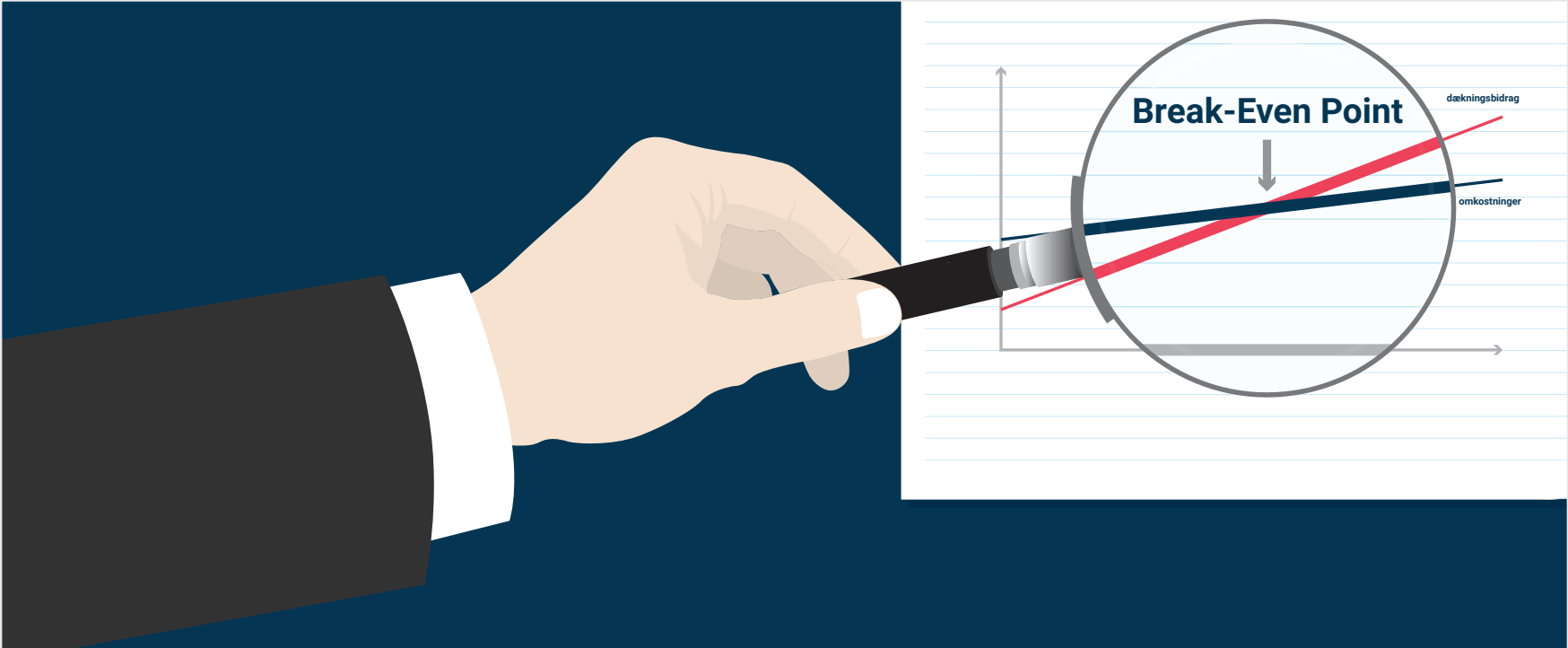


Break even point: Hvor meget må du sælge for at dække dine omkostninger?



RESUMÉ

Dit break-even punkt er når din omkostninger er lig med dine indtægter. Det hjælper dig med at forstå, hvor meget du skal sælge for at skabe overskud. For at komme dertil skal du først udregne dit dækningsbidrag (salgspris minus variable omkostninger), og derefter hedder break-even formelen: **faste omkostninger** minus **dækningsbidrag**. Disse formler er både relevante for at vide hvornår, du kommer til at tjene penge, men også for at finde ud af hvilken del af din produktportefølje, der er mest profitabel.

For at sikre din virksomheds langsigtede lønsomhed er det helt nødvendigt, at du har kontrol over din økonomi.

Dette forudsætter, at du ikke har en "laissez faire"-fremgangsmåde til din økonomistyring, men faktisk bruger tid på at beregne og forudse dine omkostninger og indtægter. For at hjælpe dig med dette har vi samlet to formler vi mener, du skal kunne for at forstå, hvordan din virksomheds økonomi hænger sammen:

1) Dækningsbidrag formel

Dækningsbidrag = Salgspris - Variable Omkostninger

Din salgspris er den pris dine kunder betaler dig for produktet eller servicen, mens dine variable omkostninger er de omkostninger, der øges eller falder med salgsvolumen. Typiske eksempler på variable omkostninger er produktmateriale, arbejdstimer (løn) og salgskommissioner. Det modsatte af variable omkostninger er faste omkostninger, og de indebærer de omkostninger, der kommer, uanset hvor mange produkter eller tjenester du producerer (som for eksempel kontorleje eller månedslønnede arbejdere). For at forstå hvordan dine omkostninger hænger sammen, er det meget vigtigt, at du kategoriserer dine omkostninger som enten faste eller variable, men i nogle tilfælde, som ved for eksempel løn, kan det være lidt svært. Engdottommelfingerregel

for lønomkostninger er at tænke på, om lønomkostningerne vil blive afholdt, hvis din virksomhed lukker for en dag - hvis det er tilfældet, er det en fast omkostning, mens hvis du ikke betaler for arbejdskraft, når din virksomhed er lukket, er det en variabel omkostning. For at gøre det lidt nemmere at forstå har vi udarbejdet et eksempel nedenfor:

Cykelfabrikkens dækningsbidrag

Du producerer og sælger to typer cykler: Model X og Model Y

For Model X gælder følgende:

Model X	
Salgspris	15.000 kr.
Omkostninger til materiale per cykel	6.000 kr.
Omkostninger til arbejdskraft per cykel	6.000 kr.

For Model Y gælder følgende:

Model Y	
Salgspris	15.000 kr.
Omkostninger til materiale per cykel	6.000 kr.
Omkostninger til arbejdskraft per cykel	6.000 kr.

Udover dette har du følgende faste udgifter (per år):

Løn til managerne af fabrikken og salgskontoret	1.000.000 kr.
Løn til andre faste ansatte	1.000.000 kr.
Leje af salgskontor	300.000 kr.
Leje af fabrikslokale	400.000 kr.

For at beregne dækningsbidraget til dine to produkter, Model X og Model Y, skal du bruge formlen, vi kom med tidligere:

Model X

Dækningsbidrag = Salgspris - Variable Omkostninger
Dækningsbidrag = 15000 - (6000 + 6000)
Dækningsbidrag = 15000 - 12000
Dækningsbidrag = 3000

Model Y

Dækningsbidrag = Salgspris - Variable Omkostninger
Dækningsbidrag = 12000 - (4000 + 4000)
Dækningsbidrag = 12000 - 8000
Dækningsbidrag = 4000

2) Break even point formel

Det næste naturlige skridt, når du har beregnet dine dækningsbidrag, er at finde ud af, hvor mange cykler du skal sælge, før din virksomhed går i nul. Alle salg udover dette vil gøre din virksomhed profitabel. Formlen for break even point er:

Break even point: 0 = Faste udgifter - Dækningsbidrag

Altså er dit break even point det antal produkter solgt, som gør, at alle dine faste udgifter bliver dækket.

Cykelfabrikkens break even point

For at gå videre med vores cykeleksempel siger vi, at for hver Model X du sælger, så sælger du 3 Model Y. Altså er 25% af dine solgte cykler Model X, og 75% Model Y. For at beregne dit break even point med denne information gør du følgende (X = totalt antal cykler solgt)

Break even point:
Break even udregning

Det vil sige:

0 = (1000000 + 300000 + 400000) - ((0,25 x 3000) + (0,75 x 4000)) x X

> 0 = 2700000
> 3750X = 2700000
> X = 2700000 ÷ 3750
> X = 720
= 720 cykler solgt

Af disse 720 solgte cykler er 25% (180 stk.) Model X, mens 75% (540 stk.) er Model Y.

For at bekræfte udregningen kan vi gange antal solgte cykler med vores dækningsbidrag:

Som du ser, vil du ved at sælge 180 Model X og 540 Model Y dække alle dine omkostninger, og alle cykler solgt efter dette vil øge din profit med 3000 kroner (Model X) eller 4000 kroner (Model Y). Ved at beregne dette vil du have en meget bedre forståelse af din virksomheds økonomi, og du kan bruge den informationen til bedre at prioritere dine ressourcer og øge din lønsomhed. Måske finder du ud af, at et af de produkter, du tilbyder i dag, faktisk ikke er lønsomt, og at du da enten må øge prisen, skære ned på de variable omkostninger eller ophøre med at tilbyde produktet overhovedet.

Vi håber, at dette indlæg har givet dig en bedre forståelse af, hvordan dine indtægter og omkostninger påvirker din virksomheds profitabilitet. Læs også vores artikel om en anden meget relevant økonomisk formel for din virksomhed, ROI-formlen.