Die Begriffe aus dem Spiel, kurz erklärt.

Jeder Begriff so, wie er in Economy Lab vorkommt. Zum Nachschlagen während der Partie und zum Sichern im Debriefing.

MARKT UND KUNDSCHAFT

Marktpotenzial
Wie viele Kundinnen und Kunden in diesem Quartal überhaupt kaufen würden.

Segment
Kundengruppe mit eigenen Vorlieben: Preis-Käufer, Trend- und Marken-Käufer, Qualitäts- und Technik-Käufer.

Absatz
Verkaufte Stückzahl in einem Quartal.

Absatzprognose
Eure Schätzung, wie viel ihr verkauft. Je genauer, desto mehr Lernpunkte (0 bis 10 je Quartal).

Marktanteil
Eigener Absatz geteilt durch den Absatz aller Unternehmen.

Preiselastizität
Wie stark die Nachfrage auf Preisänderungen reagiert. Preis-Käufer reagieren stärker als Qualitäts-Käufer.

Konjunktur
Auf und Ab der Gesamtwirtschaft (Option). Verändert Nachfrage und Materialpreise.

PREIS UND KOSTEN

Umsatz
Verkaufte Menge mal Preis.

Stückkosten
Variable Kosten für ein produziertes Stück: Material, Arbeit, Sonstiges, Qualitätsaufschlag.

Deckungsbeitrag
Preis minus variable Stückkosten. Damit werden Fixkosten, Marketing und Investitionen bezahlt.

Fixkosten
Kosten, die jedes Quartal anfallen, egal wie viel produziert wird (Miete, Verwaltung).

Mengenrabatt
Ab 1.500 Stück wird das Material günstiger. Ein Beispiel für Skaleneffekte.

Lagerkosten
Gebühr für unverkaufte Ware am Quartalsende.

Gewinn
Umsatz minus alle Kosten eines Quartals. Hoher Umsatz heißt noch nicht hoher Gewinn.

GELD UND FINANZIERUNG

Liquidität
Verfügbares Geld in der Kasse. Ohne Liquidität keine Zahlungen, auch bei Gewinn.

Kredit, Zins
Geliehenes Geld von der Bank. Pro Quartal fallen Zinsen an, der Kredit muss getilgt werden.

Investition
Geld für etwas, das länger wirkt: Automatisierung, Kapazität, Technologie, Nachhaltigkeit.

Abschreibung
Wertverlust einer Investition über die Zeit. Mindert den Gewinn, aber nicht die Kasse.

Eigenkapital
Was dem Unternehmen selbst gehört: Kasse plus Lager plus Anlagen minus Kredit.

Insolvenz
Das Unternehmen kann seine festen Zahlungen nicht mehr leisten und scheidet aus.

PRODUKT UND MARKETING

Qualität, Forschung
Bessere Qualität gewinnt Qualitäts-Käufer, kostet aber mehr pro Stück. Forschung hebt die mögliche Höchstqualität.

Kapazität
Höchstmenge, die pro Quartal produziert werden kann.

Lieferant
Günstig mit Ausfallrisiko oder teurer mit Lieferzusage. Fällt die Lieferung aus, fehlt Ware.

Marke, Bekanntheit
Wie bekannt das Unternehmen ist. Wächst durch Werbung und Verkäufe, sinkt ohne Pflege langsam.

Werbung
Klassische Werbung und Social Ads erreichen Kundinnen und Kunden. Jeder weitere Euro wirkt etwas weniger.

Nachhaltigkeit
Investitionen in Nachhaltigkeit stärken Reputation und Nachhaltigkeitsindex.

> **Merksatz:** Gewinn ist nicht gleich Kasse. Wer viel investiert oder auf Lager produziert, kann Gewinn machen und trotzdem knapp bei Kasse sein.

spielleiter@economy-lab.de · +49 171 5819 300

DREI BRANCHEN

Gleiche Begriffe, drei Branchen

Die Spielregeln sind überall gleich, die Formulare nutzen die allgemeinen Begriffe. Das bedeuten sie je Branche:

Begriff im Spiel	SoundPod Kopfhörer · Technik	FrischBox Kochbox-Abo · Lebensmittel	StepUp Sneaker · Mode
Qualität	Klang, Akku, Verarbeitung	Frische, Bio-Anteil, Rezeptauswahl	Material, Verarbeitung, Haltbarkeit
Technik	Technikgeneration, z. B. Geräuschunterdrückung	Rezept-App und Lieferservice	Material-Innovation, z. B. recycelte Sohle
Lager	Lagerhaltung, Kapitalbindung, Preisverfall	Kühlung und Verderb, Ware muss abgeschrieben werden	Restposten der alten Kollektion mit Preisabschlägen
Automatisierung	Bestückungsroboter in der Montage	Packstraße für die Boxen	Automatisierter Zuschnitt
Technologie	Neue Chip- und Akkugeneration	Neue App-Generation mit Wunschrezepten	Neue Sohlentechnologie
Nachhaltigkeit	Reparierbarkeit, recycelte Gehäuse	Mehrweg-Kühlbox, regionale Bio-Zutaten	Faire Lieferkette, recycelte Materialien
Kapazität	Zweite Montagelinie	Größere Kühlhalle	Zusätzliche Partnerfabrik
KI-Prognose	KI-Absatzprognose	KI-Bestellprognose gegen Lebensmittelverschwendung	KI-Trendprognose
Günstiger Lieferant	Elektronik-Zulieferer, häufiger Lieferausfall	Großhändler mit Ernterisiko	Billigfabrik mit Lieferkettenrisiko
Sicherer Lieferant	Zertifizierter Zulieferer mit Lieferzusage	Vertragslandwirtschaft mit Liefergarantie	Auditierte Fabrik mit fester Lieferzusage

SOUNDPOD · TECHNIK
Wer in Qualität und Technik investiert, kann höhere Preise verlangen, muss die Forschung aber erst einmal bezahlen.

FRISCHBOX · LEBENSMITTEL
Die Margen sind klein: Wer Abo-Kundschaft hält und wenig verdirbt, gewinnt. Rohstoffpreise schlagen direkt durch.

STEPUP · MODE
Die Marke entscheidet: Werbung und Influencer wirken stark, der Effekt verblasst aber schnell. Restposten kosten Geld.

WERTUNG UND AUSWERTUNG

Gesamtwertung
Wer am Spielende am besten gewirtschaftet hat. Das Eigenkapital ist der wichtigste Teil.

Was-wäre-wenn
Nachrechnung mit einer geänderten Entscheidung. Die Konkurrenz entscheidet wie im Spiel.

Teilwertungen
Beste Prognose, solideste Finanzen (Kasse minus Kredit), nachhaltigstes Unternehmen. Mehr als ein Sieger.

Ceteris paribus
„Unter sonst gleichen Bedingungen“: Nur eine Größe ändert sich, alles andere bleibt gleich.

Debriefing
Auswertung nach dem Spiel mit Befunden, Konzepten und Diskussionsfragen zu jedem Quartal.

Im Unterricht nutzen

- Vor der Partie: fünf Begriffe vorstellen (Umsatz, Stückkosten, Deckungsbeitrag, Gewinn, Liquidität).
- Während der Partie: Glossar am Platz, Begriffe im Quartalsbericht wiederfinden.
- Im Debriefing: drei Begriffe mit eigenen Zahlen aus dem Spiel erklären lassen.

Kurze Übung

- Erklärt den Unterschied zwischen Umsatz und Gewinn an eurem Quartal 3.
- Warum kann ein Unternehmen Gewinn machen und trotzdem zahlungsunfähig werden?
- Was hätte eine Preissenkung um 5 € laut Was-wäre-wenn bewirkt?

Ihr Ansprechpartner: Alexander · spielleiter@economy-lab.de · +49 171 5819 300