

## Produkterfolg

## Fallstudie zum Break Even-Punkt©

Ein Unternehmen hat die Entwicklung einer LKW-Kupplung abgeschlossen und plant nun eine neue Fabrik mit folgenden Daten:

Stückzahl 80 000 /Jahr, Verkaufspreis 210 ¢/Stück.  
Selbstkosten voll 190 ¢/Stück, Selbstkosten variabel 110 ¢/Jahr

- a) Ermitteln Sie den Deckungsbeitrag /Stück
- b) Dem Kunden X soll als wichtigster Kunde ein besonders günstiger Preis gemacht werden (Kampfpriis). Wie hoch könnte dieser sein? (Begründung)
- c) Die fixen Kosten der neuen Fabrik

Materialgemeinkosten 2 000 000 ¢/Jahr, Fertigungsgemeinkosten 3 000 000 ¢/Jahr  
Entwicklungsgemeinkosten 1 000 000 ¢/Jahr, Verwaltungsgemeinkosten 2 000 000 ¢/J.  
Vertriebsgemeinkosten 1 000 000 ¢/Jahr

Ermitteln Sie, ob das Unternehmen in der Gewinnzone arbeiten wird.

### Lösungsansatz:

- a)  $DB = 210 - 190 = 20$  ¢/Stück
- b) absolute Preisuntergrenze sind die variablen Selbstkosten von 110 ¢/Stück. Hier findet kein Beitrag zur Deckung der Fixkosten mehr statt. Dieser Preis ist beispielsweise nur gerechtfertigt, wenn Anschlussaufträge zu erwarten sind.
- c) Break Even-Stückzahl =  $\frac{\text{gesamte Fixkosten}}{\text{Stückdeckungsbeitrag}} = \frac{9\,000\,000}{20} = 450\,000$  Stück/Jahr