

Integrationstreiber in der Leistungserstellung

Entwurf eines Analyseschemas zur Betrachtung von Integration in Industriesegmen-
ten mit Beispielen aus der Telekommunikations- und der Pharmaindustrie

Die betriebswirtschaftliche Praxis zeigt, dass sich in Industriezweigen gänzlich unter-
schiedliche Integrationsformen in horizontaler und in vertikaler Richtung ausprägen
können. Dieses Buch konzentriert sich auf die Frage, welche Einflussfaktoren auf den
einzelnen Stufen der Leistungserstellung eine horizontale oder vertikale Integration bzw.
Desintegration befördern.

Ausgehend von der Annahme, dass die Vielfalt und die Komplexität der Des-/Integrations-
erscheinungen durch eine Vielzahl von gleichzeitig wirkenden Einflussfaktoren verur-
sacht werden, ordnet diese Arbeit fünf relevante ökonomische Ansätze in ein integriertes
Analyseschema ein. Die berücksichtigten Ansätze werden dabei zum einen soweit verall-
gemeinert, dass sie die Betrachtung von ganzen Industrien (und nicht lediglich von Einzel-
unternehmen) unterstützen. Zum anderen werden sie für den Bereich der Leistungs-
erstellung so konkretisiert, dass die Erhebung der Einflussfaktoren vereinfacht wird. Das
resultierende Analyseschema erlaubt damit die systematische Betrachtung und Erklärung
von Integration oder Desintegration von Industrien aus der Perspektive der Leistungs-
erstellung.

In einem ausführlichen Praxisteil wird das Analyseschema für die Telekommunikations-
und die Pharmaindustrie angewendet und getestet. Anhand der beiden untersuchten
Industrien kann gezeigt werden, dass das Analyseschema zu differenzierten Aussagen
bzgl. des erwarteten Integrationsgrads in horizontaler und vertikaler Richtung kommt, die
in hohem Maße mit der empirischen Realität übereinstimmen. Das Analyseschema erlaubt
damit eine praxisnahe Analyse von Integration oder Desintegration in Industrien auf Basis
eines breiten theoretischen Fundaments.

Schlüsselwörter: Integration, Leistungserstellung, Kontingenzansatz,
Telekommunikation, Pharmaindustrie

Dr. Tim Habermann, Jahrgang 1973, studierte Wirtschaftsingenieurwesen mit Elektro-
technik an der Technischen Universität Darmstadt und am Ecole Nationale Supérieure de
Génie Industriel in Grenoble. Seit 1999 arbeitet er in der IT-Gruppe der Management- und
Technologieberatung Booz Allen Hamilton in München. Er promovierte als externer Dok-
torand am Lehrstuhl für strategisches Management und Organisation der HHL - Leipzig
Graduate School of Management.

Rainer Hampp Verlag
München und Mering
2006

ISBN 3-86618-027-6
ISSN 1612-1767
EURO 34.80



Integrationstreiber in der Leistungserstellung

Tim Habermann



Schriften zu MANAGEMENT,
ORGANISATION UND INFORMATION

Herausgegeben von
Hagen Lindstädt

Band 9

Tim Habermann

Integrationstreiber in der Leistungserstellung

Entwurf eines Analyseschemas zur Betrachtung von
Integration in Industriesegmen-
ten mit Beispielen
aus der Telekommunikations- und der Pharmaindustrie

Rainer Hampp Verlag

Integrationstreiber in der Leistungserstellung

Schriften zu MANAGEMENT, ORGANISATION UND INFORMATION

Herausgegeben von
Hagen Lindstädt

Band 9

Tim Habermann

Integrationstreiber in der Leistungserstellung

Entwurf eines Analyseschemas zur Betrachtung
von Integration in Industriesegmenten mit Beispielen
aus der Telekommunikations- und der Pharmaindustrie

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN: 3-86618-027-6

Schriften zu Management, Organisation und Information: ISSN 1612-1767

1. Auflage, 2006

© 2006 Rainer Hampp Verlag München und Mering
Meringerzeller Str. 10 D – 86415 Mering
www.Hampp-Verlag.de

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen, Übersetzungen und die Einspeicherung in elektronische Systeme.

∞ *Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.*

Liebe Leserinnen und Leser!

Wir wollen Ihnen ein gutes Buch liefern. Wenn Sie aus irgendwelchen Gründen nicht zufrieden sind, wenden Sie sich bitte an uns.

Geleitwort

Frage nach Integration oder Desintegration von Unternehmen und ihren Grenzen sind seit geraumer Zeit Gegenstand intensiver Diskussionen. Sie werden je nach Perspektive zu den industrieökonomischen, unternehmensstrategischen oder organisationalen Untersuchungsobjekten gezählt. Als Dimensionen dieses Wirkungsbereiches sind zunächst die Frage nach den Elementen der Wertschöpfung, die eine Unternehmung abdeckt (vertikal), die von ihm auf diesen Stufen angebotenen Produkte und Leistungen (horizontal) und die geografische Verteilung seiner Märkte (regional) zu unterscheiden. Für eine Veränderung des Integrationsgrades ergibt sich eine Unterteilung in vertikale, horizontale, regionale sowie unverbundene Integrations- und Desintegrationsentscheidungen. Die vorliegende Arbeit von Herrn Dr. Tim Habermann konzentriert sich auf eine Untersuchung solcher Entscheidungen in der vertikalen und horizontalen Dimension für die Leistungserstellung.

Bei dieser Diskussion werden zahlreiche Theorien und unterschiedliche Determinanten für und wider die genannten Entscheidungsalternativen ins Feld geführt. Habermanns Untersuchungen konzentrieren sich dabei wie gesagt auf den Bereich der Leistungserstellung, also vor allem auf Fragen von F&E, Beschaffung und Produktion. Genauer widmet sich seine Arbeit der Frage, unter welchen Bedingungen auf unterschiedlichen Stufen der Leistungserstellung eine horizontale oder vertikale Ausdehnung des Wirkungsbereiches einer Unternehmung (Integration) oder ihre Einschränkung und Konzentration (Desintegration) sinnvoll ist.

Herrn Dr. Habermann ist mit der vorliegenden Arbeit ein interessanter und fachlich fundierter Beitrag zu einer aktuellen Diskussion gelungen, der besonders durch die Einbeziehung konkreter Indikatoren für eine eher integrierte oder eine eher desintegrierte Gestaltung der entwicklungs- und fertigungsnahen Wertschöpfungsstufen auch von Relevanz für die Praxis ist. Diese testet er mittels einer ausführlichen Analyse aktueller Integrations- und Desintegrationstendenzen in der pharmazeutischen Industrie und in der Telekommunikation.

Ich wünsche dieser Arbeit eine gute Aufnahme, besonders durch die Vertreter einer praxisnahen Forschung, die sich um ökonomische Fundierung und Bezugsrahmen bemüht.

Hagen Lindstädt

Karlsruhe, den 10. Februar 2006

Vorwort

In dem vorliegenden Dokument manifestiert sich das Ergebnis meiner wissenschaftlichen Arbeit im Rahmen eines Dissertationsvorhabens. Wie bei vielen Aufgaben ist auch für das Gelingen einer wissenschaftlichen Arbeit ein günstiges Umfeld förderlich. Ohne ein Urteil über die Qualität dieser Arbeit vorwegnehmen zu wollen, kann ich feststellen, dass jedenfalls das Umfeld, in dessen Rahmen ich diese Arbeit anfertigen konnte, ausgesprochen günstig war:

Besonderer Dank gebührt Hrn. Prof. Dr. Lindstädt, zu Beginn der Arbeit Inhaber des Lehrstuhls für strategisches Management und Organisation an der Handelshochschule Leipzig (HHL), mittlerweile Inhaber des Lehrstuhls Angewandte BWL und Unternehmensführung an der Universität Karlsruhe, für die Betreuung. Zahlreiche Ideen, die im Rahmen dieser Arbeit entwickelt werden, gehen auch auf Anregungen von Hrn. Prof. Dr. Lindstädt zurück.

Bei Fr. Prof. Dr. Köhler (Handelshochschule Leipzig) und Hrn. Prof. Dr. Rentz (Universität Karlsruhe) möchte ich mich bedanken für die Übernahme des Zweit- und Drittgutachtens.

Dann möchte ich mich bei meinen Kollegen Hrn. Dr. Christian Richter, Hrn. Dr. Bernd Fauser und Hrn. Dr. Stephan Groß bedanken, die im Rahmen eines an der HHL aufgesetzten, übergeordneten Forschungsprojekts an meiner Arbeit ähnlichen Themenstellungen gearbeitet haben. Sie waren stets zu kritischer Diskussion meiner Ideen und Ansätze bereit.

Schließlich möchte ich mich auch bei meinen Gesprächspartnern Hrn. Dr. Plenge, Experte für Telekommunikation bei MGI Metro Group Information Technology GmbH in Düsseldorf, und Hrn. Dr. Sombroek, Geschäftsführer bei der Merck KGaA in Darmstadt, für die intensiven Diskussionen der Integrationsformen und -trends in der Telekommunikations- und in der Pharmaindustrie bedanken. Basierend auf ihren Einsichten konnte die Argumentation präzisiert und geschärft werden. Die Einordnung der Ergebnisse der jeweiligen Diskussionen in den Kontext der Arbeit und die darauf ggf. basierenden Bewertungen sind jeweils durch mich erfolgt. Insofern fallen auch sämtliche unrichtigen oder verkürzten Darstellungen selbstverständlich ausschließlich auf mich zurück.

Schließlich bin ich meinem Arbeitgeber, dem Unternehmensberatung Booz Allen Hamilton, zu Dank verpflichtet, der mich für die Zeit des Dissertationsvorhabens – bis auf zwei allerdings nicht ganz unfreiwillige Ausnahmen – von jeglicher Projektarbeit freigestellt und während der Arbeit sowohl finanziell als auch mit seiner Infrastruktur ausgezeichnet unterstützt hat.

Schließlich bleibt mir nur, dem geneigten Leser hinreichend Ausdauer bei der Lektüre zu wünschen. Eine derartige Arbeit ist nie vollständig und richtig in dem Sinne, dass sie sämtliche relevanten Sachverhalte umfassend darstellte bzw. die Sachver-

halte selbst oder deren Darstellung nicht Raum für Interpretation ließen. Als Autor freue ich mich deswegen auf Kommentare und Anregungen, die zu einer Vervollständigung beitragen und so das Verständnis der zweifelsohne komplexen Materie weiter vertiefen.

Tim Habermann

München, den 06.10.2005

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	1
1.1	<i>Motivation der Arbeit</i>	1
1.2	<i>Konkretisierung der Fragestellung</i>	2
1.3	<i>Überblick über die Struktur der Arbeit</i>	5
2	Definitionen	7
2.1	<i>Wertschöpfungskette</i>	7
2.2	<i>Leistungserstellung und -verwertung</i>	8
2.3	<i>Unternehmen und Unternehmensgrenzen</i>	9
2.4	<i>Industrie und Industriesegment</i>	11
2.5	<i>Effizienz und Differenzierungspotential als Erfolgsmaßstäbe</i>	12
2.6	<i>Integration/ Desintegration und Integrationsform</i>	14
2.7	<i>Integrationstreiber</i>	20
3	Methodologie	22
3.1	<i>Stand der Theorie und Defizite existierender Ansätze</i>	22
3.2	<i>Theoretischer Ansatz</i>	26
3.3	<i>Praktische Anwendung</i>	47
3.4	<i>Kritische Betrachtung der Methodologie</i>	51
4	Entwurf des Analyseschemas	59
4.1	<i>Skalenvorteile</i>	59
4.2	<i>Verbundvorteile</i>	77
4.3	<i>Kompetenzen</i>	92
4.4	<i>Transaktionskosten</i>	117
4.5	<i>Marktmacht</i>	143
5	Anwendung des Analyseschemas	166
5.1	<i>Praxisbeispiel Telekommunikationsindustrie</i>	167
5.2	<i>Praxisbeispiel Pharmaindustrie</i>	228
6	Schlussbetrachtung	282
6.1	<i>Zusammenfassung der Ergebnisse</i>	282
6.2	<i>Bewertung des Analyseschemas</i>	283
6.3	<i>Anregungen für weitere Arbeiten</i>	289
7	Anhang	291

7.1	<i>Tabellarische Zusammenfassung der Ergebnisse zur Telekommunikationsindustrie</i>	291
7.2	<i>Tabellarische Zusammenfassung der Ergebnisse zur Pharmaindustrie</i>	307
8	Literaturverzeichnis	322

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	<i>Motivation der Arbeit</i>	1
1.2	<i>Konkretisierung der Fragestellung</i>	2
1.2.1	Ziel der vorliegenden Arbeit	3
1.2.2	Einordnung in das übergeordnete Forschungsprojekt	4
1.3	<i>Überblick über die Struktur der Arbeit</i>	5
2	Definitionen	7
2.1	<i>Wertschöpfungskette</i>	7
2.2	<i>Leistungserstellung und -verwertung</i>	8
2.3	<i>Unternehmen und Unternehmensgrenzen</i>	9
2.4	<i>Industrie und Industriesegment</i>	11
2.5	<i>Effizienz und Differenzierungspotential als Erfolgsmaßstäbe</i>	12
2.6	<i>Integration/ Desintegration und Integrationsform</i>	14
2.6.1	Integrationsrichtung	14
2.6.1.1	Vertikale Integration	17
2.6.1.2	Horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	17
2.6.1.3	Horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums	18
2.6.2	Integrationsgrad	18
2.6.3	Integrationsintensität	19
2.7	<i>Integrationstreiber</i>	20
3	Methodologie	22
3.1	<i>Stand der Theorie und Defizite existierender Ansätze</i>	22
3.2	<i>Theoretischer Ansatz</i>	26
3.2.1	Wissenschaftliche Grundausrichtung	27
3.2.2	Entwicklung eines Analyseschemas durch Zusammenführung existierender Ansätze in Form eines Kontingenzansatzes	27
3.2.2.1	Der Kontingenzansatz	28
3.2.2.2	Zusammenführung existierender Ansätze	31
3.2.3	Abstraktion auf der Ebene von Industriesegmenten	36
3.2.4	Konkretisierung auf der Ebene von Wertschöpfungsstufen	38
3.2.4.1	Ansatz zur Konkretisierung	39
3.2.4.2	Fokussierung auf die Leistungserstellung	41
3.2.4.3	Relatives Verständnis der Wertschöpfungskette	43
3.2.4.4	Umfang der Analyse	44
3.2.5	Zusammenfassung der methodologischen Grundannahmen	46

3.3	<i>Praktische Anwendung</i>	47
3.3.1	Beschreibung und Abgrenzung des Industriesegments	48
3.3.2	Erhebung der Determinanten und Ableitung von Aussagen über erwartete Integrationstrends	49
3.3.3	Empirische Erhebung der tatsächlichen Integrationstrends und Abgleich zwischen theoretischen und empirischen Aussagen	51
3.4	<i>Kritische Betrachtung der Methodologie</i>	51
3.4.1	Unscharfe Trennung abhängiger und unabhängiger Variablen	51
3.4.2	Identifikation von Überschneidungen zwischen den verwendeten Ansätzen	53
3.4.3	Behandlung und Gewichtung scheinbar widersprüchlicher Aussagen	53
3.4.4	Testbarkeit	55
3.4.5	Vergangenheitsorientierung in der praktischen Anwendung	57
4	Entwurf des Analyseschemas	59
4.1	<i>Skalenvorteile</i>	59
4.1.1	Generelle Wirkungsweise von Skalenvorteilen	59
4.1.1.1	Determinanten für Skalenvorteile	60
4.1.1.1.1	Unteilbarkeit von Ressourcen	60
4.1.1.1.2	Arbeitsteilung	61
4.1.1.1.3	Lernkurveneffekte	61
4.1.1.1.4	Stochastische Glättungseffekte	63
4.1.1.1.5	Skalennachteile	63
4.1.1.2	Implikationen für Integration und Integrationsform	64
4.1.2	Eignung zur Analyse von Industriesegmenten	66
4.1.3	Konkretisierung im Bereich Leistungserstellung	66
4.1.3.1	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion	67
4.1.3.2	Skalenvorteile im Bereich der produktbezogenen F&E	72
4.1.4	Tabellarische Zusammenfassung der Skalenvorteile als Integrationstreiber	75
4.1.4.1	Skalenvorteile als Treiber für horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	75
4.1.4.2	Skalenvorteile als Treiber für vertikale Integration	76
4.2	<i>Verbundvorteile</i>	77
4.2.1	Generelle Wirkungsweise von Verbundvorteilen	77
4.2.1.1	Determinanten von Verbundvorteilen	78
4.2.1.1.1	Gemeinsame Inputfaktoren	78
4.2.1.1.2	Kuppelproduktionsprozess	81
4.2.1.1.3	Effiziente Verkettung von Wertschöpfungsstufen	81
4.2.1.2	Implikationen für Integration und Integrationsform	83
4.2.2	Eignung zur Analyse von Industriesegmenten	85

4.2.3	Konkretisierung im Bereich Leistungserstellung	85
4.2.3.1	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion	86
4.2.3.2	Verbundvorteile im Bereich der produktbezogenen F&E	89
4.2.4	Tabellarische Zusammenfassung der Verbundvorteile als Integrationstreiber	90
4.2.4.1	Verbundvorteile als Treiber für horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums	90
4.2.4.2	Verbundvorteile als Treiber für vertikale Integration	91
4.3	Kompetenzen	92
4.3.1	Generelle Wirkungsweise von Kompetenzen	92
4.3.1.1	Determinanten von Kompetenzen	94
4.3.1.1.1	Relevanz im Wettbewerb	94
4.3.1.1.2	Marktfähigkeit von Kompetenzen	95
4.3.1.2	Implikationen für Integration und Integrationsform	100
4.3.1.2.1	Horizontale Integration mit und ohne Ausweitung des Produktspektrums in Abhängigkeit des Produktlebenszyklus	101
4.3.1.2.2	Vertikale Integration zum Aufbau und zur Entwicklung von Kompetenzen	103
4.3.1.2.3	Vertikale Integration zur Verteidigung von Kompetenzen in anderen Wertschöpfungsstufen	106
4.3.2	Eignung für die Analyse von Industriegesegmenen	106
4.3.3	Konkretisierung im Bereich Leistungserstellung	108
4.3.3.1	Kompetenzen im Bereich Beschaffung/ Produktion	109
4.3.3.2	Kompetenzen im Bereich der produktbezogenen F&E	112
4.3.4	Tabellarische Zusammenfassung von Kompetenzen als Integrationstreiber	115
4.3.4.1	Kompetenzen als Treiber für horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	115
4.3.4.2	Kompetenzen als Treiber für vertikale Integration	115
4.4	Transaktionskosten	117
4.4.1	Generelle Wirkungsweise von Transaktionskosten	120
4.4.1.1	Verhaltensannahmen	121
4.4.1.1.1	Beschränkte Rationalität der ökonomischen Akteure	121
4.4.1.1.2	Opportunismus	121
4.4.1.2	Determinanten für Transaktionskosten	122
4.4.1.2.1	Spezifität	123
4.4.1.2.2	Unsicherheit und Kontrollbedarf	125
4.4.1.2.3	Häufigkeit	127
4.4.1.3	Implikationen für Integration und Integrationsform	128
4.4.1.3.1	Vertikale Desintegration bei niedriger Spezifität, niedrigem Kontrollbedarf oder niedriger Häufigkeit	130

4.4.1.3.2	Vertikale Integration bei hoher Spezifität, hohem Kontrollbedarf und hoher Häufigkeit	132
4.4.2	Eignung des Transaktionskostenansatzes für die Analyse von Industriesegmenten	135
4.4.3	Konkretisierung im Bereich Leistungserstellung	136
4.4.3.1	Transaktionskosten im Bereich Beschaffung/ Produktion	137
4.4.3.2	Transaktionskosten im Bereich der produktbezogenen F&E	140
4.4.4	Tabellarische Zusammenfassung der Transaktionskosten als Treiber für vertikale Integration	142
4.5	<i>Marktmacht</i>	143
4.5.1	Generelle Wirkungsweise	143
4.5.1.1	Determinanten von Marktmacht	146
4.5.1.1.1	Konzentration im betrachteten Industriesegment	146
4.5.1.1.2	Fragmentierte Marktstruktur in angrenzenden Industriesegmenten	148
4.5.1.1.3	Markteintrittsbarrieren	149
4.5.1.2	Implikationen für Integration und Integrationsform	153
4.5.1.2.1	Horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums zur Konzentration des Industriesegments	153
4.5.1.2.2	Horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums zur Definition von Systemlösungen	154
4.5.1.2.3	Vertikale Integration	155
4.5.2	Eignung für die Analyse von Industriesegmenten	157
4.5.3	Konkretisierung im Bereich Leistungserstellung	158
4.5.3.1	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion	159
4.5.3.2	Marktmacht im Bereich der produktbezogenen F&E	161
4.5.4	Tabellarische Zusammenfassung von Marktmacht als Integrations-treiber	163
4.5.4.1	Marktmacht als Treiber für horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	163
4.5.4.2	Marktmacht als Treiber für horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums	164
4.5.4.3	Marktmacht als Treiber für vertikale Integration	164
5	Anwendung des Analyseschemas	166
5.1	<i>Praxisbeispiel Telekommunikationsindustrie</i>	167
5.1.1	Überblick über die Telekommunikationsindustrie	167
5.1.2	Leistungserstellung in der Telekommunikationsindustrie	171
5.1.2.1	Beschaffung/ Produktion	172
5.1.2.2	Produktbezogene F&E	175
5.1.3	Analyse der Integrationstreiber	176

5.1.3.1	Skalenvorteile	176
5.1.3.1.1	Beschaffung/ Produktion	176
5.1.3.1.2	Produktbezogene F&E	184
5.1.3.2	Verbundvorteile	187
5.1.3.2.1	Beschaffung/ Produktion	187
5.1.3.2.2	Produktbezogene F&E	191
5.1.3.3	Kompetenzen	192
5.1.3.3.1	Beschaffung/ Produktion	192
5.1.3.3.2	Produktbezogene F&E	194
5.1.3.4	Transaktionskosten	197
5.1.3.4.1	Beschaffung/ Produktion	197
5.1.3.4.2	Produktbezogene F&E	199
5.1.3.5	Marktmacht	200
5.1.3.5.1	Beschaffung/ Produktion	200
5.1.3.5.2	Produktbezogene F&E	206
5.1.3.6	Zusammenfassung der theoretischen Analyse	209
5.1.3.6.1	Horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	209
5.1.3.6.2	Horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums	212
5.1.3.6.3	Vertikale Integration	213
5.1.4	Empirische Beobachtung der Integrationsformen und -trends	215
5.1.4.1	Überblick	215
5.1.4.2	Horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	217
5.1.4.3	Horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums	222
5.1.4.4	Vertikale Integration	224
5.1.5	Abgleich der theoretischen Aussagen mit den empirischen Beobachtungen in der Telekommunikationsindustrie	225
5.1.5.1	Horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	226
5.1.5.2	Horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums	227
5.1.5.3	Vertikale Integration	228
5.2	<i>Praxisbeispiel Pharmaindustrie</i>	228
5.2.1	Überblick über die Pharmaindustrie	229
5.2.2	Leistungserstellung in der Pharmaindustrie	232
5.2.2.1	Beschaffung/ Produktion	232
5.2.2.2	Produktbezogene F&E	234
5.2.3	Analyse der Integrationstreiber	238
5.2.3.1	Skalenvorteile	239
5.2.3.1.1	Beschaffung/ Produktion	239
5.2.3.1.2	Produktbezogene F&E	245
5.2.3.2	Verbundvorteile	248
5.2.3.2.1	Beschaffung/ Produktion	248
5.2.3.2.2	Produktbezogene F&E	251

5.2.3.3	Kompetenzen	252
5.2.3.3.1	Beschaffung/ Produktion	252
5.2.3.3.2	Produktbezogene F&E	254
5.2.3.4	Transaktionskosten	256
5.2.3.4.1	Beschaffung/ Produktion	256
5.2.3.4.2	Produktbezogene F&E	257
5.2.3.5	Marktmacht	259
5.2.3.5.1	Beschaffung/ Produktion	259
5.2.3.5.2	Produktbezogene F&E	262
5.2.3.6	Zusammenfassung der theoretischen Analyse	264
5.2.3.6.1	Horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	265
5.2.3.6.2	Horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums	267
5.2.3.6.3	Vertikale Integration	269
5.2.4	Empirische Beobachtung der Integrationsformen und -trends	271
5.2.4.1	Überblick	271
5.2.4.2	Horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	272
5.2.4.3	Horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums	275
5.2.4.4	Vertikale Integration	276
5.2.5	Abgleich der theoretischen Aussagen mit den empirischen Beobachtungen in der Pharmaindustrie	278
5.2.5.1	Horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums	278
5.2.5.2	Horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums	279
5.2.5.3	Vertikale Integration	280
6	Schlussbetrachtung	282
6.1	<i>Zusammenfassung der Ergebnisse</i>	282
6.2	<i>Bewertung des Analyseschemas</i>	283
6.2.1	Kongruenz der theoretischen Aussagen mit den empirischen Beobachtungen	283
6.2.2	Überprüfung der methodologischen Grundannahmen und Einordnung des Analyseschemas	285
6.2.3	Grenzen des Analyseschemas	287
6.3	<i>Anregungen für weitere Arbeiten</i>	289
7	Anhang	291
7.1	<i>Tabellarische Zusammenfassung der Ergebnisse zur Telekommunikationsindustrie</i>	291
7.1.1	Skalenvorteile	291
7.1.1.1	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion	291
7.1.1.2	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E	294
7.1.2	Verbundvorteile	296

7.1.2.1	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion	296
7.1.2.2	Tabellarische Zusammenfassung der Wirkung von Verbundvorteilen im Bereich F&E	298
7.1.3	Kompetenzen	299
7.1.3.1	Kompetenzen im Bereich Beschaffung/ Produktion	299
7.1.3.2	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E	299
7.1.4	Transaktionskosten	301
7.1.4.1	Transaktionskosten im Bereich Beschaffung/ Produktion	301
7.1.4.2	Transaktionskosten im Bereich produktbezogene F&E	301
7.1.5	Marktmacht	302
7.1.5.1	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion	302
7.1.5.2	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E	304
7.2	<i>Tabellarische Zusammenfassung der Ergebnisse zur Pharmaindustrie</i>	307
7.2.1	Skalenvorteile	307
7.2.1.1	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion	307
7.2.1.2	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E	310
7.2.2	Verbundvorteile	311
7.2.2.1	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion	311
7.2.2.2	Verbundvorteile im Bereich F&E	313
7.2.3	Kompetenzen	313
7.2.3.1	Kompetenzen im Bereich Beschaffung/ Produktion	313
7.2.3.2	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E	314
7.2.4	Transaktionskosten	315
7.2.4.1	Transaktionskosten im Bereich Beschaffung/ Produktion	315
7.2.4.2	Transaktionskosten im Bereich produktbezogene F&E	316
7.2.5	Marktmacht	317
7.2.5.1	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion	317
7.2.5.2	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E	319
8	Literaturverzeichnis	322

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Einordnung der vorliegenden Arbeit in das Forschungsprojekt des Lehrstuhls für Strategisches Management und Organisation an der Handelshochschule Leipzig	5
Abbildung 2:	Generisches Modell einer Wertschöpfungskette nach Porter	7
Abbildung 3:	Leistungserstellung und Leistungsverwertung vs. Upstream und Downstream	9
Abbildung 4:	Klassifikation von Wachstum und in dieser Arbeit betrachtete Integrationsrichtungen	15
Abbildung 5:	Schematische Darstellung der Integrationsrichtungen entlang der Wertschöpfungskette	16
Abbildung 6:	Schematische Darstellung des Kontingenzansatzes	30
Abbildung 7:	Interpretation der unterschiedlichen Steigungen der in den Kausalzusammenhängen beschriebenen Funktionen	34
Abbildung 8:	Konkretisierung der Integrationstreiber in der Leistungserstellung und resultierende Analyse der Integrationsformen und -trends	45
Abbildung 9:	Beispiele für unterschiedliche Detailgrade in der Analyse von Industrien	46
Abbildung 10:	Schematische Darstellung der Lernkurveneffekte zum Zeitpunkt $t=t_0$	62
Abbildung 11:	Zusammenhang zwischen Lebenszyklus und Innovation nach Utterback/ Abernathy	95
Abbildung 12:	Kompetenzmanagement in Abhängigkeit von Marktattraktivität und Kompetenzstärke	100
Abbildung 13:	Vertikale Integration von Kompetenzen als Entscheidungsbaum	105
Abbildung 14:	Schematische Darstellung der Transaktionskosten verschiedener Organisationsformen in Abhängigkeit von Spezifität, Kontrollbedarf und Häufigkeit	129
Abbildung 15:	Segmentierung der Telekommunikationsindustrie	168
Abbildung 16:	Industriesegmente in der Telekommunikationsindustrie mit Schwerpunkt in der Leistungserstellung	172
Abbildung 17:	Topologie eines Telekommunikationsnetzes	173

Abbildung 18:	Segmentierung der Pharmaindustrie	229
Abbildung 19:	Industriesegmente in der Pharmaindustrie mit Schwerpunkt in der Leistungserstellung	232
Abbildung 20:	F&E-Prozess mit typischen Zeiträumen in der Pharmaindustrie	236

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Übersicht über die in der vorliegenden Arbeit berücksichtigten Ansätze zur Erklärung von Integrationsvorgängen	32
Tabelle 2:	Bereich Leistungserstellung und subsumierte Aktivitäten	43
Tabelle 3:	Übersicht über die graphischen Symbole zur Darstellung der Wirkung der Kausalzusammenhänge	49
Tabelle 4:	Konkretisierung der Determinanten für Skalenvorteile in der Leistungserstellung	67
Tabelle 5:	Zusammenfassung der Skalenvorteile als Treiber für horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums (Beschaffung/ Produktion)	75
Tabelle 6:	Zusammenfassung der Skalenvorteile als Treiber für horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums (Produktbezogene F&E)	76
Tabelle 7:	Zusammenfassung der Skalenvorteile als Treiber für vertikale Integration (Beschaffung/ Produktion)	76
Tabelle 8:	Zusammenfassung der Skalenvorteile als Treiber für vertikale Integration (Produktbezogene F&E)	76
Tabelle 9:	Konkretisierung der Determinanten für Verbundvorteile in der Leistungserstellung	86
Tabelle 10:	Zusammenfassung der Verbundvorteile als Treiber für horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums (Beschaffung/ Produktion)	91
Tabelle 11:	Zusammenfassung der Verbundvorteile als Treiber für horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums (Produktbezogene F&E)	91
Tabelle 12:	Zusammenfassung der Verbundvorteile als Treiber für vertikale Integration (Beschaffung/ Produktion)	91
Tabelle 13:	Zusammenfassung der Verbundvorteile als Treiber für vertikale Integration (Produktbezogene F&E)	92
Tabelle 14:	Konkretisierung der Determinanten elementarer Kompetenzen in der Leistungserstellung	109
Tabelle 15:	Zusammenfassung elementarer Kompetenzen als Treiber für horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums (Beschaffung/ Produktion)	115

Tabelle 16:	Zusammenfassung elementarer Kompetenzen als Treiber für horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums (Produktbezogene F&E)	115
Tabelle 17:	Zusammenfassung elementarer Kompetenzen als Treiber für vertikale Integration (Beschaffung/ Produktion)	116
Tabelle 18:	Zusammenfassung elementarer Kompetenzen als Treiber für vertikale Integration (Produktbezogene F&E)	117
Tabelle 19:	Konkretisierung der Determinanten für Transaktionskosten in der Leistungserstellung	137
Tabelle 20:	Zusammenfassung der Transaktionskosten als Treiber für vertikale Integration (Beschaffung/ Produktion)	142
Tabelle 21:	Zusammenfassung der Transaktionskosten als Treiber für vertikale Integration (Produktbezogene F&E)	143
Tabelle 22:	Konkretisierung der Determinanten für Marktmacht in der Leistungserstellung	159
Tabelle 23:	Zusammenfassung von Marktmacht als Treiber für horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums (Beschaffung/ Produktion)	163
Tabelle 24:	Zusammenfassung von Marktmacht als Treiber für horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums (Produktbezogene F&E)	163
Tabelle 25:	Zusammenfassung von Marktmacht als Treiber für horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums (Beschaffung/ Produktion)	163
Tabelle 26:	Zusammenfassung von Marktmacht als Treiber für horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums (Produktbezogene F&E)	164
Tabelle 27:	Zusammenfassung von Marktmacht als Treiber für vertikale Integration (Beschaffung/ Produktion)	164
Tabelle 28:	Zusammenfassung von Marktmacht als Treiber für vertikale Integration (Produktbezogene F&E)	165
Tabelle 29:	Prominente in Deutschland tätige Unternehmen in der Telekommunikationsindustrie nach Industriesegmenten (jeweils in alphabetischer Reihenfolge)	171
Tabelle 30:	Übersicht über die Wirkung der Integrationstreiber in horizontaler Richtung ohne Ausweitung des Produktspektrums in der TK-Industrie	211

Tabelle 31:	Übersicht über die Wirkung der Integrationstreiber in horizontaler Richtung mit Ausweitung des Produktspektrums in der TK-Industrie	212
Tabelle 32:	Übersicht über die Wirkung der Integrationstreiber in vertikaler Richtung in der TK-Industrie	214
Tabelle 33:	Exemplarische Auswahl in Deutschland tätiger Unternehmen in der Pharmaindustrie nach Industriesegmenten (jeweils in alphabetischer Reihenfolge)	231
Tabelle 34:	Übersicht über die Wirkung der Integrationstreiber in horizontaler Richtung ohne Ausweitung des Produktspektrums in der Pharmaindustrie	267
Tabelle 35:	Übersicht über die Wirkung der Integrationstreiber in horizontaler Richtung mit Ausweitung des Produktspektrums in der Pharmaindustrie	269
Tabelle 36:	Übersicht über die Wirkung der Integrationstreiber in vertikaler Richtung in der Pharmaindustrie	271
Tabelle 37:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzausrüster, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	291
Tabelle 38:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzbetreiber, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	292
Tabelle 39:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Mehrwertdiensteanbieter, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	293
Tabelle 40:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzausrüster und Netzbetreiber, vertikale Integration)	293
Tabelle 41:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzbetreiber und Mehrwertdiensteanbieter, vertikale Integration)	293
Tabelle 42:	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Netzausrüster, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	293
Tabelle 43:	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Netzbetreiber, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	294

Tabelle 44:	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Mehrwertdiensteanbieter, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	294
Tabelle 45:	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Netzausrüster und Netzbetreiber, vertikale Integration)	294
Tabelle 46:	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Netzbetreiber und Mehrwertdiensteanbieter, vertikale Integration)	295
Tabelle 47:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzausrüster, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	295
Tabelle 48:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzbetreiber, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	295
Tabelle 49:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Mehrwertdiensteanbieter, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	296
Tabelle 50:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzausrüster und Netzbetreiber, vertikale Integration)	296
Tabelle 51:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzbetreiber und Mehrwertdiensteanbieter, vertikale Integration)	296
Tabelle 52:	Verbundvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Netzausrüster, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	297
Tabelle 53:	Verbundvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Netzbetreiber, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	297
Tabelle 54:	Verbundvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Mehrwertdiensteanbieter, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	297
Tabelle 55:	Kompetenzen im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzausrüster und Netzbetreiber, vertikale Integration)	298
Tabelle 56:	Kompetenzen im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzbetreiber und Mehrwertdiensteanbieter, vertikale Integration)	298

Tabelle 57:	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E (Netzausrüster, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	298
Tabelle 58:	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E (Netzbetreiber, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	299
Tabelle 59:	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E (Mehrwertdiensteanbieter, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	299
Tabelle 60:	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E (Netzausrüster und Netzbetreiber, vertikale Integration)	299
Tabelle 61:	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E (Netzbetreiber und Mehrwertdiensteanbieter, vertikale Integration)	299
Tabelle 62:	Transaktionskosten im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzausrüster und Netzbetreiber, vertikale Integration)	300
Tabelle 63:	Transaktionskosten im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzbetreiber und Mehrwertdiensteanbieter, vertikale Integration)	300
Tabelle 64:	Transaktionskosten im Bereich produktbezogene F&E (Netzausrüster und Netzbetreiber, vertikale Integration)	300
Tabelle 65:	Transaktionskosten im Bereich produktbezogene F&E (Netzbetreiber und Mehrwertdiensteanbieter, vertikale Integration)	301
Tabelle 66:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzausrüster, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	301
Tabelle 67:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzbetreiber, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	302
Tabelle 68:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Mehrwertdiensteanbieter, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	302
Tabelle 69:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzausrüster und Netzbetreiber, vertikale Integration)	302

Tabelle 70:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Netzbetreiber und Mehrwertdiensteanbieter, vertikale Integration)	303
Tabelle 71:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Netzausrüster, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	303
Tabelle 72:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Netzausrüster, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	303
Tabelle 73:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Netzbetreiber, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	304
Tabelle 74:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Netzbetreiber, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	304
Tabelle 75:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Mehrwertdiensteanbieter, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	304
Tabelle 76:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Mehrwertdiensteanbieter, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	304
Tabelle 77:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Netzausrüster und Netzbetreiber, vertikale Integration)	305
Tabelle 78:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Netzbetreiber und Mehrwertdiensteanbieter, vertikale Integration)	305
Tabelle 79:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Feinchemie, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	306
Tabelle 80:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Wirkstoffe, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	307
Tabelle 81:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Arzneimittel, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	307
Tabelle 82:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Feinchemie und Wirkstoffe, vertikale Integration)	307

Tabelle 83:	Skalenvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Wirkstoffe und Arzneimittel, vertikale Integration)	308
Tabelle 84:	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Feinchemie, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	308
Tabelle 85:	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Wirkstoffe, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	309
Tabelle 86:	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Feinchemie und Wirkstoffe, vertikale Integration)	309
Tabelle 87:	Skalenvorteile im Bereich produktbezogene F&E (Wirkstoffe und Arzneimittel, vertikale Integration)	309
Tabelle 88:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Feinchemie, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	310
Tabelle 89:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Wirkstoffe, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	310
Tabelle 90:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Arzneimittel, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	310
Tabelle 91:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Feinchemie und Wirkstoffe, vertikale Integration)	311
Tabelle 92:	Verbundvorteile im Bereich Beschaffung/ Produktion (Wirkstoffe und Arzneimittel, vertikale Integration)	311
Tabelle 93:	Verbundvorteile im Bereich F&E (Feinchemie, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	311
Tabelle 94:	Verbundvorteile im Bereich F&E (Wirkstoffe, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	312
Tabelle 95:	Kompetenzen im Bereich Beschaffung/ Produktion (Feinchemie und Wirkstoffe, vertikale Integration)	312
Tabelle 96:	Kompetenzen im Bereich Beschaffung/ Produktion (Wirkstoffe und Arzneimittel, vertikale Integration)	313
Tabelle 97:	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E (Feinchemie, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	313

Tabelle 98:	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E (Wirkstoffe, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	313
Tabelle 99:	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E (Feinchemie und Wirkstoffe, vertikale Integration)	314
Tabelle 100:	Kompetenzen im Bereich produktbezogene F&E (Wirkstoffe und Arzneimittel, vertikale Integration)	314
Tabelle 101:	Transaktionskosten im Bereich Beschaffung/ Produktion (Feinchemie und Wirkstoffe, vertikale Integration)	314
Tabelle 102:	Transaktionskosten im Bereich Beschaffung/ Produktion (Wirkstoffe und Arzneimittel, vertikale Integration)	315
Tabelle 103:	Transaktionskosten im Bereich produktbezogene F&E (Feinchemie und Wirkstoffe, vertikale Integration)	315
Tabelle 104:	Transaktionskosten im Bereich produktbezogene F&E (Wirkstoffe und Arzneimittel, vertikale Integration)	315
Tabelle 105:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Feinchemie, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	316
Tabelle 106:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Wirkstoffe, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	316
Tabelle 107:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Arzneimittel, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	317
Tabelle 108:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Feinchemie und Wirkstoffe, vertikale Integration)	317
Tabelle 109:	Marktmacht im Bereich Beschaffung/ Produktion (Wirkstoffe und Arzneimittel, vertikale Integration)	318
Tabelle 110:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Feinchemie, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	318
Tabelle 111:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Feinchemie, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	318
Tabelle 112:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Wirkstoffe, horizontale Integration ohne Ausweitung des Produktspektrums)	319

Tabelle 113:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Wirkstoffe, horizontale Integration mit Ausweitung des Produktspektrums)	319
Tabelle 114:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Feinchemie und Wirkstoffe, vertikale Integration)	319
Tabelle 115:	Marktmacht im Bereich produktbezogene F&E (Wirkstoffe und Arzneimittel, vertikale Integration)	320

Abkürzungsverzeichnis

BfArM	Deutsches Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte, Zulassungsbehörde für Arzneimittel in Deutschland
CD	Compact Disc, digitale Schallplatte
DSL	Digital Subscriber Line, Technologie zur Realisierung breitbandiger Internetzugänge über kupferbasierte Telefonkabel (sog. Kupferdoppelader)
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
F&E	Forschung und Entwicklung
FDA	Federal Drug Association, Zulassungsbehörde für Arzneimittel in den USA
FCKW	Fluor-Chlor-Kohlen-Wasserstoff, umweltschädliche Chemikalie, die als Treib- und Kältemittel eingesetzt wurde
GSM	Global System for Mobile Communication, globaler Standard für Mobilfunk
HHL	Handelshochschule Leipzig
HTS	High Throuput Sceening, Methode in der pharmazeutischen Forschung, um schnell eine Vielzahl von Wirkstoffen auf ihre Wirksamkeit bei einzelnen Targets zu erproben
ILEC	Incumbent Local Exchange Carrier, ehemalg staatlich regulierter Ortsnetzbetreiber in den USA
IN	Intelligent Network, digitales Netzwerk, das die Implementierung von Zusatzfunktionen unterstützt
IP	Internet Protocol, Kommunikationsprotokoll zur Verbindung von Computern im Internet
ISDN	Integrated Services Digital Network, digitaler Telefondienst
ISP	Internet Service Provider, Anbieter von Internetzugängen
IT	Informationstechnologie
MAN	Metropolitan Area Network, lokales Kommunikationsnetzwerk

MVNO	Mobile Virtual Network Operator, virtueller (Mobilfunk-)Netzbetreiber, der Kommunikationsdienste von Netzbetreibern einkauft und gegenüber seinen Kunden wie ein Netzbetreiber mit eigenem TK-Netz auftritt
NCE	New Chemical Entity, neue aktive Substanz in der Pharmaforschung (teilweise auch für new compound entity verwendet)
NME	New Molecular Entity, neue aktive Substanz in der Pharmaforschung, gleichbedeutend mit NCE
NOC	Network Operations Center, zentrale Leitstelle für den Betrieb von Telekommunikationsnetzen
OTC	Over The Counter, rezeptfrei (Attribut für Arzneimittel)
PDA	Personal Digital Assistant, Kleincomputer
PharmBetrV	Betriebsverordnung für pharmazeutische Unternehmer
RBOC	Regional Bell Operating Company, lokale Telefongesellschaft in den USA, die aus der Aufspaltung von AT&T hervorgegangen ist
RegTP	Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post
RX	Receipt Exclusive, verschreibungspflichtig (Attribut für Arzneimittel)
TK	Telekommunikation
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System, Standard für breitbandige mobile Kommunikation
URL	Uniform Resource Locator, Adresse im Internet
xDSL	Abkürzung für verschiedene technische DSL-Standards

8 Literaturverzeichnis

Sofern im Literaturverzeichnis auf Quellen im Internet über URLs verwiesen wird, werden diese soweit nötig bei einem Schrägstrich („/“) mit einem Leerzeichen unterbrochen. Um die entsprechenden Seiten bzw. Dokumente aufzurufen, sind die URLs stets ohne Leerzeichen einzugeben.

- Accenture 2001 Accenture: Der deutsche Arzneimittelmarkt 2010 – Neue Strategien zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, o.O: 2001.
- Alchian/ Demsetz 1972 Armen A. Alchian, Harold Demsetz: Production, information costs and economic organization, in: American Economic Review, Vol. 72 (1972), S. 777 – 795.
- Alexander 1996 Donald L. Alexander: R&D productivity and global market-share in the pharmaceutical industry, in: Robert B. Helms (Hrsg.): Competitive strategies in the pharmaceutical industry, Washington: 1996, S. 130 – 154.
- Amit/ Zott 2001 Raphael Amit, Christoph Zott: Value creation in e-business, in: Strategic Management Journal, Vol. 22 (2001), S. 493 – 520.
- Arora/ Bokhari/ Morel 1998 Ashish Arora, Farasat Bokhari, Benoit Morel: Returns to specialization, transaction costs, and the dynamics of industry evolution, <http://econpapers.hhs.se/paper/wpawuwpio/9606002.htm>, Version vom 07.07.1998, abgerufen am 29.03.2001.
- Auguste et al. 2002 Byron G. Auguste, Yvonne Hao, Marc Singer, Michael Wiegand: The other side of outsourcing, in: The McKinsey Quarterly 2002 No. 2, S. 52 – 63.
- Azzam 1997 Azzedine M. Azzam: Measuring market power and cost-efficiency effects of industrial concentration, in: The Journal of Industrial Economics, Vol. 45 No. 4 (1997), S. 377 – 386.
- Balakrishnan/ Wernerfelt 1986 Srinivasan Balakrishnan, Birger Wernerfelt: Technical change, competition and vertical integration, in: Strategic Management Journal, Vol. 7 (1986), S. 347 – 359.
- Ballance/ Pogány Forstner 1992 Robert Ballance, János Pogány, Helmut Forstner: The world's pharmaceutical industries – An international perspective on innovation, competition and policy, Aldershot, Brookfield: 1992.

- Barney 1991 Jay B. Barney: Firm resources and sustained competitive advantage, in: *Journal of Management*, Vol. 17 No. 1 (1991), S. 99 – 120.
- Barney 1994 Jay B. Barney: Bringing managers back in: A resource-based analysis of the role of managers in creating and sustaining competitive advantages for firms, in: Jay B. Barney, J.-C. Spender, Torger Reve (Hrsg.): *Does management matter? On competencies and competitive advantage*, Malmö: 1994, S. 3 – 36.
- Barney 1999 Jay B. Barney: How a firm's capabilities affect boundary decisions, in: *Sloan Management Review*, Spring 1999, S. 137 – 145.
- Baumgärtner et al. 2003 Stefan Baumgärtner, Harald Dyckhoff, Malte Faber, John Proops, Johannes Schiller: Joint production, http://www.ecologicaleconomics.org/publica/encyc_entries/Jointprod.pdf, Version vom Februar 2003, abgerufen am 24.06.2003.
- Baumgärtner/Schiller 2001 Stefan Baumgärtner, Johannes Schiller: Kuppelproduktion – ein Konzept zur Beschreibung von Umweltproblemen, in: Frank Beckenbach et al. (Hrsg.), *Jahrbuch ökologische Ökonomik – Band 2: Ökonomische Naturbewertung*, Marburg: 2001, S. 353 – 393.
- Baumol/ Panzar/ Willig 1982 William J. Baumol, John C. Panzar, Robert D. Willig: *Contestable marketes and the theory of industry structure*, New York: 1982.
- Birkinshaw/ Nobel/ Ridderstråle 2002 Julian Birkinshaw, Robert Nobel, Jonas Ridderstråle: Knowledge as a contingency variable: Do the characteristics of knowledge predict organization structure?, in: *Organization Science*, Vol. 13 No. 3 (2002), S. 274 – 289.
- Blois 1972 Keith J. Blois: Vertical quasi integration, in: *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 20 No. 3 (1972), S. 253 – 272.
- Blom/ Ernstsson 2001 Marie Blom, Marlene Ernstsson: The mobile telecom industry – an industry in change – a study of cooperations between Swedish mobile telecom operators, <http://web.hhs.se/cic/courses/underthebridge/mobileindustry.pdf>, Version vom April 2001, abgerufen am 01.04.2003.

- Böbel 1984 Ingo Böbel: Wettbewerb und Industriestruktur – Industrial Organization-Forschung im Überblick, Berlin u.a.: 1984.
- Bogner/ Thomas 1996 William C. Bogner, Howard Thomas: Drugs to market – Creating value and advantage in the pharmaceutical industry, Exeter: 1996.
- Booz Allen Hamilton 1997 Booz Allen Hamilton: Regionale Telekommunikation – Nutzen, Konzepte, Perspektiven, Frankfurt am Main: 1997.
- Booz Allen Hamilton 1998 Booz Allen Hamilton: Telekommunikation in der Welt von morgen – Marktstrategien, Konzepte und Kompetenzen für das 21. Jahrhundert, 4. Auflage, Frankfurt am Main: 1998.
- Booz Allen Hamilton 2002 Booz Allen Hamilton: Outsourcing-Trends in der europäischen Telekommunikationsindustrie, http://www.boozallen.de/content/downloads/telco_outsourcing_dt.pdf, Version vom August 2002, abgerufen am 04.04.2003.
- Bowersox/ Closs 1996 Donald J. Bowersox, David J. Closs: Logistical management: The integrated supply chain process, New York, St. Louis, San Francisco: 1996.
- BPI 2001 Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie: Pharma-Daten 2001, http://www.bpi.de/internet/download/pharmadaten_2001.pdf, Version vom September 2001, abgerufen am 11.12.2003.
- BPI 2003 Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie: Pharma-Daten 2003, http://www.bpi.de/internet/download/pharmadaten_2003.pdf, Version vom September 2003, abgerufen am 09.01.2004.
- Burton/ Lauridsen/ Obel o.J. Richard M. Burton, Jørgen Lauridsen, Børge Obel: Fit and misfits in the multi-dimensional contingency model: An organizational change perspective, <http://www.lok.cbs.dk/departments/mpp/lok/publikationer/17-Fit%20and%20Misfits%20in%20the%20Mutidimesional%20Contingency%20Model.pdf>, Version ohne Datum, abgerufen am 24.06.2003.
- Caldwell 1982 Bruce J. Caldwell: Beyond Positivism: Economic methodology in the twentieth century, London: 1982.

- Canbäck 2002 Staffan Canbäck: Managerial diseconomies of firm size – Literature survey and hypotheses anchored in transaction cost theory, <http://econwpa.wustl.edu:8089/eps/io/papers/9810/9810001.pdf>, Version vom Februar 2002, abgerufen am 12.02.2003.
- Carlton/ Waldman 2002 Dennis W. Carlton, Michael Waldman: The strategic use of tying to preserve and create market power in evolving industries, in *RAND Journal of Economics*, Vol. 33 No. 2 (2002), S. 194 – 220.
- Challener 2002 Cynthia Challener: Smaller fine chemicals players find their niche: Emphasizing flexibility and specialized technologies, smaller custom players weather the downturn, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/11_262/92586187/p1/article.jhtml, Version vom 30.09.2002, abgerufen am 02.05.2004.
- Challener 2003a Cynthia Challener: A brave new world: Survival strategies of custom manufacturers, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/8_263/98184420/p2/article.jhtml, Version vom 24.02.2003, abgerufen am 04.05.2004.
- Challener 2003b Cynthia Challener: Custom manufacturing/fine chemicals: Views from the trenches: Is the custom manufacturing/fine chemicals sector poised for a recovery in 2004, or has the business of pharmaceutical outsourcing been fundamentally transformed?, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/4_264/106558688/p1/article.jhtml, Version vom 11.08.2003, abgerufen am 02.05.2004.
- Chandler 1996 Alfred D. Chandler, Jr.: *Scale and Scope – The dynamics of industrial capitalism*, Cambridge (Massachusetts): 1996.
- Chatterjee 1991 Sayan Chatterjee: Gains in vertical acquisitions and market power: Theory and evidence, in: *Academy of Management Journal*, Vol. 34 No. 2 (1991), S. 436 – 448.
- Chatterjee/
Lubatkin/
Schoenecker 1992 Sayan Chatterjee, Michael Lubatkin, Timothy Schoenecker: Vertical strategies and market structure: A systematic risk analysis, in: *Organization Science*, Vol. 3 No. 1 (1992), S. 138 – 156.

- Christopher 1992 Martin Christopher: Logistics and supply chain management – Strategies for reducing costs and improving services, London: 1992.
- Chung 1998 Wing Hin Chung: Spezifität und Unternehmenskooperation – Eine institutionenökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung dynamischer Aspekte, Berlin: 1998.
- Chung/ Jackson/
Laseter 2002 Anne Chung, Tim Jackson, Tim Laseter: Why outsourcing is in, in: Strategy & Business, Vol. 28 (2002), S. 22 – 27.
- Coase 1937 Ronald H. Coase: The nature of the firm, in: Economica, Vol. 4 (1937), S. 386 – 405.
- Cole 1990 Graham Cole: Pharmaceutical production facilities – Design and applications, New York und andere: 1990.
- Combs/ Ketchen
1999 James G. Combs, David J. Ketchen Jr.: Explaining interfirm cooperation and performance: Toward a reconciliation of predictions from the resource-based view and organizational economics, in: Strategic Management Journal, Vol. 20 (1999), S. 867 – 888.
- Computer Sciences
and Tele-
communications
Board/ National
Research Council
1995 Computer Sciences and Telecommunications Board/ National Research Council (Hrsg.): The changing nature of telecommunications/ information infrastructure, Washington: 1995.
- Constance/ Gower
2001 Scott C. Constance, Jeffrey R. Gower: A value chain perspective on the economic drivers of competition in the wireless telecommunications industry, http://mitsloan.mit.edu/research/clockspeed/Wirelessthesisfinal.doc_1.doc, Version vom Mai 2001, abgerufen am 01.04.2003.
- Cool/ Röller/
Leleux 1999 Karel Cool, Lars-Hendrik Röller, Benoit Leleux: The relative impact of actual and potential rivalry on firm profitability in the pharmaceutical industry, in: Strategic Management Journal, Vol. 20 (1999), S. 1 – 14.
- Copeland/ Coller/
Murrin 1998 Tom Copeland, Tim Coller, Jack Murrin: Unternehmenswert – Methoden und Strategien für eine wertorientierte Unternehmensführung, 2. Auflage, Frankfurt: 1998.

- Crisand 1996 Marcel Crisand: Pharma-Trends und innovatives Pharma-Marketingmanagement: Strategische Neuausrichtung einer ärztegerichteten Marketingkonzeption, Wiesbaden: 1996.
- Davis/ Wilson 2000 Douglas D. Davis, Bart J. Wilson: Firm-specific cost savings and market power, in: Economic Theory, Vol. 16 (2000), S. 545 – 565.
- Deutsche Bank Research 2002 Deutsche Bank Research: Pharmamarkt: Run auf Lifestyle-Drugs von Demografie verstärkt, http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000047511.pdf, Version vom 12.11.2002, abgerufen am 15.04.2003.
- Deutsche Bank Research 2003a Deutsche Bank Research: Germany's broadband networks – Innovation on the hold, http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000052187.pdf, Version vom 17.02.2003, abgerufen am 12.09.2003.
- Deutsche Bank Research 2003b Deutsche Bank Research: Mehr als inszenierter Wettbewerb in der Telekommunikation, <http://www.dbresearch.de/PROD/999/PROD0000000000054131.pdf>, Version vom 11.04.2003, abgerufen am 07.07.2003.
- Dewan/ Michael/ Min 1998 Sanjeev Dewan, Steven C. Michael, Chung-ki Min: Firm characteristics and investments in information technology: Scale and scope effects, in: Information Systems Research, Vol. 9 No. 3 (1998), S. 219 – 232.
- Dewhurst et al. 1999 Martin Dewhurst, Judith Hazlewood, Michele Holcomb, Martin Murphy, Gary Pinkus: Licensing and alliances – Strategic tools for biotechs, http://62.26.120.101/_downloads/knowmatters/health/value_biotech_tools.pdf, Version von 1999, abgerufen am 15.08.2003.
- Durth 2000 Rainer Durth: Transaktionskosten und „Neue Ökonomie“, in: WiSt, Vol. 11 (2000), S. 637 – 639.
- Dyckhoff/ Oenning/ Rüdiger 1997 H. Dyckhoff, A. Oenning, C. Rüdiger: Grundlagen des Stoffstrommanagement bei Kuppelproduktion, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 67, 1997, S. 1139 – 1165.

- Dyer 1997 Jeffrey H. Dyer: Effective interfirm collaboration: How firms minimize transaction costs and maximize transaction value, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 18 No. 7 (1997), S. 535 – 556.
- EFPIA 2000 European federation of pharmaceutical industries and associations: The pharmaceutical industry in figures, http://www.efpia.org/6_publication/document/In%20figures2000.new.pdf, Version von 2000, abgerufen am 22.09.2003.
- EFPIA 2003 European federation of pharmaceutical industries and associations: The pharmaceutical industry in figures – Key data 2003 update, http://www.efpia.org/6_publication/Inffigures2003.pdf, Version von 2003, abgerufen am 23.09.2003.
- Egan/
Higinbotham/
Weston 1982 John W. Egan, Harlow N. Higinbotham, J. Fred Weston: *Economics in the pharmaceutical industry*, New York: 1982.
- Eichin 1995 Karl-Heinz Eichin: Internationale Perspektiven der Pharma-Industrie, in: Richard Herzog (Hrsg.): *F-&E-Management in der Pharma-Industrie*, Aulendorf: 1995, S. 54 – 79.
- Ellis/ Halvorsen
2002 Gregory M. Ellis, Robert Halvorsen: Estimation of market power in a nonrenewable resource industry, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 110 No. 4 (2002), S. 883 – 899.
- Erhardt 2001 Marcus Ehrhardt: *Netzwerkeffekte, Standardisierung und Wettbewerbsstrategie*, Wiesbaden: 2001.
- Esser/ Lühje/
Noppe 1997 Josef Esser, Boy Lühje, Roland Noppe: Europäische Telekommunikation im Zeitalter der Deregulierung – Fragestellung und theoretische Bezugsrahmen, in: Josef Esser, Boy Lühje, Roland Noppe (Hrsg.): *Europäische Telekommunikation im Zeitalter der Deregulierung – Infrastruktur im Umbruch*, Münster: 1997, S. 7 – 35.
- Evans/ Wurster
2000 Philip Evans, Thomas S. Wurster: *Blown to bits – How the new economics of information transforms strategy*, Boston: 2000.
- Farrell/ Shapiro
2000 Joseph Farrell, Carl Shapiro: Scale economies and synergies in horizontal merger analysis, <http://iber.berkeley.edu/wps/econ/E00-291.pdf>, Version vom 22.09.2000, abgerufen am 04.02.2003.

- Fauser 2004 Bernd Fauser: Horizontale und vertikale Integration im Bereich der Leistungsverwertung – Entwurf eines heuristischen Erklärungsmodells und seiner Überprüfung anhand der Luftverkehrs- und Medienbranche, München und Mering: 2004.
- FDA 2002 Federal Drug Association: 2001 report to the nation – improving public health through human drugs, <http://www.fda.gov/cder/reports/rtn/2001/rtn2001.pdf>, Version von 2002, abgerufen am 13.12.2003.
- Feldmann 1995 Horst Feldmann: Eine institutionalisierende Revolution? Zur dogmenhistorischen Bedeutung der modernen Institutionenökonomik, Berlin: 1995.
- Felhölder 1997 Guido Felhölder: Internationalisierung und staatliche Regulierung des Netzwettbewerbs. Zum Wandel des Fernmeldewesens in Großbritannien, in: Josef Esser, Boy Lühje, Roland Noppe (Hrsg.): Europäische Telekommunikation im Zeitalter der Deregulierung – Infrastruktur im Umbruch, Münster: 1997, S. 78 – 112.
- Fell 2001 Uli Fell: Vertikale Integration und vertikale Gegenmacht: Theorie und wettbewerbspolitische Implikationen, Bayreuth: 2001.
- Flörecke 2003 Klaus-Dieter Flörecke: Mehr Module, mehr Gleichteile, in: Automobilwoche 4 (2003), S. 14.
- Forker 1995 Herbert Forker: Alternative Strukturierungsmöglichkeiten des F+E-Bereichs in der mittelständischen pharmazeutischen Unternehmung, in: Richard Herzog (Hrsg.): F-&E-Management in der Pharma-Industrie, Aulendorf: 1995, S. 31 – 50.
- Forsgren et al. 1995 Mats Forsgren, Ingemund Hägg, Håkan Håkansson, Jan Johanson, Lars-Gunnar Mattsson: Firms in networks – A new perspective on competitive power, Uppsala 1995.
- Foss 1996 Nicolai J. Foss: Capabilities and the theory of the firm, http://www.druid.dk/wp/pdf_files/96-8.pdf, Version vom Juni 1996, abgerufen am 29.03.2002.

- Friege 1994 Christian Friege: Angebot und Zusammenstellung von effizienten Leistungsverbunden auf der Basis von Economies of Scope, in der Reihe: Diskussionsbeiträge der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät Ingolstadt, Nr. 58, Ingolstadt: 1994.
- Gambardella 1995 Alfonso Gambardella: Science and innovation – The US pharmaceutical industry during the 1980s, Cambridge: 1995.
- Gardner et al. 2000 David M. Gardner, Frank Johnson, Moonkyu Lee, Ian Wilkinson: Contingency approach to marketing high technology products, in: European Journal of Marketing, Vol. 34 No. 9/10 (2000), S. 1053 – 1077.
- Garg/ Ma 1999 Rajesh Garg, Philip Ma: Competencies and high-performance R&D, http://mckinsey.de/_downloads/knowmatters/health/value_competencies.pdf, Version von 1999, abgerufen am 15.08.2003.
- Gerhardt 1995 Thomas Gerhardt: Theorie und Realität ökonomischer Organisation: Der transaktionskostentheoretische Ansatz zur vertikalen Integration, Wiesbaden, 1995.
- Gerpott 1993 Torsten J. Gerpott: Integrationsgestaltung und Erfolg von Unternehmensakquisitionen, Stuttgart: 1993.
- Gerpott 1998 Torsten J. Gerpott: Wettbewerbsstrategien im Telekommunikationsmarkt, 3. überarbeitete und erweiterte Auflage, Stuttgart: 1998.
- Gerpott/ Pospischil 1993 Torsten J. Gerpott, Rudolf Pospischil: Internationale Effizienzvergleiche der DBP Telekom, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Vol. 45 (1993), S. 366 – 389.
- Gilson 1996 Ronald J. Gilson: The fading boundaries of the firm: The role of information and communication technology (Comment), in: Journal of institutional and theoretical economics, Vol. 152 (1996), S. 80 – 84.
- Grabowski/
Vernon/ DiMasi
2002 Henry Grabowski, John Vernon, Joseph DiMasi: Returns on R&E for 1990s new drug introductions, http://www.econ.duke.edu/Papers/Other/Grabowski/RandD_Returns.pdf, Version vom März 2002, abgerufen am 22.09.2003.

- Gross 2004 Stephan Gross: Branchenspezifischer Erfolg vertikaler und horizontaler Des-/ Integrationsentscheidungen – Eine empirische Ereignisstudie von Kapitalmarktbewertungen US-amerikanischer und europäischer Unternehmensvereinigungen und -veräußerungen, Berlin: 2004.
- Haack 2003 Alexandra Haack: Entwicklungen aus eigener Kraft – Speziell im Elektronikbereich übernehmen Autohersteller die Aufgaben wieder verstärkt selbst, in: Automobilwoche 4 (2003), S. 16.
- Hagel/ Singer 2000 John Hagel III, Marc Singer: Unbundling the corporation, in: The McKinsey Quarterly 2000 No. 3, S. 147 – 156.
- Hall 1998 Brownyn H. Hall: Innovation and market value, <http://emlab.berkeley.edu/users/bhhall/niesr98.pdf>, Version vom Juni 1998, abgerufen am 29.03.2001.
- Hall/ Howell 1985 Graham Hall, Sydney Howell: The experience curve from the economist's perspective, in: Strategic Management Journal, Vol. 6 (1985), S. 197 – 212.
- Halonen 2002 Maija Halonen: Organizational design, technology and the boundaries of the firm, <http://www.bris.ac.uk/Depts/Economics/research/pdffiles/dp02540.pdf>, Version vom August 2002, abgerufen am 21.01.2003.
- Hamprecht 2003 Harald Hamprecht: Positionskämpfe an der Werkbank, in: Automobilwoche 4 (2003), S. 12.
- Harrigan 1983 Kathryn Rudie Harrigan: Strategies for vertical integration, Toronto: 1983.
- Harrigan 1985a Kathryn Rudie Harrigan: Matching vertical integration strategies to competitive conditions, in: Strategic Management Journal, Vol. 7 (1986), S. 535 – 555.
- Harrigan 1985b Kathryn Rudie Harrigan: Vertical integration and corporate strategy, in: Academy of Management Journal, Vol. 28 No. 2 (1985), S. 397 – 425.
- Henderson/ Cockburn 1997 Rebecca Henderson, Iain Cockburn: Firm size and research productivity in drug discovery, <http://www.mit.edu/afs/athena/course/15/15.141/readings/insee97.pdf>, Version vom Januar 1997, abgerufen am 22.09.2003.

- Herzog 1995 Richard Herzog: Management multipler Standorte, in: Richard Herzog (Hrsg.): F-&E-Management in der Pharma-Industrie, Aulendorf: 1995, S. 51 – 53.
- Hitt/ Ireland 1985 Michael A. Hitt, R. Duane Ireland: Corporate distinctive competence, strategy, industry and performance, in: Strategic Management Journal, Vol. 6 (1985), S. 237 – 293.
- Hoechst 1999a Hoechst AG: Demerger report of Hoechst AG and Celanese AG, http://www.archive.hoechst.com/dl/pdf/demerger_report_e.pdf, Version vom Juni 1999, abgerufen am 19.09.2003.
- Hoechst 1999b Hoechst AG: Report on the business combination of Hoechst and Rhône-Poulenc, http://www.archive.hoechst.com/dl/pdf/merger_report_e.pdf, Version vom Juni 1999, abgerufen am 19.09.2003.
- Höckels 2001 Astrid Höckels: Internationaler Vergleich der Wettbewerbsentwicklung im Local Loop, Bad Honnef: 2001.
- Homburg 1998 Christian Homburg: Kundennähe von Industriegüterunternehmen: Konzeption – Erfolgsauswirkungen – Determinanten, 2. Auflage, Wiesbaden: 1998.
- Hoppmann 1983 Erich Hoppmann: Marktbeherrschung und Preismißbrauch – Möglichkeiten und Grenzen kartellrechtlicher Preiskontrollen dargestellt am Beispiel der pharmazeutischen Industrie, Baden-Baden: 1983.
- Hudson 1997 Heather E. Hudson: Global connections – international telecommunications infrastructure and policy, New York: 1997.
- IDC 2002 IDC: Mobile data platforms and services in western Europe: Forecast and analysis 2001 – 2006, ohne Ort: 2002.
- IDC 2003 IDC: Mobile Sprach- und Datenkommunikation in Deutschland 2002 – 2006, ohne Ort: 2003.
- Ivaldi/ McCullough 2001 M. Ivaldi, G. J. McCullough: Subadditivity tests for network separation – Using a generalized McFadden cost function, <http://www.idei.asso.fr/Commun/Articles/Ivaldi/mcfadden.pdf>, Version vom Dezember 2001, abgerufen am 05.03.2003.

- Jarvis 2001 Lisa Jarvis: Fine chemicals producers need to look beyond size, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/15_260/79523402/p1/article.jhtml, Version vom 22.10.2001, abgerufen am 08.12.2003.
- Jarvis 2002 Lisa Jarvis: Challenges to big pharma could revive M&A activity, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/14_261/84738064/p1/article.jhtml, Version vom 08.04.2002, abgerufen am 09.10.2003.
- Jauk o.J. Wolfgang Jauk: Telekommunikation im Wandel – Einige wirtschaftliche Überlegungen, <http://www.jurlink.net/leserbeitraege/TK/Wandel.PDF>, Version ohne Datum, abgerufen am 01.04.2003.
- Jenner 2001 Thomas Jenner: Zur Verwendung des Kontingenzansatzes in der betriebswirtschaftlichen Forschung, in: WISU 1 (2001), S. 79 – 84.
- Jostok o. J. Kristina Jostok: Außendienststeuerung in der pharmazeutischen Branche, <http://www.ecommerce.wiwi.uni-frankfurt.de/lehre/00ss/abwl-seminar/Jostock.pdf>, Version ohne Datum, abgerufen am 12.11.2002.
- JP Morgan 2000 JP Morgan: Backbone! How changes in technology and the rise of IP threaten to disrupt the long-haul telecom services industry, http://mckinsey.de/_downloads/knowmatters/telecommunications/backbone.pdf, Version vom 08.09.2000, abgerufen am 16.07.2003.
- Jungmittag/ Reger 2000 Andre Jungmittag, Guido Reger: Dynamics of the markets and market structure, in: Andre Jungmittag, Guido Reger, Thomas Reiss (Hrsg.): Changing innovation in the pharmaceutical industry: Globalization and new ways of drug development, Heidelberg: 2000, S. 27 – 52.
- Kahle 1995 Egbert Kahle: Die Wahl der Darreichungsform von pharmazeutischen Wirkstoffen als Problem von Eigenfertigung oder Fremdbezug, in: Richard Herzog (Hrsg.): F-&E-Management in der Pharma-Industrie, Aulendorf: 1995, S. 317 – 327.
- Kandybin/ Kihn/ Mainardi 2002 Alex Kandybin, Martin Kihn, Cesare R. Mainardi: Reinventing Scale – How to escape the size trap, in: Strategy & Business, Issue 27 (2002), S. 63 – 71.

- Kantzenbach/
Kottmann/ Krüger
1996 Erhard Kantzenbach, Elke Kottmann, Reinald Krüger:
Kollektive Marktbeherrschung: Neue Industrieökonomik und
Erfahrung aus der Europäischen Fusionskontrolle, Baden-
Baden: 1996.
- Kantzenbach/
Kruse 1987 Erhard Kantzenbach, Jörn Kruse: Kollektive Marktbeherr-
schung – Das Konzept und seine Anwendbarkeit für die Wett-
bewerbspolitik, Luxemburg: 1987.
- Kast/ Rosenzweig
1979 Fremont E. Kast, James. E. Rosenzweig: Organization and
management – A systems and contingency approach,
3. Auflage, New York und andere: 1979.
- Katz 2003 Raul L. Katz: How the telecom industry went astray – What
happens when demand myths, faulty forecasts, and financing
traps converge, in: Strategy & Business, Issue 31 (2003),
S. 59 – 67.
- Katz/ Weise/ Yang
2002 Raul L. Katz, Maximilian E. Weise, Daniel H. Yang:
Consolidation the wireless way, in: Strategy & Business, Issue
29 (2002), S. 46 – 53.
- Kelle/ Kluge/ Prein
1993 Udo Kelle, Susann Kluge, Gerald Prein: Strategien der
Geltungssicherung in der qualitativen Sozialforschung. Zur
Validitätsproblematik im interpretativen Paradigma,
<http://www.sfb186.uni-bremen.de/download/paper24.pdf>,
Version von 1993, abgerufen am 21.03.2002.
- Kim 1997 Jinill Kim: Three sources of increasing returns to scale,
[http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1997/199718/
199718pap.pdf](http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1997/199718/199718pap.pdf), Version vom 03.04.1997, abgerufen am
18.02.2003.
- Kleinert/ Klodt
2000 Jörn Kleinert, Henning Klodt: Megafusionen – Trends,
Ursachen und Implikationen, Tübingen: 2000.
- Klodt et al. 1995 Henning Klodt, Claus-Friedrich Laaser, Jens Oliver Lorz,
Rainer Maurer: Wettbewerb und Regulierung in der Tele-
kommunikation, Tübingen: 1995.
- Knieps 2001 Günter Knieps: Netzsektoren zwischen Regulierung und
Wettbewerb, [http://www.vwl.uni-freiburg.de/fakultaet/vw/
publikationen/diskussionspapiere/disk761.pdf](http://www.vwl.uni-freiburg.de/fakultaet/vw/publikationen/diskussionspapiere/disk761.pdf), Version vom
April 2001, abgerufen am 23.08.2004.

- Kogeler 1992 Ralf Kogeler: Synergiemanagement im Akquisitions- und Integrationsprozess von Unternehmungen, München, 1992.
- Kopp 1990 Wolfgang Kopp: Der Markt für Übertragungseinrichtungen der Telekommunikation – Struktur, Entwicklung, Perspektiven, München: 1990.
- Kossbiel 1994 Hugo Kossbiel: Überlegungen zur Effizienz betrieblicher Anreizsysteme, in: Die Betriebswirtschaft, Band 54 (1994), S. 75 – 93.
- Krüger 1996 Reinald Krüger: Kollektive Marktbeherrschung und Neue Industrieökonomik, in: Jörn Kruse, Otte G. Mayer (Hrsg.): Aktuelle Probleme der Wettbewerbs- und Wirtschaftspolitik, Baden-Baden: 1996, S. 135 – 154.
- Krüger/ Homp 1997 Wilfried Krüger, Christian Homp: Kernkompetenz-Management: Steigerung von Flexibilität und Schlagkraft im Wettbewerb, Wiesbaden: 1997.
- Kuchenbuch 2003a Peter Kuchenbuch: Erfolgreiche Entwicklung, in: Financial Times Deutschland vom 24.06.2003, S. 25.
- Kuchenbuch 2003b Peter Kuchenbuch: Meister der Kopien mischen etablierte Pharmabranche auf, in: Financial Times Deutschland vom 26.03.2003, S. 14 – 15.
- Langlois 1992 Richard N. Langlois: Transaction-cost economics in real time, in: Industrial and Corporate Change, Vol. 1 No. 1 (1992), S. 99 – 127.
- Langlois 1994 Richard N. Langlois: Capabilities and the theory of the firm, <http://econwpa.wustl.edu:80/eps/io/papers/9503/9503002.pdf>, Version vom Dezember 1994, abgerufen am 21.03.2002.
- Langlois/ Foss 1998 Richard N. Langlois, Nicolai J. Foss: Capabilities and governance: The rebirth of production in the theory of economic organization, <http://www.isnie.org/ISNIE98/Langlois-Foss.doc>, Version vom 20. April 1998, abgerufen am 29.03.2002.
- Langlois/ Robertson 1995 Richard N. Langlois, Paul L. Robertson: Firms, markets and economic change – A dynamic theory of business institutions, New York: 1995.

- Lengnick-Hall/
Wolff 1999 Cynthia Lengnick-Hall, James A. Wolff: Similarities and contradictions in the core logic of three strategy research streams, in: Strategic Management Journal, Vol. 20 (1999), S. 1109 – 1132.
- Liebener 1999 Steffen Liebener: Economies of Scope – eine theoretische Analyse von Unternehmenszusammenschlüssen mit dem Ziel der Realisierung von Verbundeffekten, Haar: 1999.
- Linde 1997 Frank Linde, Virtualisierung von Unternehmen: Wettbewerbspolitische Implikationen, Wiesbaden: 1997.
- Lüthje 1997a Boy Lüthje: Transnationale Dimension der „network revolution“, in: Josef Esser, Boy Lüthje, Roland Noppe (Hrsg.): Europäische Telekommunikation im Zeitalter der Deregulierung – Infrastruktur im Umbruch, Münster: 1997, S. 36 – 77.
- Lüthje 1997b Boy Lüthje: Bundesrepublik Deutschland: Von der „Fernmelde-einheitstechnik“ zum universellen Netzwettbewerb, in: Josef Esser, Boy Lüthje, Roland Noppe (Hrsg.): Europäische Telekommunikation im Zeitalter der Deregulierung – Infra-struktur im Umbruch, Münster: 1997, S. 147 – 181.
- Mansell 1997 Robin Mansell: Strategies for maintaining market power in the face of rapidly changing technologies, in: Journal of Economic Issues, Vol. 31 No. 4 (1997), S. 969 – 989.
- Meffert 2000 Heribert Meffert: Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, 9. Auflage, Wiesbaden: 2000.
- Merkt 1998 Jutta Merkt: Wettbewerb im Local Loop – Strukturwandel und Netzwettbewerb in Telekommunikationsortsnetzen, Baden-Baden: 1998.
- Miller 2001 Edythe S. Miller: The impact of technological change on market power and market failure in telecommunications, in: Journal of Economic Issues, Vol. 35 No. 2 (2001), S. 385 – 393.
- Mir/ Watson 2001 Raza Mir, Andrew Watson: Critical realism and constructivism in strategy research: Toward a synthesis, in: Strategic Management Journal, Vol. 22 (2001), S. 1169 – 1173.

- Monopol-
kommission 1998 Hauptgutachten der Monopolkommission: Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen (kürzere Fassung), http://www.monopolkommission.de/haupt_13/sum_h13.doc, Version von 1998/ 1999, abgerufen am 04.09.2003.
- Monopol-
kommission 2001 Sondergutachten der Monopolkommission: Wettbewerbsentwicklung bei Telekommunikation und Post 2001 – Unsicherheit und Stillstand, Bonn: 2001.
- Morrison/ Mullin/
Schmitt 2002 Scott Morrison, Rick Mullin, Bill Schmitt: Pharmaceuticals intermediates: Suppliers to the drug industry are trying to stay ahead of competitors, customers, and technologies, http://www.findarticles.com/cf_0/m3066/8_164/83451698/p1/article.jhtml, Version vom 27.02.2002, abgerufen am 09.10.2003.
- Mullainathan/
Scharfstein 2001 Sendhil Mullainathan, David Scharfstein: Do firm boundaries matter?, <http://www.law.wfu.edu/courses/Corporations-Palmiter/Readings/LawReview/Mullanhaithan&Scharfstein-Boundaries.html>, Version vom Januar 2001, abgerufen am 24.03.2002.
- Müller 1987 Hubertus Müller: Die Marktmacht einer industriellen Unternehmung im Marketingsystem – Eine betriebswirtschaftliche Analyse von Anbieter-Marktmacht auf Absatzmärkten, Gießen: 1987.
- Neumann 1994 Manfred Neumann: Theoretische Volkswirtschaftslehre III – Wachstum, Wettbewerb und Verteilung, 2. Auflage, München: 1994.
- Neumann/ Koehler/
Weissbarth 2002 Albert Neumann, Christian Koehler, Robert Weissbarth: Partnerschaft statt Knebelvertrag – Modelle der Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Lieferant, die Erfolg versprechen, in: Automobil Zulieferer, Vol. 8 (2002), S. 8 – 9.
- Nickerson/
Hamilton/ Wada
2001 Jack A. Nickerson, Barton H. Hamilton, Tetsuo Wada: Market position, resource profile, and governance: Linking Porter and Williamson in the context of international courier and small package services in Japan, in: Strategic Management Journal, Vol. 22 (2001), S. 251 – 273.

- Niewijk/
Songhurst/ Todd
2003 Robert Niewijk, Charles Songhurst, Paul Todd: Why European ISPs need partners, http://www.mckinseyquarterly.com/article_page.asp?ar=1280&L2=22&L3=77, Version vom Q1 2003, abgerufen am 21.02.2003.
- Noppe 1997 Ronald Noppe: Europäische Arenen der Transnationalisierung von Technologiestrategien, in: Josef Esser, Boy Lühje, Roland Noppe (Hrsg.): Europäische Telekommunikation im Zeitalter der Deregulierung – Infrastruktur im Umbruch, Münster: 1997, S. 182 – 205.
- Norman/ La Manna
1992 George Normann, Manfredi La Manna (Hrsg.): The new industrial economics: Recent developments in industrial organization, oligopoly, and game theory, Hants: 1992.
- Odagiri 2001 Hiroyuki Odagiri: Transaction costs and capabilities as determinants of the R&D boundaries of the firm: A case study of the ten largest pharmaceutical firms in Japan, <http://www.nistep.go.jp/achiev/ftx/eng/dis019e/pdf/dis019e.pdf>, Version vom September 2001, abgerufen am 21.01.2003.
- Oehlich 2000 Marcus Oehlich: Fusionitis in der pharmazeutischen Industrie?, <http://www.oehlich.de/publications/fusionitis.html>, Version von 2000, abgerufen am 18.09.2003.
- Oliver 1997 Christine Oliver: Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource based views, in: Strategic Management Journal, Vol. 18 (1997), S. 697 – 713.
- Opp 1970 Karl-Dieter Opp: Kybernetik und Soziologie – Zur Anwendbarkeit und bisherigen Anwendung der Kybernetik in der Soziologie, Neuwied, Berlin: 1970.
- Otten 1998 Rainer Otten: Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik, 2. Auflage, München: 1998.
- Panzar 2002 John C. Panzar: Are postal markets contestable?, http://www.wik.org/content/7th_koenigswinter_seminar/Panzar_Contestability.pdf, Version vom November 2002, abgerufen am 25.02.2003.

- Perlitz 2002 Uwe Perlitz: Vortragspräsentation: Biotechnologie, http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000048555.pdf, Version vom November 2002, abgerufen am 15.04.2003.
- Pfaffmann 1998 Eric Pfaffmann: How does a product influence the boundaries of the firm? A competence-based theory of vertical integration and co-operation, <http://www.druid.dk/conferences/summer1998/conf-papers/pfaffmann.pdf>, Version vom April 1998, abgerufen am 21.01.2003.
- Pfeiffer 2003 Axel Pfeiffer: Zur Diskussion der Softwareregulungen im Patentrecht – Zum Ausschluss von „Programmen für Datenverarbeitungsanlagen... als solche“ von der Patentfähigkeit, in: Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht (GRUR), Heft 7 (2003), S. 581 – 587.
- PHRMA 2001 The Pharmaceutical Research and Manufacturers of America: Pharmaceutical Industry Primer 2001, <http://www.phrma.org/publications/publications/2001-07-09.508.pdf>, Version von 2001, abgerufen am 11.09.2003.
- Picot 1982 Arnold Picot: Transaktionskostenansatz in der Organisations-
theorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, in: Die Betriebswirtschaft (DBW), Vol. 42 No. 2 (1982), S. 267 – 284.
- Picot 1991 Arnold Picot: Ein neuer Ansatz zur Gestaltung der Leistungstiefe, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche
Forschung (zfbf), Vol. 4 (1991), S. 336 – 357.
- Picot/ Franck 1993 Arnold Picot, Egon Franck: Vertikale Integration, in: Jürgen Hauschildt, Oskar Grün (Hrsg.): Ergebnisse empirischer
betriebswirtschaftlicher Forschung: Zu einer Realtheorie der Unternehmung, Stuttgart: 1993, S. 179 – 219.
- Picot/ Reichwald/
Wigand 2001 Arnold Picot, Ralf Reichwald, Rolf T. Wigand: Die grenzenlose Unternehmung – Abbildungen zu Teil 2, <http://www.grenzenlose-unternehmung.de/gu4-2.pdf>, Version von 2001, abgerufen am 28.08.2003.
- Picot/ Ripperger/
Wolff 1996 Arnold Picot, Tanja Ripperger, Brigitta Wolff: The fading boundaries of the firm: The role of information and communication technology, in: Journal of institutional and theoretical economics, Vol. 152 (1996), S. 65 – 78.

- Pil/ Holweg 2003 Frits K. Pil, Matthias Holweg: Exploring Scale – the advantages of thinking small, in: MIT Sloan Management Review, Winter 2003, S. 33 – 39.
- Polastro 2001 Enrico Polastro: The pharmaceutical fine chemical industry: Quo vadit?, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/17_259/74103173/p1/article.jhtml, Version vom 21.04.2001, abgerufen am 09.10.2003.
- Polastro 2003 Enrico Polastro: Emerging pharma and biopharmaceuticals – The next frontiers for fine chemicals vendors?, http://www.wmrc.com/businessbriefing/pdf/cpi_2003/ref/ref5.pdf, Version von 2003, abgerufen am 08.10.2003.
- Polastro/ Tulcinsky o.J. Enrico Polastro, Sonia Tulcinsky: Outsourcing research and manufacturing – Towards a redefinition, <http://www.adlittle.be/downloads/Art%20PressInt%202%20Outsourcing%20Research%20and%20Man.pdf>, Version ohne Datum, abgerufen am 08.10.2003.
- Pollak 2001 Peter Pollak: Mid-sized versus large fine chemical companies: Who is fitter for the future?, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/5_259/70333703/p1/article.jhtml, Version vom 29.01.2001, abgerufen am 08.12.2003.
- Popper 1982 Karl R. Popper: Logik der Forschung, 7. Auflage, Tübingen: 1982.
- Poppo/ Zenger 1998 Laura Poppo, Todd Zenger: Testing alternative theories of the firm: Transaction cost, knowledge-based, and measurement explanations for make-or-buy decisions in information services, in: Strategic Management Journal, Vol. 19 (1998), S. 853 – 877.
- Porter 1983 Michael E. Porter: Wettbewerbsstrategie – Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten, Frankfurt: 1983.
- Porter 1991 Michael E. Porter: Towards a dynamic theory of strategy, in: Strategic Management Journal, Vol. 12 (1991), S. 95 – 117.
- Porter 1998 Michael E. Porter: Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance, New York, London: 1998.
- Porter/ Fuller 1989 Michael E. Porter, Mark B. Fuller: Koalitionen und globale Strategien, in: Michael E. Porter (Hrsg.): Strategien der neuen Internationalisierung, Wiesbaden: 1989, S. 363 - 399.

- Porter/ Millar 1998 Michael E. Porter, Victor E. Millar: How information gives you competitive advantage, in: Michael Porter (Hrsg.): On competition, Boston: 1998, S. 75 – 98.
- Prahalad/ Hamel 1990 C. K. Prahalad, Gary Hamel: The core competence of the corporation, in: Harvard Business Review, May – June 1990, S. 79 – 91.
- PRTM 2001 PRTM: Signals of performance, Volume 2 Issue 6 (2001), <http://www.prtm.com/surveys/>, abgerufen am 28.06.2002.
- PWC 1998 Price Waterhouse Coopers: Pharma 2005 – An industrial revolution in R&D, http://www.pwc.com/gx/eng/about/ind/pharma/industrial_revolution.pdf, Version von 1998, abgerufen am 12.09.2003.
- PWC 2002 Price Waterhouse Coopers: Pharmaceutical sector insights – Analysis and opinions on merger and acquisition activity (annual report 2001), [http://www.pwc.com/Extweb/pwcpublications.nsf/4bd5f76b48e282738525662b00739e22/50128f467905bfd680256bd800420b13/\\$FILE/pwc_Pharma_Insights_2001_updated.pdf](http://www.pwc.com/Extweb/pwcpublications.nsf/4bd5f76b48e282738525662b00739e22/50128f467905bfd680256bd800420b13/$FILE/pwc_Pharma_Insights_2001_updated.pdf), Version von 2002, abgerufen am 14.11.2002.
- PWC 2003 Price Waterhouse Coopers: Pharmaceutical sector insights – Analysis and opinions on merger and acquisition activity (annual report 2002), [http://www.pwc.com/Extweb/pwcpublications.nsf/4bd5f76b48e282738525662b00739e22/a5518b632d3f79bf85256d090038f350/\\$FILE/Pharma%20Insights%202002%20A4%20Spreads.pdf](http://www.pwc.com/Extweb/pwcpublications.nsf/4bd5f76b48e282738525662b00739e22/a5518b632d3f79bf85256d090038f350/$FILE/Pharma%20Insights%202002%20A4%20Spreads.pdf), Version von 2003, abgerufen am 12.09.2003.
- Pulley/ Humphrey 1991 Lawrence B. Pulley, David B. Humphrey: Scope economies: Fixed costs, complementarity and functional form, <http://www.rich.frb.org/pubs/wpapers/pdfs/wp91-3.pdf>, Version vom Februar 1991, abgerufen am 18.02.2003.
- Quinn/ Hilmer 1994 James Brian Quinn, Frederick G. Hilmer: Strategic outsourcing, in: Sloan Management Review, Vol. 35 Nr. 4 (1994), S. 43 – 55.
- Rasche 1994 Christoph Rasche: Wettbewerbsvorteile durch Kernkompetenzen – Ein ressourcenorientierter Ansatz, Wiesbaden: 1994.

- Rasche/ Wolfrum 1994 Christoph Rasche, Bernd Wolfrum: Ressourcenorientierte Unternehmensführung, in: Die Betriebswirtschaft 54 (1994), S. 501 – 517.
- Redwood 1988 Heinz Redwood: The pharmaceutical industry – Trends, problems and achievements, Suffolk: 1988.
- Reed/ DeFillippi 1990 Richard Reed, Robert J. DeFillippi: Causal ambiguity, barriers to imitation, and sustainable competitive advantage, in: Academy of Management Review, Vol. 15 No. 1 (1990), S. 88 – 102.
- Reger 2000 Guido Reger: Internationalization of research and development in pharmaceuticals, in: Andre Jungmittag, Guido Reger, Thomas Reiss (Hrsg.): Changing innovation in the pharmaceutical industry: Globalization and new ways of drug development, Heidelberg: 2000, S. 97 – 138.
- RegTP 2001 Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post: Ortsnetzettbewerb 2000 – Situationsbericht zum deutschen Ortsnetzettbewerb, Bonn: 2001.
- RegTP 2003a Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post: Jahresbericht 2002, Bonn: 2003.
- RegTP 2003b Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post: Veröffentlichung der Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen (§ 4 TKG) einschließlich Lizenznehmer (§ 6 TKG), http://www.regtp.de/imperia/md/content/reg_tele/anbieter_tk/41.pdf, Version vom 16.07.2003, abgerufen am 22.12.2003.
- RegTP 2003c Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post: Tätigkeitsbericht 2002 / 2003 der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post, http://www.regtp.de/imperia/md/content/aktuelles/Taetigkeitsbericht_2002_2003.pdf, Version vom 11.12.2003, abgerufen am 01.01.2004.
- Reiss/ Hinze 2000 Thomas Reiss, Sybille Hinze: Innovation process and technoscientific dynamics, in: Andre Jungmittag, Guido Reger, Thomas Reiss (Hrsg.): Changing innovation in the pharmaceutical industry: Globalization and new ways of drug development, Heidelberg: 2000, S. 53 – 69.

- Reuben/ Wittcoff 1989 Bryan G. Reuben, Harold A. Wittcoff: Pharmaceutical chemicals in perspective, New York und andere: 1989.
- Richter 2003 Christian Richter: Einfluss organisationaler Steuerbarkeit auf Des-/ Integrationsentscheidungen von Unternehmen – Entwicklung eines heuristischen Bezugsrahmens und seine Überprüfung anhand der Branchen Automobil und Finanzdienstleister, München und Mering: 2003.
- Richter/ Furubotn 1996 Rudolf Richter, Eirik Furubotn: Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen: 1996.
- Sauer 2001a Pamela Sauer: The fine chemicals market braces for change, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/25_260/75916146/p1/article.jhtml, Version vom 18.06.2001, abgerufen am 09.10.2003.
- Sauer 2001b Pamela Sauer: Chemical transportation faces a long road of economic woes and security issues, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/19_260/80320855/p1/article.jhtml, Version vom 19.11.2001, abgerufen am 09.12.2003.
- Sauer 2001c Pamela Sauer: Fine chemical players weigh their options as pharmaceutical pipelines slow, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/23_260/81007477/p1/article.jhtml, Version vom 17.12.2001, abgerufen am 10.10.2003.
- Scherer 2001 Andreas Georg Scherer: The purpose of organization theory and the multiplicity of explanations, <http://www.uni-konstanz.de/FuF/Verwiss/scherer/zuri0102b-Dateien/SCHERERF.PDF>, Version vom 25.10.2001, abgerufen am 24.06.2003.
- Schilling/ Steensma 2002 Melissa A. Schilling, H. Kevin Steensma: Disentangling the theories of firm boundaries: A path model and empirical test, in: Organization Science, Vol. 13 No. 4 (2002), S. 387 – 401.
- Schindler 1995 Peter W. Schindler: Die Bedeutung rationaler Forschungsstrategien und moderner In-vitro-Methoden für die Suche nach neuen Arzneimitteln, in: Richard Herzog (Hrsg.): F-&E-Management in der Pharma-Industrie, Aulendorf: 1995, S. 85 – 98.

- Schlüter/ Hoff 2003 Volker Schlüter, Daniel Hoff: Erfolgsmodelle von Anlagenplanungsunternehmen in der Feinchemie, in: Chemie Ingenieur Technik, Vol. 75 (2003), S. 494 – 502.
- Schneider 2001 Volker Schneider: Die Transformation der Telekommunikation – Vom Staatsmonopol zum globalen Markt (1800 – 2000), Frankfurt und New York: 2001.
- Schneider 2003 Alfred Schneider: Modellarten nach Gegenstand und Zweck, <http://www.uni-flensburg.de/mathe/zero/veranst/modellbildung/v01/Modellarten%20nach%20Gegenstand%20und%20Zweck.pdf>, Version vom 27.03.2003, abgerufen am 24.08.2004.
- Schott 1997 Eberhard Schott: Markt- und Geschäftsbeziehungen beim Outsourcing – Eine marketingorientierte Analyse für die Informationsverarbeitung, Wiesbaden: 1997.
- Schreyögg 1978 Georg Schreyögg: Umwelt, Technik und Organisationsstruktur – eine Analyse des kontingenztheoretischen Ansatzes, Bern und Stuttgart: 1978.
- Schroder Salomon Smith Barney 2001 Schroder Salomon Smith Barney: European telecom consolidation – No easy solution, London: 2001.
- Scott/ Schmitt 2003 Alex Scott, Bill Schmitt: Pharmaceutical intermediates: Seeking an antidote to the ailing market, http://www.findarticles.com/cf_0/m3066/7_165/98253757/p1/article.jhtml, Version vom 19.02.2003, abgerufen am 10.10.2003.
- Sen 1996 Anindya Sen (Hrsg.): Industrial organization, Oxford und andere: 1996.
- Shankland 2002 Steven Shankland: Sun, HP speed Unix servers, http://news.com.com/2100-1001-948515.html?tag=fd_top, Version vom 05.08.2002, abgerufen am 05.08.2002.
- Simonin 1999 Bernard L. Simonin: Ambiguity and the process of knowledge transfer in strategic alliances, in: Strategic Management Journal, Vol. 20 No. 7 (1999), S. 595 – 623.
- Stähle o.J. Wolfgang H. Stähle: Der situative Ansatz in der Betriebswirtschaftslehre, <http://www.uni-koblenz.de/~iwi/wissportal/archiv/wwt/Aufsatz2.pdf>, Version ohne Datum, abgerufen am 05.08.2003.

- Stigler 1958 George J. Stigler: Economies of scale, in: Leube/ Moore (Hrsg.): The essence of Stigler, Stanford: 1986, S. 25 – 45.
- Stigler 1964 George J. Stigler: A theory of oligopoly, in: Leube/ Moore (Hrsg.): The essence of Stigler, Stanford: 1986, S. 153 – 178.
- Stinson 2000 Stephen C. Stinson: Pharmaceutical fine chemicals – The industry is advancing with new chemistry, new technology and expanding capacity, <http://pubs.acs.org/cen/coverstory/7828/7828spec.html>, Version vom 10.07.2000, abgerufen am 02.05.2004.
- Stopka/ Urban o.J. U. Stopka, Th. Urban: Bewertung von Access-Alternativen für Netzbetreiber am Telekommunikationsmarkt, http://vwisb7.vkw.tu-dresden.de/TrafficForum/vwt_2001/beitraege/VWT18proceedings_pages846-892.pdf, Version ohne Datum, abgerufen am 20.07.2003.
- Strong 2002 Victoria Strong: Deal making in the pharmaceutical fine chemical industry, <http://www.worldpharmaweb.com/fc/article1.pdf>, Version von 2002, abgerufen am 02.05.2004.
- Sydow 1992 Jörg Sydow: Strategische Netzwerke – Evolution und Organisation, Wiesbaden, 1992.
- Taggart 1993 James Taggart: The world pharmaceutical industry, London und New York: 1993.
- Takeishi 2002 Akira Takeishi: Knowledge partitioning in the interfirm division of labor: The case of automotive product development, in: Organization Science, Vol. 13 No. 3 (2002), S. 321 – 338.
- Teece 1998 David J. Teece: Design issues for innovative firms: Bureaucracy, incentives and industrial structure, in: Alfred Chandler, Peter Hagström, Örjan Sölvell (Hrsg.): The dynamic firm – The role of technology, strategy, organizations, and regions, Oxford: 1998, S. 134 – 165.
- Tirole 1995 Jean Tirole, Industrieökonomik, München, Wien, Oldenburg: 1995.
- Tombak 2002 Mihkel M. Tombak: Mergers to monopoly, in: Journal of Economics and Management Strategy, Vol. 11 No. 3 (2002), S. 513 – 546.

- Utterback/
Abernathy 1975 James M. Utterback, William J. Abernathy: A dynamic model of process and product innovation, Omega Vol. 3 No. 6 (1975), S. 639 – 656.
- Van Arnum 1999 Patricia Van Arnum: At the roundtable: Fine chemicals, http://www.findarticles.com/cf_0/m0FVP/21_255/54717833/p1/article.jhtml, Version vom 24.05.1999, abgerufen am 10.12.2003.
- Van Cayseele 1987 Patrick Van Cayseele: Regulation and international innovative activities in the pharmaceutical industry, Leuven: 1987.
- VATM 2001a Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten: Jahresbericht 2001, Köln: 2001.
- VATM 2001b Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten: Markteintrittsbarrieren im deutschen Telekommunikationsmarkt, <http://www.vatm.de/images/dokumente/markteintrittsbarrieren.pdf>, Version vom September 2001, abgerufen am 06.04.2003.
- VATM 2002 Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten: Jahresbericht 2002, Köln: 2001.
- VATM 2003 Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten: VATM Jahrbuch 2003 – Telekommunikation und Mehrwertdienste in Deutschland, Bergholz-Rehbrücke: 2003.
- VCI 2003a Verband der chemischen Industrie: Die chemische Industrie in Deutschland, http://www.vci.de/Template_Downloads/tmp_0/Branche_DE.pdf?DokNr=65348, Version vom 04.09.2003, abgerufen am 12.09.2003.
- VCI 2003b Verband der chemischen Industrie: Chemiewirtschaft in Zahlen 2003, http://www.vci.de/Template_Downloads/tmp_0/CHIZ%202003.pdf?DokNr=81447, Version vom 30.07.2003, abgerufen am 12.09.2003.
- VFA 2003 Verband forschender Arzneimittelhersteller: Die Arzneimittelindustrie in Deutschland, <http://www.vfa.de/download/SAVE/de/presse/publikationen/statistics2003/statistics2003.pdf>, Version vom Juli 2003, abgerufen am 22.09.2003.
- Vogelsang 1996 Ingo Vogelsang: Wettbewerb im Ortsnetz – Neue Entwicklungen in den USA, Bad Honnef: 1996.

- Ware 1992 Roger Ware: Entry deterrence, in: George Normann, Manfredi La Manna (Hrsg.): The new industrial economics: recent developments in industrial organization, oligopoly, and game theory, Hants: 1992, S. 66 – 83.
- White 1980 Alice Patricia White: The dominant firm – A study of market power, Ann Arbor (Michigan): 1980.
- Wieland 1995 Bernhard Wieland: Telekommunikation und vertikale Integration – Das Beispiel des Bankwesens, Heidelberg: 1995.
- Williamson 1975 Oliver E. Williamson: Markets and hierarchies: Analysis of antitrust implications – A study in the economics of internal organization, London: 1975.
- Williamson 1985 Oliver E. Williamson: The economic institutions of capitalism – Firms, markets, relational contracting, New York: 1985.
- Williamson 1991 Oliver E. Williamson: Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 36 (1991), S. 269 – 296.
- Williamson 1993 Oliver E. Williamson: Transaktionskostenökonomik, Münster, Hamburg: 1993.
- Williamson 1999 Oliver E. Williamson: Strategy research: Governance and competence perspectives, in: Strategic Management Journal, Vol. 20 (1999), S. 1087 – 1108.
- Wittke 1995 Volker Wittke: Vertikale vs. horizontale Desintegration, in: SOFI-Mitteilungen, No. 22 (1995), S. 7 – 15.
- Witzki 2003 Axel Witzki: DSL-Equipment für Carrier, in: Funkschau 1-2 (2003), S. 40 – 43.
- Wood Mackenzie 2004 Wood Mackenzie: Company rankings by total ethical drug sales (US\$) 2003, <http://www.p-d-r.com/ranking/PQRankings2003.pdf>, Version vom April 2004, abgerufen am 14.09.2004.
- Yeoh/ Roth 1999 Poh-Lin Yeoh, Kendall Roth: An empirical analysis of sustained advantage in the U.S. pharmaceutical industry: Impact of firm resources and capabilities, in: Strategic Management Journal, Vol. 20 (1999), S. 637 – 653.

- ZEW 2003 Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung: Innovationsmotor Chemie – Ausstrahlung von Chemie-Innovationen auf andere Branchen, http://www.vci.de/Template_Downloads/tmp_0/VCI%20Studie_4.pdf?DokNr=78520, Version vom Februar 2003, abgerufen am 17.09.2003.
- Zipperer 2002 John Zipperer: Five questions with neoIT's Atul Vashistha, <http://www.internetworld.com/news.php?inc=outsrc/07222002b.html>, Version vom 22.07.2002, abgerufen am 01.08.2002.
- Zollo/ Winter 2002 Maurizio Zollo, Sidney G. Winter: Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities, in: *Organization Science*, Vol. 13 No. 3 (2002), S. 339 – 351.