



Absatz (Modul 9)

Der Begriff Absatz wird unterschiedlich verwendet: Hier versteht man darunter die Menge der Güter, die ein Unternehmen in einer bestimmten Zeiteinheit verkauft. Als Absatz bezeichnet man aber auch die Menge dieser Güter, multipliziert mit ihren Preisen. In diesem Fall ist der Begriff Absatz dann mit dem Begriff Umsatz identisch. Quelle: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/absatz.html>, letzter Zugriff 08.06.2017

Alleinstellungsmerkmal (Modul 3)

Als Alleinstellungsmerkmal (engl.: unique selling point) wird im Marketing das herausragende Verkaufsargument bezeichnet, durch das sich ein Angebot deutlich von dem der Konkurrenz abhebt.

Quelle: Wikipedia, letzter Zugriff 08.06.2017

Anteilseigner (Modul 6)

Ein Anteilseigner besitzt Anteile an einem Unternehmen. Sowohl Einzelpersonen als auch Unternehmen können Anteilseigner sein. Sie haben das Recht an der Hauptversammlung teilzunehmen und mitzuzentscheiden.

Arbeitsteilung (Modul 8)

Unter betrieblicher Arbeitsteilung versteht man die Zerlegung einer Arbeitsaufgabe in mehrere Teilaufgaben und deren Zuweisung an einzelne Arbeitsausführende (z. B. einzelne Mitarbeitende, aber auch computergesteuerte Maschinen oder andere Unternehmen). Ziel der Arbeitsteilung ist es dabei immer, die Leistungsfähigkeit und Effizienz zu erhöhen – also in der Produktion Zeit einzusparen.

Quelle: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/arbeitsteilung.html>, letzter Zugriff 08.06.2017

Artenteilung (Modul 8)

siehe Spezialisierung

Ausgaben (Module 3, 6,13)

Muss ein Unternehmen Geld für etwas ausgeben, spricht man von Ausgaben. Dazu zählen zum Beispiel die Gehälter, die den Mitarbeitenden gezahlt werden, die Miete, Strom- und Fahrtkosten, Versicherungen und Steuern.

Beschaffung (Modul 7)

Die Beschaffung umfasst alle Aktivitäten, durch die ein Betrieb sich mit allem versorgt, was für seine Dienstleistung oder Warenproduktion nötig ist. Dazu gehört z. B. der Kauf von Bürogeräten oder Rohmaterialien.

Quelle: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/beschaffung.html>, letzter Zugriff 08.06.2017

Buchführung (Modul 6)

Die Verwaltung aller Belege, die mit Geld zu tun haben, wird unter dem Begriff Buchführung zusammengefasst.

Buchhaltung (Modul 6)

Als Buchhaltung bezeichnet man die Abteilung im Unternehmen, die für die Buchführung zuständig ist. Die Buchhaltung zeichnet alle Geschäftsfälle in zeitlicher und sachlicher Ordnung (getrennt nach baren und unbaren Zahlungen) auf.

Business Model Canvas (BMC) (Modul 3)

Business Model Canvas (BMC) bedeutet übersetzt „Leinwand oder Plakat für das Geschäftsmodell“. Es handelt sich um eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, mit der man aus einer Geschäftsidee ein Geschäftsmodell erarbeitet. Ein Geschäftsmodell soll die Fragen beantworten, welchen Nutzen und Wert die Geschäftsidee für die Kunden hat, wie die Produkte oder Dienstleistungen angeboten werden und wodurch Geld verdient wird.



Crowdfunding (Modul 4)

Crowdfunding ist eine Möglichkeit, ein Projekt, ein Produkt oder ein ganzes Unternehmen zu finanzieren. Das funktioniert so: Eine Vielzahl an Menschen spenden einen beliebig hohen Betrag. Meistens kommen dadurch viele kleine Beiträge zusammen, die ein großes Projekt unterstützen können. Crowdfunding-Projekte werden meist über das Internet organisiert.

Quelle: <http://www.crowdfunding.de/was-ist-crowdfunding>, letzter Zugriff 08.06.2017

Siehe auch: <https://www.youtube.com/watch?v=mbVCLmxa2Z8>, letzter Zugriff 08.06.2017

Dienstleistung (Modul 2)

Dienstleistungen sind meist Arbeitsleistungen, die für den Kunden ein Problem lösen oder ihm Aufgaben abnehmen. Sie sind in der Regel an Personen gebunden und dadurch gekennzeichnet, dass die Produktion und der Verbrauch gleichzeitig stattfinden, wie z. B. bei einer Taxifahrt.

Einnahmen (Modul 3, 6, 13)

Wenn ein Unternehmen Geld für etwas bekommt, nennt man dieses Einnahmen. Über das Verkaufen von Produkten oder Dienstleistungen werden Einnahmen erwirtschaftet. Auch Spenden sind Einnahmen.

Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) (Modul 6, 13)

Die EÜR ist eine vereinfachte, gesetzlich vorgegebene Gewinnermittlungsmethode. Für Schülerfirmen ist diese Form der Gewinnermittlung als Jahresabschluss üblich.

Generalversammlung (Modul 4)

(auch **Genossenschafts- oder Mitgliederversammlung**) (Modul 4)

(1) Die Mitglieder üben ihre Rechte in den Angelegenheiten der Genossenschaft in der Generalversammlung aus, soweit das Gesetz nichts anderes bestimmt.

(2) Die Generalversammlung beschließt mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen (einfache Stimmenmehrheit), soweit nicht Gesetz oder Satzung eine größere Mehrheit oder weitere Erfordernisse bestimmen.

Gesamtumsatz (Modul 9)

siehe Umsatz

Geschäftsbericht (Modul 13)

Ein Geschäftsbericht ist der Situationsbericht eines Unternehmens, in dem es den Anteilseignern und der interessierten Öffentlichkeit gegenüber Rechenschaft über die Aktivitäten des abgelaufenen Geschäftsjahres ablegt.

Geschäftsfälle (Modul 6)

Unter Geschäftsfällen versteht man alle Tätigkeiten, die zu Geldeinnahmen oder Geldausgaben führen.

Geschäftsjahr (Modul 6, 13)

Ein Geschäftsjahr ist eine abgeschlossene Zeitspanne, die betrachtet wird, um Gewinne und Entwicklungen des Unternehmens zu ermitteln. Es ist auch das Jahr, über das der Geschäftsbericht Auskunft gibt. Ein Geschäftsjahr beginnt meist am 1. Januar eines Jahres, kann aber auch an einem anderen Tag beginnen, z. B. lässt sich ein Schuljahr mit einem Geschäftsjahr gleichsetzen.



Geschäftsmodell (Modul 3)

Das Geschäftsmodell beantwortet alle wichtigen Fragen dazu, wie man eine Geschäftsidee umsetzt, z. B. welchen Nutzen und Wert die Geschäftsidee für die Kunden hat, wie man die Produkte oder Dienstleistungen anbietet und wodurch man Geld verdient.

Gesellschaft (Modul 4)

In der Wirtschaft versteht man unter einer Gesellschaft die Vereinigung mehrerer Personen oder einzelner Firmen zu einem Handels- oder Industrieunternehmen. Jeder Gesellschafter kann Einfluss auf die Entscheidungen der Gesellschaft nehmen, indem er sein Stimmrecht ausübt.

Gesellschafterversammlung (Modul 4)

Alle Mitglieder einer Gesellschaft kommen regelmäßig zu einer Gesellschafterversammlung zusammen, z. B. einmal im Jahr.

Gesellschaftervertrag (Modul 4)

siehe Satzung

Gewinn (Modul 3, 6, 13)

Der Gewinn eines Unternehmens wird berechnet, indem man von den Einnahmen die Ausgaben abzieht. Der Überschuss bzw. das, was übrig bleibt, ergibt den Gewinn.

Grundkapital (Modul 4)

Grundkapital nennt man das Vermögen einer Aktiengesellschaft. Es ist in kleinere Beträge, die Aktien, aufgeteilt. Die Gründer und Gründerinnen übernehmen Aktien gegen finanzielle Einlagen, sodass ein Grundstock an Kapital entsteht. Das Grundkapital einer AG beträgt in Deutschland mindestens 50.000 Euro. Für Schüler-AGs gilt diese Finanzvorgabe natürlich nicht. In der Praxis von Schülerfirmen hat es sich bewährt, für Aktien einen geringen Geldbetrag festzulegen, sodass alle Schülerinnen und Schüler, Lehrkräfte oder Eltern Aktien erwerben können, auch wenn sie nicht direkt in der Schülerfirma mitarbeiten.

Handel (Modul 4)

Handel bezeichnet den wirtschaftlichen Austausch von Gütern zwischen Marktteilnehmenden. Man kann mit Waren und Dienstleistungen ebenso handeln wie mit Kapital und Wissen.

Hauptversammlung (Modul 4)

Organ der Aktiengesellschaft. Die Hauptversammlung ist eine Zusammenkunft aller Aktionäre und dient der Information und Beschlussfassung über Vorgänge, die das Unternehmen betreffen.

Jahresbilanz (Modul 13)

Die Jahresbilanz gibt über das Verhältnis von Gewinnen und Verlusten Auskunft.

Jahresgewinn (Modul 13)

Der Jahresgewinn beinhaltet die Gewinne eines gesamten Jahres, errechnet durch die aufsummierten Gewinne der einzelnen Monate.



Konkurrenz (Modul 2)

Konkurrenz bezeichnet den Wettbewerb, insbesondere zwischen Unternehmen als Anbieter von ähnlichen Erzeugnissen und Leistungen auf den verschiedenen Märkten der Volkswirtschaft.

Quelle: <http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/lexikon-der-wirtschaft/19820/konkurrenz>, letzter Zugriff 08.06.2017

Kooperation (Modul 12)

Unter einer Kooperation versteht man die geplante Zusammenarbeit zwischen einer (Schüler-)Firma und einem (außerschulischen) Partner. Der Partner kann dabei z. B. ein Unternehmen, ein Verein, ein Verband oder auch eine Privatperson sein. Ziel ist es, dass beide Seiten aus der Zusammenarbeit einen Nutzen ziehen.

Kunden (Modul 2)

Kunden sind potenzielle oder tatsächliche Käufer eines Produkts oder einer Dienstleistung.

Marketing (Modul 9)

Zum Marketing zählen alle Maßnahmen eines Unternehmens, die den Verkauf der Produkte fördern. Das Marketing hat deshalb immer die Kunden im Blick und fragt, welche Qualität die Produkte haben müssen, welchen Preis ein Produkt haben kann, und auch, über welche Wege die Kunden das Produkt am besten erhalten. Marketing bedeutet zudem, zu überlegen, wie die möglichen Kunden überhaupt von dem Unternehmen und den Angeboten erfahren. Das wird über Werbung und Öffentlichkeitsarbeit erreicht.

Markt (Modul 2)

In der Wirtschaftssprache ist der Markt der Ort, wo Angebot und Nachfrage bezüglich bestimmter Güter aufeinandertreffen und der Preis für diese Güter ermittelt wird. Der Begriff des Marktes ist hier nicht an einen bestimmten Raum oder Platz gebunden. So wird z. B. vom Rohölmarkt, vom Kraftfahrzeugmarkt, vom Arbeitsmarkt, vom Geldmarkt, vom Kapitalmarkt oder vom Weltmarkt gesprochen.

Quelle: <http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/lexikon-der-wirtschaft/20069/markt>, letzter Zugriff 08.06.2017

Marktforschung (Modul 2)

Marktforschung ist die systematische Untersuchung und Beobachtung des Marktes mit dem Ziel, genauere Kenntnis darüber zu erlangen.

Siehe auch: Broschüre „Firmensitz 9 b. In zehn Schritten zur Schülerfirma“; dritte, überarbeitete Auflage 2014, Deutsche Kinder- und Jugendstiftung, Berlin, www.fachnetzwerk.net/materialien

Meilenstein (Modul 11)

Ein Meilenstein stellt ein wichtiges Ereignis innerhalb des Projektablaufs dar, z. B. wenn Zwischenergebnisse oder eine Entscheidung vorliegen. Wesentlicher Bestandteil eines Meilensteins ist oft die Termineinhaltung. Man kann einen Meilenstein als einen „nach außen kommunizierten Zeitpunkt, bis wann bestimmte Aufgaben erledigt sein müssen“ verstehen, etwa der Erscheinungstermin für ein neues Produkt.

Quelle: Wikipedia, letzter Zugriff 08.06.2017

Nachhaltigkeit (Modul 12B)

Der Kerngedanke der Nachhaltigkeit besagt, dass wir auf lange Sicht nicht auf Kosten der Menschen in anderen Regionen der Erde und auf Kosten zukünftiger Generationen leben dürfen.

Quelle: <http://www.bne-portal.de/de/einstieg>



Nennwert (Modul 4)

Der Nennwert ist ein auf jeder Aktie aufgedruckter Betrag. Er gibt an, mit welchem Anteil der Aktionär am Grundkapital und damit am gesamten Vermögen seiner Aktiengesellschaft beteiligt ist.

Quelle: <http://www.bauplattform.de/encycloped/finance/boersenlexikon.html>, letzter Zugriff 08.06.2017

Organigramm (Modul 5)

Ein Organigramm stellt den Aufbau einer Firma bildlich dar.

Hierarchischer Aufbau: Jede Abteilung der Firma ist entweder über- oder untergeordnet.

Dezentraler Aufbau: Die Abteilungen der Firma stehen gleichberechtigt nebeneinander.

Paragraf (Modul 4)

Mit dem Paragrafzeichen (§) und der Zahl einer fortlaufenden Nummerierung gekennzeichnete Abschnitt, Absatz im Text von Gesetzbüchern, formellen Schriftstücken, Verträgen, wissenschaftlichen Werken oder Ähnlichen.

Quelle: <http://www.duden.de/rechtschreibung/Paragraf>, letzter Zugriff 08.06.2017

Produkt (Modul 2)

Als Produkt bezeichnet man alles auf einem Markt Angebotene, das Kunden erwerben, verwenden, mit dem sie interagieren, das sie erleben oder konsumieren können, um einen Wunsch oder ein Bedürfnis zu befriedigen.

Marketing konzentrierte sich anfänglich auf physisch greifbare Waren und unterschied diese von Dienstleistungen. In jüngster Zeit wurden die Übergänge zwischen Produkten und Dienstleistungen jedoch fließend, und die Produktidee wurde erweitert, sodass man heute im weitesten Sinne davon spricht, dass jede materielle oder immaterielle Ware darunter fällt, die zur Bedürfnisbefriedigung des Konsumenten dient. Produkte, die vermarktet werden, können Dienstleistungen, Personen, Orte und Ideen einschließen.

Quelle: <http://www.onpulsion.de/lexikon/produkt>, letzter Zugriff 08.06.2017

Produktion (Modul 2, 9)

Aus volkswirtschaftlicher Sicht der Prozess der Güterherstellung. Dazu gehören die Herstellung von Sachgütern z. B. durch die Industrie wie auch die Bereitstellung von Dienstleistungen durch Banken oder Versicherungsunternehmen.

Quelle: <http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/lexikon-der-wirtschaft/20358/produktion>, letzter Zugriff 08.06.2017

Projektplanung (Modul 11)

Projektplanung bedeutet, ein Vorhaben von Anfang bis Ende durchzudenken. Es gilt festzulegen, wie viel Zeit benötigt wird, wer alles mitmachen muss und wer welche Aufgaben übernimmt. Außerdem wird überlegt, wer sonst noch helfen kann.

Rechtsform (Modul 4)

Als Rechtsform bezeichnet man die rechtliche Organisationsform eines Unternehmens. Gesetze geben den rechtlichen Rahmen einer Gesellschaft vor. Damit ist unter anderem der Aufbau einer Gesellschaft festgelegt oder wie sie am Wirtschaftsleben teilnimmt. Bereits durch die Bezeichnung eines Unternehmens (z. B. GmbH oder AG) kann man wesentliche Eigenschaften der Gesellschaft ableiten.

Quelle: <http://www.bwl-wissen.net/definition/rechtsformen>, letzter Zugriff 08.06.2017

Sachgut (Modul 2)

Sachgüter werden aus Rohstoffen produziert. Dabei entstehen fassbare Gegenstände. Sie werden als materielle Güter bezeichnet.



Saldo (Modul 6)

Die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben bezeichnet man als Saldo. Er gibt den aktuellen Kassenbestand an.

Satzung (Modul 4)

Reale Unternehmen - unabhängig von ihrer Rechtsform - müssen eine Satzung haben (manchmal auch als Gesellschaftervertrag bezeichnet). Die Satzung bildet die rechtliche Grundlage des Unternehmens. Über ihre Satzung klären die Mitglieder der Gesellschaft ihre Vorstellungen zum Aufbau und Zweck des Unternehmens. Es wird auch geregelt, welche Aufgaben bestimmte Organe haben, also z. B. die Geschäftsführung, die Mitgliederversammlung oder der Aufsichtsrat. Die Satzung hat demnach Einfluss auf die tägliche Arbeit in einem Unternehmen.

Schülerfirma (Modul 1)

Eine Schülerfirma ist kein reales Unternehmen, sondern ein Schulprojekt. In diesem verwirklichen Schülerinnen und Schüler ihre eigenen Geschäftsideen. Sie verkaufen Sachgüter oder Dienstleistungen. Dazu müssen sie wirtschaftlich denken und handeln, wobei der Gewinn nicht im Vordergrund steht. Außerdem ist es relevant, Produkte umweltfreundlich herzustellen oder sich mit der Schülerfirma sozial zu engagieren. Schülerfirmen gleichen in ihrer Struktur realen Unternehmen und deren Rechtsformen. Es gibt z. B. Schüler-Aktiengesellschaften, Schüler-GmbHs und Schüler-Genossenschaften. Eine Schülerfirma besteht, wie jede andere Firma auch, aus verschiedenen Abteilungen – etwa Produktion, Buchhaltung, Einkauf und Marketing.

Spezialisierung (Modul 8)

Eine grundlegende Form der Arbeitszerlegung, bei der – im Gegensatz zur Mengenteilung – Teilaufgaben unterschiedlicher Art entstehen (deshalb auch Artenteilung). Dabei werden die Aufgaben so auf Organisationseinheiten (neu) verteilt, dass Arbeitsabläufe optimiert werden.

Stammkapital (Modul 4)

So wird die Einlage genannt, die Gesellschafterinnen und Gesellschafter bei der Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) zahlen. Bei GmbHs muss in Deutschland das Stammkapital mindestens 25.000 Euro betragen. Als Schüler-GmbH wählt ihr eine Mindestgrenze, entsprechend euren finanziellen Möglichkeiten.

Stimmrecht (Modul 4)

Wer ein Stimmrecht hat, darf an einer Abstimmung teilnehmen und hat damit die Möglichkeit, den Ausgang der Abstimmung zu beeinflussen (z. B. bei der Bundestagswahl). Auch außerhalb der Politik wird von Stimmrecht gesprochen: Wenn wichtige Entscheidungen getroffen werden müssen, stimmen darüber diejenigen ab, die ein Stimmrecht haben. Sie haben dann das Recht, sich an der Abstimmung oder der Wahl zu beteiligen. Auch in Unternehmen spielt das Stimmrecht eine wichtige Rolle: Beispielsweise können Aktionärinnen und Aktionäre bei den Hauptversammlungen über das weitere Vorgehen der Firma mitbestimmen.

Quelle: <http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/das-junge-politik-lexikon/161657/stimmrecht>, letzter Zugriff 08.06.2017

Startkapital (Modul 4)

Startkapital sind die Geld- oder Sachmittel, die benötigt werden, um die Geschäftsidee in die Tat umzusetzen. Es wird mit einer Finanzplanung kalkuliert, die alle für den Start anfallenden Kosten berücksichtigt. Wichtig ist es, genau zu planen, was man unbedingt braucht und was weniger wichtig ist. Dafür stellt man eine Liste seiner Ausstattung in einer Minimal- und einer Maximalvariante zusammen.



Umsatz (Modul 6)

Den Wert der verkauften Waren und Dienstleistungen in einer bestimmten Zeitspanne bezeichnet man als Umsatz. Der Umsatz ergibt sich aus dem Stückpreis multipliziert mit der Menge. Hat ein Unternehmen mehrere Produkte, wird die Rechnung mit jedem Artikel wiederholt, und alle Ergebnisse werden zusammengerechnet. Diese ergeben dann den Gesamtumsatz für eine bestimmte Zeitspanne.

Quelle: <https://debitoor.de/lexikon/umsatz>, letzter Zugriff 12.06.2017

Verlust (Modul 3, 6, 13)

Entsteht ein Minus nach dem Abzug der Ausgaben von den Einnahmen, spricht man von einem Verlust. Das heißt, die Einnahmen konnten nicht die Ausgaben decken.

Zielgruppe (Modul 3)

So nennt man die Gesamtheit aller möglichen Personen, die mit einer bestimmten Marketingaktivität angesprochen werden sollen, z. B. alle Männer ab 30 oder alle weiblichen Fußballfans.