

# Engineering IT-basierter Dienstleistungen

Prof. Dr. Klaus-Peter Fährnich

Exkurs: Target Costing

## Target Costing



- Erfahrungen zeigen, dass während der ersten 20 Prozent der Entwicklung von Produkten etwa 80 Prozent der später anfallenden Kosten festgelegt werden. Aus diesem Grund ist ein Kostenmanagement vor allem in frühen Entwicklungsphasen wirksam.
- Beim Target Costing wird von einem maximalen am Markt erzielbaren Preis ausgegangen (ermittelt über Marktanalysen) und davon eine einzukalkulierende Gewinnspanne abgezogen. Der verbleibende Betrag stellt schließlich die maximal erlaubten Dienstleistungskosten dar. Grundgedanke des Target Costing ist also nicht mehr die Frage »Was **wird** eine Dienstleistung kosten?«, sondern die Frage »Was **darf** eine Dienstleistung kosten?«.

Quelle: Fraunhofer IAO

# Target Costing



Klassisch:

## Cost-Plus-Kalkulation

(periodenbezogen)

Materialkosten  
Materialgemeinkosten  
Fertigungslöhne  
Fertigungsgemeinkosten

---

### HERSTELLKOSTEN

Entwicklungsgemeinkosten  
Verwaltungsgemeinkosten  
Vertriebsgemeinkosten

---

### SELBSTKOSTEN

Gewinnzuschlag

---



---

### VERKAUFSPREIS

**Was wird uns ein Produkt kosten?**  
(Und wie können wir das auf den Kunden überwälzen?)

Target Costing:

## Retrograde Kalkulation

(vor Entwicklungsstart bezogen auf den  
Produktlebenszyklus)

Zielumsatz  
./. verbindliche Zielgewinnrate (produktanteilig)

---

### VOM MARKT ERLAUBTE KOSTEN

Ziel-Herstellkosten

Ziel-Entwicklungskosten

Ziel-Vertriebs- und  
Verwaltungskosten

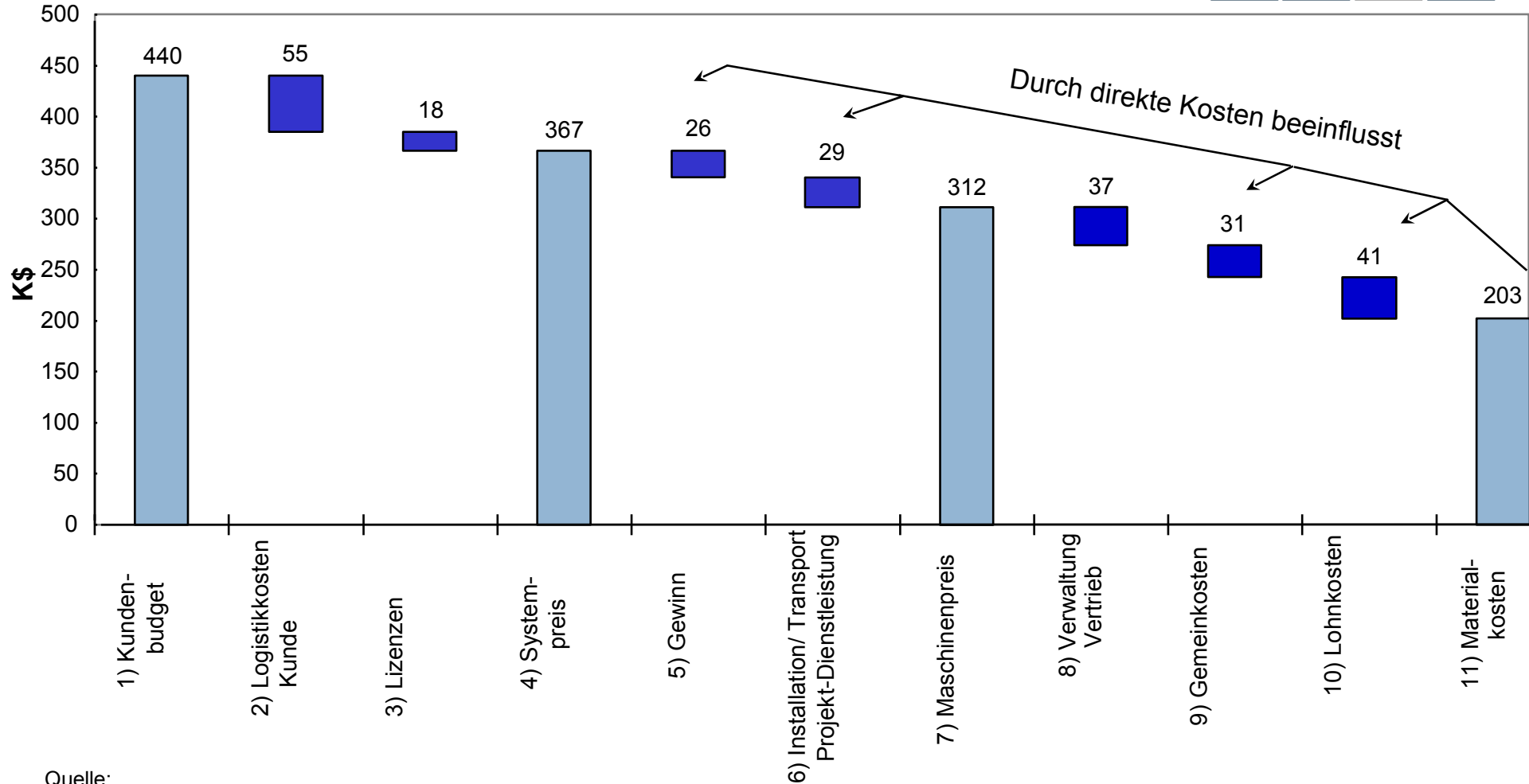
*gezielt um  
Prozesskostenblöcke  
vertieft*

*zu vertiefen  
über die anschließende  
Zielkostenspaltung*

**Was darf uns ein Produkt kosten?**  
(Und wie können wir das erreichen?)

Quelle:  
Niemand, 1995

# Target Costing



Quelle:  
Niemand, 1995

# Target Costing



Quelle:  
Niemand, 1995