

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

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

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:

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

Handwritten: $\frac{\text{CHF 2 400 000}}{600\,000 \text{ Stk.}} + \text{CHF 120/Stk.} = \text{CHF 124/Stk.}$

Der Break-Even-Preis beträgt also CHF 124/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 CHF 124/Stk. gleich Null.

Zuschlagsverfahren: Beim Zuschlagsverfahren wird zu den Kosten eines Produktes (=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 CHF 124.00. 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.