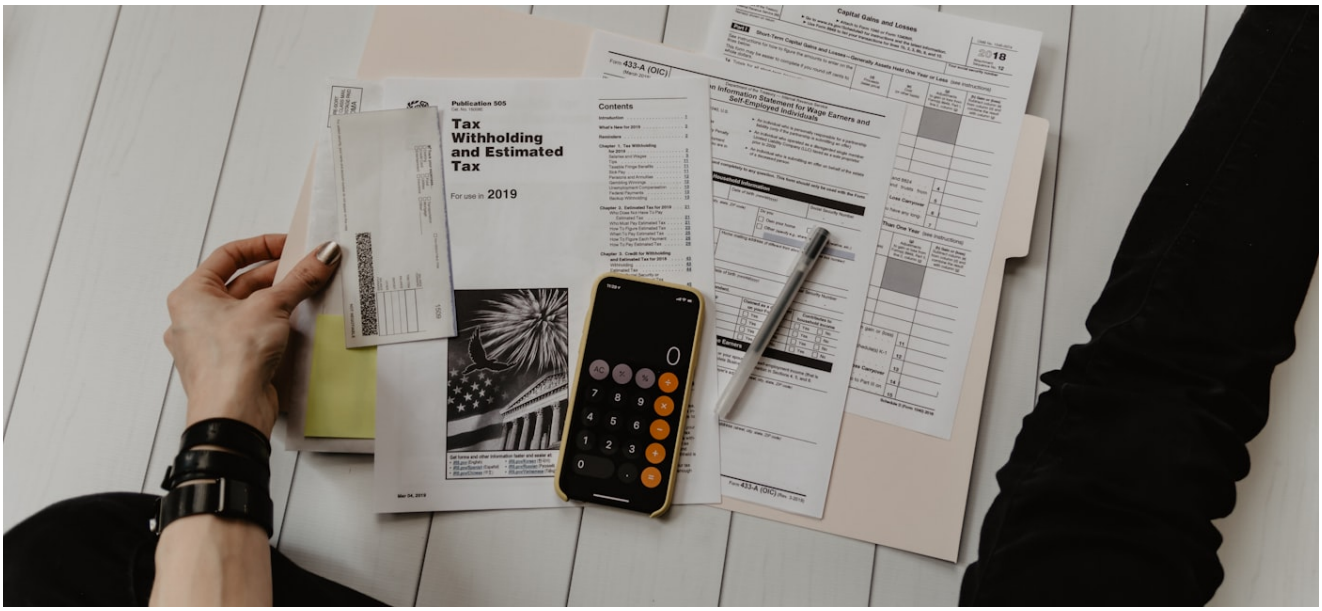
Aufschlag vs. Marge: Der Unterschied, den jeder Unternehmer kennen muss

Ein Unternehmer glaubte an 30 % Marge – tatsächlich waren es nur 23 %. So verstehen Sie den Unterschied zwischen Aufschlag und Marge, nutzen die Umrechnungsformeln und berechnen beides sofort.

Autor: Lubor Šimůnek · Veröffentlicht: April 20, 2026 · Finanzen
Online-Version: https://appstoryo.com/de/blog/markup-vs-margin-difference



Die teure Verwechslung von Aufschlag und Marge

Stellen Sie sich vor, Sie führen einen kleinen Onlineshop. Sie kaufen ein Produkt für 100 $ ein und verkaufen es für 130 $. Sie sagen sich, dass Sie eine Gewinnmarge von 30 % erzielen. Die Zahlen sehen gesund aus, also wachsen Sie, stellen Personal ein und investieren in Werbung. Sechs Monate später überbringt Ihr Steuerberater die schlechte Nachricht: Ihre tatsächliche Gewinnmarge lag nur bei 23,1 %, nicht bei 30 %. Diese fehlenden 6,9 Prozentpunkte haben den geplanten Gewinn aufgefressen und Sie zwingen sich, die Kosten irgendwie zu decken.

Das ist kein Gedankenspiel. Es passiert täglich Unternehmern, die **Aufschlag (Markup) und Marge** verwechseln. Beide Kennzahlen verwenden dieselben Geldbeträge und liefern trotzdem unterschiedliche Prozentsätze. Wer sie vermischt, kalkuliert Produkte zu billig, überschätzt Gewinne und erlebt zur Steuerzeit schmerzhafte Überraschungen.

In diesem Leitfaden lernen Sie den **genauen Unterschied zwischen Markup und Marge** kennen, sehen die Umrechnungsformeln, gehen praxisnahe Branchenbeispiele durch und erfahren, wie Sie die **Gewinnmarge aus den Kosten berechnen** – in Sekunden. Wenn Sie die Antwort sofort brauchen: PercentSnap (auch für Android) hat einen eigenen Markup-und-Marge-Rechner, der die Rechnung sofort erledigt – offline, ohne Werbung und ohne Konto.

PercentSnap kostenlos herunterladen: iOS | Android

Was ist der Aufschlag (Markup)?

Der Aufschlag ist der Prozentsatz, den Sie auf Ihre Kosten aufschlagen, um zu einem Verkaufspreis zu kommen. Er beantwortet die Frage: „Wie viel mehr als meine Kosten verlange ich?"

Die Formel ist unkompliziert:

Aufschlag % = ((Umsatz - Kosten) / Kosten) x 100

Gehen wir ein Beispiel durch. Sie kaufen ein Produkt für 50 $ und verkaufen es für 75 $. Ihr Gewinn beträgt 25 $. Teilen Sie diese 25 $ durch die Kosten (50 $) und multiplizieren Sie mit 100:

Aufschlag = (75 - 50) / 50 x 100 = **50 %**

Diese 50 % besagen, dass Sie 50 % mehr verlangt haben, als Sie bezahlt haben. Der Aufschlag blickt nach vorn: Sie starten mit bekannten Kosten und entscheiden, wie viel Sie draufschlagen. Damit ist er das natürliche Werkzeug für die **Preisfestsetzung**. In jedem Großhandels-Showroom hören Sie Begriffe wie „Keystone-Markup" (100 %) oder „Triple Key" (200 %). Das sind Aufschlagswerte, keine Margen.

Eine häufige Variante ist der Einsatz eines **Aufschlagsrechners für kleine Unternehmen**: Kosten eingeben, gewünschten Aufschlag eingeben, Verkaufspreis erhalten. Nach dem Preis umgestellt lautet die Formel:

Verkaufspreis = Kosten x (1 + Aufschlag % / 100)

Wenn Ihre Kosten also 50 $ betragen und Sie 50 % Aufschlag wollen: 50 $ x 1,50 = 75 $.

Was ist die Marge (Gewinnmarge)?

Die Marge, genauer die Bruttogewinnmarge, ist der Anteil des Umsatzes, der nach Deckung der direkten Produktkosten als Gewinn übrig bleibt. Sie beantwortet eine andere Frage: „Wie viel Cent von jedem eingenommenen Euro sind Gewinn?"

Die Formel lautet:

Marge % = ((Umsatz - Kosten) / Umsatz) x 100

Mit denselben Zahlen wie zuvor, Kosten 50 $ und Verkaufspreis 75 $:

Marge = (75 - 50) / 75 x 100 = **33,3 %**

Beachten Sie den Unterschied. Gleiches Produkt, gleiche Beträge, aber ein völlig anderer Prozentsatz. Wo der Aufschlag durch die Kosten teilte, teilt die Marge durch den Umsatz. Der Umsatz ist immer größer als die Kosten (sofern Sie über Kosten verkaufen), deshalb ist die Marge bei derselben Transaktion immer kleiner als der Aufschlag.

Die Marge blickt zurück: Sie bewertet die Rentabilität nach dem Verkauf. Wenn Ihr Steuerberater von „Bruttomarge" spricht oder Investoren nach Ihren „Margen" fragen, meinen sie diese Zahl. Jahresabschlüsse, Branchen-Benchmarks und Gewinnziele werden

fast immer als Margen ausgedrückt, nicht als Aufschläge.

Der entscheidende Unterschied (und warum er Sie Geld kostet)

Hier wird es gefährlich. Weil beide Zahlen den Gewinn beschreiben, vertauschen viele Unternehmer sie unbemerkt. Sie kalkulieren Preise in der Sprache des Aufschlags („ich habe 30 % draufgeschlagen") und berichten die Rentabilität dann in der Sprache der Marge („wir haben 30 % Marge"). Diese beiden Aussagen beschreiben sehr unterschiedliche finanzielle Realitäten.

Sehen wir uns an, wie unterschiedlich:

- Ein **Aufschlag von 30 %** auf Kosten von 100 $ ergibt einen Verkaufspreis von 130 $. Der Gewinn beträgt 30 $. Die Marge ist 30 $ / 130 $ = **23,1 %**.
- Eine **Marge von 30 %** bedeutet, dass von 130 $ Umsatz 30 $ Gewinn sind. Um bei Kosten von 100 $ eine Marge von 30 % zu erreichen, müssten Sie für 142,86 $ verkaufen (denn 42,86 / 142,86 = 30 %).

Das sind 12,86 $ Unterschied pro Stück. Multipliziert mit Tausenden Einheiten wird die Lücke gewaltig. **Ein Aufschlag von 50 % bringt nur eine Marge von 33,3 %.** Wenn Sie Investoren 50 % Marge genannt haben, tatsächlich aber 50 % Aufschlag verwendeten, haben Sie Ihre Rentabilität um fast 17 Prozentpunkte überzeichnet.

Der Kern der Abweichung ist der Nenner. Der Aufschlag nimmt die Kosten als Basis, die Marge den Umsatz. Da der Umsatz gleich Kosten plus Gewinn ist, ist die Basis der Marge immer größer – und die Division durch eine größere Zahl ergibt immer ein kleineres Ergebnis.

Denken Sie so darüber: Der Aufschlag beschreibt, wie viel Sie im Verhältnis zu Ihrem Einkauf draufgelegt haben. Die Marge beschreibt, wie viel Sie im Verhältnis zu dem behalten, was der Kunde gezahlt hat. Beides ist nützlich, aber die beiden sind nicht austauschbar.

Umrechnungstabelle Aufschlag zu Marge

Statt jedes Mal von Hand zu rechnen, nutzen Sie diese Referenztabelle. Sie deckt die gängigsten Aufschlagssätze und ihre entsprechenden Margen ab.

Aufschlag %	Marge %
10 %	9,1 %
15 %	13,0 %
20 %	16,7 %
25 %	20,0 %
30 %	23,1 %
40 %	28,6 %
50 %	33,3 %
75 %	42,9 %

Aufschlag %	Marge %
100 %	50,0 %
150 %	60,0 %
200 %	66,7 %

Die Umrechnungsformeln hinter dieser Tabelle lauten:

Marge = Aufschlag / (1 + Aufschlag) (beide als Dezimalzahlen)

Aufschlag = Marge / (1 - Marge)

Um zum Beispiel einen **Aufschlag in eine Marge umzurechnen**, bei 50 % Aufschlag: 0,50 / (1 + 0,50) = 0,50 / 1,50 = 0,333 = 33,3 %.

In die andere Richtung: Wenn Sie 40 % Marge wollen: 0,40 / (1 - 0,40) = 0,40 / 0,60 = 0,667 = es sind 66,7 % Aufschlag nötig.

Wenn Sie sich keine Formeln merken möchten: PercentSnap rechnet automatisch um. Geben Sie einfach Kosten und Verkaufspreis ein, und die App zeigt Aufschlag und Marge nebeneinander.

PercentSnap kostenlos herunterladen: iOS | Android

Wann Aufschlag, wann Marge verwenden

Beide Kennzahlen haben ihre Berechtigung, und zu wissen, wann Sie welche brauchen, macht Preisgestaltung und Berichte klarer.

Nutzen Sie den Aufschlag zur Preisfestsetzung (Kalkulation nach vorn). Sie kennen Ihre Kosten. Sie entscheiden, wie viel Sie draufschlagen. Der Aufschlag ist hier intuitiv, weil die Basis die Zahl ist, die Sie bereits kennen (die Kosten). Einkäufer im Handel, Großhändler und Beschaffungsmanager denken typischerweise in Aufschlägen, weil das direkt zur Bestellung passt.

Nutzen Sie die Marge zur Rentabilitätsbewertung (Analyse im Rückblick). Sobald der Umsatz gebucht ist, sagt Ihnen die Marge, welchen Anteil davon Sie behalten haben. Finanzanalysten, Investoren und Ihr Steuerberater denken in Margen, weil sie direkt an die Gewinn-und-Verlust-Rechnung und an Benchmarks anknüpfen. Wenn jemand sagt, eine Branche laufe mit „10 % Marge", meint er, dass 10 Cent von jedem Umsatzeuro Gewinn sind.

In der Praxis nutzt ein gut geführtes Unternehmen beides. Der Einkauf setzt Preise mit einem Zielaufschlag, die Finanzabteilung prüft die Ergebnisse mit Margenberichten. Entscheidend ist, dass jedem im Team klar ist, welche Zahl gerade auf dem Tisch liegt.

Branchenbeispiele

Einzelhandel und E-Commerce

Der geläufigste Begriff im Handel ist der **Keystone-Aufschlag**, also die Verdopplung der Kosten. Ein Produkt, das im Großhandel 20 $ kostet, bekommt ein Preisschild von 40 $. Das sind 100 % Aufschlag, aber nur 50 % Marge. Erfahrene Händler wissen das und kalkulieren

entsprechend. Fast Fashion arbeitet teils mit 150–300 % Aufschlag (60–75 % Marge), während Lebensmittelmärkte mit hauchdünnen Aufschlägen von 25–50 % (20–33 % Marge) auskommen müssen.

Wenn Sie über Amazon oder Shopify verkaufen, müssen Sie außerdem Plattformgebühren, Versand und Retouren einrechnen, bevor Sie Ihren endgültigen Aufschlag festlegen. Ein **Handelsaufschlag** von 100 %, der großzügig klingt, kann nach Gebühren auf eine einstellige Marge schrumpfen.

Gastronomie und Lebensmittelgeschäft

Die Gastronomie zielt üblicherweise auf einen Wareneinsatz von 28–35 % des Menüpreises. Rückwärts gerechnet heißt das, dass der Menüpreis etwa dem 3- bis 3,5-Fachen der Zutatenkosten entspricht, also einem **Aufschlag auf den Wareneinsatz** von 200–250 %.

Wenn die Zutaten für ein Pastagericht zum Beispiel 4 $ kosten, ergibt ein Aufschlag von 250 % einen Menüpreis von 14 $. Die Marge allein auf die Ware beträgt (14 $ - 4 $) / 14 $ = 71,4 %. Das klingt spektakulär, bis Sie Personal, Miete, Energie und Verderb einrechnen, die typischerweise weitere 55–60 % des Umsatzes verschlingen. Die tatsächliche Nettomarge der meisten Restaurants liegt zwischen 3 % und 9 %.

Das ist ein perfektes Beispiel dafür, warum Aufschlag und Marge im Kontext verstanden werden müssen. Ein Aufschlag von 250 % liefert in einer Branche mit hohen Gemeinkosten nur einen einstelligen Nettogewinn.

Dienstleistung und Freiberuflichkeit

Bei Dienstleistern sind die „Kosten" schwerer zu fassen, weil Sie Zeit und Know-how verkaufen. Beginnen Sie mit Ihren vollständigen Stundenkosten: Gehalt (oder gewünschtes Einkommen), Lohnnebenkosten, Krankenversicherung, Software-Abos, Abschreibung auf Ausstattung und Büroflächen. Addieren Sie alles und teilen Sie durch die abrechenbaren Stunden – so erhalten Sie Ihre Stundenkosten.

Darauf wenden Sie einen Aufschlag an, um zu Ihrem Stundensatz zu kommen. Agenturen zielen häufig auf 100–150 % Aufschlag auf die Personalkosten, was einer Marge von 50–60 % auf den Dienstleistungsumsatz entspricht. Freiberufler liegen oft niedriger, bei etwa 50–80 % Aufschlag (33–44 % Marge), je nach Wettbewerbsdruck und Wert der Spezialisierung.

Die zentrale Erkenntnis: Wenn Sie Ihren Satz über den Aufschlag kalkulieren, Ihr Kunde Sie aber anhand der Marge bewertet, die er im Projekt braucht, haben Sie beide recht – sprechen aber verschiedene Sprachen. Klären Sie in jeder Verhandlung, über welche Zahl gerade gesprochen wird.

So berechnen Sie beides sofort mit PercentSnap

Wenn Sie bis hierher gelesen haben, verstehen Sie die Theorie. Im Geschäftsalltag brauchen Sie aber schnelle Antworten. Sie stehen im Lager eines Lieferanten, ein Kunde will am Telefon ein Angebot, oder Sie aktualisieren um Mitternacht Ihre Shopify-Preise. Jedes Mal eine Tabellenkalkulation zu öffnen, ist unpraktisch.

PercentSnap hat einen eigenen **Aufschlags- und Margenrechner** eingebaut. So

funktioniert er:

1. Öffnen Sie die App und wählen Sie den Modus Aufschlag/Marge.
2. Geben Sie Ihre Kosten und Ihren Verkaufspreis ein (oder Kosten und gewünschten Aufschlag, um den Verkaufspreis zu erhalten).
3. Die App zeigt sofort Aufschlagsprozentsatz und Margenprozentsatz nebeneinander an, damit Sie die beiden nie verwechseln.

Über Aufschlag und Marge hinaus beherrscht PercentSnap auch Aktionspreis- und Rabattberechnungen, umgekehrte Prozentrechnungen (zum Beispiel den Originalpreis vor einem Rabatt finden), Mehrwertsteuerberechnungen (einschließlich herausgerechneter Mehrwertsteuer) und Unterschiede in Prozentpunkten. Alle Berechnungen werden in einem lokalen Verlauf gespeichert, wichtige Ergebnisse lassen sich für den schnellen Zugriff anheften, und alles funktioniert offline. Keine Werbung, keine Abos, kein Konto nötig. Die App unterstützt 17 Sprachen und eignet sich damit auch für internationale Teams.

PercentSnap kostenlos herunterladen: iOS | Android

Häufige Fragen

Ist ein Aufschlag von 30 % dasselbe wie eine Marge von 30 %?

Nein, das ist nicht dasselbe. Ein Aufschlag von 30 % auf Kosten von 100 $ ergibt einen Verkaufspreis von 130 $ und einen Gewinn von 30 $. Die Marge dieses Verkaufs beträgt aber nur 30 $ / 130 $ = 23,1 %. Für eine echte Marge von 30 % bei Kosten von 100 $ müssten Sie den Artikel mit 142,86 $ auszeichnen (ein Aufschlag von 42,86 %). Über viele Transaktionen summiert sich der Unterschied schnell.

Welchen Aufschlag brauche ich für 40 % Marge?

Nutzen Sie die Formel: Aufschlag = Marge / (1 - Marge). Für 40 % Marge: 0,40 / (1 - 0,40) = 0,40 / 0,60 = 0,667, also 66,7 % Aufschlag. Kostet Ihr Produkt 100 $, müssten Sie es für 166,70 $ verkaufen, um 40 % Marge zu erreichen. PercentSnap nimmt diese Umrechnung automatisch vor.

Wie kalkuliere ich Produkte gewinnbringend?

Berechnen Sie zuerst Ihre Gesamtkosten pro Stück, inklusive Produktkosten, Versand, Verpackung sowie Plattform- und Transaktionsgebühren. Legen Sie eine Zielmarge anhand der Benchmarks Ihrer Branche fest. Rechnen Sie diese Marge mit der obigen Formel in einen Aufschlag um und wenden Sie ihn auf Ihre Gesamtkosten an. Prüfen Sie die resultierende Marge immer mit der Margenformel gegen, um sicherzugehen, dass Sie Ihr Ziel erreichen. Verfolgen Sie die tatsächlichen Margen monatlich und passen Sie die Preise an, wenn sich die Kosten ändern.

Warum rechnen Steuerberater mit Margen statt mit Aufschlägen?

Jahresabschlüsse weisen zuerst den Umsatz aus und ziehen dann die Kosten ab. Die Marge fügt sich natürlich in diese Von-oben-nach-unten-Struktur ein, weil sie den Gewinn als Anteil des Umsatzes ausdrückt. Außerdem lassen sich damit Unternehmen unterschiedlicher Größe

und Branche leicht vergleichen. Der Aufschlag ist eher auf der operativen Seite nützlich, wo Sie von den Kosten aus nach oben rechnen, um Preise zu setzen.

Kann ein Aufschlag über 100 % liegen?

Absolut. Ein Aufschlag von 200 % bedeutet, dass Sie das Dreifache Ihrer Kosten verlangen: Kosten 10 $, Verkaufspreis 30 $. Die Marge beträgt dann (30 $ - 10 $) / 30 $ = 66,7 %. Luxusgüter, Feinkostartikel und Softwareprodukte haben oft Aufschläge weit über 100 %.

Zitieren als: Lubor Šimůnek (2026). *Aufschlag vs. Marge: Der Unterschied, den jeder Unternehmer kennen muss*. AppStoryo, lapnito.cz s.r.o.. https://appstoryo.com/de/blog/markup-vs-margin-difference
© 2026 lapnito.cz s.r.o.