

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	1
<i>1.1</i>	<i>Motivation der Arbeit</i>	<i>1</i>
<i>1.2</i>	<i>Konkretisierung der Fragestellung</i>	<i>2</i>
<i>1.3</i>	<i>Überblick über die Struktur der Arbeit</i>	<i>5</i>
2	Definitionen	7
<i>2.1</i>	<i>Wertschöpfungskette</i>	<i>7</i>
<i>2.2</i>	<i>Leistungserstellung und -verwertung</i>	<i>8</i>
<i>2.3</i>	<i>Unternehmen und Unternehmensgrenzen</i>	<i>9</i>
<i>2.4</i>	<i>Industrie und Industriesegment</i>	<i>11</i>
<i>2.5</i>	<i>Effizienz und Differenzierungspotential als Erfolgsmaßstäbe</i>	<i>12</i>
<i>2.6</i>	<i>Integration/ Desintegration und Integrationsform</i>	<i>14</i>
<i>2.7</i>	<i>Integrationstreiber</i>	<i>20</i>
3	Methodologie	22
<i>3.1</i>	<i>Stand der Theorie und Defizite existierender Ansätze</i>	<i>22</i>
<i>3.2</i>	<i>Theoretischer Ansatz</i>	<i>26</i>
<i>3.3</i>	<i>Praktische Anwendung</i>	<i>47</i>
<i>3.4</i>	<i>Kritische Betrachtung der Methodologie</i>	<i>51</i>
4	Entwurf des Analyseschemas	59
<i>4.1</i>	<i>Skalenvorteile</i>	<i>59</i>
<i>4.2</i>	<i>Verbundvorteile</i>	<i>77</i>
<i>4.3</i>	<i>Kompetenzen</i>	<i>92</i>
<i>4.4</i>	<i>Transaktionskosten</i>	<i>117</i>
<i>4.5</i>	<i>Marktmacht</i>	<i>143</i>
5	Anwendung des Analyseschemas	166
<i>5.1</i>	<i>Praxisbeispiel Telekommunikationsindustrie</i>	<i>167</i>
<i>5.2</i>	<i>Praxisbeispiel Pharmaindustrie</i>	<i>228</i>
6	Schlussbetrachtung	282
<i>6.1</i>	<i>Zusammenfassung der Ergebnisse</i>	<i>282</i>
<i>6.2</i>	<i>Bewertung des Analyseschemas</i>	<i>283</i>
<i>6.3</i>	<i>Anregungen für weitere Arbeiten</i>	<i>289</i>
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
<i>1.1</i>	<i>Motivation der Arbeit</i>	<i>1</i>
<i>1.2</i>	<i>Konkretisierung der Fragestellung</i>	<i>2</i>
1.2.1	Ziel der vorliegenden Arbeit	3
1.2.2	Einordnung in das übergeordnete Forschungsprojekt	4
<i>1.3</i>	<i>Überblick über die Struktur der Arbeit</i>	<i>5</i>
2	Definitionen	7
<i>2.1</i>	<i>Wertschöpfungskette</i>	<i>7</i>
<i>2.2</i>	<i>Leistungserstellung und -verwertung</i>	<i>8</i>
<i>2.3</i>	<i>Unternehmen und Unternehmensgrenzen</i>	<i>9</i>
<i>2.4</i>	<i>Industrie und Industriesegment</i>	<i>11</i>
<i>2.5</i>	<i>Effizienz und Differenzierungspotential als Erfolgsmaßstäbe</i>	<i>12</i>
<i>2.6</i>	<i>Integration/ Desintegration und Integrationsform</i>	<i>14</i>
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
<i>2.7</i>	<i>Integrationstreiber</i>	<i>20</i>
3	Methodologie	22
<i>3.1</i>	<i>Stand der Theorie und Defizite existierender Ansätze</i>	<i>22</i>
<i>3.2</i>	<i>Theoretischer Ansatz</i>	<i>26</i>
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	Unschärfe 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	<i>Entwurf des Analyseschemas</i>	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 Integrationsstreiber	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 Industriesegmenten	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 Integrationsstreiber	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	Marktmacht	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	Praxisbeispiel Telekommunikationsindustrie	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	230
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