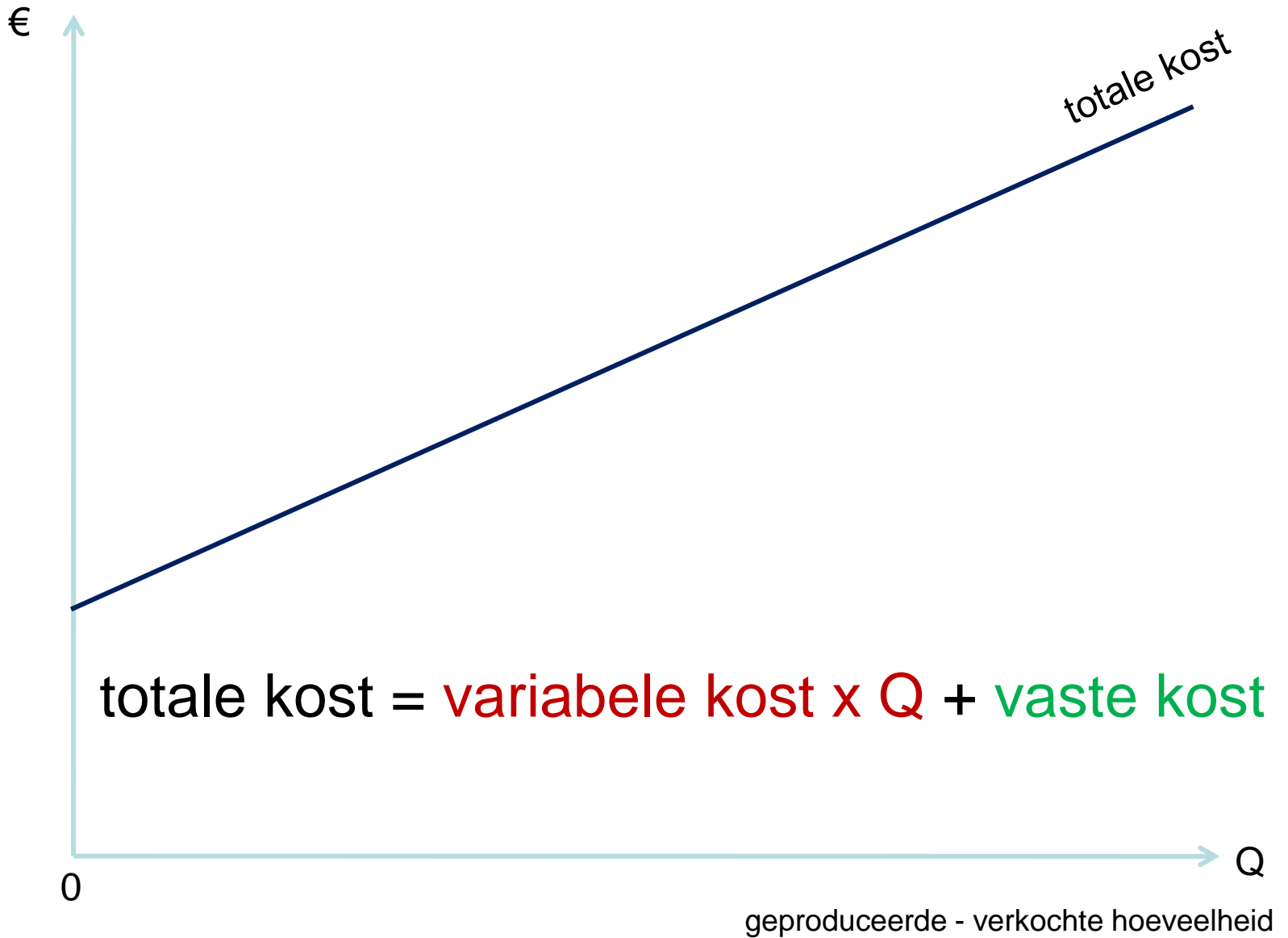
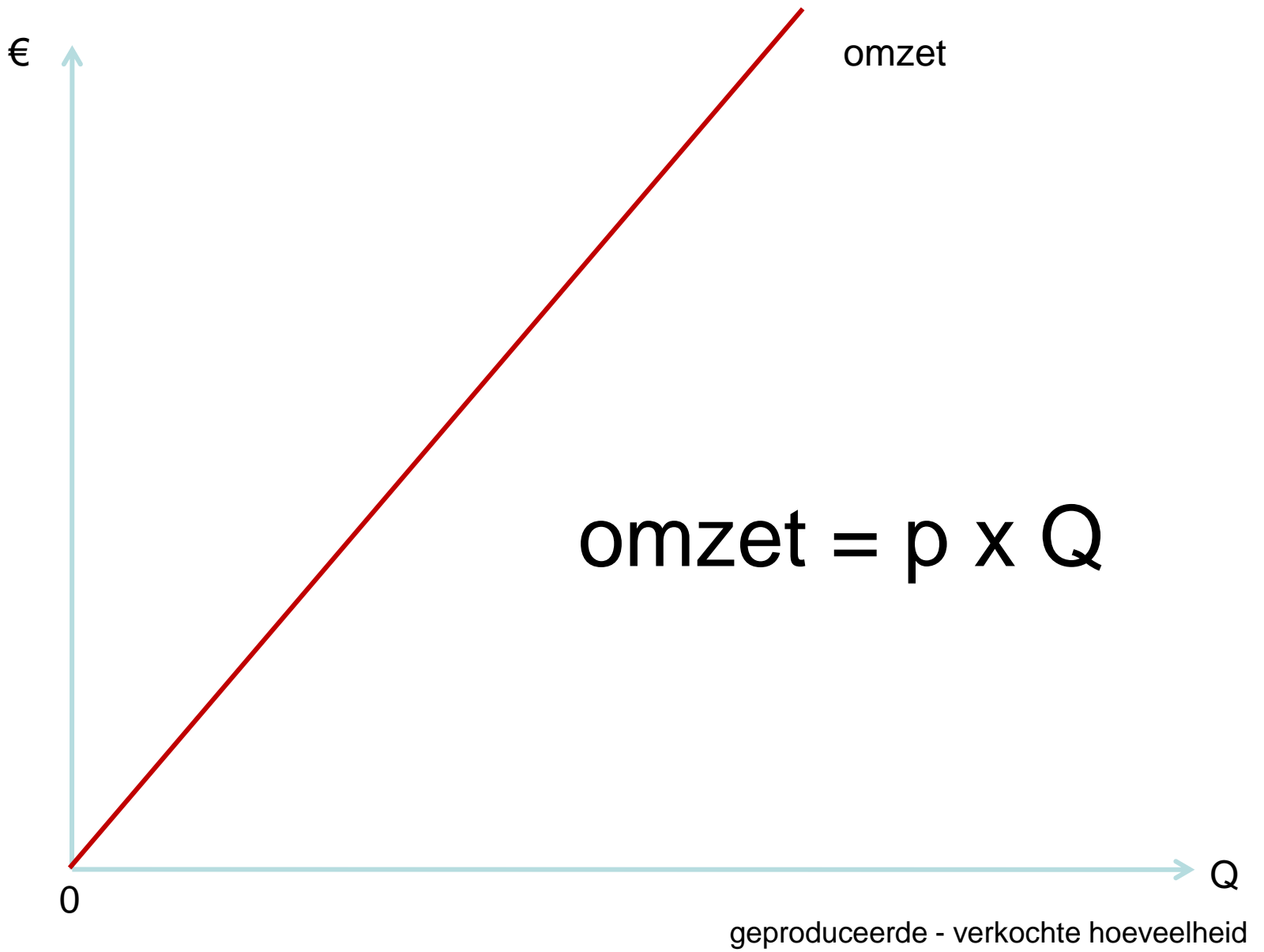
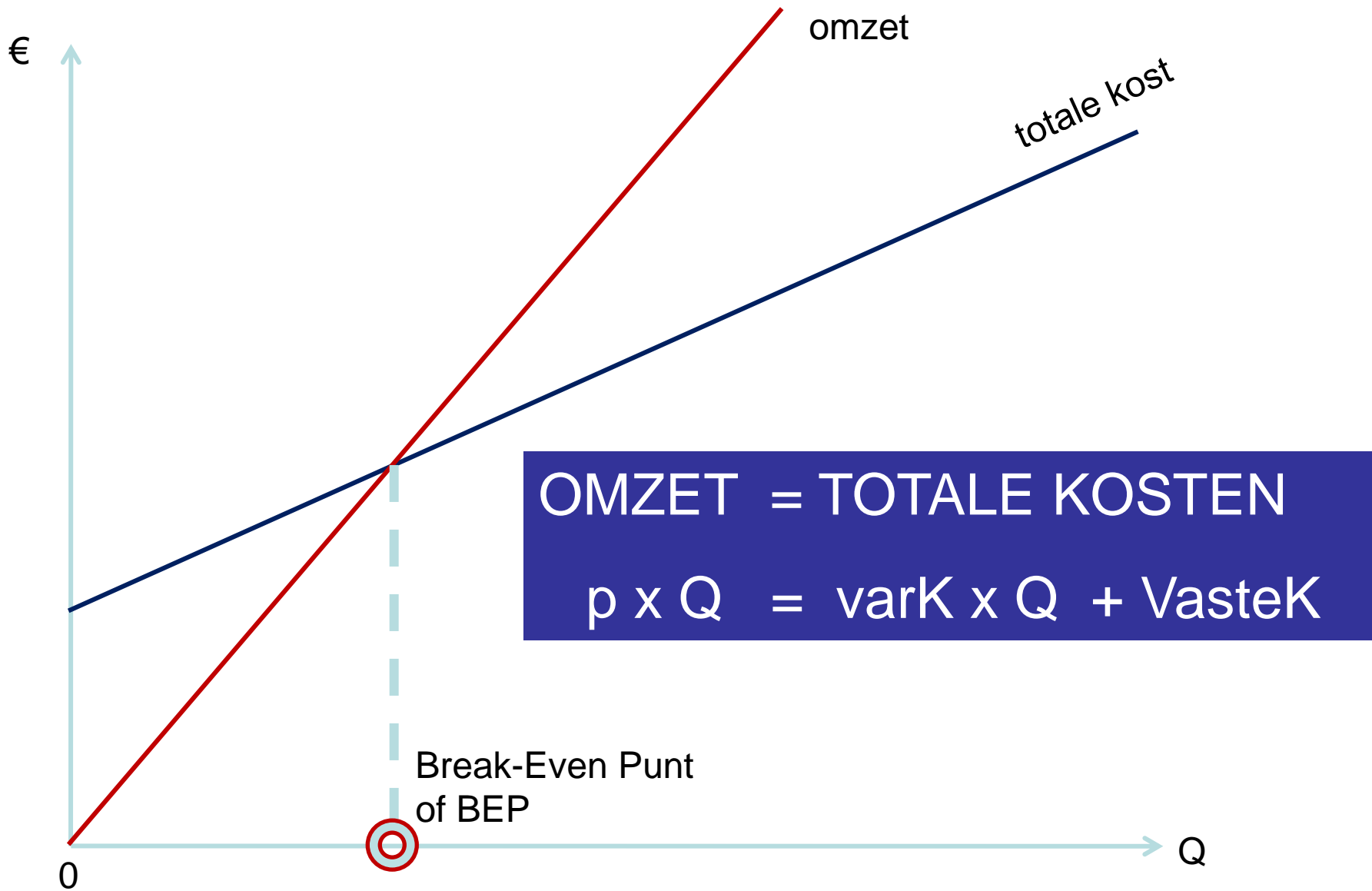


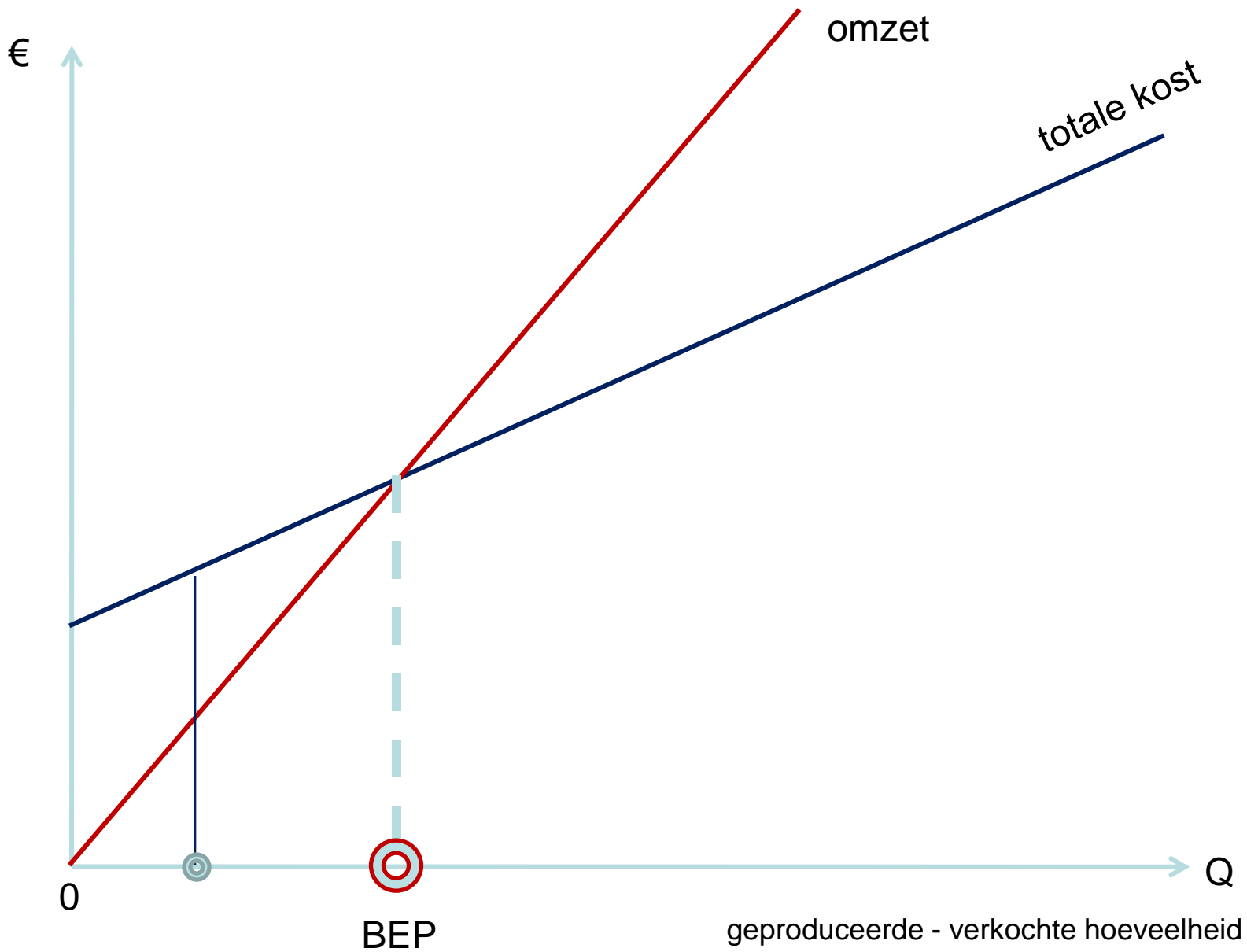
Break-Even Analyse

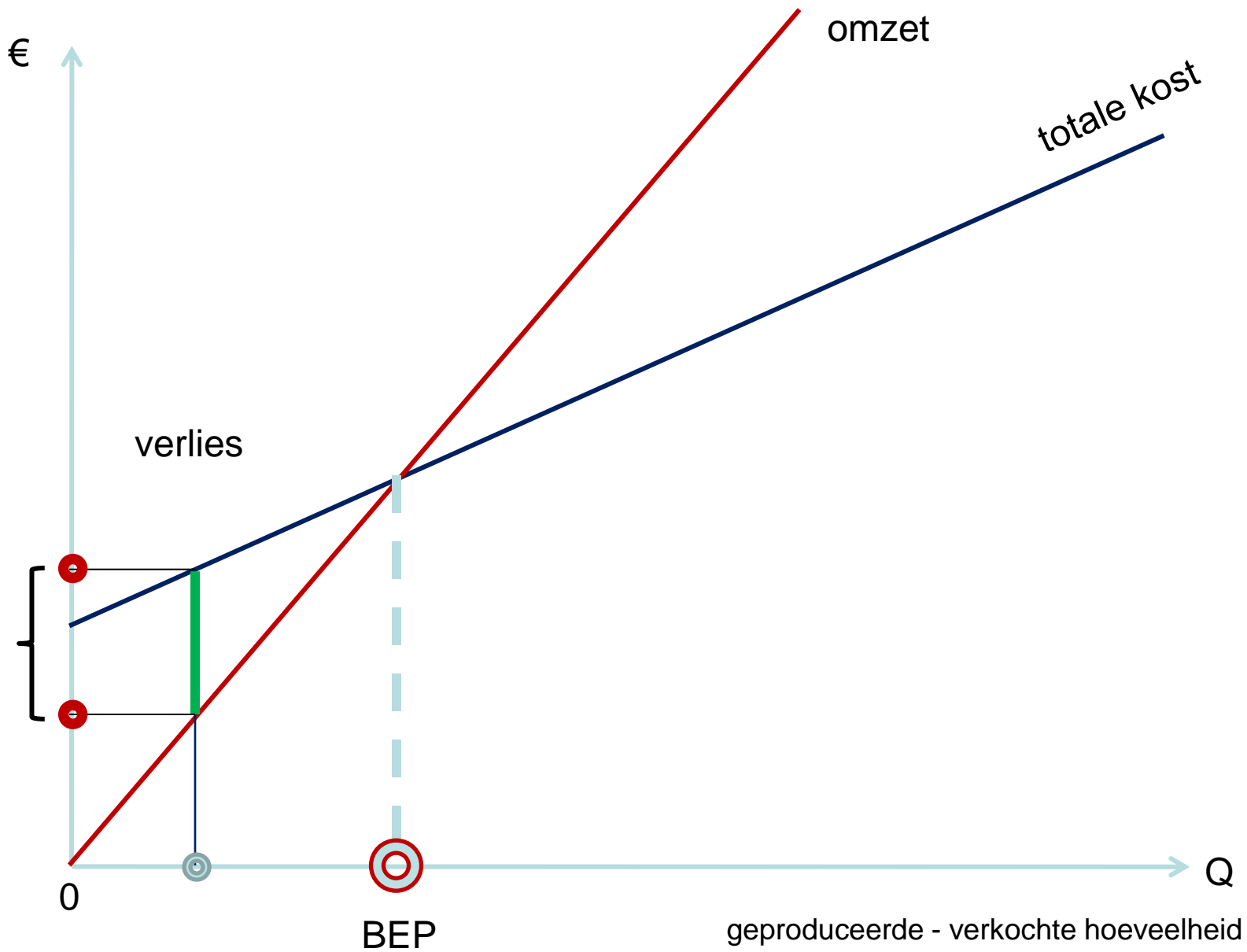


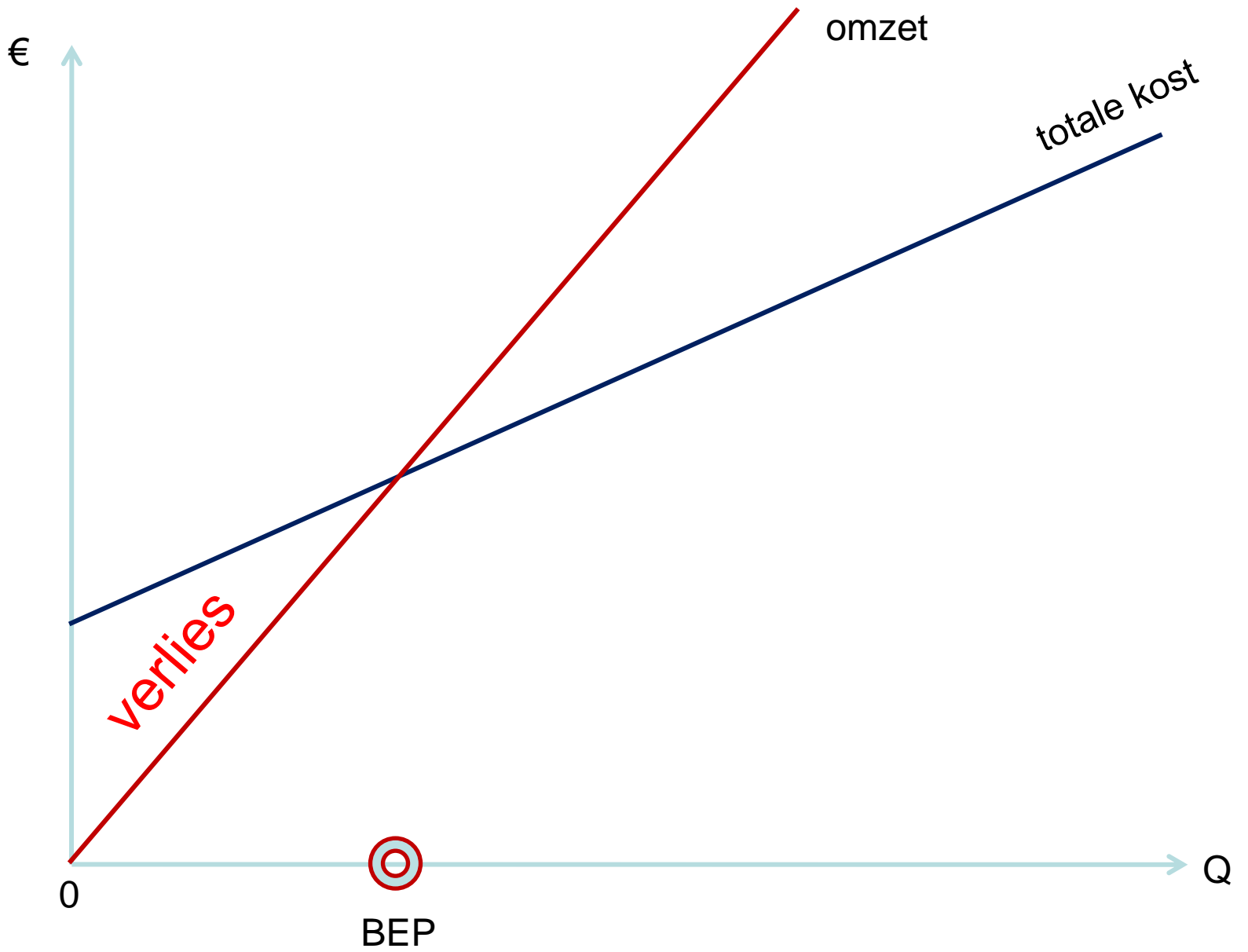


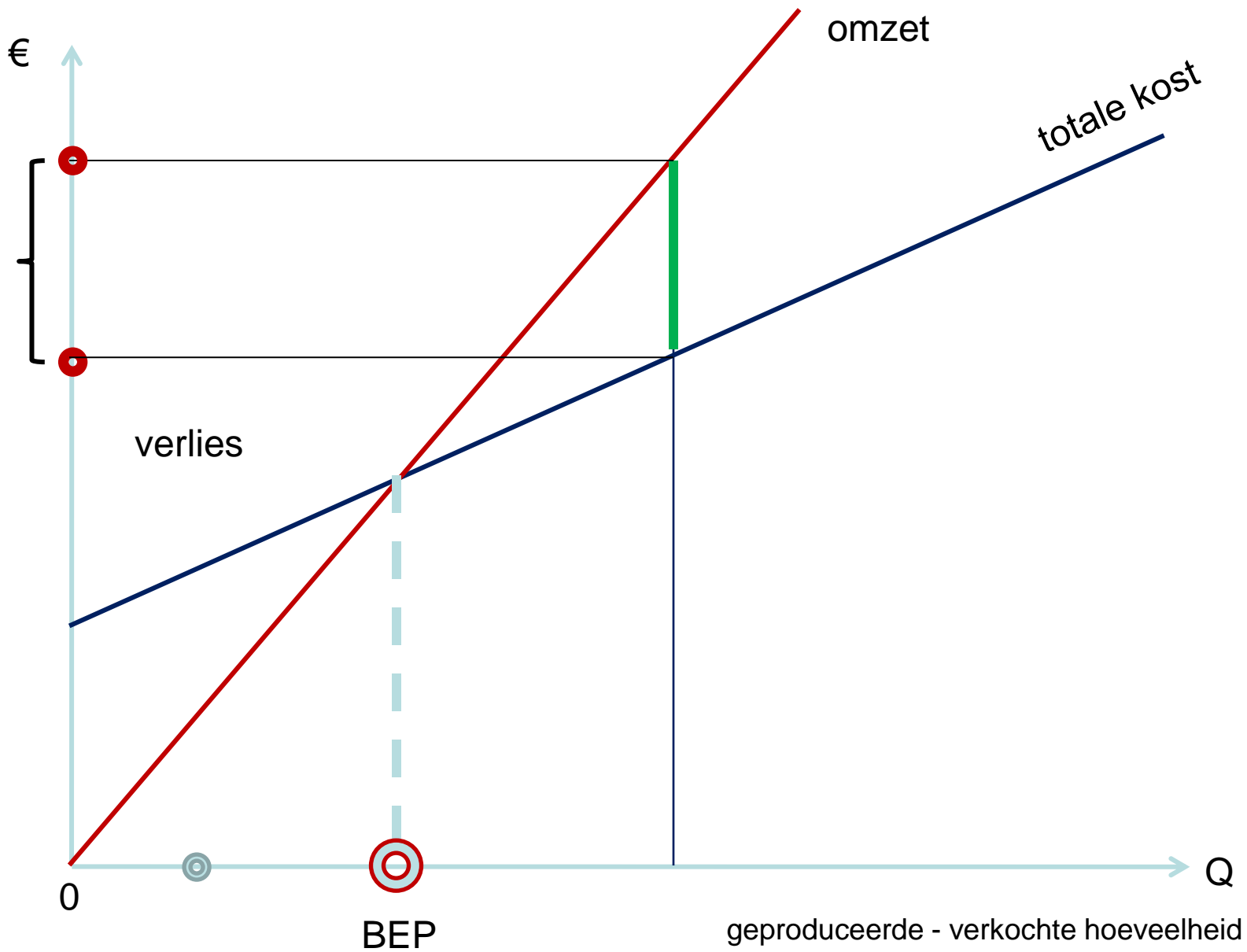


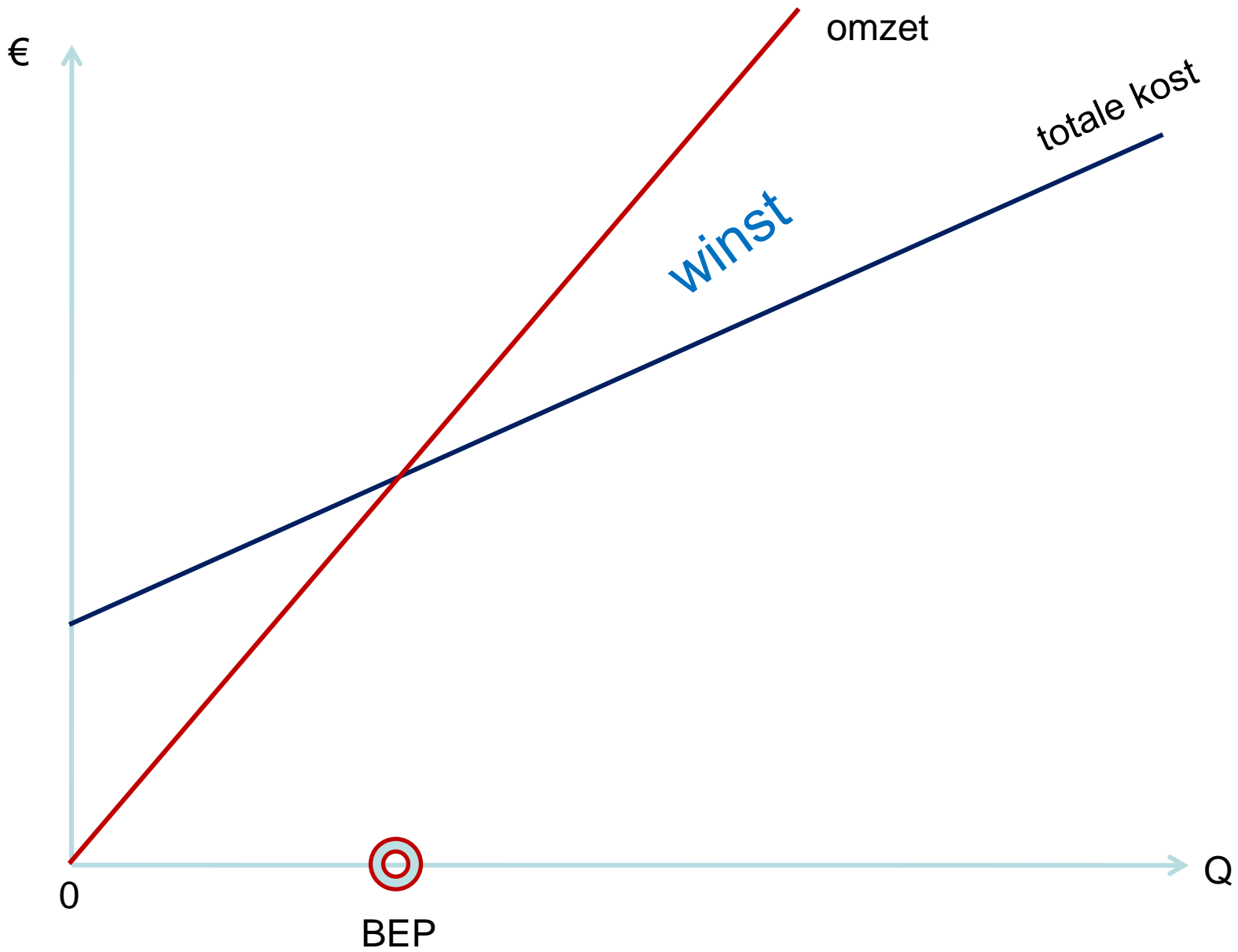


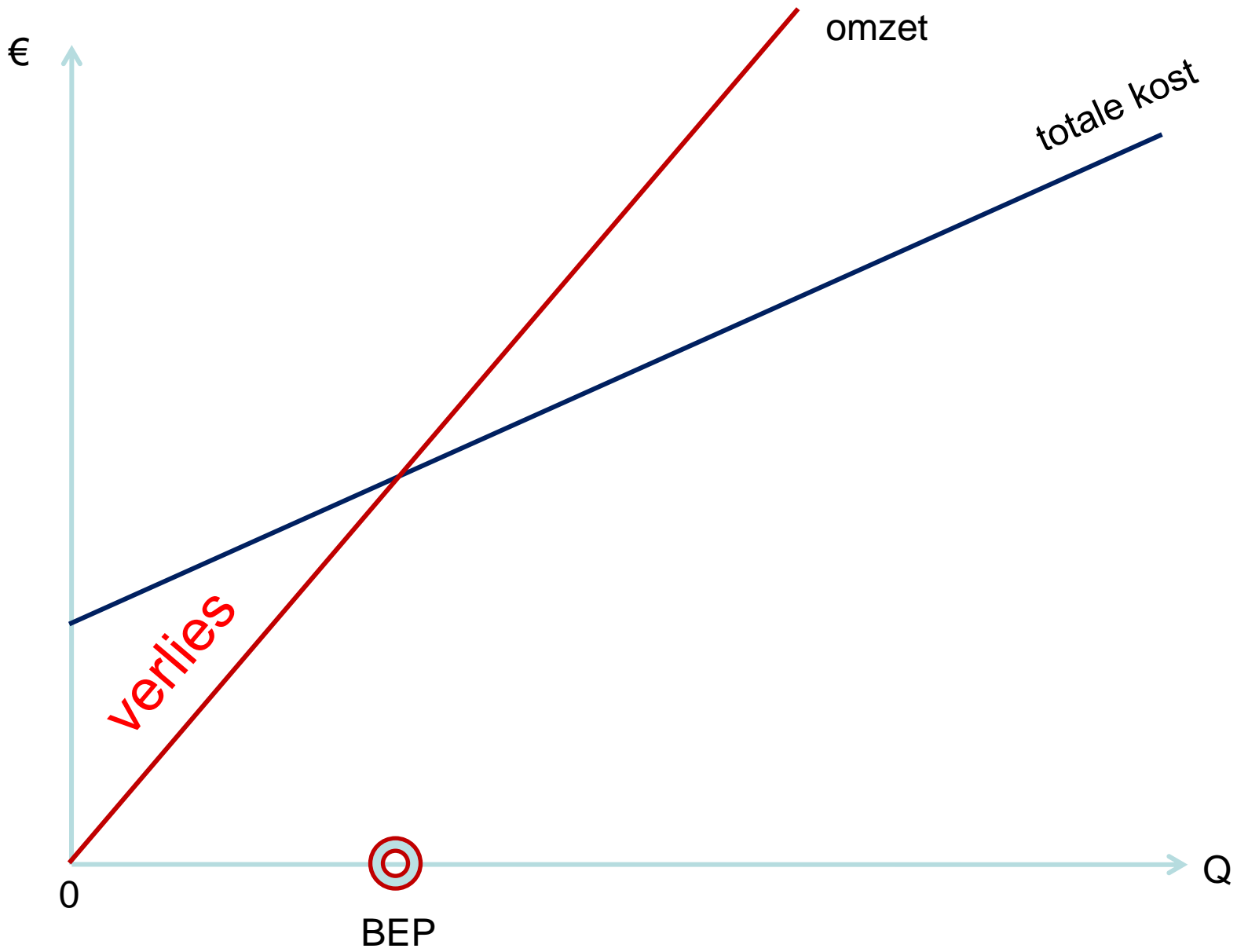


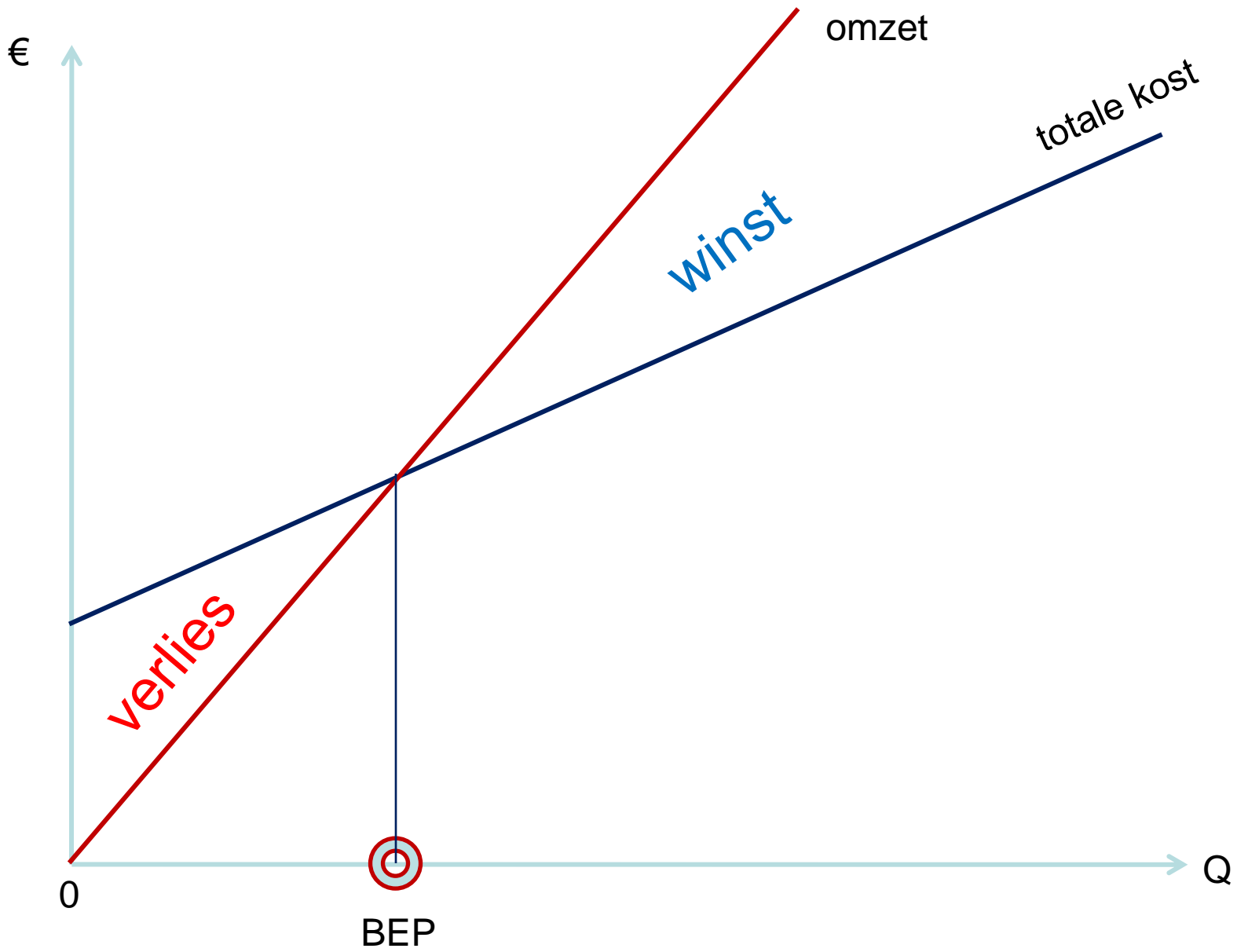


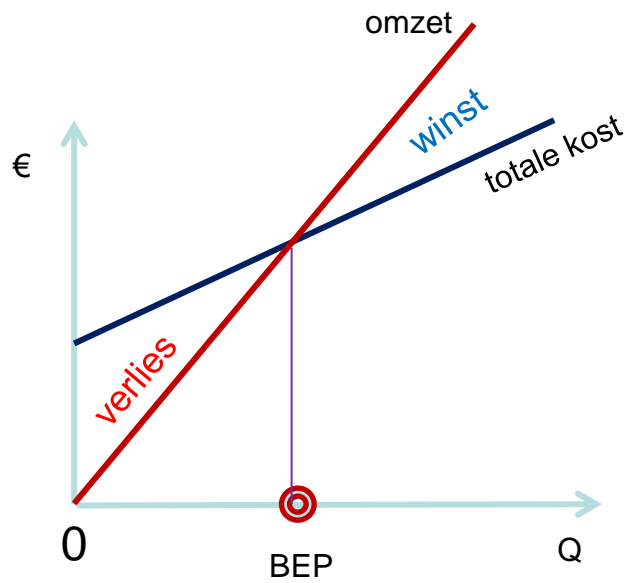












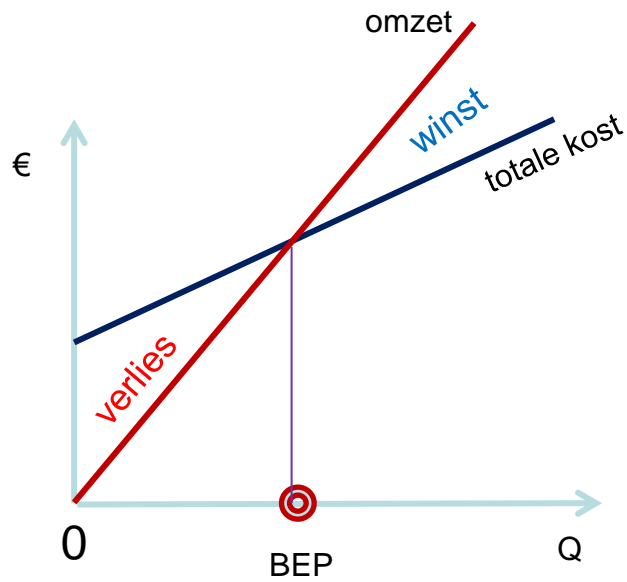
De totale vaste kosten zijn € 120.000,-

De variabele kosten zijn € 6,- per stuk

De verkoopprijs per stuk is € 12,-

Bereken het break-even punt

(ook wel break-even afzet genoemd)



De totale vaste kosten zijn € 120.000,-
 De variabele kosten zijn € 6,- per stuk
 De verkoopprijs per stuk is € 12,-
 Bereken het break-even punt

In het BEP is

omzet = kosten

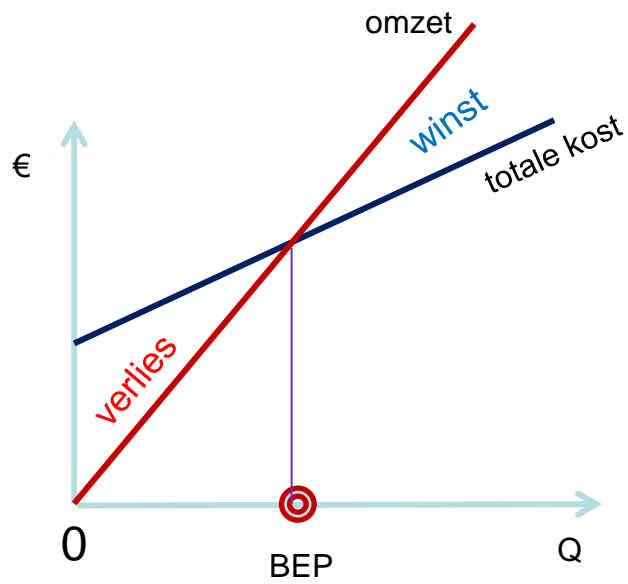
verkoopprijs x hoeveelheid = variabele Kosten x hoeveelheid + Vaste Kosten

$$12 \times Q = 6 \times Q + 120.000$$

$$(12-6)Q = 120.000$$

$$Q = 20.000$$

of anders gezegd **BEP = 20.000**



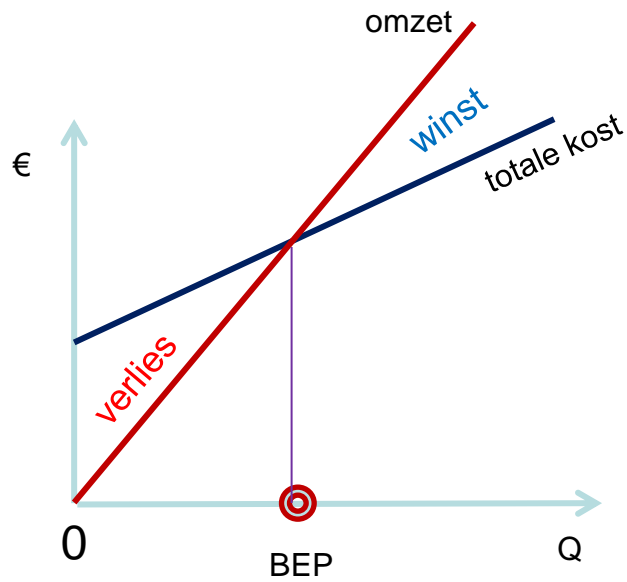
$$\text{BEP} = 20.000$$

Break Even Omzet = BEP x **verkoopprijs per stuk**

$$= 20.000 \times \text{€ } 12,-$$

$$= \text{€ } 240.000,-$$





De totale vaste kosten zijn € 120.000,-
 De variabele kosten zijn € 6,- per stuk
 De verkoopprijs per stuk is € 12,-
 Bereken het break-even punt

In het BEP is

omzet = kosten

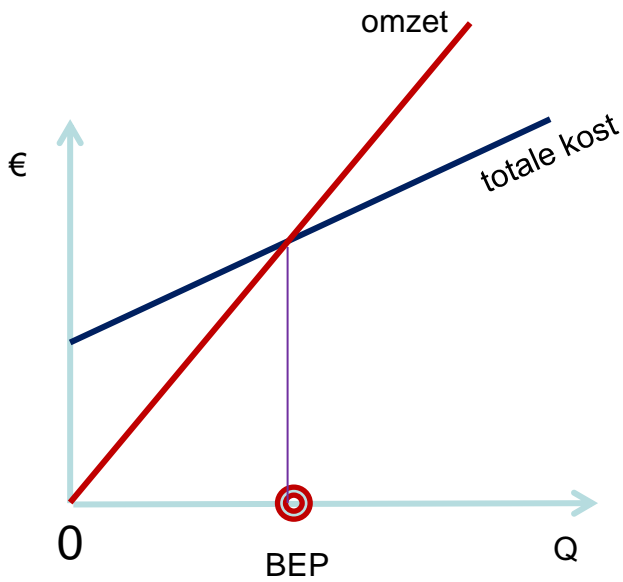
verkoopprijs x hoeveelheid = variabele Kosten x hoeveelheid + Vaste Kosten

$$12 \times Q = 6 \times Q + 120.000$$

$$(12-6)Q = 120.000$$

$$Q = 20.000$$

of anders gezegd **BEP = 20.000**



Het bedrijf verkoopt een product voor €15,- per stuk (exclusief BTW).

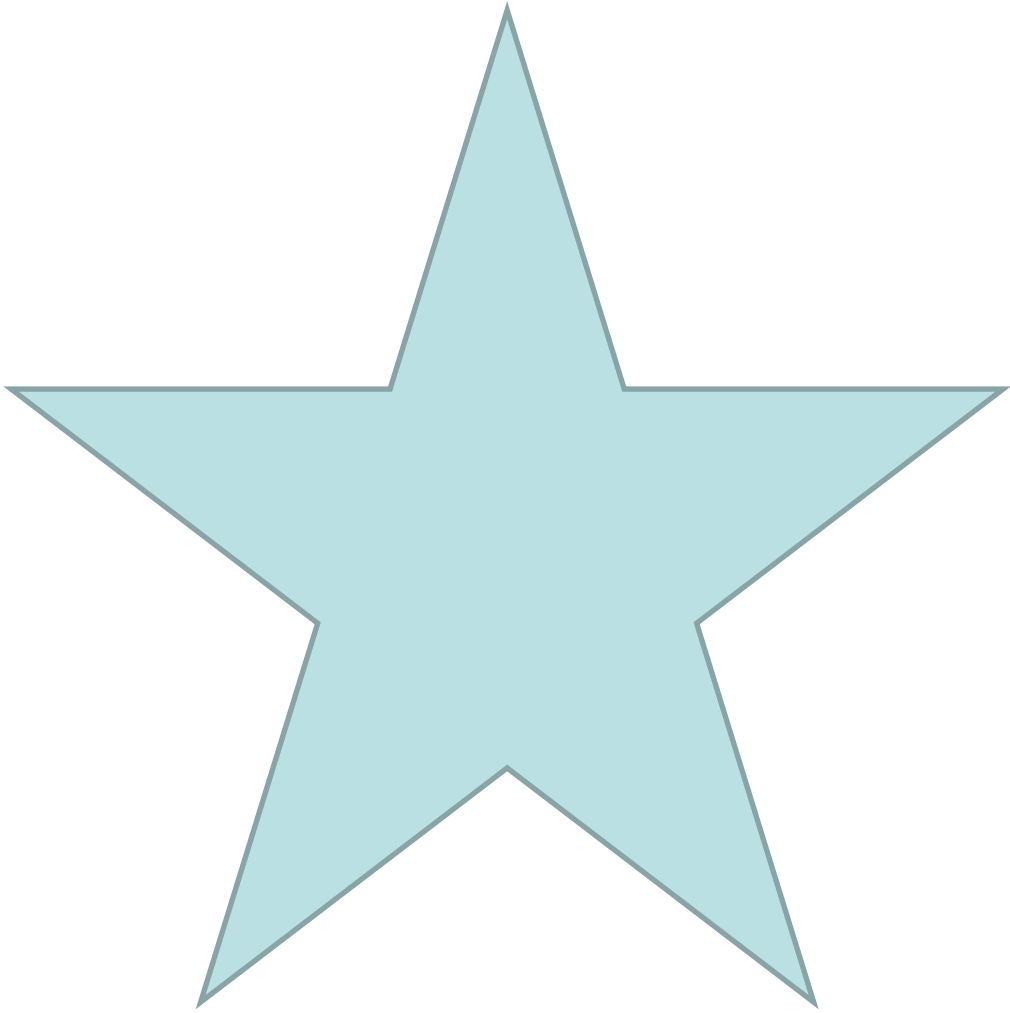
De kostprijs van dit product is € 12,-.

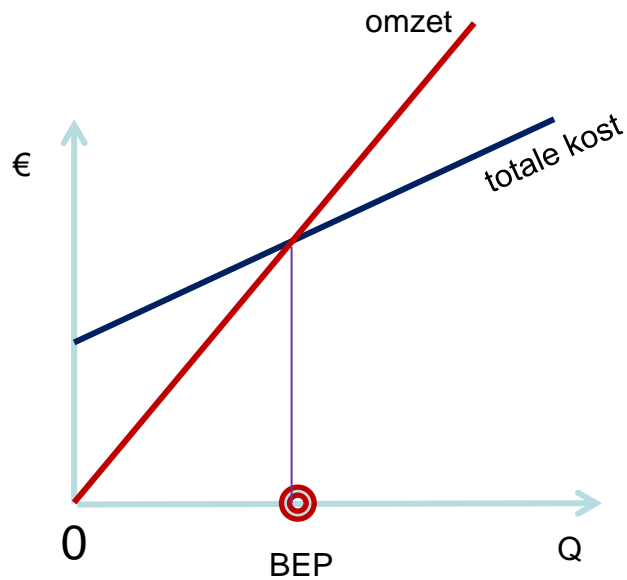
De totale constante (vaste) kosten voor dit bedrijf zijn € 180.000,- per jaar.

Welke van de onderstaande bewering(en) is/zijn juist ?

Het break-even-point voor dit bedrijf is

- A. 12.000 stuks.
- B. 15.000 stuks.
- C. 60.000 stuks.





N.V. Claessens produceert en verkoopt één product.
 verkoopprijs per eenheid: 62,50 €

variabele kosten per eenheid:

grondstoffen: 27,50 €

directe arbeid: 12,50 €

indirecte productiekosten: 6,25 €

verkoopkosten: 3,25 €

vaste kosten per periode:

indirecte productiekosten: 480.000 €

verkoop- en administratiekosten: 519.000 €

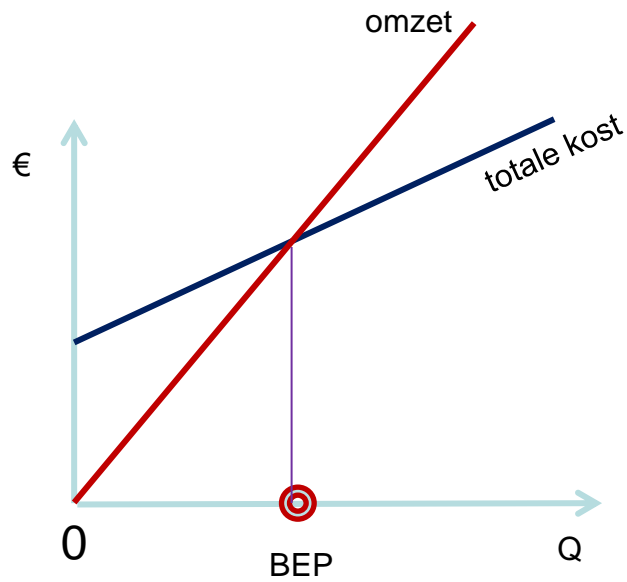
verwachtingen voor de volgende periode:

verkoopvolume: 300.000 €

vennootschapsbelastingvoet: 39%

Gevraagd:

- A. Bereken het break-evenpunt.
- B. Hoeveel eenheden moet N.V. Claessens verkopen om 39.000 € na belastingen over te houden?
- C. Welk effect heeft een stijging van de directe arbeidslonen met 8% op het break-evenpunt?

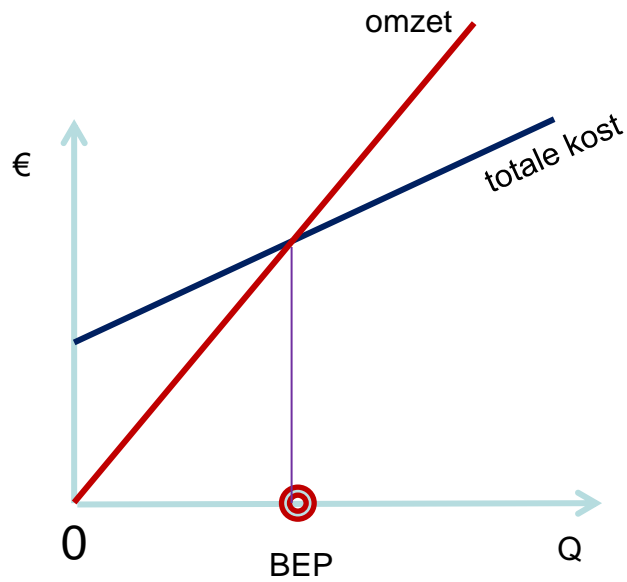


Ondememing Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon):	900 €
Variabele kosten (per salon)	
Materiaalverbruik:	175 €
Directe arbeidsuren:	250 €
Variabele verkoopkosten:	125 €
Energie & hulpstoffen:	50 €
Vaste kosten (per maand)	
Lonen:	23.000 €
Afschrijvingen:	8.000 €
Huur:	1.900 €
Vaste verkoopkosten:	5.600 €

Vraag 1:

Hoeveel bedraagt het break-evenpunt



Ondememing Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon): 900 €

Variabele kosten (per salon)

Materiaalverbruik: 175 €

Directe arbeidsuren: 250 €

Variabele verkoopkosten: 125 €

Energie & hulpstoffen: 50 €

Vaste kosten (per maand)

Lonen: 23.000 €

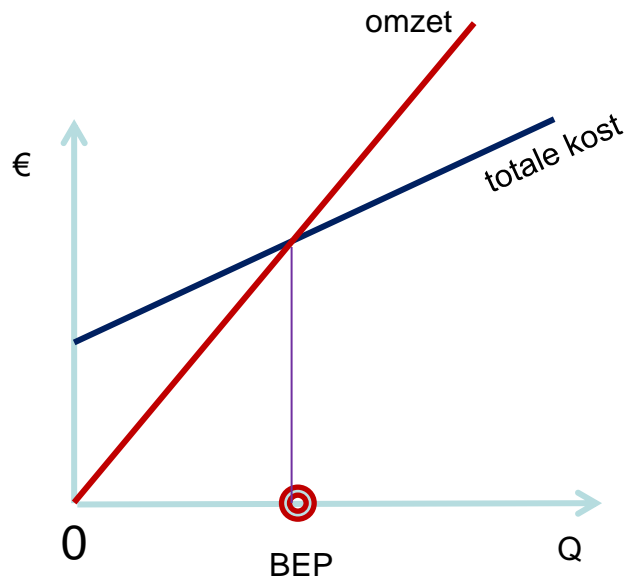
Afschrijvingen: 8.000 €

Huur: 1.900 €

Vaste verkoopkosten: 5.600 €

Vraag 2:

Hoeveel winst wordt er nu gerealiseerd wanneer je weet dat Bone-Idle momenteel 150 salons per maand verkoop



Ondememing Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon): 900 €

Variabele kosten (per salon)

Materiaalverbruik: 175 €

Directe arbeidsuren: 250 €

Variabele verkoopkosten: 125 €

Energie & hulpstoffen: 50 €

Vaste kosten (per maand)

Lonen: 23.000 €

Afschrijvingen: 8.000 €

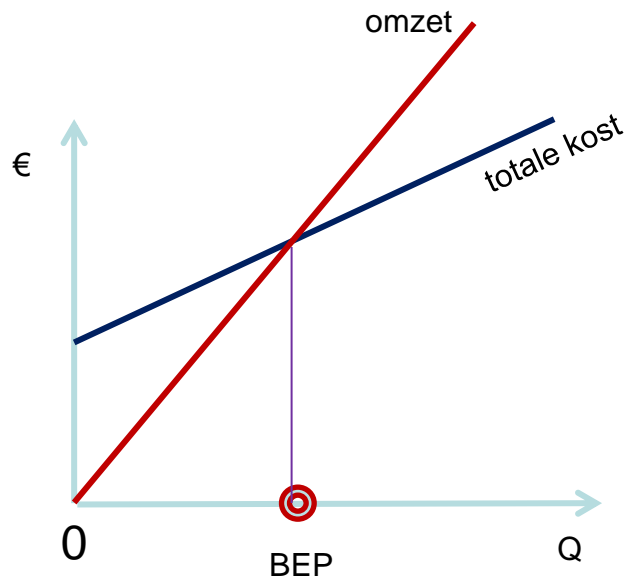
Huur: 1.900 €

Vaste verkoopkosten: 5.600 €

Vraag 3:

Hoeveel salons moeten er verkocht worden wanneer Bone-Idle per maand 25.000 € winst na belastingen wil realiseren.

Het belastingpercentage bedraagt 40%.



Ondememing Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon): 900 €

Variabele kosten (per salon)

Materiaalverbruik: 175 €

Directe arbeidsuren: 250 €

Variabele verkoopkosten: 125 €

Energie & hulpstoffen: 50 €

Vaste kosten (per maand)

Lonen: 23.000 €

Afschrijvingen: 8.000 €

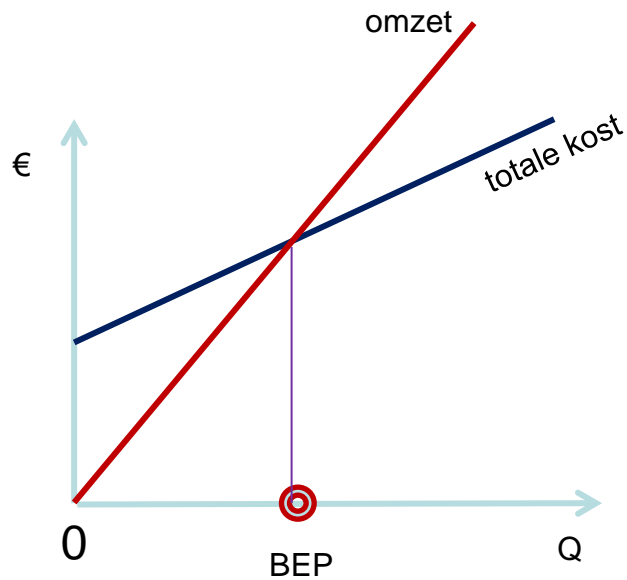
Huur: 1.900 €

Vaste verkoopkosten: 5.600 €

Vraag 4:

Stel dat Bone-Idle beslist om haar salons voortaan te verkopen aan 990 € (dit is een stijging met 10%).

Wat is het effect op de break-evenpunt?



Ondememing Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon): 900 €

Variabele kosten (per salon)

Materiaalverbruik: 175 €

Directe arbeidsuren: 250 €

Variabele verkoopkosten: 125 €

Energie & hulpstoffen: 50 €

Vaste kosten (per maand)

Lonen: 23.000 €

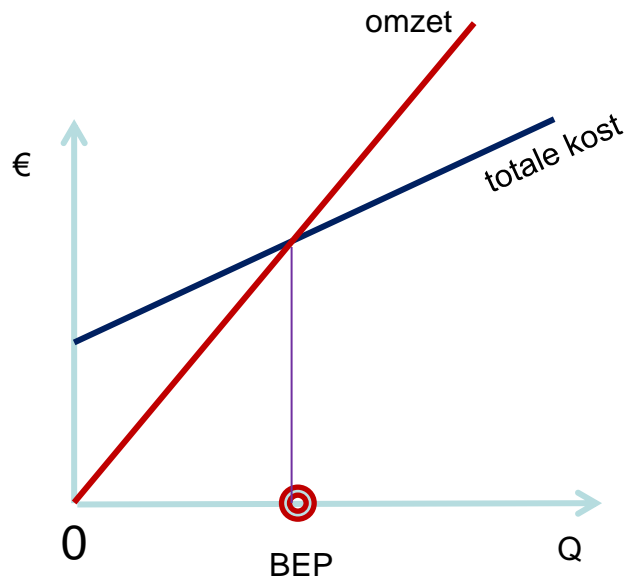
Afschrijvingen: 8.000 €

Huur: 1.900 €

Vaste verkoopkosten: 5.600 €

Vraag 5:

De arbeiders willen echter ook meegenieten van de hogere verkoopprijs en eisen een loonsverhoging. Daardoor bedraagt de variabele kost "Directe arbeidsuren" voortaan 275 € per salon. Bereken de nieuwe break-evenpunt



Ondememing Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon):	900 €
Variabele kosten (per salon)	
Materiaalverbruik:	175 €
Directe arbeidsuren:	250 €
Variabele verkoopkosten:	125 €
Energie & hulpstoffen:	50 €
Vaste kosten (per maand)	
Lonen:	23.000 €
Afschrijvingen:	8.000 €
Huur:	1.900 €
Vaste verkoopkosten:	5.600 €

Vraag 6:

De bedienden in de onderneming voelen zich echter vergeten en er komt een spontane staking. Na de nodige onderhandelingen krijgen ook zij een loonsverhoging. Gevolg is dat de vaste kostenpost "Lonen" voortaan 31.585 € bedraagt (i.p.v. 23.000 €). Bereken het nieuwe break-evenpunt.

