

8 Anhang

8.1 Anhang A: Leitfaden zum Vorgehen

AP 1: Vorbereitung: Selektion der Experten aus WiD	
	Vorgehen
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rekrutierung von WiD aus den angegebenen Teilbranchen (Abb. 2-1) mit dem Schwerpunkt WiD (KMU) (Kapitel 2.1 und 2.2.2 bis 2.2.4 ff.). 2. Rekrutierung einer kleinen Anzahl von großen WiD 3. Auswahl nach den WiD-Typen (Kapitel 2.3 und Abb. 2-7)
	Methoden
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Telefonische Kontaktaufnahme und Cold Call. 2. Größenklassen-Definition und Zuordnung (Kapitel 2.1). 3. Leitfadenbasiertes Telefon-Interview auf der Basis der Abb. 2-1 und 2-7 zur Typisierung der WiD nach Größe und WiD-Typ.
	Ergebnis
	Experten für Interviews, Fachgespräche, Workshops sind ausgewählt.

AP 2: Einführung in das Management des intellektuellen Kapitals (MIK)	
	Vorgehen
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vorbereitung Präsentationen und Workshop. 2. Präsentation der Motive für die Beschäftigung mit dem Management des IK, der Begriffe, Konzepte, Strukturmodelle für das IK und der strategischen Perspektive und der Messperspektive. 3. Vorstellung Projektplan und Abstimmung über das weitere Vorgehen. 4. Workshop Moderation Relevanz/Machbarkeit Management des IK.
	Methoden
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Präsentation im Experten-Workshop oder Fachgespräch. 2. Moderationstechnik
	Ergebnis
	Sensibilisierung für die Bedeutung des MIK, einheitliches Verständnis.

AP 3: Identifikation der Erfolgspotenziale des IK bei WiD	
	AP 3.1: Qualitative (inhaltliche) Identifikation der Erfolgspotenziale des IK bei WiD
	Vorgehen
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Präsentation originäres Strukturmodell für das IK (Abb. 3-1) 2. Literaturrecherchen zu den einzelnen Ressourcenbereichen, die in WiD-

	<p>spezifischer Fachliteratur voneinander isoliert dargestellt sind.</p> <ol style="list-style-type: none"> Präsentation der WiD-spezifischen, qualitativ identifizierten Erfolgspotenziale des IK, FK und PhK (Entwurf (V.1a)) Workshop-Moderation oder Fachgespräch zur qualitativen Erhebung der Erfolgspotenziale des IK bei WiD zur praxisorientierten Weiterentwicklung des Entwurfs (V.1a). Erstellung eines verifizierten/modifizierten Entwurfs (V.1b) für die qualitativ identifizierten WiD-spezifischen Erfolgspotenziale des IK im Strukturmodell des IK durch den Verfasser.
Methoden	
	<ol style="list-style-type: none"> Recherche einschlägige Fachliteratur der WiD. Leitfaden zur qualitativen Identifikation des IK auf der Basis des Strukturmodells als Microsoft-Excel Tabelle (Kapitel 3.1, 3.2, Abb. 3-1). Leitfadenbasierte Experten-Workshops oder Fachgespräche. Moderationstechnik
Ergebnis	
	Verifizierter/modifizierter Entwurf (V.1b) der Erfolgspotenziale des IK bei WiD als Maximalliste.
WiD-Inhouse Workshop im Managementteam	
	<ol style="list-style-type: none"> WiD-inhouse Präsentation des Entwurfs (V.1b). Verifikation/Modifikation des Entwurfs (V.1b). Erstellung modifizierter Entwurf (V.1c).
Ergebnis	
	Modifizierter Entwurf (V.1c).

AP 3.2: Verifikation/Modifikation des Entwurfs (V.1c)	
Vorgehen	
	<ol style="list-style-type: none"> Präsentation des Entwurfs (V.1c). Workshop-Moderation, Fachgespräch zur Modifikation Entwurf (V.1c). Erstellung modifizierter Entwurf (V.1d). Präsentation des modifizierten Entwurfs (V.1d) vor Experten.
Methoden	
	<ol style="list-style-type: none"> Fallweise Experten-Workshop oder Fachgespräche Moderationstechnik
Ergebnis	
	Modifizierte Entwürfe (V.1d) der WiD-spezifischen Erfolgspotenziale des IK sowie FK und PhK als Maximalliste.
WiD-inhouse Workshop im Managementteam	
	<ol style="list-style-type: none"> Präsentation des Entwurfs (V.1d) im Managementteam. Verifikation/Modifikation des Entwurfs (V.1d). Erstellung modifizierter Entwurf (V.1e). Verabschiedung Entwurf (V.1e).
Ergebnis	

	Modifizierter Entwurf (V.1e) für die Erfolgspotenziale des IK bei WiD.
AP 3.3: Bewertung strategische Relevanz Erfolgspotenziale des IK je WiD-Typ	
Vorgehen	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bildung von Arbeitsgruppen oder Zuordnung der Fachgespräche entsprechend der WiD-Typen. 2. Präsentation der qualitativ identifizierten Erfolgspotenziale des IK bzw. des Entwurfs (V.1e) als Maximalliste. 3. Moderierte, absolute Bewertung/Priorisierung mit Punkten der strategischen Relevanz des IK sowie der FK und PhK je WiD-Typ auf der Basis des Entwurfs (V.1e) und als Top-down Vorgehen im Strukturmodell (s. Kapitel 3.2 und Abb. 3-1) als Entwurf (V.2a). 4. Verwendung des WiD-spezifischen Strukturmodells für das IK auf Basis von Microsoft-Excel als Werkzeug für die relative Bewertung der strategischen Relevanz. 5. Durchführung relative Top-down Bewertung für die strategische Relevanz der RIK im Bezug auf die Ressourcen des Gesamtkapitals (100 %). 6. Erstellung der Strukturmodelle mit bewerteten Erfolgspotenzialen des IK (Entwurf (V.2b)).
Methoden	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Top-down Vorgehen im Strukturmodell zur Bewertung der strategischen Relevanz der Erfolgspotenziale des IK bei WiD. 2. Fallweise Experten-Workshop oder Fachgespräch. 3. Strukturmodell für das IK bei WiD mit Microsoft-Excel als Werkzeug für die relative Bewertung der strategischen Relevanz (Entwurf (V.1e)). 4. Moderationstechnik
Ergebnis	
	Bewertete relative strategische Relevanz der Erfolgspotenziale des IK je WiD-Typ (Entwürfe (2b))
WiD-inhouse Workshop im Managementteam	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Präsentation der drei Entwürfe (V.2b) für WiD-Typ A, B, C. 2. Verifizierung/Modifikation der relativen Bewertung im Managementteam 3. Erstellung modifizierte Bewertung (Entwurf (V.2c)).
Ergebnis	
	Modifizierte Entwürfe (V.2c)

AP 3.4: Modifizierung der Bewertung der Erfolgspotenziale des IK	
Vorgehen	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Präsentation der drei Entwürfe (V.2c) für WiD-Typ A, B, C. 2. Bewertung strategische Relevanz je WiD-Typ verifizieren/modifizieren. 3. Erstellung modifizierte, relative Bewertung (Entwürfe (V.2d)).
Methoden	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fallweise Experten-Workshop oder Fachgespräch. 2. Strukturmodell für das IK je WiD-Typ mit Microsoft-Excel als Werkzeug für die relative Bewertung der strategischen Relevanz (Entwurf (V.2c)).

	3. Moderationstechnik
	Ergebnis
	Verifizierte Entwürfe für die bewertete strategische Relevanz der Erfolgspotenziale des IK je WiD-Typ (Entwurf (V.2d)).
	WiD-inhouse Workshop im Managementteam
	1. Präsentation der Entwürfe (V.2d) im Managementteam. 2. Verifizierung/Modifikation der Bewertung im Managementteam 3. Erstellung modifizierte relative Bewertung (Entwürfe 2e).
	Ergebnis
	Verifizierte/modifizierte Entwürfe (V. 2e).

AP 3.5: Berechnung der Durchschnittswerte für die strategische Relevanz der Erfolgspotenziale des IK je WiD-Typ	
	Vorgehen
	1. Gruppierung der Bewertungsergebnisse (Entwürfe (V.2e)) aus den Workshops- und Fachgesprächen nach WiD-Typ 2. Berechnung der relativen Durchschnittswerte über alle Fachgesprächs- und Workshopergebnisse je WiD-Typ 3. Auf-/Abrunden auf ganzzahlige Prozentzahlen 4. Erstellung Strukturmodelle mit bewerteten Erfolgspotenzialen des IK (Entwurf (V.2d)) auf der Basis der gerundeten Durchschnittswerte je WiD-Typ
	Methoden
	WiD-spezifische Strukturmodelle der Erfolgspotenziale des IK mit Microsoft-Excel
	Ergebnis
	Drei Entwürfe (V.2d) der bewerteten strategischen Relevanz der Erfolgspotenziale des IK für WiD-Typ A, B und C (Entwurf (V.2d)).
AP 4: Modellierung der Wirkungsmodelle für die Strategieoptionen	
AP 4.1: Aufbau von Kausalketten je Strategieoptionen für WiD-Typ C	
	Vorgehen
	1. Analyse und Verstehen der Ursache-Wirkungsbeziehungen und Rückkopplungen je Strategieoption im Spektrum der strategischen Erfolgspotenziale des IK bei WiD-Typ C. 2. Aufbau eines Wirkungsmodells je Strategieoption, das deren Wirkungen im Spektrum der Erfolgspotenziale des IK und auf die SPC verdeutlicht (Entwurf (V.3a)). 3. Bewertung der Wirkungsintensitäten der Strategieoptionen auf die Erfolgspotenziale des IK (Impact, Leverage) und untereinander (Austauschbeziehung) sowie der möglichen Beeinflussung der erfolgskritischen Anforderungen der SPC als geringe (+/-), mittlere (++)/(--), starke Wirkung (+++/---).

	<ol style="list-style-type: none"> 4. Ermittlung des Zeitverlaufs durch Abschätzung des zeitlichen Eintritts der Wirkung bezüglich der Erfolgspotenziale des IK. Bewertung des Zeitverlaufs der Wirkungen als kurz-, mittel- oder längerfristige Wirkungen. 5. Erstellung von bewerteten Kausalketten als Entwurf (V.3a).
Methoden	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vernetztes Denken (Ermittlung Kausalketten, Rückkopplungen, Wirkungsintensität, Zeitverlauf) 2. Fallweise Experten-Workshop oder Fachgespräch 3. Moderationstechnik 4. Metaplantchnik (u. a. Wand, Karten beschriften und positionieren) 5. Modellierungswerkzeug Considio-Modeller
Ergebnis	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kausalketten, Verbrauchs-/Erwerbs-/Entwicklungseffekte sind identifiziert. 2. Stärke der Effekte und Zeitverläufe sind bewertet. 3. Grafische Entwürfe (V.3a) sind erstellt.
WiD-inhouse Workshop im Managementteam	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Präsentation der Entwürfe (V.3a) im Managementteam der WiD 2. Erprobung der Ursache-Wirkungsbeziehungen je Strategieoption 3. Modifikation der Entwürfe (V.3.a) 4. Erstellung Entwürfe (V.3b)
Ergebnis	
	Verifizierte/modifizierte Entwürfe (3b)

AP 4.2: Verifikation/Modifikation der Kausalketten für WiD-Typ	
Vorgehen	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vorlage der Entwürfe (V.3b). 2. Verifikation/Modifikation der Entwürfe (V.3b). 3. Erstellung modifizierte Entwürfe (V.3c). 4. Ggf. nochmaliger Durchlauf von AP 4.1. bis 4.2 5. Ggf. Abbruch bei Konsens zwischen den Teilnehmern des Workshops bzw. der Fachgespräche und bei hoher intersubjektiver und konzeptioneller Modellstabilität. 6. Vergleichende qualitative Bewertung der Erwerbs-/Entwicklungseffekte der Strategieoptionen für WiD-Typ C, für die wissensbasierten Ressourcen in Workshops mit Metaplantchnik (Abb. 6-40). 7. Problemlösungskompetenz: Gering: Hochschulwissen, technisches Wissen; Mittel: Professionelle Kompetenz; Stark: Professionelle Kompetenz plus Prozesskapital; Kundenbeziehung: Gering: Funktionales und Kundenwissen; mittel: Kundenwissen und funktionale Kompetenz; Stark: Funktionale Kompetenz plus Kundenbeziehungen. 8. Vergleichende qualitative Bewertung der Effekte der Strategieoptionen auf die Wissens- und Motivationsstärke in Workshops mit Metaplantchnik (Abb. 6-41).
Methoden	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vernetztes Denken 2. Fallweise Experten-Workshop oder Fachgespräch

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Moderationstechnik 4. Metaplantchnik (u. a. Wand, Karten beschriften und positionieren) 5. Considio-Modeller
	Ergebnis
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modifizierte Entwürfe (V. 3c) der Kausalketten, Wirkungsintensität und Zeitverlauf der Verbrauchs-/Erwerbs-/Entwicklungseffekte je Strategieoptionen für WiD-Typ C. 2. Vergl. Bewertung der Erwerbs-/Entwicklungseffekte der Problemlösungs- und Beziehungskompetenz sowie Wissens- und Motivationsstärke

AP 5: Verifizierung/Modifikation der Befähiger- und Erfolgsindikatoren

	AP 5.1: Verifikation/Modifikation der Befähiger- und Erfolgsindikatoren
	Vorgehen
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Präsentation der abgeleiteten Befähiger- und Erfolgsindikatoren je Strategieoption (Entwurf (V.4a)) 2. Verifikation/Modifikation des Entwurfs (V.4a) 3. Prüfung des Bezugs zu Unternehmenszielen, strategischer Ausrichtung, Option, Erfolgspotenzialen und kritischen Erfolgsfaktoren. 4. Erstellung modifizierter Entwurf (V.4b)
	Methoden
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fallweise Experten-Workshop oder Fachgespräch 2. Moderationstechnik
	Ergebnis
	Befähiger- und Erfolgsindikatoren je Strategieoption (Entwurf (V.4b))
	AP 5.2: WiD-inhouse Workshop im Managementteam
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Präsentation der Entwürfe (V.4b) im Managementteam der WiD. 2. WiD-spezifische Kontextualisierung der Befähiger- und Erfolgsindikatoren. 3. Abschluss von Zielvereinbarungen auf der Basis der Indikatoren als Test. 4. Ggf. Modifikation der Entwürfe (V.4b)
	Ergebnis
	Verifizierte/modifizierte Entwürfe (V.4c) der Befähiger- und Erfolgsindikatoren.
	AP 5.3: Modifikation der Befähiger- und Erfolgsindikatoren
	Vorgehen
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Präsentation der modifizierten Befähiger- und Erfolgsindikatoren je Strategieoption (Entwurf (V.4c)) 2. Verifikation/Modifikation des Entwurfs (V.4c) 3. Erneute Prüfung des Bezugs zu Unternehmenszielen, strategischer Ausrichtung, Option, Erfolgspotenzialen und kritischen Erfolgsfaktoren. 4. Erstellung modifizierter Entwurf (V.4d) 5. Ggf. neuer Durchlauf AP 5.1 bis 5.3

8.2 Anhang B: Leitfaden zur Typisierung der WiD

Firmendaten
Firmennamen:
Ansprechpartner:
Funktion:
Straße:
Plz:
Ort/Land:
Telefon:
Telefax:
E-Mail:
http/ :
Umsatz:
Mitarbeiteranzahl:
Teilbranche:
Produkte:
Dienstleistungen:

Abgrenzung WID als Erbringer von WIDI			
Welche Merkmale der Ressourcen/Potenziale treffen für Ihr Unternehmen zu?	Hoch	Mittel	Gering
Wissensintensität	Hoch		
Personalintensität	Hoch		
Anteil Wissensarbeiter („knowledge worker“)			
Anteil Unterstützungspersonal („support stuff“)			
Anteil Partner, Geschäftsführer			
Anteil Senior Consultants, Engineers, Projektmanager, Scientists, Wissensarbeiter usw.			
Anteil Junior Engineers, Projektmanager, Scientists, Wissensarbeiter usw.			
Anlagenintensität			Gering
Arbeitsintensität („blue collar worker“)			Gering
Kapitalintensität			Gering
Welche Merkmale treffen für die Leistungserbringungsprozesse Ihres Unternehmens zu?			
Individualitätsgrad des Leistungserbringungsprozesses	Hoch		
Integrationsgrad von Kunde und Anbieter (WiD)	Hoch		
Interaktionsgrad zwischen Kunde und Anbieter (WiD)	Hoch		
Komplexitätsgrad (u. a. Anzahl der Teilleistungen, Kundenindividualität, Multipersonalität, Heterogenität der Teilleistungen, Länge der Erstellungsperiode)	Hoch		
Innovationsgrad (u.a. Brain-, Grey Hair-, Procedure Projects)	Hoch		
Welche Merkmale treffen wie stark auf den Output Ihres Unternehmens zu?			
Demonstrierbarkeit des Outputs			Gering
Intangible Wirkung im Klientensystem	Hoch		
Informationsasymmetrie zwischen Anbieter und Kunde	Hoch		
Wirtschaftliche Bedeutung des Outputs für Kunden	Hoch		

Welche strategische Ausrichtung oder Wettbewerbsstrategie verfolgt Ihr WID?	Anzahl	WID-Typ
Ausrichtung auf einige wenige Kunden oder Branchen?	12	A
Ausrichtung auf die Anpassung fertiger Lösungen?	29	B
Ausrichtung auf das kreative Lösen von Kundenproblemen?	23	C

Welche der unten stehenden Begriffe beschreibt Ihre Ressourcenstrategie am besten?	Anzahl	WID-Typ
Personalisierung (u. a. personelle Wissensträger, „face-to-face“ Kommunikation)	12	A
Kodifizierung (u. a. materielle Wissensträger, „people-to-document“)	29	B
Vernetzung (u. a. Mix aus materiellen, personellen, immateriellen Wissensträgern, Mix aus Personalisierung und Kodifizierung, Modularisierung)	23	C

Welche Qualitätsanforderungen werden vorwiegend an Ihre WIDI gestellt?	Anzahl	WID-Typ
Funktionale Qualität	12	A
Technische Qualität	29	B
Strategische Qualität	23	C

Wie steuert Ihr WID seine strategischen Ressourcen?	Anzahl	WID-Typ
Individuelle Selbststeuerung der Wissensarbeiter	12	A
Komplexes, hierarchisches Managementsystem steuert die Wissensarbeiter	29	B
Individuelle, teambasierte und organisatorische Steuerung der Wissensarbeiter	23	C

Handelt es sich bei Ihrem WID um ein großes oder ein KMU?	WID als KMU	Große WID
Anzahl der beschäftigten Wissensarbeiter < 49	9 A	3 A
Jahresumsatz < 50 Mio. Euro Jahresumsatz	19 B	10 B
	17 C	6 C
Summe	45	19

8.3 Anhang C: Anzahl WiD je Teilbranche

Teilbranchen	Strategische Ausrichtung bzw. WiD-Typen		
	A	B	C
Architektursozietäten	0	0	3
Coaching-/Supervisionsdienstleister	2	0	1
Finanzdienstleister	0	0	1
Recruitment & Excecutive Search	0	1	0
Human Ressource Consulting	1	0	2
Inhouse-Consulting	4	0	0
IT-Dienstleister (u. a. IKT-Consulting)	1	12	2
Marktforschungsdienstleister, Marktberatung	0	1	1
Operative Unternehmensberatung	0	2	0
Rechtsanwaltssozietäten	0	2	2
Strategische Unternehmensberatung	1	0	5
Technische Überwachungsgesellschaften	0	2	2
Technischer-/Ingenieurdienstleister	1	1	1
Trainingsdienstleister	0	5	0
Wirtschafts-/Steuerberatungsgesellschaften	2	3	1
Werbeagentur, Media-Dienstleister	0	0	2
Summe	12	29	23

8.4 Anhang D: Qualitative Identifikation der Erfolgspotenziale des IK bei WiD

Originäres Strukturmodell	Iterationen, Entwürfe (V.1.a bis V.1.e) zur qualitativen Identifikation der Erfolgspotenziale des IK.	Identifizierte Erfolgspotenziale des IK bei WiD
FK und PhK		
FK	Kurz-/mittel-/langfristige finanzielle Ressourcen	FK Kurz-/mittel-/langfristiges FK
PhK	Arbeits-, Büroausstattung, Demonstrationseinrichtungen, Gebäude, technische Hilfsmittel, IT-Hardware, Labore, Modelle, Geschäfts-PKW.	PhK1 Innovative IT-Hardware PhK2 Repräsentative Gebäude, Büroausstattung PhK3 Statusorientierte Geschäfts-PKW
IK		
HK		
Kompetenz		
Wissen	Fachwissen, Methodenwissen, instrumentelles Wissen; Orientierungswissen; soziales Wissen, Beziehungswissen, Kundenwissen; strategisches Wissen;	HK1 Funktionale Kompetenz/Beziehungskompetenz HK2 Technische Kompetenz/Orientierungswissen
Fähigkeiten	Fachkompetenz; soziale Kompetenz, Kommunikationskompetenz, Beziehungskompetenz, Empathie; strategische Kompetenz; Führungswissen, Führungskompetenz.	HK3 Strategische Problemlösungskompetenz HK4 Leadership-Kompetenz
Einstellung		
Verhalten	Leistungsverhalten	HK5 Altruistisches Verhalten
Motivation	Status-, fachliche Autoritäts-, Karriere-, Zeitsouveränitäts-, sozialer Anschluss-, finanzielle Bedürfnisse und Motive.	HK6 Leistungsorientierte Motivation HK7 Berufsständische Werte
Werte	Ehrlichkeit, Unabhängigkeit, Wahrhaftigkeit, berufsständische Orientierung	
Intellektuelle Agilität (Begabungen)		
Innovation	Kreativität; neue Lösungen auf neue Herausforderungen finden.	HK8 Innovation
Imitation	Nachahmen, Übertragen	HK9 Imitation
Adaption	Anpassung	HK10 Adaption
Packaging	Bündelung	HK11 Packaging

Originäres Strukturmodell	Iterationen, Entwürfe (V.1.a bis V.1e) zur qualitativen Identifikation der Erfolgspotenziale des IK.	Identifizierte Erfolgspotenziale des IK bei WiD
BK		
Kunden	Geschäftskunden, Bestands- und potenzielle Neukunden mit und ohne Kenntnis über ihren Bedarf	BK1 Reputation
Lieferanten	Bestehende und potenzielle Lieferanten von Büromaterialien-, IT-Lieferanten, Service Provider, Leasinggesellschaften, Vermieter	BK2 Kundenbeziehung
Allianzpartner	Lernallianz- und -Netzwerkbeziehungen zu Forschungseinrichtungen, zu anderen WiD, zu Kunden, Gremien, Verbänden; Geschäftsallianz, -Netzwerkbeziehungen zu WiD;	BK 3 Strategische Lernallianz- und Netzwerkpartnerschaften mit anderen Unternehmen, Kunden, WiD, Forschungseinrichtungen; Strategische Geschäftsallianz- und -Netzwerkpartnerschaften mit anderen WiD
Kapitalgeber	Eigenkapitalgeber (u. a. Gründer, Leader, Partner, Geschäftsführer, Senior Consultant), Fremdkapitalgeber (u. a. Banken, Aktionäre, Investoren)	
Öffentlichkeit	Potenzielle Bewerber, ehemalige Mitarbeiter, relevante Fachöffentlichkeit, Medien	
Wahrnehmung	Reputation, Brand, Image, Ruf, Ansehen	

Originäres Strukturmodell	Iterationen, Entwürfe (V.1.a bis V.1.e) zur qualitativen Identifikation der Erfolgspotenziale des IK bei WID.	Identifizierte Erfolgspotenziale des IK bei WID
SK		
OK		
Infrastruktur	<p>Aufbauorganisation, Hierarchie; Anreizsysteme, Bonus- und Gehaltssysteme; Führungsinstrumente; Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT Anwendungen, Software, Services, Datenbanken); Brand, Image; Intangible Assets (Standards, Procedures, Service-Module Intellectual Property Rights (IPR) wie Patente, Copyrights, Exklusivrechte.</p>	<p>OK1 Flache Aufbauorganisation OK2 Strategische Anreizsysteme OK3 Flexible Management by-Führungsinstrumente OK4 Innovative IKT (Software, Anwendungen, Services) OK5 Wertvolle Referenzen OK6 Intangible Assets und IPR (u. a. Service Module)</p>
Prozesse	<p>Führungs- Kern- und Unterstützungsprozesse (u. a. Akquisition, Leistungserbringung, Termination, Recruitment, Reviewing, Renumeration, Leistungsplanung und -Entwicklung, Wissenstransfer, Marketing, Branding) Kollektiv geteilte Werte, Normen, Regeln, Verhaltensweisen</p>	<p>OK7 Kundenorientierte Geschäftsprozesse (u. a. Akquisitions-, Projektmanagement-, Leistungserbringungsprozesse)</p>
Kultur		<p>OK8 Einheitliche Unternehmenskultur</p>
EEK		
	<p>Prozess-, Verfahrens-, Methoden-, Instrumentenverbesserung; Prozessinnovation, Verfahrensinnovation, neue Lösungskonzepte, neue und erstmalige Lösungskonzept-Kunden-Kombinationen (Kundenfeld), neue Projekte in der Pipeline</p>	<p>EEK 1 Neue Projekte in der Pipeline EEK 2 Neue Ideen für Lösungskonzepte EEK 3 Neue Kundenfelder</p>

8.5 Anhang E: Excel-Tabellen zur Bewertung der strategischen Relevanz der Erfolgspotenziale des IK je WiD-Typ

Strategische Relevanz der Erfolgspotenziale des IK bei WiD-Typ A					
		L1	L2	L3	L4
FK und PhyK		11,00%			
FK	FK		6,50%		
	PhK		4,50%		
PhK1	Innovative IT-Hardware			1,50%	
PhK2	Repräsentative Gebäude, Büroausstattung			0,50%	
PhK3	Statusorientierte G-PKW			2,50%	
IK	Intellektuelles Kapital	89,00%			
HK	Humankapital		41,00%		
	Kompetenz			14,00%	
HK1	Funktionale Kompetenz/Beziehungskom.				4,00%
HK2	Technische Kompetenz/Orientierungswissen				2,00%
HK3	Strategische Kompetenz				3,00%
HK4	Leadership-Kompetenz				5,00%
	Einstellung			15,00%	
HK5	Altruistisches Verhalten				5,00%
HK6	Leistungsorientierte Motivation				6,00%
HK7	Berufsständische Werte				4,00%
	Intellektuelle Agilität			12,00%	
HK8	Innovation				4,00%
HK9	Imitation				5,00%
HK10	Adaption				1,00%
HK11	Packaging				2,00%
BK	Beziehungskapital		43,00%		
BK1	Reputation			7,00%	
BK2	Kundenbeziehung			19,00%	
BK3	Strategische Allianz- und Netzwerkpartner			17,00%	
	Strukturkapital		5,00%		
	Organisation			5,00%	
OK1	Flache Aufbauorganisation				0,00%
OK2	Strategische Anreizsysteme				0,00%
OK3	Flexible Management-by-Führungsinstrumente				0,00%
OK4	Innovative IKT (Software, Anwendungen, Services)				1,00%
OK5	Wertvolle Referenzen				2,00%
OK6	Intangible Assets und IPR				1,00%
OK7	Kundenorientierte Geschäftsprozesse				1,00%
OK8	Einheitliche Unternehmenskultur				0,00%
	Erneuerung- und Entwicklung			0,00%	0,00%
EEK1	Neue Projekte in der Pipeline				
EEK2	Neue Ideen für Lösungskonzepte und Wissensprodukte				
EEK3	Neue Kundenfelder				
	Summe	100,00%	89,00%	89,00%	46,00%

Strategische Relevanz der Erfolgspotenziale des IK bei WiD-Typ B					
		L1	L2	L3	L4
FK und PhK		32,00%			
FK	FK		16,00%		
	PhK		16,00%		
PhK1	Innovative IT-Hardware			5,00%	
PhK2	Repräsentative Gebäude, Büroausstattung			4,00%	
PhK3	Statusorientierte Geschäfts-PKW			7,00%	
IK	Intellektuelles Kapital	68,00%			
HK	Humankapital		16,00%		
HK1	Kompetenz Funktionale Kompetenz/Beziehungs- kompetenz			5,50%	1,00%
HK2	Technische Kompetenz/Orientierungs- wissen				2,50%
HK3	Strategische Problemlösungskompetenz				0,50%
HK4	Leadership-Kompetenz				1,50%
	Einstellung			6,50%	
HK5	Altruistisches Verhalten				1,50%
HK6	Leistungsorientierte Motivation				3,00%
HK7	Berufsständische Werte				2,00%
	Intellektuelle Agilität			4,00%	
HK8	Innovation				0,50%
HK9	Imitation				1,00%
HK10	Adaption				2,00%
HK11	Packaging				0,50%
BK	Beziehungskapital		18,00%		
BK1	Reputation			7,00%	
BK2	Kundenbeziehung			6,00%	
BK3	Strategische Allianz- und Netzwerkpartner			5,00%	
SK	Strukturkapital		34,00%		
	Organisation			28,00%	
OK1	Flache Aufbauorganisation				1,00%
OK2	Strategische Anreizsysteme				2,00%
OK3	Flexible Management-by- Führungsinstrumente				3,00%
OK4	Innovative IKT (u.a. Anwendungen)				4,00%
OK5	Wertvolle Referenzen				6,00%
OK6	Intangible Assets und IPR (u. a. Standards)				6,00%
OK7	Kundenorientierte Geschäftsprozesse				5,00%
OK8	Einheitliche Unternehmenskultur				1,00%
	Erneuerung- und Entwicklung			6,00%	
EEK1	Neue Projekte in der Pipeline				2,00%
EEK2	Ideen u.a. für Konzepte, Wissensprodukte				3,00%
EEK3	Neue Kundenfelder				1,00%
Summe		100,00%	68,00%	68,00%	50,00%

Strategische Relevanz der Erfolgspotenziale des IK bei WiD-Typ C					
		L1	L2	L3	L4
FK und PhK		21,00%			
FK	FK		12,00%		
	PhK		9,00%		
PhK1	Innovative IT-Hardware			3,00%	
PhK2	Repräsentative Gebäude, Büroausstattung			1,00%	
PhK3	Statusorientierte Geschäfts-PKW			5,00%	
IK	Intellektuelles Kapital	79,00%			
HK	Humankapital		31,00%		
	Kompetenz			10,00%	
HK1	Funktionale Kompetenz/Beziehungs-kompetenz				2,00%
HK2	Technische Kompetenz/Orientierungs-wissen				1,00%
HK3	Strategische Problemlösungskompetenz				3,00%
HK4	Leadership Kompetenz				4,00%
	Einstellung			11,00%	
HK5	Altruistisches Verhalten				4,00%
HK6	Leistungsorientierte Motivation				5,00%
HK7	Berufsständische Werte				2,00%
	Intellektuelle Agilität			10,00%	
HK8	Innovation				4,00%
HK9	Imitation				3,00%
HK10	Adaption				1,00%
HK11	Packaging				2,00%
BK	Beziehungskapital		26,00%		
BK1	Reputation			12,00%	
BK2	Kundenbeziehung			8,00%	
BK3	Strategische Allianz- und Netzwerkpartner			6,00%	
SK	Strukturkapital		22,00%		
	Organisation			17,50%	
OK1	Flache Aufbauorganisation				0,50%
OK2	Strategische Anreizsysteme				0,75%
OK3	Flexible Management-by-Führungs-instrumente				0,25%
OK4	Innovative IKT				3,00%
OK5	Wertvolle Referenzen				4,00%
OK6	Intangible Assets und IPR (Service Module)				2,00%
OK7	Kundenorientierte Geschäftsprozesse				1,00%
OK8	Einheitliche Unternehmenskultur				6,00%
	Erneuerung- und Entwicklung			4,50%	
EEK1	Neue Projekte in der Pipeline				1,50%
EEK2	Neue Ideen für Lösungskonzepte				0,50%
EEK3	Neue Kundenfelder				2,50%
Summe		100,00%	79,00%	79,00%	53,00%

Literaturverzeichnis

- Achleitner, A.-K. (2002): Handbuch Investmentbanking, 3. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Adams, J. S. (1963): Towards an Understanding of Inequity, in: The Journal of Abnormal and Social Psychology, 67 (1963) 5, S. 422-436
- Adrian, W. (1989): Strategische Unternehmensführung und Informationssystemgestaltung auf der Grundlage kritischer Erfolgsfaktoren: Ein anwendungsorientiertes Konzept für mittelständische Unternehmen, Bergisch-Gladbach: Eul
- AICPA (2010): AICPA Code of Professional Conduct, <http://www.aicpa.org/Research/Standards/CodeofConduct/Pages/default.aspx>, abgerufen am 30.09.2010
- Akerlof, G. A. (1970): The Market for "Lemons", in: Quarterly Journal of Economics, 84 (1970), S. 488-500.
- Albrecht, F. (1993): Strategisches Management der Unternehmensressource Wissen: inhaltliche Ansatzpunkte und Überlegungen zu einem konzeptionellen Gestaltungsrahmen, Frankfurt/M. [u. a.]: Lang
- Albrecht, K.; Zemke, R. (1987): Service-Strategien, Hamburg [u. a.]: McGraw-Hill
- Alchian, A. A.; Demsetz, H. (1973): The Property Right Paradigm, in: The Journal of Economic History, 33 (1973) 1, S. 16-27
- Alderfer, C. P. (1972): Existence, relatedness, and growth: human needs in organizational settings, New York: Free Press [u. a.]
- Al-Laham, A. (2003): Organisationales Wissensmanagement, München: Vahlen
- Alvesson, M. (1995): Management of Knowledge-Intensive Companies, Berlin: de Gruyter
- Alvesson, M. (2001): Knowledge Work: Ambiguity, Image and Identity, in: Human Relations, 54 (2001) 7, S. 863-886
- Alvesson, M. (2004): Knowledge Work and Knowledge-Intensive Firms, New York/NY/USA: Oxford University Press
- Alwert, K. (2005): Wissensbilanzen - im Spannungsfeld zwischen Forschung und Praxis, in: Wissensbilanzen: Mertins, K.; Alwert, K.; Heisig, P. (Hrsg.): Intellektuelles Kapital erfolgreich nutzen und entwickeln, Berlin [u. a.]: Springer, S. 19-40
- Amelingmeyer, J. (2002): Wissensmanagement: Analyse und Gestaltung der Wissensbasis von Unternehmen, 2. Auflage, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Amil, D., Giannoplidis, A.; Lipp-Lingua, C. (2007): Entwicklung der Spizentechnologiebereiche des verarbeitenden Gewerbes und der wissensintensiven Dienstleistungen, in: Statistik kurzgefasst, Industrie, Handel und Dienstleistungen, Eurostat, Katalog-Nr. KS-SF-068-DE-N, 68/2007 EU 2007
- Anderson-Gough, F.; Grey, C.; Robson, K. (2006): Professionals, Networking and the Networked Professional, in: Greenwood, R.; Suddaby, R. (Hrsg.): Professional Service Firms, Oxford/UK: Elsevier, S. 231-256

- Andriessen, D. (2004): Making Sense of Intellectual Capital: Designing a Method for Valuation of Intangibles, Oxford/UK: Elsevier
- Antlitz, A. (1999): Unternehmensgrenzen und Kooperationen: Make-cooperate-or-buy im Zusammenspiel von Kompetenz- und Strategieentwicklung, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Argyris, C. (1997): Wissen in Aktion, eine Fallstudie zur lernenden Organisation, Stuttgart: Klett-Cotta
- Argyris, C., Schön, D. A. (1978): Organizational Learning: A Theory of Action Perspective, Reading/Massachusetts/USA: Addison-Wessley
- Argyris, C.; Schön, D. A. (2006): Die lernende Organisation, Grundlagen, Methode, Praxis, 3. Auflage, Stuttgart: Klett-Cotta
- Ates, Z. (2008): Kundenbindung bei Professional Business Services, Köln: Kölner Wissenschaftsverlag
- Aubriet-Beausire, J.; Gaio, S. (2006): Leadership Development at Accenture, in: Domsch, M. E., Hristozova, E. (Hrsg.): Human Resource Management in Consulting Firms, Berlin [u.a.]: Springer, S. 157-171
- Backes-Gellner, U.; Lazear, E. P.; Wolff, B. (2001): Personalökonomik: Fortgeschrittene Anwendungen für das Management, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Backhaus, K.; Meyer, M. (1993): Strategische Allianzen und strategische Netzwerke, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt.), 22 (1993) 7, S. 330-334
- Baer, J.; Stoll, M. (1999): Human Ressource Management als Eckpfeiler der strategischen und operativen Geschäftsentwicklung, in: Müller-Stewens, G.; Drolshammer, J.; Kriegmeier, J. (Hrsg.): Professional Service Firms, Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Verlagsbereich Buch, S. 198-221
- Bain & Company (1990): Bain & Company, Inc: Growing the Business, Arbeitspapier der Harvard Business School, Case Study: 9-391-069, Auf den Seiten von Bain & Company, http://www.theultimatequestion.com/bainweb/PDFs/cms/Public/HBS_Bain_Company_Inc_Growing_business.pdf, Stand: 28.09.1990
- Bain & Company (2005): Rekrutierungsbrochure, Auf den Seiten von Hobsons, http://www.hobsons.de/ressourcen/ui/pdf306/bainrecruitingbrochure2005_online.pdf, Zugriff am 30.10.2009
- Bain, J. S. (1959): Industrial Organization, New York: Wiley, London: Chapan & Hall
- Balakrishna, S.; Koza, M. P. (1993): Information Asymmetry, Adverse Selection and joint ventures – Theory and evidence, in: Journal of Behavior and Organization, 20 (1993) 1, S. 99-117
- Baltensperger, P. B.; Gysi, H. U. (1999): Egon Zehnder International: Global Executive Search auf der Grundlage des One-Firm-Concepts, in: Müller-Stewens, G.; Drolshammer, J.; Kriegmeier, J. (Hrsg.): Professional Service Firms, Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Fachbereich Buch, S. 222-234
- Bamberger, I.; Wrona, T. (2008): Konzeption der strategischen Unternehmensberatung, in: Bamberger, I. (Hrsg.): Strategische Unternehmensberatung: Konzeptionen - Prozesse - Methoden, 5. Auflage, Wiesbaden: Gabler Wiesbaden, S. 1-48
- Bandura, A. (1979): Sozial-kognitive Lerntheorie, Stuttgart: Klett-Cotta

- Bandura, A. (1986): *Social Foundations of Thought and Action*, Englewood Cliffs/NJ/USA: Prentice-Hall
- Barney, J. B. (1986): Strategic Factor Markets: Expectations, Luck and Business Strategy, in: *Management Science*, 32 (1986) 10, S. 1231-1241
- Barney, J. B. (1991): Firm Resources and Sustained Competitiv Advantage, in: *Journal of Management*, 17 (1991) 1, S. 99-120
- Barney, J. B. (1997): *Gaining and Sustaining Competitiv Advantage*, Reading/MA-USA [u. a.]: Addison-Wesley
- Barney, J. B. (2001): Is the Resource-based "View" a Usful Perspective for Strategic Management Research? Yes, in: *Academy of Management Review*, 26 (2001) 1, S. 41-56
- Barney, J. B. (2007): *Gaining and Sustaining Competitiv Advantage*, 3. Auflage, Upper Saddle River/NJ/USA [u. a.]: Pearson/Prentice Hall
- Barzel, Y. (1989): *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge/UK [u. a.]: Cambridge University Press
- Bateson (1972): *Steps to an Ecology of Mind*, New York: Ballantine
- Baum, H.-G.; Coenenberg, A. G.; Günther, T. (2007): *Strategisches Controlling*, 4. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Bea, F. X.; Haas, J. (2005): *Strategisches Management*, 4. Auflage, Stuttgart: Lucius & Lucius
- Bea, F. X; Göbel, E. (2006): *Organisation: Theorie und Gestaltung*, 3. Auflage, Stuttgart: Lucius&Lucius
- Beck, M.; Kreis, I. (2006): Leadership Development at Accenture, in: Domsch, M. E., Hristozova, E. (Hrsg.): *Human Resource Management in Consulting Firms*, Berlin [u. a.]: Springer, S. 145-165
- Becker, F. G. (2008): Anreizsysteme, in: Corsten, H., Gössinger, R. (Hrsg.): *Lexikon der Betriebswirtschaftslehre*, 5. Auflage, München: Oldenbourg, S. 56-61
- Beechler, S.; Woodward, I.C. (2009): The global "war of talents", in: *Journal of International Management*, 15 (2009) 1, S. 273-285.
- Benkenstein, M.; Güthoff, J. (1996): Typologisierung von Dienstleistungen: ein Ansatz auf der Grundlage von system- und käuferverhaltenstheoretischer Überlegungen, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB)*, 66 (1996) 12, S. 1493-1510
- Benz, M; Kucher, M.; Stuzer, A. (2002): Aktienoptionen für Topmanager - Die Möglichkeiten und Grenzen eines Motivationsinstruments, in: Frey, B. S., Osterloh, M. (Hrsg.): *Managing Motivation: Wie Sie die neue Motivationsforschung für Ihr Unternehmen nutzen können*, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 109-136
- Berekoven, L. (1974): *Der Dienstleistungsbetrieb: Wesen – Struktur – Bedeutung*, Wiesbaden: Gabler
- Berlyne, D. E. (1974): *Konflikt, Erregung, Neugier: Zur Psychologie der kognitiven Motivation*, Stuttgart: Klett
- Berry, L. L.; Zeithaml, V. A.; Parasuraman, A. (1988): Quality Counts in Service, too, in: Lovelock, C. H. (Hrsg.): *Managing Services: Marketing, Operations, Human Resources*, London/UK: Prentice Hall, S. 216-225

- BGB (2006): BGB: Bürgerliches Gesetzbuch, 62. Auflage, München: Beck
- Bleicher, K. (1992): Der Strategie-, Struktur- und Kulturfit strategischer Allianzen als Erfolgsfaktor, in: Pritzel, R. (Hrsg.): Wegweiser für strategische Allianzen - Meilensteine und Stolpersteine bei Koordinationen, Frankfurt/Main, Wiesbaden: Frankfurter Allgemeine Zeitung
- Bleicher, K. (2001): Das Konzept Integriertes Management: Visionen, Missionen, Programme, 6. Auflage, Frankfurt/M.: Campus
- BMBF (2000): „Wissensintensive Dienstleitungen“, Bekanntmachung über die Förderung von Forschungsvorhaben auf dem Gebiet der „Wissensintensiven Dienstleistungen“ vom 14.01.2000, S. 1-4; auf den Seiten von DL2100, <http://www.dl2100.de/files2/00-01-28-21-48-06gernst-xyz-Bekaxxx.doc> ; abgerufen am 10.03.2007;
- Bodendorf, F., Robra-Bissantz, S., Bauer, C. (2004): There's more to IT – Vom Innovationspotential zur Innovationsfähigkeit. In: HMD – Praxis der Wirtschaftsinformatik, Nr. 239, Heidelberg
- Boisot, M. (1998): Knowledge Assets: Securing Competitiv Advantage in the Information Economy, Oxford/GB: Oxford University Press
- Bontis, N. (2001): Assessing Knowledge Assets: A Review of the Models Used to Measure Intellectual Capital, in: International Journal of Management Reviews, 3 (2001) 1, S. 41-60
- Bontis, N.; Crossan, M. M.; Hulland, J. (2002): Managing an Organizational Learning System by Aligning Stocks and Flows of Knowledge, in: Journal of Management Studies 39 (2002) 4, S. 437-469
- Bontis, N.; Dragonetti, N.; Jacobsen, K.; Roos, G. (1999): The Knowledge Toolbox: A Review of Tools Available Measure and Manage Intangible Ressources, in: European Management Journal, 17 (1999) 4, S. 391-402
- Born, A. (1992): Organisation der Unternehmensberatung, in: Frese, E. (Hrsg.): Enzyklopedie der Betriebswirtschaftslehre: Handwörterbuch der Organisation, 3. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 329-340
- Bössmann, E. (1983): Unternehmungen, Märkte, Transaktionskosten: Die Koordination ökonomischer Aktivitäten, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 12 (1983) 3, S. 105-111
- Bower, G. H.; Hilgard E.R. (1983): Theorien des Lernens I, 5. Auflage, Stuttgart: Klett-Cotta
- Breid, V. (1994): Erfolgspotentialrechnung: Konzepte im System einer finanzierungstheoretisch fundierten, strategischen Erfolgsrechnung, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Bruhn, M. (2005): Kooperationen im Dienstleistungssektor, in: Zentes, J.; Swoboda, B.; Moschett, D. (Hrsg.): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 1277-1301
- Bruhn, M. (2008): Qualitätsmanagement für Dienstleistungen: Grundlagen, Konzepte, Methoden, 7. Auflage, Berlin [u. a.]:Springer
- Bullinger, H.-J. (2004): Erfolg mit innovativen Dienstleistungen, in: Kreiblich, R.; Oertel, B. (Hrsg.): Erfolg mit Dienstleistungen, Innovationen, Märkte, Kunden, Arbeit, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 13-24

- Bullinger, H.-J., Rüger, M., Koch, A. (2001): Knowledge Meets Motivation: Anreizsysteme für das Wissensmanagement, Stuttgart: Fraunhofer-IRB
- Bullinger, H.-J.; Wörner, K.; Prieto, J. (1997): Wissensmanagement heute: Daten, Fakten, Trends, Stuttgart: Fraunhofer-IRB
- Bürgel, H. D.; Zeller, A. (1997): Controlling kritischer Erfolgsfaktoren in Forschung und Entwicklung, in: Controlling, 8 (1997) 4, S. 218-225
- Bürger, B. (2004): Qualität als Differenzierungsmöglichkeit auf dem Markt für professionelle Dienstleistungen, in: Ringlstetter, M. J.; Bürger, B.; Kaiser, S. (Hrsg.): Strategien und Management für Professional Service Firms, Weinheim: Wiley-VCH, S. 141-161
- Bürger, B. (2005): Aspekte der Führung und der strategischen Entwicklung von Professional Service Firms: der Leverage von Ressourcen als Ausgangspunkt einer differenzierten Betrachtung, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Burr, W. (2007): Patentmanagement: Strategischer Einsatz und Bewertung von technologischen Schutzrechten, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Burr, W.; Musil, A., Stephan, M.; Werkmeister, C. (2005): Unternehmensführung – Reihe Betriebswirtschaft: Strategien der Gestaltung und des Wachstums von Unternehmen, München: Vahlen
- Büttgen, M. (2001): Kundengerechte Gestaltung von Dienstleistungsprozessen, in: Bruhn, M.; Strauss, B. (Hrsg.): Dienstleistungsmanagement Jahrbuch 2001: Interaktionen im Dienstleistungsmanagement, Wiesbaden: Gabler
- Caddy, I. (2000): Intellectual Capital: Recognising both Assets and Liabilities, in: Journal of Intellectual Capital, 1 (2000) 2, S. 129-146
- Carpon, L. (1999): The Long-Term Performance of Horizontal Acquisitions, in: Strategic Management Journal, 20 (1999) 11, S. 987-1018
- Carpon, L.; Dussauge, P.; Mitchell, W. (1998): Resource Redeployment Following Horizontal Acquisitions in Europe and North America, 1988-1992, in: Strategic Management Journal, 19 (1998) 7, S. 631-661
- Cavusgil, S. T. (1980): On the Internationalization Process of the Firm, in: ER 8 (1980) 4, S. 227-281
- Chandler, A. D. (1991): Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial Enterprise, 17. Auflage, Cambridge/MA/USA: MIT Press
- Chatman, J. A.; Cha, S., E. (2003): Leading by Leveraging Culture, in: California Management Review, 45 (2003) 4, S. 20-33
- Child, J. (2001): Learning through Strategic Alliances, in: Child, J.; Dierkes, M.; Nonaka, J. (Hrsg.): Handbook of Organizational Learning & Knowledge, Oxford/GB: Oxford University Press, S. 657-680
- Claaßen, N. (2008): Handbuch des Personalmanagements in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Bremen: Europäischer Hochschulverlag
- Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm, in: Economica, 4 (1937) 16, S. 386-405
- Cohen, W. M.; Levinthal, D. A. (1990): Absorptive Capacity: A New Perspektive on Learning and Innovation, in: Administrative Science Quarterly, 35 (1990) 1, S. 128-152.

- Cole, R. E. (1998): Introduction to the Special Issue on „Knowledge and the Firm“, in: California Management Review, 40 (1998) 3, S. 15-21.
- Collis, D. J. (1996): Organizational Capabilities as a Source of Profit, in: Moingeon, B.; Edmondson, A. (Hrsg.): Organizational Learning and Competitive Advantage, London/UK [u. a.]: Sage, S. 139-163
- Collis, D. J.; Montgomery, C. A. (1995): Competing on Resources: How do you Create and Sustain a Profitable Strategy?, in: Harvard Business Review, 73 (1995) 4, S. 118-128
- Comelli, G. (2009): Qualifikation für Gruppenarbeit: Teamentwicklungsstraining, in: Rosenstiel, L. v.; Regnet, E.; Domsch, M. (Hrsg.): Führung von Mitarbeitern – Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement, 6. Auflage Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 360-387
- Corsten, H.; Gössinger, R. (2007): Dienstleistungsmanagement, 5. Auflage, München: Oldenbourg
- Cortada, J. W. (1998): Where Did Knowledge Workers Come From, in: Cortada, J. W. (Hrsg.): The Rise of the Knowledge Worker, Butterworth-Heinemann, Boston/USA, S. 3-21
- Creutzmann, A. (2005): Der Wert von immateriellen Vermögensgegenständen zur Steuerung von Unternehmen, in: Controlling & Management (ZfCM), Sonderheft 3 (2005) S. 29-38
- Cyert, R. M.; March, J. G. (1963): A Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs/NJ/USA: Prentice Hall
- Daniel, D. R. (1961): Management Information Crisis, in: Harvard Business Review, 39 (1961) 5, S. 111-121
- Daum, J. H. (2003): Intellectual Capital Statements: Basis für ein Rechnungswesen- und Reportingmodell der Zukunft? Anregungen aus Dänemark für eine Reform des internen Performance Managements und des externen Berichtswesens, Controlling, 15 (2003) 3-4, S. 143-153
- Davenport, T. H.; Prusak, L. (1999): Wenn Ihr Unternehmen wüßte, was es alles weiß: das Praxishandbuch zum Wissensmanagement, 2. Auflage, Landsberg am Lech: Moderne Industrie
- Decarolis, D. M.; Deeds, D. L. (1999): The Impact of Stocks and Flows of Organizational Knowledge on Firm Performance: An Empirical Investigation of the Biotechnology Industry, in: Strategic Management Journal, 20 (1999) 10, S. 953-969
- Deci, E. L. (1975): Intrinsic Motivation, New York/USA: Plenum Publishing
- Deci, E. L.; Ryan, R. M. (1980): The Empirical Exploration of Intrinsic Motivational Process, in: Advances in Experimental Social Psychology, 13 (1980), S. 39-80
- Deci, E. L.; Ryan, R. M. (1987): The Support of Autonomy and the Control of Behavior, in: Journal of Personality and Social Psychology, 53 (1987) 6, S. 1024-1037
- Deci, E. L.; Koestner, R.; Ryan, R.M. (1999): A Meta-Analytic Review of Experiments Examining the Effects of Extrinsic Rewards in Intrinsic Motivation, in: Psychological Bulletin, Jg. 125 (1999) 6, S. 627-668.
- Dichtl, M. (1998): Standardisierung von Beratungsprodukten, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.

- Dierickx, I.; Cool, K. (1989): Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage, in: *Management Science*, 35 (1989) 12, S. 1504-1513
- Dill, P. (1987): *Unternehmenskultur: Grundlagen und Anknüpfungspunkte für ein Kulturmanagement*, Bonn: BDW
- Dillerup, R.; Göttert, S.; Gedeon, C. (2005): Wissensbilanz und Controlling von Strukturkapital: Fallstudie des mittelständischen Maschinebauunternehmens SiCo GmbH & Co KG, in: *Controlling & Management (ZfCM)*, Sonderheft 3 (2005), S. 58-65
- DIN EN ISO 9000:2005-12:Qualitätsmanagementsysteme – Grundlagen und Begriffe (ISO 9000:2005), Beuth Verlag, Berlin 2005
- Diversity-Preis (2011), Fragen und Antworten, Deutscher Diversity preis.de ist eine Gemeinschaftsinitiative von WirtschaftsWoche, Henkel und McKinsey & Co., abgerufen auf den Internetseiten: <http://diversity-preis.de/fragen/#WasDiversity>; abgerufen am 19.09.2011.
- Dold, C.; Schnabel, U. (2005): *Immaterielle Anreize: ein Status quo*, Personal, (2005) 2, S. 48-50
- Domsch, M. E.; Hristozova, E. (2006): The Role of Human Ressource Management in Consulting Firms, in: Domsch, M. E., Hristozova, E. (Hrsg.): *Human Resource Management in Consulting Firms*, Berlin [u.a.]: Springer, S. 3-18
- Drucker P. F. (1981): Why Management Consultants?, in: *Perspectives*, Boston/MA/USA: The Boston Consulting Group, Nr. 243, S. 1-4
- Drucker, P. F. (1974): *Management: Task, Responsibilities, Practises*, New York/USA: Harper & Row
- Drucker, P. F. (1993): *Post-Capiatlist Society*, New York/USA: Harper Business
- Drucker, P. F. (1997): The Future that has Already Happened, in: *Havard Business Review*, 75 (1997) 5, S. 20-24
- Drucker, P. F. (1998): Wissen: die Trumpfkarte der entwickelten Länder, in: *Harvard Business Manager*, 20 (1998) 4, S. 9-11
- Drucker, P. F. (1999): Knowledge Worker Productivity: The Biggest Challenge, in: *California Management Review*, 41 (1999) 2, S. 79-95
- Drumm, H.-J. (2008): *Personalwirtschaft*, 6. Auflage, Berlin [u. a.]: Springer
- Duncan, R.; Weiss, A. (1979): Organisational Learning: Implications from Organisational Design, in: *Research in Organizational Behavior*, 1 (1979) 1, S. 75-123
- Dussauge, P.; Garrette B. (1999): *Cooperativ Strategy, Competing Successful through Strategic Alliances*, Chichester/GB: Wiley
- Ebers, M.; Gotsch, W. (2006): Institutionenökonomische Theorien der Organisation, in: Kieser, A. (Hrsg.): *Organisationstheorien*, 6. Auflage, Stuttgart: Kohlhammer, S. 247-308
- Edelmann, W. (2000): *Lernpsychologie*, 6. Auflage, Weinheim: Belz
- Edmondson, A.; Moingeon, B. (1996): When to Learn How and When to Learn Why: Appropriate Organizational Learning Processes as a Source of Competitive Advantage, in: Moingeon, B.; Edmondson, A. (Hrsg.): *Organizational Learning and Competitive Advantage*, London/UK [u. a.]: Sage, S. 17-37

- Edvinsson, L. (1997): Developing Intellectual Capital at Skandia, in: Long Range Planning, 30 (1997) 3, S. 366-373
- Edvinsson, L.; Brünig, G. (2000): Aktivposten Wissenskapital: Unsichtbare Werte bilanzierbar machen, Wiesbaden: Gabler
- Edvinsson, L.; Camp, J. (2005): Intelligent Remuneration in the Knowledge Economy for Growth of Intellectual Capital, in: Journal of Human Resource & Accounting (JHRC), 9 (2005) Spring, S. 112-122
- Edvinsson, L.; Malone, M. S. (1997): Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower, New York/NY/USA: Harper Business
- Edvinsson, L.; Sullivan, P. H. (1996): Developing a Model for Managing Intellectual Capital, in: European Management Journal, 14 (12/1996) 4, S. 356-364
- Egon Zehnder International (1994): Egon Zehnder International, Arbeitspapier der Harvard Business School: Case Study: N9-395-076, (1994)
- Ellringmann, H. (2007): Vom Qualitätsmanagement zum strategischen Geschäftsprozessmanagement, in: Peiffer, T.; Schmitt, R. (Hrsg.): Masing Handbuch Qualitätsmanagement, 5. Auflage, München: Hanser
- Empson, L. (1999): Lessons from Professional Service Firms, in: Financial Times: Mastering Strategy, Part Seven, 8.11.1999, S. 2-4
- Empson, L. (2001a): Introduction: Knowledge Management in Professional Service Firms, in: Human Relations, Volume 54 (2001) 7, S. 811-817
- Empson, L. (2001b): Fear of Exploitation and Fear of Contamination: Impediments to Knowledge Transfer in Mergers between Professional Service Firms, in: Human Relations, Volume 54 (2001) 7, S. 839-861
- Engelhardt, W. H.; Kleinaltenkamp, M.; Reckenfelderbäumer, M. (1992): Dienstleistungen als Absatzobjekt, Arbeitsbericht Nr. 52 des Instituts für Unternehmensführung und Unternehmensforschung der Ruhr-Universität Bochum, Bochum
- Engelhardt, W. H.; Kleinaltenkamp, M.; Reckenfelderbäumer, M. (1993): Leistungsbündel als Absatzobjekte, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung (ZfBF), 45 (1993) 5, S. 395-426
- Erpenbeck, J.; Rosenstiel, L. v. (2007): Einführung in die Kompetenzmessung, in: Erpenbeck, J.; Rosenstiel, L. v. (Hrsg.): Handbuch Kompetenzmessung: Erkennen, verstehen und bewerten von Kompetenzen in der betrieblichen, pädagogischen und psychologischen Praxis, 2. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Eschenbach, R.; Eschenbach, S.; Kunesch, H. (2008): Strategische Konzepte – Management-Ansätze von Ansoff bis Ulrich, 5. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Espejo, R.; Schumann, W.; Schwaninger, M. (1996): Organizational Transformation and Learning- A Cybernetic Approach to Management, Chichester: Wiley
- EU (2006): Die neue KMU-Definition: Benutzerhandbuch und Mustererklärung: Europäische Gemeinschaften/Europäische Kommission: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_de.pdf; abgerufen 19.10.2010

- Faulkner, D.; De Rond, M. (2004): *Cooperative Strategy- Economic, Business, and Organizational Issues*, Chichester/UK [u. a.]:Chichester
- Felbert, D. v. (1998): *Wissensmanagement in der unternehmerischen Praxis*, in: Pawlowsky, P. (Hrsg.): *Wissensmanagement: Einführung und Perspektiven*, Wiesbaden: Gabler, S. 119-141
- Fernández, E.; Montes, J. M.; Vázquez, C. J. (2000): *Typology and Strategic Analysis of Intangible Resources. A Resource-Based Approach*, in: *Technovation*, 20 (2000), S. 81-92.
- Fischer, T. M. (1993): *Kostenmanagement strategischer Erfolgsfaktoren: Instrumente zur operativen Steuerung der strategischen Schlüsselfaktoren Qualität, Flexibilität und Schnelligkeit*, München: Vahlen
- Fitzgerald, L.; Johnston, R.; Bringnall, S.; Silvestro, R.; Voss, C. (1991): *Performance Measurement in Service Businesses*, London/UK: Chartered Institute of Management Accountants (CIMA),
- Fluri, E.; Weibel, P. (1999): *Strategisches Management von Professional Service Firms*, in: Müller-Stewens, G.; Drolshammer, J.; Kriegmeier, J. (Hrsg.): *Professional Service Firms*, Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Verlagsbereich Buch, S.157-168
- Fombrun, C. J. (1996): *Reputation: Realizing Value From the Corporate Image*, Boston/MA/USA: Harvard Business School Press
- Fourastié, J. (1954): *Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts*, Köln-Deutz: Bund Verlag
- Francis, D.;Young, D. (2006): *Mehr Erfolg im Team*, Hamburg: Windmühle
- Franck, E.; Opitz, C. (2001): *Karriereverläufe von Topmanagern in den USA, Frankreich und Deutschland – Elitenbildung und Filterleistung von Hochschulsystemen*, Freiburger Arbeitspapiere, Freiberg: TU Bergakademie
- Franck, E.; Pudack, T.; Benz, M. A. (2004): *Unternehmensberatung als Legitimation: eine ökonomische Analyse*, in: Nippa, M. [u.a.] (Hrsg.): *Erfolgsmechanismen der Top-Management-Beratung: Einblicke und kritische Reflexionen von Branchen-kennern*, Heidelberg: Physica-Verl., S. 27-38
- Freiling, J. (1998): *Kompetenzorientierte Strategische Allianzen*, in: *io Management*, 67 (1998) 6, S. 23-29
- Freitag, M.; Husen, C. v.; Müller, R. (2007): *Entwicklung und Management internationaler Dienstleistungen: Studie zum Dienstleistungsexport deutscher Unternehmen*, Stuttgart: Fraunhofer IRB
- Frey, B. S. (1997a): *Markt und Motivation: Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-) Moral verdrängen*, München: Vahlen
- Frey, B. S. (1997b): *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham/UK [u.a.]: Elgar
- Frey, B. S. (2002): *Wie beeinflusst Lohn Motivation?* in: *Managing Motivation: Wie Sie die neue Motivationsforschung für Ihr Unternehmen nutzen können*, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 73-106
- Frey, B. S.; Osterloh, M. (2000): *Pay for Performance – Immer empfehlenswert?*, in: *Zeitschrift Führung und Organisation*, 69 (2000) 2, S. 64-69

- Frey, B. S.; Osterloh, M. (2002): Motivation – der zwiespältige Produktionsfaktor, in: Frey, B. S.; Osterloh, M. (Hrsg.): *Managing Motivation: Wie Sie die neue Motivationsforschung für Ihr Unternehmen nutzen können*, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 19-42
- Frey, B. S.; Osterloh, M., Benz, M. (2001): Grenzen variabler Leistungslöhne – Die Rolle intrinsischer Motivation, in: Jost, P.-J. (Hrsg.): *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart 2001, S. 561-579
- Friese, M. (1998): *Kooperationen als Wettbewerbsstrategie für Dienstleistungsunternehmen*, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl., Wiesbaden: Gabler
- Fulghum, P.; Rickert, D. (2004): Strategische Gruppen im Bereich der Personalberatung, in: Ringlstetter, M. J.; Bürger, B.; Kaiser, S. (Hrsg.): *Strategien und Management für Professional Service Firms*, Weinheim: Wiley-VCH, S. 127-139
- Furubotn, E. G.; Pejovich, S. (1972): Property Rights and Economic Theory: A Survey of recent Literature, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 10 (1972) 4, S. 1137-1162
- Gabler (2004): *Gabler Wirtschaftslexikon*, K-R, 16. Auflage Gabler: Wiesbaden
- Gadiesh, O.; Gilbert, J.L. (1998): Profit Pools: A Fresh Look Strategy, *Harvard Business Review*, 76 (1998) 3, S. 139-147
- Gälweiler, A. (2005): *Strategische Unternehmensführung*, 3. Auflage, zusammengestellt, bearbeitet und ergänzt von Markus Schwaninger, Frankfurt/M. [u. a.]: Campus
- Gardini, M. A., Vogel, S. (2004): Einflussfaktoren der Mitarbeiterzufriedenheit und Mitarbeiterbindung in Professional Service Firms – eine empirische Untersuchung am Beispiel von IT-Professionals der IBM Schweiz, in: Gardini, M. A.; Dahlhoff, H. D. (Hrsg.), *Management internationaler Dienstleistungen – Kontext-Konzepte-Erfahrungen*, Wiesbaden: Gabler, S. 393-414
- Gebert, D.; Rosenstiel, L. v. (2002): *Organisationspsychologie: Person und Organisation*, 5. Auflage, Stuttgart [u. a.]: Kohlhammer
- Gerecke, U. (1998): *Ökonomische Anreize, intrinsische Motivation und der Verdrängungseffekt: vorläufige schriftliche Fassung eines Vortrages, der im Rahmen der Tagung „Institutionen prägen Menschen – Menschenbilder der Ökonomik“ der evangelischen Akademie Tutzingen am 17. März 1998 gehalten wurde*, Ingolstadt: Kath Univ.
- Gillmann, J.-P. (2002): *Performance Measurement in Professional Service Firms: Gestaltungsmodell am Beispiel von Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen*, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Gomez, P., Probst, G. (2004): *Die Praxis des ganzheitlichen Problemlösens: vernetzt denken, unternehmerisch handeln, persönlich überzeugen*, 3. Auflage (Nachdruck), Bern: Haupt
- Götzfried, A. (2004): *Anstieg der europäischen Beschäftigung im Dienstleistungssektor und insbesondere bei wissensintensiven Dienstleistungen*, Statistik kurz gefasst, Wissenschaft und Technologie, Eurostat, Katalog-Nr.: KS-NS-04-010-DE-N, 10/2004, EU 2004

- Grant, R. M. (1991): The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation, in: *California Management Review*, 33 (1991) 3, S. 114-135
- Grant, R. M. (1996a): Towards a Knowledge-Based Theory of the Firm, in: *Strategic Management Journal*, 17 (1996) 2, S. 109-122
- Grant, R. M. (1996b): Prospering in Dynamically-Competitive Environments: Organizational Capability as Knowledge Integration, in: *Organization Science*, 7 (1996) 4, S. 375-387
- Graubner, M; Richter, A. (2003): Managing Tomorrow's Consulting Firms, in: *Consulting to Management*, 14 (2003) 3, S. 43-50
- Gray, J.; Hinings, B.; Malhotra, N.; Morris, T.; Pinnington, A. (2001): Internationalisation and Change in Professional Service Firms, a Paper to ANZAM Conference at Massey University, 5.-8. Dezember 2001
- Grebe, P. (1982): *Duden Bedeutungswörterbuch Band 10*, 4. Auflage, Mannheim: Dudenverlag
- Greenwood, R.; Empson, L. (2003): The Professional Partnership: Relic or Exemplary Form of Governance? in: *Organization Studies*, 24 (2003) 6, S. 909-933
- Greenwood, R.; Hinings, C. R.; Brown, J.; Cooper, D. (1997): Promoting the Professions, in: *Business Quarterly*, 61 (1997) 4, S. 64-70
- Greenwood, R.; Li, S. X.; Prakash, R.; Deephouse, D. L. (2005): Reputation, Diversification, and Organizational Explanations of Performance in Professional Service Firms, in: *Organization Science*, 16 (2005) 6, S. 661-673.
- Greschner, J. (1996): *Lernfähigkeit von Unternehmen: Grundlagen organisationaler Lernprozesse und Unterstützungstechnologien für Lernen im strategischen Management*, Frankfurt/M: Lang
- Grewe, T. (2008): *Professional Service Firms in einer globalisierten Welt – eine strategische Analyse am Beispiel von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Unternehmensberatungen*, Wiesbaden: Gabler
- Grönroos, C. (1984): *Strategic Management and Marketing in the Service Sector*, Lund/S: Chartwell-Bratt
- Grönroos, C. (2007): *Service Management and Marketing: Customer Management Service Competition*, 3. Auflage, Chichester/UK [u. a.]: Wiley
- Groß, C.; Kieser, A. (2006): Are Consultants Moving Towards Professionalization?; in: Greenwood, R.; Suddaby, R. (Hrsg.): *Professional Service Firms*, Oxford/UK: Elsevier, S. 69-100
- Grübler, A.; Nowotny, H. (1990): Towards the Fifth Kondratieff Upswing: Elements of Emerging New Growth Phase and Possible Development Trajectories, in: *International Journal of Technology Management*, 5 (1990) 4, S. 431-471
- Grüning, R.; Hecker, F.; Zeus, A. (1996): Methoden zur Identifikation strategischer Erfolgsfaktoren, in: *Die Unternehmung*, (1996) 1, S. 3-12
- Güldenbergl, S. (2003): *Wissensmanagement und Wissenscontrolling in lernenden Organisationen: ein systematischer Ansatz*, 4. Auflage, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.

- Gutenberg, E. (1983): Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band I, Die Produktion, 24. Auflage, Berlin [u. a.]: Springer
- Guthrie, E. R. (1960): The Psychology of Learning, Gloucester/MA/USA: Smith
- Hall, R. (1992): The Strategic Analysis of Intangible Resources, in: Strategic Management Journal (SMJ), 13 (1992) 2, S. 135-144
- Haller, A.; Dietrich, R. (2001): Intellectual Capital Bericht als Teil des Lageberichts, Der Betrieb, 54 (2001) 20, S. 1045-1052
- Haller, S. (2005): Dienstleistungsmanagement: Grundlagen – Konzepte – Instrumente, 3. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Hamel, G. (1991): Competition for Competence and Interpartner Learning within International Strategic Alliances, in: Strategic Management Journal (SMJ), Special Issue: Global Strategy, 12 (1991), S. 83-103
- Hamel, G. (1994): The Concept of Core Competence in: Hamel, G.; Heene, A. (Hrsg.): Competence-based Competition, Chichester/UK [u. a.]: Wiley, S. 11-34
- Hamel, G.; Prahalad, C. K. (1993): Strategy as Stretch und Leverage, in: Harvard Business Review, 71 (1993) 2, S. 75-84
- Hansen, M. T.; Nohria, N.; Tierney, T. (1999): What's your Strategy for Managing Knowledge, in: Harvard Business Review, 77 (1999) 2, S. 106-116
- Harrison, S.; Sullivan, P. H. (2000): Profiting from Intellectual Capital, Learning from Leading Companies, in: Journal of Intellectual Capital, 1 (2000) 1, S. 33-46
- Hartmann-Wendels, T. (1989): Principal-Agent Theorie und asymmetrische Informationsverteilung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), 59 (1989) 7, S. 714-734
- Hartmann-Wendels, T. (1992): Agency-Theory, in: Frese, E. (Hrsg.): Enzyklopedie der Betriebswirtschaftslehre: Handwörterbuch der Organisation (HWO), 3. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Hauschildt, J. (2004): Innovationsmanagement, 3. Auflage, München: Vahlen
- Heckhausen, H. (1989): Motivation und Handeln, 2. Auflage, Berlin [u. a.]: Springer
- Heider, F. (1958): The Psychology of Interpersonal Relations, NY/USA [u. a.]: Wiley
- Heinecke, H.-J. (2002): Methodische Differenzierung als Geschäftsstrategie – Prozessberatung in der Praxis, in: Mohe, M.; Heinecke, H.-J.; Pfiem, R. (Hrsg.): Consulting – Problemlösung als Geschäftsmodell: Theorie, Praxis, Markt, Stuttgart: Klett-Cotta, S. 225-142
- Helfat, C., E.; Finkelstein, S.; Mitchel, W.; Petergraf, M., A.; Singh, H.; Teece, D. J.; Winter, S. G. (2010): Dynamic Capabilities, Understanding Strategic Change In Organisations, 5 Auflage, MA/USA [u. a.]: Blackwell Publishing
- Hell, B.; Schuler, H.; Boramir, I.; Schaar, H. (2006): Verwendung und Einschätzung von Verfahren der internen Personalauswahl und Personalentwicklung im 10 Jahres-Vergleich, in: Zeitschrift für Personalforschung (ZfP), 20 (2006) 1, S. 58-78
- Hennemann, C. (1997): Organisationales Lernen und die lernende Organisation: Entwicklung eines praxisbezogenen Gestaltungsvorschlages aus ressourcenorientierter Sicht, Mering [u. a.]: Hampp

- Hentschel, B. (1992): Dienstleistungsqualität aus Kundensicht: vom merkmals- zum ereignisorientierten Ansatz, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl. (DUV)
- Henzeler, H. (1992): Ein Lernspiel ohne Grenzen, in: Bronder, C.; Pritzl, R. (Hrsg.): Wegweiser für strategische Allianzen, Frankfurt a.M.: Gabler, S. 431-441
- Heppner, K. (1997): Organisation des Wissenstransfers: Grundlagen, Barrieren und Instrumente, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Herzberg, F.; Mausner, B.; Snyderman, B. B. (1959): The Motivation to Work, 2. Auflage, NY/USA [u. a.]: Wiley
- Heskett J. L.; Jones, T. O.; Loveman, G. W.; Sasser, W. E.; Schlesinger, L. A. (1994): Putting the Service Profit-Chain to Work, Harvard Business Review, 72 (1994) 2, S. 164-174
- Heskett J. L.; Sasser W. E.; Schlesinger, L. A. (1997): The Service Profit Chain: How Leading Companies Link Profit and Growth to Loyalty, Satisfaction and Value, New York/NY/USA, [u. a.]: Free Press
- Heyd, R.; Lutz-Ingold, M. (2005): Intangible Assets im Jahresabschluss nach IFRS: Ansatz- und Bewertungsvorschriften sowie bildanzpolitische Implikationen, in: Controlling & Management (ZfCM), Sonderheft 3 (2005), S. 95-106
- HGB (2011): Handelsgesetzbuch, 51. Auflage, Dt. Taschenb.-Verl. (dtv): München
- Hild, R.; Hofmann, H.; Ochel, W.; Wilhelm, M. (1999): Unternehmensbezogene Dienstleistungen: Deutschlands Position im internationalen Wettbewerb, in: ifo-Schnelldienst (ifo), 10-11 (1999), S. 3-19
- Hilke, W. (1989): Grundprobleme und Entwicklungstendenzen des Dienstleistungs-Marketings, in: Hilke, W. (Hrsg.): Dienstleistungs-Marketing: Banken und Versicherungen, freie Berufe, Handel und Transport, nicht-erwerbswirtschaftlich-orientierte Organisationen, Wiesbaden: Gabler, S. 5-44
- Hill, W.; Fehlbaum, R.; Ulrich, P. (1994): Organisationslehre Band 1, Ziele, Instrumente und Bedingungen der Organisation sozialer Systeme, 5. Auflage, Bern [u. a.]: Haupt
- Hillemanns, R. M. (1995): Kritische Erfolgsfaktoren der Unternehmensberatung, Dissertation an der Universität St. Gallen (Nr. 1661), St. Gallen/CH 1995
- Hinterhuber, H. H.; Friedrich, S. A.; Handlbauer, G.; Stuhec, U. (1998): The Company as a Cognition System of Core Competence and Strategic Business Units, in: Hussy, D. E. (Hrsg.), The Strategic Decision Challenge, Chichester/UK: Wiley, S. 145-167
- Hitt, M. A.; Biermann, L.; Uhlenbruck, K.; Shimizu, K. (2003): The Internationalization of Professional Service Firms: Effects of Human Capital and Social Capital, in: Academy of Management Proceedings, S. B1-B6 (AN13792860).
- Hofmann, M. (2007): Schnittstellen zwischen Wirtschaft und Technik - Viele Exoten in der IT-Beratung, in: Frankfurter Allgemeine, Hochschulanzeiger, 02. April 2007, <http://www.faz.net/s/RubC369C1C69080485483CF270374650FDE/Doc~E0CC65437C04E497CB80263BD8B1B0D94~ATpl~Ecommon~Scontent.html; abgerufen 09.07.2010>
- Hoffmann, F. (1986): Kritische Erfolgsfaktoren: Erfahrungen in großen und mittelständischen Unternehmen, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF), 38 (1986) 10, S. 831-843

- Hooks, K. L.; Cheramy, S. J.; Sincich, T. L. (1994): Methods Used by the big 6 Partners in Practice Development, in: Auditing, 13 (1994) 1, S. 101-114
- hsp AG (2008): hsp AG, Auf den Seiten der hsp AG, Unternehmenswerte, http://www.hspag.com/unsere_werte.htm, Zugriff am 13.06.2008
- Hull, C. L (1952): A Behavior System: an Introduction to Behaviour Theory Concerning the Individual Organism, New Haven/CT/USA: Yale University Press
- IAS 38 (1998): International Accounting Standards Committee, IAS 38, intangible assets, <http://www.iasc.org.uk>
- IfM (2010): Mittelstandsdefinition, Institut für Mittelstandsforschung (IfM): Bonn; <http://www.ifm-bonn.org/>; abgerufen 19.10.2010
- Inkpen, A. (1998): Learning and Knowledge Acquisition through International Strategic Alliances, in: Academy of Management Executive, 12 (1998) 4, S. 69-80.
- Itami, H.; Roehl, T. W. (1987): Mobilizing Invisible Assets, Cambridge/MA/USA [u. a.]: Harvard University Press
- Jensen, M. C.; Meckling, W. H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure, in Journal of Financial Economics, 3 (1976) 4, S. 305-360
- Jensen, M. C.; Meckling, W. H. (2000): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: Jensen, M. C. (Hrsg.): A Theory of the Firm: Governance, Residual Claims, and Organizational Forms, Cambridge/MA/USA: Harvard University Press, S. 83-135
- Jenster, P. V. (1987): Using Critical Success Factors in Planning, in: Long Range Planning (LRP), 20 (1987) 4, S. 102-109
- Joerger, K. (1987): Einführung in die Lernpsychologie, 12. Auflage, Basel [u. a.]: Herder
- Joia, L. A.; Malheiros, R. (2009): Strategic Alliances and the Intellectual Capital of Firms, in: Journal of Intellectual Capital, 10 (2009) 4, S. 539-558.
- Johanson, J.; Vahlne, J.-E. (1977): The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, in: JIBS 8 (1977) 1, S. 23-32
- Johanson, J.; Vahlne, J.-E. (1990): The Mechanism of Internationalisation, in: International Marketing Review, 7 (1990) 4, S. 11-24
- Johanson, J.; Vahlne, J.-E. (2003): Building a Model of Firm Internationalization, in: Blomstermo, V. A.; Sharma, D. D. (Hrsg.): Learning in the Internationalisation Process of the Firms, Cheltenham-Northampton, MA: E. Elgar, S. 3-15
- Johanson, J., Wiedersheim-Paul, F. (1975), The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases, in: JMS 12 (1975) 3, S. 305-322
- Kaiser, S. (2004): Humanressourcen-Management in Professional Service Firms, in: Ringlstetter, M. J.; Bürger, B.; Kaiser, S. (Hrsg.): Strategien und Management für Professional Service Firms, Weinheim: Wiley-VCH, S. 163-183
- Kaiser, S.; Bürger, B. (2004): Erfolgsversprechende Strategien für Professional Service Firms in Krisenzeiten, in: Ringlstetter, M. J.; Bürger, B.; Kaiser, S. (Hrsg.): Strategien und Management für Professional Service Firms, Weinheim: Wiley-VCH, S. 395-412.

- Kale, P.; Singh, H.; Perlmutter, H. (2000): Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital, in: *Strategic Management Journal*, Special Issue: Strategic Networks, 21 (2000) 3, S. 217-237
- Kamiske, G. F.; Brauer, J.-P. (1999): *Qualitätsmanagement von A bis Z: Erläuterungen moderner Begriffe des Qualitätsmanagements*, 3. Auflage, München [u. a.]: Hanser
- Kaplan R. S.; Norton, D. P. (1993): Putting the Balanced Scorecard to Work, in: *Harvard Business Review*, 71 (1993) 5, S. 134-142
- Kaplan, R. S.; Norton, D. P. (2004): *Strategy Maps: der Weg von den immateriellen Werten zum materiellen Erfolg*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Kantsperger, R.; Kunz, W. H., Meyer, A. (2004): Wettbewerbsstrategien internationaler Dienstleistungsunternehmen, in: Gardini, M. A.; Dahlhoff, H. D. (Hrsg.), *Management internationaler Dienstleistungen – Kontext-Konzepte-Erfahrungen*, Wiesbaden: Gabler, S. 113-132
- Kay, J. (1996): *The Business of Economics*, Oxford/UK [u. a.]: Oxford University Press
- Kehr, H. M. (2001): Volition und Motivation – Zwischen impliziten Motiven und expliziten Zielen, in: *Personalführung*, (2001) 4, S. 20-28
- Kehr, H. M. (2004a): Motivation und Volition, Funktionsanalysen, Feldstudien mit Führungskräften und Entwicklung eines Selbstmanagement-Trainings (SMT), Bern [u. a.]: Hogrefe
- Kehr, H. M. (2004b): Integrating Implicit Motives, Explicit Motives and Perceived Abilities: The Compensatory Model of Work Motivation and Volition, in: *Academy of Management Review*, 29 (2004) 3, S. 279-499
- Kehr, H. M.; Rosenstiel, L. v. (2006): *Self Management Training (SMT) – Theoretical and Empirical Foundations for the Development of Metamotivational Intervention Program*, in: Frey, D.; Mandl, H.; Rosenstiel, L. v. (Hrsg.): *Knowledge and Action*, Göttingen: Hogrefe, S. 111-143
- Keller, E. v.; Lorentz, J. (1999): Zukunftsszenarien und Trend in der Managementberatung, in: Müller-Stewens, G.; Drolshammer, J.; Kriegmeier, J. (Hrsg.): *Professional Service Firms*, Frankfurt/M: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Verlagsbereich Buch, S. 358-372
- Keller, M. (2002): *Risikoanalyse und Risikomanagement für kleine und mittlere IT-Dienstleistungsunternehmen (angewendet an der OMIS AG)*, Diplomarbeit an der Fachhochschule Zürich, Zürich 2002
- Kestel, C. (2008): Kostbare Exoten-Die Wirtschaft will Querdenker, FAZ Hochschul-anzeiger Nr. 96 (12.05.2008), S. 22; abgerufen unter: <http://www.faz.net/s/-RubB1763F30EEC64854802A79B116C9E00A/Doc~E2E90238DDE744741B48085B161E1A325~ATpl~Ecommon~Scontent.html>; abgerufen am 19.10.2009
- Khanna, T.; Gulati, R.; Nohria, N. (1998): The Dynamics of Learning Alliances: Competition, Cooperation and Relative Scope, in: *Strategic Management Journal* (SMJ), 19 (1998) 3, S. 193-210

- Kienbaum (2008): Vision und Werte von Kienbaum, Auf den Seiten von Kienbaum Deutschland
http://www.kienbaum.de/cms/de/unternehmen/werte_und_vision.cfm, Abruf am 23.01.2008
- Kienbaum, J.; Jochmann, W. (1994): Coaching: Ein Instrumentarium zur Absicherung und Förderung der Karriereentwicklung, in: Kienbaum, J. (Hrsg.): Visionäres Personalmanagement, 2. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 17-43
- Kieser, A.; Wagenbach, P. (2010): Organisation, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Kirsch, W.; Grebnec, H. (1986): Strategisches Management, in: Das Wirtschaftsstudium (WISU), 15 (1986), S. 33-37 und S. 74-79
- Klein, D. A. (1998): The Strategic Management of the Intellectual Capital: An Introduction, in: Klein, D. A. (Hrsg.): The Strategic Management of Intellectual Capital, Boston/MA/USA [u. a.]: Butterworth-Heinemann, S. 1-7
- Kleinaltenkamp, M. (2001): Begriffsabgrenzung und Erscheinungsformen von Dienstleistungen, in: Bruhn, M.; Meffert, H. (Hrsg.): Handbuch Dienstleistungsmanagement: Von der strategischen Konzeption zur praktischen Umsetzung, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 27-50
- Klodt, H.; Maurer, R.; Schimmelpennig, A. (1997): Tertiarisierung in der deutschen Wirtschaft, Tübingen: Mohr
- Kniehl, A. T. (1998): Motivation und Volition von Organisationen: Ein Beitrag zur theoretischen Fundierung des Motivationsmanagements, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Knolmayer, G. (1989): Potentialplanung, in: Macharzina, K.; Welge, M. K. (Hrsg.): Enzyklopädie der Betriebswirtschaftslehre 12 (HWInt): Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung, Stuttgart: Poeschel, S. 1672-1682
- Knyphausen-Aufseß, D. z.; Schweizer, L. (2005): Kooperationen in der Biotechnologie, in: Zentes, J.; Swoboda, B.; Moschett, D. (Hrsg.): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 1231-1254
- Koenig, M. E. D. (1997): Intellectual Capital and how to Leverage it, in: The Bottom Line: Managing Library Finances, 10 (1997) 3, S. 112-118
- Kogut, B.; Zander U. (1993): Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Cooperation, in: Journal of International Business Studies 34 (1993) 4, S. 516-529
- Kogut, B.; Zander, U. (1992): Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology, in: Organization Science, 3 (1992) 3, S. 383-397
- Köhler, W. (1973): Intelligenzprüfung an Menschenaffen, 3. Auflage, Berlin [u. a.]: Springer
- Kohr, J. (2000): Die Auswahl von Unternehmensberatern: Klientenverhalten - Beratermarketing, München [u. a.]: Hampp
- Korell, M. (2004): Kundenintegration bei der Entwicklung von wissensintensiven Dienstleistungen, in: Hermann, S. (Hrsg.): Ressourcen strategisch nutzen: Wissen als Basis für den Dienstleistungserfolg, Stuttgart: Fraunhofer-IRB, S.75-92.
- Koza, M. P.; Lewin, A. Y. (1998): The Coevolution of Strategic Alliances, in: Organization Science, 9 (1998) 3, S. 255-264

- Koza, M. P.; Lewin, A. Y. (1999): The Coevolution of Network Alliances: A Longitudinal Analysis of an International Professional Service Network, in: *Organization Science* 10 (1999) 5, S. 638-653
- KPMG (2008): KPMG Deutschland, Mission von KPMG , Auf den Seiten von KPMG Deutschland, abgerufen unter:<http://www.kpmg.de/about/14261.htm>; abgerufen am 23.01.2008
- Kraus, G.; Westermann, R. (2010): *Projektmanagement mit System: Organisation, Methoden, Steuerung*, 4. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Kreffing, L. A.; Frost P. J. (1985): Untangling Webs, Surfing Waves, and Wildcatting: A Multiple Metaphor Perspective on Managing Organizational Culture, in: Frost P. J. (Hrsg.): *Organizational Culture*, Beverly Hills/CA/USA [u. a.]: Sage, S. 155-185
- Kriegmeier, J. R. (2003): *Professional Service Firms: Koordination im Spannungsfeld von globaler Integration und lokaler Differenzierung*, Dissertation an der Universität St. Gallen, Bamberg 2003.
- Krogh, G. v.; Roos, J. (1996): Five Claims on Knowing, in: *European Management Journal*, 14 (1996) 4, S. 423-426
- Krogh, G. v.; Venzin, M. (1995): Anhaltende Wettbewerbsvorteile durch Wissensmanagement, in: *Die Unternehmung*, 53 (1995) 6, S. 417-436
- Kromrey, H. (1991/2006): *Empirische Sozialforschung. Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung*, 11. Auflage, Stuttgart: Lucius&Lucius
- Krüger, W.; Homp, C. (1997): *Kernkompetenz-Management: Steigerung von Flexibilität und Schlagkraft im Wettbewerb*, Wiesbaden: Gabler
- Krüger, W.; Schwarz, G. (1990): Konzeptionelle Analyse und praktische Bestimmung von Erfolgsfaktoren und Erfolgspotentialen, in: Bleicher, K.; Gomez, P. (Hrsg.): *Zukunftsperspektive der Organisation*, Festschrift zum 65.Geburtstag von R. Staerke, Bern: Stämpfli, S. 179-209
- Kubr, M. (2002): *Management Consulting: A guide to the Profession*, 4. Auflage, Genf/CH: International Labour Office
- Kuhl, J. (1983): *Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle*, Berlin [u.a.]: Springer
- Kuhl, J. (1985): Volitional Mediators of Cognition-Behavior Consistency – Self-Regulatory Process and Action Versus State Orientation, in: Kuhl, J. Beckmann, J. (Hrsg.): *Action Control: From Cognition to Behavior*, Berlin [u.a.]: Springer, S. 101-128
- Kulhavy, E. (1974): Dienstleistung, in: Tietz, B. (Hrsg.): *Enzyklopädie der Betriebswirtschaftslehre: Handwörterbuch der Absatzwirtschaft*, Stuttgart: Poeschel, S. 455-459
- Kundsen, C. (1995): *Strategic Management Leadership and Theories of the Firm*, in: Montgomery, C. (Hrsg.): *Evolutionary and Ressource-Based Approaches to Strategy*, Boston/USA: Kluwer, S. 179-217
- Küster, M (2000): *Opportunismus und Motivation in Franchise- und Vertragshändler-Systemen: Eine praxisorientierte Analyse typischer Probleme und Lösungen der Delegation operativer Marktverantwortung an selbstständige Unternehmer*, Stuttgart: Kohlhammer

- Ladwig, D. H. (2009): Team-Diversity - Die Führung gemischter Teams, in: Rosenstiel, L. v.; Regnet, E.; Domsch, M. (Hrsg.): Führung von Mitarbeitern: Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 388-399
- Lado, A. A.; Wilson, M. C. (1994): Human Resource Systems and Sustained Competitive Advantage: A Competency-Based Perspective, in: Academy of Management Review, 19 (1994), 699-727.
- Laroche, M.; Bergeron, J.; Goutaland, C. (2001): A Three-dimensional Scale of Intangibility, in: Journal of Service Research, 4 (2001) 1, S. 26-38
- Larson, R.; Bengtsson, L.; Henriksson, K.; Sparks, J. (1998): The interorganizational learning dilemma: Collective knowledge development in strategic alliances, in: Organization Science, 9 (1998) 3, S. 285-305.
- Larson, R.; Bengtsson, L.; Henriksson, K.; Sparks, J. (1998): The interorganizational learning dilemma: Collective knowledge development in strategic alliances, in: Organization Science, 9 (1998) 3, S. 285-305.
- Lehmkuhler, B. (2001): Kundenorientierte Anreizsysteme im beratungsintensiven Fach Einzelhandel, Frankfurt a.M. [u. a.]: Lang
- Lenz, H.; Ostrowski, M. (1999): Der Markt für Abschlussprüfungen bei börsennotierten Aktiengesellschaften, in: Die Betriebswirtschaft (DBW), 59 (1999) 3, S. 397-411
- Lepper, M. R.; Greene, D. (1978): Overjustification Research and Beyond – Toward a Means-End Analysis of Intrinsic and Extrinsic Motivation, in: Lepper, M. R.; Greene, D. (Hrsg.): The Hidden Costs of Reward: New Perspectives on the Psychology of Human Motivation, New York/NY/USA: Erlbaum, S. 109-148
- Leptien, C. (1996): Anreizsysteme in Forschung und Entwicklung: unter besonderer Berücksichtigung des Arbeitnehmererfindergesetzes, Wiesbaden: DUV, Dt. Univ.-Verl. [u. a.]
- Levinson, N., Asahi, M. (1995): Cross-National Alliances and Interorganizational Learning, in: Organizational Dynamics, 24 (1995) 2, S. 50-63.
- Levitt, B.; March, J. G. (1999): Organizational Learning, in: March, J. G. (Hrsg.): The Pursuit of Organizational Intelligence, Malden/MA/USA [u. a.]: Blackwell Business, S. 75-99
- Link, J. (1985): Organisation der strategischen Planung: Aufbau und Bedeutung strategischer Geschäftseinheiten sowie strategischer Planungsorgane, Heidelberg [u. a.]: Physica-Verl.
- Lippmann, S. A.; Rumelt, R. P. (1982): Uncertain Imitability: An Analysis of Interfirm Differences in Efficiency under Competition, in: Bell Journal of Economics, 12 (1982) 2, S. 418-438
- Litke, H. D. (2007): Projektmanagement: Methoden, Techniken, Verhaltensweisen, evolutionäres Projektmanagement, 5. Auflage, München: Hanser
- Locke, E. A. (1968): Toward a Theory of Task Motivation and Incentives, in: Organizational Behavior and Human Performance, 3 (1968) 2, S. 157-189
- Lovelock, C. H. (1993): Dienstleister können Effizienz und Kundenzufriedenheit verbinden, in: Havah Business Manager, 14 (1993) 2, S. 68-75

- Lovelock, C. H.; Wirtz, J. (2004): *Service Marketing: People, Technology, Strategy*, 5. Auflage, Upper Saddle River/NJ/USA: Prentice Hall
- Lovelock, C. H.; Wright, L. A. (2002): *Principles of Service Marketing and Management*, 2. Auflage, Upper Saddle River/NJ/USA: Prentice Hall
- Løwendahl, B. R. (2005): *Strategic Management of Professional Service Firms*, 3. Auflage, Copenhagen/NW: Copenhagen Business School Press
- Löwer, C. (2003): Old Germany und internationale Rechnungslegung, in: *Handelsblatt*, Nr. 196, Ausgabe vom 13.10.2003, S. B8
- Maister, D. H. (2000): *True Professionalism: The Courage to Care About Your People, Your Clients and Your Career*, New York/NY/USA: Simon&Schuster
- Maister, D. H. (2003): *Managing the Professional Service Firm*, London/UK [u. a.]: Simon&Schuster
- Maister, D. H.; Lovelock, C. H. (1998): *Managing Facilitator Services*, in: Lovelock, C. H. (Hrsg.): *Managing Services. Marketing, Operations and Human Resources*, Englewood-Cliffs/NJ/USA: Prentice Hall, S. 58-70
- Maleri, R. (1997): *Grundlagen der Dienstleistungsproduktion*, 4. Auflage, Berlin [u. a.]: Springer
- Malik, F.; Helsing, S. (1988): *Planungsmanagement*, in: Hofmann, M.; Rosenstiel, L. v. (Hrsg.): *Funktionale Managementlehre*, Berlin [u. a.]: Springer, S. 166-213
- Mang, F. (2006): *Die Allianz von Accenture und SAP: Qualitätssprung durch Teamwork bei der Beratung von Finanzdienstleistern*, in: Sydow, J.; Manning, S. (Hrsg.): *Netzwerke beraten: Über Netzwerkberatung und Beratungsnetzwerke*, Wiesbaden: Gabler, S. 199-207
- Manning, S. (2006): *Beratungsnetzwerke: Funktionen, Formen, Steuerung*, in: Sydow, J.; Manning, S. (Hrsg.): *Netzwerke beraten: Über Netzwerkberatung und Beratungsnetzwerke*, Wiesbaden: Gabler, S. 179-197
- Marr, B. (2005): *Strategic management of intangible value drivers*, in: *Handbook of Business Strategy*, (2005), S. 147-154
- Martín-de-Castro, G., Navas-Lopéz, J. E., López-Sáez, P., Alama-Salazar, E. (2005): *Organizational Capital as Competitive Advantage of the Firm*, in: *Journal of Intellectual Capital*, (2005) 7, S. 324-337.
- Maslow, A. H. (1943): *A Theory of Human Motivation*, *Psychological Review*, 50 (1943), S. 370-396
- Maslow, A. H. (1970): *Motivation and Personality*, 2. Auflage, New York: Harper
- Mason, E. S. (1939): *Price and Production Policies of Large-scale Enterprises*, in: *American Economic Review (AER)*, Supplement, 29 (1939), S. 61-74
- McClelland, D.C. (1984): *Motives, personality, and society*, New York: Praeger
- McClelland, D.C. (1985): *Human Motivation*, Glenview: Scott, Foresman
- McEvily, S. K.; Chakravarthy, B. (2002): *The Persistence of Knowledge-Based Advantage: An Empirical Test for Product Performance and Technological Knowledge*, in: *Strategic Management Journal*, 23 (2002) 4, S. 285-305
- McKinsey & Co. (1996): *McKinsey & Co.: Managing Knowledge and Learning*, Fallstudie der Harvard Business School, Case Study No. 9-396-357

- McKinsey & Co (2008): Mission von McKinsey, Internetseiten von McKinsey; abgerufen unter: <http://corporatefinance.mckinsey.com/aboutus/aboutmckinsey/index.htm>, abgerufen 23.01.2008
- McKinsey & Co (2011): Unsere Werte, Internetseite von McKinsey; abgerufen unter: http://www.mckinsey.de/html/profil/unsere_werte/unsere_werte.asp; abgerufen am 19.09.2011
- Meffert, H.; Bruhn, M. (2009): Dienstleistungsmarketing: Grundlagen, Konzepte, Methoden, 6. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Meissner, H. G., Gerber, S. (1980): Die Auslandsinvestition als Entscheidungsproblem, in: BFuP 32 (1980) 3, S. 217-228
- Meyer, A. (1991): Dienstleistungs-Marketing, in: Die Betriebswirtschaft (DBW), 51 (1991) 2, S.195-208
- Meyer, A.; Mattmüller, R. (1987): Qualität von Dienstleistungen: Entwurf eines praxisorientierten Qualitätsmodells, in: Marketing ZFP, 9 (1987) 3, S. 187-195
- Michaels, E.; Handfield-Jones, H.; Axelrod, B. (2001): The War for Talent, 4. Auflage, Boston [u.a.]: Harvard Business School Press
- Miller, D.; Shamsie, J. (1996): The Resource-Based View of the Firm in two Environments: The Hollywood Film Studios from 1936 to 1965, in: The Academy of Management Journal, 39 (1996) 3, S. 519-543
- Miller, M. (1986): Kollektive Lernprozesse: Studien zur Grundlegung einer soziologischen Lerntheorie, Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Mintzberg, H. (1978): Patterns in Strategy Formation, in: Management Science, 24 (1978) 8, S. 934-948
- Mintzberg, H. (1990): Strategy Formation: Schools of Thought, in: Fredrickson, J. W. (Hrsg.): Perspectives on Strategic Management, Grand Rapids/MI/USA: Harper, S. 105-235
- Mintzberg, H. (1994a): The Rise and Fall of Strategic Planning, New York/NY/USA [u. a.]: Free Press
- Mintzberg, H. (1994b): Rethinking Strategic Planning, Part I: Pitfalls and Fallacies, in: Long Range Planning, 27 (1994) 3, S. 12-21
- Mintzberg, H. (1994c): Rethinking Strategic Planning, Part II: New Roles for Planners, in: Long Range Planning, 27 (1994) 3, S. 22-30
- Mintzberg, H. (1998): Covert Leadership: Notes on Managing Professionals, in: Harvard Business Review, 76 (1998) 6, S. 140-147.
- Moingeon, B.; Edmondson, A. (1996): Organizational Learning and Competitive Advantage, London/UK [u. a.]: Sage
- Moran, L., Musselwhite, E.; Zenger, J. H. (1997): Effektives Team-Coaching: Teams managen und zum Erfolg führen, Düsseldorf [u. a.]:Econ
- Morschett, D. (2005): Formen von Kooperationen, Allianzen und Netzwerken, in: Zentes, J.; Swoboda, B.; Moschett, D. (Hrsg.): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 397-403

- Mowday, T.; Porter, L. W.; Steers, R. M. (1982): Employee-organization linkages : the psychology of commitment, absenteeism and turnover, New York [u.a.] : Academic Pr.
- Mowery, D. C.; Oxley, J. E.; Silverman, B. S. (1996): Strategic Alliances and Interfirm Knowledge Transfer, in: Strategic Management Journal, 17 (1996) Winter, Issue Special Issue: Knowledge and the Firm, S. 77-91.
- Muller, E. (2001): Innovation Interactions between Knowledge-Intensive Business Services and Small and Medium-Sized Enterprises: an Analysis in Terms of Evolution, Knowledge, and Territories, Heidelberg [u. a.]: Physica
- Müller, W. (1982): Duden, Das Fremdwörterbuch, Band 5, 4. Auflage, Mannheim: Dudenverlag.
- Müller-Stewens, G. (1993): Strategische Partnerschaften, in: Wittmann, W. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 5. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, Sp. 4063-4075
- Müller-Stewens, G.; Drolshammer, J.; Kriegmeier, J. (1999): Professional Service Firms – Branchenmerkmale und Gestaltungsfelder für das Management, in: Müller-Stewens, G.; Drolshammer, J.; Kriegmeier, J. (Hrsg.): Professional Service Firms, Frankfurt/M: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Verlagsbereich Buch, S. 11-156
- Müller, S., Kornmeier, M. (2002): Strategisches Internationales Management, München: Vahlen
- Müller-Stewens, G.; Kriegmeier, J. (2001): Das Wertschöpfungssystem einer Professional Service Firm, in: Siegwart, H.; Mahari, J. (Hrsg.): Management Consulting, München: Helbig-Lichtenhahn, S. 133-160
- Müller-Stewens, G.; Lechner, C. (2005): Strategisches Management: wie strategische Initiativen zum Wandel führen, der St. Galler General Management Navigator, 3. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Nefiodow, L. A. (1991): Der fünfte Kondratieff: Strategien zum Strukturwandel in der Wirtschaft und Gesellschaft, 2. Auflage, Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Wiesbaden: Gabler
- Nelson, R. R.; Winter, S. G. (1982): An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge/MA/USA [u. a.]: Belknap Press of Harvard University Press
- Necessian, M.-T. (2007): Die Strategieverkäufer, Warum die Unternehmensberatung Boston Consulting gerne Exoten einstellt. Ein Besuch beim Recruiting Day, Welt Online, 25.08.07
- Nerding, F. W (1995): Motivation und Handeln in Organisationen: Eine Einführung, Stuttgart: Kohlhammer
- Neuberger, O. (2002): Führen und führen lassen: Ansätze, Ergebnisse und Kritik der Führungsforschung, 6. Auflage, Stuttgart: Lucius&Lucius
- Niedereichholz, C. (2004): Unternehmensberatung, Band 1: Beratungsmarketing und Auftragsakquisition, 4. Auflage, München [u. a.]: Oldenbourg
- Niermeyer, R. (2000): Coaching: sich und andere zum Erfolg führen, Freiburg im Breisgau [u. a.]: Haufe

- Nissen, V. (2005): Entwurf eines Prozessmodells für Beratungsunternehmen, Forschungsbericht der Technische Universität Ilmenau, Nr. 2005-01, Ilmenau, Dezember 2005
- Nonaka, I. (1991): The Knowledge Creating Company, in: Harvard Business Review, 69 (1991) 6, S. 96-104
- Nonaka, I. (1994): A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation, in: Organization Science, 5 (1994) 1, S. 14-37
- Nonaka, I.; Takeuchi, H. (1995): The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation, New York/NY/USA [u. a.]: Oxford University Press
- Nonaka, I.; Takeuchi, H. (1997): Die Organisation des Wissens: Wie japanische Unternehmen eine brachliegende Ressource nutzbar machen, Frankfurt/M. [u. a.]: Campus
- Nordenflycht, A. (2010): What is a Professional Service Firm? Toward a Theory and Taxonomy of Knowledge-Intensive Firms, in: Academy of Management Review, 35 (2010) 1, S. 155-174.
- North, K. (2011): Wissensorientierte Unternehmensführung: Wertschöpfung durch Wissen, 5. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Nystrom, P. C., Starbuck, W. H. (1984): To Avoid Organizational Crises, Unlearn, in: Organizational Dynamics, 12 (1984) 4, S. 53-65.
- Nystrom, P. C.; Starbuck, W. H. (1984): Nystrom, P. C.; Starbuck, W. H. (1984): To avoid organizational crises, unlearn, in: Organizational Dynamics, 12 (1984) 4, S. 53-65.
- OECD (1999): Strategic Business Services, Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) Paris/Frankreich 2000
- Oelsnitz, D. v. d. (2005): Kooperation: Entwicklung und Verknüpfung von Kernkompetenzen, in: Zentes, J.; Swoboda, B.; Moschett, D. (Hrsg.): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 183-210
- Ordemann, D. (2005): Wissensmanagement in der Wirtschaftsprüfung: Konzeption und Ausprägung, Dissertation an der Universität Ulm, Fakultät für Mathematik und Wirtschaftswissenschaften, Ulm 2005
- Osterloh, M.; Frost, J. (2002): Motivation und Wissen als strategische Ressource, in: Frey, B. S.; Osterloh, M. (Hrsg.): Managing Motivation: Wie sie die neue Motivationsforschung für Ihr Unternehmen nutzen können, Wiesbaden: Gabler, S. 43-69
- Pautzke, G. (1989): Die Evolution der organisatorischen Wissensbasis: Bausteine zu einer Theorie des organisatorischen Lernens, Herrsching: Kirsch
- Pawlow, I. P. (1953): Ausgewählte Werke, Berlin: Akademie-Verlag
- Pawlowsky, P. (1994): Wissensmanagement in der lernenden Organisation, unveröffentlichte Habilitationsschrift an der Universität Paderborn, Quelle: <http://www.tu-chemnitz.de/wirtschaft/bwl6>, Benutzerkennzeichen: organisation, Passwort: d4JlaG; Paderborn 1994
- Pawlowsky, P. (1998): Integratives Wissensmanagement, in: Pawlowsky, P. (Hrsg.): Wissensmanagement: Einführung und Perspektiven, Wiesbaden: Gabler, S. 7-45

- Penrose, E. (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford/UK: Blackwell
- Peppard, J.; Rylander, A. (2001a): Leveraging Intellectual Capital at ApiON, in: *Journal of Intellectual Capital*, 2 (2001) 3, S. 225-235
- Peppard, J.; Rylander, A. (2001b): Using an Intellectual Capital Perspective to Design and Implement a Growth Strategy: The Case of ApiON, in: *European Management Journal*, 19 (2001) 5, S. 510-525
- Perlmutter, H.V. (1969): The Tortuous Evolution of the Multinational Cooperations, in: *CJWB* 4 (1969) 1, S. 136-152
- Peteraf, M. (1993): The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View, in: *Strategic Management Journal*, 14 (1993) 3, S. 179-191
- Peterson, M. (2001): *Wissensmanagement in der strategischen Unternehmensberatung: Erfolgsfaktoren, Methoden, Konzepte*, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Pfaff, D.; Zweifel, P. (1989): Die Principal Agent Theorie: Ein fruchtbarer Beitrag der Wirtschaftstheorie zur Praxis, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 27 (1998) 4, S. 184-190
- Piaget, J. (1985): *Meine Theorie der geistigen Entwicklung*, Frankfurt/M.: Fischer
- Picot, A.; Diel, H.; Franck, H. (2008): *Organisation: Eine ökonomische Perspektive*, 5. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Pisano, G. P. (1994): Knowledge, Integration, and the Locus of Learning: An Empirical Analysis of Process Development, in: *Strategic Management Journal*, 15 (1994) 2, S. 85-100
- Polyani, M. (1985): *Implizites Wissen*, Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Porter, L. W.; Lawler, E. E. (1968): *Managerial Attitudes and Performance*, Homewood: Homewood, IL/USA: R.D. Irwin
- Porter, M. E. (1999): *Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten*, 10. Auflage, Frankfurt/M. [u. a.]: Campus
- Porter, M. E. (2000): *Wettbewerbsvorteile (Competitive Advantage): Spitzenleistungen erreichen und behaupten*, 6. Auflage, Frankfurt/M. [u. a.]: Campus
- Prahalad, C. K.; Hamel, G. (1990): The Core Competence of the Cooperation, in: *Harvard Business Manager*, 68 (1990) 3, S. 79-81
- Prahalad, C. K.; Hamel, G. (1991): Nur Kernkompetenzen sichern das Überleben, in: *Harvard Business Manager*, 13 (1991) 2, S. 66-78
- Prahalad, C. K.; Hamel, G. (1995): The Core Competence of Cooperation, in: Mintzberg, H.v., Quinn, J. B.; Voyer, J. (Hrsg.): *The Strategy Process*, Englewood Cliffs/NJ/USA [u. a.]: Prentice Hall, S. 83-92
- Priem, R. L.; Butler, J. E. (2001): Is the Resource-Based „View“ a Useful Perspective for Strategic Management?, in: *Academy of Management Review*, 26 (2001) 1, S. 22-40
- Probst, G. J. B.; Raub, S.; Romhardt, K. (1997): *Wissen Managen: Wie Unternehmen ihre wertvollste Ressource optimal nutzen*, Frankfurt/M.:Frankfurter Allgemeine Zeitung, Wiesbaden: Gabler

- Pucik, V. (1988): Strategic Alliances, Organizational Learning, and Competitive Advantage: The HRM Agenda, in: Human Resource Management, 27 (1988) 1, S. 77-93
- Rachel, T. (2006): Dienstleistungsforschung für die Zukunft, in: Streich, D.; Wahl, D. (Hrsg.): Moderne Dienstleistungen, Impulse für Innovation, Wachstum und Beschäftigung, Beiträge der 6. Dienstleistungstagung des BMBF, Frankfurt/M.: Campus, S. 17-21
- Reber, G. (1989): Lernen und Planung, in: Szyperski, N. (Hrsg.): Handwörterbuch der Planung, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 960-972
- Reber, G. (1992): Organisationales Lernen, in: Frese, E. (Hrsg.): Enzyklopedie der Betriebswirtschaftslehre: Handwörterbuch der Organisation, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, Sp. 1240-1255
- Reed, R.; De-Fillippi, R. J. (1990): Causal Ambiguity, Barriers to Imitation and Sustainable Competitive Advantage, in: Academy of Management Review, 15 (1990) 1, S. 88-102
- Rehäuser, J.; Krcmar, H. (1996): Wissensmanagement im Unternehmen, Arbeitspapier der Universität Hohenheim, Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik, Arbeitspapiere Nr. 98, Stuttgart 1996
- Reichheld, F. F.; Aspinal, K. (1994): Building High Loyalty Business Systems, Journal of Retail Banking, Winter 1993-1994, S. 21-29
- Reichheld, F. F.; Sasser, W. E. (1991): Zero Migration: Dienstleister im Sog der Qualitätsrevolution, in: Harvard Business Manager, 13 (1991) 4, S. 108-115
- Reichwald/Piller (2009): Interaktive Wertschöpfung: Open Innovation, Individualisierung und neue Formen der Arbeitsteilung, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- REM AG (2008): Nachhaltig Ertrag steigern, auf den Seiten der REM AG, <http://www.rem.de/index.php?id=7>, Zugriff am 13.06.2008
- Rheinberg, F. (2006): Intrinsische Motivation und Flow-Erleben, in: Heckhausen, J.; Heckhausen, H. (Hrsg.): Motivation und Handeln, 3. Auflage, Berlin [u. a.]: Springer, S. 331-354
- Richter, R. (1994): Institutionen ökonomisch analysiert: zur jüngeren Entwicklung auf einem Gebiet der Wirtschaftstheorie, Tübingen: Mohr
- Ringlstetter, M.; Kaiser, S.; Bürger, B. (2004a): Eine Einführung in die Welt der Professional Service Firms, in: Ringlstetter, M. J.; Bürger, B.; Kaiser, S. (Hrsg.): Strategien und Management für Professional Service Firms, Weinheim: Wiley-VCH, S.11-36.
- Ringlstetter, M.; Kaiser, S.; Bürger, B. (2004b): Professional Service Firms – Geschäftstypen, Vergütungsformen und Teilbranchen, in: Ringlstetter, M. J.; Bürger, B.; Kaiser, S. (Hrsg.): Strategien und Management für Professional Service Firms, Weinheim: Wiley-VCH, S. 39-61
- Ringlstetter, M.; Kaiser, S.; Bürger, B. (2005): Strategische Entwicklungsoptionen für Professional Service Firms, in: Der Betriebsberater, 60 (2005) 41, S. 5-12.
- Ringlstetter, M.; Bürger, B. (2004): Strategische Entwicklung von Professional Service Firms – Optionen, Herausforderungen und Umsetzungsformen, in: Ringlstetter, M. J.; Bürger, B.; Kaiser, S. (Hrsg.): Strategien und Management für Professional Service Firms, Weinheim: Wiley-VCH, S. 283-305

- Rockart, J. F. (1979): Chief Executives Define their Own Data Needs, in: *Harvard Business Review*, 57 (1979) 2, 81-93
- Roos, G.; Pike, S.; Fernström, L. (2005): *Managing Intellectual Capital in Practice*, Oxford/UK: Elsevier
- Roos, G.; Roos, J.; Dragonetti, N. C.; Edvinsson, L. (1997): *Intellectual Capital: Navigating the New Business Landscape*, Basingstoke/UK [u. a.]: Macmillan
- Roos, J. (1998): Exploring the Concept of Intellectual Capital (IC), *Long Range Planning*, 31 (1998) 1, S. 150-153
- Rosenstiel, L. v. (1999): Motivationale Grundlagen von Anreizsystemen, in: Bühler, W.; Siegert, T. (Hrsg.): *Unternehmenssteuerung und Anreizsysteme*, Kongress-Dokumentation, 52. Deutscher Betriebswirtschaftler-Tag 1998, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 47-77
- Rosenstiel, L. v. (2007): *Grundlagen der Organisationspsychologie: Basiswissen und Anwendungshinweise*, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Rosenstiel, L. v. (2009a): Grundlagen der Führung, in: Rosenstiel, L. v.; Regnet, E.; Domsch, M. (Hrsg.): *Führung von Mitarbeitern: Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement*, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 3-27
- Rosenstiel, L. v. (2009b): Anerkennung und Kritik als Führungsmittel, in: Rosenstiel, L. v.; Regnet, E.; Domsch, M. (Hrsg.): *Führung von Mitarbeitern: Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement*, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 227-236
- Rosenstiel, L. v. (2009c): Motivation von Mitarbeitern, in: Rosenstiel, L. v.; Regnet, E.; Domsch, M. (Hrsg.): *Führung von Mitarbeitern: Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement*, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 158-177
- Rosenstiel, L. v. (2009d): Die Arbeitsgruppe, in: Rosenstiel, L. v.; Regnet, E.; Domsch, M. (Hrsg.): *Führung von Mitarbeitern: Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement*, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 367-386 317-335
- Rothhaar, C. (2001): *Führung und Motivation im Kundenbeziehungsmanagement*, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Rowley, J. (2000): From Learning Organisation to Knowledge Entrepreneur, in: *Journal of Knowledge Management*, 4 (2000) 1, S. 7-15
- Rückle, H. (2002): *Coaching: so spornen Manager sich und andere zu Spitzenleistungen an*, 2. Auflage, Landsberg am Lech: Moderne Industrie
- Rüdiger, M.; Vanini, S. (1998): Das tacit knowledge-Phänomen und seine Implikationen für das Innovationsmanagement, in: *Die Betriebswirtschaft (DBW)*, 58 (1998) 4, S. 467-480
- Ruhnke, K. (2008): *Rechnungslegung nach IFRS und HGB*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Rumelt, R.P. (1984): Towards a Strategic Theory of the Firm, in: *Competitive Strategic Management*, Hrsg. v. Lamb, R., Englewood Cliffs, S. 556-570
- Sackmann, S. A. (1992): Culture and Subculture: An Analysis of Organizational Knowledge, in: *Administrative Science Quarterly*, 37 (1992) 1, S. 140-161
- Saint-Onge, H. (1996): Tacit Knowledge: The Key to the strategic alignment of Intellectual Capital, in: *Strategy and Leadership* 24 (1996) 2, S. 10-16

- Saint-Onge, H. (1996): Tacit Knowledge: The Key to the Strategic Alignment of Intellectual Capital, in: *Strategy and Leadership*, 24 (1996) 2, S. 10-14
- Sanchez, R.; Heene, A. (1997): A Competence Perspective on Strategic Learning an Knowledge Management, in: Sanchez, R.; Heene, A. (Hrsg.): *Strategic Learning and Knowledge Management*, Chichester/UK [u. a.]: Wiley, S. 3-15
- Schächtele, A. (2004): Organisationales Lernen durch strategische Allianzen: Reflexe am Beispiel einer schweizer Versicherungsunternehmung, Dissertation an der Universität St. Gallen, St. Gallen/CH: Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen Schriftenreihe, Band 44
- Schein, E. H. (1995): Unternehmenskultur: Ein Handbuch für Führungskräfte, Frankfurt/M. [u. a.]: Campus
- Schein, E.H. (1996): Three Cultures of Management: The Key to Organizational Learning, in: *Sloan Management Review*, 38 (1996) 1, S.10-20.
- Scherer, G. A.; Alt J. M. (2002): Unternehmensethik für Professional Service Firms, Problematikbestände und Lösungsansätze, *zfwu*, 3 (2002) 3, S. 304-336
- Schermer, F. J. (1998): Soziales Lernen, in: Rost, D. H. (Hrsg.) *Handwörterbuch der pädagogischen Psychologie*, Weinheim: Belz, S. 484-487
- Scheuble, S. (1998): Wissen und Wissenssurrogate: eine Theorie der Unternehmung, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl., Wiesbaden: Gabler
- Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft (2001): Kategorisierung und bilanzielle Erfassung immaterieller Werte, Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V., in: *Der Betrieb*, 54 (2001) 19, S. 989-995
- Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft (2003): Freiwillige externe Berichterstattung über immaterielle Werte, Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V., in: *Der Betrieb (DB)*, (2003) 23, S.1233-1237
- Schnabel, U. (2002): Das wertorientierte Management der intangible Assets, in: Fröschle, H.-P. (Hrsg.): *Performance Measurement*, Heidelberg: dpunkt-Verl., S. 36-45
- Schnabel, U. (2009): Aspekte des Human Performance Managements zur Steigerung der Produktivität von Wissensarbeitern in wissensintensiven Firmen, in: Bullinger, Spath, Warnecke, Westkämper (Hrsg.), *Handbuch Unternehmensorganisation*, 3. Aufl., Berlin [u. a.]: Springer S. 883-902
- Schnabel, U., Dold, C., Fröschle, H. P., Layer, B., Roll, U., Skempes, A. (2006): Das wertorientierte Management des intellektuellen Kapitals: Ein Projektbericht aus der Performance Werkstatt des Fraunhofer IAO unter Mitwirkung von Rödl&Partner GmbH (Nürnberg, Stuttgart), hspAG (Leinfelden-Echterdingen), hsoAG (Lichtenstein) i.t-consult GmbH (Stuttgart), MIK AG (Konstanz) REM AG (Stuttgart), Stuttgart: IAO
- Schneider, M. (2008): Organisationskapital und Humankapital als strategische Ressourcen, *Zeitschrift für Personalforschung*, 22 (2008) 1, Mering: R. Hamp Verl., S. 12-34.
- Schneider, K. Schmalt, H.-D. (2000): *Motivation*, 3. Auflage, Stuttgart: Kohlhammer

- Schneider, U. (2005): Interorganisationales Lernen in strategischen Netzwerken, in: Zentes, J.; Swoboda, B.; Moschett, D. (Hrsg.): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 1155-1180
- Schnell, R.; Hill, P.; Esser, E. (2005): Methoden der empirischen Sozialforschung, München [u. a.]: Oldenbourg
- Scholl, W. (1990): Die Produktion von Wissen zur Bewältigung komplexer organisatorischer Situationen, in: Fisch, R. v.; Boss, M. (Hrsg.): Vom Umgang mit Komplexität in Organisationen: Konzepte – Fallbeispiele – Strategien, S. 107-136, Konstanz: Universitätsverlag Konstanz
- Scholz, C. (1987): Strategisches Management, ein integrativer Ansatz, Berlin [u. a.]: de Gruyter
- Scholz, C. (2000): Personalmanagement: Informationsorientierte und verhaltenstheoretische Grundlagen, 5. Auflage, München: Vahlen
- Scholz, C.; Stein, V.; Bechtel, R. (2004): Human Capital Management: Wege aus der Unverbindlichkeit, München/Unterschleißheim: Wolters Kluwer
- Schreiner, P. (2005): Gestaltung kundenorientierter Dienstleistungsprozesse, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Schreyögg, A. (2003): Coaching: Eine Einführung für Praxis und Ausbildung, 6. Auflage, Frankfurt/M. [u. a.]: Campus
- Schreyögg, G. (2008): Organisation: Grundlagen moderner Organisationsgestaltung, 5. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Schreyögg, G., Koch, J. (2010): Grundlagen des Managements, Wiesbaden: Gabler
- Schulz, V. (2000): Nicht materielle Anreize als Instrument der Unternehmensführung: Gestaltungsansätze und Wirkungen, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Schüppel, J. (1995): Organisationslernen und Wissensmanagement, in: Geißler, H. (Hrsg.): Organisationslernen und Weiterbildung, Neuwied: Luchterhand, S. 185-220
- Schüppel, J. (1997): Wissensmanagement: Organisationales lernen im Spannungsfeld von Wissen- und Lernbarrieren, 1. Nachdruck, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl., Wiesbaden: Gabler
- Scott, M.C. (2001): The Professional Service Firm: The Manager's Guide to Maximizing Profit and Value, Chichester/UK: Wiley
- Senge, P. M. (2006): Die fünfte Disziplin, Kunst und Praxis der lernenden Organisation, 10. Auflage, Stuttgart: Klett-Cotta
- Shapiro, A. (1985): Managing Professional People, New York/USA [u. a.]: Free Press
- Shrivastava, P. (1983): A Typology of Learning Systems, in: Journal of Management Studies, 20 (1983) 1, S. 7-20
- Simon, H. A. (1969): The Sciences of the Artificial, Cambridge/MA/USA: MIT Press
- Simon, H. (1987): Schwächen bei der Umsetzung strategischer Wettbewerbsvorteile, in: Dichl, E.; Gerke, W.; Kieser, A. (Hrsg.): Innovation und Wettbewerbsfähigkeit, Wiesbaden: Gabler, S. 367-379

- Skinner, B. F. (1966): *The Behavior of Organism: An Experimental Analysis*, New York/NY/USA: Appleton-Century-Crofts
- Smircich, L. (1983): *Concepts of Culture and Organizational Analysis*, in: *Administrative Science Quarterly*, 28 (1983) 3, S. 229-358
- Sonntag, K.; Schaper, N. (2006): *Wissensorientierte Verfahren der Personalentwicklung*, in: Schuler, H. (Hrsg.): *Lehrbuch der Personalpsychologie*, 2. Auflage, Bern [u. a.]: Hogrefe, S. 256-280
- Spar, D. L. (1997): *Layers Abroad – The Internationalisation of the Legal Practice*, in: *California Management Review*, 39 (1997) 3, S. 8-28
- Spath, D. (2002): *Bewertung von Wissenskapital: Wettbewerbsvorteile nutzen durch bewussten und zielgerichteten Einsatz Wissen*, Abschlussbericht des EU Projekts *Measurement and Accounting Intellectual Capital (Magic)*, Stuttgart: Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO)
- Spath, D.; Schnabel, U. (2005): *Das Intellectual Capital Management Tooset- Erfolgsfaktoren und Metrics zur Steuerung des intellektuellen Kapitals*, in: *Personalführung* (2005) 4, S. 30-38
- Spender, J.-C. (1996a): *Making Knowledge the Basis of a Dynamic Theory of the Firm*, in: *Strategic Management Journal*, Winter Special Issue, 17 (1996) 2, S. 45-62
- Spender, J.-C. (1996b): *Competitive Advantage from Tacit Knowledge? Unpacking the Concept and his Strategic Implications*, in: Moingeon, B.; Edmondson, A. (Hrsg.): *Organizational Learning and Competitive Advantage*, London/UK [u. a.]: Sage, S. 56-73
- Spender, J.-C.; Grant, R. M. (1996): *Knowledge and the Firm: Overview*, in: *Scientific Management Journal Winter Special Issue*, 17 (1996) 2, S. 5-10
- Spremann, K. (1988): *Reputation, Garantie, Information and Individual Action*, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB)*, 58 (1988) 5/6, S. 613-629
- Spremann, K. (1989): *Agent and Principal*, in: Bamberg, G.; Spremann, K. (Hrsg.): *Agency Theory, Information, and Incentives*, Berlin [u. a.]: Springer, S. 3-37
- Spremann, K. (1990): *Asymmetrische Information*, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB)*, 60 (1990) 5/6, S. 561-586
- Sprenger, R. K. (1999): *30 Minuten für mehr Motivation*, Offenbach: Gabal
- Stabell, C. B.; Fjeldstad, Ø. D. (1998): *Configuring Value for Competitive Advantage: On Chains, Shops and Networks*, in: *Strategic Management Journal*, 19 (1998) 5, S. 413-437
- Staehele, W. H. (1999): *Management: eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive*, 8. Auflage, München: Vahlen
- Stahl, H. K. (1996): *Beziehungskompetenz*, in: Hinterhuber, H.; Al-Ani, A.; Handlbauer, G. (Hrsg.): *Das neue strategische Management: Elemente und Perspektiven einer zukunftsorientierten Unternehmensführung*, Wiesbaden: Gabler, S. 217-244
- Steimle, U., Zink, K. J. (2009): *Das Europäische Modell für Excellence*, in: Zink, K. J., Kötter, W., Longmuss, Thul, M. J. (Hrsg.), *Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten*, Berlin [u. a.]: Springer, S. 223-228

- Steinle, C. (2005): Ganzheitliches Management: eine mehrdimensionale Sichtweise integrierter Unternehmensführung, Wiesbaden: Gabler
- Steinle, C.; Kirschbaum, J.; Kirschbaum V. (1996): Erfolgreich überlegen: Erfolgsfaktoren und ihre Gestaltung in der Praxis, Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Zeitung
- Steinle, C.; Lawa, D.; Schmidt, C. (1993): Entwicklung eines planungsgestützten Erfolgsfaktorenmodells: Rahmen sowie Anwendung in der Dienstleistungsunternehmung, in: Zeitschrift für Planung, 4 (1993) 3, S. 195-214
- Steinmann, H.; Schreyögg, G. (2005): Management: Grundlagen der Unternehmensführung, Konzepte, Funktionen, Fallstudien, 6. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Stewart, H.; Hope, C., Muhlemann, A. (1998): Professional Service Quality: A Step Beyond Other Services?, in: Journal of Retailing and Consumer Services, 5(1998) 4, S. 209-222
- Stewart, T. A. (1991): Brain Power: How Intellectual Capital is Becoming America's Most Valueable Asset, in: Fortune 03.06.1991, 135 (1991) 5, S. 44-60
- Stewart, T. A. (1997): Intellectual Capital: the New Wealth of Organisations, New York/NY/USA: Doubleday/Currency
- Stewart, T. A. (1998): Der vierte Produktionsfaktor: Wachstum und Wettbewerbsvorteile durch Wissensmanagement, München [u. a.]: Hanser
- Stewart, T. A. (1994): Your Company's Most Valuable Asset: Intellectual Capital, in: Fortune 130 (1994) 7, S. 28-33
- Strambach, S. (1993): Die Bedeutung von Netzwerkbeziehungen für wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen. Geographische Zeitschrift 1 & 2, S. 35-50
- Strambach, S. (1997): Wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen – ihre Bedeutung für die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands; Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) (Hrsg.): Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 66 (1997) 2, S. 230-242
- Strambach, S. (1999): Wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen im Innovationssystem von Baden-Württemberg – am Beispiel der Technischen Dienste, Arbeitsbericht 133 (1999) 9, Stuttgart: Akademie für Technikfolgenabschätzung in Baden-Württemberg
- Strambach, S. (2001): Innovation Processes and the Role of Knowledge-Intensive Business Services, in: Koschatzky, K.; Kulicke, M.; Zenker, A. (Hrsg.): Innovation Networks: Concepts and Challenges in the European Perspective, Heidelberg [u. a.]: Physica, S. 53-68
- Strambach, S. (2010): Knowledge-intensive business services (KIBS) - on the way towards a knowledge processing and producing industry, in: Cooke, P., De Laurentis, C., Mac Neill, S. & C. Collinge (eds.): Platforms of Innovation. Dynamics of New Industrial Knowledge Flows. Edward Elgar. S. 170-204
- Stutz, H.-R. (1988): Management Consulting, Organisationsstrukturen am Beispiel einer interaktiven Dienstleistung, Bern [u. a.]: Haupt
- Sullivan, P. H. (1999): Profiting from Intellectual Capital, in: Journal of Knowledge Management, 3 (1999) 2, S. 132-142

- Sullivan, P. H. (2000): A Brief History of the ICM Movement, in: Sullivan, P. H. (Hrsg.): Value-Driven Intellectual Capital: How to Convert Intangible Corporate Assets Into Market Value, New York/NY/USA: Wiley, S. 238-244
- Sveiby, K. E. (1989): The Invisible Balance Sheet, Key Indicators for Accounting, Control and Valuation of Know-how Companies, Stockholm/S: Affersvärlden
- Sveiby, K. E. (1997): The New Organizational Wealth, San Francisco/CA/USA: Berret-Koehler
- Sveiby, K. E. (1998): Wissenskapital - das unentdeckte Vermögen: immaterielle Unternehmenswerte aufspüren, messen und steigern, Landsberg am Lech: Moderne Industrie
- Sveiby, K. E. (1998): Intellectual Capital and Knowledge Management, Sveiby Knowledge Associates, abgerufen unter: <http://www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html>; abgerufen am 20.07.2006
- Sveiby, K. E. (2001): Methods for Measuring Intangible Assets, Sveiby Knowledge Associates, abgerufen unter: <http://www.sveiby.com/Portals/0/articles/Intangible-Method.html>, abgerufen am 04.07.2007
- Sveiby, K. E.; Lloyd, T. (1990): Das Management des Know-how, Führung von Beratungs-, Kreativ- und Wissensunternehmen, Frankfurt/M. [u. a.]: Campus
- Sydow, J. (1993): Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation, Wiesbaden: Gabler
- Sydow, J. (1995): Netzwerkorganisation: Interne und externe Restrukturierung von Unternehmen, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 24 (1995) 12, S. 629-634
- Tannenbaum, R., Schmidt, W.H. (1958): How to choose a leadership pattern, in: Harvard Business Review, 36 (1958) 2, S. 95-101
- Teece, D. J. (1986): Profiting from technological Innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy, in: Research policy – a Journal devoted to research policy, planning and management, 15 (1996) 6, Ed. North-Holland (NHC), Amsterdam; S. 285-305
- Teece, D. J. (1990): Contributions and Impediments of Economic Analysis to Study of Strategic Management, in: Fredrickson, J. W. (Hrsg.): Perspectives on Strategic Management, Philadelphia/PE/USA: Harper Business S. 39-80
- Teece, D. J. (1998): Capturing Value from Knowledge Assets: The New Economy, Markets for Know-how, and Intangible Assets, in: California Management Review, 40 (1998) 3, S. 55-79
- Teece, D. J.; Pisano, G.; Shuen, A. (1997): Dynamic Capabilities and Strategic Management, in: Strategic Management Journal, 18 (1997) 7, S. 509-533
- Tierney, T. (2002): Catch a Rising Star: Author Thomas Tierney talks about how to find and develop the people who are key to your organization's success, in: Business Week Online, 02.04.2002, o.S.
- Tissen, R.; Andriessen, D.; Lekanne Deprez, F. (2000): Die Wissensdividende: Unternehmenserfolg durch wertorientiertes Wissensmanagement, München [u. a.]: Financial Times Prentice Hall

- Tolman, E. C. (1948): Cognitive maps in Rats and Men, in: *Psychological Review*, 55 (1948) 4, S. 189-208
- Thommen, J.-P. (2013): Stichwort: Ceteris-Paribus-Annahme, *Gabler Wirtschaftslexikon*, Gabler Verlag (Hrsg.), <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/51622-ceteris-paribus-annahme-v6.html>, abgerufen am 12.03.2013
- Trommsdorff, V. (1990): Erfolgsfaktorenforschung, Produktinnovation und Schnittstellenmarketing – F&E, Diskussionspapier der Wirtschaftswissenschaftlichen Dokumentation der Technischen Universität Berlin, Nr. 143, Berlin 1990
- TÜV Süd AG (2008): Profil der TÜV Süd AG, auf den Seiten der TÜV Süd AG, http://www.tuev-sued.de/tuev_sued_konzern/ueber_tuev_sued/wir_ueber_uns, Zugriff am 13.06.2008
- Ulrich, H.; Probst, G. (1995): Anleitung zum ganzheitlichen Denken und Handeln – ein Brevier für Führungskräfte, 4. Auflage, Bern (u.a.): Haupt
- Ulrich, P. (1998): Organisationales Lernen durch Benchmarking, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl., Wiesbaden: Gabler
- UWG (2004): Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) vom 07.06.1909 in der Fassung vom 03.07.2004, in BGB, S. 1414 2004
- Vahs, D. (2005): Organisation, Einführung in die Organisationstheorie und –praxis, 5. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Vaiman, V. (2004): Retention Management in International Professional Services Firms. An Empirical Study of Best Practices in Management Consultancies, Dissertation an der Universität St. Gallen, Nr. 2964, Toronto/CA 2004.
- Vester, F. (2011): Die Kunst vernetzt zu denken: Ideen und Werkzeuge für einen neuen Umgang mit Komplexität; ein Bericht an den Club of Rome, aktualis. u. erw. Taschenbuchausg., 8. Auflage, München: Dt. Taschenbuch-Verl.
- Villalonga, B. (2004): Intangible Resources, Tobin's q, and Sustainability of Performance Differences, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 54 (2004) 2, S. 205-230
- VO (1/2006): Gemeinsame Stellungnahme der WPK und des IDW: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis¹ (VO 1/2006), http://www.wpk.de/pdf/VO_1-2006.pdf, abgerufen am 19.10.2008
- Vogelauer, W. (2004): Methoden-ABC im Coaching, 3. Auflage, Neuwied: Luchterhand
- Vopel, K. W. (1996): Themenzentriertes Teamtraining Teil 1, Die Unternehmenskultur, 2. Auflage, Salzhausen: Iskopress
- Vopel, O. (1999): Wissensmanagement im Investment Banking: Organisierte Wissensarbeit bei komplexen Finanzdienstleistungen, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Vroom, V.H. (1964): *Work and Motivation*, New York: Wiley
- Watne, K.; Ross, J.; Krogh, G. v. (1996): Towards a Theory of Knowledge Transfer in a Cooperative Context, in: Krogh, G. v. (Hrsg.): *Managing Knowledge- Perspectives on Cooperation and Competition*, London: Sage 55-82.

- Weber, J.; Schäffer, U. (2000): *Balanced Scorecard und Controlling: Implementierung – Nutzen für Manager und Controller – Erfahrungen in deutschen Unternehmen*, 3. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Webster (1981): *Webster's New Collegiate Dictionary*, Springfield/MA/USA: Merriam
- Weigelt, K.; Camerer, C. (1988): *Reputation and Corporate Strategy: A Review of Recent Theory and Applications*, in: *Strategic Management Journal*, 9 (1988) 5, S. 443-454
- Weiner, B. (1994): *Motivationspsychologie*, 3. Auflage, Weinheim: Belz
- Weinert, A. B. (1992): *Motivation*, in: Gaugler E.; Weber, W. (Hrsg.): *Enzyklopedie der Betriebswirtschaftslehre: Handwörterbuch des Personalwesens*, 2. Auflage, Stuttgart: Poeschel, Sp. 1429-1442
- Weinert, A. B. (2004): *Organisations- und Personalpsychologie*, 5. Auflage, Weinheim: Beltz PVU
- Welge, M. K.; Al-Laham, A. (2002): *Erscheinungsformen und betriebswirtschaftliche Relevanz von strategischen Allianzen*, in: Macharzina, K.; Oesterle, M.-J. (Hrsg.): *Handbuch internationales Management*, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 625-650
- Welge, M. K.; Al-Laham, A. (2008): *Strategisches Management: Grundlagen-Prozess-Implementierung*, 5. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Welge, M. K.; Holtbrügge, D. (2006): *Internationales Management Theorien, Funktionen, Fallstudien*, 4. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Wernerfelt, B. (1984): *A Resource-Based-View on the Firm*, in: *Strategic Management Journal*, 5 (1984) 2, S. 171-184
- Wertheimer, M. (1964): *Produktives Denken*, 2. Auflage, Frankfurt/M.: Kramer
- Widmer, U.; Brun, J. (1999): *Knowledge Management in der Professional Service Firm*, in: Müller-Stewens, G.; Drolshammer, J.; Kriegmeier, J. (Hrsg.): *Professional Service Firms*, Frankfurt/M: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Verlagsbereich Buch, S. 235-258
- Wiegand, M. (1996): *Prozesse organisationalen Lernens*, Wiesbaden: Gabler
- Wilde, K. D. (1989): *Bewertung von Produkt-Markt-Strategien: Theorie und Methoden*, Berlin: Duncker und Humblot
- Wildenmann, B. (2000): *Professionell Führen: Empowerment für Manager, die mit weniger Mitarbeiter mehr leisten müssen*, 5. Auflage, Neuwied: Luchterhand
- Williamson, O. E. (1991a): *Comparative Economic Organizations: the Analysis of Discrete Structural Alternatives*, in: *Administrative Science Quarterly (ASQ)*, 36 (1991) 2, S. 269-296
- Williamson, O. E. (1991b): *Strategizing, Economizing, and Economic Organization*, in: *Strategic Management Journal, Special Issue Winter*, 12 (1991), S. 75-95
- Williamson, O. E. (1996): *Transaktionskostenökonomik*; in der Reihe „Ökonomische Theorie der Institution (New Institutional Economics)“, Dietl, H.; Erlei, C.; Erlei, M.; Leschke, M. (Hrsg.); 2. Auflage, Hamburg: LIT
- Willke, H. (2001): *Systemisches Wissensmanagement*, 2. Auflage, Stuttgart: Lucius und Lucius

- Wilson, R. (1985): Reputations in Games and Markets, in: Roth, A. (Hrsg.): *Game Theoretic Models of Bargaining*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Wimmer, R., Kolbeck, Ch., Mohe, M. (2003): Beratung: Quo vadis? Thesen zur Entwicklung der Unternehmensberatung und Kommentare dazu. *Zeitschrift für Organisationsentwicklung (ZOE)*, 03/2003, S. 61-73
- Winter, G. (1987): *Das umweltbewusste Unternehmen*, München: Beck
- Winter, S. G. (1995): Four R'S of Profitability, in: *Resource-based and Evolutionary Theories of the Firm*, in: Montgomery, C. A. (Hrsg.): *Resource-based and evolutionary Theories of the Firm: Towards an Synthesis*, Boston [u. a.]: Kluwer, S. 147-178
- Wittmann, W. (1976): Kapital: Betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise, in: Büschgen, H. E. (Hrsg.): *Enzyklopädie der Betriebswirtschaftslehre: Handwörterbuch der Finanzwirtschaft*, Stuttgart: Poeschel, Sp. 946-951
- Wolf, J. (2011): *Organisation, Management, Unternehmensführung: Theorien, Praxisbeispiele und Kritik*, 4. Auflage, Wiesbaden: Gabler
- Wunderer, R. (2003): Führung des Chefs, in: Rosenstiel, L. v.; Regnet, E.; Domsch, M. (Hrsg.): *Führung von Mitarbeitern – Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 293-314
- Wurche, S. (1994): *Strategische Kooperationen, Theoretische Grundlagen und praktische Erfahrungen am Beispiel mittelständischer Pharmaunternehmen*, Wiesbaden: Deutscher Wirtschaftsdienst
- Wright, P. M., McMahan, G. C.; McWilliams, A. (1994): Human Resources and Sustained Competitive Advantage: A Resource-Based Perspective, in: *International Journal of Human Resource Management*, (1994) 5, S. 301-326.
- Zacher, B. (2007): *Risikobewusstes Wissensmanagement in Technologiekoooperationen*, Frankfurt am Main: Peter Lang
- Zahn, E. (1998): Innovation, Wachstum, Ertragskraft – Wege zur nachhaltigen Unternehmensentwicklung, in: Zahn, E.; Foschiani, S. (Hrsg.): *Innovation, Wachstum, Ertragskraft: Wege zur nachhaltigen Unternehmensentwicklung*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 1-23
- Zahn, E.; Foschiani, S. (2006): Unterstützung elementarer Strategieprozesse, in: Kariagiannis, D., Rieger, B. (Hrsg.): *Herausforderungen in der Wirtschaftsinformatik*, Festschrift für Hermann Krallmann, Berlin: Springer, S. 79-98
- Zahn, E.; Foschiani, S.; Tilebein, M. (2000a): Nachhaltige Wettbewerbsvorteile durch Wissensmanagement, in: Krallmann, H. (Hrsg.): *Wettbewerbsvorteile durch Wissensmanagement: Methodik und Anwendungen des Knowledge Management*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 239-271
- Zahn, E.; Foschiani, S.; Tilebein, M. (2000b): Wissen und Strategiekompetenz als Basis für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, in: Hammann, P.; Freiling, J. (Hrsg.): *Die Ressourcen- und Kompetenzperspektive des Strategischen Managements*, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl., Wiesbaden: Gabler, S. 47-67
- Zahn, E.; Greschner, J. (1996): Strategische Erneuerung durch organisationales Lernen, in: Bullinger, H.-J. (Hrsg.): *Lernende Organisationen: Konzepte, Methoden und Erfahrungsberichte*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 41-74

- Zahn, E.; Stanik, M (2003a): Integrierte Entwicklung von Dienstleistungen und Netzwerken - Dienstleistungskooperationen als strategischer Erfolgsfaktor, in: Bullinger, H. J.; Scheer, A.-W. (Hrsg.): Service Engineering: Entwicklung, Gestaltung innovativer Dienstleistungen, Berlin [u.a.]: Springer, S. 299-320
- Zahn, E.; Stanik, M. (2003b): Wie Dienstleister gemeinsam den Erfolg suchen – Eine empirische Studie über Netzwerke kleinerer und mittlerer Dienstleister, in: Bruhn, M.; Strauss, B. (Hrsg.): Dienstleistungsnetzwerke, Wiesbaden: Gabler, S. 593-612
- Zander, U.; Kogut, B. (1995): Knowledge and the Speed of the Transfer and Imitation of Organizational Capabilities: an Empirical Test, in: Organization Science, 6 (1995) 1, S. 76-92
- Zaunmüller, H. (2005): Anreizsysteme für das Wissensmanagement in KMU: Gestaltung von Anreizsystemen für die Wissensbereitstellung der Mitarbeiter, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Zehnder (1994): Leere in den Büros, in: Manager Magazin, (1994) 12, S. 15-18
- Zentes, J.; Swoboda, B.; Morschett, D. (2005): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke – Entwicklungen der Forschung und Kurzabriss, in: Zentes, J.; Swoboda, B.; Morschett, D. (Hrsg.): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 3-32
- ZEW (10/2003): Branchenreport – Dienstleister der Informationsgesellschaft: Zuversicht steigt, 10/2003, S.1-4, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) Mannheim
- ZEW (2008): ZEW Branchenreport: Gute Stimmung bei den wissensintensiven Dienstleistern, in: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, 7 (2008) 2, S. 1-4
- Zraggen, A. (2004): Destination Wissen – Die Etablierung von Wissensflüssen in einem internationalen Konzern, in: Spath, D.; Schnabel, U. (Hrsg.): Tagungsband Intellectual Capital Management, Stuttgart: Fraunhofer-IRB
- Zimbardo, P. G. (1983): Psychologie, Berlin [u. a.]: Springer, Augsburg: Weltbild
- Zimbardo, P. G.; Gerrig, R. J. (2008): Psychologie, 18. Auflage, München: Pearson Studium
- Zink, K. J., Bäuerle, T., Steimle, U. (2009): Kundenorientierung und –zufriedenheit in Excellence Konzepten in: Hinterhuber, H., Matzler, K. (Hrsg) Kundenorientierte Unternehmensführung, 6. Auflage, Wiesbaden: Gabler, S. 367-3