

Vaste Kosten  $\neq f(Q)$   
Variabele Kosten  $= f(Q)$

Directe kosten rechtstreeks toewijsbaar  
Indirecte kosten niet-rechtstreeks toewijsbaar

#### DE EXTRACOMPTABELE KOSTENCALCULATIE

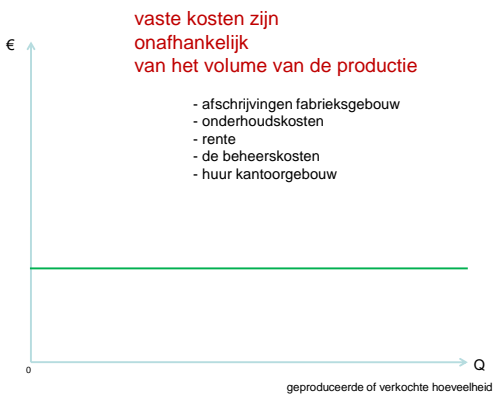
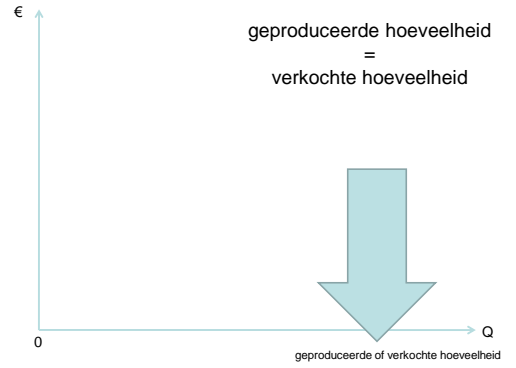
Gedurende de boekingsperiode worden alle kosten en opbrengsten in de algemene boekhouding op gebruikelijke wijze genoteerd

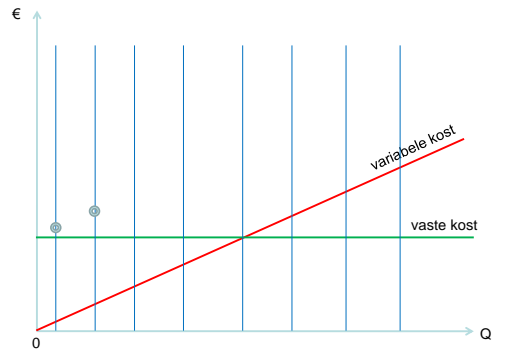
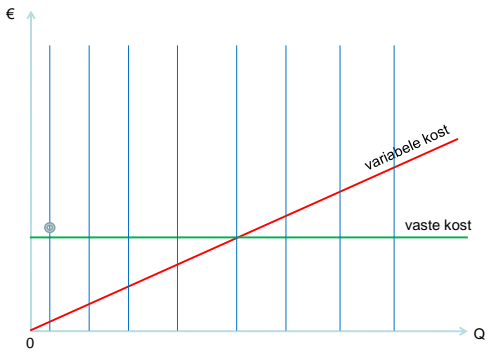
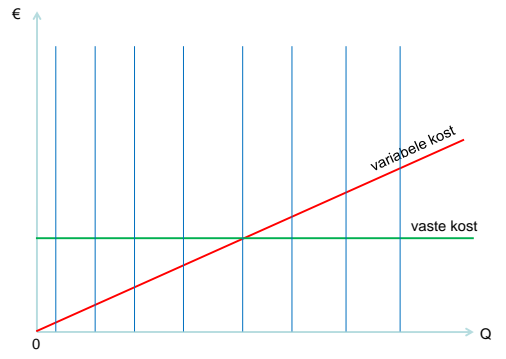
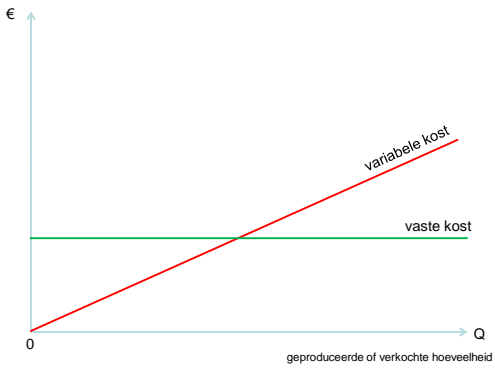
Op het einde van de boekingsperiode, maar voor de afsluiting wordt de kostprijs van de productie via de kostenverdeelstaat bepaald

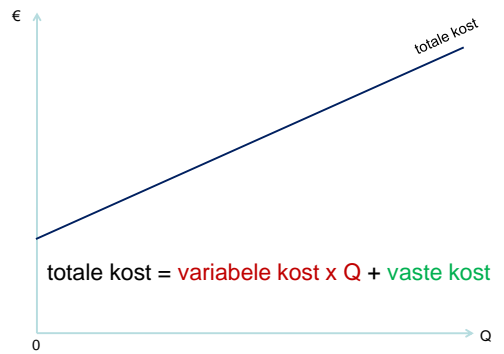
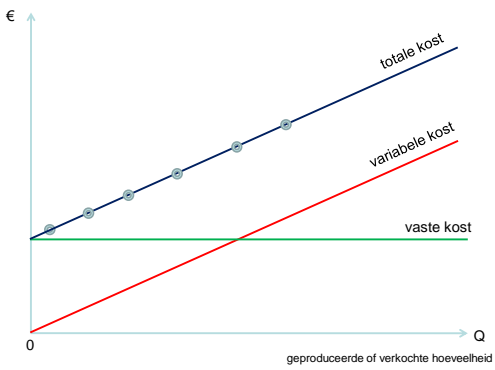
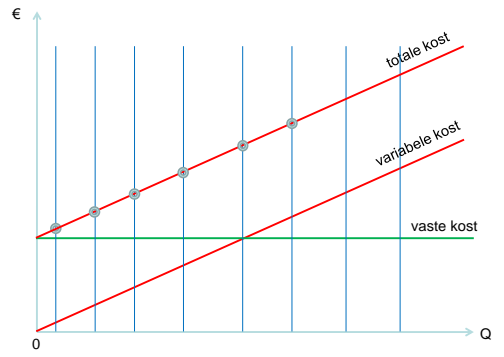
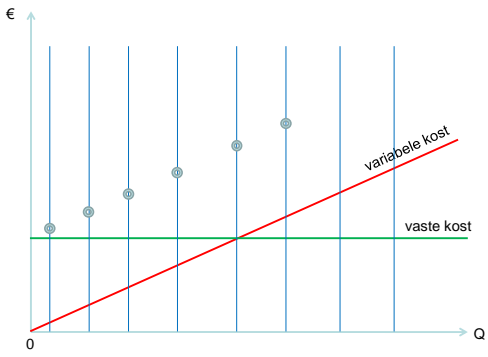
Uit de kostenverdeelstaat wordt de fabricagekostprijs bepaald alsook de verkoopkostprijs en het analytisch resultaat

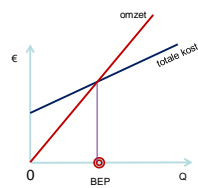
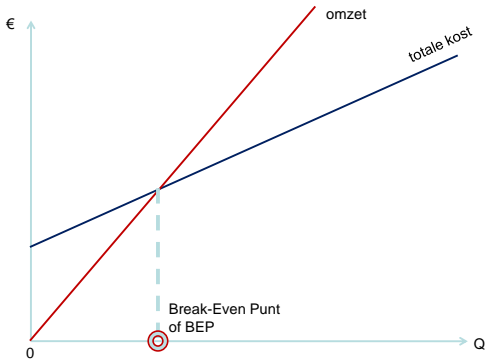
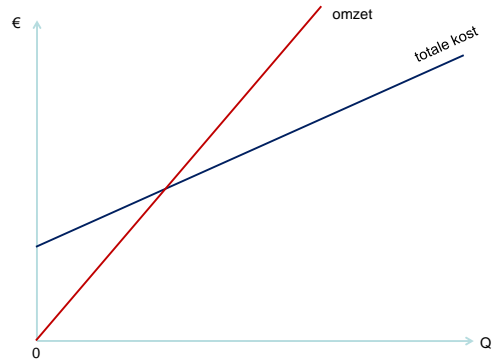
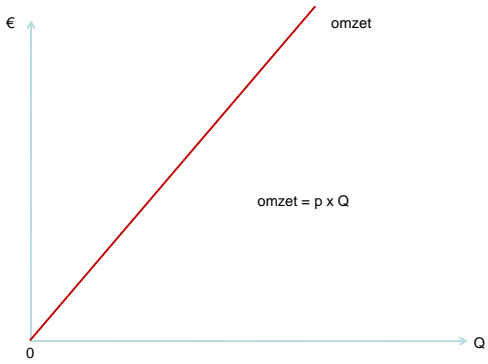
## Break-Even Analyse



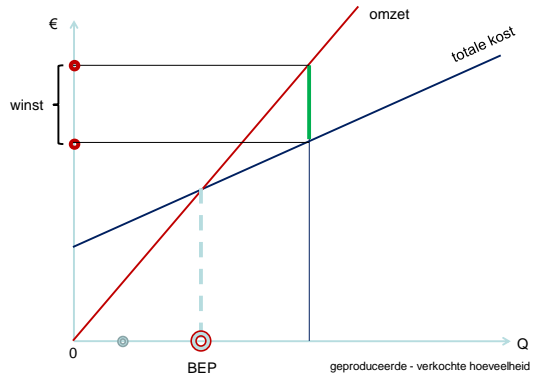
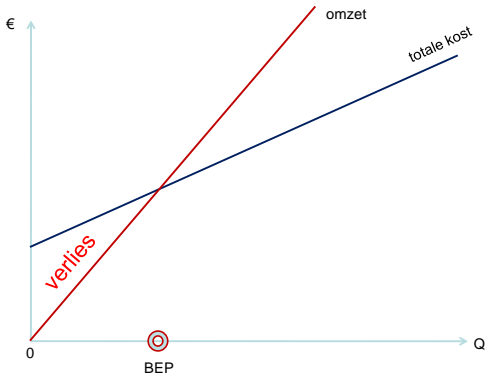
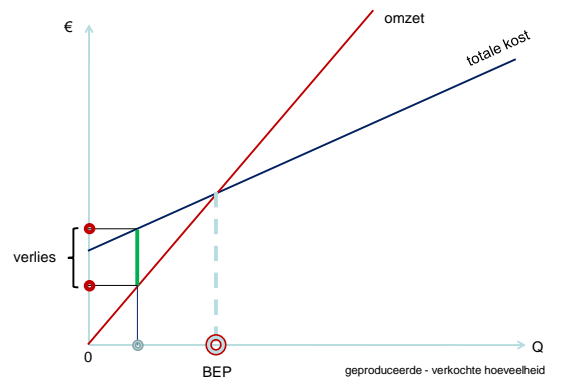
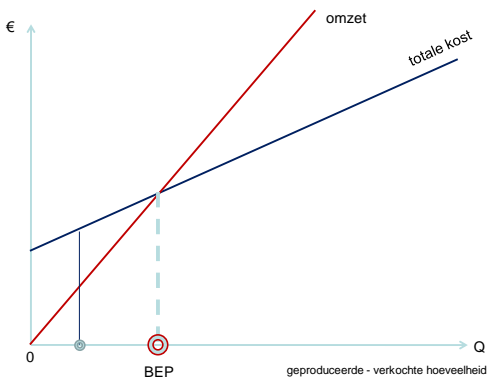


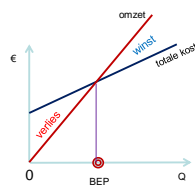
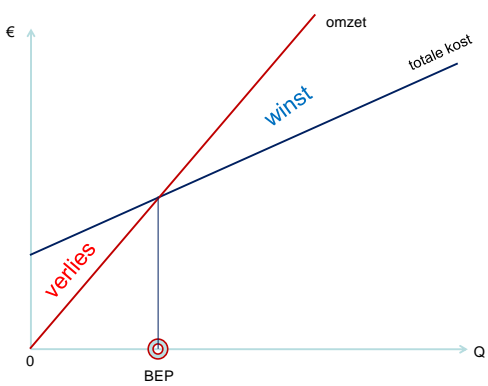
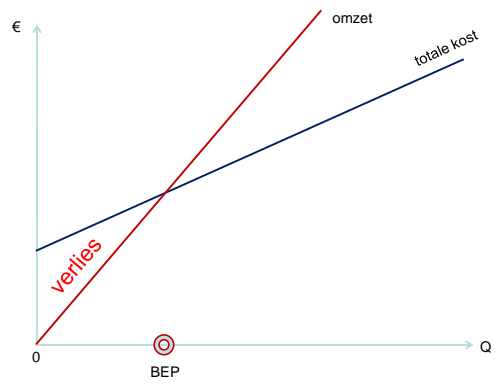
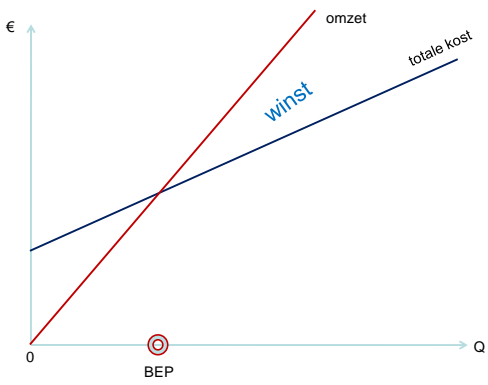






In het BEP  
 zijn **OMZET** (totale opbrengsten) = **TOTALE KOSTEN**  
 $p \times Q$  =  $\text{varK} \times Q + \text{VasteK}$





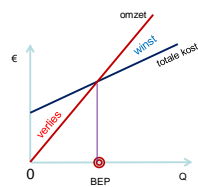
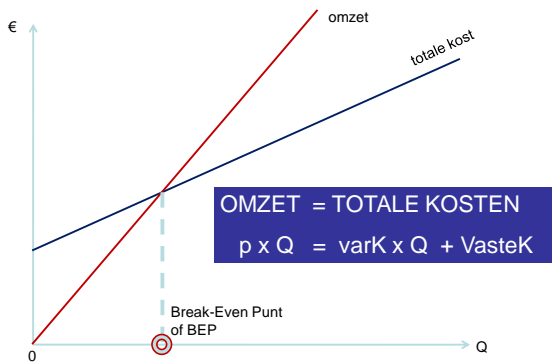
De totale vaste kosten zijn € 120.000,-

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

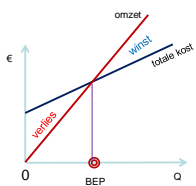
verkoopprijs x hoeveelheid = variabele Kosten x hoeveelheid + Vaste Kosten

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

$(12-6)Q = 120.000$

**$Q = 20.000$**

of anders gezegd **BEP = 20.000**



BEP = 20.000

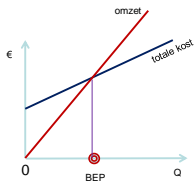
Break Even Omzet = BEP x verkoopprijs per stuk

= 20.000 x € 12,-

= € 240.000,-







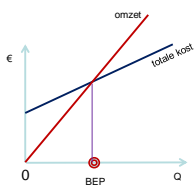
Het bedrijf verkoopt een product voor €15,- per stuk ( exclusief BTW ).

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 €

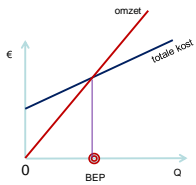
vaste kosten per periode:  
indirecte productiekosten: 480.000 €  
verkoop- en administratiekosten: 519.000 €

verwachtingen voor de volgende periode:  
verkoopvolume: 300.000 €  
vennootschapsbelastingvoet: 39%

**Gevraagd:**

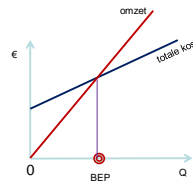
- A. Bereken het break-evenpunt.
- B. Hoeveel eenheden moet N.V. Claessens verkopen om 39.000 € na belastingen over te houden?
- C. Welk effect heeft een stijging van de directe arbeidslonen met 8% op het break-evenpunt?





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

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



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

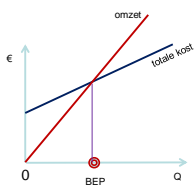
Verkoopprijs (per salon):	900 €
Variable kosten (per salon)	
Materiaalverbruik:	175 €
Directe arbeidsuren:	250 €
Variable verkoopkosten:	125 €
Energie & hulpstoffen:	50 €
Vaste kosten (per maand)	
Lonen:	23.000 €
Afschrijvingen:	8.000 €
Huur:	1.900 €
Vaste verkoopkosten:	5.600 €

Vraag 1:

Hoeveel bedraagt het break-evenpunt

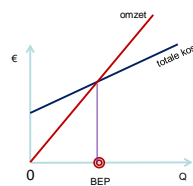
Vraag 2:

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



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

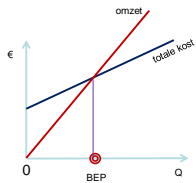
Verkoopprijs (per salon):	900 €
Variable kosten (per salon)	
Materiaalverbruik:	175 €
Directe arbeidsuren:	250 €
Variable verkoopkosten:	125 €
Energie & hulpstoffen:	50 €
Vaste kosten (per maand)	
Lonen:	23.000 €
Afschrijvingen:	8.000 €
Huur:	1.900 €
Vaste verkoopkosten:	5.600 €

Vraag 3:

Hoeveel salons moeten er verkocht worden wanneer Bone-Idle per maand 25.000 € winst na belastingen wil realiseren. Het belastingpercentage bedraagt 40%.

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?

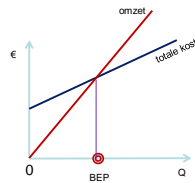


Onderneming Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

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



Onderneming 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.



De eigenaar van een kiosk aan het voetbalveld in Antwerpen kan zijn kiosk op jaarbasis verhuren aan drie kandidaten.

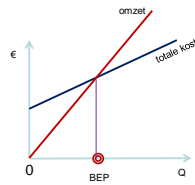
De eerste kandidaat is van plan petjes en sjaals met de kleuren van de voetbalploeg te verkopen. Hij stelt voor om de eigenaar 500 € per maand te betalen en is bovendien ook bereid om 20 % van zijn winstmarge af te staan. De winstmarge op petjes en sjaals is dezelfde en bedraagt 1,25 € per stuk.

De tweede kandidaat wil van de kiosk een bier tent maken en biedt de eigenaar 0,125 € aan op elk pintje dat verkocht wordt.

De laatste kandidaat is van plan ijsjes, wafels en popcorn te verkopen in de kiosk. Omdat hij niet zeker is dat er een markt bestaat voor deze producten bij een voetbalveld, vindt hij het te riskant om een vast bedrag te betalen als huurgeld. Hij stelt daarom voor om per verkocht item 0,5 € af te staan.

**Gevraagd**

De eigenaar van de kiosk heeft op maandbasis ongeveer 1 500 € kosten (onroerende voorheffing, brandverzekering, schilderwerken) te dragen voor de kiosk. Hij vraagt zich daarom af wat het break-even punt voor elk van de alternatieven is.



De Japanse fietsenproducent Yamasaki overweegt een nieuw fietsenmodel op de markt te brengen. De prijs die voor het nieuwe model zou worden aangerekend, bedraagt 5.000.000 yen.

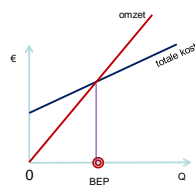
De accountingafdeling heeft berekend dat er op jaarbasis 1.650.000.000 yen vaste kosten gedragen moeten worden voor de productie.

Daar bovenop komen de variabele productiekosten van 3.000.000 yen per fiets.

De vennootschapsbelasting in Japan bedraagt op dit ogenblik 25 %.

**Gevraagd**

- A. Hoeveel bedraagt het break-evenpunt?
- B. Hoeveel fietsen moet Yamasaki verkopen opdat zij een winst van 200.000.000 yen kan behalen?



Beltel is een onderneming gespecialiseerd in de aanleg van telefooncentrales en telefoon-aansluitingen. De firma overweegt de aanleg van een nieuwe telefooncentrale en daarbij horende aansluitingen in een stad met 80 000 inwoners en 30 000 huizen.

Het maximale aantal aansluitingen wordt gegeven door het aantal huizen en is gelijk aan 30 000. De variabele kostprijs per aansluiting is 100 EUR.

De vaste kosten gedragen zich als volgt:

- 400 000 EUR indien 5 000 tot 10 000 aansluitingen;
- 700 000 EUR indien 10 000 tot 20 000 aansluitingen;
- 1 050 000 EUR indien 20 000 tot 30 000 aansluitingen.

Beltel wil de break-even punten kennen voor elke stap.

De contributie per eenheid = 50 EUR

Als Beltel beslist de kleinste installatie te plaatsen, is het break-even punt in verkochte hoeveelheid gelijk aan 8 000 aansluitingen. De grotere installaties vergen respectievelijk 14 000 en 21 000 aansluitingen vooraleer de opbrengsten de kosten kunnen dekken. Beltel heeft dus verschillende break-even punten afhankelijk van de aangeboden capaciteit. Een kleinere capaciteit heeft een lager break-even punt.

