



## Kurzfristige Erfolgsrechnung

Ermitteln Sie, ob Ihre Erlöse höher sind als Ihre Kosten.

	Euro ohne MwSt. / Monat oder Quartal
<b>Umsatzerlöse</b>	
Warenverkäufe	
Honorare	
Provisionen	
sonstige Einnahmen	
noch nicht abgerechnete Leistungen	
noch nicht abgerechnete Verkäufe	
+ ausgelieferte und noch nicht bezahlte Waren (Bestandsveränderung im Lagerbestand)	
<b>= Gesamtleistung</b>	
<b>Kosten</b>	
Wareneinkäufe	
Personalkosten (incl. aller Nebenkosten und Abgaben)	
Kfz-Kosten	
Büro- und Verwaltungskosten (Material, Telefon, Porto, Steuerberater usw.)	
Mieten (incl. Nebenkosten)	
anteilige Versicherungen	
Werbe- und Reisekosten (incl. Bewirtungsaufwand)	
Anschaffungen bis 400 Euro netto	
Finanzierungskosten (Leasingraten, Zinsen)	
sonstige Ausgaben	
noch nicht berechnete Einkäufe/Leistungen	
anteilige Abschreibungen	
+ kalkulatorische Kosten (Unternehmerlohn, „gedachte“ Miete bei eigener Betriebsstätte usw.)	
<b>= Gesamtkosten</b>	
<b>= Erfolg (Erlöse minus Kosten)</b>	