|  |  |
| --- | --- |
| Aufgabe 3 (tabellarisch) |  |
| Planung |  |
| Absatzmenge | 50 000 |
| Kosten (gesamt) | 800 000 € |
| Kosten (variabel) | variable Stückkosten \* Absatzmenge = 250 000€ |
| Kosten (fix) | Kosten (gesamt) - Kosten (variabel) = 550 000€ |
| Umsatz | 20€ \* Absatzmenge = 1 000 000€ |
| Gewinn | Umsatz - Kosten = 200 000€ |
| Realisiert |  |
| Absatzmenge | 30 000 |
| Kosten (gesamt) | 700 000 € |
| Kosten (variabel) | variable Stückkosten \* Absatzmenge = 150 000€ |
| Kosten (fix) | Kosten (gesamt) - Kosten (variabel) = 550 000€ |
| Umsatz | 20€ \* Absatzmenge = 600 000€ |
| Gewinn | Umsatz - Kosten = -100 000€ |
|  |  |
| variable Stückkosten | (gepl. Kosten - real. Kosten) / (gepl. Absatzm. - real. Absatzm.) = 5€ |
| Verkaufspreis | 20€ |
|  |  |
| BEP | Auch Gewinnschwelle genannt. Gibt den Punkt an, an dem weder Gewinn noch Verlust erwirtschaftet wird, also die Fixkosten gerade durch die Deckungsbeiträge pro Stück aufgewogen wurde. |
| Menge | Kosten (fix) / (Verkaufspreis - variable Stückkosten) ≈ 36 667 |
| Umsatz | 20€ \* Menge = 733 340 € |
|  |  |
| Fall Keksselektion (d) |  |
| neue variable Stückkosten | bisherige variable Stückkosten + 3€ = 8€ |
| neuer Verkaufspreis | 25€ |
| BEP-Menge | Kosten (fix) / (n. Verkaufspreis - n. var. Stückkosten) ≈ 32 352 |
|  |  |
| Fall Keksselektion (e) |  |
| neue Kosten (fix) | bisherige Kosten (fix) + (2€ \* 35 000) = 420 000€ |
| neuer Verkaufspreis | 25€ |
| BEP-Menge | neue Kosten (fix) / (n. Verkaufspreis - variable Stückkosten) ≈ 21 000 |
|  | Der Shop sollte auf jeden Fall von diesem Angebot Gebrauch machen, da die Break-Even-Menge sinkt (und damit weniger Produkte abgesetzt werden müssen um rentabel zu arbeiten), obwohl die Kekse als Fixkosten abgebucht wurden und somit unabhängig von der verkauften Menge schon einberechnet wurden! |
|  |  |