



Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition)

Artur Penkala

Download now

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition)

Artur Penkala

Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) Artur Penkala

Studienarbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Unternehmensführung, Management, Organisation, Note: 1,3, Freie Universität Berlin (Marketing Department), Veranstaltung: Fallstudienseminar "Triple Play", 33 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Der Telekommunikationsmarkt war lange Zeit in vielen Industrieländern durch ein Monopol eines zumeist mehrheitlich im Staatseigentum befindlichen Telekommunikationsunternehmens mit großer Netz- und Kundenbasis geprägt.

Erst im Januar 1998 wurde das deutsche Telekommunikationsmonopol der „Deutschen Telekom“ vollständig liberalisiert . Die Liberalisierung vollzog sich in einzelnen kleinen Schritten, in denen vorerst der Endgerätebereich liberalisiert wurde , anschließend der Dienstbereich und schließlich die Sprachtelefonie, wie auch die Netzinfrastruktur . Der strukturelle Wandel der Telekommunikationswirtschaft (TKW) öffnete zwar den Telekommunikationsmarkt für neue Wettbewerber, jedoch verfügten diese oft nicht über die notwendigen Ressourcen, um im Telekommunikations-Netz- und -Dienste-wettbewerb gegen den alteingesessenen Konkurrenten mit signifikanter Marktmacht zu bestehen.

Diese hier diesbezüglich dargelegten Problematik veranlasste die Wettbewerber Unternehmenskooperationen einzugehen um die Markteintrittsbarrieren zu überwinden, und um ihre Wettbewerbsposition „ [...] gegenüber dem Incumbent und dessen traditionellen „Hoflieferanten“ in einem nationalen Markt... [zu stärken, wie auch um den Abbau von Ressourcenlücken zu fördern] .

Angemerkt an dieser Stelle sei, dass die Verwendung der Begriffe „Unternehmenskooperation“ und „strategische Allianz“ in dieser Seminararbeit als Synonyme verwendet werden. Eine Begründung wird im weiteren Verlauf gegeben.

Ziel dieser Seminararbeit ist, nach einer vorhergehenden Klärung der Begriffe Triple Play, strategische Allianz und Systemtechnologie, die Ansatzpunkte der Vermarktung von Triple Play (3P) durch strategische Allianzen zu untersuchen. Dabei soll das erarbeitete theoretische Fundament am Beispiel der „Deutschen Telekom“ unterstützt werden. Anschließend wird aufgrund des Dargelegten ein Fazit gezogen und sowohl zur Notwendigkeit, als auch zu den Ansätzen für strategische Allianzen bei der Vermarktung, Stellung genommen.

 [Download Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der V ...pdf](#)

 [Read Online Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der ...pdf](#)

Download and Read Free Online Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) Artur Penkala

From reader reviews:

Joseph Cobble:

Why don't make it to become your habit? Right now, try to ready your time to do the important take action, like looking for your favorite e-book and reading a publication. Beside you can solve your long lasting problem; you can add your knowledge by the reserve entitled Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition). Try to make book Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) as your close friend. It means that it can to be your friend when you truly feel alone and beside regarding course make you smarter than in the past. Yeah, it is very fortunated for you personally. The book makes you more confidence because you can know every little thing by the book. So , we need to make new experience in addition to knowledge with this book.

Alan Castorena:

Nowadays reading books be than want or need but also turn into a life style. This reading addiction give you lot of advantages. Advantages you got of course the knowledge the particular information inside the book this improve your knowledge and information. The info you get based on what kind of reserve you read, if you want drive more knowledge just go with training books but if you want sense happy read one with theme for entertaining like comic or novel. Often the Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) is kind of reserve which is giving the reader unpredictable experience.

Steven Cordell:

This Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) is great reserve for you because the content that is full of information for you who also always deal with world and also have to make decision every minute. This particular book reveal it info accurately using great coordinate word or we can declare no rambling sentences in it. So if you are read that hurriedly you can have whole info in it. Doesn't mean it only provides straight forward sentences but challenging core information with beautiful delivering sentences. Having Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) in your hand like obtaining the world in your arm, facts in it is not ridiculous a single. We can say that no e-book that offer you world within ten or fifteen second right but this guide already do that. So , this is good reading book. Hey Mr. and Mrs. active do you still doubt which?

James Holmes:

You can spend your free time you just read this book this guide. This Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) is simple to deliver you can read it in the park, in the beach, train and soon. If you did not have got much space

to bring often the printed book, you can buy typically the e-book. It is make you better to read it. You can save typically the book in your smart phone. Therefore there are a lot of benefits that you will get when you buy this book.

Download and Read Online Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) Artur Penkala #J4PLEWD75QS

Read Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) by Artur Penkala for online ebook

Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) by Artur Penkala Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) by Artur Penkala books to read online.

Online Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) by Artur Penkala ebook PDF download

Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) by Artur Penkala Doc

Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) by Artur Penkala Mobipocket

Ansatzpunkte für strategische Allianzen bei der Vermarktung von Systemtechnologien am Beispiel "Triple Play" (German Edition) by Artur Penkala EPub