

Inhaltsverzeichnis

I	Theoretischer Teil	1
1	Einleitung	1
1.1	Motivation und zentrale Forschungsfragen	1
1.2	Aufbau der Arbeit	6
2	Konzeptionelle Grundlagen der Untersuchung	9
2.1	Definition und Abgrenzung relevanter Begrifflichkeiten	10
2.1.1	Multidivisionale Unternehmung	10
2.1.2	Innovation	13
2.1.3	Frühe Phasen des Innovationsprozesses	15
2.1.4	Geschäftsbereichsübergreifende Innovation	17
2.2	Theoriegeleitete Fundierung des Potenzials geschäftsbereichsübergreifender Innovationen	20
2.2.1	Transaktionskostentheorie	21
2.2.1.1	Beschreibung des Ansatzes	21
2.2.1.2	Kritische Würdigung und Relevanz für die Arbeit	23
2.2.2	Ressourcenbasierter Ansatz	24
2.2.2.1	Beschreibung des Ansatzes	24
2.2.2.2	Kritische Würdigung und Relevanz für die Arbeit	26
2.2.3	Ansatz dynamischer Fähigkeiten	27
2.2.3.1	Beschreibung des Ansatzes	27
2.2.3.2	Kritische Würdigung und Relevanz für die Arbeit	29
2.3	Barrieren für die Entstehung von Geschäftsbereichskooperationen	31
2.3.1	Wissensisolation innerhalb der Geschäftsbereichsgrenzen	31
2.3.2	Abstimmungsproblematik zwischen Geschäftsbereichen	33
2.3.3	Eigeninteresse der Geschäftsbereiche	34
2.3.4	Zusammenfassung	35
2.4	Zur Notwendigkeit einer systematischen Förderung bereichsübergreifender Vorhaben	36

2.4.1	Strategische Ableitung erfolgsrelevanter Ressourcen und Fähigkeiten	36
2.4.2	Rolle der frühen Innovationsphasen bei Umsetzung der strategischen Planung	39
2.5	Der Problemlösungsbeitrag wirtschaftswissenschaftlicher Theorien	42
2.5.1	Situativer Ansatz	43
2.5.1.1	Beschreibung des Ansatzes	43
2.5.1.2	Kritische Würdigung und Relevanz für die Arbeit	44
2.5.2	Informationsverarbeitungsansatz	45
2.5.2.1	Beschreibung des Ansatzes	45
2.5.2.2	Kritische Würdigung und Relevanz für die Arbeit	47
2.6	Zusammenfassung	48
3	Ableitung eines Bezugsrahmens und Hypothesengewinnung	51
3.1	Bezugsrahmen der Untersuchung	51
3.2	Integrationsmechanismen	54
3.2.1	Begriffsbestimmung	54
3.2.2	Befunde quantitativer Studien	61
3.2.3	Befunde qualitativer Studien	68
3.2.4	Zusammenfassung und Implikationen für den Bezugsrahmen	69
3.3	Anreizsystem	70
3.3.1	Begriffsbestimmung	70
3.3.2	Befunde quantitativer Studien	72
3.3.3	Befunde qualitativer Studien	77
3.3.4	Zusammenfassung und Implikationen für den Bezugsrahmen	78
3.4	Zusammenarbeit in den frühen Innovationsphasen	79
3.4.1	Begriffsbestimmung	79
3.4.2	Befunde quantitativer Studien	80
3.4.3	Befunde qualitativer Studien	87
3.4.4	Zusammenfassung und Implikationen für den Bezugsrahmen	89
3.5	Erfolg geschäftsbereichsübergreifender Innovationen	91
II	Empirischer Teil	93
4	Methodisches Vorgehen zur Überprüfung des Bezugsrahmens	95
5	Quantitative Studie	101
5.1	Auswahl der Untersuchungsobjekte	101
5.2	Datenerhebung über schriftliche Befragung	104

5.3	Durchführung von Pretests	105
5.4	Auswertungsmethodik	106
5.4.1	Analyse von Strukturgleichungsmodellen	106
5.4.2	Auswahl des Auswertungsverfahrens	109
5.4.3	Vorgehen zur Beurteilung des Messmodells	113
5.4.3.1	Validierung reflektiver Messmodelle	115
5.4.3.2	Validierung formativer Messmodelle	120
5.4.4	Vorgehen zur Beurteilung des Strukturmodells	125
5.5	Vorbereitung der Datenanalyse	126
5.6	Deskriptive Befunde	128
5.7	Operationalisierung und Validierung der Konstrukte	136
5.7.1	Einsatz von Integrationsmechanismen	137
5.7.2	Ausrichtung des Anreizsystems	139
5.7.3	Intensität der Zusammenarbeit in den frühen Innovationsphasen	141
5.7.4	Erfolgsanteil geschäftsbereichsübergreifender Innovationen	143
5.7.5	Kontrollvariablen	145
5.8	Überprüfung des Bezugsrahmens	147
5.8.1	Ergebnisse der PLS-Schätzung	147
5.8.2	Einfluss des Einsatzes von Integrationsmechanismen	149
5.8.3	Einfluss der Ausrichtung des Anreizsystems	151
5.8.4	Einfluss der geschäftsbereichsübergreifenden Zusammenarbeit in den frühen Innovationsphasen	152
5.9	Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse	154
6	Qualitative Studie	155
6.1	Auswahl der Untersuchungsobjekte	158
6.2	Datenerhebung über Befragung und Sekundärquellenanalyse	159
6.3	Auswertungsmethodik	160
6.3.1	Kategorisierung und Kodierung der Daten	160
6.3.2	Gütekriterien zur Validierung der Befunde	163
6.3.3	Überprüfung zugrundeliegender Wirkungsbeziehungen	165
6.4	Befunde der Vorgespräche und Auswahl des Unternehmens	167
6.5	Das Unternehmen	169
6.5.1	Relevanz gemeinsamer Innovationen zwischen Geschäftsbereichen	171
6.5.2	Ausgewählte geschäftsbereichsübergreifende Innovationsvorhaben	172
6.6	Überprüfung des Bezugsrahmens	179
6.6.1	Einfluss des Einsatzes von Integrationsmechanismen	179
6.6.1.1	Deskriptive Befunde	179

6.6.1.2	Interpretation der Wirkungsbeziehungen	181
6.6.2	Einfluss der Ausrichtung des Anreizsystems	185
6.6.2.1	Deskriptive Befunde	185
6.6.2.2	Interpretation der Wirkungsbeziehungen	186
6.6.3	Einfluss der geschäftsbereichsübergreifenden Zusammenarbeit in den frühen Innovationsphasen	189
6.6.3.1	Deskriptive Befunde auf Vorhabensebene	189
6.6.3.2	Interpretation der Wirkungsbeziehungen	191
6.6.4	Einfluss von Kontrollgrößen	194
6.7	Zusammenfassung der qualitativen Ergebnisse	196
7	Gegenüberstellung quantitativer und qualitativer Befunde	199
7.1	Güte der verwendeten Messmodelle	199
7.2	Überprüfung des Bezugsrahmens	201
7.2.1	Einfluss von Integrationsmechanismen	201
7.2.2	Einfluss des Anreizsystems	203
7.2.3	Geschäftsbereichsübergreifende Zusammenarbeit in den frühen In- novationsphasen	206
7.2.4	Einfluss weiterer Einflussfaktoren des organisatorischen Kontextes	209
7.3	Fazit der Methodentriangulation	209
8	Fazit und Ausblick	213
8.1	Zusammenfassung	213
8.2	Offene Forschungsfragen	216
8.3	Ableitung von Handlungsempfehlungen für die Praxis	218
III	Anhänge	221
A	Interviewpartner und weitere Datenquellen der Fallstudie	223
B	Fallstudien-Fragenkatalog auf Gesamtunternehmensebene	225
C	Fallstudien-Fragenkatalog auf Vorhabensebene	228
	Literaturverzeichnis	231