

|  |
| --- |
| *Commerciële calculaties* |
| **Module**: Basis calculaties |
| **Onderwerp**: Break-even point bij handelsonderneming |

**Casus:**

Handelsonderneming Elektro verkoopt tablets, en smartphones en accessoires in fysieke winkels. De laatste twee jaar ervaren zij dat het steeds lastiger wordt om de omzet op peil te houden. Daarom hebben ze een marktonderzoek laten verrichten over de haalbaarheid van een nieuwe productgroep binnen het assortiment. Onderzoek toont aan dat Smart-tv’s voldoende potentieel biedt voor Elektro. De volgende gegevens zijn verzameld.

* De verwachte extra omzet bedraagt € 170.000
* De verwachte toename van de (proportionele) variabele kosten bedraagt € 17.000
* De verwachte toename van de constante kosten bedragen € 37.500
* De gemiddelde inkoopwaarde van de omzet voor deze productgroep is 65%
* De directie wenst een minimale veiligheidsmarge van 20

**Gevraagd:**

1. Hoeveel bedraagt de verwachte winst indien de directie de productgroep toevoegt aan haar assortiment?
2. Bereken het bijdragepercentage.
3. Bereken de break even omzet.
4. Welke omzet dient de onderneming minimaal te behalen om aan de eis van de directie te voldoen?
5. Zal de directie de productgroep wel of niet toevoegen aan haar assortiment.