Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V

1. GEBRAUCHSHINWEISE FÜR DEN LESER

2. FALLSTUDIEN

2.0	Das Unternehmen: Die Cyclo GmbH, Stuttgart	5
2.1	Investitionen für den Karbon-Fahrradrahmenbau	9
2.2	Vertriebsplanung für England mit dem neuen Planungs- und Budgetierungssystem	13
2.3	War das Outsourcing der Lackierung die richtige Entscheidung?	17
2.4	Berichte aus Brasilien	21
2.5	Verrechnungspreise für die Fahrradnaben	24
2.6	Zu hohe Gemeinkosten: Neue Kalkulation?	27
2.7	Vergleich mit dem Besten im Konzern durch Benchmarking: Ist unser Vertrieb effizient?	32
2.8	Für den US-Markt kalkulieren: Target Costing	39
2.9	Unsere Produktivität muß steigen: Performance Measurement	43
2.10	Neue Strategie für die Mountainbikes	48

3. LÖSUNGSVORSCHLÄGE

3.1	Investitionen für den Karbon-Fahrradrahmenbau	31
3.2	Vertriebsplanung für England mit dem neuen Planungs- und Budgetierungssystem	67
3.3	War das Outsourcing der Lackierung der richtige Weg?	78
3.4	Berichte aus Brasilien	91
3.5	Verrechnungspreise für die Fahrradnaben	100
3.6	Zu hohe Gemeinkosten: Neue Kalkulation?	113
3.7	Vergleich mit dem Besten im Konzern durch Benchmarking: Ist unser Vertrieb effizient?	124
3.8	Für den US-Markt kalkulieren: Target Costing	134
3.9	Unsere Produktivität muß steigen: Performance Measurement	143
3.10	Neue Strategie für die Mountainbikes	152

4. BASISWISSEN

4.1	Basiswissen Investitionsrechnung und -controlling	169
4.2	Basiswissen Budgetierung und Wertsteigerungsanalyse	173
4.3	Basiswissen Make-or-Buy/Outsourcing	175
4.4	Basiswissen Internationales Controlling	177
4.5	Basiswissen Verrechnungspreise	180
4.6	Basiswissen Prozeßkostenrechnung	182
4.7	Basiswissen Benchmarking	185
4.8	Basiswissen Target Costing	187
4.9	Basiswissen Performance Measurement	191
4.10	Basiswissen Strategisches Controlling	195
	Index	197