

Oefening 1

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 €

Gevraagd:

1. Hoeveel bedraagt het break-evenpunt
2. Hoeveel winst wordt er nu gerealiseerd wanneer je weet dat Bone-Idle momenteel 150 salons per maand verkoopt.
3. Hoeveel salons moeten er verkocht worden wanneer Bone-Idle per maand 25.000 € winst na belastingen wil realiseren. Het belastingpercentage bedraagt 40%.
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?
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.
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.

Oefening 2

Schoenhandelaar Dubbelzool beschikt over een keten van schoenwinkels.

De schoenwinkels verkopen ongeveer 10 verschillende stijlen van niet al te dure herenschoenen met ongeveer dezelfde aankoopkosten en verkoopprijzen.

Dubbelzool overweegt om nog een nieuwe winkel te openen. De kosten en de opbrengsten voor die nieuwe winkel schat hij als volgt in:

→ variabele gegevens (per paar):	
verkoopprijs:	75,00 €
aankoopprijs:	49,00 €
commissie voor de verkoopsters:	3,75 €
→ jaarlijkse kosten:	
huur winkelpand:	150.000 €
salaris verkoopsters:	50.000 €
reclame:	100.000 €
andere vaste kosten:	37.500 €

Gevraagd:

1. Wat is het jaarlijkse break-evenpunt?
2. Als jaarlijks 10.000 paar schoenen worden verkocht, wat is dan de winst (of het verlies) van de schoenwinkel?
3. Stel dat de winkelmanager (die tot hiertoe in de gegevens nog niets ontving) een commissie van 0,75 € per paar wordt betaald, wat wordt dan het break-evenpunt?
4. We keren terug naar de oorspronkelijke situatie.
 - a. Stel dat het commissieloon voor de verkoopsters zou wegvallen en dat ze in ruil voor deze inkomensderving een weddestijging van 20% krijgen. Wat gebeurt er nu met het break-evenpunt?
 - b. Welke hoeveelheid schoenen moeten de verkoopsters verkopen zodat er voor de winkel geen verschil in resultaat optreedt tussen de situatie van semi-vaste verloning (vaste wedde + commissie van 3,75 € per paar) en de situatie van vaste verloning.
 - c. Bereken het resultaat voor de winkel onder beide verloningssystemen bij een verkoop van 18.000 en 20.000 stuks.
5. We keren terug naar de oorspronkelijke situatie.
Stel dat de winkelmanager 0,75 € als commissie krijgt voor elk paar schoenen dat hij méér verkoopt dan het aantal in het break-evenpunt. Wat zou het resultaat voor de winkel zijn als er in een jaar 25.000 paar schoenen worden verkocht?
6. We keren terug naar de oorspronkelijke situatie.
Hoeveel stuks moeten worden verkocht bij een winstobjectief voor belastingen van 50.000 € per jaar?

Oefening 3

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:

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

Oefening 4

Proesmans NV produceert en verkoopt 2 producten, nl. Jopla en Herta.

	Verkoopprijs per eenheid	Variabele kost per eenheid
Jopla	875 €	500 €
Herta	500 €	250 €

De vaste kosten bedragen in totaal 350.000 €

De directeur van Proesmans NV wil graag wat meer informatie over het effect van de productmix op het break-even punt.

Gevraagd:

Bereken het break-even punt voor de totale verkopen indien:

1. 2 Herta's voor 1 Jopla wordt verkocht.
2. 3 Jopla's voor elke Herta wordt verkocht.
3. 5 Jopla's voor 3 Herta's wordt verkocht.