

EUROPA-FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Kauffrau/Kaufmann Groß- und Außenhandel Lernsituationen-Arbeitsband

Lösungen

Lernfeld 8: Preispolitische Maßnahmen erfolgreich vorbereiten und steuern

Metz Pohrer Ruder Schirmer

3. Auflage

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23
42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 78650



Autor/-innen:
Brigitte Metz, Aurachtal
Renate Pohrer, Fürth
Kerstin Ruder, Nürnberg
Jörg Schirmer, Fürth

3. Auflage 2015

Druck 5 4 3 2 1

ISBN 978-3-8085-7147-7

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2015 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Satz: Ortmaier-Druck GmbH, 84160 Frontenhausen

Coverfoto: © pmphoto – Fotolia.com

Inhaltsverzeichnis

Lernsituationen zum Lernfeld 8

Lösungsheft

Preispolitische Maßnahmen erfolgreich vorbereiten und steuern

	Seite
Lernsituation 1 Controlling	6 - 8
Lernsituation 2 Bezugs- und Verkaufskalkulation	9 - 15
Lernsituation 3 Handlungskosten- und Gewinnzuschlagssatz	16 - 17
Lernsituation 4 Kalkulationszuschlagssatz und Kalkulationsfaktor	18 - 23
Lernsituation 5 Rückwärts- und Differenzkalkulation	24 - 31
Lernsituation 6 Handelsspanne	32 - 35
Lernsituation 7 Kostenarten	36 - 40
Lernsituation 8 Teilkostenrechnung – Break-Even-Point	41 - 44
Lernsituation 9 Deckungsbeitragsrechnung als Instrument der Sortimentspolitik	45 - 48
Lernsituation 10 Deckungsbeitragsrechnung als Instrument der Preispolitik	49 - 51
Lernsituation 11 KLR – Unternehmensbezogene Abgrenzung	52 - 53
Lernsituation 12 KLR – Kostenrechnerische Korrekturen	54 - 57

Vorbemerkungen

Ziele des Arbeitsheftes

Dieses Arbeitsheft orientiert sich, ebenso wie das Arbeitsheft zum Lernfeld 4, in seiner Zielsetzung an den im Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel/ Kauffrau im Groß- und Außenhandel¹ formulierten didaktischen Grundsätzen für die Gestaltung eines handlungsorientierten Unterrichts:

Die 12 Lernsituationen bilden die berufliche Wirklichkeit einer einfachen Kosten- und Leistungsrechnung in einem Unternehmen des Groß- und Außenhandels ab. Sie sind so konzipiert, dass der Auszubildende sich die Art und Weise der Berechnungen mit Hilfe der bereitgestellten Materialien selbst in Einzel-, Partner- oder Gruppenarbeit erschließen kann. Der Auszubildende ist gefordert, sich die fachlichen Kompetenzen anzueignen und systematisch, planvoll anzuwenden, um die korrekten Ergebnisse zu berechnen. Das verlangt auch die Fähigkeit eigene Ergebnisse zu prüfen, zu berichtigen und zu bewerten.

Die Aufgabe des Lehrers ist dabei die eines Lernberaters und Moderators. Der Auszubildende bestimmt selbst das Lerntempo. Die Schüler einer Klasse sind nicht gezwungen im Gleichschritt zu arbeiten. Die Lehrperson kann sich intensiv um eher lernschwache Schüler kümmern.

Aufbau des Arbeitsheftes

In 12 aufeinander aufbauenden Lernsituationen eignet sich der Auszubildende Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung anhand eines Modellunternehmens an.

Jede Lernsituation ist grundsätzlich nach folgendem Prinzip aufgebaut:

Ein Informationstext führt in die jeweilige Ausgangssituation ein.

Der Handlungsauftrag gibt genaue Handlungsanweisungen hinsichtlich der Vorgehensweise zur Aneignung und Anwendung des Wissens.

Grundlage für die unterschiedlichen Berechnungen sind praxisbezogene Situationen und Problemstellungen.

Der Auszubildende ist aufgefordert, durch das Lesen von Informationsblättern sich das erforderliche Wissen anzueignen.

In Form von unterschiedlichen Aufgaben prüft der Auszubildende sein Wissen.

Jede Lernsituation gibt Anregungen zum Analysieren und Bewerten der erzielten Ergebnisse.

Das einfache, überschaubare Warensortiment von Motorenölen erleichtert die Darstellung und Berechnung von Preisen, abhängig von den unterschiedlichen Marktsituationen. Die verwendeten Zahlen sind aus Lernfeld 4 übernommen worden und stellen so eine realitätsnahe Basis dar.

Da in jeder neuen Lernsituation die vorhergehenden Lerninhalte wieder zur Anwendung kommen, sind ergänzende Übungen kaum erforderlich.

Lernfeld 11² für die 12. Jahrgangsstufe ist als drittes Arbeitsheft erschienen und betrachtet die Situation des Modellunternehmens weiter.

¹ (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 13.01.2006)

² Lernfeld 11: Unternehmensergebnisse aufbereiten, bewerten und nutzen

Hinweise zum Unterricht mit dem Arbeitsheft

Das Arbeitsheft bietet Ihnen als Lehrer viel Spielraum, den Unterricht flexibel zu gestalten. Es ist auf Grund unserer Erfahrungen in mehreren Klassen an verschiedenen Schulen empfehlenswert, die Auszubildenden im eigenen Lerntempo, nach eigenen Bedürfnissen in Einzel-, Partner- oder Gruppenarbeit arbeiten zu lassen und ihnen nach Bedarf die Lösungen zur Verfügung zu stellen. Die angebotenen Lösungen sind auch zur Darstellung auf Folie geeignet.

Damit der Leistungsstand bzw. der Fortschritt im Arbeitsheft von Schülern mit unterschiedlichem Leistungsniveau nicht zu stark voneinander abweicht, ist eine Zusammenführung und Reflektion nach größeren Arbeitsschritten bzw. am Ende einer Lernsituation möglich.

Bei einfach zu beantwortenden Fragestellungen im Handlungsauftrag finden Sie keine Lösungen.

Die Lösungen sind grundsätzlich mit Excel und nicht gerundeten Zwischenergebnissen gerechnet, so dass es teilweise zu kleinen Differenzen mit den Ergebnissen des Taschenrechners kommen kann. Abweichungen von einem Cent im Ergebnis sind tolerabel. In manchen Lernsituationen sind zusätzliche Zwischenergebnisse in Klammer angegeben, um auf die Rundungsproblematik aufmerksam zu machen.

In der zweiten Auflage wurde die erste Lernsituation völlig neu gestaltet. Die weiteren Lernsituationen wurden geringfügig überarbeitet.

Wir wünschen Ihnen als Lehrkraft und insbesondere auch Ihren Auszubildenden viel Spaß und Erfolg beim Arbeiten mit diesem Arbeitsheft.

Ihr Autorenteam

Oktober 2012

Brigitte Metz, Renate Pohrer, Kerstin Ruder und Jörg Schirmer

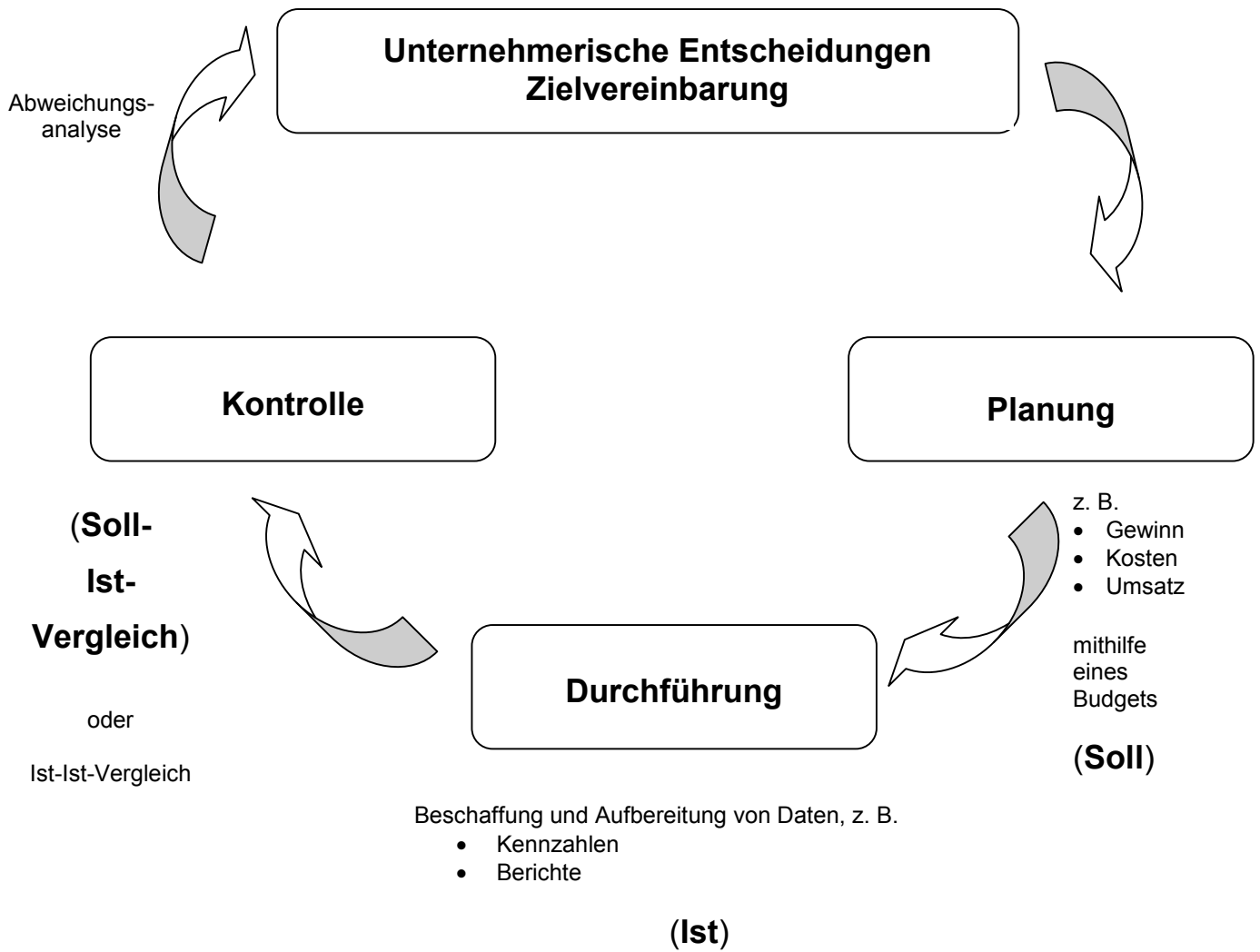
Arbeitsblatt

Controlling

eine Führungsaufgabe des Topmanagements



Steuerungs – und Überwachungsfunktion



Handlungsauftrag

2. Benennen Sie die Instrumente des operativen Controllings (siehe Informationsblatt zum Thema „Controlling“), die Ihnen bereits bekannt sind und beschreiben Sie diese.

I.d.R. sind den Schülern aus dem Lernfeld 3 die ABC-Analyse und aus dem Lernfeld 6 die Lagerkennzahlen bekannt.

Hinweis des Lehrers:

Alle anderen Instrumente des operativen Controllings lernen die Schüler in den Lernsituationen des Lernfeldes 8 kennen.

3. Betrachten Sie die Informationsblätter zum Jahresabschluss der Junior Scholz e.K. und eines Mitbewerbers. Vergleichen Sie EBK, SBK und die G+V-Rechnung der Junior Scholz e.K. mit den entsprechenden Informationen des Mitbewerbers!

Vergleichen Sie die folgenden Kennzahlen (absolute Zahlen):

- Wareneinsatz
- Warenumsatz
- Warenrohgewinn
- Reingewinn

Jahresabschluss Junior Scholz e. K.		Jahresabschluss Mitbewerber	
Wareneinsatz	212.672,20 €	Wareneinsatz	315.750,85 €
Warenumsatz	447.229,93 €	Warenumsatz	570.890,56 €
Warenrohgewinn	234.557,73 €	Warenrohgewinn	255.139,71 €
Reingewinn	153.940,51 €	Reingewinn	121.331,07 €

Beim Vergleich der absoluten Zahlen hat der Mitbewerber den höheren Umsatz und auch einen höheren Warenrohgewinn, bei der Junior Scholz e. K. ist jedoch der Reingewinn höher, was letztendlich den Rückschluss zulässt, dass die Kosten bei der Junior Scholz e. K. deutlich geringer sind.

Berechnen Sie folgende Kennzahlen (relative Zahlen):

- Lagerumschlag (Wareneinsatz/durchschnittlichen Lagerbestand)
- Handelsspanne (Warenrohgewinn/Warenumsatz * 100)
- Umsatzrentabilität (Reingewinn/Warenumsatz * 100)
- Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital * 100)

Berechnung des durchschnittlichen Lagerbestands: (Anfangsbestand + Endbestand)/2

Jahresabschluss Junior Scholz e. K.		Jahresabschluss Mitbewerber	
D. Lagerbestand	52.125,00 €		75.513,18 €
Lagerumschlag	4,08		4,18
Handelsspanne	52,45 %		44,69 %
Umsatzrentabilität	34,42 %		21,25 %
Eigenkapitalquote	78,20 %		67,74 %

Die Berechnungen der relativen Kennzahlen machen deutlich, dass bei der Junior Scholz e. K. im Vergleich zum Mitbewerber der Lagerumschlag nahezu gleich ist bzw. nur geringfügig schlechter, aber trotz des geringeren Warenrohgewinns seine Handelsspanne und seine Umsatzrentabilität höher ist, d. h. das Unternehmen bezogen auf einen Umsatz von 100 € wirtschaftlich effizienter ist.

Schlussfolgerung: relative Kennzahlen sind aussagekräftiger beim Vergleich unterschiedlicher Unternehmen als absolute Zahlen.

4. Mit der Post kam ein Anfragebrief der Libelle Reisen GmbH bezüglich eines Großauftrages. Lesen Sie die Anfrage und erstellen Sie eine Pro – und Kontraliste zum vorliegenden Großauftrag. Treffen Sie eine Entscheidung über die Annahme. Begründen Sie Ihre Meinung.

Pro
große Abnahmemenge
wenig Verwaltung
höheren Rabatt beim Lieferant

Contra
Problem bei Absprung des Kunden
Problem beim Forderungsausfall
Kunde „diktiert“ Konditionen

Entscheidung für Pro- oder Kontra nach Schüleraussage

5. Welche Maßnahmen müssen ergriffen werden, wenn der Großauftrag angenommen wird.
Mengenplanung, Ansprechpartner festlegen, Lagerplatz schaffen, o.a.s.L.
6. Formulieren Sie 5 Ziele für das nächste Geschäftsjahr. Wie kann die Junior Scholz e.K. gewährleisten, dass die Ziele auch erreicht werden?

Kosten in Summe im folgenden Geschäftsjahr stabil halten
Instandhaltung und Werbung im folgenden Geschäftsjahr um 5 % verringern
Absatzgebiet im folgenden Geschäftsjahr ausweiten
neue Produkte im folgenden Geschäftsjahr aufnehmen
Gewinn im folgenden Geschäftsjahr auf gleichem Niveau erzielen
o.a.s.L.

Arbeitsblatt 1: Angebotsvergleich
Motorenöl 10W40
für eine Bezugsmenge von 4.000 Stück

Bezugskalkulation	Abk.	Angebot Abel			Angebot Becker			Angebot Zepke		
		%	%	€	%	%	€	%	%	€
Listeneinkaufspreis	LEP	100		153.600,00	100		139.600,00	100		115.600,00
- Rabatt	LRa	33 1/3		51.200,00	25		34.900,00	10		11.560,00
= Zieleinkaufspreis	ZEP	66 2/3	100	102.400,00	75	100	104.700,00	90	100	104.040,00
- Skonto	LSk		3	3.072,00		3	3.141,00		2	2.080,80
= Bareinkaufspreis	BEP		97	99.328,00		97	101.559,00		98	101.959,20
+ Bezugskosten	BK			1.536,00 ¹			0			2.000,00 ²
Bezugs- oder Einstandspreis	EP			100.864,00			101.559,00			103.959,20
Bezugspreis pro 5l-Kanister				25,22			25,39			25,99

¹ 1% vom Listeneinkaufspreis

² 10,00 € pro Palette bei 200 Paletten mit je 20 Kanistern

**Arbeitsblatt 2:
Kalkulation des Listenverkaufspreises**

Verkaufskalkulation	Abk.	Motorenöl 10W40		Grundwert, Prozentsatz, vermehrter oder verminderter Grundwert	
		%	€	%	%
Bezugspreis	BP		25,22	100	
+ Handlungskosten	HK	25	6,31	25	
Selbstkostenpreis	SKP		31,53	125	100
+ Gewinnzuschlag	GZ	15	4,73		15
Barverkaufspreis	BVP		(36,25) 36,26	97	115
+ Kundenskonto	KSk	3	1,12	3	
Zielverkaufspreis	ZVP		(37,37) 37,38	100	88
+ Kundenrabatt	KRa	12	5,10		12
Listenverkaufspreis	LVP		42,47		100



Kundensicht

Arbeitsblatt 3:
Kalkulation des Listenverkaufspreises

Verkaufskalkulation	Abk.	Motorenöl 10W50		Grundwert, Prozentsatz, vermehrter oder verminderter Grundwert
		%	€	
Bezugspreis	BP		20,00	100
+ Handlungskosten	HK	25	5,00	25
Selbstkostenpreis	SKP		25,00	125
+ Gewinnzuschlag	GZ	15	3,75	15
Barverkaufspreis	BVP		28,75	97
+ Kundenskonto	KSK	3	0,89	3
Zielverkaufspreis	ZVP		29,64	100
+ Kundenrabatt	KRa	12	4,04	12
Listenverkaufspreis	LVP		33,68	100



Kundensicht

**Arbeitsblatt 4:
Kalkulation des Listenverkaufspreises**


Verkaufskalkulation	Abk.	Motorenöl 20W50		Grundwert, Prozentsatz, vermehrter oder verminderter Grundwert	
		%	€	%	%
Bezugspreis	BP		25,00	100	
+ Handlungskosten	HK	25	6,25	25	
Selbstkostenpreis	SKP		31,25	125	100
+ Gewinnzuschlag	GZ	15	4,69		15
Barverkaufspreis	BVP		35,94	97	115
+ Kundenskonto	KSk	3	1,11	3	
Zielverkaufspreis	ZVP		37,05	100	88
+ Kundenrabatt	KRa	12	5,05		12
Listenverkaufspreis	LVP		42,10		100



Kundensicht

**Arbeitsblatt 5:
Kalkulation des Listenverkaufspreises**

Verkaufskalkulation	Abk.	CompSync K830		Grundwert, Prozentsatz, vermehrter oder verminderter Grundwert
		%	€	
Bezugspreis	BP		27,00	100
+ Handlungskosten	HK	25	6,75	25
Selbstkostenpreis	SKP		33,75	125
+ Gewinnzuschlag	GZ	15	5,06	15
Barverkaufspreis	BVP		38,81	97
+ Kundenskonto	KSk	3	1,20	3
Zielverkaufspreis	ZVP		40,01	100
+ Kundenrabatt	KRa	12	5,46	12
Listenverkaufspreis	LVP		45,47	100



Kundensicht

**Arbeitsblatt 6:
Kalkulation des Listenverkaufspreises**

Verkaufskalkulation	Abk.	CompSync WT25		Grundwert, Prozentsatz, vermehrter oder verminderter Grundwert	
		%	€	%	%
Bezugspreis	BP		36,00	100	
+ Handlungskosten	HK	25	9,00	25	
Selbstkostenpreis	SKP		45,00	125	100
+ Gewinnzuschlag	GZ	15	6,75		15
Barverkaufspreis	BVP		51,75	97	115
+ Kundenskonto	KSK	3	1,60	3	
Zielverkaufspreis	ZVP		53,35	100	88
+ Kundenrabatt	KRa	12	7,28		12
Listenverkaufspreis	LVP		60,63		100



Händlersicht

Kundensicht

Arbeitsblatt 7:

Preisliste Motorenöle:

Artikelnummer	Art	Einstandspreis in €	LVP in € 3 % Skonto 12 % Rabatt
010	Motorenöl 10W50	20,00	33,68
020	Motorenöl 20W50	25,00	42,10
030	CompSync K830	27,00	45,47
040	CompSync WT25	36,00	60,63
050	Motorenöl 10W40	25,22	42,47

Arbeitsblatt

Handlungsauftrag 1:

Betrachten Sie die Gewinn und Verlustrechnung der Junior Scholz e. K. aus dem ersten Geschäftsjahr und suchen Sie die passenden Konten bzw. Konteneinträge zu folgenden Begriffen. Füllen Sie die Spalte Berechnung/Definition sinnvoll.

	<u>Konto</u>	<u>Berechnung/Definition</u>
Umsatz	Warenverkauf	verkaufte Menge * Verkaufspreis
Wareneinsatz	Wareneingang	verkaufte Menge * Bezugspreis
Warenrohgewinn	WV, WE	Warenverkauf minus Wareneingang
Handlungskosten	GH, MIE, LEA, ... AaS	Summe der Aufwandskonten GH - AaS
Reingewinn	Saldo G+V-Konto	Erträge minus Aufwendungen

Handlungsauftrag 2:

Berechnen Sie den Reingewinn mit den entsprechenden Zahlen aus der Gewinn und Verlustrechnung

Umsatz	447.229,93 €
- Wareneinsatz	212.672,20 €
= Warenrohgewinn	234.557,73 €
- Handlungskosten	80.617,22 €
= Reingewinn	153.940,51 €

Handlungsauftrag 3:

Der Handlungskostenzuschlagssatz berechnet sich aus dem prozentualen Verhältnis von Handlungskosten zum Wareneinsatz. Ermitteln Sie den Handlungskostenzuschlagssatz und geben Sie die Formel dazu an.

Wareneinsatz $\hat{=}$ 100 % (= Einzelkosten)

+ Handlungskosten $\hat{=}$ x % (= Gemeinkosten)

= Selbstkosten

Formel:

$$\text{Handlungskostenzuschlagssatz} = \frac{\text{Handlungskosten} * 100}{\text{Wareneinsatz}}$$

mit Zahlen:

$$\text{Handlungskostenzuschlagssatz} = \frac{80.617,22 * 100}{212.672,20} = 37,91 \%$$

LERNFELD 8 Preispolitische Maßnahmen erfolgreich vorbereiten und steuern
Lernsituation 3: Handlungskosten- und Gewinnzuschlagssatz

Handlungsauftrag 4:

Berechnen Sie den Gewinnzuschlagssatz und geben Sie die Formel dazu an.

Formel:

$$\begin{aligned} \text{Selbstkosten} &\triangleq 100\% \\ + \text{Reingewinn} &\triangleq x\% \\ \hline &= \text{Erlöse} \end{aligned}$$

$\text{Gewinnzuschlagssatz} = \frac{\text{Reingewinn} * 100}{\text{Selbstkosten}}$
--

mit Zahlen:

$\text{Gewinnzuschlagssatz} = \frac{153.940,51 * 100}{212.672,20 + 80.617,22} = 52,49\%$
--

Selbstkosten = 293.289,42

Handlungsauftrag 5:

Um wie viel Euro erhöht sich der Listenverkaufspreis des Motorenöls 10W40, wenn Sie mit dem neuen Handlungskostenzuschlagssatz und dem neuen Gewinnzuschlagssatz (auf ganze Zahlen runden!) rechnen. Alle anderen Prozentsätze bleiben unverändert.

10W40 Standardkunde			
	%	%	€
Bezugspreis	100		25,22
+ Handlungskosten	38		9,58
= Selbstkostenpreis	138	100	34,80
+ Gewinnzuschlag		52	18,10
= Barverkaufspreis	97	152	52,90
+ Kundenkonto	3		1,64
= Zielverkaufspreis	100	88	54,54
+ Kundenrabatt		12	7,44
Listenverkaufspreis		100	61,97

Erhöhung: $61,97 - 42,48^1 = 19,50$

Handlungsauftrag 6:

Beurteilen Sie den Gewinnzuschlag, der sich aus dem ersten Geschäftsjahr ergibt. Beachten Sie, dass sich der Wettbewerb am Markt verschärft hat.

Die Höhe des Gewinnzuschlags mit 52 % im ersten Jahr ist sehr hoch. Dieser Satz ist auf Grund des verstärkten Wettbewerbs nicht mehr auf dem Markt erzielbar. Unsere Preise wären damit zu hoch, die Kunden würden abwandern. Realistisch sollte ein Gewinnzuschlag von 10 % bis 25 % angestrebt werden.

¹ Siehe LS 2 Arbeitsblatt 2

Arbeitsblatt 1: Kalkulation des Einstandspreises

Bezugskalkulation	Abk.	GORDON RS4T 200 Stück			GORDON CLASSIC 200 Stück		
		%	%	€	%	%	€
Listeneinkaufspreis	LEP	100		7.900,00	100		6.700,00
- Rabatt	LRa	5		395,00	5		335,00
= Zieleinkaufspreis	ZEP	95	100	7.505,00	95	100	6.365,00
- Skonto	LSk		3	225,15		3	190,95
= Bareinkaufspreis	BEP		97	7.279,85		97	6.174,05
+ Bezugskosten	BK			0,00			0,00
Bezugs- oder Einstandspreis	EP			7.279,85			6.174,05
Bezugspreis pro 5l-Kanister				36,40			30,87

**Arbeitsblatt 2:
Kalkulation des Listenverkaufspreises**

Verkaufskalkulation	Abk.	Motorenöl 10W50		Grundwert, Prozentsatz, vermehrter oder verminderter Grundwert
		%	€	
Bezugspreis	BP		20,00	100
+ Handlungskostenzuschlag	HK	30	6,00	30
= Selbstkostenpreis	SK		26,00	130
+ Gewinnzuschlag	GZ	20	5,20	20
= Barverkaufspreis	BVP		31,20	97
+ Kundenskonto	KSK	3	0,96	3
= Zielverkaufspreis	ZVP		32,16	100
+ Kundenrabatt	KRa	12	4,39	12
= Listenverkaufspreis	LVP		36,55	100



Kundensicht

Arbeitsblatt 3: Kalkulationszuschlagssatz und -faktor:

Der Auszubildende Max Pfiffig soll die Liste mit den Listenverkaufspreisen aktualisieren. Als Hilfsmittel steht nur ein Taschenrechner zur Verfügung.

Artikelnummer	Artikel	Einstandspreis in €	LVP in € 3 % Skonto 12 % Rabatt
Öle für PKW und Nutzfahrzeuge			
010	Motorenöl 10W50	20,00	36,55
020	Motorenöl 20W50	25,00	
030	CompSync K830	27,00	
040	CompSync WT25	36,00	
050	Motorenöl 10W40	25,22	

Nach der Kalkulation des ersten Artikels stellt er fest, dass er, wenn er so weiter macht, nicht effektiv arbeitet und pünktlich nach Hause kommt. Er denkt über eine Vereinfachung nach!



Max Pfiffig hat die Lösung gefunden und seine Rechenzeit erheblich verkürzt. Wie hat er das gemacht? Suchen Sie die Lösung, wie man mit einem Prozentsatz vom Bezugspreis ausgehend den Listenverkaufspreis berechnen kann.

Entwickeln Sie für die Berechnung des Prozentsatzes eine Formel!

$$\text{Kalkulationszuschlagssatz} = \frac{(\text{LVP} - \text{BP}) * 100}{\text{BP}}$$

Max Pfiffig denkt weiter nach. Es müsste doch ebenso einen Faktor geben, mit dem ich den Bezugspreis multipliziere, um den Listenverkaufspreis zu erhalten. Hat er mit seiner Vermutung recht?

$$\text{Kalkulationsfaktor} = \frac{\text{LVP}}{\text{BP}}$$