

Lohnt sich Ihre Investition? GuV und Rentabilitätsvorschau vergleichen

| Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) | Werte aus Vorjahr | Rentabilitätsvorschau (Renta) (nach Investition) | 1. Jahr / € ohne MwSt. | Differenz GuV und Renta | 2. Jahr / € ohne MwSt. | Differenz GuV und Renta | 3. Jahr / € ohne MwSt. | Differenz GuV und Renta |
|--|-------------------|--|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|
| Umsatzerlöse (netto) | | Erwartete Umsatzerlöse | | | | | | |
| - Wareneinsatz (entfällt für Dienstleister) | | - Wareneinsatz (entfällt für Dienstleister) | | | | | | |
| = Rohgewinn | | = Rohgewinn | | | | | | |
| + sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieten) | | + sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieten) | | | | | | |
| - Aufwendungen | | - Aufwendungen | | | | | | |
| Personalkosten | | Personalkosten | | | | | | |
| Ihr Unternehmerlohn | | Ihr Unternehmerlohn | | | | | | |
| Raumkosten | | Raumkosten | | | | | | |
| Betriebliche Steuern | | Betriebliche Steuern | | | | | | |
| Versicherungen | | Versicherungen | | | | | | |
| Kfz-Kosten | | Kfz-Kosten | | | | | | |
| Werbe- und Reisekosten | | Werbe- und Reisekosten | | | | | | |
| Fremdkosten (Vertrieb, Werbung) | | Fremdkosten (Vertrieb, Werbung) | | | | | | |
| Reparaturen, Instandhaltung | | Reparaturen, Instandhaltung | | | | | | |
| Büro- und Verwaltungskosten | | Büro- und Verwaltungskosten | | | | | | |
| Leasinggebühren | | Leasinggebühren | | | | | | |
| Kreditraten | | Kreditraten | | | | | | |
| Zinsen | | Zinsen | | | | | | |
| = Summe Aufwendungen | | = Summe Aufwendungen | | | | | | |
| = Gewinn | | = Erwartete Gewinnsteigerung (Erlöse minus Aufwendungen) | | | | | | |

Auswertung: Sie sollten mit Ihrer Wachstumsinvestition einen Gewinn erzielen können. Die Rentabilität, also das Verhältnis von Aufwendungen zu Umsatz, sollte sich nicht verschlechtern. Wie viel mehr Gewinn Sie durch Ihre Wachstumsinvestition erzielen *müssen*, lässt sich nicht verallgemeinern. Ein „gutes“ Verhältnis ist von Branche zu Branche verschieden.