

Glossar



A

AIDA-Modell = Konzept, das die psychologische Wirkung von Werbung auf den Verbraucher zu erklären versucht. Dabei geht man davon aus, dass die Werbung Personen aus der Zielgruppe innerhalb von vier Stufen so beeinflussen kann, dass am Ende das beworbene Produkt gekauft wird:

- **A = Attention** (Aufmerksamkeit erregen)
- **I = Interest** (Interesse wecken)
- **D = Desire** (Besitzwunsch auslösen)
- **A = Action** (Kauf bewirken)

B

Beiträge = Abgaben von Unternehmen und privaten Haushalten für eine konkrete Leistung des Staates, auch wenn diese nicht gewünscht oder genutzt wird. Beispiele sind Beiträge zur Grundstückerschließung oder Anliegerbeiträge für Kanalisation, Stromversorgung oder Trinkwasser.

Bestandsveränderung = Abweichung des Schlussbestands (SB) vom Anfangsbestand (AB) bei Werkstoffen. Man unterscheidet:

- **Bestandsminderung** (es wurden Werkstoffe aus dem Lager entnommen und zusätzlich verbraucht: $AB > SB$)
- **Bestandsmehrung** (es wurden Werkstoffe eingelagert und nicht sofort verbraucht: $AB < SB$)

Bezugskosten = Nebenkosten, die beim Einkauf von Werkstoffen zusätzlich zum eigentlichen Warenpreis entstehen. Beispiele sind Fracht- und Verpackungskosten, Transportversicherung und Zölle.

Bruttolohn/-gehalt = Entgelt für die Arbeitsleistung bevor Abzüge (Steuern, Sozialversicherungen) vorgenommen worden sind.

D

Direktentgelt = Lohn bzw. Gehalt, gezahlt vom Arbeitgeber für die geleistete Arbeit eines Mitarbeiters. Die genaue Höhe ist im Arbeitsvertrag festgelegt.

E

Einstandspreis = Maßgeblicher Nettopreis zum Vergleich von Angeboten verschiedener Lieferanten. Dieser

ergibt sich nach Abzug von Rabatt und Skonto und unter Berücksichtigung von Bezugskosten.

Einzelhandel = Form des indirekten Vertriebs, wobei Endverbraucher Waren und Dienstleistungen angeboten werden. Die Produkte in ihrem Sortiment erhalten Einzelhändler vom Großhandel oder vom Hersteller.

Entgeltformen = Art und Weise, wie der Verdienst eines Arbeitnehmers für dessen geleistete Arbeit berechnet wird. Es werden drei Entgeltformen unterschieden:

- **Zeitentgelt**
- **Leistungsentgelt**
- **Beteiligungsentgelt** (Gewinnbeteiligung)

F

Fertigerzeugnis = Produkt, das den Herstellungsprozess in einem Betrieb bis zum Ende vollständig durchlaufen hat und das zur Benutzung bereitsteht.

G

Gebühren = Abgaben an den Staat, die fällig werden, wenn Unternehmen oder private Haushalte eine bestimmte Leistung in Anspruch nehmen, z. B. Müllentsorgung.

Gehalt = Verdienst der **Angestellten**. Es ist monatlich immer gleich hoch und damit unabhängig von den geleisteten Arbeitsstunden.

Großhandel = Form des indirekten Vertriebs, wobei vom Hersteller erhaltene Waren an andere Unternehmen wie Wiederverkäufer (Einzelhandel) oder gewerbliche Verwender (andere Unternehmen) weiterverkauft werden.

H

Handelsvertreter = Selbstständiger Kaufmann, der im Auftrag eines Unternehmens Geschäfte vermittelt. Seine Tätigkeit wird mit einer Provision vergütet.

J

Just-in-time-Produktion = Fertigungsverfahren, das ohne Lagerhaltung auskommt. Die Werkstoffe werden genau zu dem Termin geliefert, wenn sie für die Herstellung der Fertigerzeugnisse gebraucht werden. „Just in time“ kann übersetzt werden mit „Genau zum richtigen Zeitpunkt“ oder „termingerecht“.

K

Kontenplan = Übersicht von Konten mit Abkürzungen, die ein Unternehmen für seine Buchhaltung tatsächlich benötigt. Für die Realschule gilt ein Schulkontenplan, der auf Grundlage des Industriekontenrahmens (IKR) erstellt wurde.

Kontenrahmen = Zusammenstellung aller Konten, die in einem Unternehmen vorkommen können. Ein bekanntes Beispiel ist der Industriekontenrahmen (IKR), der vom Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) herausgegeben wird.

L

Lieferbedingungen = Vereinbarungen des Lieferers mit dem Kunden, wer die Kosten des Transports der Ware übernimmt:

- **Ab Werk** = Der **Käufer** muss die Kosten für den Transport bezahlen.
- **Frei Haus** = Der **Verkäufer** übernimmt die Transportkosten.

Lohn = Verdienst der **Arbeiter**. Er wird nach geleisteten Arbeitsstunden (Stundenlohn) bezahlt. Dadurch kann die Höhe der monatlichen Auszahlungen unterschiedlich sein.

M

Mängelrüge = Reklamation beim Lieferer, die zu einem Preisnachlass, aber nicht zu einer Rücksendung führt. Gründe können kleinere Qualitätsmängel oder Farbabweichungen sein.

Marketing = Alle Maßnahmen eines Unternehmens, um den Absatz der eigenen Produkte zu fördern. Die Aktivitäten finden in vier Bereichen statt (Marketing-Mix – 4 Ps) und müssen aufeinander abgestimmt werden:

- **Produktpolitik (Product)**
- **Preispolitik (Price)**
- **Kommunikationspolitik (Promotion)**
- **Vertriebspolitik (Place)**

Marktwachstum = Prozentuale Steigerung des selbst erzielten Umsatzes von einem auf den nächsten Zeitraum.

N

Nettolohn/-gehalt = Verbleibender Betrag nach den Abzügen (z. B. Steuern) vom Entgelt für die Arbeitsleistung.

O

Optimale Bestellmenge = Beschaffungsmenge, bei der die Gesamtkosten aus Bestellung und Lagerhaltung am geringsten sind (d. h. Bestell- und Lagerkosten sind gleich hoch).

P

Personalzusatzkosten (Lohnnebenkosten) = Aufwendungen, die der Arbeitgeber ergänzend zum regulä-

ren Leistungsentgelt (Lohn, Gehalt) freiwillig oder auf Grund gesetzlicher oder tariflicher Bestimmungen für seine Mitarbeiter zahlt.

- **Gesetzliche** Personalzusatzkosten sind z. B. Lohnfortzahlung bei Krankheit, bezahlter Urlaub und bezahlte Feiertage.
- **Tarifliche, freiwillige (betriebliche)** Personalzusatzkosten sind z. B. betriebliche Altersvorsorge oder das 13. Monatsgehalt (Urlaubs-/Weihnachts-geld).

Portfolio-Matrix = Koordinatensystem mit vier Feldern, das Produkte entsprechend ihres Marktanteils und ihres Marktwachstums in vier Kategorien einteilt. Aufgrund der Eingruppierung können strategische Entscheidungen im Bereich der Produktpolitik getroffen werden.

Preisdifferenzierung = Strategie, für das gleiche Produkt unterschiedliche Preise zu fordern. Die unterschiedliche Preisgestaltung kann personenbezogen, mengenbezogen, zeitbezogen oder raumbezogen vorgenommen werden.

Produktlebenszyklus = Lebensspanne eines Erzeugnisses in fünf Phasen. Ein neues Produkt wird zuerst entwickelt, danach kann die **Markteinführung** erfolgen. Ist diese erfolgreich, folgt eine Zeit mit **Wachstum**, wobei Bekanntheitsgrad und Absatzmengen zunehmen. Das Produkt erreicht die **Reife**, wenn die Absatzmenge nicht weiter ansteigt und sich die Nachfrage stabilisiert. Bei **Sättigung** des Marktes kann die Absatzmenge abnehmen, bis das Produkt letztendlich vom Markt genommen oder überarbeitet wird (**Degeneration**).

Produktlinie = Gruppe von Produkten, die grundsätzlich gleich sind und sich nur in wenigen Merkmalen voneinander unterscheiden, z. B. enthält die Produktlinie „Elements“ bei AK-Bikes vier Modellvarianten.

Programmgestaltung = Veränderung und Ausrichtung der Produktlinien in ihrer Tiefe und Breite. Dabei gibt es folgende Möglichkeiten:

- **Produkteliminierung**
- **Produktinnovation**
- **Produktdifferenzierung**
- **Produktvariation**

Provision = Vergütung eines Handelsvertreters bei erfolgreichem Geschäftsabschluss, die prozentual vom Nettoumsatz berechnet wird.

Public Relations (Öffentlichkeitsarbeit) = Maßnahmen der Kommunikationspolitik, die sich nicht an eine spezielle Zielgruppe wenden, sondern an die breite Öffentlichkeit gerichtet sind. Ziel ist es, den Ruf und das Image eines Unternehmens zu stärken.

R

Rabatt = Sofort gewährter **Preisnachlass**, der den Einkauf bei einem Lieferer verbilligt. Er wird eingesetzt, um die Kundenbindung zu stärken und neue Kunden zu gewinnen. Es gibt folgende Rabattarten:

- **Mengenrabatt**
- **Treuerabatt**
- **Sonderrabatt**
- **Wiederverkäuferrabatt**

Regulierung = Maßnahmen, mit denen der Staat lenkend in das Wirtschaftsgeschehen eingreift, um unerwünschte Ergebnisse wie z.B. soziale Missstände, Marktbeherrschung oder Umweltverschmutzung zu verhindern. Die Beeinflussung und Steuerung des Wettbewerbs geschieht durch Gesetze, Verordnungen und sonstige Bestimmungen.

Relativer Marktanteil = Verhältnis des eigenen Umsatzes für ein bestimmtes Produkt zum Umsatz des größten Konkurrenten.

S

Saldo = Differenz zwischen zwei Beträgen (= Unterschiedsbetrag).

Sales Promotion (Verkaufsförderung) = Maßnahmen der Kommunikationspolitik, bei denen mit meist zeitlich begrenzten Aktionen der Verkauf eines Produkts unmittelbar erhöht werden soll, z.B. Anbieten von Produktproben in einem Supermarkt.

Selbstkosten = Summe aller Aufwendungen, die bei der Herstellung eines Fertigerzeugnisses anfallen, z.B. Material- und Personalkosten.

Skonto = Nachträglich gewährter Preisnachlass, wenn der Kunde vor dem eigentlich vereinbarten Zahlungsziel die Rechnung begleicht. Somit verbilligt sich für den Kunden der Einkauf und der Lieferer erhält früher den geschuldeten Geldbetrag.

Sozialversicherungsbeiträge = Beteiligungen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber an der Absicherung des Arbeitnehmers für verschiedene Risiken, z.B. Krankheit. Es besteht eine Beitragspflicht für folgende gesetzliche Sozialversicherungen:

- Krankenversicherung
- Pflegeversicherung
- Rentenversicherung
- Arbeitslosenversicherung
- Unfallversicherung
(übernimmt alleine der Arbeitgeber)

Sponsoring = Maßnahmen der Kommunikationspolitik, durch die einzelne Personen oder ganze Organisationen in den Bereichen Sport, Kultur und Soziales von einem Unternehmen gefördert werden. Die Förderung kann durch die Überlassung von Geldmitteln oder die Schenkung von Waren und Dienstleistungen geschehen.

Steuerklasse = Bemessungsgrundlage für die Lohnsteuer (von Familienstand und Anzahl der Kinder abhängig). Man unterscheidet:

- **I:** für kinderlose Ledige, Verwitwete
- **II:** für Alleinerziehende mit Kindern
- **III, IV, V:** für Verheiratete
- **VI:** ab dem zweiten Arbeitsverhältnis und jedem Weiteren

Steuern = Pflichtabgaben von Unternehmen und privaten Haushalten an den Staat, ohne eine spezielle Gegenleistung zu erhalten. Für Unternehmen unterscheidet man folgende Steuerarten:

- **Durchlaufsteuern** (werden im Auftrag des Staates eingezogen und an das Finanzamt weitergeleitet, z.B. Umsatzsteuer)
- **Betriebliche Steuern** (stellen einen Aufwand dar, z.B. Gewerbe-, Grund- und Kfz-Steuer für Firmenfahrzeuge)

Subventionen = Leistungen des Staates zur Unterstützung gefährdeter Industriebranchen (z.B. Bergbau) oder für die Landwirtschaft, um deren Fortbestand zu sichern. Diese können in Zuschüssen oder Steuererleichterungen bestehen.

T

Teilzeitarbeit = Beschäftigungsform, bei der ein Arbeitnehmer regelmäßig kürzer arbeitet als vergleichbare Vollzeit Arbeitnehmer. Verglichen wird in der Regel die Wochenarbeitszeit, z.B. statt 40 Stunden nur 20 Stunden.

Transferleistungen = Zuschüsse oder Steuererleichterungen des Staates für private Haushalte, z.B. die Zahlung von Hartz IV oder Kindergeld, aber auch Zahlungen beim Erwerb von Photovoltaikanlagen.

U

Umsatzsteuer = Abgabe, die der Staat beim Handel (mit Waren/Dienstleistungen) erhebt:

- Beim Einkauf fällt **Vorsteuer** an, die der Unternehmer vom Finanzamt zurückfordern kann (Forderung).
- Beim Verkauf wird Umsatzsteuer einbehalten, die der Unternehmer ans Finanzamt weiterleiten muss (Verbindlichkeit).

Gewöhnlich beträgt der Umsatzsteuersatz 19%, in manchen Fällen 7% (z. B. bei Grundnahrungsmitteln) und bei einigen Ausnahmen (z. B. beim Briefporto) fällt keine Umsatzsteuer an.

Unterkonto = Konto, das aus Gründen der Übersichtlichkeit und Klarheit der Buchhaltung für ein Hauptkonto eingeführt wird. Z. B. besteht für das Hauptkonto 6000 AWR das Unterkonto 6001 BZKR, damit genau zwischen den eigentlichen Warenkosten und den Nebenkosten unterschieden werden kann.

V

Versandkosten = Nebenkosten, die dem Lieferer bei Auslieferung der Fertigerzeugnisse an den Kunden entstehen. Zu den Versandkosten zählen Aufwendungen für Verpackungsmaterial und Kosten für Lieferfahrten zu den Kunden (Ausgangsfrachten).

Vertrieb = Teilbereich der Verkaufs- oder Absatzabteilung eines Unternehmens. Dieser ist zuständig dafür, dass Waren und Dienstleistungen, die der Kunde bestellt hat, letztendlich zu ihm gelangen. Man unterscheidet dabei zwei mögliche Formen:

- **Direkter Vertrieb** (Hersteller verkaufen unmittelbar an den Endverbraucher)
- **Indirekter Vertrieb** (Endverbraucher kaufen die Produkte über den Einzelhandel, wobei Handelsvertreter oder Großhändler dazwischengeschaltet sein können)

W

Werbemittel = Form der Werbebotschaft, z. B. Anzeige oder Fernsehspot. Sie wird durch Werbeträger (Zeitungen oder Fernsehen) an die Zielpersonen übermittelt. Hier stellt sich die Frage: Womit wird geworben?

Werbeträger = Medium, das zur Übertragung von Werbebotschaften genutzt wird, z. B. Zeitung, Fernsehen, Radio oder Plakatwand. Hier stellt sich die Frage: Wo wird geworben?

Werbung = Maßnahmen der Kommunikationspolitik, um durch Botschaften eine spezielle Zielgruppe anzusprechen und sie zum Kauf eines Produkts zu bewegen.

Werkstoffe = Güter, die bei der Herstellung von Fertigerzeugnissen verbraucht werden:

- **Rohstoffe**
- **Fremdbauteile**
- **Hilfsstoffe**
- **Betriebsstoffe**

Wettbewerbsfähigkeit = Eigenschaft eines Unternehmens, sich beim Verkauf von Gütern und Dienstleistungen gegen die Mitbewerber (Konkurrenten) am Markt durchsetzen zu können, um Gewinne zu erzielen. Dabei spielen sowohl Preisfaktoren wie auch Standort, Forschung, Service, Qualität oder die Gesetzgebung des Staates eine Rolle.

Wirtschaftskreislauf = Modell, das die Beziehungen zwischen den Wirtschaftsteilnehmern – Unternehmen, private Haushalte und Staat – durch Darstellung von Geld- und Güterströmen veranschaulicht.

Z

Zahlungsbedingungen = Vereinbarungen des Lieferers mit dem Kunden, zu welchem Termin und in welcher Höhe der Rechnungsbetrag zu zahlen ist. Z. B. ist es denkbar, dass bei Bezahlung vor dem eigentlichen Zahlungsziel Skonto vom Rechnungsbetrag in Abzug gebracht werden darf.

Zeitarbeit = Beschäftigungsform, bei welcher der Arbeitnehmer meist unbefristet bei einem Zeitarbeitsunternehmen angestellt ist. Eingesetzt wird der Mitarbeiter auf Arbeitsplätzen von Kunden des Zeitarbeitsunternehmens, die vorübergehend Personalbedarf haben.

