



EXAMEN DE FIN D'ÉTUDES SECONDAIRES TECHNIQUES 2017

BRANCHE	SECTION(S)	ÉPREUVE ÉCRITE
Economie de gestion	CG/CC	<i>Durée de l'épreuve</i> 3 heures
		<i>Date de l'épreuve</i> 01 JUIN 2017
		<i>Numéro du candidat</i>

Le questionnaire couvre 4 thèmes :

Thème 1 :	Aspects juridiques de la création d'entreprise	24
Thème 2 :	Stratégies d'entreprise et choix mercatiques	28
Thème 3 :	Financement de l'entreprise	44
Thème 4 :	Droit du travail	24
	TOTAL	120

Le total sur 120 points est à diviser par 2 pour obtenir une note sur 60 points.

Teil 1	Juristische Aspekte der Unternehmensgründung	24 Punkte
---------------	---	------------------

Jeannot Labotte ist Inhaber eines DAP - *agent administratif et commercial* und arbeitet seit 5 Jahren in der Abteilung „Kasse“ eines großen Supermarktes. Sein Bruder Daniel Labotte, 20 Jahre alt, hat im Jahre 2015 sein DAP im Bereich *agent de voyage* bekommen und arbeitet seit 2 Jahren in einer Reiseagentur in Mersch. Seit einiger Zeit spielen beide mit der Idee sich selbstständig zu machen.

Ihre Onkel, Rémy und Roger Labotte, sind nahe am Rentenalter und schlagen ihnen vor ihr kleines Schuhgeschäft in Ettelbruck, „Le soulier d’or Sàrl“, zu übernehmen.

Nach reichlicher Überlegung entscheiden sie sich in das Geschäft unter dem gleichen *statut juridique* einzusteigen. Jeannot Labotte übernimmt 70% der Anteile, während sein jüngerer Bruder die anderen 30% übernimmt. Das Gesellschaftskapital der Gesellschaft beläuft sich auf 30.000 €.

1. Welches sind die Modalitäten bezüglich der Abtretung der Gesellschaftsanteile durch die zwei Onkel an ihre Neffen? Erkläre! (2P)

2. Besitzen beide die nötigen beruflichen Qualifikationen, um eine Niederlassungsgenehmigung zu erhalten? Begründe deine Antwort! (2P)

3. Die Niederlassungsgenehmigung stellt eine Ausnahme hinsichtlich des Freiheitsprinzips beim Ausüben einer Berufstätigkeit im Bereich Handel, Industrie,..., garantiert durch die Verfassung, dar. Welches waren die Bedenken der gesetzgebenden Gewalt, indem sie diese Einschränkungen einführten? (2P)

4. Erkläre die steuerliche Handhabung bei einer Sàrl! (4P)

Jeannot Labotte wird als Geschäftsführer (*gérant*) ernannt. Er ist seit 3 Jahren mit Francine Coljon ohne Ehevertrag verheiratet. Francine arbeitet momentan bei einer deutschen Bank in Luxemburg-Stadt.

5. Welches ist der Güterstand (*régime matrimonial*) des Paares? Erkläre kurz, indem du dich auf die obige Situation berufst! (1P)

Das Paar hat sich nach ihrer Hochzeit ein Haus im Wert von 550.000 € gekauft, welches sie durch einen Hypothekarkredit finanzieren, 450.000 € sind noch zurückzuzahlen. Während der Hochzeit hat Jeannot Labotte Wertpapiere im Wert von 80.000 € geerbt. Francine besitzt eine kleine Wohnung im Wert von 350.000 € in Mersch, welche sie vor ihrer Hochzeit gekauft hatte.

Um Gelder bezüglich der Renovierung ihres Geschäftes aufzutreiben, nimmt die Gesellschaft ein Darlehen von 75.000 € auf, für welches Jeannot Labotte persönlich bürgt (*caution*).

6. Welche Elemente zählen zu den Garantien von Jeannot Labotte? Erkläre, indem du dich auf die Beträge der einzelnen Elemente berufst! (4P)

Jeannot Labotte schlägt vor den Namen der Gesellschaft, welcher er zu altmodisch findet, in „Chaussures modernes“ umzuändern. Daniel ist skeptisch und möchte den Herkunftsnamen des Geschäftes ihrer Onkel beibehalten.

7. Erkläre ausführlich die Modalitäten, welche nötig sind um diese Änderung durchführen zu können! Kann sich Daniel gegen diese Änderung wehren? (3P)

Jeannot möchte, dass seine Ehegattin Francine Gesellschafterin wird, indem sie an einer Erhöhung des Kapitals von 7.500 € beiträgt. Daniel macht sich Sorgen, dass dies wichtige Konsequenzen auf seine Entscheidungsgewalt in der Gesellschaft haben kann.

8. Hat er Recht? Begründe deine Antwort anhand von Zahlen! (6P)

Teil 2	Unternehmensstrategien und Marketingentscheidungen	28 Punkte
---------------	---	------------------

Lotus : die Druckwalze des Toilettenpapiers



Die Vision ist ein wenig überwältigend. Dutzende von riesigen Rollen Toilettenpapier, in einem Format, das nur für einen Riesen geeignet sein könnte, sind wie für eine Parade ausgerichtet. Dies sind die „Mutterrollen“ aus Zellulosepapier, einem Gemisch aus Wasser und gepressten Holzfasern, getrocknet und aufgewickelt, gerade erst kommend aus den donnernden Papiermaschinen der schwedischen Fabrik SCA (Svenska Cellulosa Aktiebolaget), neben Gien (Loiret).

Diese eindrucksvollen 2-Tonnen-Zylinder werden dann in ein für gewöhnliche Sterbliche geeignetes Format zugeschnitten, wie das Toilettenpapier Lotus oder Moltonel und das Küchentuch Okay. In der Verpackungswerkstatt laufen sieben Produktionslinien kontinuierlich, auch am Wochenende, wobei täglich fast 2 Millionen Klopapier-Rollen und 7 Millionen Taschentücher ausgespuckt werden. „Mehr als 130 Lkw verlassen jeden Tag das Gelände, sagt Alberto Meloni, der Direktor der Fabrik, stolz. Wir beliefern alle Supermärkte in der westlichen Hälfte Frankreichs.“

Wenn seine Produkte für ihre Weichheit bekannt sind, so agiert Lotus eher wie eine Dampfwalze, in Bezug auf Business. Die Marke, die 50 Jahre alt wird, behält seinen festen Platz auf den oberen Regalen. Sie hat somit 37% Marktanteile auf dem Toilettenpapiermarkt (davon 10% mit Moltonel), während der Konkurrent *Trèfle* auf 5% kommt. Mit 24% Anteilen befindet sich Lotus auch an der Spitze in der Kategorie der Taschentücher, vor Kleenex (18%), während die Familienmarke Okay 30% des Umsatzes in Papierhandtüchern macht, und die historische Marke Sopalín in ihrer Ecke bleibt (2%). (...)

Unkonventionelle Anzeigen

Abgesehen von der Idee, so vielen wie möglich Komfort zu versprechen, dort wo man es vielleicht nicht vermuten würde, ist es Lotus auch gelungen, ein Kunststück in Bezug auf Kommunikation zu leisten: die Öffentlichkeit soll sich wohl fühlen und sogar mit Humor auf seine unkonventionelle Werbung für Toilettenpapier reagieren. „Dies ist nicht einfach, denn es ist immer noch ein Tabu darüber zu sprechen, findet, sehr lässig, Joao Lopes, Marketing Manager beim Konkurrenten Renova. Lotus konnte sich behaupten, indem es sein Endnutzen vergessen ließ.“

Die TV-Spots der französischen Marke - die ersten weltweit für diese Art von Produkten in den frühen 1970er Jahren – habe lange Zeit auf heitere Art etwas tollpatschige (das Berühmteste geht durch die Wohnung und zieht eine Rolle hinter sich her...) süße Kleinkinder in Szene gesetzt, oder befinden sich in Situationen die normalerweise von Erwachsenen erlebt werden (Arbeitsbesprechung, Büroliebelei, ...). Alles sehr gut beobachtet, um die Familienmütter auf sich aufmerksam zu machen, diese entscheiden in 80% der Fälle über die Auswahl des Toilettenpapiers in den Haushalten.

Aber seit Mitte der 2000er Jahre versucht Lotus mit dem Einsetzen von überraschenden Figuren eine jüngere Kundschaft anzuziehen: eine junge Braut, ein Karateka ... die einen Moment Einsamkeit auf der Toilette nutzen, um eine verrückte Nutzung der Rolle zu inszenieren. Nach unseren Informationen beträgt das Medienbudget (einschließlich der Papiertücher Okay), hauptsächlich für das Fernsehen, bei Weitem der wichtigste Sektor, 15 Millionen.

Die Online-Kommunikation bleibt nebensächlich, ist aber auch hier clever. Die Marke animiert zum Beispiel ihre Käufer dazu, kleine Videos zu drehen, wo sie ihre freudigen „Lotusmomente“ erzählen können.

Preiskampf mit Rabatten

In den Groß- und Supermärkten jedoch, ist der Ton weniger freundlich. Lotus ist eindeutig das ganze Jahr durch Aktionen am Preiskampf beteiligt. „Die Produkte sind im Durchschnitt rund 30 Cent teurer pro Rolle für eine Standard-zwei-Blätter-Rolle, das heißt 30 bis 40% teurer als Eigenmarken, erklärt der spezialisierte Käufer einer großen Kette. Um dies zu kompensieren, bietet er immer größere Verpackungen an, etwa 16 mit 4 Gratis-Rollen oder 24 zum Preis von 16, und es funktioniert ziemlich gut.“ Bestätigung: die Nielsen-Belege, die Capital befragt hat, zeigen, dass Lotus und Ok seit 2011 um 3,7% im Durchschnitt pro Jahr gesunken sind, während die Eigenmarken nur um 1,8% zurückgehen.

Um zu vermeiden, dass die Gewinnspanne zurückgeht, startet Lotus regelmäßig mit neuen Produkten, die nicht mit denen von Discount-Produkten im direkten Wettbewerb stehen. Einige seiner Erfindungen - das dreischichtige Papier (1979) oder die kompakten Behälter für Papiertaschentücher (1982) - sind seitdem alltäglich.

Innovative Produkte dank 60 Forschern

Um sich von der Konkurrenz zu unterscheiden, entwickelt Lotus in den letzten Jahren, seine Produkte in Richtung „Premium des Einfachen“: das Just-1, so dick, dass ein Blatt ausreichen kann (2008), Sensitive, sehr weiche Taschentücher, die mit Baumwollfasern angereichert sind (2009), Moltonel mit vier Lagen (2013) oder feuchtes Toilettenpapier (2015). Die Neuheit, von der am meisten gesprochen wird, heißt *Aqua Tube*, ein Einweg-Röhrchen für die Toilette, da biologisch abbaubar. Dieses Produkt, 2011 ins Leben gerufen, macht fast 4% des Umsatzes der Marke aus. Aber seine Verwendung wurde mit der Behauptung, dass das *Aqua Tube* eine zusätzliche Belastung für das Abwassernetz darstellen würde durch den Bürgermeister von Paris und der Monatszeitschrift „Que Choisir“ kritisiert. Ein umstrittenes Thema was offensichtlich für das Produkt Werbung gemacht hat...

Man stellt es sich nicht unbedingt vor, aber die Forschung-Entwicklung spielt eine Schlüsselrolle in dieser steten Entwicklung des Toilettenpapiers. Obwohl die meisten Verbraucher sich mit zwei Lagen begnügen, egal wie dick das Objekt ist, lässt SCA 60 Forscher in seinem Labor bei seiner Fabrik in Kunheim, Elsaß, tüfteln. (...)

Mithilfe von Maschinen ist jede neue Formel Gegenstand langer Studien. Dann, bevor das Produkt auf den Markt kommt, wurde der neue Lotus Comfort zahlreichen Verbrauchern zur Bewertung vorgelegt. Hunderte von Haushalten haben eine Reserve an Rollen erhalten, bei denen sie das Aussehen, die Weichheit, die Reißfestigkeit,... testen sollten. Lotus versichert, dass sie den Unterschied gemerkt haben. Nun soll nur noch das Verkaufsargument ausgerollt werden.

Source: www.capital.fr; Eric Watzet, 17 juin 2016

1. Identifiziere drei Stärken von Lotus! (3P)

2. Definiere das Konzept der relativen Marktanteile! (2P)

3. „Lotus befindet sich auch an der Spitze in der Kategorie der Taschentücher“. Was kannst du über die relativen Marktanteile von Lotus in dieser Produktkategorie sagen? (2P)

4. Beschreibe die Kommunikationspolitik von Lotus! (2P)

5. Präsentiere vier Vorteile des Internets in der Kommunikationspolitik! (2P)

6. Welche Zielkundschaft wurde vor dem Jahre 2000 durch die Kommunikation von Lotus angesprochen? Weshalb? (2P)

7. Welche Strategie im Bereich der Positionierung verfolgt Lotus? Begründe! (2P)

8. Erkläre das goldene Dreieck der Positionierung! (3P)

9. Welche Distributionspolitik verfolgt Lotus? Erkläre! (2P)

10. Der Preis enthält mehrere wichtige Funktionen für das Unternehmen. Welche? (3P)

11. Beschreibe die Preispolitik von Lotus! (3P)

12. Welches ist die kommerzielle Antwort von Lotus hinsichtlich des Rückgangs ihrer Gewinnspanne? (2P)

Teil 3	Finanzierung des Unternehmens	44 Punkte
---------------	--------------------------------------	------------------

Finanzierungsplan des Unternehmens „La Biothèque Sàrl“

Bemerkungen: Präsentiere die Details deiner Berechnungen.
Alle Beträge in den Finanzplänen sind aufzurunden.

Camille und Jeannette Simon wollen ihren eigenen Bioladen „La Biothèque Sàrl“ in Wiltz eröffnen, in dem sie biologische Produkte anbieten wollen.

Sie beginnen ihren Bedarf an Sachanlagen und immateriellen Investitionen zu schätzen:

	Geschätzte Kosten	Abschreibungsdauer
Gründungskosten	3.000 €	3 Jahre
Technische Installationen	80.000 €	10 Jahre
EDV-Material	15.000 €	5 Jahre
Transportmittel	30.000 €	5 Jahre
Mobiliar	15.000 €	5 Jahre

Das Paar möchte 60.000 € in bar dem Unternehmen zur Verfügung stellen. Die Handelsspanne in der Branche beträgt 40%.

Für die ersten 3 Jahre sehen die voraussichtlichen Umsätze (ohne MwSt. (HTVA)) folgendermaßen aus:

1 ^{tes} Jahr:	150.000 €
2 ^{tes} Jahr:	200.000 €
3 ^{tes} Jahr:	250.000 €

Die Waren werden wöchentlich bestellt (sie bleiben also im Durchschnitt 7 Tage im Vorrat) und sie schätzen die Käufe der Waren im Laufe des ersten Jahres auf 100.000 € HTVA.

Die Kundschaft zahlt in bar und Camille und Jeannette erhoffen sich folgende Bedingungen seitens ihrer Lieferanten: Zahlung soll bei Lieferant 1 innerhalb von 30 Tagen erfolgen (Kauf von 30% des Wertes ihrer Waren) und Zahlung soll bei Lieferant 2 innerhalb von 10 Tagen erfolgen (Kauf von 70% des Wertes ihrer Waren).

1. Berechne das Betriebskapital (BFR) des ersten Jahres bei einer TVA von 17%! (6P)

6. Die zwei Gesellschafter entscheiden sich die Transportmittel durch Leasing zu finanzieren. Beim Leasing greifen drei Akteure ein. Fertige ein Schema an, in welchem die verschiedenen Etappen, sowie die Beziehungen der drei Akteure dargestellt werden! (6P)

7. Das Bruttoergebnis des ersten Jahres wird auf 30 000 € geschätzt. Berechne das Selbstfinanzierungspotential (CAF) bei einem Steuersatz von 30%! (3P)

Teil 4	Arbeitsrecht	24 Punkte
---------------	---------------------	------------------

Fall 1: Biothèque Saràl

10 Punkte

Die Geschäfte florieren und deshalb möchte Camille Simon eine Weinverkosterin (*sommelière*) für seine Vinothek einstellen. Nach mehreren Einstellungsgesprächen fiel die Wahl auf Cheyenne Plein, Inhaberin eines „brevet de sommelier“ der „Ecole hôtelière d'Avignon“, mit einer beruflichen Erfahrung von 2 Jahren. Die Anstellung ist unbefristet (*durée indéterminée*) und beginnt ab dem 1^{ten} April 2017.

Im Artikel 4 des Arbeitsvertrags heißt es, dass « *Le traitement mensuel brut du salarié correspond au travail fourni, soit 40 heures/semaine en moyenne, et est fixé à 480,50 euros, indice 100 au 01/01/1948. Le salaire est payé à la fin du mois.* »

1. Berechne den monatlichen Lohn, welcher Cheyenne Plein erhält. Der angewandte Index vom 1^{ten} Januar 2017 beträgt 794,54 Punkte! (2P)

Artikel 9 des Arbeitsvertrages erwähnt eine Probezeit von 2 Monaten.

2. Ist diese Erwähnung begründet? Welches ist der Nutzen einer Probezeit? (2P)

Cheyenne Plein fällt krankheitsbedingt am 20 April 2017 aus. Sie gibt ein ärztliches Attest ab, welches ihr eine Arbeitsunfähigkeit bis zum 30 April 2017 bescheinigt. Bei ihrer Rückkehr wird sie von Camille Simon in Kenntnis gesetzt, dass die Probezeit um zwei Wochen verlängert worden ist.

3. Ist eine Verlängerung der Probezeit in Krankheitsfällen legal? Wie sieht es in diesem Fall aus? Begründe deine Antwort! (3P)

Am gleichen Tag droht die unzufriedene Cheyenne Plein mit einer Klage vor der Gewerbeaufsicht. Sie gibt an, dass die Krankheit auf die moralische Belästigung seitens Camille Simon zurückzuführen sei. Am gleichen Abend entscheidet sich Camille Simon für die Auflösung des Arbeitsvertrages mit Cheyenne Plein.

4. Welche Formalitäten muss Camille Simon einhalten, um den Arbeitsvertrag mit Cheyenne Plein aufzulösen? (3P)

Fall 2

14 Punkte

Fakten

Dem Arbeitnehmer B, seit dem 01. Juni 2011 bei der Firma A im Vertrieb angestellt, wird mit Frist zum 18. April 2013 gekündigt. Als Grund wird ungenügende Arbeitsleistung und im Detail nicht eingehaltene Zielvorgaben zwischen den Parteien genannt.

Der Angestellte B hat das Arbeitsgericht in Esch-sur-Alzette am 18. Juli 2013 beansprucht, um seine Kündigung als nicht gerechtfertigt anzufechten und Schadensersatz zu erhalten.

Das Urteil des Arbeitsgerichtes

Das Arbeitsgericht hat entschieden, dass es sich um eine rechtswidrige Kündigung von B handelt. Um dies zu entscheiden, hat das Gericht festgestellt, nachdem es die Prinzipien genannt hat, die unter ungenügende Arbeitsleistung fallen und die als Kündigungsgrund genannt wurden, dass der zwischen beiden Parteien unterzeichnete Arbeitsvertrag keine Aussage zur Erreichung jeglicher Geschäftsziele durch den Arbeitnehmer beinhaltet, dass die später unterzeichneten Zusatzklauseln mit der Bezeichnung „variable Vergütung“ das Ziel hatten die variable Vergütung des Angestellten festzulegen, je nach erreichter Handelsspanne und nicht die Ziele festzulegen, die der Angestellte verpflichtend zu erreichen hatte. Auch wenn diese Zusatzklauseln solche Ziele festgelegt hätten, der Arbeitgeber hat es verfehlt, die Gründe der schlechten Leistung des Arbeitnehmers konkret zu benennen, bzw. die Umstände, die dem Arbeitnehmer hätten zu Lasten gelegt werden können.

Quelle: InfoJuridiques, CSL, 1/2016

1. Welche Motive (Kündigungsgründe) werden generell vom Arbeitsrecht als Grund für die Auflösung eines unbefristeten Vertrags auf Initiative des Arbeitgebers anerkannt? Welches ist in dem obigen Fall das Motiv der Gesellschaft A? Begründe! (3P)

2. Welche Kündigungsfrist hätte die Gesellschaft A einhalten müssen und wann hätte der Arbeitsvertrag des Arbeitnehmers B aufgelöst werden können? (Artikel L.124-3 des *Code du Travail* gibt an dass wenn die Feststellung der Entlassung über den 14^{ten} eines jeden Monats hinausgeht, die Frist erst ab dem 1^{ten} des nächsten Monats beginnt). (2P)

3. Hat Arbeitnehmer B im Falle einer berechtigten Entlassung Anrecht auf eine Abgangschädigung? Begründe! (1P)

4. Was versteht man unter „reellen und schwerwiegenden“ Motiven, welche der Arbeitgeber angeben muss im Falle einer Entlassung? (2P)

5. Erkläre die Entscheidung, welche das Gericht in diesem Fall traf! (4P)

6. Das Arbeitsrecht ist „beschützend und zwingend“ Erkläre! (2P)
