

Break-Even-Analyse

Basiert auf der Spaltung von fixen und variablen Kosten. Man geht bei der BE-Analyse davon aus, dass Produktions- und Verkaufsmenge identisch sind.

Mengenmässige BEA

- Deckungsbeitrag = Preis - variable Kosten (pro Mengeneinheit)
- Gewinn = Erlös - Kosten
- Breakeven = $\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{Deckungsbeitrag}} = \text{Anzahl Produkte}$
- Breakeven mit Gewinn $X = \frac{\text{Fixe Kosten} + \text{erwünschter Gewinn}}{\text{Deckungsbeitrag}} = \text{Anzahl Produkte}$

| | | | |
|--------------------------|-----------------------------------|--|---|
| $C = \text{Totalkosten}$ | $F = \text{fixe Kosten}$ | $v = \text{var. Kosten je Mengeneinheit (ME)}$ | $Q = \text{Produktionsmenge}$ |
| $C = F + (v \times Q)$ | $\text{Erlös} = E = (p \times Q)$ | $\text{Gewinn} = E - K = ((p - v) \times Q) - F$ | $\text{Deckungsbeitrag} = (p - v) \times Q$ |

Um den Breakeven Punkt Q^0 zu bestimmen, setzen wir den Gewinn gleich NULL. $0 = ((p - v) \times Q^0) - F \implies Q^0 = \frac{F}{p - v}$

Zielgewinnbestimmung

BEA kann einfach erweitert werden um festzustellen bei welcher Produktionsmenge der gewünschte Gewinn erreicht wird.

$$\text{Zielgewinn}(T) = [(p - v) \times Q^T] - F \implies (p - v) \times Q^T = F + T \implies Q^T = \frac{F + T}{p - v}$$

Wertmässige Breakeven Analyse

Jemand plant Glaces zu verkaufen. Plan: Preis ist 25% über var. Kosten. Standausrüstung plus Miete: 800.- => wie gross muss der Umsatz sein? (Preis wurde angenommen)

$$\text{Erlös} = 1.25 \times \text{var. Kosten} \implies \text{Var. Kosten} = 0.8 \times \text{Erlös}$$

$$Q^0 = \frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{Deckungsbetrag je ME}} = \frac{800}{(1.00 - 0.80) \text{ je ME}} = 800 / 0.20 = 4000 \text{ ME}$$

Kurzfristige Preisuntergrenze

Solange sich mit dem Verkauf einer Leistung ein positiver Deckungsbeitrag erzielen lässt, steuert sein Absatz einen Beitrag zur Deckung der fixen Kosten, und vergrössert deshalb den Gewinn. (BSP: Nicht voll ausgeschöpfte Kapazität mittels preisgünstigen Angeboten: StandByTickets)

Sortimentspolitik

Man soll nur Leistungen im Sortiment führen, welche einen positiven Deckungsbeitrag abwerfen. Verfügt ein Betrieb über nicht ausgelastete Kapazität, soll die Leistung(en) gefördert werden, welche den höchsten Deckungsbeitrag je ME liefern. Liegt ein Kapazitätsengpass vor, so soll die Leistung mit dem grössten Deckungsbeitrag präferiert werden.