

Break Even

Oefening 1

De eigenaar van een kiosk aan het voetbalveld in Anderlecht 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 biertent 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.

Oefening 2

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

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

Oefening 3

Sesam, een uitgeverij van gespecialiseerde literatuur in geneeskunde, organiseert jaarlijks een wereldconferentie over de nieuwe medische technieken. Deze jaarlijkse ontmoeting vindt altijd in Brussel plaats, maar de precieze locatie hangt al van het aantal deelnemers. Wanneer er minder dan 250 personen inschrijven voor het evenement, wordt de vergaderzaal 'Romanov' gehuurd voor een prijs van 1.350 €. De zaal 'Tristan' kan plaats bieden aan 450 personen, maar kost 2.025 €. Ten slotte kunnen de participanten nog worden samengebracht in de zaal 'Béliard', waar zeker voor 700 personen plaats is. De huurprijs van deze vergaderruimte bedraagt wel 3.500 €. In deze zaal ontvangt de uitgeverij een marge op de drankjes. Per verkocht drankje heeft zij recht op 0,15 €. Gemiddeld consumeren de deelnemers twee drankjes tijdens de namiddag.

Sesam heeft nu al het inschrijvingsgeld voor het seminarie vastgelegd. Het werd bepaald als 6,75 € per persoon. Omdat alle gastsprekers zich belangeloos willen inzetten, moeten er verder geen kosten gedragen worden.

Gevraagd

Bepaal de break-even punten in aantallen en in omzet voor de verschillende zalen.