

## Geleitwort

Die langfristige Überlebensfähigkeit von Industrieunternehmungen hängt maßgeblich von dem Erfolg bei der Entwicklung marktgerechter und zugleich kostengünstiger Produkte ab. Target Costing als marktorientiertes und strategisch ausgerichtetes Kostenmanagementsystem ist in besonderer Weise zur Umsetzung dieser Anforderungen geeignet. Entgegen den traditionellen Kostenrechnungssystemen, in denen sich die Kostenplanung und -steuerung auf bestehende Produktions- und Beschaffungsbedingungen bezieht, impliziert die Anwendung des Target Costing die Ableitung von Kostenvorgaben aus den prognostizierten Absatzmarktbedingungen unter Berücksichtigung einer vorab festzulegenden Gewinnspanne. Zur Ausgestaltung der Verfahrensschritte des Target Costing wurden seit Beginn der 1990er Jahre zahlreiche Ansätze entwickelt. Gegenstand der vorliegenden Arbeit ist nach der kritischen Analyse bestehender Ansätze einerseits die Übertragung des Grundkonzepts des Target Costing auf komplexe Produkte am Beispiel der Automobilindustrie und andererseits die Integration von Zulieferern in das erweiterte Grundkonzept.

Bei der komponentenbezogenen Zielkostenspaltung nach der Funktionsmethode ignorieren bisherige Ansätze gewöhnlich die fehlende Übertragbarkeit auf komplexe Produkte infolge der dort im Allgemeinen vorzufindenden mehrstufigen Erzeugnisstrukturen. Der von Claus Schulte-Henke entwickelte und anhand eines durchgängigen Anwendungsbeispiels veranschaulichte mehrstufige Target-Costing-Ansatz ermöglicht dagegen die Ableitung von Zielkosten für sämtliche Erzeugniselemente eines komplexen Produkts mit einer beliebigen Anzahl von Erzeugnisstufen unter Berücksichtigung der Kundenanforderungen. Dank der allgemein gültigen formalen Darstellung ist auch eine Übertragung seines sieben Verfahrensschritte umfassenden Ansatzes auf andere – für den Einsatz von Target Costing geeignete – Branchen mit Produkten beliebiger Komplexität möglich.

Im Rahmen der Integration von Automobilzulieferern in das entwickelte Target-Costing-Konzept definiert Claus Schulte-Henke drei Zuliefererintegrationstypen. Er zeigt mögliche Vorgehensweisen im Rahmen des Zulieferer integrierenden Target Costing für Hersteller und Zulieferer auf, indem er die Verfahrensschritte zur Zielkos-

tenspaltung integrationstypspezifisch ausgestaltet und in seine allgemeine formale Darstellung integriert.

Die Arbeit von Claus Schulte-Henke bildet einen bemerkenswert innovativen wissenschaftlichen und zugleich höchst praxisrelevanten Beitrag zur Anwendbarkeit des Target Costing für komplexe Produkte und die Zuliefererintegration in der Automobilindustrie. Deshalb wünsche ich ihr eine weit reichende Rezeption seitens Forschung und Praxis.

*Prof. Dr. Horst Glaser*