

# Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	11
Abbildungsverzeichnis	13
Tabellenverzeichnis	17
1. Ausgangslage und Hintergrund	23
2. Theoretische Grundlagen zur Analyse des Informationsgehalts der Bruttowertschöpfung	27
2.1. Terminologische Grundlagen	28
2.1.1. Begriffsklärung: Wertschöpfung und Bruttowertschöpfung	28
2.1.2. Begriffsklärung: Informationsgehalt von Kennzahlen	32
2.2. Methodische Grundlagen zur Analyse des Informationsgehalts der Bruttowertschöpfung	37
2.2.1. Methodik zur Beurteilung des Informationsgehalts von Kennzahlen	37
2.2.2. Methodik zur Beurteilung der Prognosefähigkeit des Gewinns	40
2.2.3. Das Value Added Scoreboard als Datenbasis der Analyse	45
2.3. Die Bruttowertschöpfung als Bindeglied zwischen volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Kennzahlensystemen	47
2.3.1. Grundlagen zur Quantifizierung der Wertschöpfung	48
2.3.2. Die Bruttowertschöpfung als makroökonomische Kennzahl	49
2.3.3. Die Bruttowertschöpfung als mikroökonomische Kennzahl	55
	5

2.3.3.1.	Theoretische Grundlagen zu Wertschöpfungsrechnung	56
2.3.3.2.	Die Entstehungsseite der Wertschöpfungsrechnung	59
2.3.3.3.	Die Verteilungsseite der Wertschöpfungsrechnung	62
2.4.	Theoretische Modelle zur Erklärung von Wertschöpfung	68
2.4.1.	Strategische Wertschöpfungsmodelle	69
2.4.1.1.	Die Wertkette	69
2.4.1.2.	Der Wertshop	71
2.4.1.3.	Das Wertnetz	73
2.4.2.	Theoretische Modelle zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen	76
2.4.2.1.	Der Market-Based View (MBV) – Externe Einflussfaktoren zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen	77
2.4.2.2.	Die ressourcenorientieren Ansätze – Interne Einflussfaktoren zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen	81
2.4.2.3.	Der Market-Based View und die ressourcenorientierten Ansätze – Interdependenzen	84
2.5.	Zwischenfazit: Die Bedeutung der vorgestellten Grundlagen für die vorliegende Untersuchung	85
3.	Die Bruttowertschöpfung und die Wertschöpfungsrechnung in der wissenschaftlichen Diskussion	89
3.1.	Anwendungsgebiete der Bruttowertschöpfung – Ein Überblick über die qualitative Forschung zur Bruttowertschöpfung	90
3.1.1.	Überblick der Nutzenpotenziale und Defizite der Kennzahl Wertschöpfung	92
3.1.2.	Betriebswirtschaftliche Anwendungsgebiete der Bruttowertschöpfung	95
3.1.2.1.	Die Wertschöpfung als Maß der Unternehmensgröße	96
3.1.2.2.	Die Wertschöpfung als Zielgröße unternehmerischen Handelns	100
3.1.2.3.	Die Wertschöpfung als Maß für die Produktivität in der Leistungserstellung	102

3.1.2.4.	Die Wertschöpfung als Maß der vertikalen Integration	106
3.1.3.	Gesellschaftliche und politische Anwendungsgebiete der Bruttowertschöpfung	108
3.1.3.1.	Die Wertschöpfung als Kennzahl zur Quantifizierung des unternehmerischen Beitrags zum Wohlstand einer Gesellschaft	109
3.1.3.2.	Die Wertschöpfung als Kennzahl zur Steuerung wirtschaftspolitischer Maßnahmen	111
3.1.3.3.	Die Wertschöpfung als Kenngröße für den Außenhandel	113
3.1.3.4.	Die Wertschöpfung zur Definition stromkostenintensiver Unternehmen	115
3.1.3.5.	Die Wertschöpfung als Bemessungsgröße für fiskalische Abgaben	115
3.1.4.	Nutzenpotenziale der Wertschöpfungsrechnung in der Unternehmensberichterstattung	116
3.1.4.1.	Das Informationspotenzial der Verteilungsgrößen der Wertschöpfungsrechnung	118
3.1.4.2.	Shareholder vs. Stakeholder Value – Die Wertschöpfung als Einkommen der Stakeholder	120
3.1.4.3.	Integrated Reporting – Schaffung von Werten als zentrales Ziel	124
3.1.4.4.	GRI – Die Wertschöpfung als zentrale Kenngröße zur Bewertung der ökonomischen Nachhaltigkeit	126
3.1.4.5.	The Fourth Financial Statement – Nachhaltigkeitsberichterstattung auf Basis der Wertschöpfungsrechnung	129
3.1.4.6.	Der Sustainable-Value-Ansatz von Hahn und Figge – Die Wertschöpfung als zentrale Kenngröße zur ökologischen und sozialen Bewertung von Unternehmen	130
3.2.	Quantitative Erkenntnisse über die Nutzenpotenziale der Bruttowertschöpfung	132
3.2.1.	Quantitative Analysen im Value Added Scoreboard	133

3.2.2. Ökonometrische Studien über den betriebswirtschaftlichen Nutzen der Wertschöpfung	137
3.3. Zwischenfazit: Die betriebswirtschaftlichen Anwendungsgebiete der Bruttowertschöpfung	143
4. Empirische Auswertung des Informationsgehalts der Bruttowertschöpfung und wertschöpfungsbasierter Verhältniskennzahlen auf unternehmerischer Ebene	147
4.1. Bruttowertschöpfung vs. Umsatz – Die empirische Bewertung der Bruttowertschöpfung als Maß der Unternehmensgröße	148
4.1.1. Die Bruttowertschöpfung und der Produktionswert als makroökonomische Indikatoren der wirtschaftlichen Größe	150
4.1.2. Bruttowertschöpfung, Umsatz, EBIT, Marktkapitalisierung und die Zahl der Arbeitnehmer als Maß der Unternehmensgröße	157
4.1.2.1. Die Bruttowertschöpfung und der Umsatz zur Beurteilung der Unternehmensgröße	158
4.1.2.2. Die Bruttowertschöpfung im Vergleich mit verschiedenen Kenngrößen zur Beurteilung der Unternehmensgröße	165
4.1.2.3. Die Wachstumsrate der Bruttowertschöpfung zur Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung	172
4.1.3. Die Bruttowertschöpfung als Leistungsindikator des Unternehmenserfolgs	176
4.1.3.1. Zusammenhang zwischen der Entwicklung von Bruttowertschöpfung, Umsatz und Gewinn	178
4.1.3.2. Zusammenhang zwischen der Entwicklung von Bruttowertschöpfung, Umsatz und Produktivität	181
4.2. Bruttowertschöpfungsbasierte Verhältniskennzahlen – Produktivitätskennzahlen und die Beurteilung der Aufwendungen für FuE und Investitionen	186
4.2.1. Produktivitätskennzahlen quantifiziert anhand der Bruttowertschöpfung	188
4.2.1.1. Arbeitsproduktivität anhand der Zahl der Arbeitnehmer als Inputgröße	189

4.2.1.2.	Arbeitsproduktivität anhand den Arbeitnehmerentgelten als Inputgröße	191
4.2.1.3.	Kapitalproduktivität anhand der Abschreibungen und FuE-Aufwendungen als Inputgröße	194
4.2.1.4.	Kapitalproduktivität anhand der Aufwendungen für Zinsen und Dividenden als Inputgröße	195
4.2.1.5.	Totale Faktorproduktivität	197
4.2.2.	Die Aufwendungen für FuE und Investitionen gemessen an der Bruttowertschöpfung	200
4.2.3.	Branchenspezifische Analyse anhand wertschöpfungsbasierter Kennzahlen – Die Totale Faktorproduktivität und die FuE- und Investitionsintensität zur Charakterisierung von Hochtechnologie-Unternehmen	204
4.3.	Zwischenfazit: Die Erkenntnisse der deskriptiven Auswertung des Informationsgehalts der Bruttowertschöpfung	211
5.	Der Informationsgehalt der Bruttowertschöpfung und der Wertschöpfungsrechnung zur Prognose des Gewinns	215
5.1.	Ökonometrische Auswertung der Earnings Predictability der Bruttowertschöpfung	216
5.1.1.	Das zugrundeliegende Modell zur Beurteilung des Informationsgehalts zur Gewinnprognose	218
5.1.2.	Der relative Informationsgehalt der Bruttowertschöpfung zur Prognose der Gewinne	220
5.1.3.	Der inkrementelle Informationsgehalt der Bruttowertschöpfung zur Prognose der Gewinne	222
5.1.4.	Der relative Informationsgehalt der Bruttowertschöpfung bei einer langfristigen Prognose der Gewinne	223
5.1.5.	Der inkrementelle Informationsgehalt der Bruttowertschöpfung bei einer langfristigen Prognose der Gewinne	226
5.2.	Der Informationsgehalt der Wertschöpfungsrechnung bezüglich der Earnings Predictability	230
5.2.1.	Die Verteilungsrechnung – Deskriptive Betrachtung des Status Quo	232

5.2.2. Die Verteilungsrechnung – Ökonometrische Auswertung des Informationsgehalts zur Prognose von Bruttowertschöpfung und Gewinn	240
5.2.2.1. Der Zusammenhang zwischen den Verteilungsgrößen und dem Status Quo der Bruttowertschöpfung	241
5.2.2.2. Die Prognose der Bruttowertschöpfung anhand der Verteilungsgrößen der Wertschöpfungsrechnung	243
5.2.2.3. Die Wertschöpfungsrechnung zur Beurteilung der Earnings Predictability	248
5.3. Zwischenfazit: Die Erkenntnisse der ökonometrischen Auswertung des Informationsgehalts der Bruttowertschöpfung	250
6. Schlussfolgerungen und Ausblick	253
6.1. Die zentralen Erkenntnisse der Forschungsarbeit	253
6.2. Zukünftige Forschungsfelder	257
Anhang	259
Wertschöpfungsquote der Wirtschaftszweige nach WZ 2008	259
Deskriptive Statistiken zu den Korrelationsmatrizen in Kapitel 4	264
Literaturverzeichnis	275