



Matura 2011

Integrationsfach Wirtschaft

Klassen 7Wa und 7Ws

I	Einstiegsfragen Integrationsfach Wirtschaft	14
1.1	Beteiligungen an Unternehmen	4
1.2	Kosten, Erlös und Gewinn	3
1.3	Zunahme der Regeln	3
1.4	Nachhaltiges Finanzsystem	4
II	Fall Bühler Automobile	84
2.1	Einführung Recht und Personenrecht	7
2.2	Vertragsrecht	7
2.3	Investitionsrechnung	10
2.4	Kostenrechnung	10
2.5	Finanzierung	7
2.6	Leitbild	8
2.7	Marketing Konzept	8
2.8	Personalmanagement und Organisation	11
2.9	Strategisches Management	16
III	Volkswirtschaftslehre (aus 3.4 und 3.5 nur 1 Themenbereich wählen)	36
3.1	Begriffe und Zusammenhänge	6
3.2	Aussage	4
3.3	Geldpolitik	16
3.4	Nachhaltigkeit	10
3.5	Staatsverschuldung	10
IV	Methoden	6
4.1	Gruppenarbeiten	6
Total		140 Punkte

Arbeitshinweise:

- Die Aufgaben können in beliebiger Reihenfolge gelöst werden. Lesen Sie für die Bereiche II und III jedoch zuerst den Fall Bühler Automobile.
 - Der Lösungsweg muss ersichtlich sein.
 - Verwenden Sie für jeden Prüfungsteil einen separaten Doppelbogen.
 - Lassen Sie am rechten Rand einen Korrekturstreifen frei.
 - Von der Punkteverteilung kann auf die Zeitdauer pro Aufgabe geschlossen werden. (ungefähr 35 Punkte pro Stunde)
 - Bei den Rechtsaufgaben ist die Angabe der Rechtsquelle(n) zwingend notwendig.
-

Erlaubte Hilfsmittel:

Taschenrechner, PGR, ABGB, Inhaltsverzeichnis Recht, Abzinsungstabelle im Anhang

Wir wünschen viel Erfolg!

Christian Beck und
Jürg Kaufmann

Teil I - Einstiegsfragen Integrationsfach Wirtschaft

1.1 Beteiligungen an Unternehmen

Am 20.1.2011 konnte man in der Presse folgendes lesen: „Die Fleischverarbeiterin Bell und die Liechtensteiner Hilcona spannen bei den frischen Fertigprodukten zusammen. Coop-Tochter Bell bringt ihre Convenience-Einheit in Hilcona ein und beteiligt sich im Gegenzug mit 49 Prozent am Liechtensteiner Unternehmen.“ (www.wirtschaft.ch)

Welches sind Ihrer Meinung nach konkrete Gründe für diesen Zusammenschluss? Nennen und beschreiben Sie zwei Gründe aus verschiedenen Sphären des Unternehmensmodells. (4)

1.2 Kosten, Erlös und Gewinn

Ein Startup-Hightech Unternehmen stellt Spezialmaschinen her, welche es weltweit zu exportieren beginnt. Der Verkaufspreis pro Maschine beträgt CHF 20'000.-. Die bestehende Produktionskapazität liegt bei 60 Stück pro Rechnungsperiode. Die fixen Kosten (bei einer Höchstkapazität von 60 Stück) belaufen sich auf CHF 400'000.-. Die variablen Kosten pro hergestellte Maschine betragen CHF 10'000.-. Eine Ausweitung der Produktionskapazität ist möglich. Diese verursacht zusätzliche fixe Kosten von CHF 400'000.- und erlaubt die Produktion von insgesamt 140 Maschinen. Die variablen Kosten verändern sich durch eine Kapazitätserweiterung nicht.

Stellen Sie die Kosten- und Erlösfunktionen grafisch dar und geben Sie jene Produktionsmengenintervalle an, in denen das Unternehmen einen Gewinn erwirtschaftet. (3)

1.3 Zunahme der Regeln in unserer Gesellschaft

Warum gibt oder braucht es immer mehr Regeln in unserer Gesellschaft? Beantworten Sie diese Frage mit drei möglichst vielseitigen Beispielen. (3)

1.4 Nachhaltiges Finanzsystem

„Wenn wir nicht einen kräftigen Einsatz zugunsten einer nachhaltigen Finanzpolitik leisten, riskieren wir, dass wir weder eine Stabilität des Finanzsystems noch ein anhaltendes Wirtschaftswachstum haben werden.“ *Ben Bernanke, Chef der amerikanischen Zentralbank Federal Reserve*

Was meint Ben Bernanke mit dieser Aussage? Argumentieren Sie unter zu Hilfenahme volkswirtschaftlicher Begriffe und aktueller Geschehnisse. (4)

Teil II – Fall Bühler Automobile

Im Jahre 1970 entschloss sich Peter Bühler - nebst einem kleinen Berglandwirtschaftsbetrieb im Malbun - einen Jeep mit Anhänger für Fremdtransporte zu kaufen.

Er legte dabei ganz unbewusst den Grundstein zum heute bedeutungsvollen Garagenunternehmen im Rheintal mit Sitz in Triesen. Im Laufe der letzten 40 Jahre entwickelte sich aus diesem Einmann-Transportdienst ein gesunder Familienbetrieb mit 15 Arbeitskräften.

Dem Unternehmen wurde 1971 die öffentliche Kehrichtbeseitigung der ganzen Region anvertraut. Die Ortschaften in der Umgebung wuchsen dank dem aufkommenden Tourismus schnell und 1972 schaffte die Unternehmung *Bühler Automobile* den ersten grossen und modernen Kehrichtwagen an.

Die beiden Kinder von Peter, Susanna - gelernte Lastwagenfahrerin - und Jakob - gelernter Automechaniker - stiegen ins Familienunternehmen ein und die *Bühler Automobile* beschloss anfangs der 80er Jahre, ihren Betrieb durch eine Autogarage zu erweitern, was ganz dem Bedürfnis der Bevölkerung entsprach. Der Neubau der Unternehmung wurde an einem gut erreichbaren, strategisch optimalen Standort gebaut und die *Bühler Automobile* florierte durch den Einstieg in die Autogaragenbranche.

Durch die Pensionierung von Peter Bühler im Jahre 1995 und dem Umstand, dass die Kehrichtabfuhr vermehrt durch die Gemeinden ausgeführt wurden, beschlossen Jakob und Susanna sich vom Transportbereich zu trennen. Susanna suchte eine Stelle ausserhalb der Unternehmung und Jakob baute den Garagenbetrieb, grössen- und angebotsmässig, weiter aus.

Susanna, welche die Fahrprüfung für Reisebusse absolviert und mehrere Jahre für das Busreiseunternehmen *Hurra Ferien* in Zürich gearbeitet hat, vermisste Liechtenstein immer mehr und kam im letzten Jahr mit Jakob überein, die *Bühler Automobile* mit einem kleinen aber feinen Reisebusangebot zu erweitern.

Das kommt Jakob sehr gelegen, hat er doch über eine Expansion bereits länger nachgedacht, da die Räumlichkeiten immer enger werden. Der Erweiterungsbau - mit Buseinstellhalle - soll an die bestehenden Räumlichkeiten angebaut werden. Die Planung ist bereits in vollem Gange und mit dem Bauamt hat man auch schon erste Verhandlungen geführt. Erschwerend wird einzig sein, dass im Laufe der Zeit – und in Liechtenstein ist Bauland bekanntlich Mangelware – die Wohnzone immer näher an das Unternehmensgebäude eingezont wurde, was zu „Reibereien“ mit den Nachbarn führen könnte.

2.1 Einführung Recht und Personenrecht

Am 26. Mai hat die *Bühler Automobile* die Baubewilligung für den Erweiterungsbau der Unternehmung eingereicht. August Frick, der unmittelbare Anwohner an die *Bühler Automobile* ist nicht wahnsinnig erfreut über die Machenschaften von Jakob und Susanna.

- a) Welche(s) Rechtsgebiet(e) sind mit dieser Eingabe betroffen? Argumentieren Sie! (2)
- b) Welche Einwände wird er gegenüber dem Vorhaben der Unternehmung geltend machen? Wie kann er argumentieren? (2)

In der Zwischenzeit hat sich die Lage dramatisch zugespitzt und die Nachbarn haben sich gegen den Erweiterungsbau formiert, mit dem Ziel, das Vorhaben zu verhindern. Über Facebook verbreitete August Frick, dass Susanna sowieso eine üble Trinkerin sei und er hoffe, dass sie in der nächsten Polizeikontrolle rausgenommen werde und so das Vorhaben der *Bühler Automobile* ein vorzeitiges Ende nehme.

- c) Was kann Susanna Bühler, welche sich bedingt durch ihren Job dem Alkohol vollständig entsagt hat, gegen diese Aussagen unternehmen? (Nur zivilrechtliche Betrachtung!) (3)

2.2 Vertragsrecht

Die Baubewilligung wird - trotz der vielen Einsprachen - erteilt und das Eröffnungsfest der erweiterten *Bühler Automobile* steht kurz bevor.

Susanna ist schon ganz „kribbelig“, da der neue Car mit 40 Plätzen, den sie vor Wochen einen bestellt hat, bald geliefert werden wird. Sie macht sich bereits Gedanken über das Logo und den Slogan, welche sie an den Bus anbringen wird.

Übernächste Woche wird sie ihre erste Fahrt - welche mit der nötigen Publicity durch den Facebookvorfall bereits vollständig ausgebucht ist - nach Rust an den Europapark unternehmen. Liefertermin ist Ende dieser Woche. Doch Susanna wird arg aus ihren Träumereien gerissen; Leider wird ihr heute vom Lieferanten mitgeteilt, dass der abgemachte Termin - aus logistischen Gründen - nicht eingehalten werden kann und sich der Liefertermin um weitere Wochen verschieben wird.

- a) Um was für ein Geschäft handelt es sich in diesem Falle? (1)
b) Welche rechtlichen Möglichkeiten stehen Susanna zur Verfügung? (2)

Der Lieferant meldet sich nach einigen Tagen nochmals und macht Susanna die freudige Botschaft, dass der Reise-car - auf Drängen seinerseits - spätestens zwei Tage vor dem Rust-Ausflug geliefert werden wird.

- c) Um was für ein Geschäft handelt es sich jetzt? (1)

Der besagte Liefertermin verstreicht, ohne dass der Reise-car bei der *Bühler Automobile* abgeliefert wird.

- d) Was raten Sie Susanna jetzt zu unternehmen? (2)
e) Macht der Umstand, dass der frühere Arbeitgeber von Susanna – die *Hallo Reisen* – einen absolut identischen Reise-car sofort zu CHF 10'000.- teurer anbieten kann, einen Unterschied in Ihrer Betrachtung? Begründen Sie! (1)

2.3 Investitionsrechnung

Der Start mit der Reise-car Aufnahme in die *Bühler Automobile* - obschon der Turbulenzen mit dem verspätet gelieferten Reisebus - ist gut angelaufen und das Feedback der Kundinnen und Kunden ist sehr positiv. Es zeigt sich, dass ein grosses Bedürfnis in diesem Bereich be-

steht. Susanna macht sich bereits Gedanken zu einer Flottenerweiterung und träumt von einem neuen Reiseкар...

Dabei stellt sich ihr unter anderem die Frage, ob der Reiseкар **gekauft** oder **geleast** werden soll. Es steht Susanna folgende Informationen zur Verfügung:

Variante A: „Kauf“

Anschaffungswert des Reisecars	CHF 360'000
Jährlich fixe Betriebskosten (z.B. für Vollkasko-Versicherung, Garagenmiete, Gebühren, Verwaltungskosten)	CHF 70'000
Variable Betriebskosten je 1'000 Fahrstunden (z.B. für Benzin sowie Reparaturen und Unterhalt)	CHF 76'000
Jährliche Fahrstunden des Reisecars	3'000 Std.
Verkaufspreis je Fahrstunde	CHF 120.-
Nutzungsdauer	10 Jahre
Liquidationswert am Ende der Nutzungsdauer	CHF 20'000

Variante B: „Leasing“

Leasingdauer	10 Jahre
1. Leasingrate (fällig bei Übergabe des Fahrzeugs)	CHF 120'000
10 weitere jährliche Leasingraten, jeweils am Jahresende zahlbar	CHF 40'000

- Rücknahme des Fahrzeugs durch den Leasinggeber am Ende der Vertragsdauer ohne Entschädigung
- Die Betriebskosten (fixe und variable) sind in den Leasingraten **nicht** enthalten. Höhe der Betriebskosten siehe Variante „Kauf“.

- a) Für welche Variante entscheiden Sie sich aufgrund der dynamischen Kapitalwertmethode (Net Present Value-Methode)? Der Einfachheit halber kann davon ausgegangen werden, dass alle Zahlungsströme (Betriebskosten, Erlöse) auf Ende Jahr erfolgen. Zinssatz 10 %.
(5)
- b) Nehmen Sie an, Sie würden den Investitionsentscheid für Variante A oder B aufgrund der Kapitalwertmethode treffen, welchen Einfluss hätte dann die Höhe des Zinssatzes auf den Entscheid „Kauf“ oder „Leasing“? (Keine Berechnungen durchführen; nur Überlegung in einem Satz angeben). (2)
- c) Wie gross ist der interne Ertragsatz (IRR) bei der Variante „Kauf“? (3)

2.4 Kostenrechnung

Der neue Reiseкар ist - nach längerem hin und her - gekauft worden. Schon bald zeigen sich jedoch bereits die ersten Abnutzungserscheinungen, welche in der Werkstatt durch die Abteilung von Jakob behoben werden. Am Ende des Jahres wird Jakob stutzig, als er die Erfolgsrechnung betrachtet: Der Reiseкарbereich floriert, währendem seine Abteilung durch die sich wiederholenden Reparaturkosten ebendieses Bereichs belastet wird.

- a) Nennen und beschreiben Sie die Massnahme, welche in der Kostenstellenrechnung angewendet wird, um diesem obig beschriebenen Umstand gerecht zu werden. (2)

Jakob möchte in seinem Bereich auch nicht stehenbleiben und überlegt sich, einen neuen Transporter anzuschaffen, um kleinere Transportaufträge - ganz im Sinne des Unternehmungsgründers - durchzuführen.

Folgende Zahlen liegen ihm für seine Berechnungen zur Verfügung:



- Das Fahrzeug soll während der Nutzungsdauer durchschnittlich 100'000 Kilometer pro Jahr im Einsatz sein.
- Durchschnittlicher Treibstoffverbrauch je 100 Kilometer: 7.5 Liter bei durchschnittlichen Treibstoffkosten von CHF 1.90 pro Liter Diesel.
- Durchschnittliche Personalkosten für Fahrer: CHF 60'000.-
- Kaufpreis für Transporter: CHF 50'000.-
- Geschätzte Nutzungsdauer: 4 Jahre
- Restwert am Ende der Nutzungsdauer: CHF 2'000.-
- Die Abschreibungen des Transporters erfolgen zeitabhängig und linear.
- Reifenstückpreis (Mögliche Nutzung: 50'000 Kilometer): CHF 150.-
- Die Abschreibung der Bereifung erfolgt leistungsabhängig.
- Kalkulatorischer Zinssatz: 8% p.a.
- Jährliche Servicekosten (diese sind je hälftig zeit- und leistungsabhängig): CHF 1000.-

b) Wie gross sind die durchschnittlichen Kosten je gefahrenem Kilometer? (5)

c) Wie hoch müsste Jakob einen Transport von 200 Kilometer kalkulieren, wenn die Bühler Automobile mit einem Gemeinkostenzuschlag von 20%, einem Verwaltungskostenzuschlag von 25% und einer Reingewinnquote von 10% rechnet? (3)

2.5 Finanzierung

Im Hinblick auf eine mögliche Expansionsstrategie beabsichtigt die *Bühler Automobile* die *Meyer Elektro* - spezialisiert auf Autoelektronik - zu übernehmen, um sich langfristig im härter umkämpften Markt zu positionieren. Der Kaufpreis für die *Meyer Elektro* beträgt 1.2 Mio. Franken. Die *Meyer Elektro* wird der *Bühler Automobile* jährlich CHF 60'000.- als Gewinn abliefern.

Die *Bühler Automobile* ist in der Lage, den Kauf vollumfänglich mit Eigenkapital zu finanzieren. Es werden aber noch folgende Finanzierungsvarianten in Betracht gezogen:

Variante A: 30 % Fremdkapital

Variante B: 50 % Fremdkapital

Variante C: 80 % Fremdkapital

Der Zinssatz für das Fremdkapital beträgt 3.5%.

a) Welche Finanzierungsvariante raten Sie der *Bühler Automobile*, wenn Sie als Kriterium die Eigenkapitalrendite heranziehen? (4)

b) Welche Ihnen bekannte Regel steht hinter der Lösung von a)? Formulieren Sie diese. (3)

2.6 Leitbild

Infolge der getätigten Geschäftsfelderweiterungen müssen im Erscheinungsbild der *Bühler Automobile* einige Anpassungen vorgenommen werden. Susanna und Jakob geben diesem Traktandum für die nächste Geschäftsleitersitzung höchste Priorität.

Nachfolgend finden Sie das bestehende Leitbild der *Bühler Automobile*.

Leitbild der *Bühler Automobile*

Die *Bühler Automobile* ist eine Unternehmung in Familienbesitz. Wir erbringen seit über 30 Jahren Dienstleistungen in den Bereichen Automobilhandel, Fahrzeugunterhalt und Carrosseriereparaturen.

Ziel unserer Geschäftstätigkeit ist die Zufriedenheit unserer Kunden, die uns eine kontinuierliche Erweiterung des Kundenkreises ermöglicht.

Die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden nehmen wir ernst. Wir sind freundlich und zuvorkommend. Aufträge erfüllen wir sorgfältig, engagiert und mit Fachkenntnis. Das Streben nach Verbesserung unserer Leistungen ist unsere tägliche Herausforderung. Termine halten wir ein.

Mit Ressourcen gehen wir sparsam um und tragen Sorge zur Natur. Zu Fehlern stehen wir und kommunizieren offen. Sie sind für uns Anlass zu stetiger Verbesserung.

- a) Welche Funktion/Zweck hat ein Leitbild einer Unternehmung? (2)
- b) Welche Bereiche – wenn Sie das Unternehmensmodell heranziehen – fehlen in obigem Leitbild? Nennen Sie zwei Bereiche und beschreiben Sie in kurzen Worten, warum sie in ein Leitbild aufgenommen werden sollten. (4)
- c) Susanna und Jakob möchten aus beschriebenen Gründen ein neues Leitbild für die *Bühler Automobile* entwickeln. Geben Sie eine strategische Vorgehensweise an. (2)

2.7 Marketing Konzept

Aufgrund der Erweiterungsstrategie der *Bühler Automobile* muss das Marketing Konzept überarbeitet werden. Erfolgreiches Marketing bedeutet, dass sämtliche Aufgaben des Marketings auf den Kundennutzen ausgerichtet werden.

Entwickeln Sie für die *Bühler Automobile* für die nächsten Jahre ein konkretes und ausformuliertes

- a) Produkt- und Marktziel (2) sowie
- b) entsprechende Marketingmassnahmen im Rahmen der Promotion und Place. (6)

2.8 Personalmanagement und Organisation

Durch die Erweiterungsstrategie nimmt die Grösse der Unternehmung kontinuierlich zu. Dies führt dazu, dass früher oder später die Mitarbeiterzahl - obwohl Produktivitätssteigerungen erzielt werden konnten - automatisch zunehmen muss.

- a) Welche Möglichkeiten hat Jakob Bühler, um einen neuen Automechaniker für die *Bühler Automobile* zu beschaffen? Beschreiben Sie konkret zwei mögliche Beschaffungsstrategien. (4)
- b) Nennen und umschreiben Sie in diesem Zusammenhang drei unterschiedliche Kriterien für den Lohn dieses Automechanikers. (3)

Die ständige Vergrösserung führt jedoch auch zu Problemen bei einzelnen Bereichen der Unternehmung. So wurde zum Beispiel über die letzten Jahre bei der *Bühler Automobile* der Bereich Spenglerei vernachlässigt und die Konkurrenz hat durch Investitionen in diesen Bereich einen klaren strategischen Wettbewerbsvorteil - was Qualität und Preisgestaltung anbelangt - erringen können. Die *Bühler Automobile* entscheidet aus diesem Grund, sich vom Bereich Spenglerei zu trennen und zukünftige Spenglerei Arbeiten von der *Autospenglerei Hilti* ausführen zu lassen.

- c) Wie nennt man diese Vorgehensweise und welche Vor- und Nachteile sind damit verbunden? Beschreiben Sie je zwei Vor- und Nachteile. (4)

2.9 Strategisches Management

Eine fundamentale Frage des strategischen Managements lautet: „**Wie kann ein Unternehmen Wettbewerbsvorteile erzielen?**“

- a) Erläutern sie die zwei grundsätzlich verschiedenen generischen Strategien - Differenzierung und Kostenführerschaft - nach Michael Porter. (Auf welchem Wettbewerbsvorteil basieren sie jeweils, welche Charakteristika zeichnen sie aus und was ist das jeweilige Ziel des Unternehmens? Worin bestehen die jeweiligen Risiken?) (4)
- b) Welche dieser beiden Strategien wäre für die *Bühler Automobile* durchführbar? Und warum? Erläutern Sie konkret auf den Fall bezogen! (2)

Die durchgeführte Erweiterungsstrategie der *Bühler Automobile* kann nach der Produkt-Markt-Strategie nach Ansoff charakterisiert werden.

- c) Was versteht man unter der Produkt-Markt-Strategie und welches ist ihre Aussagekraft. (3)
- d) Geben Sie mit Erläuterung an, um welche Produkt-Markt-Strategie es sich bei
da) der Erweiterung durch den Car-Reisebetrieb... (2)
db) der Übernahme der *Meyer Elektro* (Siehe 2.5)... handelt. (2)
- e) Machen Sie für jede der anderen Produkt-/Marktstrategien nach Ansoff (die Fachbegriffe sind anzugeben) je einen konkreten und möglichst realistischen Vorschlag für die *Bühler Automobile*. (3)

Teil III – Volkswirtschaftslehre

3.1 Begriffe und Zusammenhänge

Erläutern Sie die folgenden Begriffe und verdeutlichen Sie Ihre Ausführungen an einem Beispiel (6)

- Opportunitätskosten
- Allokationsfunktion
- Trade off

3.2 Aussage

Nehmen Sie zu folgender Aussage Stellung: (4)

„Märkte sind gewöhnlich gut für die Organisation des Wirtschaftslebens“

3.3 Geldpolitik

„EZB leitet Zinswende ein“ (NZZ, 7.4.2011)

Diese und ähnliche Schlagzeilen konnten in der Vergangenheit in den Medien gelesen werden und führten zu vielen Diskussionen, auch bei Susanna und Jakob.

a) Welche Absicht verfolgt die Europäische Zentralbank EZB mit dieser Massnahme? Begründen Sie die Notwendigkeit dieser Massnahme. (3)

Dieser Schritt der EZB lässt Spekulationen über das Verhalten der Schweizerischen Nationalbank SNB aufkommen. Susanna und Jakob sind sich einig, dass auch die SNB die Zinsen anheben wird.

b) Nennen Sie das Instrumentarium, das der SNB dazu zur Verfügung steht und erläutern Sie deren Wirkungsweisen. (6)

c) Welche Wirkungen hat eine Erhöhung des Leitzinssatzes auf die Konjunktur eines Landes? (3)

d) Erläutern Sie anhand des magischen 6-Ecks zwei Zielkonflikte, die sich aus einer Erhöhung des Leitzinssatzes ergeben. (4)

Achtung. Hier haben Sie die Wahlmöglichkeit. Sie müssen lediglich 1 der 2 folgenden Aufgaben lösen (3.4 oder 3.5).

3.4 Nachhaltigkeit

An der Generalversammlung der Berufschauffeure Liechtensteins soll auch die Absicht des Verkehrsclubs Liechtenstein diskutiert werden, sich verstärkt für eine nachhaltige Entwicklung einzusetzen. Susanna, der dieses Thema sehr am Herzen liegt, möchte sich für diese Veranstaltung vorbereiten und überlegt sich, mit welchen Massnahmen eine solche Entwicklung gefördert werden könnte, und welche Auswirkungen dies auf die liechtensteinische Wirtschaft – speziell das Transportgewerbe – hat.

Verfassen Sie ein Statement, das diese Fragestellungen beleuchtet. (10)

3.5 Staatsverschuldung

An der Generalversammlung der Berufschauffeure Liechtensteins wird nach dem offiziellen Teil in einer Diskussion das Thema Staatsverschuldung angesprochen. Neben der Frage, ob überhaupt etwas gegen ein Staatsdefizit unternommen werden muss, erhitzt die Suche nach geeigneten Massnahmen gegen ein Staatsdefizit die Gemüter. Hier sind sich die Teilnehmer über die Auswirkungen von Massnahmen zur Verringerung eines Staatsdefizits meist nicht einig.

Zeigen Sie mögliche Massnahmen zur Verringerung eines Staatsdefizits und beleuchten Sie deren Auswirkungen auf verschiedene Bereiche einer Volkswirtschaft. (10)

Teil IV – Methoden

4.1 Gruppenarbeit

Während Ihrer Schulzeit am Gymnasium haben Sie im Fach IGW einen Teil der Wissensinhalte in Gruppenarbeiten angeeignet. Zeigen Sie je vier Chancen und Gefahren dieser Methode auf und erklären Sie diese anhand von Beispielen. (6)

Anhang zur Aufgabe 2.3:

Tabelle A: Gegenwartswert von CHF 1.-

	2%	4%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%
1	0.980	0.962	0.943	0.926	0.909	0.893	0.877	0.862	0.847	0.833	0.820	0.806	0.794	0.781
2	0.961	0.925	0.890	0.857	0.826	0.797	0.769	0.743	0.718	0.694	0.672	0.650	0.630	0.610
3	0.942	0.889	0.840	0.794	0.751	0.712	0.675	0.641	0.609	0.579	0.551	0.524	0.500	0.477
4	0.924	0.855	0.792	0.735	0.683	0.636	0.592	0.552	0.516	0.482	0.451	0.423	0.397	0.373
5	0.906	0.822	0.747	0.681	0.621	0.567	0.519	0.476	0.437	0.402	0.370	0.341	0.315	0.291
6	0.888	0.790	0.705	0.630	0.564	0.507	0.456	0.410	0.370	0.335	0.303	0.275	0.250	0.227
7	0.871	0.760	0.665	0.583	0.513	0.452	0.400	0.354	0.314	0.279	0.249	0.222	0.198	0.178
8	0.853	0.731	0.627	0.540	0.467	0.404	0.351	0.305	0.266	0.233	0.204	0.179	0.157	0.139
9	0.837	0.703	0.592	0.500	0.424	0.361	0.308	0.263	0.225	0.194	0.167	0.144	0.125	0.108
10	0.820	0.676	0.558	0.463	0.386	0.322	0.270	0.227	0.191	0.162	0.137	0.116	0.099	0.085
11	0.804	0.650	0.527	0.429	0.350	0.287	0.237	0.195	0.162	0.135	0.112	0.094	0.079	0.066
12	0.788	0.625	0.497	0.397	0.319	0.257	0.208	0.168	0.137	0.112	0.092	0.076	0.062	0.052
13	0.773	0.601	0.469	0.368	0.290	0.229	0.182	0.145	0.116	0.093	0.075	0.061	0.050	0.040
14	0.758	0.577	0.442	0.340	0.263	0.205	0.160	0.125	0.099	0.078	0.062	0.049	0.039	0.032
15	0.743	0.555	0.417	0.315	0.239	0.183	0.140	0.108	0.084	0.065	0.051	0.040	0.031	0.025
16	0.728	0.534	0.394	0.292	0.218	0.163	0.123	0.093	0.071	0.054	0.042	0.032	0.025	0.019
17	0.714	0.513	0.371	0.270	0.198	0.146	0.108	0.080	0.060	0.045	0.034	0.026	0.020	0.015
18	0.700	0.494	0.350	0.250	0.180	0.130	0.095	0.069	0.051	0.038	0.028	0.021	0.016	0.012
19	0.686	0.475	0.331	0.232	0.164	0.116	0.083	0.060	0.043	0.031	0.023	0.017	0.012	0.009
20	0.673	0.456	0.312	0.215	0.149	0.104	0.073	0.051	0.037	0.026	0.019	0.014	0.010	0.007
21	0.660	0.439	0.294	0.199	0.135	0.093	0.064	0.044	0.031	0.022	0.015	0.011	0.008	0.006
22	0.647	0.422	0.278	0.184	0.123	0.083	0.056	0.038	0.026	0.018	0.013	0.009	0.006	0.004
23	0.634	0.406	0.262	0.170	0.112	0.074	0.049	0.033	0.022	0.015	0.010	0.007	0.005	0.003
24	0.622	0.390	0.247	0.158	0.102	0.066	0.043	0.028	0.019	0.013	0.008	0.006	0.004	0.003
25	0.610	0.375	0.233	0.146	0.092	0.059	0.038	0.024	0.016	0.010	0.007	0.005	0.003	0.002

Tabelle B: Gegenwartswert einer Annuität von CHF 1.-

	2%	4%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%
1	0.980	0.962	0.943	0.926	0.909	0.893	0.877	0.862	0.847	0.833	0.820	0.806	0.794	0.781
2	1.942	1.886	1.833	1.783	1.736	1.690	1.647	1.605	1.566	1.528	1.492	1.457	1.424	1.392
3	2.884	2.775	2.673	2.577	2.487	2.402	2.322	2.246	2.174	2.106	2.042	1.981	1.923	1.868
4	3.808	3.630	3.465	3.312	3.170	3.037	2.914	2.798	2.690	2.589	2.494	2.404	2.320	2.241
5	4.713	4.452	4.212	3.993	3.791	3.605	3.433	3.274	3.127	2.991	2.864	2.745	2.635	2.532
6	5.601	5.242	4.917	4.623	4.355	4.111	3.889	3.685	3.498	3.326	3.167	3.020	2.885	2.759
7	6.472	6.002	5.582	5.206	4.868	4.564	4.288	4.039	3.812	3.605	3.416	3.242	3.083	2.937
8	7.325	6.733	6.210	5.747	5.335	4.968	4.639	4.344	4.078	3.837	3.619	3.421	3.241	3.076
9	8.162	7.435	6.802	6.247	5.759	5.328	4.946	4.607	4.303	4.031	3.786	3.566	3.366	3.184
10	8.983	8.111	7.360	6.710	6.145	5.650	5.216	4.833	4.494	4.192	3.923	3.682	3.465	3.269
11	9.787	8.760	7.887	7.139	6.495	5.938	5.453	5.029	4.656	4.327	4.035	3.776	3.543	3.335
12	10.575	9.385	8.384	7.536	6.814	6.194	5.660	5.197	4.793	4.439	4.127	3.851	3.606	3.387
13	11.348	9.986	8.853	7.904	7.103	6.424	5.842	5.342	4.910	4.533	4.203	3.912	3.656	3.427
14	12.106	10.563	9.295	8.244	7.367	6.628	6.002	5.468	5.008	4.611	4.265	3.962	3.695	3.459
15	12.849	11.118	9.712	8.559	7.606	6.811	6.142	5.575	5.092	4.675	4.315	4.001	3.726	3.483
16	13.578	11.652	10.106	8.851	7.824	6.974	6.265	5.668	5.162	4.730	4.357	4.033	3.751	3.503
17	14.292	12.166	10.477	9.122	8.022	7.120	6.373	5.749	5.222	4.775	4.391	4.059	3.771	3.518
18	14.992	12.659	10.828	9.372	8.201	7.250	6.467	5.818	5.273	4.812	4.419	4.080	3.786	3.529
19	15.678	13.134	11.158	9.604	8.365	7.366	6.550	5.877	5.316	4.843	4.442	4.097	3.799	3.539
20	16.351	13.590	11.470	9.818	8.514	7.469	6.623	5.929	5.353	4.870	4.460	4.110	3.808	3.546
21	17.011	14.029	11.764	10.017	8.649	7.562	6.687	5.973	5.384	4.891	4.476	4.121	3.816	3.551
22	17.658	14.451	12.042	10.201	8.772	7.645	6.743	6.011	5.410	4.909	4.488	4.130	3.822	3.556
23	18.292	14.857	12.303	10.371	8.883	7.718	6.792	6.044	5.432	4.925	4.499	4.137	3.827	3.559
24	18.914	15.247	12.550	10.529	8.985	7.784	6.835	6.073	5.451	4.937	4.507	4.143	3.831	3.562
25	19.523	15.622	12.783	10.675	9.077	7.843	6.873	6.097	5.467	4.948	4.514	4.147	3.834	3.564