsgeber ist Mieter/Pächter des Lagerortes.  
 Der Sicherungsgeber ist Eigentümer des Lagerortes.

1.3 Der Sicherungsgeber versichert, dass er Eigentümer des Sicherungsgutes ist.

1.4 Der Sicherungsgeber und die Bank sind sich einig, dass das Eigentum an dem Sicherungsgut auf die Bank übergeht.

1.5 Die Übergabe des Sicherungsgutes an die Kreissparkasse wird dadurch ersetzt, dass der Sicherungsgeber das Sicherungsgut sachgemäß für die Kreissparkasse verwahrt.

2 Sicherungszweck

Gesichert werden bankmäßige Ansprüche der Sparkasse gem. nachfolgend bestimmtem Sicherungszweck gegen

Kreditnehmer: **ACS GmbH, Zugspitzstraße 50, 82467 Garmisch-Partenkirchen**

Das Sicherungsgut dient zur Sicherung aller Forderungen der Kreissparkasse gegen den oben genannten Kreditnehmer aus folgendem Kreditvertrag:

**Kreditvertrag Nr. 145 333 444 vom 04.07.2008**

3 Verwertungsrecht der Sparkasse

Die Kreissparkasse ist berechtigt, das Sicherungsgut zu verwerten, wenn

- a) der Kreditnehmer seine Zahlungen eingestellt hat oder  
b) ein gerichtliches Insolvenzverfahren über sein Vermögen beantragt worden ist.

4 Allgemeine Geschäftsbedingungen

Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die AGB der Kreissparkasse Vertragsbestandteil sind. Die AGB hängen in den Kassenräumen der Kreissparkasse zur Einsichtnahme aus.

Ort, Datum

**Garmisch-Partenkirchen,  
04.07.2008**

Firma und Unterschrift(en) des Sicherungsgebers

**ACS GmbH**

Ort, Datum

**Garmisch-Partenkirchen,  
04.07.2008**

Firma und Unterschrift(en) des Sicherungsnehmers

**Kreissparkasse Garmisch-Partenkirchen**

## **Teil II: Fragen zum Basiswissen**

### **Modul 1 (Der Betrieb als Kunde und Lieferant)**

Sie sind Mitarbeiter/in des Fachgeschäfts Jupiter GmbH.

Sie machen Ihre Stammkundin, Frau Gabriel, in einem an sie persönlich adressierten Schreiben auf ein äußerst günstiges Angebot aufmerksam. Darin bieten Sie ihr eine Stereoanlage für 199,00 € an. Acht Wochen später bestellt Frau Gabriel schriftlich diese Anlage. Da zwischenzeitlich Ihr Unternehmen die Stereoanlage wegen der großen Nachfrage nicht mehr vorrätig hat, teilen Sie Ihrer Stammkundin mit, dass eine Lieferung leider nicht mehr möglich ist.

- 1.1 Wütend ruft Frau Gabriel bei Ihnen an und beschwert sich. Sie habe ihrer Meinung nach einen Anspruch auf die Stereoanlage. Erläutern Sie Frau Gabriel ausführlich die Rechtslage. **(4 P.)**

Herr Junker bestellt schriftlich eine Dolby-Surround-Anlage bei der Jupiter GmbH. Sie bestätigen unverzüglich die Bestellung. Später erhalten Sie die Mitteilung, dass Herr Junker verweigert hat, die vereinbarungsgemäß gelieferte Anlage entgegen zu nehmen. Herr Junker begründet seine Ablehnung damit, dass er sich inzwischen eine ähnliche Anlage bei der Konkurrenz zu einem günstigeren Preis gekauft habe.

- 1.2 Beschreiben Sie die rechtliche Lage und machen Sie einen begründeten Vorschlag, wie sich die Jupiter GmbH nun verhalten sollte. **(4 P.)**

### **Modul 2 (Personalmanagement)**

Der Zulieferbetrieb für Autoelektronik Peschl GmbH beschäftigt 327 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Produktion und 38 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im kaufmännischen Bereich.

- 2.1 Die Stelle Leiter/in der Abteilung Marketing soll kurzfristig neu besetzt werden. Entscheiden und begründen Sie mit zwei Argumenten, ob die Peschl GmbH die Stelle mit einem/r Betriebsangehörigen oder mit einem/r externen Mitarbeiter/in besetzen sollte. **(4 P.)**
- 2.2 Die Peschl GmbH möchte die Motivation ihrer Mitarbeiter/innen steigern, ohne ihnen mehr Gehalt bzw. Lohn zu zahlen. Führen Sie vier Möglichkeiten an. **(4 P.)**

### **Modul 3 (Marketing)**

Die HEG GmbH, ein traditionsreicher Hersteller von Geschirrspülautomaten, der seit 2001 sein Produktionsprogramm nicht verändert hat, musste in den letzten drei Jahren ständig Absatzrückgänge verzeichnen. Eine Marktanalyse hat ergeben, dass das Produktprogramm insbesondere aus ökologischen Gründen modernisiert werden sollte.

3.1 Beschreiben Sie drei konkrete Produkteigenschaften, die in dieser Situation eine Absatzsteigerung versprechen könnten. (3 P.)

3.2 Nennen Sie drei Möglichkeiten, den Einzelhandel auf diese Verbesserungen aufmerksam zu machen. (3 P.)

Die Geschäftsführung der HEG GmbH beschließt als Absatz fördernde Maßnahme für jedes verkaufte Gerät 10,00 € an eine Umweltschutz-Organisation zu spenden. Diese Maßnahme wird in einer Pressekonferenz der Öffentlichkeit vorgestellt.

3.3 Führen Sie zwei Vorteile an, die sich die HEG GmbH von dieser Maßnahme erhofft. (2 P.)

#### **Modul 4 (Zahlungsverkehr)**

Aus: Süddeutsche Zeitung, 12. Dezember 2007:

##### **Elektronischer Opferstock**

In knalligem Rot steht im Kreuzgang der Augsburger St. Annakirche seit Mittwoch der erste elektronische Opferstock in einer bayerischen evangelischen Kirche. Mit EC-Karte und Geheimzahl können Besucher Spenden für die Kirchenrenovierung von ihrem Konto abbuchen lassen. Der Automat gibt anschließend zwei Quittungen aus: eine für den Kontoinhaber, die andere ist eine Spendenbescheinigung für das Finanzamt. Neben dem elektronischen Opferstock steht – ebenfalls im auffälligen Rot – sein altmodischer Bruder, in den man wie gewohnt Münzen oder Scheine einwerfen kann. Etwa sieben Millionen Euro wird die Renovierung der Kirche in den kommenden Jahren kosten.

*epd*

4.1 Zeigen Sie vier mögliche Gründe auf, die die Kirchenverwaltung bewogen haben könnten, in diesen elektronischen Opferstock zu investieren. (4 P.)

4.2 Erläutern Sie, was folgende Symbole bedeuten und welches Symbol sich wohl als Aufkleber auf dem Opferstock befindet. (4 P.)



## Modul 5 (Unternehmensformen und -zusammenschlüsse)

Folgende Statistik liegt Ihnen vor.



- 5.1. Erläutern Sie anhand der Grafik das zahlenmäßige Verhältnis von Kapitalgesellschaften zu den Unternehmen insgesamt. (2 P.)
- 5.2. Wählen Sie eine Ihnen bekannte Rechtsform aus der oben abgebildeten Grafik aus und stellen Sie zwei mögliche Gründe dar, warum es in Deutschland in dieser Rechtsform die angegebene Zahl von Unternehmen gibt. (2 P.)
- 5.3. Vergleichen Sie die OHG und die KG hinsichtlich der gesetzlichen Regelung zur Vertretung und zur Haftung. (4 P.)

## Modul 6 (Investition und Finanzierung)

Sabine Sommer, 24 Jahre, Kauffrau im Groß- und Außenhandel, erbt von ihrer kürzlich verstorbenen Oma 45.000,00 €. Kurzfristig plant Sabine einen Urlaub und den Kauf eines Motorrollers. 40.000,00 € will sie jedoch auf keinen Fall die nächsten Jahre ausgeben, sondern sparen und anlegen. In ein paar Jahren plant sie mit ihrem Freund die Familiengründung. Beide träumen auch von einer eigenen Wohnung, deshalb soll die Geldanlage natürlich hohe Zinsen bringen, aber nicht sehr riskant sein. Grundsätzlich will Sabine aber nicht allzu viel Zeit in die Geldgeschäfte investieren. Ihr Freund rät zu einer Mischung von zwei bis drei Spar- und Anlageformen.

- 6.1. Machen Sie Vorschläge, wie Sabine ihr Geld auf drei Sparformen, die zu ihrer Situation und ihren Wünschen passen, verteilen könnte. Begründen Sie Ihre Empfehlung. (6 P.)
- 6.2. Die von Sabine gewählte Vespa kostet 2.769,00 €. Die zur Bezahlung notwendigen liquiden Mittel könnte sie aufbringen. Der Motorroller-Händler bietet ihr jedoch eine Kreditfinanzierung für drei Jahre mit einem Zinssatz von 2,71 % p. a. an. Ihre Hausbank bietet eine feste Anlageform mit einem Zinssatz von 3,35 %, bei der der angelegte Betrag inklusive Zinsen nach drei Jahren ausbezahlt wird. Sabine überlegt, die Vespa zu finanzieren statt ihr Bargeld einzusetzen. Was meinen Sie dazu? (2 P.)