

Literaturhinweise 6

Deutsch und englischsprachige Literatur (Stand 12.2019)

- Adams, Susan M.; Zanzi, Alberto: The Consulting Career in Transition: From Partnership to Corporate. In: *Career Development International*. Vol. 10. Jg. 2005. Nr. 4. S. 325-338
- Ady, Robert: On Being Acquired: The Story of Fantus Consulting. In: *Journal of Management Consulting*. 9. Vol. Jg. 1997. May. Nr. 3. S. 16-20
- Ahlert, Dieter; Blaich, Günther; Evanschitzky, Heiner: Systematisierung von Dienstleistungsnetzwerken. In: Bruhn, Manfred; Stauss, Bernd (Hrsg.): *Dienstleistungsnetzwerke: Dienstleistungsmanagement Jahrbuch 2003* Wiesbaden: Gabler. 2003. S. 31-59
- Altmeyer, Daniel; Georg, Stefan: *Die Bedeutung von Wissensmanagement für Unternehmen - beispielhaft erklärt anhand der Prozesse der Unternehmensgründung und Unternehmensberatung*. Aachen: Shaker. 2002
- Alvesson, Mats: Managing Consultants: Control and Identity. In: Kipping, Matthias; Clark, Timothy (Hrsg.): *The Oxford Handbook of Management Consulting* New York: Oxford University Press. 2012. S. 303-323
- Alvesson, Mats: *Management of Knowledge-Intensive Companies*. Berlin: de Gruyter. 1995
- Alvesson, Mats; Empson, Laura: The construction of organizational identity: Comparative case studies of consulting firms. In: *Scandinavian Journal of Management*. Vol. 24. Jg. 2008. S. 1-16
- Alvesson, Mats; Kärreman, Dan: Professional Service Firms as Collectivities: A Cultural and Processual View. In: Greenwood, Royston; Suddaby, Roy (Hrsg.): *Professional Service Firms* Oxford: JAI Press. 2006. S. 203-230
- Alvesson, Mats; Robertson, Maxine: The Best and the Brightest: The Construction, Significance and Effects of Elite Identities in Consulting Firms. In: *Organization*. 13. Vol. Jg. 2006. Nr. 2. S. 195-224
- Ambos, Tina C.; Schlegelmilch, Bodo B.: Managing knowledge in international consulting firms. In: *Journal of Knowledge Management*. 13. Vol. Jg. 2009. Nr. 6. S. 491-508
- Anand, N.; Gardner, Heidi K.; Morris, Tim: Knowledge-Based Innovation: Emergence and Embedding of New Practice Areas in Management Consulting Firms. In: *Academy of Management Journal*. 50. Vol. Jg. 2007. Nr. 2. S. 406-428. (Reprint in Avakian, S.; Clark, T. (Hrsg.): *Management Consulting 402*. 2012. S. 2018-2040)
- Apostolou, Dimitris; Mentzas, Gregory: Managing Corporate Knowledge: A Comparative Analysis of Experiences in Consulting Firms (Part 1). In: *Knowledge and Process Management*. 6. Vol. Jg. 1999. Nr. 3. S. 129-138
- Aquila, August J.; Marcus, Bruce W.: *Client at the core: Marketing and managing today's professional services firm*. Hoboken (NY): Wiley. 2004
- Armbrüster, Thomas: Rationality and Its Symbols: Signalling Effects and Subjectification in Management Consulting. In: *Journal of Management Studies*. 41. Vol. Jg. 2004. Nr. 8. S. 1247-1269
- Armbrüster, Thomas: Types of Knowledge and the Client-Consultant Interaction. In: Sahlin-Andersson, Kerstin; Engwall, Lars (Hrsg.): *The Expansion of Management Knowledge: Carriers, Flows and Sources* Stanford: University Press. 2002. S. 96-110
- Bäcklund, Jonas; Werr, Andreas: Constructing the legitimate buyer of management consulting services. In: *Journal of Organizational Change Management*. 21. Vol. Jg. 2008. Nr. 6. S. 758-772
- Bäcklund, Jonas; Werr, Andreas: The Social Construction of Global Management Consulting: A Study of Consultancy Web Presentations. In: Buono, Anthony F. (Hrsg.): *Creative Consulting: Innovative Perspectives on Management Consulting* Greenwich/USA: Information Age Publishing. 2004. S. 27-50
- Baer, Jakob; Stoll, Marlyse: Human Resources Management als Eckpfeiler der strategischen und operativen Geschäftsentwicklung. In: Müller-Stewens, Günter; Drolshammer, Jens; Kriegmeier, Jochen (Hrsg.): *Professional Service Firms: Wie sich multinationale Dienstleister positionieren* Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Zeitung. 1999. S. 198-221
- Balzer, Klaus: *Die McKinsey Methode : Die 10 Erfolgsgeheimnisse der gefragtesten Unternehmensberatung der Welt*. Wien: Ueberreuter. 2000
- Barchewitz, Christoph; Armbrüster, Thomas: Marktmechanismen und Marketing in der Beratungsbranche. In: Niessen, L. (Hrsg.): *Consulting Research - Unternehmensberatung aus wissenschaftlicher Perspektive* Wiesbaden: Gabler DUV. 2007. S. 217-234
- Barchewitz, Christoph; Armbrüster, Thomas: *Unternehmensberatung: Marktmechanismen, Marketing, Auftragsakquisition*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag. 2004
- Bavier, R.H.: *How to Break 100 in the Consulting Game*. Fitzwilliam (New Hampshire): Consultants News. 1982
- BDU (Hrsg.): *Deutscher Beratertag BDU; Düsseldorf; 8.-9.10.2009; Fokus Forum 1: Mitarbeiterentlohnung und Partnerschaftsmodelle/ Dr. Alexander v. Preen, Kienbaum Management Consulting*. Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 2009
- BDU (Hrsg.): *Management Consultants World Conference (Berlin/Dorint Schweizerhof; 4.-7.10.2000)*. Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 2000. (Kongressdokumentation)
- BDU (Hrsg.): *Vergütung in der Unternehmensberatung 2012*. Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 2012. (BDU-Studie)
- BDU (Hrsg.): *Vergütung in der Unternehmensberatung 2014/ 2015*. Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 2015. (BDU-Studie)
- Becker, Ulrich; Schade, Christian: Betriebsformen der Unternehmensberatung. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*. 47. Jg. 1995. Nr. 4. S. 327-354
- Berger, Roland: *Das Management grosser Beratungsunternehmen am Beispiel der Roland Berger und Partner GmbH*. Zürich: unveröffentlichtes Manuskript. 1993. (Gastreferat an der Universität Zürich vom 12.2.1993)
- Berger, Roland: Full-Service-Beratung gewinnt an Boden: Unternehmensberater und beratende Ingenieure sollten häufiger Partnerschaften eingehen. In: *Beratende Ingenieure*. Jg. 1979. Nr. 10. S. 4-5
- Berggren, Eric G.: Using Money to Attract, Develop, and Retain Staff. In: *Journal of Management Consulting*. 10. Vol. Jg. 1999. November. Nr. 4. S. 47-52
- Berry, Jay: Transition at Booz•Allen & Hamilton. In: *Journal of Management Consulting*. 9. Vol. Jg. 1997. May. Nr. 3. S. 33-35
- Bharadwaj, Sundar G.; Varadarajan, P. Rajan; Fahy, John: Sustainable Competitive Advantage in Service Industries: A Conceptual Model and Research Propositions. In: *Journal of Marketing*. 57. Vol. Jg. 1993. October. S. 83-99
- Binnewies, Stefan: *Strategisches Management professioneller Dienstleistungen am Beispiel der Unternehmensberatung*. Göttingen: Duehrkohp & Radicke. 2002. (Diss.)
- Birkinshaw, Julian; Sheehan, Tony: Managing the Knowledge Life Cycle. In: *MIT Sloan Management Review*. 44. Vol. Jg. 2002. Nr. 1. S. 75-83
- Blagoev, Blagoy: *Arbeitszeitregime im Lock-in? Eine pfadtheoretische Untersuchung der Persistenz überlanger Arbeitszeiten in einem Beratungsunternehmen*. Berlin: Dissertationen Online der Freien Universität Berlin. 2015
- Blagoev, Blagoy; Schreyögg, Georg: Locked-In Working Time Regimes: Exploring Barriers to Change in a Management Consulting Firm. In: *Academy of Management Proceedings*. Jg. 2015. Nr. January 2015/ Meeting Abstract Supplement 17160.
- Bleicher, Knut; Böckenförde, B.; Arthur D. Little, Inc. In: *Zeitschrift Führung + Organisation*. 60. Jg. 1991. Nr. 3. S. 166-171
- Blessing, Dieter: *Content Management für das Business Engineering: Fallbeispiele, Modelle und Anwendungen für das Wissensmanagement bei Beratungsunternehmen*. Bamberg: o.V. (Difo-Druck). 2001. (Diss. HSG)
- Blessing, Dieter; Bach, Volker: Wissensmanagement in Beratungsunternehmen: Gestaltungsmöglichkeiten und Fallbeispiele. In: *Zeitschrift Führung + Organisation*. 69. Jg. 2000. Nr. 5. S. 268-276
- Blumberg, Donald F.: Marketing Consulting Services Using Public Relations Strategies. In: *Journal of Management Consulting*. 8. Vol. Jg. 1994. Spring. Nr. 1. S. 42-48

- Bogenrieder, Irma; Nootboom, Bart: Learning Groups: What Types are There? A Theoretical Analysis and an Empirical Study in a Consultancy Firm. In: *Organization Studies*. 25. Vol. Jg. 2004. Nr. 2. S. 287-313. (Reprint in Avakian, S.; Clark, T. (Hrsg.): *Management Consulting* 282. 2012. S. 2091-2117)
- Born, Axel: Organisation der Beratungsunternehmung. In: Frese, E. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Organisation* Stuttgart: Poeschel. 1992. (3. Aufl.). S. 329-340
- Boussebaa, Mehdi; Sturdy, Andrew; Morgan, Glenn: Learning from the world? Horizontal knowledge flows and geopolitics in international consulting firms. In: *The International Journal of Human Resource Management*. 25. Vol. Jg. 2014. Nr. 9. S. 1227-1242
- Boutjer, Harald; Weck, Antje: *Dienstleistungsmarketing am Beratungsmarkt: Wie vermarkten Unternehmensberatungen ihre Dienstleistungen?* Oldenburg: Fachhochschule Ostfriesland, Fachbereich Wirtschaft. 1996. (Empirische Seminararbeit)
- Bower, Marvin: *The Will to Lead*. Boston (Mass.): HBS Press. 1997
- Brietze, Rabea: *Führungskräfteentwicklung in der Unternehmensberatung: Erfolgsfaktor oder Inszenierung?* Berlin: Logos Verlag. 2016. (Diss.)
- Brock, David M.; Powell, Michael J.: Radical strategic change in the global professional network: the «Big Five» 1999-2001. In: *Journal of Organizational Change Management*. 18. Vol. Jg. 2005. Nr. 5. S. 451-468
- Bronnenmayer, Matias: *Erfolgsfaktoren von Unternehmensberatung: Eine Zweiperspektivenbetrachtung*. Lohmar-Köln: EUL Verlag. 2014. (Diss.)
- Bruhn, Manfred; Stauss, Bernd (Hrsg.): *Dienstleistungsnetzwerke: Dienstleistungsmanagement Jahrbuch 2003*. Wiesbaden: Gabler. 2003
- Bürger, Bernd: *Aspekte der Führung und der strategischen Entwicklung von Professional Service Firms: Der Leverage von Ressourcen als Ausgangspunkt einer differenzierten Betrachtung*. Wiesbaden: Gabler DUV. 2005. (Diss.)
- Burke, S.: Big not always best. In: *Management Consultant International (Kennedy Information: Peterborough, NH)*. Jg. 1994. September. S. 9
- Byrne, John A.; Muller, Joann; Zellner, Wendy: Inside McKinsey. In: *Business Week*. Jg. 2002. 7.8.2002. Nr. 3790. S. 66-76
- Castan, Björn: *Die Partnerschaftsgesellschaft: Recht, Steuer, Betriebswirtschaft*. Bielefeld: Erich Schmidt. 1997. (Moderne Rechtsformen der Wirtschaft, Bd. 15)
- Chambers, Elizabeth G.; Foulon, Mark; Handfield-Jones, Helen; Hankin, Steven M.; Michaels, Edward G.: The war for talent. In: *McKinsey Quarterly*. 36. Jg. 1998. Nr. 3. S. 44-57
- Chong, Kimberly: *Best Practice: Management Consulting and the Ethics of Financialization in China*. Croydon (UK): Duke University Press. 2018
- Christiansen, J. A.: *Management Consulting Organizations*. Fontainebleau: INSEAD. 1994. (Working Paper)
- Connell, Richard; Zalan, Tatiana: Should management consultants charge clients on a contingency basis for merger and acquisition work? In: *The Service Industries Journal*. Vol. 32. Jg. 2012. Nr. 16. S. 2677-2689
- Corsten, Hans; Hilke, Wolfgang (Hrsg.): *Dienstleistungsproduktion: Absatzmarketing - Produktivität - Haftungsrisiken - Serviceintensität - Outsourcing*. Wiesbaden: Gabler. 1994. (Schriften zur Unternehmensführung)
- Covaleski, Mark A.; Dirsmith, Mark W.; Heian, James B.; Samuel, Sajay: The Calculated and the Avowed: Techniques of Discipline and Struggles Over Identity in Big Six Public Accounting Firms. In: *Administrative Science Quarterly*. Vol. 43. Jg. 1998. Nr. 2. S. 293-327
- Craig, David: *Rip-Off! The scandalous inside story of the management consulting money machine*. London: Original Book Company. 2005
- Creplet, F.; Dupouet, O.; Kern, F.; Mehmanpazir, B.; Munier, F.: Consultants and Experts in Management Consulting Firms. In: *Research Policy*. 30. Vol. Jg. 2001. S. 1517-1535
- Crispino, Bianca Musone: *Eine Evaluation wissensbasierter Organisationsstrukturen Interner Unternehmensberatungen*. Kassel: Kassel University Press. 2007. (Diss.)
- Czerniawska, Fiona: *The Trusted Firm: How Consulting Firms Build Successful Client Relationships*. Chichester: Wiley. 2007
- D'Inca, Joris: Die zunehmende Bedeutung des Brand-Management für grosse Beratungsunternehmen. In: Wohlgenuth, André C.; Gfrörer, Roger (Hrsg.): *Management Consulting* Zürich: Verlag NZZ. 2008. S. 100-104
- Davenport, Thomas H.; Prusak, Laurence: Knowledge Management in Consulting. In: Greiner, Larry; Pouffelt, Flemming (Hrsg.): *The Contemporary Consultant: Handbook of Management Consulting* Mason, Ohio: Thomson South-Western. 2005. S. 305-326
- Davidow, W.H.; Malone, M.S.: *Das virtuelle Unternehmen: Der Kunde als Co-Produzent*. Frankfurt/M.: Campus. 1993
- Dawson, Ross: *Developing Knowledge-Based Client Relationships: Leadership in Professional Services*. Burlington (MA): Elsevier. 2005. (2. Aufl.)
- de Vries, Michael: «Up or Out» in Partnerships: Karriere- und Organisationsprinzipien als Strukturen zur Selbsterhaltung von Beratungsgesellschaften. In: *Soziale Systeme*. 1. Jg. 1995. Nr. 1. S. 119-129
- Deelmann, Thomas: Does Digitization Matter? Reflections on a Possible Transformation of the Consulting Business. In: Nissen, Volker (Hrsg.): *Digital Transformation of the Consulting Industry* Cham/CH: Springer. 2018. S. 75-99
- Deelmann, Thomas: Geschäftsmodelldiversifikation von Unternehmensberatungen: Einige Überlegungen zu den Optionen für Beratungs- und Service-Unternehmen im IT-Umfeld. In: Schumann, Matthias; Kolbe, Lutz M.; Breitner, Michael H.; Frerichs, Arne (Hrsg.): *Multikonferenz Wirtschaftsinformatik 2010 – Unternehmensberatung im IT-Umfeld* Göttingen: Universitätsverlag. 2010. S. 637-648
- Deigendesch, Thomas E.: *Management in strategischen Netzwerken: Eine empirische Untersuchung*. Bern: Haupt. 2004. (Diss.)
- Delbufalo, Emanuela: Strategic and organisational determinants of performance in Italian management consulting firms. In: *International Journal of Globalisation and Small Business*. 5. Vol. Jg. 2013. Nr. 1/2. S. 78-97
- DeLong, Thomas J.; Gabarro, John J.; Lees, Robert J.: *When Professionals Have to Lead: A new model for high performance*. Boston: Harvard Business School Press. 2007
- Diller, Hermann; Spintig, Susanne: Kooperationen in der Marktforschung. In: Zentes, Joachim; Swoboda, Bernhard; Morschett, Dirk (Hrsg.): *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke: Grundlagen - Ansätze - Perspektiven* Wiesbaden: Gabler. 2003. S. 727-750
- Domke, Wilfried; Breuninger, H.A.; Gutmann, J.: Aktive Public Relations für die Unternehmensberatung. In: BDU (Hrsg.): *Deutscher Beratertag BDU (Dresden); 19.-20.10.95* Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 1995. S. 51-63
- Domsch, Michel E.; Hristozova, Elena (Hrsg.): *Human Resource Management in Consulting Firms*. Berlin: Springer. 2006
- Doorley, Thomas L.: Can You Create a Large, Broad, Multi-Services Consulting Firm? In: *Journal of Management Consulting*. 6. Vol. Jg. 1990. Nr. 2. S. 3-7
- du Maire, Pierre: *Empirische Analyse von Erfolgsfaktoren studentischer Unternehmensberatungen*. Wismar: EHV Verlag. 2014. (Wismarer Schriften zu Management und Recht. Bd. 72)
- Dunford, Richard: Key challenges in the search for the effective management of knowledge in management consulting firms. In: *Journal of Knowledge Management*. 4. Vol. Jg. 2000. Nr. 4. S. 295-302
- Dyer, Jeffrey H.: Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value. In: *Strategic Management Journal*. 18. Vol. Jg. 1997. Nr. 7. S. 535-556
- Edersheim, Elizabeth Haas: *McKinsey's Marvin Bower: Vision, leadership, and the creation of management consulting*. Hoboken (NJ): Wiley. 2004
- Ehrmann, Thomas: Erfolgsorientierte Vergütung von Gründungsberatern. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*. 73. Jg. 2003. Nr. 2 Ergänzungsheft (Von der Gründung bis zur Insolvenz: Erfahrungen von Start-Up-Unternehmen). S. 67-84
- Empson, Laura: Fear of Exploitation and Fear of Contamination: Impediments to Knowledge Transfer in Mergers Between Professional Service Firms. In: *Human Relations*. 54. Vol. Jg. 2001. Nr. 7. S. 839-862. (Reprint in Avakian, S.; Clark, T. (Hrsg.): *Management Consulting* 831. 2012. S. 2514-2537)
- Empson, Laura; Chapman, Chris: Partnership versus Cooperation: Implications of Alternative Forms of Governance in Professional Service Firms. In: Greenwood, Royston; Suddaby, Roy (Hrsg.): *Professional Service Firms* Oxford: JAI Press. 2006. S. 139-170

- Engelhard, Johann; Sinz, Elmar J. (Hrsg.): *Kooperation im Wettbewerb: Neue Formen und Gestaltungskonzepte im Zeichen von Globalisierung und Informationstechnologie*. Wiesbaden: Gabler. 1999
- Evans, James A.; Kunda, Gideon; Barley, Stephen R.: Beach Time, Bridge Time, and Billable Hours: The Temporal Structure of Technical Contracting. In: *Administrative Science Quarterly*. Vol. 49. Jg. 2004. Nr. 1. S. 1-38
- File, Karen Maru; Cermak, Dianne S.P.; Prince, Russ Alan: Word-of-Mouth Effects in Professional Services Buyer Behaviour. In: *Service Industries Journal*. 14. Jg. 1994. July. Nr. 3. S. 301-314
- Fincham, Robin: Knowledge Work as Occupational Strategy: Comparing IT and Management Consulting. In: *New Technology, Work and Employment*. 21. Vol. Jg. 2006. Nr. 1. S. 16-28
- Fincham, Robin; Clark, Timothy; Handley, Karen; Sturdy, Andrew: Configuring expert knowledge: the consultant as sector specialist. In: *Journal of Organizational Behavior*. Vol. 29. Jg. 2008. Nr. 8. S. 1145-1160
- Fink, Dietmar (Hrsg.): *Management Consulting Fieldbook: Die Ansätze der grossen Unternehmensberater*. München: Vahlen. 2004. (2. überarbeitete Aufl.)
- Fink, Dietmar; Knoblach, Bianka: *Die grossen Management Consultants: Ihre Geschichte, ihre Konzepte, ihre Strategien*. München: Vahlen. 2003
- Fink, Dietmar; Knoblach, Bianka: Strategien für Strategen: Ein Planungsansatz für die Beratungsbranche. In: Nippa, Michael; Schneiderbauer, Dieter (Hrsg.): *Erfolgsmechanismen der Top-Management-Beratung* Heidelberg: Physica. 2004. S. 79-102
- Fluri, E.; Weibel, P.: Strategisches Management von Professional Service Firms. In: Müller-Stewens, Günter; Drolshammer, Jens; Kriegmeier, Jochen (Hrsg.): *Professional Service Firms: Wie sich multinationale Dienstleister positionieren* Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Zeitung. 1999. S. 157-186
- Fohmann, Lothar: Projektergebnisrechnung im Beratungsunternehmen. In: Strolorz, Christian; Fohmann, Lothar (Hrsg.): *Controlling in Consulting-Unternehmen: Instrumente, Konzepte, Perspektiven* Wiesbaden: Gabler. 1997. S. 49-151
- Fopp, Leonhard; Kautzsch, Thomas: Honorare im Management-Consulting: Vom Sinn und Unsinn der Erfolgsbeteiligung. In: *Neue Zürcher Zeitung*. 75. Jg. 2002. 25. Juni. Nr. 144.
- Franck, Egon; Opitz, Christian; Pudack, Torsten: Zum Kalkül der Personalauswahl in Topmanagement-Beratungen: Werden die besten Berater Partner? In: *Die Unternehmung*. 56. Jg. 2002. Nr. 1. S. 35-45
- Franke, I.: Selbstdarstellung von Beratern und Beratungsunternehmen. In: Maas, Peter; Schüller, A.; Strasmann, J. (Hrsg.): *Beratung von Organisationen: Zukunftsperspektiven praktischer und theoretischer Konzepte* Stuttgart: Enke. 1992. S. 181-192
- Frigo, Mark L.; Litman, Joel: Partner oder Aktionäre? In: *Harvard Business Manager*. 26. Jg. 2004. S. 86-98
- Funk, Peter O.: Netzwerkstrategie im Beratungsbusiness: Ein Leitfaden für erfolgreiche Unternehmensnetzwerke. In: *Unternehmensberater*. 5. Jg. 2001. Nr. 4. S. 82-85
- Furusten, Staffan; Brunsson, Nils: *The Organisation of Management Consulting*. Stockholm: Stockholm Center for Organizational Research; Stockholm School of Economics. 2000. (Working Paper)
- Fussinger, Christine; Reineke, Rolf-Dieter: Interkulturelles Management in der Unternehmensberatung; Teil 1: Kulturelle Einflussfaktoren und Handlungsfelder für die Unternehmensberatung. In: *Unternehmensberater*. 3. Jg. 1999. April. Nr. 2. S. 33-41
- Gahl, A.: *Die Konzeption strategischer Allianzen*. Berlin: Drucker und Humblot. 1991
- Gardner, Heidi K.; Anand, N.; Morris, Timothy: Chartering new territory: diversification, legitimacy, and practice area creation in professional service firms. In: *Journal of Organizational Behavior*. 29. Vol. Jg. 2008. Nr. 8. S. 1101-1121
- Gerybadze, A.: Strategien der Europäisierung, Diversifikation und Integration im Management-Consulting. In: Wacker, W.H. (Hrsg.): *Internationale Management-Beratung* Berlin: Schmidt. 1991. S. 23-50
- Ghoshal, Sumantra: *Andersen Consulting (Europe): Entering The Business of Business Integration: Teaching Note*. Fontainebleau: INSEAD (ECCH European Case Clearing House at Cranfield, Bedford UK). 1992
- Ghoshal, Sumantra; Ackenhusen, Mary: *Andersen Consulting (Europe): Entering The Business of Business Integration*. Fontainebleau: INSEAD (ECCH European Case Clearing House at Cranfield, Bedford UK). 1992
- Gillmann, Jan-Philipp: *Performance Measurement in Professional Service Firms*. St. Gallen: o.V. 2001. (Diss. HSG)
- Gilson, Ronald J.; Mnookin, Robert H.: Sharing Among the Human Capitalists: An Economic Inquiry into the Corporate Law Firm and How Partners Split Profits. In: *Stanford Law Review*. 37. Vol. Jg. 1985. S. 313-392
- Girin, Jacques: Genèse de la Hiérarchie dans les Sociétés de Conseil. In: *Revue Française de Gestion*. Jg. 1981. Janvier-Février. Nr. 29. S. 39-48
- Gloger, Axel: How Intermediaries are Accelerating Radical Change in the Consultancy Market. In: Deelmann, Thomas; Mohe, Michael (Hrsg.): *Selection and Evaluation of Consultants* München Mering: Rainer Hampp Verlag. 2006. S. 69-89
- Glückler, Johannes: Making embeddedness work: social practice institutions in foreign consulting markets. In: *Environment and Planning*. 37. Vol. Jg. 2005. S. 1727-1750
- Glückler, Johannes: A relational assessment of international market entry in management consulting. In: *Journal of Economic Geography*. 6. Jg. 2006. S. 369-393
- Gordon, Judith R.; Corsini, Louis S.; Feters, Michael L.: Restructuring Accounting Firms for Better Client Service. In: *Sloan Management Review*. 26. Vol. Jg. 1985. Nr. 3. S. 43-55
- Göse, Sebastian; Reihlen, Markus: *Gründung einer Unternehmensberatung*. Berlin: Springer Gabler. 2017. (Case Studies Leuphana Universität Lüneburg)
- Graubner, Michael: *Task, Firm Size, and Organizational Structure in Management Consulting: An Empirical Analysis from a Contingency Perspective*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag. 2006. (Diss.)
- Graubner, Michael; Richter, Ansgar: Managing Tomorrow's Consulting Firm. In: *Consulting to Management*. 14. Vol. Jg. 2003. Nr. 3. S. 43-50
- Greber, Thomas: *Beratermarketing*. Zürich: Verlag Organisator. 1995
- Greenwood, Royston; Cooper, David J.; Hinings, C. R.; Brown, John L.: Biggest is Best? Strategic Assumptions and Actions in the Canadian Audit Industry. In: *Canadian Journal of Administrative Sciences*. 10. Vol. Jg. 1993. Nr. 4. S. 308-321
- Greenwood, Royston; Empson, Laura: The Professional Partnership: Relic or Exemplary Form of Governance? In: *Organization Studies*. 24 Vol. Jg. 2003. Nr. 6. S. 909-933
- Greenwood, Royston; Hinings, C.R.; Brown, John: Merging Professional Service Firms. In: *Organization Science*. 5. Vol. Jg. 1994. May. Nr. 2. S. 239-257
- Greenwood, Royston; Hinings, C.R.; Brown, John: "P2-Form" Strategic Management: Corporate Practices in Professional Partnerships. In: *Academy of Management Journal*. 33. Vol. Jg. 1990. Nr. 4. S. 725-755
- Greenwood, Royston; Li, Stan X.; Rajshree, Prakash; Deephouse, David L.: Reputation, Diversification, and Organizational Explanations of Performance in Professional Service Firms. In: *Organizational Science*. 16. Vol. Jg. 2005. Nr. 6. S. 661-673. (Reprint in Avkian, S.; Clark, T. (Hrsg.): *Management Consulting 661*. 2012. S. 2417-2429)
- Greenwood, Royston; Suddaby, Roy (Hrsg.): *Professional Service Firms*. Oxford: JAI Press. 2006
- Gregoire, Michael: How PeopleSoft Created a Successful In-House Consulting Division. In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 12. Vol. Jg. 2001. June. Nr. 2. S. 6-11
- Greiner, Larry; Malernee, James K.: Managing Growth Stages in Consulting Firms. In: Greiner, Larry; Pouffelt, Flemming (Hrsg.): *The Contemporary Consultant: Handbook of Management Consulting* Mason, Ohio: Thomson South-Western. 2005. S. 271-291
- Greiner, Larry E.; Metzger, R.O.: *Consulting to Management*. Englewood Cliffs (NJ): Prentice Hall. 1983
- Grewe, Till: Strategische Entwicklung der Big 4: Fokussierung auf Kundengruppen. In: *Zeitschrift der Unternehmensberatung*. 4. Jg. 2009. Nr. 3. S. 101-107
- Grönroos, Christian: *Service Management and Marketing: A Customer Relationship Management Approach*. Chichester: Wiley. 2000. (2. Aufl.)
- Gross, Peter; Brügger, Urs: Externes Wissen: Ein Desiderat der Unternehmensberatung. In: Siegart, Hans; Mahari, Julian (Hrsg.): *Management Consulting* München: Vahlen. 2001. (Meilensteine im Management 8. Bd). S. 45-60

- Gushurst, Klaus-Peter; Deinlein, Joachim: The Role of Governance and Values in the Consulting Industry. In: Thommen, Jean-Paul; Richter, Ansgar (Hrsg.): *Management Consulting Today: Strategies for a Challenging Environment* Wiesbaden: Gabler. 2004. S. 141-160
- Guttman, H.P.: *The International Consultant*. New York: Wiley. 1987. (2. überarb. Aufl.)
- Haas, Martine R.; Hansen, Morten T.: When using Knowledge can hurt Performance: The Value of Organizational Capabilities in a Management Consulting Company. In: *Strategic Management Journal*. 26. Vol. Jg. 2005. S. 1-24
- Hagedorn, Homer J.; Henderson, Bruce: The Anatomy of Ideas behind a Successful Consulting Firm. In: *Journal of Management Consulting*. 1. Vol. Jg. 1982. Fall. Nr. 1. S. 49-59
- Hall, William P.: Managing Quality in Consulting. In: *Journal of Management Consulting*. 6. Vol. Jg. 1990. Nr. 3. S. 44-49
- Hansen, Morten T.; Haas, Martine R.: Competing for Attention in Knowledge Markets: Electronic Document Dissemination in a Management Consulting Company. In: *Administrative Science Quarterly*. 46. Vol. Jg. 2001. March. Nr. 1. S. 1-28
- Hansen, Morten T.; Mors, Marie Louise; Lovas, Bjorn: Knowledge Sharing in Organizations: Multiple Networks, Multiple Phases. In: *Academy of Management Journal*. 48. Vol. Jg. 2005. Nr. 5. S. 776-793
- Hansen, Morten T.; Nohria, Nitin; Tierney, Thomas: What's your Strategy for Managing Knowledge? In: *Harvard Business Review*. 77. Jg. 1999. March-April. Nr. 2. S. 106-116
- Hansen, Morten T.; Nohria, Nitin; Tierney, Thomas: Wie managen Sie das Wissen in Ihrem Unternehmen? In: *Harvard Business Manager*. 21. Jg. 1999. Nr. 5. S. 85-96
- Hansmann, Karl-Werner; Höck, Michael: *Studie zur Qualität von Beratungsgesellschaften: Eine empirische Untersuchung*. Hamburg: Universität Hamburg (Institut für Industriebetriebslehre und Organisation). 2001. (Industrielles Management, Arbeitspapier Nr. 5)
- Harding, C.F.: Finessing the sale. In: *Journal of Management Consulting*. 8. Vol. Jg. 1995. Fall. Nr. 4. S. 53-58
- Harding, Charles F.: Ten Rules for Better Networking. In: *Journal of Management Consulting*. Vol. 6. Jg. 1990. Nr. 1. S. 41-44
- Hardt, Christoph: The Best of Two Worlds - Digitization of Matchmaking Between Consulting Firms and Independent Consultants. In: Nissen, Volker (Hrsg.): *Digital Transformation of the Consulting Industry* Cham/CH: Springer. 2018. S. 389-399
- Hartz, C. Scott: Managing the Consulting Firm of the Future. In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 13. Vol. Jg. 2002. December. Nr. 4. S. 5-11
- Hattori, Shu: *The McKinsey edge: success principles from the world's most powerful consulting firm*. New York: McGraw-Hill Education. 2016
- Helbling, Carl: Management des Wissens: Knowledge Management im Revisions- und Beratungsunternehmen. In: *Der Schweizer Treuhänder*. Jg. 1998. Nr. 6-7. S. 549-555
- Henderson, Bruce D.: Credo. In: *Journal of Management Consulting*. 2. Vol (1984/85). Jg. 1984. Winter. Nr. 1. S. 11-14
- Hillman, Robert W.: Organizational Choices of Professional Service Firms: An Empirical Study. In: *The Business Lawyer*. 58. Vol. Jg. 2003. S. 1387-1412
- Hillman, Robert W.: Professional Partnerships, Competition, and the Evolution of Firm Culture: The Case of Law Firms. In: *The Journal of Corporation Law*. 26. Vol. Jg. 2001. S. 1061-1085
- Hinings, C. R.; Greenwood, Royston; Cooper, David: The dynamics of change in large accounting firms. In: Brock, David M.; Powell, Michael J.; Hinings, C. R. (Hrsg.): *Restructuring the Professional Organization: Accounting, health care and law* London: Routledge. 1999. S. 131-153
- Hitt, Michael A.; Bierman, Leonard; Shimizu, Katsuhiko; Kochhar, Rahul: Direct and moderating effects of human capital on strategy and performance in professional service firms: A Resource-Based Perspective. In: *Academy of Management Journal*. 44. Vol. Jg. 2001. Nr. 1. S. 13-28
- Höck, Michael; Keuper, Frank: Empirische Untersuchung zur Auswahl und Kompetenz von Beratungsgesellschaften. In: *Die Betriebswirtschaft*. 61. Jg. 2001. Nr. 4. S. 427-442
- Hoffmann, Bernhard; Wilhelm, Philipp; Müller-Stewens, Günter; Wohlgemuth, André C.: *KPMG Schweiz: Einführung der Balanced Scorecard, Fallstudie zum General Management Navigator*. St. Gallen: Universität St. Gallen (Institut für Betriebswirtschaft). 2000
- Hofmann, Ralf: *Wissensmanagement in IT-Unternehmensberatungen*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag. 2004. (Diss.)
- Höner, Dirk: Institutionalisierung qua Internationalisierung: Die Entwicklung der Unternehmensberatung aus neo-institutionalistischer Perspektive. In: Graue, Bettina; Mester, Britta Alexandra; Siehlmann, Günter; Westhaus, Magnus (Hrsg.): *International - Europäisch - Regional* Oldenburg: BIS-Verlag. 2007. S. 119-141 (Schriftenreihe Oldenburger Forschungsnetz Wirtschaft - Recht - Bildung. Bd. 114)
- Höselbarth, Frank; Lay, Ruppert; Ammann, Jean Ch. (Hrsg.): *Branding für Unternehmensberatungen: So bilden Sie eine Wissensmarke*. Frankfurt/M.: Campus. 2001
- Howaldt, Jürgen: Von der Organisationsberatung zum Lernen in Netzwerken. In: *Zeitschrift für Arbeitsforschung, Arbeitsgestaltung und Arbeitspolitik*. 16. Jg. 2007. S. 205-217
- Huey, John: How McKinsey does it. In: *Fortune*. 128. Vol. Jg. 1993. 11.1.1993. Nr. 11. S. 56-81
- Jang, Young; Lee, Jinjoo: Factors influencing the success of management consulting projects. In: *International Journal of Project Management*. 16. Jg. 1998. Nr. 2. S. 67-72
- Jehle, Nadja: *Konflikte innerhalb von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften: Eine empirische Untersuchung branchenspezifischer Einflussfaktoren*. Wiesbaden: Gabler / DUV. 2007. (Diss.)
- Jeschke, Kurt: *Marketingmanagement der Beratungsunternehmung*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag. 2004. (Habil)
- Kaiser, Dieter W.: Organisation in Beratungsunternehmen als ständige Herausforderung. In: Canibol, Hans-Peter; Hossenfelder, Jörg; Lünendonk, Thomas (Hrsg.): *Lünendonk Handbuch Consulting 2012: 60 führende Partner für Ihr Unternehmen* Kelsterbach: Fakten & Köpfe Verlagsgesellschaft. 2012. S. 59-65
- Kaiser, Stephan; Ringlstetter, Max; Reindl, Conelia U.; Stolz, Martin L.: Die Wirkung von Work-Life Balance Initiativen auf das Mitarbeitercommitment: Eine empirische Untersuchung in der Unternehmensberatungsbranche. In: *Zeitschrift für Personalforschung*. 24. Jg. 2010. Nr. 3. S. 231 - 265
- Kaiser, Stephan; Ringlstetter, Max Josef (Hrsg.): *Work Life Balance: Erfolgsversprechende Konzepte und Instrumente für Extremjobber*. Berlin: Springer. 2010
- Kam, Jacqueline: Selling Professionalism?: Image Making in the Management Consulting Industry. In: Buono, Anthony F. (Hrsg.): *Creative Consulting: Innovative Perspectives on Management Consulting* Greenwich/USA: Information Age Publishing. 2004. S. 51-72
- Kandel, Eugene; Lazear, Edward P.: Peer Pressure and Partnerships. In: *Journal of Political Economy*. 100. Vol. Jg. 1992. Nr. 4. S. 801-817
- Kastner, Michael: *Die Zukunft der Work Life Balance: Wie lassen sich Beruf und Familie, Arbeit und Freizeit miteinander verbinden?* Kröning: Asanger. 2004
- Kennedy, James H. (Hrsg.): *The Management Consulting Idea Book*. 1. Vol. Fitzwilliam (New Hampshire): Kennedy Publications. 1988
- Kennedy, James H. (Hrsg.): *Public Relations for Management Consultants*. Fitzwilliam (New Hampshire): Consultant News. 1980
- Keppel, Michael Friedrich: *Netzwerkorganisation von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften*. Lohmar: Josef Eul. 1997
- Kerber, Kenneth W.; Buono, Anthony F.: Intervening in Virtual Teams: Lessons from Practice. In: Buono, Anthony F. (Hrsg.): *Creative Consulting: Innovative Perspectives on Management Consulting* Greenwich/USA: Information Age Publishing. 2004. S. 143-163
- Kielley, James E.: Options for Ownership Transfer. In: *Journal of Management Consulting*. 9. Vol. Jg. 1997. May. Nr. 3. S. 4-8
- Kienbaum, Gerhard: Organisation der Beratungsbetriebe. In: Grochla, E. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Organisation* Stuttgart: Poeschel. 1980. (2. erw. Aufl.). S. 307-315
- Kim, Andrea; Lee, Choonwoo: How does HRM enhance strategic capabilities? Evidence from the Korean management consulting industry. In: *The International Journal of Human Resource Management*. Vol. 23. Jg. 2012. Nr. 1. S. 126-146
- Kim, Sung-kwan; Trimi, Silvana: IT for KM in the management consulting industry. In: *Journal of Knowledge Management*. 11. Vol. Jg. 2007. Nr. 3. S. 145-155
- Kipping, Matthias: American Management Consulting Companies in Western Europe, 1920 to 1990: Products, Reputation and Relationships. In: *Business History Review*. 73. Jg. 1999. Summer. Nr. 2. S. 190-220

- Klug, Anna Kathrin: Strategische Weiterentwicklung ermöglichen: Informationsbedarfsanalyse in einer Unternehmensberatung. In: *Information Wissenschaft & Praxis*. 64. Jg. 2013. Nr. 5. S. 291-295
- Kohr, Jürgen: *Die Auswahl von Unternehmensberatungen: Klientenverhalten - Beratermarketing*. München: Hampp. 2000
- Kotler, P.; Bloom, P.N.: *Marketing Professional Services*. Englewood Cliffs (NJ): Prentice-Hall. 1984
- Kralj, Damir: *Vergütung von Beratungsdienstleistungen: Agencytheoretische und empirische Analyse*. Wiesbaden: Gabler. 2004. (Diss.)
- Kriegmeier, Jochen Ralph: *Professional Service Firms – Koordination im Spannungsfeld von globaler Integration und lokaler Differenzierung*. Bamberg: Difo-Druck. 2003. (Diss. Universität St. Gallen/HSG)
- Kromen, Eugen: Organisation der Partnerschaft in der Unternehmensberatung (Beispiel Intra-Marketingberatung). In: *Unternehmensberater*. 1. Jg. 1997. April. Nr. 2. S. 62-67
- Kromen, Eugen; Kuhnert, J.: Organisation der Partnerschaft in der Unternehmensberatung. In: BDU (Hrsg.): *Deutscher Beratertag BDU (Dresden; 19.-20.10.95)* Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 1995. S. 44-50
- Krystek, Ulrich; Müller, Michael: Strategische Allianzen für Berater? In: *Der Betrieb*. 45. Jg. 1992. 12. Juni. Nr. 24. S. 1197-1202
- Lahti, Ryan K.; Beyerlein, Michael M.: Knowledge Transfer and Management Consulting: A Look at «The Firm». In: *Business Horizons*. 43. Vol. Jg. 2000. January-February. S. 65-74
- Lamond, Tony: Networking with Consultants. In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 11. Vol. Jg. 2000. September. Nr. 2. S. 21-25
- Larew, John; Deprosse, Harald: Erfolgshonorare für Berater? In: *Harvard Business Manager*. 19. Jg. 1997. Nr. 1. S. 107-113
- Lawrence, Thomas H.: The Light Touch: Invisible But Effective. In: *Journal of Management Consulting*. 1. Vol. Jg. 1983. Summer. Nr. 2. S. 44-46
- Lechner, Christoph; Gesing, Nicola; Kreutzer, Markus; Müller-Stewens, Günter: Berater unter Druck. In: *Harvard Business Manager*. 27. Jg. 2005. Nr. 8. S. 6-8
- Lechner, Christoph; Kreutzer, Markus: Dimensionen der Führung von Beratungsunternehmen. In: *Zeitschrift der Unternehmensberatung*. 2. Jg. 2007. Nr. 2. S. 53-57
- Lechner, Christoph; Müller-Stewens, Günter; Malcherek, Nicola B.; Kreutzer, Markus: *Herausforderungen an das Geschäftsmodell der Beratungsindustrie*. St. Gallen: Institut für Betriebswirtschaft Universität St. Gallen. 2005. (Studie des IfB in Kooperation mit SAP)
- Lee, Mary Dean; MacDermid, Shelley M.; Williams, Margaret L.; Buck, Michelle L.; Leiba-O'Sullivan, Sharon: Contextual Factors in the Success of Reduced-Load Work Arrangements Among Managers and Professionals. In: *Human Resources Management*. 41. Jg. 2002. Nr. 2. S. 209 - 223
- Leibowitz, Arleen; Tollison, Robert: Free riding, shirking and team production in legal partnerships. In: *Economic Inquiry: Journal of the Western Economic Association*. 18. Vol. Jg. 1980. S. 380-394
- Lenz, Hansrudi; Schmidt, Marko: Das strategische Netzwerk als Organisationsform internationaler Prüfungs- und Beratungsunternehmen – die Entwicklung zur «Global Professional Services Firm». In: Engelhard, Johann; Sinz, Elmar J. (Hrsg.): *Kooperation im Wettbewerb: Neue Formen und Gestaltungskonzepte im Zeichen von Globalisierung und Informationstechnologie* Wiesbaden: Gabler. 1999. S. 113-150
- Lerch, Frank; Sydow, Jörg; Duschek, Stephan: Beyond the Organizational Focus: Network Consulting in Regional Clusters. In: Buono, Anthony F.; Grossmann, Ralph; Lobnig, Hubert; Mayer, Kurt (Hrsg.): *The Changing Paradigm of Consulting: Adjusting to the Fast-Paced World* Charlotte, North Carolina: Information Age Publishing. 2011. S. 185-209
- Leutelt, Jasmin: *Hierarchiefreiheit in Organisation und Kommunikation: Eine empirische Untersuchung am Beispiel der holländischen Unternehmensberatung Kessels & Smit*. Hamburg: Diplomica Verlag. 2010
- Levin, Jonathan; Tadelis, Steven: Profit Sharing and the Role of Professional Partnerships. In: *Quarterly Journal of Economics*. 120. Vol. Jg. 2005. S. 131-171
- Levinson, Jay Conrad; McLaughlin, Michael W.: *Guerrilla Marketing for Consultants: Breakthrough Tactics for Winning Profitable Clients*. Hoboken, New Jersey: Wiley. 2005
- Levitt, Theodore: Marketing intangible products and product intangibles. In: *Harvard Business Review*. 59. Vol. Jg. 1981. S. 94-102
- Lilja, Kari; Pouffelt, Flemming: The Anatomy of Network Building in Management Consulting Firms. In: Buono, Anthony F. (Hrsg.): *Current Trends in Management Consulting* Greenwich/USA: Information Age Publishing. 2001. S. 3-21
- Lindemann, Volker: Schwächen und Erfolgsfaktoren – Worauf es im Beratungsmarketing ankommt. In: *Unternehmensberater*. 8. Jg. 2004. September. Nr. 5. S. 38-44
- Ling, Florence Yean Yng; Gui, Yu: Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats: Case Study of Consulting Firms in Shenzhen, China. In: *Journal of Construction engineering and management*. Jg. 2009. S. 628-636
- Litrico, Jean-Baptiste; Lee, Mary Dean: Balancing exploration and exploitation in alternative work arrangements: A multiple case study in the professional and management services industry. In: *Journal of Organizational Behavior*. 29. Jg. 2008. S. 995 - 1020
- Long, Carl: You Don't Have a Strategic Plan? – Good! In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 11. Vol. Jg. 2000. May. Nr. 1. S. 35-42
- Lorsch, Jay W.: High-Performance Consulting Firms. In: Greiner, Larry; Pouffelt, Flemming (Hrsg.): *The Contemporary Consultant: Handbook of Management Consulting* Mason, Ohio: Thomson South-Western. 2005. S. 293-304
- Lovelock, Christopher H.: *Services Marketing*. Upper Saddle River (NJ): Prentice Hall. 1996
- Løwendahl, Bente R.: *Strategic Management of Professional Service Firms*. Kopenhagen: Handelshøjskolens Forlag. 1997
- Løwendahl, Bente R.: *Strategic Management of Professional Service Firms*. Kopenhagen: Copenhagen Business School Press. 2005. (3. Aufl.)
- Løwendahl, Bente R.; Revang, Øivind; Fosstenløkken, Siw M.: Knowledge and value creation in professional service firms: A framework for analysis. In: *Human Relations*. 54. Vol. Jg. 2001. Nr. 7. S. 911-931
- Lowinski, Felix: *Consulting for Equity in Deutschland: Empirische Analyse einer innovativen Vertragsalternative in der Beratungsindustrie*. Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V./in Kooperation mit Universität Witten/Herdecke (IMA). 2002
- Lowinski, Felix; Schiereck, Dirk: Consulting for Equity als anreizkompatible Vergütungsalternative in der Beratung von Unternehmensgründern. In: Börner, Christoph J.; Grichnik, Dietmar (Hrsg.): *Entrepreneurial Finance*: Springer (Physica-Verlag HD). 2005. S. 449-470
- Lünenonk, Jonas; Schneider, Dietram: Benchmarking von IT- und Managementberatungs-Unternehmen: Ergebnisse einer Längsschnittanalyse mit Pro-Bench-Reg. In: *Zeitschrift der Unternehmensberatung*. 4. Jg. 2009. Oktober. Nr. 5. S. 199-204
- Maister, David H.: *Are You Ready For Practice Group Coaches?* Boston (Mass.): Maister Associates Inc. 1999. (10 pages)
- Maister, David H.: Balancing the Professional Service Firm. In: *Sloan Management Review*. 8. Jg. 1982. Fall. S. 15-29
- Maister, David H.: *The Courage To Have A Strategy*. Boston (Mass.): Maister Associates Inc. 1999. (7 pages)
- Maister, David H.: Industry Specialization: Essential but Hard to Manage. In: *Journal of Management Consulting*. 2. Vol. Jg. 1984/85. Winter. Nr. 1. S. 50-55
- Maister, David H.: It's About Time. In: *Journal of Management Consulting*. 9. Vol. Jg. 1996. November. Nr. 2. S. 62-66
- Maister, David H.: *Key Account Management*. Boston (Mass.): Maister Associates Inc. 1997. (5 pages)
- Maister, David H.: *Managing the Professional Service Firm*. London, Sydney: The Free Press. 2003. (3. Aufl., 1. Aufl. 1993)
- Maister, David H.: Marketing to Existing Clients. In: *Journal of Management Consulting*. 5. Vol. Jg. 1989. Nr. 2. S. 25-32
- Maister, David H.: *A Matter of Trust*. Boston (Mass.): Maister Associates Inc. 1998. (5 pages)
- Maister, David H.: The One-Firm Firm. In: *Sloan Management Review*. 26. Jg. 1985. Fall. S. 3-13
- Maister, David H.: Profitability: Beating the Downward Trend. In: *Journal of Management Consulting*. 1. Vol. Jg. 1984. Nr. 4. S. 39-44
- Maister, David H.: *Results and Rewards in the Multigroup Firm*. Boston (Mass.): Maister Associates Inc. 1994. (7 pages)
- Maister, David H.: The Three E's of Professional Life. In: *Journal of Management Consulting*. 3. Vol. Jg. 1986. Nr. 2. S. 39-44

- Maister, David H.: *True Professionalism: The Courage to Care About Your People, Your Clients, and Your Career*. New York (N.Y.): The Free Press/Macmillan. 1997
- Maister, David H.: What Drives Profits in Consulting Firms? In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 12. Vol. Jg. 2001. June. Nr. 2. S. 45-51
- Maister, David H.: *What We Know About Professional Services Marketing*. Boston (Mass.): Harvard Business School. 1985. (Arbeitsunterlage zum Studium)
- Maister, David H.: Wie man Berater zu Höchstleistungen führt: Management der Beratungsfirma. In: Wohlgemuth, A.C.; Treichler, C. (Hrsg.): *Unternehmensberatung und Management* Zürich: Versus. 1995. S. 295-313
- Maister, David H.; Green, Charles H.; Galford, Robert M.: What is a Trusted Advisor? In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 11. Vol. Jg. 2000. December. Nr. 3. S. 36-41
- Maister, David H.; Kelly, Lois: *Marketing is a Conversation*. Boston (Mass.): Maister Associates Inc. 2006. (8 pages)
- Maister, David H.; Lovelock, Christopher H.: Managing Facilitator Services. In: Lovelock, Christopher H. (Hrsg.): *Managing Service: Marketing, operations and human resources* Englewood Cliffs (NJ): Prentice-Hall. 1988. S. 58-70
- Malhotra, Namrata; Morris, Timothy; Hinings, C. R. (Bob): Variation in Organizational Form among Professional Service Organizations. In: Greenwood, Royston; Suddaby, Roy (Hrsg.): *Professional Service Firms* Oxford: JAI Press. 2006. S. 171-202
- Malhotra, Namrata; Morris, Timothy; Smets, Michael: New career models in UK professional service firms: From up-or-out to up-and-going-nowhere? In: *The International Journal of Human Resource Management*. 21. Jg. 2010. Nr. 9. S. 1396-1413
- Malos, Stanley B.; Campion, Michael A.: An options-based model of career mobility in professional service firms. In: *Academy of Management Review*. 20. Vol. Jg. 1995. Juli. Nr. 3. S. 611-644
- Mangold, W.G.; Miller, F.; Brockway, G.R.: Word-of-mouth communication in the service marketplace. In: *Journal of Services Marketing*. 13. Jg. 1999. S. 73-89
- Manning, Stephan: Berater als Netzwerkpartner. In: *Zeitschrift Führung + Organisation*. 76. Jg. 2007. Nr. 5. S. 275-282
- Marr, Norman E.; Sherrard, Michael J.; Prendergast, Gerard P.: Marketing and Professional Services: The Case of Consultancy Engineering. In: *The Service Industries Journal*. 16. Vol. Jg. 1996. October. Nr. 4. S. 544-562
- Mas-Machuca, Marta; Martinez Costa, Carme: Exploring critical success factors of knowledge management projects in the consulting sector. In: *Total Quality Management*. Vol. 23. Jg. 2012. Nr. 11. S. 1297-1313
- McAdam, Rodney; Moffett, Sandra; Peng, Jian: Knowledge sharing in Chinese service organizations: a multi case cultural perspective. In: *Journal of Knowledge Management*. 16. Vol. Jg. 2012. Nr. 1. S. 129-147
- McDonald, Duff: *The Firm - The Story of McKinsey and its Secret Influence on American Business*. New York: Simon & Schuster. 2013
- McKenna, Christopher D.: The Origins of Modern Management Consulting. In: *Business and Economic History*. 24. Vol. Jg. 1995. Fall. Nr. 1. S. 51-58
- McKoy, W. Mark; Roethlis, J.D.: Consultant's Fees for Mergers and Acquisitions. In: *Journal of Management Consulting*. 5. Vol. Jg. 1989. Nr. 4. S. 16-21
- McLachlin, Ron D.: Factors for consulting engagement success. In: *Management Decision*. 37. Vol. Jg. 1999. Nr. 5. S. 394-404
- McMann, Dean; Hordes, Mark W.: Downsizing in the Consulting Industry. In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 11. Vol. Jg. 2000. September. Nr. 2. S. 51-55
- McVea, Harry: Predators and the Public Interest – the 'Big Four' and Multi-Disciplinary Practices. In: *The Modern Law Review*. 65. Jg. 2002. November. Nr. 6. S. 811-833
- Meffert, Heribert; Bruhn, Manfred: *Dienstleistungsmarketing: Grundlagen - Konzepte - Methoden*. Wiesbaden: Gabler. 2009. (6., vollst. neubearb. Aufl.)
- Meffert, Heribert; Bruhn, Manfred: *Dienstleistungsmarketing: Grundlagen - Konzepte - Methoden (mit Fallstudien)*. Wiesbaden: Gabler. 2000. (3., vollst. überarb. und erw. Aufl.)
- Melcher, Horst: *Aufbau eines Controllingystems für Consulting-Unternehmen*. N.N: Toeche-Mittler. 1982
- Meriläinen, Susan; Tienari, Janne; Thomas, Robyn; Davies, Annette: Management Consultant Talk: A Cross-Cultural Comparison of Normalizing Discourse and Resistance. In: *Organization*. 11. Jg. 2004. Nr. 4. S. 539-564
- Metzger, Robert O.: The Changing Paradigm of Consulting. In: *Journal of Management Consulting*. 3. Vol. Jg. 1987. Nr. 4. S. 14-18
- Meurer, C.: *Strategisches internationales Marketing für Dienstleistungen: Dargestellt am Beispiel des Management-Consultings*. Frankfurt/M.: Lang. 1993
- Meyer, Anton (Hrsg.): *Handbuch Dienstleistungs-Marketing*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel. 1998
- Meyer, Anton; Blümelhuber, Christian: Interdependenzen zwischen Absatz und Produktion in Dienstleistungsunternehmen und ihre Auswirkungen auf konzeptionelle Fragen des Absatzmarketing. In: Corsten, Hans; Hilke, Wolfgang (Hrsg.): *Dienstleistungsproduktion: Absatzmarketing - Produktivität - Haftungsrisiken - Serviceintensität - Outsourcing* Wiesbaden: Gabler. 1994. (Schriften zur Unternehmensführung). S. 5-41
- Michailova, Snezhina; Gupta, Akshay: Knowledge Sharing in Consulting Companies: Opportunities and Limitations of Knowledge Codification. In: *Journal of Information & Knowledge Management*. 4. Vol. Jg. 2005. Nr. 3. S. 201-212
- Millar, V.E.: *On the Management of Professional Service Firms*. Fitzwilliam (New Hampshire): Kennedy Publications. 1991
- Miller, D.; Dröge, C.: Psychological and Traditional Determinants of Structure. In: *Administrative Science Quarterly*. 31. Jg. 1986. S. 539-560
- Mock, Thorsten: *Gesundheitsmanagement für Unternehmensberatungen: Wirkung von Sport und Stress auf die psychische Gesundheit und Wertschöpfung*. Wiesbaden: Springer. 2017. (Diss.)
- Möller, Frederick Malte: *Management von Personaltumover: eine Fallanalyse von Unternehmensberatungen*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden. 2016
- Moore, Karl; Birkinshaw, Julian: Managing knowledge in global service firms: Centers of excellence. In: *Academy of Management Executive*. 12. Vol. Jg. 1998. November. Nr. 4. S. 81-92
- Morrell, Karen; Simonetto, Michael: Managing Retention at Deloitte Consulting. In: *Journal of Management Consulting*. 10. Vol. Jg. 1999. May. Nr. 3. S. 55-60
- Morris, Timothy: Asserting Property Rights: Knowledge Codification in the Professional Service Firm. In: *Human Relations*. 54. Vol. Jg. 2001. Nr. 7. S. 819-838. (Reprint in Avakian, S.; Clark, T. (Hrsg.): *Management Consulting* 811. 2012. S. 2538-2557)
- Morris, Timothy; Empson, Laura: Organisation and Expertise: An Exploration of Knowledge Bases and the Management of Accounting and Consulting Firms. In: *Accounting, Organizations and Society*. 23. Vol. Jg. 1998. Nr. 5/6. S. 609-624
- Morris, Timothy; Gardner, Heidi; Anand, N.: Structuring Consulting Firms. In: Kipping, Matthias; Clark, Timothy (Hrsg.): *The Oxford Handbook of Management Consulting* New York: Oxford University Press. 2012. S. 285-302
- Mors, Marie Louise: Innovation in a global consulting firm: When the problem is too much diversity. In: *Strategic Management Journal*. 31. Vol. Jg. 2010. S. 841-872
- Müller, Reto: Partnerschaft oder börsennotierte Firma?: Ownership-Modelle von Beratungsunternehmen im Vergleich. In: Wohlgemuth, André C.; Gfrörer, Roger (Hrsg.): *Management Consulting* Zürich: Verlag NZZ. 2008. S. 105-112
- Müller-Stewens, Günter: Das "One-Firm"-Konzept: Zum Spannungsfeld von globaler Integration und lokaler Kundennähe bei international tätigen Professional Service Firms. In: Belz, Christian; Bieger, Thomas (Hrsg.): *Dienstleistungskompetenz und innovative Geschäftsmodelle* St. Gallen. 2000. S. 76-87
- Müller-Stewens, Günter: Die Bereitschaft zur Teilung von Wissen in Professional Service Firms. In: Maas, P. (Hrsg.): *Integriertes Dienstleistungs-Management: Auf dem Weg zum Customer Value* St. Gallen: Institut für Versicherungswirtschaft an der Universität St. Gallen. 2001. S. 121-135
- Müller-Stewens, Günter; Kriegmeier, Jochen: Das Wertschöpfungssystem einer Professional Service Firm. In: Siegwart, Hans; Mahari, Julian (Hrsg.): *Management Consulting* Basel: Helbling & Lichtenhahn. 2001. S. 133-160
- Nachum, Lilach: *The Origins of the International Competitiveness of Firms: The Impact of Location and Ownership in Professional Service Firms*. Cheltenham: Edward Elgar. 1999
- Nachum, L.: Winners and Losers in Professional Services: What Makes the Difference? In: *The Service Industries Journal*. 16. Vol. Jg. 1996. October. Nr. 4. S. 474-490

- Najda, Lars: *Informations- und Kommunikationstechnologie in der Unternehmensberatung: Möglichkeiten, Wirkungen und Gestaltung des Einsatzes*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag. 2001. (Diss.)
- Nees, Danielle B.: Building an International Practice. In: *Sloan Management Review*. 27. Jg. 1986. Winter. Nr. 2. S. 15-26
- Netzer, Thomas: *Das Partnerschaftsmodell als Erfolgsfaktor wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen*. Lohmar: Josef Eul. 2000. (Diss. Uni Köln)
- Newman, Naomi: *Vault Guide to the Top 50 Management and Strategy Consulting Firms: 2008 Edition: The inside scoop on top management and strategy consulting employers*. New York (NY): Vault Inc. 2007. (10. Aufl.). (Vault Career Library)
- Niedereichholz, Christel: Unfairer Wettbewerb durch Eigenprojekte. In: *Unternehmensberater*. 1. Jg. 1997. Februar. Nr. 2. S. 49-51
- Niedereichholz, Christel: *Unternehmensberatung: Beratungsmarketing und Auftragsakquisition*. 1. Bd. München: Oldenburg. 2010. (5. Aufl., 1. Aufl. 1994)
- Niedereichholz, Mirjam: Being public: Ein Problem für Beratungsunternehmen? In: *Unternehmensberater*. 8. Jg. 2004. Nr. 6. S. 19-20
- Niedereichholz, Mirjam: Bonusvergütung in Beratungsunternehmen. In: *Unternehmensberater*. 9. Jg. 2005. Nr. 4. S. 38-42
- Niedereichholz, Mirjam: Provisionszahlungen als Anreizsystem bei Beratungsunternehmen: Eine Untersuchung der unterschiedlichen Modalitäten. In: *Zeitschrift der Unternehmensberatung*. 1. Jg. 2006. Dezember. Nr. 3. S. 132-135
- Niewiem, Sandra; Richter, Ansgar: Strategische Optionen für Berater und ihre Klienten. In: Petmecky, Arnd; Deelmann, Thomas (Hrsg.): *Arbeiten mit Managementberatern: Bausteine für eine erfolgreiche Zusammenarbeit* Berlin: Springer. 2005. S. 219-231
- Nikolova, Natalia; Reihlen, Markus; Stoyanov, Konstantin: *Kooperation von Managementberatungsunternehmen: Eine explorative Analyse*. Köln: Seminar für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftliche Planung und Logistik, Universität Köln. 2001. (Arbeitsbericht Nr. 103)
- Nippa, Michael; Schneiderbauer, Dieter (Hrsg.): *Erfolgsmechanismen der Top-Management-Beratung: Einblicke und kritische Reflexionen von Branchenkennern*. Heidelberg: Physica. 2004
- Nissen, Volker (Hrsg.): *Digital Transformation of the Consulting Industry: Extending the Traditional Delivery Model*. Cham/CH: Springer. 2018
- Nissen, Volker: *Wissensmanagement in der Strategischen und IT-orientierten Unternehmensberatung: Ergebnisse eines empirischen Vergleichs*. Ilmenau: Technische Universität Ilmenau (Fachgebiet Wirtschaftsinformatik für Dienstleistungen). 2007. (Forschungsberichte zur Unternehmensberatung)
- Nissen, Volker: Wissensmanagement in der Unternehmensberatung – Ergebnisse eines empirischen Vergleiches zwischen Strategieberatung und IT-orientierter Beratung. In: Loos, Peter; Breitner, Michael; Thomas, Deelmann (Hrsg.): *IT-Beratung: Consulting zwischen Wissenschaft und Praxis* Berlin: Logos. 2008. S. 37-57
- Nissen, Volker; Seifert, Henry: Digital Transformation in Business Consulting - Status Quo in Germany. In: Nissen, Volker (Hrsg.): *Digital Transformation of the Consulting Industry* Cham/CH: Springer. 2018. S. 153-190
- Nissen, Volker; Seifert, Henry: Evaluating the Virtualization Potential of Consulting Services. In: Nissen, Volker (Hrsg.): *Digital Transformation of the Consulting Industry* Cham/CH: Springer. 2018. S. 191-199
- Nissen, Volker; Seifert, Henry; Blumenstein, Marco: A Method to Support the Selection of Technologies for the Virtualization of Consulting Services. In: Nissen, Volker (Hrsg.): *Digital Transformation of the Consulting Industry* Cham/CH: Springer. 2018. S. 243-246
- Nonaka, Ikujiro: A dynamic theory of organizational knowledge creation. In: *Organization Science*. 5. Vol. Jg. 1994. S. 14-37
- Nonaka, Ikujiro; Takeuchi, Hiro: *The Knowledge Creating Company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. New York: Oxford University Press. 1995
- Norris, David B.: To Be or Not to Be – a Partner. In: *Journal of Management Consulting*. 7. Vol. Jg. 1993. Spring. Nr. 3. S. 46-50
- North, Klaus: *Wissensorientierte Unternehmensführung: Wertschöpfung durch Wissen*. Wiesbaden: Gabler. 1998
- O'Mahoney, Joe: Disrupting Identity: Trust and Angst in Management Consulting. In: Bolton, Sharon C.; Houlihan, Maeve (Hrsg.): *Searching for the Human in Human Resource Management* Basingstoke (UK): Palgrave Macmillan. 2007. S. 281-302
- O'Shea, James; Madigan, Charles: *Berater mit beschränkter Haftung: Macht und Einfluss der Consulting-Firmen*. München: Heyne. 1998
- O'Shea, James; Madigan, Charles: *Dangerous Company: The Consulting Powerhouses and the Businesses They Save and Ruin*. London: Nicholas Bradley Publishing. 1997
- Ostermann, D.; Henkel, C.B.: Client Orientation im Management Consulting. In: Müller-Stewens, Günter; Drolshammer, Jens; Kriegmeier, Jochen (Hrsg.): *Professional Service Firms: Wie sich multinationale Dienstleister positionieren* Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Zeitung. 1999. S. 187-197
- Paraat-Zierrath, Jörn: *Direktmarketing in Unternehmensberatungen: Potenziale eines direkten Marketing für Dienstleistungen erkennen und nutzen*. Hamburg: Diplomica. 2008
- Parise, Salvatore; Casher, Amy: Alliance portfolios: Designing and managing your network of business-partner relationships. In: *Academy of Management Executive*. 17. Vol. Jg. 2003. Nr. 4. S. 25-39
- Parmar, Arundhati: Unveiling the McKinsey Mystique. In: *Siliconindia*. 5. Vol. Jg. 2001. Nr. 10. S. 14
- Paroush, Jacob: Notes on Partnership in the Service Sector. In: *Journal of Economic Behavior and Organization*. 6. Vol. Jg. 1985. S. 79-87
- Payne, Adrian: *The Essence of Services Marketing*. Hertfordshire: Prentice Hall Europe. 1993
- Perlow, Leslie A.; Porter, Jessica L.: Making Time Off Predictable & Required. In: *Harvard Business Review*. 87. Jg. 2009. Nr. 10. S. 102 - 109
- Peterson, Michael: *Wissensmanagement in der strategischen Unternehmensberatung: Erfolgsfaktoren, Methoden und Konzepte*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag. 2001. (Diss.)
- Pfeifle-Shull, Heike; Fincke, Ulrich; Voß, Ulrich: Personalentwicklung: Das McKinsey-Modell. In: *Absatzwirtschaft*. 45. Jg. 2002. Nr. 8. S. 120-123
- Pickering, Mark Edward: Accounting firm partners to public corporation employees: An exploration of implications and responses in a failed accounting company. In: *Journal of Accounting & Organizational Change*. 11. Vol. Jg. 2015. Nr. 1. S. 96-129
- Potthoff, Erich: Unternehmensberatungsbetriebe. In: Grochla, Erwin; Wittmann, Waldemar (Hrsg.): *Handwörterbuch der Betriebswirtschaft* Stuttgart: Poeschel. 1974. (4. völlig neue Aufl.). S. 4055-4062
- Powell, Taman H.; Ambrosini, Véronique: A Pluralistic Approach to Knowledge Management Practices: Evidence from Consultancy Companies. In: *Long Range Planning*. 45. Vol. Jg. 2012. S. 209-226
- Quiring, Andreas: Erfolgshonorar – eine Herausforderung für Berater und Kunden. In: Sommerlatte, Tom; Mirow, Michael; Niedereichholz, Christel; von Windau, Peter G. (Hrsg.): *Handbuch der Unternehmensberatung* Berlin: Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. 2007
- Quiring, Andreas: Erfolgshonorare für Unternehmensberater: Rechtliche und praktische Probleme. In: *Unternehmensberater*. 6. Jg. 2002. Januar. Nr. 1. S. 76-80
- Rackham, N.: *SPIN selling*. New York: McGraw-Hill. 1988
- Radel, Tobias: *Koordination in horizontalen Netzwerken*. Bamberg: o.V. (Difo-Druck). 1999. (Diss. HSG)
- Ram, Monder: Hustling, hassling and making it happen: Researching consultants in a small firm context. In: *Organization*. Vol. 7. Jg. 2000. Nr. 4. S. 657-677
- Rasiel, Ethan M.: *The McKinsey Mind: Understanding and Implementing the Problem-Solving Tools and Management Techniques of the World's Top Strategic Consulting Firm*. New York: McGraw-Hill. 2001
- Rasiel, Ethan M.: *The McKinsey Way*. New York: McGraw-Hill. 1999
- Reavis, Susan; Harris, Gail: Managing Growth and Profitability: A balancing act for mid-size Firms. In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 11. Vol. Jg. 2000. September. Nr. 2. S. 41-43

- Redley, Rémi; Larew, John; Jeute, Ferdinand: Honorarmodelle: Zeithonorar gegen Erfolgshonorar. In: Weyrather, Christoph (Hrsg.): *Deutscher Beratertag 1997 (Frankfurt; 9.-10.10.1997)* Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 1997. S. 21-25
- Reihlen, Markus; Ringberg, Torsten: Computer-Mediated Knowledge Systems in Consultancy Firms: Do They Work? In: Greenwood, Royston; Suddaby, Roy (Hrsg.): *Professional Service Firms* Oxford: JAI Press. 2006. S. 307-336
- Reihlen, Markus; Smets, Michael; Veit, Andreas: Management Consultancies as Institutional Agents: Strategies for Creating and Sustaining Institutional Capital. In: *Schmalenbach Business Review*. Vol. 3. Jg. 2010. S. 317-339
- Reineke, Rolf-Dieter: Interationalisierungsstrategien grenzüberschreitend tätiger Beratungsunternehmen. In: Wagner, H.; Reineke, Rolf-Dieter (Hrsg.): *Beratung von Organisationen* Wiesbaden: Gabler. 1992. S. 131-156
- Richter, Ansgar: The Changing Balance of Power in the Consulting Market and Its Effects on Consulting Firms. In: Thommen, Jean-Paul; Richter, Ansgar (Hrsg.): *Management Consulting Today: Strategies for a Challenging Environment* Wiesbaden: Gabler. 2004. S. 111-129
- Richter, Ansgar: Veränderte Klientenerwartungen und ihre Auswirkungen auf Beratungsfirmen. In: Seidl, David; Kirsch, Werner; Linder, Martin (Hrsg.): *Grenzen der Strategieberatung: Eine Gegenüberstellung der Perspektiven von Wissenschaft, Beratung und Klienten* Bern: Haupt. 2005. S. 267-282
- Richter, Ansgar; Dickmann, Michael; Graubner, Michael: Patterns of Human Resource Management in Consulting Firms. In: *Personnel Review*. Vol. 37. Jg. 2008. Nr. 2. S. 184-202
- Richter, Ansgar; Schröder, Katrin: Determinants and performance effects of the allocation of ownership rights in consulting firms. In: *Journal of Organizational Behavior*. Vol. 29. Jg. 2008. Nr. 8. S. 1049-1074
- Richter, Ansgar; Schröder, Katrin: Organisation von Managementberatungen als Partnerschaften. In: Nissen, Volker (Hrsg.): *Consulting Research - Unternehmensberatung aus wissenschaftlicher Perspektive* Wiesbaden: Gabler/DUV. 2007. S. 161-177
- Ringlstetter, Max; Bürger, Bernd: Bedeutung netzwerkartiger Strukturen bei der strategischen Entwicklung von Professional Firms. In: Bruhn, Manfred; Stauss, Bernd (Hrsg.): *Dienstleistungsnetzwerke: Dienstleistungsmanagement Jahrbuch 2003* Wiesbaden: Gabler. 2003. S. 113-130
- Ringlstetter, Max; Bürger, Bernd; Kaiser, Stephan: *Strategien und Management für Professional Service Firms*. Weinheim: WILEY-VCH. 2004
- Ringlstetter, Max; Kaiser, Stephan; Kampe, Tim: Strategische Entwicklung von Unternehmensberatungen - Ein Beitrag aus Sicht der Professional Services Firms Forschung. In: Nissen, Volker (Hrsg.): *Consulting Research - Unternehmensberatung aus wissenschaftlicher Perspektive* Wiesbaden: Gabler/DUV. 2007. S. 179-195
- Risse, W.: *Marketing für die Beratung: Beruf und Rolle des Wirtschafts- und Unternehmensberaters in Klein- und Mittelbetrieben*. Wiesbaden: Forkel. 1989
- Roberts, Joanne: The Internationalisation of Business Service Firms: A Stages Approach. In: *The Service Industries Journal*. Vol. 19. Jg. 1999. Nr. 4. S. 68-88
- Roberts, Joanne: Internationalisation of Management Consultancy Services: Conceptual Issues Concerning the Cross-Border Delivery of Knowledge Intensive Services. In: Harrington, James W.; Daniels, Peter W. (Hrsg.): *Knowledge-Based Services: Internationalisation and Regional Development* Aldershot (UK): Ashgate Publishing. 2006. S. 101-124
- Roth, Bernard N.; Washburn, Stewart A.: Developing Strategy. In: *Journal of Management Consulting*. 10. Vol. Jg. 1999. May. Nr. 3. S. 50-54
- Rothwell, William J.: *Marketing organization development consulting: a how-to guide for OD consultants*. Boca Raton: CRC Press. 2017
- Rudolph, Hedwig; Okech, Jana: *Wer einem einen Rat erteilt...: Wettbewerbsstrategien und Personalpolitiken von Unternehmensberatungen in Deutschland*. Berlin: Edition Sigma. 2004
- Rudolph, Hedwig; Rothe, Katja: *Alles neu macht das Wissensmanagement? Strukturen und Steuerungslogik der Wissensarbeit in Unternehmensberatungen*. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. 2006. (WZB Discussion Paper, No. SP III 2006-203/ <http://hdl.handle.net/10419/48958>)
- Rudolph, Hedwig; Theobald, Hildegard; Quack, Sigrid: *Internationalisierung: Ausgangspunkt einer Neuformierung der Geschlechterverhältnisse in der Unternehmensberatung?*. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. 2001. (Discussion Paper FS I 01-102)
- Rupperecht, Maria: *Innovatives Verhalten bei Diversität in Unternehmensberatungsteams*. Hamburg: Dr. Kovac. 2014. (Diss.)
- Sabath, Robert E.: Establishing Alliances. In: *Journal of Management Consulting*. 7. Vol. Jg. 1992. Fall. Nr. 2. S. 10-14
- Sahlén-Andersson, Kerstin; Engwall, Lars (Hrsg.): *The Expansion of Management Knowledge: Carriers, Flows and Sources*. Stanford: University Press. 2002
- Sangüesa Sanchez, Marta: *Modell zur Evaluierung von Beratungsprojekten*. Berlin: Technische Universität Berlin. 2003. (Diss.)
- Sarvary, Miklos: Knowledge Management and Competition in the Consulting Industry. In: *California Management Review*. 41. Vol. Jg. 1999. Winter. Nr. 2. S. 95-107
- Sauviat, C.: *Les réseaux internationaux de services: Le cas du conseil et de l'audit*. Noisy-le Grand cedex: Institut de Recherche Economique et Sociale. 1995. (Rapport final: Mission d'Etude des Secteurs des services, Ministère des Entreprises et du Développement Economique)
- Schade, Christian: *Marketing für Unternehmensberatung: Ein institutionenökonomischer Ansatz*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag/Gabler. 1996. (Diss.)
- Schaffer, Robert H.: Planning for Succession. In: *Journal of Management Consulting*. 9. Vol. Jg. 1997. May. Nr. 3. S. 9-11
- Scherer, Hans-Peter: Spur der Verwüstung (McK). In: *Wirtschaftswoche*. Jg. 1992. 30. Oktober. Nr. 45. S. 82-91
- Schiller, Marvin: The Steep Road Ahead for Consulting. In: *Journal of Management Consulting*. 4. Vol. Jg. 1988. Nr. 2. S. 35-42
- Schlevogt, Kai-Alexander: The Nascent Chinese Consulting Market: Best-Practice Approaches (Part 2). In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 11. Vol. Jg. 2000. December. Nr. 3. S. 15-22
- Schlevogt, Kai-Alexander: The Nascent Chinese Consulting Market: Opportunities and Obstacles (Part 1). In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 11. Vol. Jg. 2000. September. Nr. 2. S. 28-34
- Schröder, Katrin: *Allokation der Eigentumsrechte an Unternehmensberatungen: Eine ökonomische Analyse*. Wiesbaden: DUV/ GWV Fachverlage. 2006. (Diss)
- Schruff, L.: Probleme bei der Gründung von Beratungsunternehmen im Ausland. In: Wacker, W.H. (Hrsg.): *Internationale Management-Beratung* Berlin: Schmidt. 1991. (Tagungsband des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V.). S. 79-89
- Schülleremann, M.: *Die internationale Zusammenarbeit von Revisionsgesellschaften*. Bamberg: o.V. (Difo-Druck). 1991. (Diss. HSG)
- Schweizer, Lars; Rajes, Martin: Erfolgshonorare für Beratungsleistungen. In: *Zeitschrift Führung + Organisation*. 75. Jg. 2006. Nr. 6. S. 320-324
- Schwenker, Burkhard: The Challenge of Growth – How to Manage a Consultancy. In: Thommen, Jean-Paul; Richter, Ansgar (Hrsg.): *Management Consulting Today: Strategies for a Challenging Environment* Wiesbaden: Gabler. 2004. S. 63-82
- Scott, Mark C.: *The Intellect Industry: Profiting and Learning from Professional Services Firms*. Chichester: Wiley. 1998
- Scott, Mark C.: *The Professional Service Firm: The Manager's Guide to Maximizing Profit and Value*. Chichester: Wiley. 2001
- Searle, Rosalind; Den Hartog, Deanne N.; Weibel, Antoinette; Gillespie, Nicole; Six, Frederique; Hatzakis, Tally; Skinner, Denise: Trust in the employer: the role of high-involvement work practices and procedural justice in European organizations. In: *The International Journal of Human Resource Management*. 22. Vol. Jg. 2011. Nr. 5. S. 1069-1092
- Semadeni, Matthew: Minding your distance: How management consulting firms use service marks to position competitively. In: *Strategic Management Journal*. 27. Vol. Jg. 2006. S. 169-187
- Semadeni, Matthew; Anderson, Brian S.: The follower's dilemma: Innovation and imitation in the professional services industry. In: *Academy of Management Journal*. Vol. 53. Jg. 2010. Nr. 5. S. 1175-1193

- Seufert, Andreas: *Groupware enabled Data Warehouse: Management Support für die Professionelle Know-how Organisation Prüfungs- und Beratungsgesellschaft*. Wiesbaden: Gabler. 1997. (Diss. HSG)
- Shafer, William E.; Lowe, Jordan D.; Fogarty, Timothy J.: The Effects of Corporate Ownership on Public Accountants' Professionalism and Ethics. In: *Accounting Horizons*. 16. Vol. Jg. 2002. Nr. 2. S. 109-124
- Sharp, Linda: Strategic Alliances. In: *Journal of Management Consulting*. 8. Vol. Jg. 1995. Fall. Nr. 4. S. 18-22
- Shays, E. Michael: Forcasting Backlog. In: *Journal of Management Consulting*. 9. Vol. Jg. 1997. November. Nr. 4. S. 26-29
- Shays, E. Michael: How to Avoid Polluting Market Materials or Writing Brochures That Work. In: *Journal of Management Consulting*. 6. Vol. Jg. 1990. Nr. 3. S. 14-18
- Shenson, Howard L.: *101 Proven Strategies for Building a Successful Practice*. Portland (Oregon): National Training Center. 1993
- Siebert, H.: Ökonomische Analyse von Unternehmensnetzwerken. In: Staehle, W.H.; Sydow, J. (Hrsg.): *Managementforschung 1* Berlin: de Gruyter. 1991. S. 291-311
- Sieweke, Jost; Birkner, Stephanie; Mohe, Michael: Preferred supplier programs for consulting services: An exploratory study of German client companies. In: *Journal of Purchasing & Supply Management*. 18. Vol. Jg. 2012. S. 123-136
- Simon, Alan; Kumar, Vanya: Clients' views on strategic capabilities which lead to management consulting success. In: *Management Decision*. 39. Vol. Jg. 2001. Nr. 5. S. 362-372
- Simon, H.; Krütten, J. M.: Globalisierung und Führung - Kulturelle Integration und Personalmanagement in global agierenden Beratungsunternehmen. In: Bamberger, Ingolf; Wrona, Thomas (Hrsg.): *Strategische Unternehmensberatung: Konzeptionen - Prozesse - Methoden* Wiesbaden: Springer / Gabler. 2012. (6. Aufl.). S. 131-153
- Singh, Jitendra V.: McKinsey's Managing Director Rajat Gupta on leading a knowledge-based global consulting organization. In: *Academy of Management Executive*. 15. Vol. Jg. 2001. Nr. 2. S. 34-44
- Sobel, Andrew: Develop Clients for Life (Part 1): Winning advisors attributes. In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 14. Vol. Jg. 2003. September. Nr. 3. S. 7-12
- Sobel, Andrew: Develop Clients for Life (Part 2): Building a Network of Prospective Clients. In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 14. Vol. Jg. 2003. December. Nr. 4. S. 40-46
- Sommerlatte, Tom: Life Cycle Phenomena in the Consulting Sector – Driving Forces of Fundamental Value Changes. In: Thommen, Jean-Paul; Richter, Ansgar (Hrsg.): *Management Consulting Today: Strategies for a Challenging Environment* Wiesbaden: Gabler. 2004. S. 133-140
- Speechly, Nick: Virtual competitors. In: *Management Consultant International (Kennedy Information: Peterborough, NH)*. Jg. 1997. April. S. 6-7
- Speechly, Nick; Roten, Sally: Local Heroes: Do client demands for world wide services spell the end for Europe's national consultants? In: *Management Consultant International (Kennedy Information: Peterborough, NH)*. Jg. 1996. December. Nr. 87. S. 8-9
- Spintig, Susanne: Beziehungsmanagement in Dienstleistungsnetzwerken. In: Bruhn, Manfred; Strauss, Bernd (Hrsg.): *Dienstleistungsnetzwerke: Dienstleistungsmanagement Jahrbuch 2003* Wiesbaden: Gabler. 2003. S. 229-252
- Staber, Udo: Soziales Kapitel im Management von Unternehmensnetzwerken. In: Schmidt, Rudi; Gergs, Hans-Joachim; Pohlmann, Markus (Hrsg.): *Managementsoziologie: Themen, Desiderate, Perspektiven* München: Rainer Hampp. 2002. S. 112-127
- Steiger, Christoph: *Wissensmanagement in Beratungsprojekten auf Basis innovativer Informations- und Kommunikationstechnologien: Das System K3*. Paderborn: Universität-Gesamthochschule-Paderborn. 2000. (Diss.)
- Steiner, Gunter: *Ökonomische Analyse von Partnerschaften*. München: Rainer Hampp. 2000
- Stolorz, Christian: Controlling in Beratungsunternehmen: Aufgaben, Probleme und Instrumente. In: Stolorz, Christian; Lothar, Fohmann (Hrsg.): *Controlling in Consulting-Unternehmen: Instrumente, Konzepte, Perspektiven* Wiesbaden: Gabler. 1997. S. 3-20
- Stolorz, Christian; Lothar, Fohmann (Hrsg.): *Controlling in Consulting-Unternehmen: Instrumente, Konzepte, Perspektiven*. Wiesbaden: Gabler. 1997
- Stolz, Martin Lothar: *Work-Life-Balance in Professional Service Firms: Eine empirische Untersuchung der Wirkung von Work-Life-Balance-Initiativen und der arbeitsbezogenen Konsequenzen des Work-Life-Konflikts* Frankfurt a.M.: Peter Lang. 2012 (Diss.)
- Stone, Edward A.: Strategic Options for the Smaller Firm. In: *Journal of Management Consulting*. 9. Vol. Jg. 1997. November. Nr. 4. S. 43-47
- Stutz, Hans-Rudolf: Beratungsstrategien. In: Hofmann, M. (Hrsg.): *Theorie und Praxis der Unternehmensberatung* Heidelberg: Physica. 1991. S. 189-216
- Stutz, Hans-Rudolf: *Management – Consulting*. Bern: Haupt. 1988. (Diss.)
- Suddaby, Roy; Greenwood, Royston: Colonizing Knowledge: Commodification as a Dynamic of Jurisdictional Expansion in Professional Service Firms. In: *Human Relations*. 54. Vol. Jg. 2001. Nr. 7. S. 933-953. (Reprint in Avakian, S.; Clark, T. (Hrsg.): *Management Consulting* 931. 2012. S. 2430-2450)
- Sveiby, Karl Erik; Lloyd, T.: *Das Management des Know-how*. Frankfurt/M.: Campus. 1990
- Svensson, Roger: *Success Strategies and Knowledge Transfer in Cross-Border Consulting Operations*. Norwell (MA): Kluwer. 2000
- Sydow, Jörg (Hrsg.): *Management von Netzwerkorganisationen: Beiträge aus der «Managementforschung»*. Wiesbaden: Gabler. 2010. (5. Aufl.)
- Sydow, Jörg: *Strategische Netzwerke*. Wiesbaden: Gabler. 1992. (Habil.)
- Sydow, Jörg: Strategische Netzwerke und Transaktionskosten. In: Staehle, W.H.; Conrad, P. (Hrsg.): *Managementforschung 2* Berlin: de Gruyter. 1992. S. 239-311
- Sydow, Jörg; Manning, Stephan (Hrsg.): *Netzwerke beraten: Über Netzwerkberatung und Beratungsnetzwerke*. Wiesbaden: Gabler. 2006
- Taminiau, Yvette; Smit, Wouter; de Lange, Annick: Innovation in management consulting firms through informal knowledge sharing. In: *Journal of Knowledge Management*. 13. Vol. Jg. 2009. Nr. 1. S. 42-55
- Taveggia, Thomas C.: Billing Rates. In: *Journal of Management Consulting*. 7. Vol. Jg. 1992. Fall. Nr. 2. S. 58-60
- Taveggia, Thomas C.: Engagement Fees. In: *Journal of Management Consulting*. 7. Vol. Jg. 1993. Fall. Nr. 4. S. 36-40
- Thom, Norbert: Roland Berger und Partner: Multispezialist für Top-Management-Beratung. In: *Zeitschrift Führung + Organisation*. 56. Jg. 1986. Nr. 4. S. 217-231
- Thurston, Thomas; Singh, Virgilia: Disrupting the Consultants: Could the Advisers Use Some Advice? In: *Thunderbird International Business Review*. 52 Vol. . Jg. 2010. Nr. 1. S. 61-65
- Tierno, David A.: Growth Strategies for Consulting in the Next Decade. In: *Sloan Management Review*. 27. Jg. 1986. Winter. Nr. 2. S. 61-73
- Todorova, Gergana: Exploring Knowledge Issues in the Consulting Relationship: A Client-centered Perspective. In: Buono, Anthony F. (Hrsg.): *Creative Consulting: Innovative Perspectives on Management Consulting* Greenwich/USA: Information Age Publishing. 2004. S. 73-98
- Uelpenich, Sascha: *Wissensmanagement in Unternehmensberatungen*. Lohmar-Köln: Josef Eul. 2003. (Diss.)
- Vaiman, Vlad: *Retention Management in International Professional Services Firms: An empirical study of best practices in management consultancies*. Toronto: University of Toronto Press Inc. 2004. (Diss. Uni SG)
- van Lent, Laurence: The economics of an audit firm: The benefits of partnership governance. In: *British Accounting Review (Tilburg: Academic Press)*. 31. Vol. Jg. 1999. S. 225-254
- van Well, Bennet: *Standardisierung und Individualisierung von Dienstleistungen: Zur Organisation wissensintensiver Unternehmensnetzwerke*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag/Gabler. 2001
- Vikas, Kurt: Anwendung aktueller Methoden und Werkzeuge der Unternehmensführung in einem internationalen Beratungsunternehmen. In: Siegwart, Hans; Mahari, Julian (Hrsg.): *Management Consulting* Basel: Helbling & Lichtenhahn. 2001. S. 161-177
- Vogel, Karl-Heinz: *Unternehmensberatungsorganisation - im Wirkungsfeld der Reorganisationsprojekte*. Frankfurt/M: Rita G. Fischer Verlag. 1979

- von Nordenflycht, Andrew: Is public ownership bad for professional service firms? Ad agency ownership, performance and creativity. In: *Academy of Management Journal*. Vol. 50. Jg. 2007. S. 429-445
- Washburn, Stewart A.: Team Selling. In: *Journal of Management Consulting*. 8. Vol. Jg. 1994. Fall. Nr. 2. S. 12-22
- Waters, Bertram G.: How to Market a Consulting Practice. In: *Journal of Management Consulting*. 4. Vol. Jg. 1988. Nr. 3. S. 53-58
- Weigert, Alexander: *Die Bedeutung von Kooperationen für kleine und mittlere Unternehmensberatungen*. Universität Mannheim. 2003. (Diplomarbeit Lehrstuhl für ABWL und Organisation)
- Weiss, Alan: *Million Dollar Consulting: The Professional's Guide to Growing a Practice*. New York (N.Y.): McGraw-Hill. 1992
- Weiss, Alan: This Is Not the Consulting Business Anymore. In: *Consulting to Management C2M (ex Journal of MC)*. 11. Vol. Jg. 2000. December. Nr. 3. S. 9-14
- Werner, Matthias: *Einflussfaktoren des Wissenstransfers in wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen: Eine explorativ-empirische Untersuchung bei Unternehmensberatungen*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag. 2004. (Diss.)
- Werr, Andreas: Knowledge Management and Management Consulting. In: Kipping, Matthias; Clark, Timothy (Hrsg.): *The Oxford Handbook of Management Consulting* New York: Oxford University Press. 2012. S. 247-266
- Werr, Andreas; Stjernberg, Torbjörn: Exploring Management Consulting Firms as Knowledge Systems. In: *Organization Studies*. 24. Jg. 2003. Nr. 6. S. 881-908
- Werth, Dirk; Greff, Tobias; Scheer, August-Wilhelm: Consulting 4.0 – Die Digitalisierung der Unternehmensberatung. In: *HMD Praxis der Wirtschaftsinformatik (Wiesbaden: Springer)*. 53. Jg. 2016. S. 55-70
- Weyrather, Christoph: Honorargestaltung und Honorarstrukturen. In: BDU (Hrsg.): *Deutscher Beratertag BDU (Dresden; 19.-20.10.95)* Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 1995. S. 23-32
- Weyrather, Christoph; Uder, Helmut; Strube, Albrecht: Entgeltsysteme/Motivationssysteme für Unternehmensberater. In: Weyrather, Christoph (Hrsg.): *Deutscher Beratertag 1997 (Frankfurt; 9.-10.10.1997)* Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 1997. S. 55-59
- Wilson, A.: *The Marketing of Professional Services*. London: McGraw-Hill. 1972
- Wimmer, Rudolf: *Organisation und Beratung: Systemtheoretische Perspektiven für die Praxis*. Heidelberg: Carl-Auer. 2004
- Withauer, K.F.: *Betriebswirtschaftslehre der Consulting-Unternehmung*. Grafenau-Döffingen: 1973. (Diss.)
- Withauer, Klaus F.: *Die Consulting-Unternehmung als Unternehmenstyp des personenintensiven, durch kreativ-geistige Tätigkeiten gekennzeichneten Dienstleistungsbetriebs*. Darmstadt: Offsetdruck Lokay. 1973. (Diss. Technische Hochschule Darmstadt, Fachbereich 1: Rechts- und Wirtschaftswissenschaften)
- Wittreich, Warren J.: Four Dilemmas in Selling Consulting Services. In: *Journal of Management Consulting*. 2. Vol. Jg. 1984/85. Winter. Nr. 1. S. 56-61
- Wittreich, Warren J.: How to Buy/Sell Professional Services. In: *Harvard Business Review*. 44. Jg. 1966. March-April. S. 127-138
- Wohlgemuth, André C.: Dienstleistungen und Führung heute. In: *Verwaltung und Organisation*. 42. Jg. 1988. Nr. 10. S. 249-253
- Wohlgemuth, André C.: Führung im Dienstleistungsbereich: Interaktionsintensität und Produktionsstandardisierung als Basis einer neuen Typologie. In: *Zeitschrift Führung + Organisation*. 58. Jg. 1989. Nr. 5. S. 339-345
- Wohlgemuth, André C.: Ist die Struktur der Unternehmung wirklich erfolgsrelevant? In: Rühli, E.; Krulis-Randa, J. (Hrsg.): *Gesellschaftsbewusste Unternehmungspolitik – "Societal Strategy"*. 1990. (Jubiläumsband zum Anlass des zwanzigjährigen Bestehens des IfbF). S. 199-225
- Wohlgemuth, André C.: Networks as a Fascinating Challenge. In: BDU (Hrsg.): *Management Consultants World Conference (Berlin/Dorint Schweizerhof; 4.-7.10.2000)* Bonn: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. 2000. (Kongress-Dokumentation)
- Wolf, W.B.: *Management and Consulting: An Introduction to James O. McKinsey*. Ithaca (NY): Cornell University/ILR Publications Division. 1978
- Woolridge, Adrian: Doing it their way. In: *Economist*. 342. Vol. Jg. 1997. Nr. 8009. S. 19-20
- Wuffli, Peter A.: Projektcontrolling aus der Sicht eines Beratungsunternehmens. In: Fickert, Reiner; Meyer, Conrad (Hrsg.): *Management-Accounting im Dienstleistungsbereich* Bern: Haupt. 1995. S. 182-192
- Wurdack, Alexander: *E-Consulting - Entwicklung eines Rahmenkonzeptes: Aufbau und Darstellung einer E-Consulting-Lösung im Beratungsunternehmen der Zukunft*. Frankfurt/M.: Lang. 2001. (Diss.)
- Zigman, Marvin S.: The Elusive Skill of Balancing a Firm. In: *Journal of Management Consulting*. 6. Vol. Jg. 1990. Nr. 1. S. 29-32