

Die Auflösung der Gleichung nach dem Preis (P) führt zu einer allgemeinen Formel für den Break-Even-Preis, abhängig von der jeweiligen Absatzmenge (x).

$$\text{Break-Even-Preis (P)} = \frac{\text{Fixkosten (FK)}}{\text{Absatzmenge (x)}} + \text{variable Kosten (VK)/Stk.}$$

Die hergeleitete Gleichung bestätigt bei genauerem Hinsehen die anfängliche Vermutung, dass der Break-Even-Preis den Stückkosten entspricht: Diese setzen sich nämlich aus den Fixkosten (FK)/Stk. sowie den variablen Kosten (VK)/Stk. zusammen.

Beispiel „PlayIT“ – Break-Even-Preis

Der Produzent „PlayIT“ produziert unter anderem den MP3-Player „Top“ und beliefert einen Elektronik-Grossisten bereits seit zwei Jahren damit. Das Unternehmen bestimmt mithilfe der Break-Even-Analyse den Break-Even-Preis. Dieser muss mindestens erzielt werden, damit „PlayIT“ beim Verkauf kein Verlust entsteht. Zurzeit sieht sich „PlayIT“ mit folgenden Kosten und Absatzerwartungen konfrontiert:

Variable Kosten/Stk.: CHF 120

Fixkosten: CHF 2 400 000

Produktionsmenge: 600 000 Stück

Der Break-Even-Preis bzw. die Stückkosten eines MP3-Players „Top“ betragen folglich:

$$\text{Break-Even-Preis (P)} = \frac{\text{CHF 2 400 000}}{600\,000 \text{ Stk.}} + \text{CHF 120/Stk.} = \text{CHF 124/Stk.}$$

Der Break-Even-Preis beträgt also 124 Franken/Stk. Dieser Preis deckt bei einer Absatzmenge von 600 000 Stk. gerade die Durchschnittskosten (Stückkosten). Entsprechend ist der Gewinn bei einem Break-Even-Preis von 124 Franken/Stk. gleich Null.

Zuschlagsverfahren: Beim **Zuschlagsverfahren** wird zu den Kosten eines Produkts (=Break-Even-Preis) ein bestimmter Gewinnzuschlag addiert.

Verkaufspreis = Stückkosten in CHF (1 + Gewinnzuschlag in %)

Beispiel „PlayIT“ – Preisbestimmung mithilfe des Zuschlagsverfahrens

Der Produzent „PlayIT“ hat sich zum Ziel gesetzt, mit dem MP3-Player „Top“ ~~eine Umsatzrendite von 15% zu erzielen.~~ Das Unternehmen bestimmt mithilfe des Zuschlagsverfahrens den Verkaufspreis, welchen „PlayIT“ vom Elektronik-Grossisten verlangt. Die Stückkosten (der Break-Even-Preis) für einen MP3-Player „Top“ belaufen sich auf 124 Franken. ~~Nun kann der Hersteller den Preis für einen MP3-Player „Top“ bestimmen. Der Elektronik-Grossist müsste demnach dem Unternehmen „PlayIT“ pro MP3-Player einen Preis von CHF 142.60 bezahlen. „PlayIT“ erzielt somit einen Gewinn von CHF 18.60 pro Player.~~

Die Auflösung der Gleichung nach dem Preis (P) führt zu einer allgemeinen Formel für den Break-Even-Preis, abhängig von der jeweiligen Absatzmenge (x).

$$\text{Break-Even-Preis (P)} = \frac{\text{Fixkosten (FK)}}{\text{Absatzmenge (x)}} + \text{variable Kosten (VK)/Stk.}$$

Die hergeleitete Gleichung bestätigt bei genauerem Hinsehen die anfängliche Vermutung, dass der Break-Even-Preis den Stückkosten entspricht: Diese setzen sich nämlich aus den Fixkosten (FK)/Stk. sowie den variablen Kosten (VK)/Stk. zusammen.

Beispiel „PlayIT“ – Break-Even-Preis

Der Produzent „PlayIT“ produziert unter anderem den MP3-Player „Top“ und beliefert einen Elektronik-Grossisten bereits seit zwei Jahren damit. Das Unternehmen bestimmt mithilfe der Break-Even-Analyse den Break-Even-Preis. Dieser muss mindestens erzielt werden, damit „PlayIT“ beim Verkauf kein Verlust entsteht. Zurzeit sieht sich „PlayIT“ mit folgenden Kosten und Absatzerwartungen konfrontiert:

Variable Kosten/Stk.: CHF 120

Fixkosten: CHF 2 400 000

Produktionsmenge: 600 000 Stück

Der Break-Even-Preis bzw. die Stückkosten eines MP3-Players „Top“ betragen folglich:

$$\text{Break-Even-Preis (P)} = \frac{\text{CHF 2 400 000}}{600\,000 \text{ Stk.}} + \text{CHF 120/Stk.} = \text{CHF 124/Stk.}$$

Der Break-Even-Preis beträgt also 124 Franken/Stk. Dieser Preis deckt bei einer Absatzmenge von 600 000 Stk. gerade die Durchschnittskosten (Stückkosten). Entsprechend ist der Gewinn bei einem Break-Even-Preis von 124 Franken/Stk. gleich Null.

Zuschlagsverfahren: Beim **Zuschlagsverfahren** wird zu den Kosten eines Produkts (=Break-Even-Preis) ein bestimmter Gewinnzuschlag addiert.

Verkaufspreis = Stückkosten in CHF (1 + Gewinnzuschlag in %)

Beispiel „PlayIT“ – Preisbestimmung mithilfe des Zuschlagsverfahrens


Der Produzent „PlayIT“ hat sich zum Ziel gesetzt, mit dem MP3-Player „Top“ ¹ ~~eine Umsatzrendite von 15% zu erzielen.~~ Das Unternehmen bestimmt mithilfe des Zuschlagsverfahrens den Verkaufspreis, welchen „PlayIT“ vom Elektronik-Grossisten verlangt. Die Stückkosten (der Break-Even-Preis) für einen MP3-Player „Top“ belaufen sich auf 124 Franken. ² ~~un kann der Hersteller den Preis für einen MP3-Player „Top“ bestimmen. Der Elektronik-Grossist müsste dem nach dem Unternehmen „PlayIT“ pro MP3-Player einen Preis von CHF 142.60 bezahlen. „PlayIT“ erzielt somit einen Gewinn von CHF 18.60 pro Player.~~


Summary of Comments on 9783064513952 S001-576_20160325.pdf

Page: 306

 Number: 1 Author: Daniel Subject: Inserted Text Date: 16.06.2016 17:19:17
einen Gewinn zu erzielen.

 Number: 2 Author: Daniel Subject: Cross-Out Date: 16.06.2016 17:19:01

 Number: 3 Author: Daniel Subject: Cross-Out Date: 16.06.2016 17:34:02

 Number: 4 Author: Daniel Subject: Inserted Text Date: 16.06.2016 17:33:19
Nun schlägt der Produzent einen Gewinnzuschlag von 15 % auf die Stückkosten. Dies ergibt einen Verkaufspreis von CHF 142.60. Der Produzent erzielt somit einen Gewinn von CHF 18.60 (CHF 142.60 - CHF 124.00 CHF) pro Player.