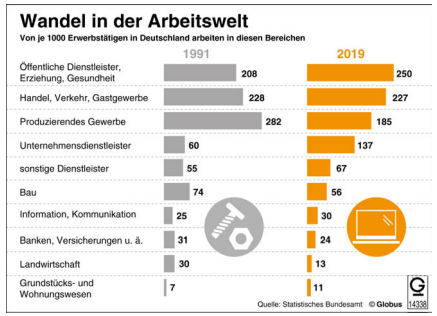
2 Der Arbeitsmarkt



Der Weg zur Dienstleistungsgesellschaft

Ein Industrieland im klassischen Sinne ist Deutschland schon lange nicht mehr. Der Trend geht in Richtung Dienstleistungsgesellschaft, denn bereits fast 75 Prozent der Erwerbstätigen arbeiten im Dienstleistungssektor. Dieser Bereich umfasst Handel, Banken und Versicherungen, aber auch die Gastronomie, Friseure und Pflegedienste, um nur einige der Branchen zu nennen, die Dienstleistungen für Verbraucher und Unternehmen anbieten. Service-Unternehmen sind arbeitsintensiv, deshalb sehen Experten in diesem Bereich das größte Job-Potenzial. Industrielle Arbeitsplätze verlieren demgegenüber an Gewicht. Von 1991 bis heute sank der Anteil des produzierenden Gewerbes (Industrie, Bergbau, Energiewirtschaft) von über 28 Prozent auf unter 19 Prozent. Und auch in der Landwirtschaft gibt es immer weniger Jobs, denn die erheblich gestiegene Produktivität, beispielsweise durch den vermehrten Einsatz von Maschinen, macht es möglich, dass immer weniger Bauern die Bevölkerung mit Nahrungsmitteln versorgen.

Am Arbeitsmarkt treffen das Angebot (Arbeitnehmer) und die Nachfrage

nach Arbeit (Arbeitgeber) zusammen. Dabei können drei verschiedene

Beschäftigungssituationen entstehen:

1. Vollbeschäftigung: Zahl der gemeldeten Stellen = Zahl der Arbeitslos.
2. Überbeschäftigung: " > "
3. Unterbeschäftigung: " < "

03 Die Arbeitslosigkeit

Definition:

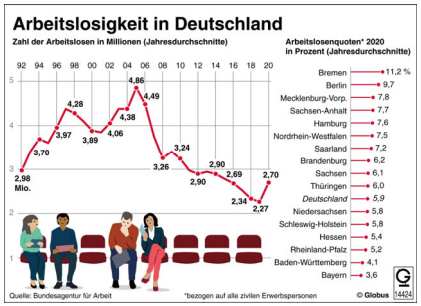
Können die in einer Volkswirtschaft vorhandenen erwerbswilligen

Arbeitskräfte nicht alle beschäftigt werden, herrscht unfreiwillige

Arbeitslosigkeit. Die Arbeitslosenstatistik erfasst aber nur die registrierten

Arbeitsuchenden, die nicht arbeitsunfähig erkrankt sind, das 65.

Lebensjahr noch nicht vollendet haben und nicht in Ausbildung stehen.



Arten:

strukturelle	Niedergang einer Branche, fehlende Flexibilität
konjunkturelle	regelmäßige Schwankungen im Wirtschaftsgeschehen
Mismatch	Unterschiedliche Profile von Arbeitslosen und offenen Stellen
saisonale	jahreszeitliche Einflüsse (Bauwirtschaft, Gastronomie)
friktionelle	Kurzfristige Übergangsprobleme (Arbeitsplatzwechsel, Insolvenz)

07 Anforderungsprofile

Bürokaufmann/frau

Ausbildungsdauer.
3 Jahre

Einsatzbereiche.
Sekretariat in kaufmännischen oder technischen Bereichen sowie Sachbearbeitung in kaufmännischen Fachabteilungen

Voraussetzungen.
- Gute Englischkenntnisse
- Interesse an Bürioarbeit und am Wirtschaften, Berechnen, Organisieren, Planen und Verwalten
- Fähigkeit mündlich und schriftlich sicher, treffend und fehlerfrei zu formulieren und über längere Zeiträume konzentriert zu lesen
- Teamgeist, Freude am Kundenkontakt, Gespräche sicher und souverän führen
- Ordnungssinn, rasche Auffassungsgabe und Belastbarkeit, es sollte Dir außerdem leicht fallen, mit Zahlen umzugehen
- Qualifizierter Hauptschulabschluss, mittlere Reife, Abitur

Informatikkaufmann/frau

Ausbildungsdauer.
3 Jahre

Einsatzbereiche.
Informations- und Telekommunikationsabteilungen, kaufmännische Bereiche

Voraussetzungen.
- Gute Noten in Mathematik
- Interesse an Computern, Logik, technisches Verständnis, Problemverständnis
- Umgänglichkeit und Sicherheit im Auftreten sowie Geschäftssinn, Genauigkeit, Organisationstalent, Zielstrebigkeit, Flexibilität und Teamfähigkeit
- Guter Umgang mit Sprache, um mündlich und schriftlich sicher, treffend und fehlerfrei zu formulieren
- Mittlere Reife, Abitur

Industriekaufmann/frau

Ausbildungsdauer.
max. 3 Jahre

Einsatzbereiche.
Qualifizierte Arbeit in kaufmännischen Bereichen der Material-, Produktions- und Absatzwirtschaft sowie des Personal- und Rechnungswesens

Voraussetzungen.
- Gute Leistungen in Mathematik, Deutsch und Englisch
- Interesse an EDV, PC-Arbeit, gängigen Anwendungsprogrammen und der ständigen Weiterbildung darin
- Gutes Gedächtnis, Einsatzbereitschaft, Selbstbewusstsein, Teamfähigkeit, Organisationstalent, Flexibilität, kaufmännisches Geschick und schnelle Auffassungsgabe
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten, Entscheidungsfreudigkeit, Mobilität, mündlich und schriftlich sicher und fehlerfrei formulieren können
- Mittlere Reife, Fachabitur oder Abitur

Groß- und Außenhandelskaufl.

Ausbildungsdauer.
max. 3 Jahre

Einsatzbereiche.
Verschiedenste kaufmännische Tätigkeiten in den BMW Group Niederlassungen und bei den BMW Group Partnern

Voraussetzungen.
- Gute Englischkenntnisse
- Interesse an Warenkunde, Teilevertrieb, Marketing, Werbung, Preisbildung und Versand, Finanzierung und Kreditwesen, der Bürioarbeit und an moderner Bürokommunikation
- Leichter Umgang mit Zahlen und Berechnungen, Organisations- und Verwaltungstalent
- Konzentrationsfähigkeit über einen längeren Zeitraum hinweg, z. B. konzentriertes Lesen
- Auf Menschen zugehen können und Gespräche sicher und souverän führen sowie der mündlich und schriftlich sichere Umgang mit Sprache, treffend und fehlerfrei formulieren können
- Mittlere Reife, Abitur

02 Anforderungsprofile

Was gehört in jedes Anforderungsprofil

Formale Anforderungen

Gemeint sind damit eine benötigte Ausbildung, ein absolvierter Studiengang, erforderliche Berufserfahrung oder andere Qualifikationen, die der Mitarbeiter für die Position mitbrin-gen muss

.

Fachliche Kompetenzen

Davon abgegrenzt werden fachliche Kompetenzen. Dies kann beispielsweise der Umgang mit einer bestimmten Software sein, die zu den Grundvoraussetzungen für den Job zählt. Ebenso fallen in diesen Bereiche spezielle Fachkenntnisse, Kenntnisse von Fremdsprachen und allgemein IT-Kompetenzen.

Methodenkompetenzen

Unter dem Begriff Methodenkompetenz werden Fähigkeiten zusammengefasst, die bei der Beschaffung, Analyse, Interpretation und Präsentation von Informationen nötig sind. Klassische Beispiele dieser Kategorie sind strategisches und analytisches Denken, Prioritäten setzen, rhetorische Fähigkeiten und Präsentationsgeschick.

Soft Skills

Heutzutage besonders wichtig sind Soft Skills, auch soziale Kompetenzen genannt. Die Liste möglicher Soft Skills ist lang: Belastbarkeit, Durchsetzungsvermögen, emotionale Intelligenz, Teamfähigkeit und auch Führungskompetenzen, wie Entscheidungsfähigkeit, Konfliktfähigkeit oder Verhandlungsgeschick – um nur einige Beispiele zu nennen.

Persönliche Eigenschaften

Unterschieden werden häufig noch einmal individuelle Eigenschaften oder persönliche Kompetenzen. Dabei kann es sich beispielsweise um die Motivation eines Mitarbeiters handeln, aber auch um die Lern- und Wachstumsbereitschaft, die Flexibilität oder die Eigenständigkeit im Arbeitsalltag. Die Grenzen zwischen dieser Kategorie und den Soft Skills sind nicht immer eindeutig, weshalb beide auch zusammengefasst werden können.

08 Schlüsselqualifikationen

Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein Mensch mitbringen sollte,

um den Anforderungen der modernen Berufswelt gerecht werden

zu können.

Erfolg im Arbeitsleben basiert zum einen auf Fachkompetenz. Zum anderen werden jedoch auch die so genannten Soft Skills bei der Bewerbung um einen Job immer wichtiger. Tolle Zeugnisse allein überzeugen heute bei vielen Einstellungsgesprächen nicht mehr.

18 Bedürfnisse

Stell dir vor, du wärst wie Robinson Crusoe* auf eine einsame Insel verschlagen worden. Aus der Reihenfolge deiner Tätigkeiten kannst du die die Arten und Wichtigkeit deiner Bedürfnisse heraus arbeiten.

***Robinson Crusoe** ist ein Roman von Daniel Defoe, der die Geschichte eines Seemannes erzählt, der mehrere Jahre als Schiffbrüchiger auf einer Insel verbringt. Das Buch erschien 1719 und gilt als der erste englische Roman. Das literarische Motiv des Eingeschlossenseins auf einer Insel bezeichnet man nach ihm auch als Robin-sonade.

Arten von Bedürfnissen

Existenzbedürfnisse Nahrung, Kleidung, Wohnung Eine Bedürfnisbefriedigung ist unbedingt notwendig
Kulturbedürfnisse Theater, Kino, Disco, Sport, Hobby Eine Bedürfnisbefriedigung ist aufschiebbar oder autauschbar
Luxusbedürnisse Eine Bedürfnisbefriedigung ist nicht notwendig

Bedürfnisse sind abhängig von

Einkommen	Wertschätzung
Bildungsstand	Lebensalter

Bedürfnisse ändern sich

Mode	Sport
Freizeit	Ernährung

23 Preisbildung auf dem Markt

Der Preis ist ein in Geldeinheiten ausgedrückter Wert eines Gutes

Marktmechanismus

Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis

Preis und Angebot bestimmen die Nachfrage

Nachfrage und Preis bestimmen das Angebot

Steuerfunktion des Preises:

Anbieterverhalten
Steigende Preise führen zu
steigendem Angebot und umgekehrt

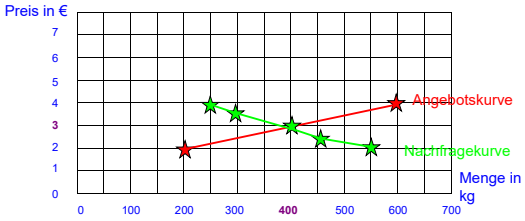
Nachfragerverhalten
Steigende Preise führen zu
sinkender Nachfrage und umgekehrt

Gleichgewichtspreis und -menge:

Auf einem Markt sind folgende Werte für Preis, Angebot und Nachfrage gegeben:

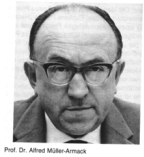
Preis in €:	2,00	2,50	3,00	3,50	4,00
Angebot in kg:	200	300	400	500	600
Nachfrage in kg:	550	450	400	300	250

a) Beschrifte die Achsen
b) Zeichne in das gegebene Koordinatensystem die Angebots- und Nachfragekurve für diesen Fall **(bitte beschriften und farbig)**
c) Wie hoch ist der Gleichgewichtspreis und die zu diesem Preis umgesetzte Menge?



27 Soziale Marktwirtschaft

Der Begriff „Soziale Marktwirtschaft" beschreibt die Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik Deutschland. Ihr Grundelement ist die Verbindung "des Prinzips der Freiheit auf dem Markt mit dem des sozialen Ausgleichs". Die Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft wurde als Alternative zu einer staatlich gelenkten Wirtschaft für den Wiederaufbau der Bundesrepublik Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelt.

1949 Bundeswirtschaftsminister	1949 *Staatssekretär*
Prof. Dr. Ludwig Erhard	 Prof. Dr. Alfred Müller-Armack
Er setzte diese Wirtschaftsordnung politisch durch	Er entwickelte diese Wirtschaftsordnung

Freie wirtschaftliche Betätigung
- Konsumfreiheit
- Gewerbefreiheit
- Privateigentum

Wettbewerb am Markt
- Qualität
- Preis
- Service

+

Soziale Sicherheit und Gerechtigkeit
- soziales Netz
- Solidarität
- Sozialpflichtigkeit des Eigentums

Schutz von Natur und Umwelt
Gesetze zum Umweltschutz

https://www.youtube.com/watch?v=-zMQhicl4xo

31 Solidarprinzip

Solidargemeinschaft

Die Sozialversicherung beruht auf dem Prinzip der Solidarität. Das Solidaritätsprinzip (auch Solidarprinzip genannt) besagt, dass sich der Leistungsanspruch in der Regel nach der Bedürftigkeit und nicht nach dem individuellen Risiko der Versicherten richtet. Das Solidaritätsprinzip lässt sich kurz durch den Grundsatz „Einer für alle, alle für einen" charakterisieren. Beiträge sind bis zu einer bestimmten Einkommensgrenze als Pflichtbeiträge zu leisten. Verpflichtete Teilnehmer der Solidargemeinschaft sind bezüglich Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung nur abhängig Beschäftigte, nicht aber Beamte, Selbstständige, Vorstände und Geschäftsführer. Leistungen werden insgesamt nur bei Notwendigkeit erbracht und richten sich grundsätzlich nach der individuellen Bedürftigkeit.

Eigenvorsorge

Eigenvorsorge kann man auf verschiedene Art betreiben. Viele Menschen erwerben sich im Laufe ihres Arbeitslebens Wohneigentum, so dass sie im Ruhestand keine Miete mehr zu zahlen brauchen. Beliebt sind auch private Rentenversicherungen, die die gesetzliche Rente ergänzen und damit einen Teil der zu erwartenden Versorgungslücke schließen. Angestellten bieten die staatlich geförderten Riester-Rentenversicherungen eine optimale Möglichkeit, Eigenvorsorge für das Alter zu treffen. Nicht nur bei der Rente, sondern auch bei der Gesundheitsversorgung sind die Bürger dazu aufgefordert, für zusätzliche Leistungen immer stärker privat vorzusorgen. Mit einer privaten Krankenzusatzversicherung kann bspw. die Zuzahlung bei zahnärztlichen Behandlungen erhöht oder der Anspruch auf ein Einzel- oder Zweibettzimmer sowie Chefarztbehandlungen bei einem Klinikaufenthalt erlangt werden.

https://www.youtube.com/watch?v=eiU2Ent3_XM

34 Entscheidungskriterien beim Kauf

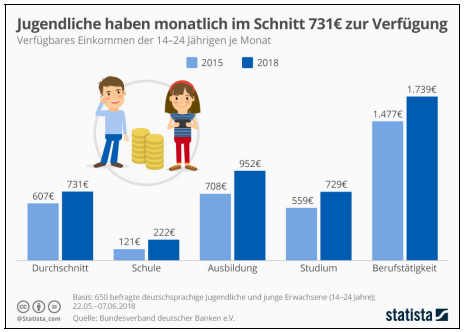
Konsumverhalten von Jugendlichen
Kaufkraft ohne Moral?

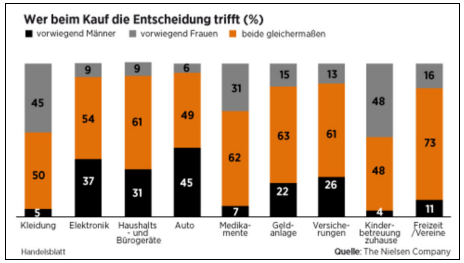
Jugendliche haben so viel Geld zur Verfügung wie noch nie. Beim Shopping gilt der Trend „Fast Fashion" – also viel erwerben für schnelles Geld. Auf Qualität und die Produktionsbedingungen achten sie eher weniger. Ethik spielt laut Experten in der Konsumentscheidung nur dann eine Rolle, wenn sich damit eine Außenwirkung erzielen lässt.

Von Sarah Zerback
Quelle: https://www.deutschlandfunk.de/konsumverhalten-von-jugendlichen-kaufkraft-ohne-moral.724.de.html?dram:article_id=327063

Kriterien für Kaufentscheidungen

Qualität	Kosten
Prestige/Trends	Nachhaltigkeit





Jugendliche Schuhkäufer: Design und Preis sind wichtigste Kriterien
Esslingen am Neckar –

Bereits im jugendlichen Alter wird die weibliche Passion für Schuhe deutlich. 83 Prozent der 14-bis 17-jährigen Mädchen begeistern sich für Schuhe. Laut der „Studie Schuhmarkt-Zielgruppe Jugendliche" von research tools ist das wichtigste Kaufkriterium für Jugendliche ein attraktives Design gefolgt von einem günstigen Preis. Die Ausgabenbereitschaft der Jugendlichen liegt dabei etwas unter dem Durchschnitt der Gesamtbevölkerung.
Etwa fünf Prozent der deutschen Gesamtbevölkerung sind Jugendliche zwischen 14 und 17 Jahren. Dies entspricht etwas mehr als 3,4 Millionen Menschen. 85 Prozent der Jugendlichen haben noch kein eigenes Einkommen.
Insgesamt begeistern sich knapp 60 Prozent der Jugendlichen für Schuhe, wobei die Werte deutlich über denen der Gesamtbevölkerung liegen. Im Geschlechtervergleich der Jugendlichen zeigt sich die weibliche Passion für Schuhe bei 83 Prozent der Mädchen. Hingegen werden nur bei 38 Prozent der Jungs bei diesem Thema Gefühle geweckt. Fast zwei Drittel der Jugendlichen wissen über die neusten Modetrends Bescheid.
Adidas ist die beliebteste Schuhmarke, sowohl in der Zielgruppe als auch in der Gesamtbevölkerung. Es folgen Nike, Converse und Foot Locker in der Beliebtheitsskala der Jugendlichen. Diese Marken haben vergleichsweise hohe Anteile in der Zielgruppe und schöpfen somit ihr Potenzial überproportional gut aus. Neben Damenschuhspezialist Tamaris haben besonders Esprit und Buffalo hohe Anteile an jungen Mädchen. Fila und Foot Locker zeigen leicht erhöhte Anteile bei Jungs. Jugendliche kaufen im Vergleich häufiger Schuhe in der Filiale einer Modemarke, während die Gesamtbevölkerung einen höheren Anteil an Fachgeschäften hat.
Im Vergleich mit der Gesamtbevölkerung kaufen Jugendliche sowohl Sportschuhe als auch Alltagsschuhe deutlich häufiger. Dabei liegt die Ausgabebereitschaft erstaunlicherweise nur leicht unter den Werten der Gesamtbevölkerung. So sind 16 Prozent der Jugendlichen bereit, für Schuhe zwischen 100 und 150 Euro auszugeben. In der Gesamtbevölkerung fällt der Anteil für dieses Preissegment mit 20 Prozent nur unwesentlich höher aus.
Das wichtigste Kaufkriterium für Jugendliche ist ein attraktives Design, gefolgt von einem günstigen Preis, der gewünschten Marke und einer hohen Qualität. In der Geschlechterbetrachtung sind für Mädchen ein attraktives Design und ein günstiger Preis besonders wichtig, während für Jungen neben dem Design die Marke Kriterium Nummer zwei ist. In der Gesamtbevölkerung hat eine hohe Qualität erste Priorität.
Zur Studie: Die „Studie Schuhmarkt-Zielgruppe Jugendliche 2014" von research tools basiert annähernd 1.500 Interviews mit ausgewählten Personen, die zwischen 14 und 17 Jahre alt sind.

Quelle: https://www.marktforschung.de/aktuelles/marktforschung/jugendliche-schuhkaeufer-design-und-preis-sind-wichtigste-kriterien/

40 Geldanlagemöglichkeiten

Als Kunde hat man eine große Auswahl an verschiedenen Geldanlageformen. Man muss dabei bestimmte Anlageziele und individuelle Interessen und die Vermögenssituation beachten. Die wichtigsten Ziele sind:
- hohe Rendite,
- Sicherheit der Anlage,
- steuerliche Gesichtspunkte
- möglichst rasche Verfügbarkeit,
- Vorsorge für das Alter
- einfache und kostengünstige Handhabung

Tagesgeld
Sie sind täglich fällig und können nicht für den Zahlungsverkehr genutzt werden

Termingeld
Hier ist die Fälligkeit (oft in Monaten) von vornherein festgelegt

Spareinlagen
Sie werden durch eine Urkunde gekennzeichnet. Die Mindestkündigungsfrist ist drei Monate.

Sparverträge
In Laufzeit und Verzinsung sehr verschieden. Oft gibt es Zinszuschläge als Bonus.

Sparbriefe
Das sind Schuldverschreibungen auf den Namen des Sparers. Die Laufzeit beträgt bis zu 10 Jahren.

Anleihen
Der Inhaber hat Anspruch auf Rückzahlung des Nennbetrages und der Zinsen.

Bundeswertpapiere
Sie werden vom Bund heraus-gegeben und haben eine feste Laufzeit.

Bankschuldverschreibung
Sie werden von Kreditinstituten herausgegeben um ihre Kreditgeschäfte damit zu finanzieren.

Aktien
Sie verbriefen ein Teilhaberrecht an einer Aktiengesellschaft. Sie werden an der Börse gehandelt.

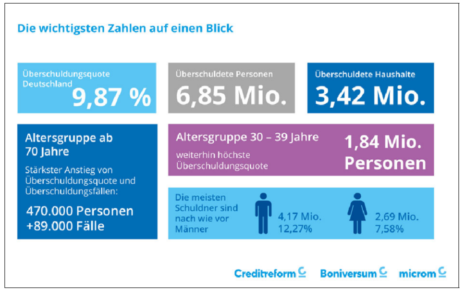
Investmentzertifikate
Das sind Anteile am Investmentfonds einer Investmentgesellschaft.

42 Überschuldung

Eine Überschuldung liegt vor, wenn weder vorhandenes Vermögen noch erwartete Einnahmen eines Schuldners dessen bestehende Verbindlichkeiten abdecken.

2020 galten 6,85 Millionen Menschen in Deutschland als überschuldet. Ihre Schulden liegen durchschnittlich bei 35.000 Euro pro Person. Das geht aus dem „Schuldneratlas 2020“, welcher von der Wirtschaftsauskunftei Creditreform zur Überschuldung in Deutschland erstellt wurde, hervor.
Gründe für eine Überschuldung gibt es viele. In den meisten Fällen haben Schuldner diese nicht selbst verursacht, sondern kamen durch äußere Umstände in finanzielle Schwierigkeiten. Die Hauptgründe für Überschuldung sind:

Arbeitslosigkeit	Erkrankung	Haushaltsführung



https://www.youtube.com/watch?v=XAYyaOgnCc0

45 E-Commerce – Gefahren und Möglichkeiten

Sie können so viele Artikel anbieten, wie Sie möchten, und müssen sich nicht mehr an den begrenzten Verkaufs- und Lagerflächen Ihrer Geschäfte orientieren. Ein Waren- und Versandlager außerhalb belebter Innenstädte ist günstig und bündelt Ihren ganzen Verkauf an einem Ort.
Im Internet können Sie Ihren Kunden hilfreiche Hinweise zu Ihren Produkten bieten – und das in unterschiedlichen Formen. Von einer schriftlichen Bedienungsanleitung über Produktbilder bis hin zu einem erklärenden Video oder einer Simulation sind Ihrer Kreativität kaum Grenzen gesetzt.
Ihre Kunden können sich anhand von Produktbewertungen anderer Käufer orientieren und sich anschließend ganz in Ruhe entscheiden, welches der für sie der passende Artikel ist.
Als Verkäufer können Sie neue Produkte oder Spezifikationen innerhalb weniger Minuten in Ihre Produktpalette aufnehmen und müssen nicht bis zum Erscheinen des nächsten Katalogs oder der neuen Kollektion warten.
Sie können schnell ermitteln, welche Produkte Ihre Kunden gern in Kombination kaufen, und diese Zusammenstellung anderen Kunden gezielt vorschlagen, um ihnen einen Mehrwert zu bieten und damit Ihre Absatzmenge zu erhöhen.

Viele Kunden tun sich nach wie vor schwer, teure Produkte wie etwa Autos im Internet zu bestellen. In vielen Onlineshops können Kunden zwar die Extras ihres Wunschfahrzeugs individuell zusammenstellen, wenn sie es aber Probe fahren oder sich bestimmte Ausstattungsdetails ansehen möchten, ist der Gang zu einem stationären Händler mit Ausstellungsraum und Vorführmodellen unerlässlich.
Ebenso scheuen – trotz steigender Absatzmärkte – noch immer viele Menschen den Kauf von Schuhen und Bekleidung im Internet, da sie die Artikel nicht anprobieren können. Um Fehlkäufe auszuschließen, bestellen deshalb viele Kunden ihre Blusen, Hosen oder Schuhe in mehreren Größen und schicken anschließend die zu kleinen oder zu großen Teile zurück – da die meisten Händler ihren Kunden kostenfreie Retouren anbieten. Dieser Service, den viele Kunden inzwischen sogar voraussetzen, ist für den Händler mit hohen Kosten für den Rückversand und das anschließende Wiederaufbereiten der anprobierten Waren verbunden. Zudem kann dieser Service zu Problemen mit dem Shop-System führen: Wenn Kunden in manchen Fällen bis zu 100 Tage Zeit haben, die bestellten Artikel zurückzuschicken, ist nur schwer absehbar, wie sich die Lagerbestände entwickeln.

Quelle: https://www.sgd.de/magazin/leben-lernen/ratgeber/e-commerce/vorteile-und-nachteile-von-e-commerce.html

+	Unbegrenztes Warenangebot Ausführliche Hinweise für Produkte möglich Kundenbewertungen möglich Neue Produkte sofort anbietbar Kundenwünsche analysierbar Lagerkosten reduzierbar

–	Kunden können Ware nicht ausprobieren Viele Retouren Höhere Kosten

48 Rechte und Pflichten

Recht ist eine große Zahl von Vorschriften
und Rechtssätzen, die zu einer bestimmten
Zeit in einer bestimmten Rechtsgemeinschaft bestehen.

Bestandteile der Sozialen Lebensordnung

Bräuche	Sitte	Recht
Eingespielte Formen des Umgangs miteinander	Verhalten der Menschen zueinander	Forderungen an die Menschen für ihr Verhalten zueinander

Was geschieht, wenn sich jemand anders verhält, als die Ordnungen vorsehen?

Bei Bräuchen und Sitten steht der gesellschaftliche
Druck als Zwangmittel im Mittelpunkt. Beim Recht steht
die Staatsgewalt im Zentrum mit all seinen Mitteln, das
Recht als verbindliche Ordnung zu erzwingen.

Das Recht ohne Macht ist machtlos - die Macht ohne Recht ist tyrannisch. Also muß man dafür sorgen, daß das was Recht ist, mächtig und das was mächtig ist, gerecht sei.
Blaise Pascal (1623 - 1662), französischer Philosoph, Mathematiker und Physiker, Begründer der Wahrscheinlichkeitsrechnung

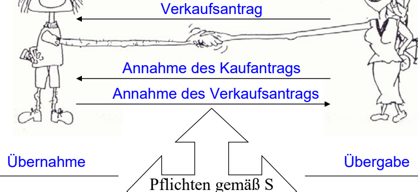
Beschreibe mit eigenen Worten, was Blaise Pascal mit diesem Aphorismus (Gedanke, Sinnspruch) ausdrücken wollte.

56 Der Kaufvertrag

Kaufvertrag ist ein gegenseitiges Rechtsgeschäft, das durch zwei sich deckende Willens-erklärungen zustande kommt, durch den sich der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer die Sache zu übergeben und das Eigentum an der Sache zu verschaffen, während sich der Käufer verpflichtet, dem Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen und die gekaufte Sache abzunehmen.

Klausi Raser sieht im Laden von Rosi Radler ein Mountainbike seiner Träume ausgezeichnet für 399,00 Euro. Er geht in den Laden und fragt, ob er es für 379,00 Euro kaufen kann. Da das Mountainbike ein Auslaufmodell ist, willigt Rosi Radler ein.

379,00 Euro – Einverstanden
Übereinstimmende Willenserklärung



Übernahme | Übergabe
Bezahlung | Eigentumsübertragung

Pflichten gemäß S 433 BGB

Vertragsgrundsätze
Vertragstreue
Vertragsfreiheit
Formfreiheit

59 Der Lieferungsverzug

Liefert ein Schuldner zu spät oder nicht, dann befindet er sich unter bestimmten Voraus-setzungen im Verzug. Durch einen Kaufvertrag ist ein Lieferer verpflichtet, die Ware recht-zeitig zu liefern. Kommt ein Lieferer dieser vertraglichen Verpflichtung nicht nach, so befin-det er sich im Lieferungsverzug.

Die Realschule möchte für ihre Schulfeste und Schülerdiscos ein Audiosystem kaufen. Nach Prüfung verschiedener Angeb-ote, entscheidet sich die Schule für das Angebot des Händlers „music-man“ für 3,299,00 €. Bei der Bestellung weist die Schu-le ausdrücklich darauf hin, dass die Anlage bis spätestens 28. Juni geliefert sein muss, da man am 1. Juli ein großes Som-merfest mit Disco veranstaltet. Am 29. Juni fragt der Schullei-ter beim Händler nach, da dieser noch nicht geliefert hatte und dieser gibt zu, dass er den Bestellschein aus Versehen nicht bearbeitet hätte. Daraufhin mietet die Schule für das Schulfest ein mobiles Audiosystem zu 399,00 €.

Lies die folgenden Paragrafen und prüfe, ob sich der Lieferer im Verzug befindet.

Der Lieferer befindet sich im Verzug, da die Voraussetzungen erfüllt sind: Die Leistung ist fällig, einer Mahnung bedarf es nicht (Terminsetzung nach Kalender) und der Lieferer hat den Verzug fahrlässig herbeigeführt.

§ 271 Leistungszeit
(1) Ist eine Zeit für die Leistung weder bestimmt noch aus den Umständen zu entnehmen, so kann der Gläubiger die Leistung sofort verlangen, der Schuldner sie sofort bewirken

§ 286 Verzug des Schuldners
(1) Leistet der Schuldner auf eine Mahnung des Gläubigers nicht, die nach dem Eintritt der Fälligkeit erfolgt, so kommt er durch die Mahnung in Verzug.
(2) Der Mahnung bedarf es nicht, wenn

(4) Der Schuldner kommt nicht in Verzug, solange die Leistung infolge eines Umstands unterbleibt, den er nicht zu vertreten hat.

Voraussetzungen für den Lieferungsverzug		
Die Leistung muss fällig sein	**Der Gläubiger muss mahnen** (außer bei Terminangabe)	**Der Schuldner muss vorsätzlich oder fahrlässig handeln**

69 Die Deliktfähigkeit

Unter Deliktfähigkeit versteht man die Fähigkeit, schuldhaft zu handeln. Im BGB nennt man dies eine unerlaubte Handlung und daraus resultierend ein Recht auf Schadensersatz.

§ 823 Schadensersatzpflicht
(1) Wer vorsätzlich oder fahrlässig das Leben, den Körper, die Gesundheit, die Freiheit, das Eigentum oder ein sonstiges Recht eines anderen widerrechtlich verletzt, ist dem anderen zum Ersatz des daraus entstehenden Schadens verpflichtet.

Der Gesetzgeber hat zum Schutz bestimmter natürlicher Personen Anforderungen an **das Alter und die geistige Reife** gestellt, um sie vor den Risiken des eigenverantwortlichen Lebens zu schützen. Man unterscheidet bei der Deliktfähigkeit drei verschiedene Gruppen.

§ 828 Minderjährige; Taubstumme
(1) Wer nicht das siebente Lebensjahr vollendet hat, ist für einen Schaden, den er einem anderen zufügt, nicht verantwortlich.
(2) Wer das siebente, aber nicht das zehnte Lebensjahr vollendet hat, ist für den Schaden, den er bei einem Unfall mit einem Kraftfahrzeug, einer Schienenbahn oder einer Schwebebahn einem anderen zufügt, nicht verantwortlich. Dies gilt nicht, wenn er die Verletzung vorsätzlich herbeigeführt hat.
(3) Wer das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet hat, ist, sofern seine Verantwortlichkeit nicht nach Absatz 1 oder 2 ausgeschlossen ist, für den Schaden, den er einem anderen zufügt, nicht verantwortlich, wenn er bei der Begehung der schädigenden Handlung nicht die zur Erkenntnis der Verantwortlichkeit erforderliche Einsicht hat.

§ 2 Eintritt der Volljährigkeit
Die Volljährigkeit tritt mit der Vollendung des 18. Lebensjahres ein.

Geschäftsfähigkeit		
Deliktsunfähige Personen	Beschränkt delikts-fähige Personen	Voll deliktsfähige Personen

1. Deliktsunfähige Personen

	Der 6jährige Maximilian erhält von seinen Eltern Pfeil und Bogen geschenkt. Er testet diesen sofort am Dachfenster des Nachbarn, dessen Scheibe prompt zu Bruch geht. **Wie ist die Rechtslage?**

Maximilian ist gemäß § 828 deliktsunfähig und muss daher nicht für den Schaden aufkommen. Die Eltern könnten jedoch aufgrund einer Verletzung der Aufsichtpflicht eventuell zum Schadensersatz verpflichtet werden.