

I. Ökonomisches Handeln im privaten Haushalt

I.1 Entscheidungen beim Konsum

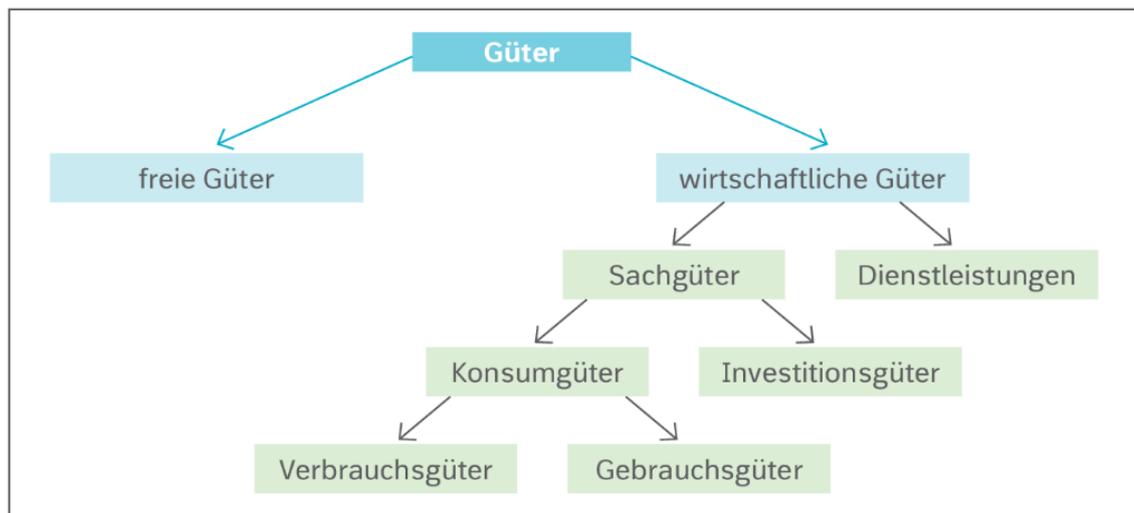
allgemeine Definition:

Konsum ist der Verzehr oder die Nutzung von Gütern.

VWL-Definition:

Volkswirtschaftlich gesehen ist der Konsum der Kauf von Gütern durch den *Wirtschaftssektor* der privaten Haushalte.

M2 Arten von Gütern



Güter:

Güter sind Mittel, mit denen Menschen ihre Bedürfnisse befriedigen können.

freie Güter:

Freie Güter werden von der Natur und ohne Zutun des Menschen zur Verfügung gestellt (z. B. (saubere!) Luft, Regenwasser, Sonnenlicht etc.). → auf Nachhaltigkeit achten!!!

wirtschaftliche Güter:

Wirtschaftliche Güter dienen der Bedürfnisbefriedigung, müssen hergestellt werden und sind nur in begrenzter Menge vorhanden. → Knappheit der Güter!!!

Sachgüter:

Sachgüter sind der Oberbegriff für Konsum- bzw. Investitionsgüter **materielle Güter** und stehen hierzu im Gegensatz zu den *immateriellen Dienstleistungen*.

Konsumgüter:

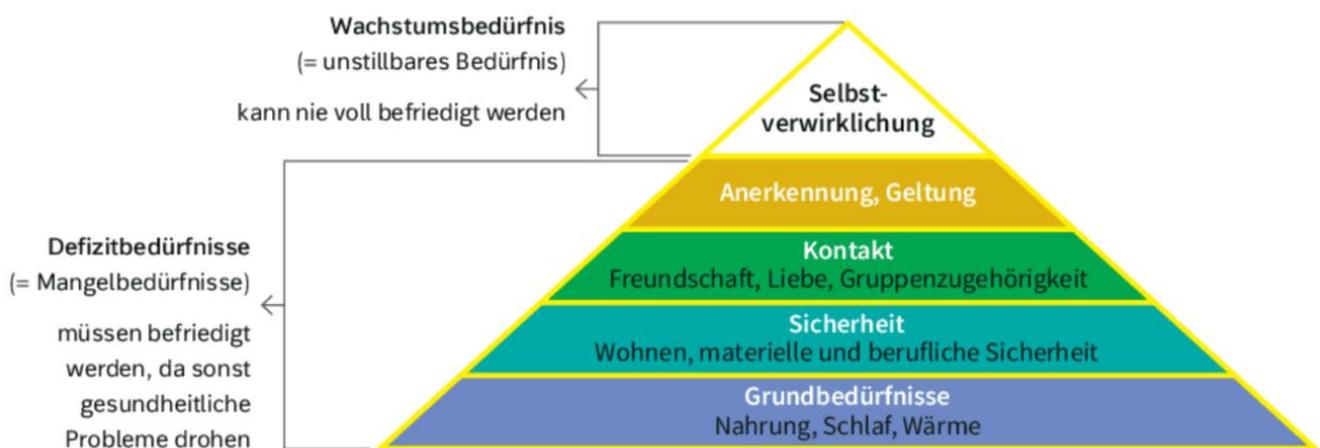
Konsumgüter dienen der unmittelbaren Befriedigung menschlicher Bedürfnisse *des Wirtschaftssektors der privaten Haushalte* bzw. nach BWL-Definition jedes einzelnen privaten Haushalts (Konsument*innen, Verbraucher*innen).

Investitionsgüter:

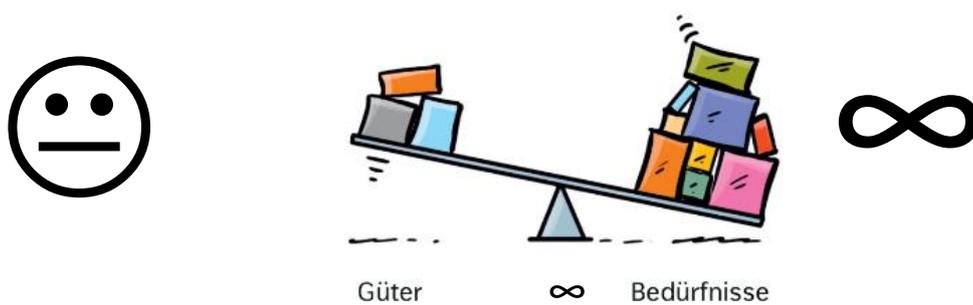
Investitionsgüter dienen der Herstellung von Konsum- und Investitionsgütern (z. B. Grundstücke und Gebäude, Maschinen, Fuhrpark, Büro- und Geschäftsausstattung etc.) durch *den Wirtschaftssektor Unternehmen* bzw. nach BWL-Definition jedes einzelnen Unternehmens.

- Gebrauchsgüter: **Gebrauchsgüter** dienen dem mehrmaligen längerfristigen Gebrauch, z. B. Auto.
- Verbrauchsgüter: **Verbrauchsgüter** können im Gegensatz zu den Gebrauchsgütern nicht mehrmals genutzt werden, z. B. Benzin / Diesel / Strom für das Gebrauchsgut Auto.
- Dienstleistungen: **Dienstleistungen** sind im Gegensatz zu den *materiellen Sachgütern* **immaterielle Güter** und durch die Gleichzeitigkeit von Produktion und Verbrauch gekennzeichnet, z. B. Friseursalonbesuch, Finanzdienstleistungen, Taxifahrt, Reparaturleistungen etc.
- immaterielle Güter: Zu den **immateriellen Gütern** zählen Dienstleistungen und Rechte (z. B. Patente, Lizenzen)

Bedürfnishierarchie nach Maslow



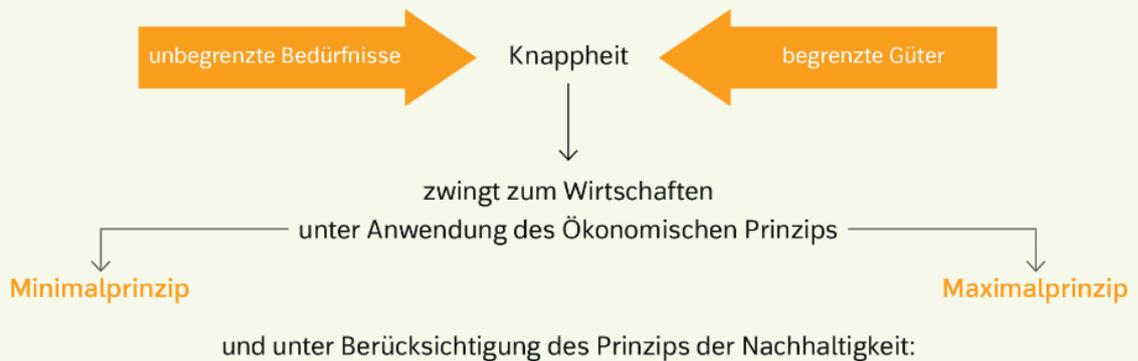
Bedürfnis: Ein **Bedürfnis** ist das Gefühl des Mangels, verbunden mit dem Wunsch oder der Notwendigkeit, diesen Mangel zu beseitigen.



GÜTERKNAPPHEIT

∞
UNBEGRENZTHEIT DER BEDÜRFNISSE

Entscheidungen beim Konsum



Wirtschaften:

Wirtschaften ist planvolles Handeln unter Beachtung des *ökonomischen Prinzips*, welches das Spannungsverhältnis zwischen unbegrenzten Bedürfnissen und Güterknappheit zu verringern versucht.

Ökonomisches Prinzip:

Beim **ökonomischen Prinzip** wird ENTWEDER nach dem Minimalprinzip ODER nach dem Maximalprinzip gehandelt. Einen maximalen Output mit einem minimalen Input erreichen wäre „Schlaraffenland“!!!!

Minimalprinzip:

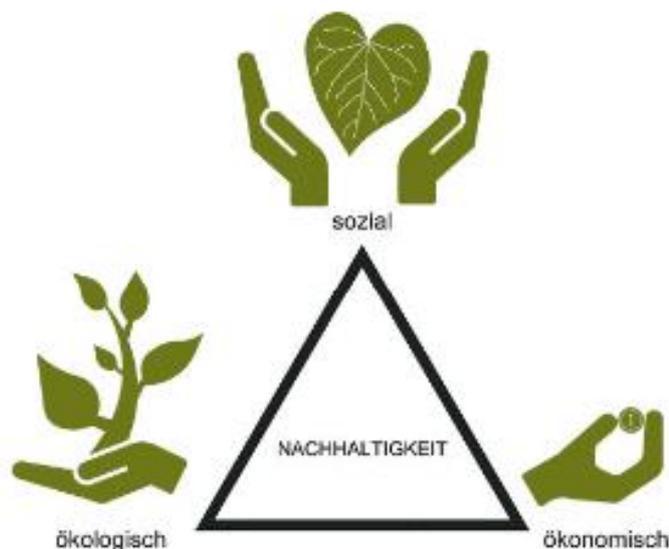
Ein bestimmtes Ergebnis (Output) soll mit einem **minimalen** Mitteleinsatz (**Input**) erreicht werden.

Maximalprinzip:

Mit bestimmten Mitteln (Input) soll ein **maximales** Ergebnis (**Output**) erreicht werden.

Nachhaltigkeit:

Nachhaltigkeit bedeutet allgemein planvolles Handeln mit Rücksicht auf nachfolgende Generationen.



soziale Nachhaltigkeit: Wahrung der Menschenrechte, Schaffung fairer Arbeitsbedingungen etc.

ökologische Nachhaltigkeit: globaler Umweltschutz, z. B. Klimaschutz

ökonomische Nachhaltigkeit: Sicherung der benötigten Input-Ressourcen wie z. B. Wasser, Erdöl, Holz etc.

betriebswirtschaftliche

Nachhaltigkeit: Gewährleistung der Wettbewerbsfähigkeit (z. B. Benchmark-Status, Exportweltmeister*in etc.)

finanzpolitische

Nachhaltigkeit: keine Staatsverschuldung auf Kosten künftiger Generationen

Reflektierte Entscheidungen treffen:

D I E G E W I C H T E T E E N T S C H E I D U N G S M A T R I X

Kriterien 2	Alternative 1 Knakio 70i	Alternative 2 Bumsang 320	Alternative 3 GLX motion 1
MUSS (ja/nein)			
LTE	Ja	Ja	Nein
Telefonie	Ja	Ja 3	Ja
Internet	Ja	Ja	Ja
9 SOLL (Erfüllung gering = 0, hoch = 10)			
Preis	4	6 3	8
Farbe	5	2	7
2 KANN (Erfüllung gering = 0, hoch = 10)			
Modell-Aktualität	2	10	6
...			
Entscheidung Muss-Kriterien	erfüllt	erfüllt	nicht erfüllt
Berechnung Soll- und Kann-Kriterien	85	92 5	---

Gewichtungsfaktoren, hier z.B. 9 bei Soll- und 2 bei Kann-Kriterien.

Erklärung der fünf Schritte zum Erstellen einer gewichteten Entscheidungsmatrix:

(1) Wähle mögliche **Alternativen** als Spaltenbezeichner (horizontale Gegenüberstellung).

(2) Bestimme entscheidende Kriterien nach folgenden Gesichtspunkten (vertikale Auflistung):

- ✓ **MUSS-Kriterien:** unbedingt notwendige Merkmale
- ✓ SOLL-Kriterien: bedeutend für die Auswahl
- ✓ KANN-Kriterien: weniger wichtig, aber bei knappen Entscheidungen evtl. ausschlaggebend

(3) Weise den **MUSS-Kriterien** die Attribute „JA“ bzw. „NEIN“ zu. Wird eine Alternative mit „NEIN“ bewertet, scheidet sie beim weiteren Entscheidungsprozess aus. Im Gegensatz dazu bewertest Du die SOLL- bzw. KANN-Kriterien mit Punkten im Intervall von 0 bis 10, wobei 0 die niedrigste, 10 die beste Bewertung beinhaltet.

Im obigen Beispiel fällt die *Alternative 3* aufgrund der „Nein-Bewertung“ von vorneherein weg, während die *Alternative 2* absolut mehr Punkte aufweist (18 BE) als *Alternative 1* (11 BE). Allerdings punktet *Alternative 1* gerade bei den wichtigen SOLL-Kriterien (9 BE) um eine BE mehr, was Schritt 4 umso spannender macht 😊.

(4) Nun gewichst Du nämlich Deine SOLL- bzw. KANN-Kriterien ebenfalls im Intervall von 0 BE bis 10 BE. Definitionsgemäß müssen die SOLL-Kriterien eine höhere Gewichtung erfahren als die KANN-Kriterien.

In unserem Beispiel bekommen die SOLL-Kriterien die Gewichtung 9 BE von 10 BE während die KANN-Kriterien naturgemäß lediglich mit 2 BE zu Buche schlagen.

(5) Im letzten Schritt bildest Du jeweils die Summen der einzelnen Alternativen und multiplizierst diese mit der jeweiligen Gewichtung aus Schritt (4).

In unserem Beispiel bedeutet das für:

<i>Alternative 1:</i>	4 + 5 = 9	→ * 9 SOLL-Gewichtung	= 81	
	2	→ * 2 KANN-Gewichtung	= 4	
		<u>SUMME</u>	<u>= 85</u>	Endpunkte

<i>Alternative 2:</i>	6 + 2 = 8	→ * 9 SOLL-Gewichtung	= 72	
	10	→ * 2 KANN-Gewichtung	= 20	
		<u>SUMME</u>	<u>= 92</u>	Endpunkte

Ergebnis: Obwohl *Alternative 1* bei SOLL-Kriterien besser punktet (81 > 72), gibt die KANN-Kriterien-Gewichtung den Ausschlag (92 > 85), so dass Du Dich für **Alternative 2** entscheiden wirst.



I.2 Entscheidungen beim Umgang mit Geld

Die Entstehung des Geldes erfolgte in den grundlegenden Stufen direkter und indirekter Tausch. Dabei wurde zunächst Ware gegen Ware, später Ware gegen Ware Zahlungsmittel (z.B. Kaurimuscheln) getauscht. Das Geld löste das Ware Zahlungsmittel ab.

Funktionen des Geldes:

Tauschmittel	z.B. Tausch Ware gegen Geld
Zahlungsmittel	z.B. Bezahlung von Schulden
Wertaufbewahrungsmittel	z.B. Geldanlage auf Sparkonto
Recheneinheit	z.B. Vergleich des Wertes unterschiedlicher Güter

Damit Geld seine Funktionen erfüllen kann, muss es folgende **Eigenschaften** besitzen:

knapp teilbar allgemein anerkannt haltbar wertbeständig

Wert des Geldes: Verhältnis von Gütermenge zu Geldmenge
--

Ist die Geldmenge im Verhältnis zur Gütermenge zu hoch, sinkt der Geldwert und es entsteht Inflation. Umgekehrt besteht die Gefahr einer Deflation.

Zahlungsarten - Überblick	
Barzahlung	Sofortige Bezahlung vor Ort
Ratenzahlung	Abzahlung des Rechnungsbetrages in monatlichen Raten
Kauf auf Rechnung	Überweisung an Lieferanten spätestens zum angegebenen Zahlungsdatum
Überweisung	Anweisung an die eigene Bank, der Bank des Empfängers das Geld zu übertragen

Zahlungsarten – Überblick (Fortsetzung)	
Nachnahme	Bezahlung nach Erhalt der Ware beim Postboten oder in der Postfiliale
Lastschrift	Einwilligung zur Abbuchung des Rechnungsbetrages vom eigenen Bankkonto
Kreditkarte	Bezahlung per Unterschrift oder Online mit Kartennummer und TAN. Abbuchung vom Kreditkartenkonto, z.B. VISA, am Monatsende
Girocard	Bezahlung per Unterschrift oder PIN
Giro-Cash	Bezahlung über Scan der Girocard
Online-Bezahldienst	Genehmigung der Online-Zahlung durch Zahlungsdienstleister, z.B. Paypal
Smartphone	Bezahlung über APP und Scan mittels geeignetem Handy

Besondere Bedeutung gewinnen dabei die **digitalen Zahlungsmöglichkeiten**:

Kredit-, Giro-, Kundenkarten, Giro-Cash, Paypal, per Smartphone

Kriterien der Auswahl der geeigneten Zahlungsart

Sicherheit: Wesen und Art der Risiken

Kosten: einmalig und / oder laufend

Zweckmäßigkeit: Situationsanpassung, Bequemlichkeit

Eine wesentliche Problemstellung von digitalen Zahlungsarten ist der Verlust eines Überblickes über seine Ausgaben mit der Gefahr der Verschuldung bzw. einer Überschuldung.

Häufige Ursachen der Überschuldung :

Konsumentenkredite

Kreditkarten

Offene Rechnungen, v. a. Handyrechnungen

Zur Vermeidung von Überschuldung empfiehlt sich das Erstellen eines Haushaltsplanes, bei dem Einnahmen und Ausgaben für einen bestimmten Zeitraum gegenüber gestellt werden:

Haushaltsplan MonatJahr.....	
Einnahmen	Ausgaben
Lohn, Gehalt	<i>Feste Ausgaben, z.B.</i>
Sparzinsen	Versicherungsbeiträge
Sozialeinkommen, z.B. Kindergeld	Miete, Strom, Wasser, Heizung
Mieteinnahmen	Beitrag Sportverein
	Telefon / Internet
	Rundfunk / Fernsehbeitrag
	Abos Zeitungen / Zeitschriften
	Kreditzinsen
	<i>Variable Ausgaben, z.B.</i>
	Lebensmittel, Kleidung, Eintrittsgelder, Urlaub...

Haushaltsbudget: Einnahmen minus feste Ausgaben

Saldo: Summe aller Einnahmen minus Summe aller Ausgaben

Ersparnis, wenn Saldo positiv, Verschuldung, wenn Saldo negativ

II. Ökonomisches Handeln im Unternehmen

II.1 Betriebliche Abläufe und Arbeitsteilung

Wird Arbeit nicht aufgeteilt und eine kleine wirtschaftliche Einheit (z.B. ein Bauernhof) produziert all jene, für den eigenen Verbrauch benötigten Güter selbst, nennt man das „Subsistenzwirtschaft“ (=Selbstversorgerwirtschaft)

Warum macht es Sinn, Arbeit aufzuteilen?

Die Arbeit aufzuteilen macht in vielen Bereichen Sinn, da wir ansonsten alle benötigten Güter selbst herstellen müssten und dies jedem Einzelnen viel Zeit und Wissen abverlangen würde. Eine Aufgabe in mehrere Teilaufgaben zu zerlegen und auf die beteiligten Personen aufzuteilen ist wirtschaftlicher.

Spezialisierung:

Jede Person bzw. jede Abteilung bearbeitet ein besonderes Aufgabengebiet

Kooperation:

Einzelteile der spezialisierten Personen/ Abteilungen müssen zum Gesamtprodukt wieder zusammengeführt werden.

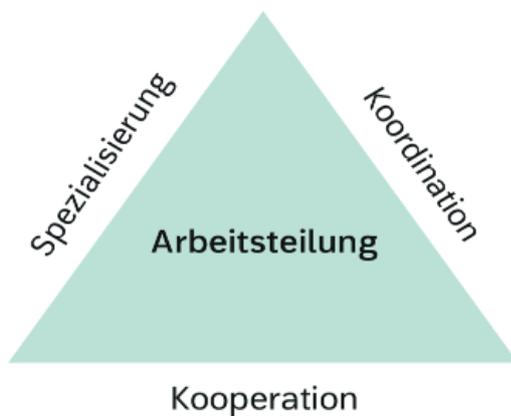
Koordination:

Die einzelnen Teilvorgänge müssen geordnet und aufeinander abgestimmt werden.

Formen der Arbeitsteilung

- Beruflich:** Personen erlernen einen spezialisierten Beruf
- Betrieblich:**
 1. Innerbetrieblich (Teilschritte innerhalb eines Betriebs)
 2. Überbetrieblich (Teilprodukte in unterschiedlichen Betrieben)
- International:** Jedes Land bietet spezialisierte Teilschritte der Gesamtproduktion

Grundlagen der Arbeitsteilung

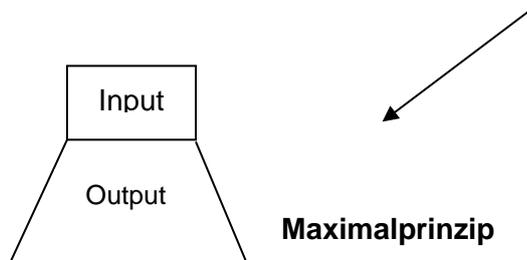


Arbeitsproduktivität

Verhältnis von gesamtwirtschaftlichem Produktionsergebnis (=Output) und Arbeitseinsatz (=Input).

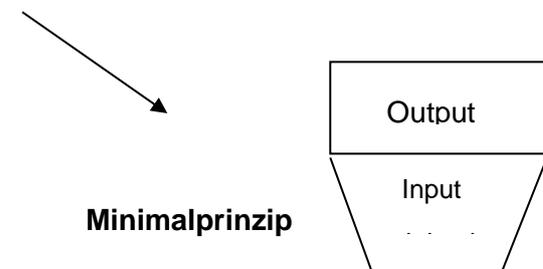
Wirtschaftliches Handeln besteht darin, das Verhältnis von Input und Output zu optimieren, indem entweder der Output maximiert oder der Input minimiert wird.

= Wirtschaftlichkeitsprinzip/Ökonomisches Prinzip



Maximalprinzip

Mit den gegebenen Mitteln soll ein möglichst großer Erfolg erzielt werden.



Minimalprinzip

Ein vorgegebenes Ziel soll mit möglichst geringem Aufwand erreicht werden.

Umsetzungsbeispiele:**Kaizen-Prinzip**

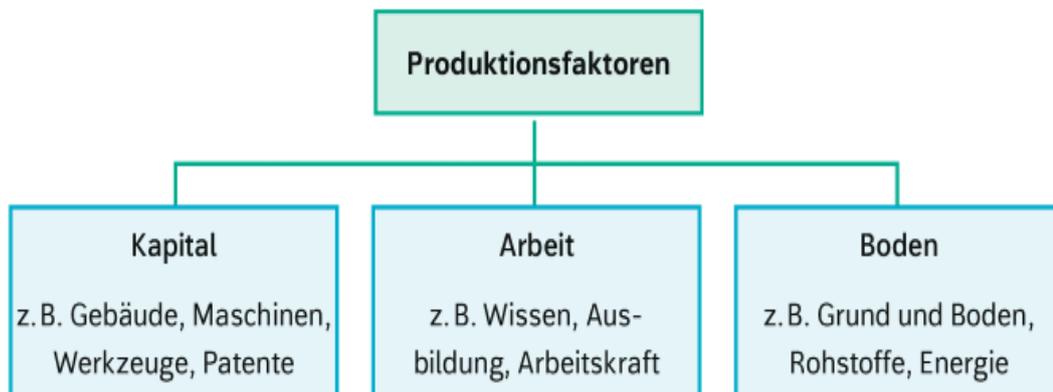
Kaizen ist ein Managementkonzept, das in Japan geprägt wurde und die schrittweise Verbesserung und Perfektionierung von Prozessen im Fokus hat.

Just-in-time-Produktion

Alle Produkte werden koordiniert zur richtigen Zeit an den richtigen Ort geliefert um Lagerkosten zu vermeiden.

Lean Production

Fertigung von Industrieerzeugnissen bei weitgehender Einsparung von Arbeitskräften, Kosten und Material (z. B. durch Automation)



Produktionsfaktoren sind alle materiellen und immateriellen Mittel und Leistungen, die an der Bereitstellung von Gütern mitwirken.

**Wie können all diese komplexen Abläufe problemfrei funktionieren?
Alles eine Frage der Organisation!**

Die Organisation spielt in allen Bereichen des Lebens eine große Rolle. Ohne Organisation findet kein geregeltes Leben statt. Die Organisation eines Unternehmens setzt sich aus den Kernprozessen zusammen. Daneben sind auch unterstützende Prozesse maßgeblich daran beteiligt, die Güter und Dienstleistungen auf den Märkten anzubieten.

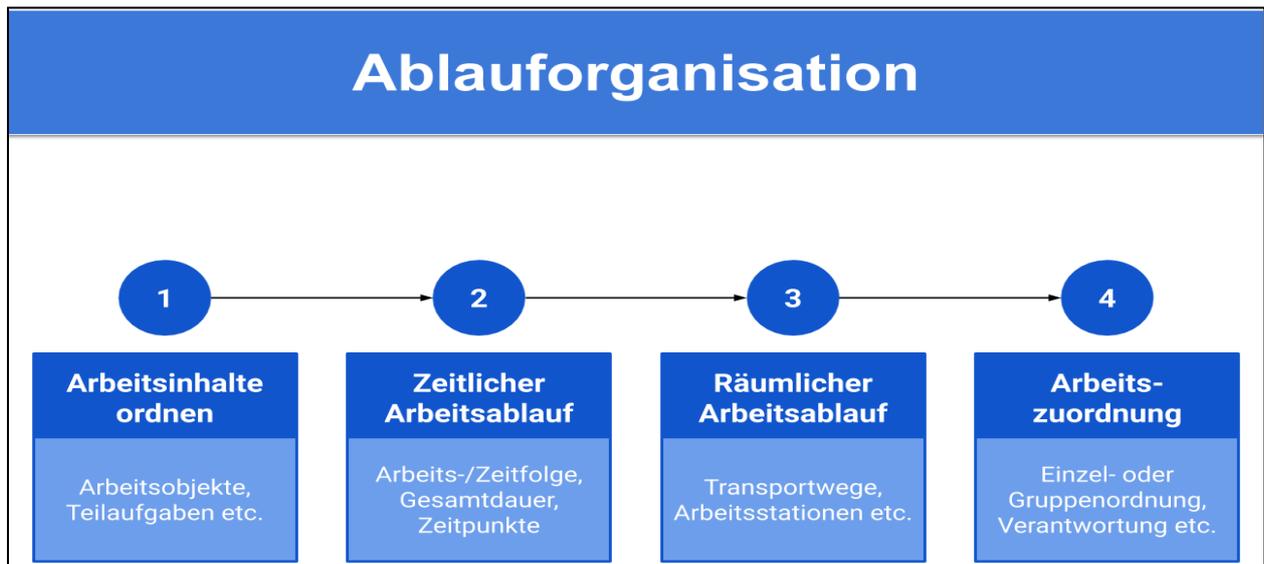
Die Organisation eines Unternehmens



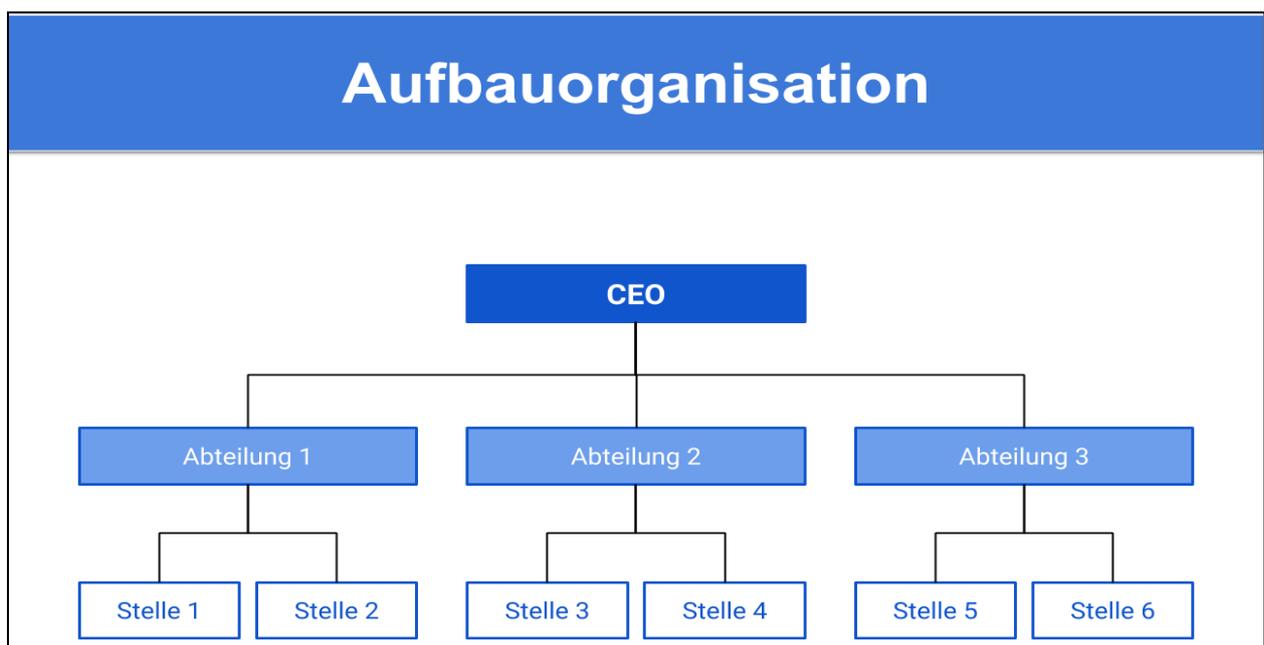
Kernprozesse		
Beschaffung	Produktion	Absatz
Beschaffung von Roh- und Hilfsstoffen, Personal	Herstellung von Gütern und Dienstleistungen	Verkauf der produzierten Güter und Dienstleistungen
Unterstützende Prozesse		
Leitung und Verwaltung		
<ul style="list-style-type: none"> - Organisation der Unternehmensabläufe - Bereitstellung der finanziellen Mittel für den Unternehmensprozess - Verwaltung des Mitarbeiterereinsatzes - Fahrzeugbereitstellung/Fuhrpark - Lohnbuchhaltung - Betriebsabrechnung/Rechnungswesen - Pflege und Wartung des EDV-Systems - und vieles mehr 		

Rationalisierung: Gesamtheit aller Maßnahmen, die zu einer kostengünstigeren Produktion führen.

Organisationsformen



Die **Ablauforganisation** regelt und dokumentiert alle betrieblichen Abläufe, um sie rationalisieren zu können und damit dem Wettbewerb auf dem Markt standzuhalten.



Die **Aufbauorganisation** stellt die Organisationsstruktur des Unternehmens, den Aufbau nach Hierarchien dar. Eine Stelle ist innerhalb der Organisation die kleinste Einheit in einem Unternehmen, die ein Mitarbeiter einnimmt. Werden mehrere Stellen zusammengefasst, entsteht eine Abteilung. Die Art der Aufbauorganisation im Unternehmen hängt nicht nur vom Unternehmenszweck ab, sondern sie wird auch durch die Anzahl der Mitarbeiter bestimmt.

Einliniensystem

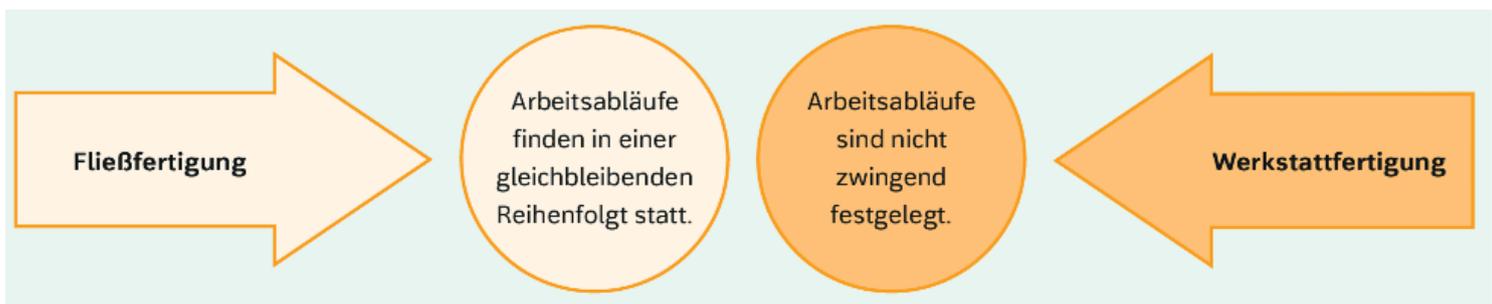
Im Einliniensystem müssen alle Personen einen einheitlichen Weisungsweg befolgen, Anweisungen darf nur der unmittelbare Vorgesetzte geben.

Mehrliniensystem

Im Mehrliniensystem gibt die Geschäftsleitung nur allgemeine Richtlinien vor und trifft wichtige Entscheidungen. Instanzen wie Abteilungs- oder Teamleiter führen die Mitarbeiter innerhalb ihrer Abteilungen eigenständig.

Stabliniensystem

Die Geschäftsleitung hat an ihrer Seite Mitarbeiter, die sogenannte Stabsstellen besetzen. Es sind Spezialisten auf ihrem Gebiet, sie haben aber keine Weisungsbefugnisse gegenüber anderen Personen.

Fertigungstypen - Was wird produziert?**Fertigungsverfahren - Wie wird produziert?**

II.2 Marketingentscheidungen

Marketing bedeutet marktorientierte Unternehmensführung. Das heißt, das ganze Unternehmen orientiert sich an den Wünschen der Kunden und dem Angebot der Konkurrenz. Nur ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt die Käufer, das eigene Produkt dem der Wettbewerber vorzuziehen (Käufermarkt).



Produktpolitik: (*Wie sieht das Produkt aus und welche Varianten gibt es?*)

Gestaltung des Produkts → Design, Funktionen, Varianten, Nutzen, Zusatznutzen, Umweltfreundlichkeit, Service, Garantien, Reparaturmöglichkeiten etc.

Preispolitik (*Wieviel kostet ein Produkt?*)

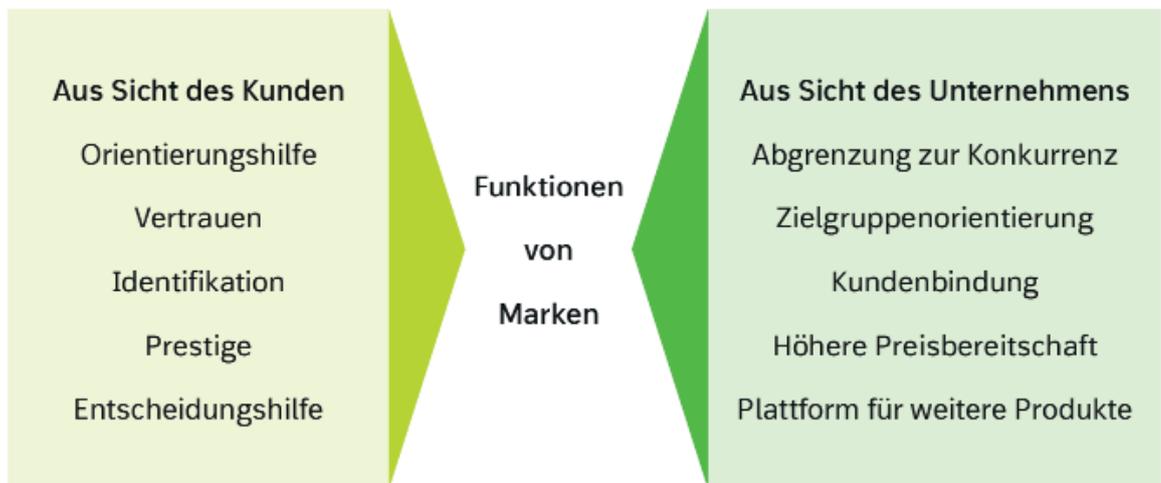
- Deckung der Produktionskosten + Gewinnspanne
- Rabattmöglichkeiten kalkulieren
- Preis anpassen auf Wohlstand des Absatzmarktes

Distributionspolitik = Vertriebsweg (*Wie kommt das Produkt zum Kunden?*)

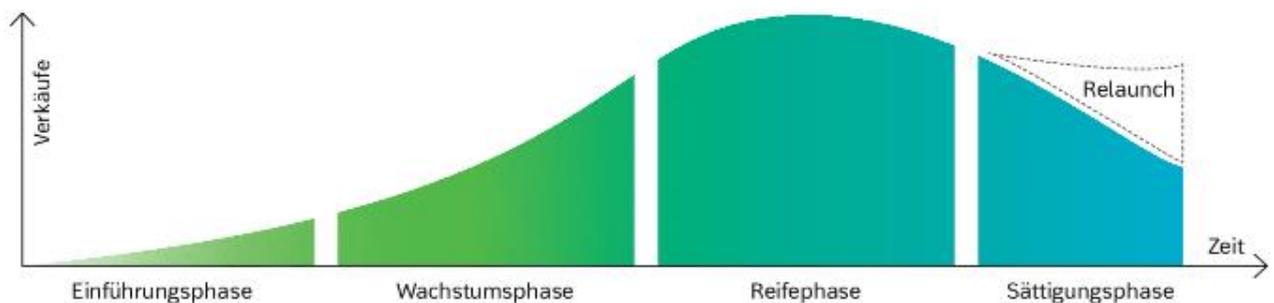
- Direktvertrieb im Laden oder Direktversand nach Hause
- Indirekter Vertrieb über Händler oder Kaufhäuser

Kommunikationspolitik (*Wie werden Kunden auf das Produkt aufmerksam?*)

- Werbung über verschiedene Kanäle (klassisch oder modern/digital)
- Verkaufsfördernde Maßnahmen (Testmöglichkeiten, Sonderangebote etc.)
- Öffentlichkeitsarbeit (Sponsoring, Pressemitteilungen etc.)



Der Produktlebenszyklus



Einführungsphase:

Das Produkt ist neu und muss den Markt erst erobern. Intensive Kommunikation ist notwendig. Einführungspreise können die Marktdurchdringung unterstützen oder die hohe Zahlungsbereitschaft mancher Kunden ausnutzen.

Wachstumsphase:

Die Nachfrage steigt stark. Einführungspreise werden schrittweise angepasst. Zunehmende Gewinne ziehen Konkurrenz an.

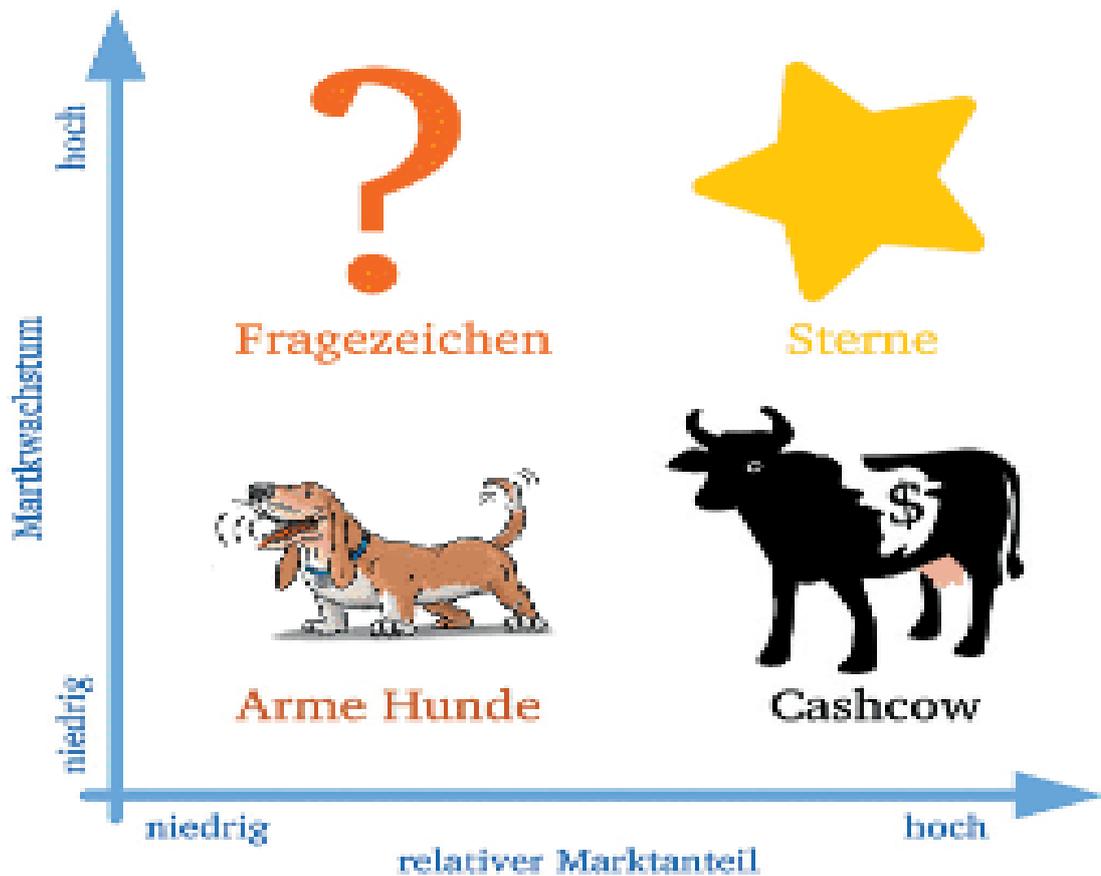
Reifephase:

Bei starker Nachfrage können hohe Gewinne erzielt werden, aber der Konkurrenzkampf tobt: Produktvarianten, Preisanpassungen und intensive Kommunikation sollen die Kunden mit passgenauen Angeboten überzeugen.

Sättigungsphase:

Die Nachfrage und die Gewinne sinken. Das Produkt muss bei Unterschreiten der Gewinnschwelle (Break-even-Point) schlussendlich vom Markt genommen oder durch ein neues Modell abgelöst werden (Relaunch).

Die Vier-Felder-Analyse



Question Marks:

Produkte, deren Zukunft unklar ist, weil sie bei stark steigender Nachfrage bisher nur einen geringen Marktanteil haben.

Stars:

Steigende Nachfrage und hoher Marktanteil.

Cash-Cows:

Hoher Marktanteil, der Gesamtmarkt ist stabil, wächst aber nicht mehr.

Poor Dogs:

Wenig wachsender Markt und nur geringe Marktanteile.

Legt man den Produktlebenszyklus und die Vier-Felder-Analyse zusammen, ergibt sich folgendes Schaubild:



III. Rechtlich verantwortliches Handeln

Wozu brauchen wir rechtliche Regelungen?

Bei dem Versuch, seine Bedürfnisse zu erfüllen, kommt der Mensch unvermeidbar mit den Bedürfnissen anderer in Konflikt. Rechte und Pflichten des Einzelnen werden daher möglichst klar geregelt (**Ordnungsfunktion des Rechts**). Dabei soll die Rechtsordnung die Rechte Schwächerer, z. B. der Minderjährigen, besonders schützen (**Schutzfunktion des Rechts**).

Weitere Rechtsfunktionen: **Friedensfunktion, Straf- und Abschreckungsfunktion, Erziehungsfunktion**

Abgrenzung von Privatrecht und öffentlichem Recht

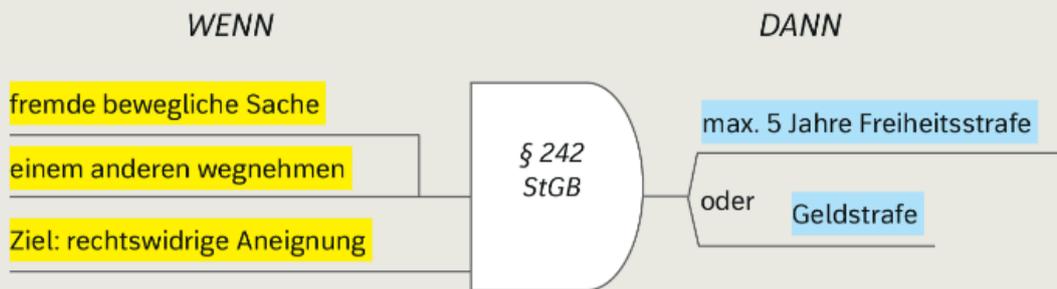
<u>Das öffentliche Recht</u>	<u>Das Privatrecht</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Grundsatz der Über-/ Unterordnung (Regelung der Rechtsbeziehung zwischen Staat und Bürger) • Regelung staatlicher Interessen untereinander und rechtliche Beziehungen des einzelnen zum Staat • Beispiel: Strafrecht StGB 	<ul style="list-style-type: none"> • Grundsatz der Gleichstellung (Regelung der Rechtsbeziehungen zwischen einzelnen Rechtspersonen) • Kernstück: BGB (z.B. Schadensersatz, Kaufvertrag)

fachspezifische Arbeitstechniken: Normenanalyse und Subsumtion - so gehe ich vor:

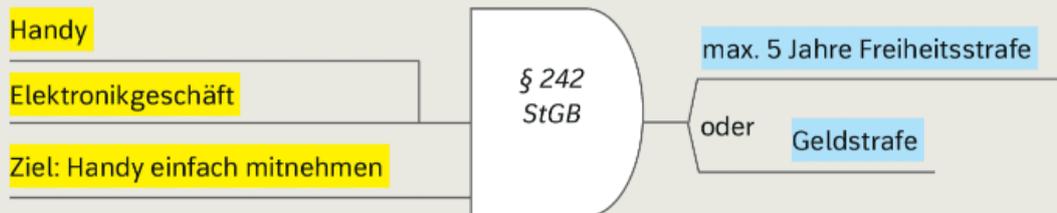
Wie wird ein Tatbestand geprüft?

Paragrafen sind immer als WENN-DANN-Beziehung formuliert. Werden die im Gesetzestext angegebenen Bedingungen erfüllt, so gilt die dort für diesen Fall festgelegte Rechtsfolge.

1. Dazu zerlegt man den Inhalt des Paragraphen zuerst in die einzelnen **WENN-Bedingungen** (=Tatbestandsmerkmale) und **DANN-Rechtsfolgen**. Diese Analyse kann grafisch dargestellt werden.



2. Anschließend untersucht man, ob die im vorliegenden Einzelfall erforderlichen Tatbestandsmerkmale vorliegen. Nur wenn alle Tatbestandsmerkmale erfüllt sind, tritt die Rechtsfolge ein.



Wann ist eine Straftat auch strafbar?



Strafmündigkeit: Möglichkeit für eine Straftat strafrechtlich belangt zu werden (**Öffentliches Recht!**)

Deliktsfähigkeit: Möglichkeit für einen Schaden durch Schadenersatzzahlung verantwortlich gemacht zu werden (Zivilrecht!)

Rechtlich relevante Altersstufen:

Alter →	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Rechtsfähigkeit																							
Geschäftsunfähigkeit		Beschränkte Geschäftsfähigkeit													volle Geschäftsfähigkeit								
Deliktsunfähigkeit		Beschränkte Deliktsfähigkeit													Volle Deliktsfähigkeit								
Strafunmündigkeit														beschränkte Strafmündigkeit als Jugendlicher				Strafmündigkeit als Heranwachsender			Strafmündigkeit als Erwachsener		
↓																							
Richter entscheidet, ob Jugendstrafrecht oder Erwachsenenstrafrecht																							

Warum gelten bis zur Volljährigkeit besondere Regelungen?

Als Minderjähriger (unter 18 Jahren) hat man nur wenig Erfahrung und ist folglich besonders schutzbedürftig (**Schutzfunktion des Rechts**). Durch die rechtliche Ausgestaltung wird man stufenweise an eine größere Verantwortlichkeit für das eigene Handeln herangeführt.

Bestimmungen des Medien- und Urheberrechts: Was wird durch das Urheberrecht geschützt?

Grundsätzlich gilt: Werke in Literatur, Wissenschaft und Kunst (hierzu gehören auch Bilder, Videos und Musik!) werden durch das Urheberrecht geschützt!

- Auch das **Teilen, liken oder verlinken** in sozialen Medien kann zur Urheberrechtsverletzung führen
- **Recht am eigenen Bild:** Bilder von Personen, die das Hauptmotiv darstellen oder erkannt werden können, dürfen nur mit deren Einwilligung verbreitet oder zur Schau gestellt werden.
- **Personenbezogene Daten** dürfen nur mit Einwilligung erhoben und verarbeitet werden.