

**Warum setzen wir in der Erfolgsfunktion des Unternehmens nicht Umsatzerlöse ein, sondern den umfassenderen Begriff Ertrag?**

Ein Unternehmen hat oftmals noch weitere Ertragsquellen als nur den Verkauf seiner Produkte. Durch Umsatz erzielte Erträge bezeichnen wir als „Umsatzerlös“ oder einfach „Erlös“. Ein Unternehmen kann unterschiedliche Erträge erzielen, die über die Umsatzerlöse aus den Verkäufen unserer Produkte und Dienstleistungen hinausgehen, z.B. durch Dividenden aus gehaltenen Aktienpaketen, Subventionen vom Staat, Zinsen für verliehenes Kapital, Vermietung nichtbenötigter Büroräume usf., aber auch durch außerordentliche Ereignisse wie z.B. einem Lottogewinn.

Deshalb wählt man den allgemeineren Begriff Ertrag, der die Umsatzerlöse, aber auch alle sonstigen und außerordentlichen Erträge subsummiert. Beim Aufwand unterscheidet man ebenfalls zwischen betrieblichen Aufwand (Aufwand für die Umsatzerlöse), sonstigen Aufwand (Aufwand für die sonstigen Erträge) und außerordentlicher Aufwand (Aufwand für die außerordentlichen Erträge.).

*Betriebserfolg = Umsatzerlöse + sonstige betriebliche Erträge + außerordentliche Erträge – betrieblicher Aufwand – sonstiger betrieblicher Aufwand – außerordentlicher Aufwand*