

Allgemeine Wirtschaftslehre

Inhalt

Störung von Kaufverträgen	3
Mangelhafte Lieferung / Schlechtleistung.....	3
Mängelarten.....	3
Pflichten des Käufers.....	3
Nacherfüllung.....	3
Rücktritt und Minderung.....	3
Schadensersatz	4
Keine Ansprüche	4
Nicht rechtzeitige Lieferung.....	4
Voraussetzungen.....	4
Eintritt des Verzuges (=Pflichtverletzung)	4
Rechte des Käufers:	4
Besonderheiten bei Lieferungsverzug.....	4
Nicht Rechtszeitig Zahlung	5
Voraussetzungen.....	5
Rechte des Verkäufers:.....	5
Annahmeverzug	5
Voraussetzung.....	5
Rechte des Verkäufers:.....	6
Kaufmännisches Mahnverfahren	6
Gerichtliches Mahnverfahren.....	6
Unternehmen.....	7
Die Firma.....	7
Handelsregister	7
Unternehmensformen.....	8
Kriterien für die Wahl einer Unternehmensform.....	8
Merkmale.....	9

Marketing.....	10
Marketinginstrumente.....	10
Sortimentspolitik	10
Preispolitik	10
Distributionspolitik	11
Kommunikationspolitik	11
Marktforschung.....	11
Primärforschung.....	11
Sekundärforschung.....	12
Marktwirtschaft.....	13
Güterangebot.....	13
Preisbildung auf einem vollkommenen Markt.....	14
Die Anbieter (das Angebot).....	14
Die Nachfrager (die Nachfrage).....	14
Der Marktmechanismus.....	14
Elastizität der Nachfrage.....	15
Marktformen.....	15
Polypol.....	16
Angebotsoligopol.....	16
Unternehmenskonzentration und -kooperation.....	16
Kooperationsarten.....	16
Kooperationsformen.....	16
Wirtschaftspolitik.....	17
Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums.....	17
Ziele der Wirtschaftspolitik.....	17
Konjunktur.....	17
Konjunkturphasen/-zyklus	17
Messung des Wirtschaftswachstums.....	18
Beeinflussung des Konjunkturverlaufs.....	19
Geldwert.....	19
Zielsetzung: Stabilität des Geldwertes.....	19
Messung des Geldwertes.....	19
Inflationsursachen/-arten.....	20
Deflation.....	20
Beeinflussung der umlaufenden Geldmenge.....	21
Aufgaben und Instrumente der EZB.....	21
Haushaltswesen.....	22
Einnahmen der Gemeinden:.....	22

Störung von Kaufverträgen

Mangelhafte Lieferung / Schlechtleistung

Mängelarten

Sachmangel

- Qualitätsmangel
 - falsche Beschaffenheit
 - Ware ungleich Werbung
 - Mangelhafte Montageanleitung
 - Montage Mangel
 - fehlerhaft
- Quantitätsmängel
 - falsche Menge
- Gattungsmängel
 - falsche Art der Ware

Rechtsmangel

- Sache belastet mit Pfandrecht
- Verkäufer nicht Eigentümer (z.B. Diebstahl)

Pflichten des Käufers

- Prüfungspflicht
- Rügepflicht
- Aufbewahrungspflicht (nur bei zweiseitigen Handelskauf)

Rügefristen Bürgerlicher Kauf

Innerhalb eines Jahres muss der Verkäufer beweisen, dass die Ware bei der Übergabe fehlerfrei war, danach muss der Käufer beweisen, dass der Fehler durch den Verkäufer zu verantworten ist.

- Offener Mangel: 2 Jahre
- Versteckter Mangel: 2 Jahre
- Arglistig verschwiegener Mangel: 3 Jahre
- Gebrauchte Sachen: 1 Jahr

Rügefristen zweiseitiger Handelskauf

- Offener Mangel: unverzüglich nach Prüfung
- Versteckter Mangel: unverzüglich nach Entdeckung; Spätestens nach 2 Jahren
- Arglistig verschwiegener Mangel: unverzüglich nach Entdeckung; Spätestens nach 3 Jahren

Nacherfüllung

- Neulieferung mangelfreier Ware (Umtausch)
- Nachbesserung (Reparatur)
- Verkäufer hat Recht auf zweimalig Nacherfüllung

Rücktritt und Minderung

- Rücktritt vom Vertrag (nicht bei geringfügigen Mangel)
- Minderung des Kaufpreises
- Angemessene Nachfrist erforderlich

- Nachfrist entfällt wenn...
 - ... der Verkäufer von selbst auf die Nacherfüllung verzichtet.
 - ... die Nacherfüllung zweimal fehlgeschlagen ist.
 - ... es unzumutbar ist.
 - ... es sich um einen Fixkauf handelt.
 - ... es sich um einen Zweckkauf handelt.

Schadensersatz

- Nicht wenn Mangel geringfügig
- Geldforderung des Käufers, wenn...
 - ... die Nacherfüllung gescheitert ist und ...
 - ... dem Käufer ein Schaden entstanden ist (Beispiel: Wenn er ein teureres Modell kaufen musste, als er eigentlich hatte. Dann kann er die Differenz einklagen/einfordern)
- Angemessene Nachfrist erforderlich
- Nachfrist entfällt wenn:
 - ... der Verkäufer von selbst auf die Nacherfüllung verzichtet.
 - ... die Nacherfüllung zweimal fehlgeschlagen ist.
 - ... es unzumutbar ist.

Keine Ansprüche

- unerheblicher Mangel
- bereits bekannter Mangel
- Versteigerung

Nicht rechtzeitige Lieferung

Liegt vor, wenn der Verkäufer schuldhaft nicht rechtzeitig oder gar nicht liefert

Voraussetzungen

- Lieferung ist fällig
 - entweder sofort, wenn keine Vereinbarung über einen Liefertermin getroffen wurde
 - oder zum vereinbarten Termin
- Lieferant liefert schuldhaft nicht rechtzeitig

Eintritt des Verzuges (=Pflichtverletzung)

- bei sofortiger Fälligkeit durch Mahnung
- bei Fälligkeit zu einem bestimmten Termin durch Terminüberschreitung

Rechte des Käufers:

- Erfüllung
- Rücktritt vom Vertrag
- Schadenersatz
 - Ersatz eines Verzugschadens (z.B. weitere Mahnkosten, vergebliche Abholfahrt)
 - Beispiel: Deckungskauf bei einem anderen Lieferer zu höheren Preis

Besonderheiten bei Lieferungsverzug

- Fixkauf (fest vereinbarter, genauer Lieferungstermin)
 - Verzug bei Terminüberschreitung - keine Mahnung nötig

- sofortiger Rücktritt ohne Nachfrist möglich
- Schadensersatz (Deckungskauf; evtl. Vertrags-/Konventionalstrafe)
- Zweckkauf (z.B. Kauf von Weihnachtsbäumen durch einen Händler)
 - Verzug tritt ein, wenn der Zweck der Leistung nicht mehr erreicht werden kann (rechtzeitiger Handel mit Weihnachtsbäumen)
 - sofortiger Rücktritt und Schadensersatz möglich

Nicht Rechtszeitig Zahlung

Liegt vor, wenn der Käufer schuldhaft zu spät oder nicht zahlt.

Voraussetzungen

Fälligkeit	Verzug
Zahlungstermin ist kalendermäßig bestimmt	Ab 1. Tag nach dem Zahlungstermin
Keine Terminangabe bedeutet der Betrag ist sofort fällig!	- Durch Zugang der Mahnung - oder 30 Tage nach Zugang der Rechnung automatisch (Beim Verbrauchsgüterkauf muss auf diese Regelung hingewiesen werden)

Rechte des Verkäufers:

- unmittelbar
 - auf Zahlung bestehen
 - Ersatz auf Verzugsschaden (Mahngebühr, Verzugszinsen) nach BGB gegenüber
 - Verbrauchern: 5% + Basiszins
 - Unternehmen: 8% + Basiszins
- nach Ablauf einer angemessenen Nachfrist
 - Rücktritt vom Vertrag
 - Ware zurück
 - Schadensersatz
 - Wertminderung der Ware
 - Nutzungsentgelt

Annahmeverzug

Voraussetzung

- Lieferung ist fällig
- Tatsächliches Anbieten der Ware
 - am richtigen Ort
 - zur richtigen Zeit
 - in der rechten Art und Weise
- Käufer lehnt die Annahme ab
- Kein Annahmeverzug, wenn die Annahme nicht zumutbar ist (Bsp. Nichtannahme wegen plötzlicher Erkrankung führt nicht zum Annahmeverzug)

Rechte des Verkäufers:

- Klage auf Abnahme
- Ersatz von Mehraufwendungen (z.B. Einlagerung)
- Hinterlegung an einem bestimmten Ort
- Selbsthilfeverkauf (z.B. durch Versteigerung)

Wird die Ware nach dem Annahmeverzug beschädigt, so haftet der Verkäufer nur noch für grobe Fahrlässigkeit und Vorsatz

Kaufmännisches Mahnverfahren

Voraussetzung: Terminüberwachung

- kaufmännische Mahnung sind empfangsbedürftige Willenserklärung
- 1. Mahnung: notwendig, um den Schuldner in Verzug zusetzen, wenn kein Zahlungstermin festgelegt ist und die 30-Tage-Frist noch nicht abgelaufen ist
- keine bestimmte Anzahl von Mahnungen vorgeschrieben
- kann auch durch Rechtsanwalt oder Inkassounternehmen erfolgen
- Kosten können den Schuldner in Rechnung gestellt werden, wenn er in Verzug ist

Gerichtliches Mahnverfahren

- Kaufmännische Mahnverfahren hatte keinen Erfolg
- Gerichtliche Mahnverfahren
- Übermittlung des Mahnbescheid vom Gläubiger mithilfe eines Vordruck oder Online an das zuständige Amtsgericht
- Das Gericht erlässt den Mahnbescheid. Der Anspruch wird nicht geprüft.
- Der Schuldner hat nach Zugang des Mahnbescheids drei Möglichkeiten:
 - er zahlt den geforderten Betrag. Das Verfahren ist damit beendet.
 - er erhebt innerhalb von 2 Wochen Widerspruch. Bis 5000 € Verhandlungswert beim zuständigen Amtsgericht und ab 5000 € Verhandlungswert beim Landgericht. Zuständig ist das Gericht am Sitz des Schuldners. Es kommt zur mündlichen Verhandlung.
 - er unternimmt nichts. Nun kann der Gläubiger einen Vollstreckungsbescheid beantragen.
- Nach Zugang des Vollstreckungsbescheids gibt es erneut drei Möglichkeiten:
 - Schuldner Zahl. Damit ist das Verfahren beendet.
 - Schuldner erhebt Einspruch. Es kommt zur mündlichen Verhandlung.
 - Schuldner unternimmt nichts. Nun kann der Gläubiger eine Zwangsvollstreckung vornehmen lassen

Unternehmen

Die Firma

§17 HGB: (1) Die Firma eines Kaufmannes ist der Name, unter dem er seine Geschäfte betreibt und die Unterschrift abgibt.

(2) Ein Kaufmann kann unter seiner Firma klagen und verklagt werden.

§37a HGB (1) Auf allem Geschäftsbriefen des Kaufmanns, die an einem bestimmten Empfänger gerichtet werden, müssen *seine Firma, die Rechtsform, der Ort und die Handelsregisternummer* abgegeben werden.

- **Firmenwahrheit/-klarheit** = der Name muss eine zutreffende Darstellung der Art, des Umfangs und des Rechtsverhältnisses der Unternehmung sein
- **Firmenausschließlichkeit** = Jede neue Firma muss so deutlich von bestehenden Firmen zu unterscheiden sein, dass Verwechslungen ausgeschlossen werden können
- **Firmenbeständigkeit** = Die Firma darf mit Zustimmung des bisherigen Inhabers oder der Erben vom neuen Inhaber weitergeführt werden
- **Firmenöffentlichkeit** = Jede Firma und jede Änderung muss im Handelsregister eingetragen werden.

Handelsregister

Amtliches Verzeichnis aller Kaufleute eines Amtsgerichtsbezirks oder mehrerer Amtsgerichtsbezirke zur Unterrichtung der Öffentlichkeit

Das Handelsregister gliedert sich in die Abteilungen A und B

Abteilung A:

- Einzelunternehmer
- Personengesellschaften (OHG, KG)

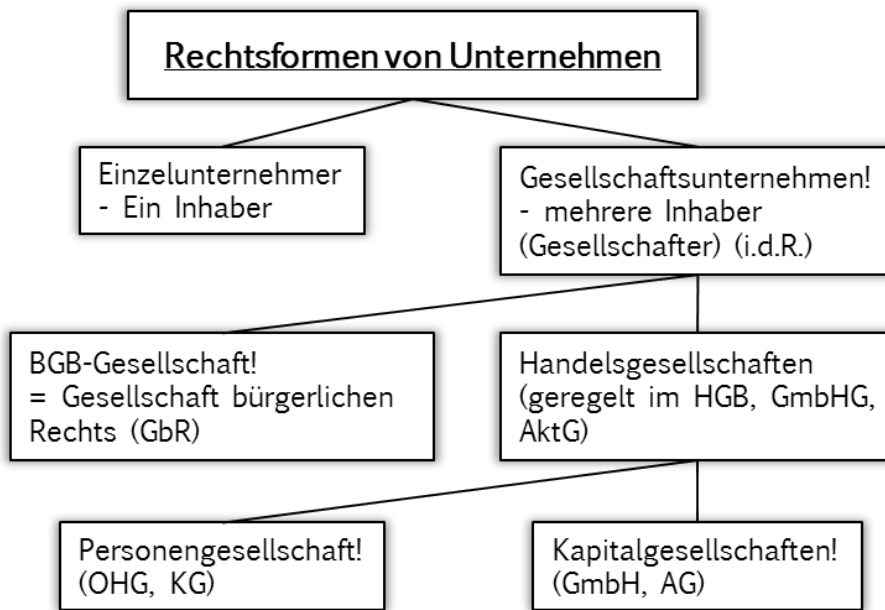
Abteilung B

- Kapitalgesellschaften (GmbH, AG)

Eintragungen im Handelsregister können zwei Wirkungen haben:

- Deklaratorisch = rechtserklärend, rechtsbeurkundend (Die Tatsache wird in diesem Fall ohne Eintragung wirksam)
- Konstitutiv = rechtserzeugend, rechtsbegründend (Tatsache wird durch die Eintragung rechtswirksam)

Unternehmensformen



Kriterien für die Wahl einer Unternehmensform

- Eigenkapitalaufbringung
- Geschäftsführung innerhalb des Unternehmens
- Vertretung des Unternehmens gegenüber Dritten
- Gewinn-/Verlustverteilung
- Haftung für Schulden des Unternehmens

Dabei sind zusätzlich zu berücksichtigen:

- persönliche
- "familiäre"
- wirtschaftliche

Gesichtspunkte

Merkmale

	Einzelunternehmungen	OHG	KG	GmbH
Eigenkapital (Mindestvorschrift)	Eine Person, keine Mindestvorschrift	Zwei Personen, keine Mindestvorschrift	Zwei Personen (ein Komplementär, ein Kommanditist), keine Mindestvorschrift	Eine Person, Startkapital: 25.000,- €
Geschäftsführung (innen) und Vertretung (außen)	Der/Die Einzelunternehmer/in	Alle einzelnen Gesellschafter (außer es ist etwas anderes im Handelsregister eingetragen)	Der/Die Komplementär/e	Wird von der Gesellschaftervertretung eingesetzt (kann jeder sein)
Haftung	Haftung mit dem Geschäfts- und Privatvermögen	Jeder Gesellschafter unbeschränkt, solidarisch und unmittelbar	Komplementär wie OHG Gesellschafter, Kommanditist nur mit ihrer Einlage	Nur mit dem Geschäftsvermögen
Gewinnverteilung	Der/Die Inhaber/in	4% auf Kapitaleinlage. Der Rest wird zu gleichen Teilen geteilt	4% auf Kapitaleinlage und der Rest angemessen (kann im Gesellschaftervertrag geregelt sein)	Im angemessenen Verhältnis
Verlustübernahme	Der/Die Inhaber/in	Zu gleichen Teilen verteilt	Wird angemessen verteilt	Nur mit dem Geschäftsvermögen

Marketing

- Nachfrageorientierung (Bedürfnisse der Kunden stehen im Vordergrund)
- Marktsegmente: richtiges Verhältnis zwischen den Nachfragen der Zielgruppe und den eigenen Möglichkeiten (Preis, Werbung, Bereitstellung und Service)

Marketing-Management-Prozess

Externe Analyse:

- Nachfrage-Analyse (Was für Kunden hat man?)
- Umweltanalyse (Entwicklung im Umfeld?)
- Konkurrenzanalyse/Kooperation
- Beschaffungsanalyse (Woher?)

Interne Analyse

- Potentialanalyse (Was kann die Bibliothek?)
- Zielanalyse (Nutzer?, Wünsche?, Nichtnutzer?)

Zielplanung

Kontrolle der Zielerreichung

Marketinginstrumente

Marketing-Mix der einzelnen Marketing-Instrumente

Sortimentspolitik

Medienpolitik: Medienbestände, Dienstleistungen, Informationsvermittlung, Beratung, Kataloge, Veranstaltungen

Im engere Sinne:

Welche Art von Medien werden zur Verfügung gestellt?

- Printmedien
- Digitale Medien
 - Datenbanken
 - E-Books
 - AV-Medien

Breites/tiefes Sortiment

Breit = viele verschiedene Themengebiete

Tief = wenige/ein Themengebiet(e), dort aber sehr detailliert

Sortimentsbereinigung

Welche Medien sollen aussortiert werden

Preispolitik

Gegenleistungs- und Entgeltpolitik, Benutzergebühren, Mahngebühren

Preise für:

- Bestseller
- Ausleihe (Vorgangsgebühr)
- Mitgliedschaft
- Fernleihe
- DVD-Miete

- Kopien/Ausdrucke
- "Bücherflohmarkt", Merchandising (Bsp. Baumwolltaschen)
- Mahnungen
- Internetnutzungsgebühr
- Vormerkungen
- Binde-Service
- Mediensersatz
- Recherche
- Ersatzausweis

Distributionspolitik

Zeitliche und räumliche Erreichbarkeit des Angebotes

Öffnungszeiten, Bibliotheksnetz, Lieferdienste, Internet (OPAC)

Kommunikationspolitik

Zielsystem

Hauptziel

Sicherung bzw. Steigerung der Kundenfrequenz. Kundeninformation über das Unternehmen und seine Leistungen.

Kurz

A = Attention

I = Interest

D = Desire

A = Action

Instrumente

Werbung

Absichtliche und zwangfreie Beeinflussung zur Erfüllung von Werbezielen (Produktwerbung, aber auch Werbung für den Namen eines Unternehmens)

Verkaufsförderung (Sales promotion)

Der Versuch den Umsatz über mitnahme direkt am Point of sale anzukurbeln

Öffentlichkeitsarbeit

Public Relations (PR) ist die planmäßig gestaltete Bemühung um die Beziehungen eines Betriebes zur Öffentlichkeit (Kunden, Geldgeber, Lieferanten, Staat, Institutionen usw.) herzustellen, zu pflegen und auszubauen. Ziel der Öffentlichkeitsarbeit ist die Gewinnung von Vertrauen in die Leistungen und Produkte des Unternehmens

Marktforschung

- Systematisches Sammeln und Auswerten von Informationen
- Sie bietet eine Grundlage für wichtige absatzpolitische Entscheidungen, Situationsanalyse, Kontrolle der Marketingmaßnahmen

Primärforschung

Informationen werden durch Erhebungen gewonnen

- Befragung: mithilfe eines Fragebogen, persönliches Interviews
- Panel: Befragung eines gleich bleibenden Personenkreises zu demselben Thema, in regelmäßigen Abständen über einen längeren Zeitraum

- Beobachtung: Umfang der Nutzung (Besucher- und Benutzerzahlen), Verteilung der Nutzung über die Zeit (vormittags usw.), Dauer der Nutzung
- Tests: Versuchsanordnung/Experimente (Stiftung Warentest)
- Testmarktverfahren: Einführung eines Produktes auf einem regional begrenzten Teilmarkt (repräsentativ für Gesamtmarkt)

Sekundärforschung

Bereits vorhandene Daten sammeln, aufbereiten und auswerten

- Interne Informationsquelle: aus dem eigenen Betrieb (Statistiken, Kostenrechnungen, Kundenkartei usw.)
- Externe Informationsquellen: von außerhalb des Betriebes (Statistiken von Behörden, Prospekte, Kataloge, Internet usw.)

Sponsoring

Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge

Wirtschaften: Entscheidungen darüber Fälligen welche Bedürfnisse mit den vorhandenen Produktionsfaktoren befriedigt werden sollen.

Klassischen Produktionsfaktoren:

- **Arbeit:** Menschliche Tätigkeiten zum Einkommenserwerb
- **Boden:** "Naturkräfte"
- **Kapital:** gesamtwirtschaftliche Vermögenswerte, die zur Produktion eingesetzt werden (Geldkapital/Sachkapital)

Marktwirtschaft

Markt:	Zusammentreffen von Anbietern und Nachfragern, d.h. Personen, die Waren/Dienstleistungen kaufen wollen -> nicht an bestimmte Orte gebunden, z.B. telefonische Auftragsabwicklung oder über Internet (B2B - Business to Business ; B2C - Business to Consumer)
Marktarten:	<ul style="list-style-type: none">- Konsumgütermärkte- Investitionsgütermärkte- Immobilienmärkte- Kapitalmärkte- Arbeitsmärkte

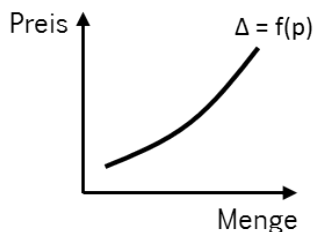
Güterangebot

Die gesamte Angebotsmenge eines bestimmten Gutes hängt im wesentlichen davon ab, welchen Preis potentielle Käufer zu zahlen bereit sind.

Gesetzmäßigkeit des Angebotes

Je höher (geringer) der von den Nachfragern akzeptierte Preis, desto höher (geringer) die von den Anbietern auf den Markt gebrachte Menge. D.h. die Angebotsmenge ist eine Funktion des Marktpreises

-> Angebotskurve



Begründung:

- Je höher der Preis, desto mehr Produzenten können Kostendeckend anbieten
- Gewinnbringende Preise stellen einen zusätzlichen Produktionsanreiz dar

Preisbildung auf einem vollkommenen Markt

Die Anbieter (das Angebot)

Je höher der von den Kunden akzeptierte Preis, desto mehr Anbieter werden ein Gut auf den Markt bringen (und umgekehrt).

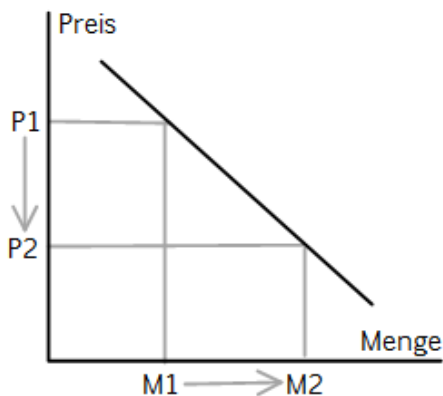
Die Nachfrager (die Nachfrage)

Je teurer (billiger) ein Gut am Markt angeboten wird, desto geringer (höher) die nachgefragte Menge

Gründe:

- teure Güter werden sparsamer genutzt
- Nachfrager haben i.d.R. nur ein begrenztes Einkommen mit der eine Vielzahl der Bedürfnisse befriedigt werden muss.

Die Nachfragefunktion

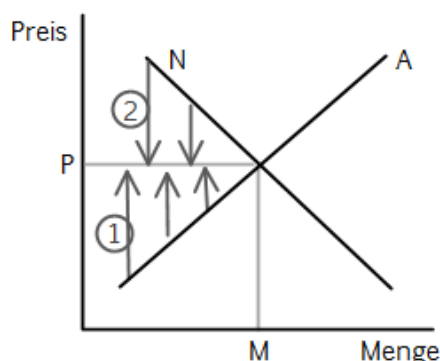


Weitere Einflussfaktoren auf das Nachfrageverhalten

(außer dem Preis für ein bestimmtes Gut)

- "Mode"
- Preis anderer Güter
- Einkommensveränderung
- Zukunftserwartung

Der Marktmechanismus



1 Produzentenrente: Zusatzgewinn der Anbieter, die auch billiger verkaufen könnten

2 Konsumentenrente: Ersparnis der Nachfrager, die auch mehr bezahlt hätten

3 Nachfrageüberhang = Angebotslücke (Verkäufermarkt)

P = Gleichgewichtspreis: • Funktionen

- Markträumungsfunktion ($A=N$)
- Erziehungsfunktion (Anbieter die zu teuer sind, werden gezwungen ihre Kostensituation zu ändern; Nachfrager, die P nicht bezahlen wollen/können,

werden gezwungen, sparsam mit dem Gut umzugehen)

- Verdrängungsfunktion (Nachfrager die nicht bereit sind den Gleichgewichtspreis zu zahlen und Anbieter die auf Grund ihrer Kostenstruktur nicht zu diesem Preis verkaufen können werden von Markt verdrängt.)

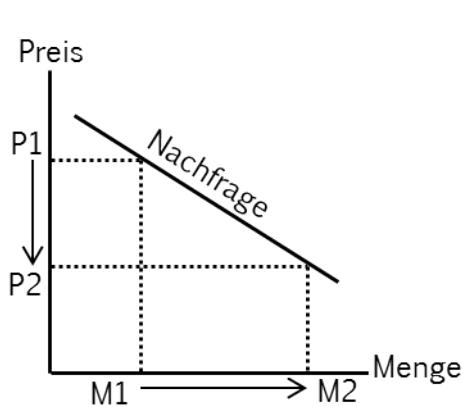
M = Gleichgewichtsmenge:

Steigende Nachfrage nach einem bestimmten Gut, führt zu einer Rechtsverschiebung (in den Bereich größerer Mengen) der Nachfragekurve.

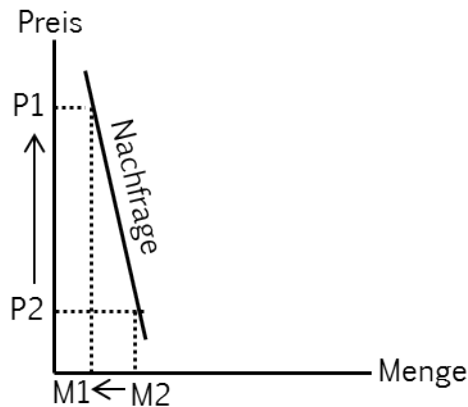
Gründe: saisonale Verschiebung (Heizperiode, "Weihnachtsbäckerei"), Erwartung von ansteigenden Preisen, Einkommenssteigerungen, "Mode", Substitutionsgüter werden teurer

Folgen: Preisanstieg beim betrachteten Gut

Elastizität der Nachfrage



Elastische Nachfrage
Preis sinkt -> Nachfrage steigt



unelastische Nachfrage
Preis steigt -> Nachfrage wird nur geringfügig weniger

Marktformen

	Viele Nachfrager	Wenige Anbieter	Ein Anbieter
Viele Nachfrager	Polypol	Angebotsoligopol	Angebotsmonopol
Wenige Nachfrager	Nachfrageoligopol	Zweiseitiges Oligopol	Angebotsmonopol mit oligopolischer Nachfrage
Ein Nachfrager	Nachfragemonopol	Nachfragemonopol mit oligopolischem Angebot	Zweiseitiges Monopol

Polypol

- Viele kleine Nachfrager
- Viele kleine Anbieter
- Jeder einzelne Marktteilnehmer hat nur sehr geringe Marktmacht
- Jeder Einzelne muss sich an das Verhalten der Mehrheit anpassen
- Es herrscht "Schlafmützenkonkurrenz"

Angebotsoligopol

- viele kleine Nachfrager
- wenige mächtige Anbieter
- Einzelne Anbieter haben einen hohen Marktanteil/hohe Marktmacht
- Verhalten:
 - geringe Preiskonkurrenz aus Angst vor "ruinösen" Wettbewerb
 - Abgestimmtes Verhalten; Gefahr von Absprachen
 - "Preisführerschaft" einzelner Anbieter

Unternehmenskonzentration und -kooperation

Kooperationsarten

Horizontal: Zusammenarbeit von Unternehmen derselben Produktionsstufen

-> Hauptziel: Vermeidung von Konkurrenz

Vertikal: Zusammenarbeit von Unternehmen jeweils aufeinander folgender Produktionsstufen

-> Hauptziel: Rationalisierung zur Kostenersparnis

Diagonal: "Gemischtwarenkonzerne"

-> Hauptziel: Risikoverteilung (1 Anbieter -> mehrere Unternehmen: z.B. Douglas -> Thalia, Hüssel)

Kooperationsformen

Kartell: rechtliche selbständige Unternehmen (eigenständige Firmen) geben teilweise ihre wirtschaftliche Selbständigkeit auf (Vertrag z.B. einheitliche Preise)
-> in der Regel verboten

Konzern: rechtliche selbständige Unternehmen unter einheitlicher wirtschaftlicher Leitung; häufig als sogenannte Dachgesellschaften (=Holding)

Fusion: Verschmelzung von vorher rechtlich selbständigen Unternehmen unter einheitlicher Firma

Wirtschaftspolitik

Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums

Ziele der Wirtschaftspolitik

- Stetige, angemessener Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (3-4% pro Jahr)
 - BIP = Wert aller Güter und Dienstleistungen, die innerhalb eines Jahres im Inland produziert und umgesetzt werden)
- Hoher Beschäftigungsstand (Arbeitslosenquote 1-2%)
- Geldwertstabilität (Inflationsrate/Preissteigerung max. 1-2%)
- Außenwirtschaftliches Gleichgewicht (Export=Import => ausgeglichene Leistungsbilanz)

harmonisierende Ziele:	Wachstum und Beschäftigung
	Außenwirtschaftliches Gleichgewicht und Preisstabilität
konkurrierende Ziele:	Beschäftigung/Wachstum und Preisstabilität
	Beschäftigung/Wachstum und außenwirtschaftliches Gleichgewicht

Warum verfolgt der Staat diese wirtschaftspolitischen Ziele?

- Um Folgen von starken Ausschläge der Konjunkturkurve (vor allem nach unten) entgegen zu steuern und zu vermeiden.

Welche beiden zusätzlichen Ziele finden heute Beachtung?

- gerechte Vermögens- und Einkommensverteilung
- schonender Umgang mit der Umwelt

Beurteilen Sie die Notwendigkeit der Beachtung dieser Ziele!

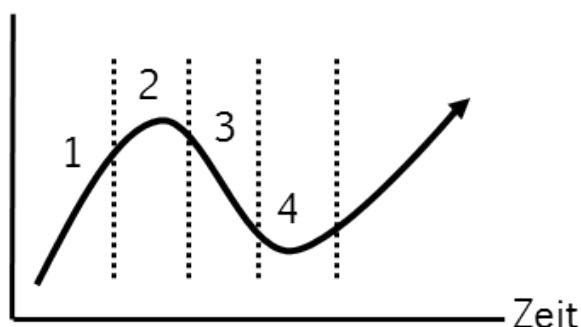
- Die Schere zwischen Arm und Reich wird immer größer. Es sollte geschaut werden, dass es nicht noch weiter zunimmt.
- Umweltverträglichkeit ist besonders wichtig. Nur eine Erde. Wir müssen auf sie achten...

Konjunktur

Begriff: Auf und ab der wirtschaftlichen Entwicklung

Konjunkturphasen/-zyklus

Wachstum des BIP



- 1: Aufschwung
- 2: Hochkonjunktur (Boom)
- 3: Abschwung (Rezession)
- 4: Tiefstand (Depression)

Aufschwung

- Es steigen die Beschäftigung, Einkommen, Steueraufkommen, Geldmenge, Lohnsätze -> Da die gesamtwirtschaftliche Nachfrage steigt
- Gewinnerwartung optimistischer
- Produktion und Nachfrage schaukeln sich gegenseitig auf
- Inflationsrate steigt nur langsam an
- Kapazitäten sind nicht voll ausgelassen
- Zuwachsrates des BIP ist relativ hoch

Hochkonjunktur (Boom)

- Aufschwung setzt sich fort
- Engpässe können sich einstellen, da Kapazitäten ausgelastet werden
- Produktivitätssteigerung über Investitionen
- Verlangsamung des Wachstums des BIP
- Produktionskosten steigen, da Produktionsfaktoren knapper werden
- Hohe Inflationsrate
- Kontraktive Geldpolitik
- Kredite werden teurer (Zinssätze steigen)
- Dämpfung der Konsum- und Investitionsgüternachfrage durch den Staat (steuerliche Maßnahmen)
- Rückgang der Investitionen

Konjunkturabschwung (Rezession)

- Auftragsmangel, Kurzarbeit, Entlassungen durch Rückgang der Investitionsgüternachfrage -> Sinkende Konsumgüternachfrage
- Sinkende Produktion, Beschäftigung, Nachfrage -> sinkende Investitionsbereitschaft
- Steuereinnahmen sinken
- Senkung des Zinsniveaus + staatliche Konjunkturstützungsmaßnahmen

Depression

- Geringe Kapazitätenauslastung (evtl. werden abgenutzte Maschinen nicht ersetzt)
- Hohe Arbeitslosenquote
- Geringe Kreditnachfrage
- Inflationsrate rückläufig

Messung des Wirtschaftswachstums

durch das

Bruttoinlandsprodukt (BIP) = Wert aller Güter und Dienstleistungen, die innerhalb eines Jahres in einem Land hergestellt und umgesetzt (verkauft) werden.

Bewertung also zu Verkaufspreisen!

Problematik

Nicht alle Leistungen werden offiziell verkauft ("Schwarzarbeit", Haushaltsleistungen, staatliche Leistungen)

BIP wird häufig als **Wohlstandsindikator** bezeichnet.

Problematik

Manche Leistungen steigern zwar das BIP, nicht aber den Wohlstand (Beispiel: Beseitigung von Unfallschäden oder Umweltschäden).

Test: Konjunkturverlauf, Ziele des magischen Vierecks

Beeinflussung des Konjunkturverlaufs

Durch die nachfragewirksame Geldmenge

⇒ Geldpolitik

- Vermehrung der Geldmenge durch Verbilligung von Krediten
- Verminderung der Geldmenge durch Verteuerung von Krediten

⇒ Aufgabe der Europäischen Zentralbank

Durch Steuern

⇒ Fiskalpolitik

- für Unternehmen (Gewerbesteuern, Körperschaftssteuern) zur Beeinflussung von Investitionen
- für private Haushalte (Umsatzsteuer, Lohnsteuer, Grundsteuer) zur Beeinflussung des Konsums

Geldwert

Zielsetzung: Stabilität des Geldwertes

1. Warum ist Geld wichtig für die Wirtschaft?

Funktion des Geldes:

- Allgemeines Tauschmittel
- Recheneinheit
- Wertaufbewahrungsmittel
- Wertübertragungsmittel

2. Was macht den Wert des Geldes aus?

- allein der Tauschwert gegen Güter und Dienstleistungen (= Realwert)
- nicht der aufgedruckte Wert (=Nominalwert)

3. Was gefährdet den Geldwert?

- Geld muss knapp sein
- Geldmenge und Gütermenge müssen in einem ausgeglichenen Verhältnis stehen

4. Was gilt heute als Geld?

- Bargeld (Banknoten und Münzen), gesetzliches Zahlungsmittel
- Buch-/Giralgeld (Guthaben auf Girokonten)

5. Wie misst man den Geldwert

- Verbraucherpreisindex
- Inflationsrate

A<N, Güter<Geld => Preissteigerung

Bargeld:	ca. 660 Milliarden € in der gesamten EU
Buchgeld:	Ca. 3.200 Milliarden € in der gesamten EU

Messung des Geldwertes

- Mit Hilfe des Warenkorb, welcher sämtliche Waren und Dienstleistungen enthält, die für die Konsumwelt in Deutschland relevant sind, wird der Verbraucherpreisindex ermittelt
- Der Preisindex gibt an, auf wie viel Prozent der Warenkorb gegenüber einem Basisjahr (momentan 2005) angestiegen ist

- Die Inflation(srate) gibt die Veränderung des Preisniveaus gegenüber dem Vormonat/Vorjahr in Prozent an
- Unter Kaufkraft versteht man die Gütermenge, die man für eine bestimmte Geldmenge erwerben kann

Inflationsursachen/-arten

Nachfragebedingte Inflation	Angebotsbedingte Inflation
<ul style="list-style-type: none"> • Nachfrage der privaten Haushalte steigt an durch Verminderung der Sparquote oder Aufnahme von Krediten (=Konsuminflation) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kostendruckinflation: steigende Produktionskosten werden auf die Preise abgewälzt
<ul style="list-style-type: none"> • Nachfrage der Unternehmen nach Investitionsgütern steigt (=Investitionsinflation) 	<ul style="list-style-type: none"> • Gewinn(-druck)inflation Unternehmen mit großer Marktmacht erhöhen Preise, um ihre Gewinne zu steigern
<ul style="list-style-type: none"> • Nachfragen des Staates nach Investitions- und Konsumgütern steigt (Fiskalinflation) 	
<ul style="list-style-type: none"> • Nachfrage des Auslands steigt stark an (importierte Inflation) Export > Import Geldzufluss > Geldabfluss -> Geldmenge steigt -> Preise steigen 	

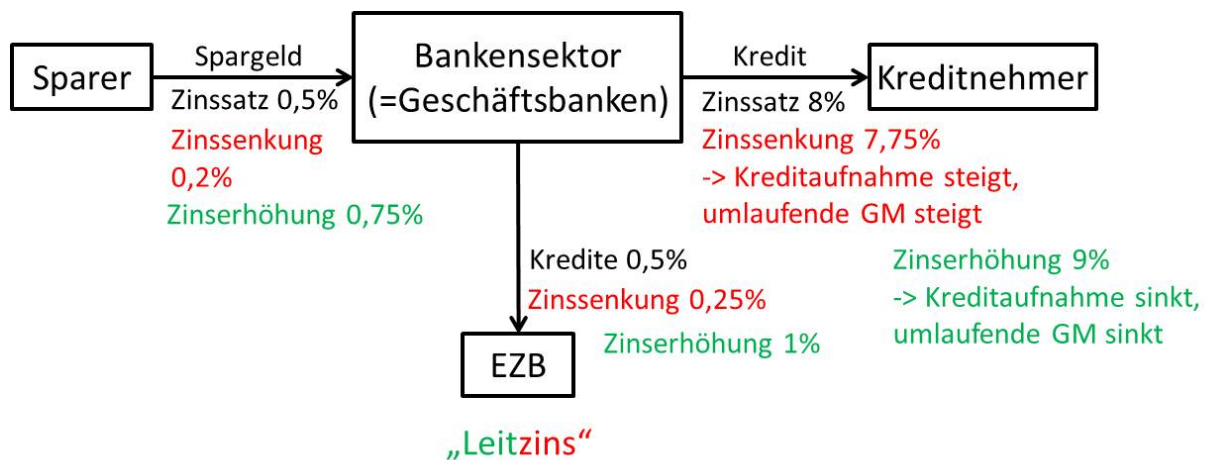
Deflation

Anhaltendes Sinken des Preisniveaus (Preise der Güter aus dem Warenkorb (Lebenshaltungskosten))

- Umsatzerlöse der Unternehmen sinken
- Sinkende Gewinne (eventl. Verluste)
- Druck zur Kostensenkung (z.B. durch Personalabbau)
- Sinkende Einkommen
- Sinkende Nachfrage
- Sinkende Preise
- Gefahr von Massenarbeitslosigkeit

Beeinflussung der umlaufenden Geldmenge

umlaufende Geldmenge = Geldmenge, die sich außerhalb des Bankensektors in den Händen der Wirtschaftssubjekte (private Haushalte, Unternehmen, Staat) befindet.



Aufgaben und Instrumente der EZB

Hauptaufgabe:	Wahrung der Stabilität des Geldwertes (Verhindern von Inflation und Deflation).
weitere Aufgaben:	<ul style="list-style-type: none"> Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs zwischen den Mitgliedsstaaten Ausreichende Versorgung der Wirtschaft mit Geld
Instrumente:	<ul style="list-style-type: none"> Kreditvergabe an Geschäftsbanken <ul style="list-style-type: none"> gegen Hinterlegung von Sicherheiten und Zahlungen von Zinsen ⇒ Refinanzierungsfazilität ("Leitzins") "über-Nacht-Kredit" ⇒ Spitzenrefinanzierungsfazilität An-/Verkauf von Wertpapieren von den/an die Geschäftsbanken <ul style="list-style-type: none"> Kauf von Wertpapieren gegen Überlassung von Geld Verkauf bewirkt eine Abschöpfung von Geld ⇒ Regulierung über An-/Verkaufskurse Zwang zur Hinterlegung von Kundengeldern der Geschäftsbanken bei der EZB <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Mindestreserve ⇒ Verringerung der Kreditvergabemöglichkeit

Haushaltswesen

Einnahmen der Gemeinden:

privatrechtlich

- aus Vermögen
 - Verkaufserlöse (Buchverkauf aus Stadtbibliothek)
 - Mieten, Pachten
- aus Erträgen
 - z.B. Wasserwerke

öffentlich-rechtlich

- Steuern
 - Zwangsabgaben ohne Gegenleistung
- Gebühren
 - Nutzungen von Verwaltungsleistungen (Ausstellen eines Ausweises, Bibliotheksausweis)
- Beiträge
 - Beteiligung des Bürger an Kosten (Kindergartenbeitrag, Stadtentwässerungsanlagen)
- Finanzausgleich
 - Teil der Steuereinnahmen des Bundes ("Finanzausgleich")
 - Zweckgebunden => Zuschüsse für Investitionen

Ermessungsentscheidungen

Eigenverantwortliche Bestimmung einer Rechtsfolgen innerhalb eines gesetzl. Handlungsrahmens

Arten:

- Entschließungsermessen
 - Frage ob gehandelt wird
- Auswahlermessen
 - Frage ob und wie gehandelt wird

Begründung für das Verwaltungshandeln notwendig

- Überprüfungsmöglichkeit der Rechtmäßigkeit durch Betroffenen
- Reaktionsmöglichkeiten:
 - Widerspruch
 - Widerspruchsbehörde prüft Rechtmäßigkeit und Zweckmäßigkeit
 - Klage
 - Verwaltungsgericht prüft nur die Rechtmäßigkeit