

Vom Umsatz zum Gewinn - Warum es wichtig ist, den Unterschied zu kennen!

Umsatz ...

bezeichnet alle Einnahmen meines Unternehmens aus der **operativen** Geschäftstätigkeit (Umsatz umfasst hingegen keine Anlagenverkäufe, wie z. B. Werkzeug, Autos, Maschinen).
Daher wird der Umsatz in allen betriebswirtschaftlichen Auswertungen/Berichten mit 100% ausgewiesen.

Beispiele für Umsatz in verschiedenen Branchen:

Handel = Erlöse aus Verkauf von Ware und Artikeln

Dienstleistungen = sämtliche Vergütungen von erbrachten Leistungen für den Kunden z. B. Beratung, Coaching, Training, Programmierung, Massagen, Fußpflege, Demenz-Begleitung, etc.

Handwerk = Verkauf von Waren, Material oder Dienstleistungen sowie Werklohn für Einbau, Montage, Wartung, Reparatur, etc.

Industrie = Erlöse aus dem Verkauf von Produkten

Wareneinsatz ...

ist der Erwerb von Produkten, Material oder Fremdleistungen, die ich benötige, um Produkte herzustellen oder Leistungen zu erbringen, mit denen ich Umsätze erziele.

Im Handelsbereich meint es den Einkauf von Produkten und Material, die ich mit Aufschlag weiterverkaufe.

Rohrertrag/Rohergebnis/gross profit ...

ist die Differenz aus Umsatz und Wareneinsatz.

Wenn ich von meinem Umsatz den Wareneinsatz abziehe, dann habe ich meinen Rohrertrag. Von diesem Rohrertrag muss ich sämtliche weitere Kosten begleichen.

Der **Rohrertrag** minus meiner Kosten ergibt mein **Betriebsergebnis**.



Das **Betriebsergebnis** minus meiner Kosten (Zinsen) für Kredite ergibt mein Ergebnis "**Gewinn vor Steuern**" oder "**Verlust**"



Der (Netto-) **Gewinn** ist schließlich das, was mir nach Abzug aller Steuern bleibt.

Hier wird deutlich, dass Umsatz nicht identisch mit Gewinn ist. Leider wird das häufig verwechselt!

Je höher die Umsatzrendite ist (also der Gewinn im Verhältnis zum Umsatz; Berechnung: $\text{Umsatzrendite} = \text{Gewinn} / \text{Umsatz}$), desto stabiler steht das Unternehmen.