

# Break-Even-analyse

Break-Even Punkt bedeutet:

$$\text{Betriebsergebnis} = 0$$

Allgemein:

$$\text{Betriebsergebnis} = \text{Erlöse} - \text{variable Kosten} - \text{fixe Kosten}$$

Oder

$$\begin{aligned} \text{Betriebsergebnis} &= \text{Absatzpreis} * \text{Absatzmenge} \\ &\quad - \text{variable Stückkosten} * \text{Absatzmenge} - \text{fixe Kosten} \end{aligned}$$

Oder

$$\text{Betriebsergebnis} = P * x - K_v * x - K_f$$

Bei Betriebsergebnis = 0

$$\Rightarrow \frac{K_{\text{fix}}}{(P - K_v) * x}$$

Absatzmengen unterhalb des Break-Even Punktes -> negatives  
Betriebsergebnis

Absatzmengen oberhalb des Break-Even Punktes -> positives  
Betriebsergebnis

$$\text{Break-Even Umsatz} = \frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{Ertragsstärke}}$$

Ertragsstärke = Deckungsbetrag : Nettoumsatzerlös

$$\text{Sicherheitskoeffizient} = \frac{\text{Nettoumsatz} - \text{Break-Even Umsatz}}{\text{Nettoumsatz}}$$

Um wieviel darf der effektive oder geplante Umsatz zurückgehen, ohne einen Verlust zu erzielen

## Beispiel:

Ein Eisverkäufer verkauft nur eine Sorte Eis. Wieviel Eisbecher muss er bei einem geplanten Verkaufspreis von €2,-/Eisbecher, Beschaffungskosten von €1,20/Eisbecher und einer Jahresmiete von €6.000 verkaufen, um gerade kostendeckend zu arbeiten und wie hoch ist dabei der Gesamtumsatz?

Erweiterung – (jeweils immer bezogen auf die Basisdaten) :

- Wie wirkt sich die Erhöhung des Verkaufspreises um 0,40 € auf €2,40 pro Eisbecher auf den Break-Even Punkt aus. Wie hoch ist das Betriebsergebnis bei einer geplanten Absatzmenge von 12.000 Stück?
- Wie wirkt sich die Erhöhung der Beschaffungskosten um 0,20 € auf €1,40 pro Eisbecher auf den Break-Even Punkt aus. Wie hoch ist das Betriebsergebnis bei einer geplanten Absatzmenge von 12.500 Stück?
- Wie hoch wäre der Break-Even Punkt unter sonst gleichen Bedingungen, wenn die Standmiete von €6.000 auf €5.000 reduziert wird?