

Titel	veröffentlicht in	Jahr	Publikations-Art	Autoren
Look me in the eye - The impact of camera usage in online negotiations	Local Proceedings of the 22nd International Conference on Group Decision and Negotiation (GDN 2022)	2022	Kongressbeitrag	Herbst, U./Roth, J./Sube, J./Voeth, M.
Status quo and usage of support systems for negotiations in organizations	Local Proceedings of the 22nd International Conference on Group Decision and Negotiation (GDN 2022)	2022	Kongressbeitrag	Oryl, M./Voeth, M.
Adoption barriers towards the use of a software for negotiation preparation in organizations	Local Proceedings of the 22nd International Conference on Group Decision and Negotiation (GDN 2022)	2022	Kongressbeitrag	Stork, C./Oryl, M./Herbst, U./Voeth, M.
<a href="#">Improving negotiation success in B2B sales organization: is structured negotiation management a success factor?</a>	Journal of Business Economics	2021	Zeitschriftenbeitrag	Mayer, M./Voeth, M.
Forecasting Applications of Artificial Intelligence in Buyer-Supplier Negotiations	34th International Association for Conflict Management Conference (VIACM 2021)	2021	Kongressbeitrag	Oryl, M./Bronnert, N./Voeth, M.
Effects of Identity Disclosure of Negotiation Software Agents on Negotiation Behavior and Outcomes - an Empirical Analysis	34th International Association for Conflict Management Conference (VIACM 2021)	2021	Kongressbeitrag	Bronnert, N./Voeth, M.
Virtuell verhandeln - Sehen Sie mein Flipchart jetzt?	Harvard Business Manager	2021	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M./Herbst, U./Pöschl, I.
Einsatz Künstlicher Intelligenz in Einkaufsverhandlungen – Status quo und Anwendungsfälle	Bruhn, M./Hadwich, K. (Hrsg.) Künstliche Intelligenz im Dienstleistungsmanagement. Springer Gabler, Wiesbaden	2021	Buchbeitrag	Voeth, M./Oryl, M./Bronnert, N.

The Impact of Semi-structured Negotiation Preparation Tools on Negotiation Behavior and Outcome	Local Proceedings of the 21st International Conference on Group Decision and Negotiation (GDN 2021)	2021	Kongressbeitrag	Oryl, M./Stork, C./Voeth, M./Herbst, U.
The End of Negotiation as We Know it? – Future Scenarios on Buyer-Seller Negotiations	Local Proceedings of the 20th International Conference on Group Decision and Negotiation (GDN 2021)	2021	Kongressbeitrag	Haggenmüller, S./Oehlschläger, P./Voeth, M./Herbst, U., 2021
Effects of Identity Disclosure of Negotiation Software Agents on Negotiation Behavior and Outcomes – an Empirical Analysis,	Local Proceedings of the 21st International Conference on Group Decision and Negotiation (GDN 2021)	2021	Kongressbeitrag	Bronnert, N./Voeth, M.
Forecasting Applications of Artificial Intelligence in Buyer-Supplier Negotiations	Local Proceedings of the 21st	2021	Kongressbeitrag	Oryl, M./Bronnert, N./Voeth, M.
Studierendenstress in Deutschland - eine empirische Untersuchung	Duales Studium - Personal in Hochschule und Betrieb gemeinsam entwickeln, Vol. 2, 15-26.	2020	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Herbst, U./Voeth, M./Oryl, M.
Customer Lifetime Value auf B2B-Märkten	Kollmann, T. (eds) Handbuch Digitale Wirtschaft. Springer Reference Wirtschaft. Springer Gabler, Wiesbaden	2020	Buchbeitrag	Voeth, M./Zimmermann, B.
Management von AMNOG-Verhandlungen in der Pharmabranche - Eine empirische Bestandsaufnahme	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2019	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Sand, J.
Wie verhandeln deutsche Manager?	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2019	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Herbst, U./Haggenmüller, S./Weber, M.
Highway or No way? Kooperative Ambidextrie als überlegene Gestaltungsform für PPP am Beispiel der Mobilitätswende		2019	Poster	Pöschl, I./Zimmermann, B.

Kooperative Geschäftsmodelle - Typologienbildung und Anwendungsfall	Bruhn, M./Hadwich, K. (Hrsg.) 2019 Kooperative Dienstleistungen - Spannungsfelder zwischen Service Cooperation und Service Coopetition. Springer Gabler, Wiesbaden		Buchbeitrag	Voeth, M./Zimmermann, B.
Städte und Kommunen als Katalysatoren für nachhaltige betriebliche Mobilität	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2019	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Pöschl, I./Zimmermann, B.
Der Preis der Freiheit – Analyse der Kundenakzeptanz verhaltensabhängiger Preise	Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung	2019	Zeitschriftenbeitrag	Sihler, P./Voeth, M.
FIFA WM 2018 - Einschätzung der Bevölkerung im Vorfeld	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2018	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Zimmermann, B.
Ansätze für die Institutionalisierung von Verhandlungsmanagement im Vertrieb	Die Unternehmung	2018	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Mayer, M.
Brand Relevance in Business Negotiations - A Conceptual Approach		2018	Poster	Stefani, A.M./Voeth, M.
Einsatzmöglichkeiten der QCA in Marketing- und Management-Forschung		2018	Vortrag	Voeth, M./Arnegger, A./Mayer, M.
Evaluation forschenden Lernens - ein Tagungsbericht	Zeitschrift für Evaluation	2018	Zeitschriftenbeitrag	Schiefner-Rohs, M./Lübcke, E./Favella, G./Brase, A.K./Thiele, A./Sand, J./Stefani, A.M.
Gesund per Smartphone?! - Qualität und Nutzen von Gesundheitsapps	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2018	Bericht	Pöschl, I./Voeth, M.

Humboldt reloaded perennial effect study, interdisciplinary projects, international summer school & teaching coaching		2018	Poster	Frank, C./Gerstenberg, J./Reinmuth, E./Sand, J./Stefani, A.M.
Humboldt reloaded perennial effect study, interdisciplinary projects, international summer school & teaching coaching		2018	Poster	Frank, C./Gerstenberg, J./Reinmuth, E./Sand, J./Stefani, A.M.
It's all about growth -An empirical status report of business development	International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	2018	Arbeitspapier/Diskussionpapier	Voeth, M./ Pölzl, J./ Eidhoff, A.T.
Marketing und/oder marktorientierte Unternehmensführung	Marketing Weiterdenken - Zukunftspfade für eine marktorientierte Unternehmensführung	2018	Buchbeitrag	Voeth, M.
Ready, Steady, Go: The Meaning of Contexts and Conditions for Mediators' Entry	Proceedings of the 31st International Association for Conflict Management Conference, Philadelphia (IACM 2018)	2018	Poster	Sand, J. /Voeth, M. /Brauchler, K.
Servicebasierte Geschäftsmodelle in Industriegüterunternehmen – Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implementierung	Forum Dienstleistungsmanagement: Service Business Development	2018	Buchbeitrag	Voeth, M./Arnegger, A.
Tactical Breaks: Deal Killers or Deal Makers?	Die Unternehmung	2018	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Herbst, U./Voeth, M./ Schmidt, M./Weber M.C.
Digitalization and the industrial sales process: A configurational analysis of digital and non-digital sales phases	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2017	Arbeitspapier/Diskussionpapier	Eidhoff, A.T.
Identifikation und Ausgestaltung von Industrie 4.0-Anwendungsmerkmalen	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2017	Arbeitspapier/Diskussionpapier	Stief, S.

Identifikation und Ausgestaltung von Industrie 4.0-Anwendungsmerkmalen	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2017	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Stief, S.
Living the Brand in Negotiations - Internal and External Brand Management in Negotiation Context		2017	Weitere Veröffentlichung	Stefani, A.M.
Qualitative Comparative Analysis in Marketing Research		2017	Vortrag	Arnegger, A.
Renegotiations – empirical analysis of impacts on business relationships	Journal of Business & Industrial Marketing	2017	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Lenzing, A.C.
The Brand Effect – Living the Brand in Negotiations	Journal of Emerging Trends in Marketing and Management (JETIMM)	2017	Zeitschriftenbeitrag	Stefani, A.M.
Wie verhandeln deutsche Politiker? – Eine Bevölkerungs- und Politikerbefragung	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development (auch erschienen als Working Paper Nr. 2 der Negotiation Academy Potsdam)	2017	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Herbst, U./Sand, J./Weber, M.C.
An Empirical Analysis of Sunk Cost Effects in Business-to-Business Negotiations: The Moderating Role of Hierarchy	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2016	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Kasprzak, S.
Business model innovation success – a fuzzy set qualitative comparative analysis	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2016	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Pölzl, J.
Drivers of Digital Product Innovation in Firms: An Empirical Study of Technological, Organizational, and Environmental Factors	International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering	2016	Zeitschriftenbeitrag	Eidhoff, A. T./Stief, S./Voeth, M./Gundlach, S.
GeMark16: Neuaufgabe eines bibliometrischen Rankings für Marketing-Zeitschriften	Marketing ZFP – Journal of Research and Management	2016	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U.
Kommunikation für Industriegüter	Handbuch Instrumente der Kommunikation	2016	Buchbeitrag	Voeth, M./Tobies, I.
Sharing Economy: A case of customer-to-customer marketing	Die Unternehmung	2016	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Stief, S.
So verhandeln deutsche Manager	Harvard Business Manager	2016	Zeitschriftenbeitrag	Herbst, U./Voeth, M.

Studierendenstress in Deutschland - eine empirische Untersuchung		2016	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Herbst, U./ Voeth, M./ Eidhoff, A.T. /Müller, M./ Stief, S.
Transform to Succeed: An Empirical Analysis of Digital Transformation in Firms	International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering	2016	Zeitschriftenbeitrag	Stief, S./Eidhoff, A. T./Voeth, M.
What's Mine Isn't Yours – Barriers to Participation in the Sharing Economy	Die Unternehmung	2016	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Bielefeldt, J./Poelzl, J./Herbst, U.
(Noch) ein Handbuch zum B-to-B-Marketing?	Handbuch Business-to-Business-Marketing: Grundlagen, Geschäftsmodelle, Instrumente des Industriegütermarketings	2015	Beitrag in Handbuch	Backhaus, K./Voeth, M.
Besonderheiten des Industriegütermarketing	Handbuch Business-to-Business-Marketing: Grundlagen, Geschäftsmodelle, Instrumente des Industriegütermarketings	2015	Beitrag in Handbuch	Backhaus, K./Voeth, M.
Beurteilung der Akzeptanz von Humboldt reloaded an der Universität Hohenheim		2015	Bericht	Voeth, M./Kienzle, N./Heuchemer, A.
Ergebnisbericht zur Absolventenbefragung 2014	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2015	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Eidhoff, A.T.
Nachverhandlungen in der Praxis – Quantitative Ergebnisse einer Praktikerbefragung	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2015	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Lenzing, A.
Preispolitik auf Industriegütermärkten	Handbuch Business-to-Business-Marketing: Grundlagen, Geschäftsmodelle, Instrumente des Industriegütermarketings	2015	Beitrag in Handbuch	Voeth, M.

Preisverhandlungen	Handbuch Business-to-Business-Marketing: Grundlagen, Geschäftsmodelle, Instrumente des Industriegütermarketings	2015	Beitrag in Handbuch	Voeth, M./ Herbst U.
Sharing Economy - Chancen, Herausforderungen und Erfolgsfaktoren für den Wandel vom Produktgeschäft zur interaktiven Dienstleistung am Beispiel des Car-Sharings	Interaktive Wertschöpfung durch Dienstleistungen: Strategische Ausrichtung von Kundeninteraktionen, Geschäftsmodellen und sozialen Netzwerken: Forum Dienstleistungsmanagement	2015	Beitrag in Handbuch	Voeth, M./Pölzl, J./Kienzler, O.
The Influence of Initiation Timing for Business Development - An Empirical Analysis in B2B Companies	Poster presentation at the 44th European Marketing Association Conference (EMAC 2015)	2015	Poster	Eidhoff, A.T./Bielefeldt, J./Arnegger, A./Herbst, U./Voeth, M.
Wie verhandelt die Praxis?- Ergebnisse einer Befragung von deutschen Managern	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2015	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Herbst, U./Stief, S.
"Who calls the shots now?" - Analyzing the impact of recent developments on gender roles in the household decision-making	Proceedings of the 43rd European Marketing Association Conference	2014	Poster	Schmidt, N./Voeth, M.
Business Development in der Praxis - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing & Business Development	2014	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Eidhoff, A.T./Pölzl, J.
Business Development: What's behind the Name?	International Journal of Economic Practices and Theories	2014	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Eidhoff, A.T./Poelzl, J.
Daily Deals als Marketinginstrument		2014	Dissertation	Huttelmaier, H.
Das Image von Aufsichtsräten in der deutschen Bevölkerung	Der Aufsichtsrat	2014	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M./Herbst, U./Goesser, S.
Incentivierung von Teams in industriellen Verhandlungen		2014	Dissertation	Schwarz, D.

Industriegütermarketing. Grundlagen des Business- to- Business Marketings		2014	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Backhaus, K./Voeth, M.
Investitionsgütermessen - Aktuelle Trends und Entwicklungen aus der Perspektive von ausstellenden Unternehmen.	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2014	Interner Bericht / Report	Voeth, M./Herbst, U./Sipos, P./Preuß, M.
Investitionsgütermessen - Aktuelle Trends und Entwicklungen aus der Perspektive von Messebesuchern.	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2014	Interner Bericht / Report	Voeth, M./Herbst, U./Preuß, M./Sipos, P.
Preisverhandlungen auf Commodity- Märkten	Commodity Marketing: Grundlagen - Besonderheiten - Erfahrungen	2014	Buchbeitrag	Voeth, M./Herbst, U.
Qualität vertriebsseitiger Marktforschungsinformationen		2014	Dissertation	Heigl, J.
Quid pro quo! - Eine Status quo Analyse zu Einsatz und Performance von Anreizsystemen zur Incentivierung von Probanden in Marktforschungsstudien.	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2014	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Sipos, P./Nenova, Z.
Service Value von produktbegleitenden Dienstleistungen	Service Value als Werttreiber	2014	Buchbeitrag	Voeth, M./Bertels, V.
Sind Verhandlungen wirklich Chefsache? - Eine empirische Analyse der hierarchischen Zusammensetzung industrieller Verhandlungsteams	Die Betriebswirtschaft (DBW)	2014	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U./Sattler, S.
Verhandlungsneigung- Konstrukt, Einflussfaktoren und Relevanz		2014	Dissertation	Meister, C.
"Load in and Find out" – Analyzing the Potential of Text Mining Application within Literature Reviews in the Field of B2B Marketing		2013	Poster	Schmidt, N./Voeth, M.
Considering 40 Years Jointly: A Multiperspective Analysis of Conjoint Research in Marketing	Proceedings of the 42nd European Marketing Academy Conference	2013	Poster	Bertels, V./Sipos, P./Voeth, M.
Der Einkäufer als Verhandlungspartner – Eine empirische Studie	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2013	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Becker, T.
Informationsaufnahme- und -verarbeitungsprozesse innerhalb der Conjoint- Analyse		2013	Dissertation	Bertels, V.
Kundenelimination und negatives Word-of-Mouth auf B2B-Märkten		2013	Dissertation	Buyun, I.
Kundenverhandlungen im Spiegel der internationalen Marketing-Literatur	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2013	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Meister, C.



Marketing-Management - Grundlagen, Konzeption und Umsetzung		2013	Buch / Monografie	Voeth, M./Herbst, U.
Politikmarketing: Politische Einstellung und Wählerverhalten von High Potentials in Baden-Württemberg	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2013	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Becker, T./Sipos, P.
Social Media für B-to-B-Services - ein "Allheilmittel"?	Forum Dienstleistungsmanagement: Dienstleistungsmanagement und Social Media	2013	Beitrag in Handbuch	Voeth, M./Austen, V./Becker, T.
We know exactly what you want: the development of a completely individualized conjoint analysis	International Journal of Market Research	2013	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U./Liess, F.
What do we know about Buyer- Seller Negotiations in Marketing Research? A status quo analysis.	Industrial Marketing Management (IMM)	2013	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M./Herbst, U./Meister, C.
When is it Better to Stay out of the Way?"- Theoretical Framework on Outsourcing the Negotiation Process	Proceedings of the European Marketing Academy-Conference (EMAC)	2013	Poster	Becker, T./Voeth, M.
When Should You Stay out of the Way - Outsourcing of Negotiation	Proceedings of the 42nd European Marketing Association Conference	2013	Poster	Becker, T./Voeth, M.
Why Some People Don't Ask: Exploring Factors that Effect Buyers' Propensity to Negotiate	Poster presented at the 42nd European Marketing Association Conference	2013	Poster	Meister, C./Voeth, M.
Analyse und Steuerung von Verhandlungsperformance in industriellen Verhandlungen		2012	Dissertation	Schwarz, S.
Aussagefähigkeit und Aussagewilligkeit von Probanden bei der Conjoint- Analyse		2012	Dissertation	Pelz, J. R.
Customer Experience Management bei B-to-B-Services: Besonderheiten und Erfolgsfaktoren	Forum Dienstleistungsmanagement: Customer Experience Management	2012	Beitrag in Handbuch	Voeth, M./Loos, J.
Das Publikationsverhalten deutschsprachiger Marketing-Wissenschaftler – eine empirische Analyse auf Basis bibliometrischer Vergleichsstudien	Online- Publikation	2012	Dissertation	Loos, J.
Die Wirkung des vertrauensstiftenden Fair Trade-Siegels auf die Kaufentscheidung von Verbrauchern – Erkenntnisse auf Basis einer conjointanalytischen Untersuchung	Macht des Vertrauens. Perspektiven und aktuelle Herausforderungen im unternehmerischen Kontext	2012	Buchbeitrag	Voeth, M./Loos, J./Bertels, V./Müller, S.

Ergebnisbericht zur Absolventenbefragung 2011	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2012	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Huttelmaier, H.
Gebührenkompass 2011 – Empirische Ergebnisse zur Zufriedenheit von Studierenden mit der Verwendung von Studiengebühren an deutschen Universitäten	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2012	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Becker, T.
Individualisierung von Merkmalsausprägungen innerhalb der Conjoint- Analyse	Verlag Dr. Kovac	2012	Dissertation	Liess, F.
Measuring and managing customer-based brand equity in household decision making		2012	Poster	Herbst, U./Schmidt, N./Austen, V.
Pricing für produktbegleitende Dienstleistungen. Akzeptanzanalyse von integralen und separaten Angebotsformen.		2012	Dissertation	Rentner, B.
Verhandlungsmanagement als Erfolgsfaktor im internationalen Vertrieb	Internationaler Vertrieb	2012	Beitrag in Handbuch	Voeth, M.
When 3+3 does not equal 5+1 – New Insights into the Measurement of Industrial Customer Satisfaction	Industrial Marketing Management (IMM)	2012	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Austen, V./Herbst, U./Bertels, V.
Bibliometrische Analyse der Zeitschriftenrankings VHB-JOURQUAL 2.1 und Handelsblatt-Zeitschriftenranking BWL am Beispiel des Untersuchungsfeldes Marketing	Die Betriebswirtschaft (DBW)	2011	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U./Loos, J.
Die Entwicklung der Marketing-Community an deutschsprachigen Universitäten (1969-2008): Eine genealogisch-soziologische Studie	Die Betriebswirtschaft (DBW)	2011	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U./Bertels, V./Scholz, H.
Gebührenkompass 2010 – Empirische Ergebnisse zur Zufriedenheit von Studierenden mit der Verwendung von Studiengebühren an deutschen Universitäten		2011	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M. /Richter, J. /Schwarz, D.
GeMark: Ein bibliometrisches Ranking für Marketing-Zeitschriften	Marketing ZFP - Journal of Research and Management	2011	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Loos, J./Herbst, U.
How Valid Is Negotiation Research Based on Student Sample Groups? New Insights into a Long-Standing Controversy	Negotiation Journal	2011	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Herbst, U./Schwarz, S.
Internationales Vertriebsmanagement	Handbuch Vertriebsmanagement	2011	Beitrag in Handbuch	Voeth, M./Buyun, I.
Marketing	Betriebswirtschaft für Führungskräfte	2011	Beitrag in Handbuch	Voeth, M./Herbst, U./Kupp, M.
Measuring Willingness-to-Pay for Business-to-Business-Service	Dienstleistungsproduktivität	2011	Beitrag in Handbuch	Voeth, M./Niederauer, C.

Preisverhandlungen	Preismanagement auf Business-to-Business-Märkten	2011	Buchbeitrag	Voeth, M./Herbst, U.
Preisverhandlungen auf Commodity-Märkten	Commodity Marketing: Grundlagen - Besonderheiten - Erfahrungen	2011	Buchbeitrag	Voeth, M./Herbst, U.
What do we know about Buyer-Seller Negotiations in Marketing Research? A status quo analysis	Industrial Marketing Management (IMM)	2011	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U./Meister, C.
"Denn sie wissen nicht, was sie tun!"	impulse	2010	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M.
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre – Koordination betrieblicher Entscheidungen: Die Fallstudie Peter Pollmann		2010	Buch / Monografie	Voeth, M./Backhaus, K./Herbst, U./Wilken, R.
An Examination of Design Effects in Conjoint-Analysis by Means of Eye-Tracking	Proceedings of the European Marketing Academy Conference (EMAC 2010)	2010	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Tagieva, V./Herbst, U.
Dienstleistungsbegleitende Produkte	Management von Kundenbeziehungen - Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente	2010	Buchbeitrag	Voeth, M./Herbst, U.
Ein Neuanfang ist nur ohne Opel möglich	Mittelstandsmagazin	2010	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M.
Gebührenkompass 2009 – Empirische Ergebnisse zur Zufriedenheit von Studierenden mit der Verwendung von Studiengebühren an deutschen Universitäten	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2010	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Schwarz, D./Liess, F.
Industriegütermarketing		2010	Buch / Monografie	Voeth, M./Backhaus, K.
Internationales Marketing		2010	Buch / Monografie	Voeth, M./Backhaus, K.
Markenpersönlichkeitsmessung auf B-to-B-Märkten	B-to-B-Markenführung - Grundlagen, Konzepte - Best Practice	2010	Buchbeitrag	Voeth, M./Herbst, U.
Studierende an deutschen Universitäten – von ungeliebten Leistungsempfängern zu umworbenen Kunden	Perspektive Studienqualität	2010	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Vergesst Opel!	brand eins	2010	Zeitungsartikel	Voeth, M.
Verhandlungscontrolling als Bestandteil des Vertriebscontrollings	Zeitschrift für Controlling	2010	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Schwarz, S.

Der Vertrieb als Marktforschungsinstrument: Einflussfaktoren auf die Qualität vertriebsseitiger Marktinformationen	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2009	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Liess, F./Volz, J.
Die Marke Opel ist nicht zu retten	Mittelstandsmagazin	2009	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Messe-Abstinenz: Auswirkungen für Unternehmen – Ergebnisse einer empirischen Analyse	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2009	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Tagieva, V./Treiber, S.
Messe-Controlling – Ergebnisse einer empirischen Studie	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2009	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Barisch, S./Loos, J.
Messe-Controlling: Messeerfolg ausbauen und sichern	Management Informationen	2009	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Herbst, U./Barisch, S./Loos, J.
Messezufriedenheit im B2B-Bereich – eine konzeptionelle und empirische Analyse	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2009	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Barisch, S./Müller, M.
Nur jedes fünfte Konzept trifft ins Schwarze	halali	2009	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Verhandlungsmanagement. Planung, Analyse, Steuerung.		2009	Buch / Monografie	Voeth, M./Herbst, U.
Verhandlungsperformance des Vertriebs: Konzeption eines Messansatzes	St. Gallerer-B2B-Exzelleceletter	2009	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Herbst, U./Schwarz, S.
Vertriebsverhandlungen: Eine Archilles-Ferse in B-to-B-Unternehmen	Mittelstand Wissen	2009	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
An empirical comparison of computer-based conjoint variants in multi-attributive purchase decisions		2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Herbst, U.
Analysis of economic and non-economic negotiation preferences		2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Herbst, U.
Analysis of the Hierarchical Structure of Negotiation Teams		2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Barisch, S.
Angebot und Relevanz von produktbegleitenden Dienstleistungen in der Bauindustrie	Baumarkt + Bauwirtschaft	2008	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M./Niederauer, C./Rentner, B.
Besonderheiten des Gründungsmarketings auf Industriegütermärkten	Entrepreneurial Marketing	2008	Buchbeitrag	Voeth, M./Sandulescu, S.
Customer Insights on Industrial Markets – A new method to measure complex preferences	International Journal of Market Research (IJoMR)	2008	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M./Herbst, U.
CSR Personality Scale as Tool for Stakeholder-oriented Management – an Exploratory and Confirmatory Study		2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Barisch, S./Stefan, I.

Der Einsatz von Testimonials in der Business-to-Business-Kommunikation	Transfer – Werbeforschung & Praxis	2008	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Niederauer, C.
Differences in Negotiation Preparation, Process and Outcome between OEM-Business and Product Business		2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Sandstede, C.
Eine Marke baut sich langsam auf, geht aber schnell kaputt!	IHK-Magazin	2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Gebührenkompass 2008 – Empirische Ergebnisse zur Zufriedenheit von Studierenden mit der Verwendung von Studiengebühren an deutschen Universitäten	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2008	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Liess, F./Rentner, B.
Interaktives Marketing und Industriegütermarketing	Interaktives Marketing – neue Wege im Dialog zum Kunden	2008	Buchbeitrag	Voeth, M./Herbst U.
International Buying Center Analysis – The Status Quo of Research	Journal of Business Market Management	2008	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U./Barisch, S.
International Buying Center-Analysis		2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Barisch, S./Herbst, U.
Kommunikation für Industriegüter	Handbuch Kommunikationspolitik	2008	Buchbeitrag	Voeth, M./Tobies, I.
Level-Individualization in Conjoint Analysis: A New Approach to Preference Measurement		2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Liess, F./Herbst, U.
Markenmanagement bei produktbegleitenden Dienstleistungen	Forum Dienstleistungsmanagement 2008: Dienstleistungsmarken	2008	Buchbeitrag	Voeth, M./Rentner, B./Herbst, U.
Measuring Preferences for Services – An Empirical Study in the Airline Industry		2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Niederauer, C.
Mit Service-Versprechen Kunden überzeugen und Service-Mitarbeiter führen	vdw magazin	2008	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M./Herbst U.
Nachfragerakzeptanz bei produktbegleitenden Dienstleistungen - Ein Zahlungsbereitschaftsproblem	Zeitschrift Controlling, Sonderheft Dienstleistungscontrolling	2008	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Niederauer, C./Rentner, B.
Service als Erfolgsfaktor	Die Wohnungswirtschaft	2008	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M./Herbst, U.
Service-Versprechen	Management Informationen	2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Herbst U.
Studiengebühren – auch ein Marketing-Problem!	Ideen möglich machen, 30. Jahre Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg	2008	Buchbeitrag	Voeth, M.

The antecedents of renegotiations in practice - an exploratory analysis	Journal of Group Decision and Negotiation	2008	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Schoop, M./Köhne, F./Staskiewicz, D./Voeth, M./Herbst, U.
The Concept of Brand Personality as an Instrument for Advanced Non-Profit Branding – An Empirical Analysis	Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing (JNPSM)	2008	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U.
The influence of consumers' motivation, opportunity and ability on the validity of Conjoint Analysis		2008	Weitere Veröffentlichung	Herbst, U./Pelz, J./Voeth, M.
The management of intra- versus inter-organizational negotiations: An empirical comparison		2008	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Schwarz, S./Herbst, U.
Verdeckte Ermittlung auf dem Messestand	Absatzwirtschaft	2008	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M./Herbst, U./Barisch, S.
Zahlungsbereitschaft für Nachhaltigkeit	Die Betriebswirtschaft (DBW)	2008	Zeitschriftenbeitrag	Voeth, M./Herbst, U./Niederauer, C./Wecker, R.
Aktuelle und zukünftige Forschungslinien für das Industriegütermarketing	Innovationen für das Industriegütermarketing	2007	Buchbeitrag	Büschken, J./Voeth, M./Weiber, R.
An Analysis of Buying Center Decisions Through the Salesforce	Industrial Marketing Management (IMM)	2007	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Brinkmann, J.
Angebot und Relevanz von produktbegleitenden Dienstleistungen in der Bauindustrie - Ergebnisse einer empirischen Studie	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing, Stuttgart	2007	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Niederauer, C./Rentner, B.
Customer Insights on Industrial Markets – A New Method to Measure Complex Preferences		2007	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Herbst, U./Tobies, I.
Die FIFA WM 2006 – Gewinner und Verlierer bei Städten und Regionen	Freiburger Anregungen zu Wirtschaft und Gesellschaft (Band 2): Standortwettbewerb und Standortmarketing	2007	Buchbeitrag	Voeth, M./Niederauer, C./Tobies, I.
Empirische Forschung im Rahmen von Geschäftstypenansätzen	Innovationen für das Industriegütermarketing	2007	Buchbeitrag	Voeth, M.
Entwicklung einer Corporate-Social-Responsibility-Persönlichkeitsskala	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2007	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Barisch, S./Stefan, I.
Entwicklungslinien des Industriegütermarketings	Innovatives Industriegütermarketing	2007	Buchbeitrag	Voeth, M.

Ermittlung von Preisbereitschaften und Preisabsatzfunktionen	Handbuch Marktforschung: Methoden – Anwendungen – Praxisbeispiele	2007	Buchbeitrag	Voeth, M./Niederauer, C.
Gebührenkompass 2007 – Empirische Ergebnisse zur Zufriedenheit von Studierenden mit der Verwendung von Studiengebühren an deutschen Universitäten	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2007	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Pelz, J./Rentner, B.
Hidden Champion Region Stuttgart – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2007	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Barisch, S./Herbst, U.
HILCA oder ACA? – Ein empirischer Vergleich von computergestützten Verfahren der multiattributiven Nutzenmessung	Die Betriebswirtschaft (DBW)	2007	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Bornstedt, M.
HILCA-Validität - Eine vergleichende Analyse von Ranking- und Rating-Bewertungen	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2007	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Sandstede, C./Rösch, D.
Industriegütermarketing		2007	Buch / Monografie	Backhaus, K./Voeth, M.
Innovationen für das Industriegütermarketing		2007	Weitere Veröffentlichung	Büschken, J./Voeth, M./Weiber, R.
Marketing	Betriebswirtschaft für Führungskräfte	2007	Buchbeitrag	Voeth, M./Herbst, U./Kupp, M.
Mystery Purchasing as a Tool to Measure Interaction Quality on Trade Shows	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2007	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Barisch, S./Herbst, U.
Mystery Shopping as a Tool for Advanced Interaction Quality in Business Relationships – an Exploratory		2007	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Barisch, S./Herbst, U.
Preiskoordination im internationalen Multi-Channel-Marketing	Handbuch Multi-Channel-Marketing	2007	Buchbeitrag	Voeth, M./Sandulescu, S.
Servicepolitik	Handwörterbuch der Betriebswirtschaft	2007	Buchbeitrag	Voeth, M.
Soziale Verantwortung und die Zahlungsbereitschaft der Kunden	Marketing Journal	2007	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Mohr, R.
Zufriedenheit politischer Entscheidungsträger mit dem Statistischen Landesamt Baden-Württemberg: Ergebnisse einer empirischen Studie	Wirtschafts- und Sozialstatistisches Archiv	2007	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Weißbacher, R./Schmid, K.
Brand Personalities in the Business-to-Business-Sector		2006	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Herbst, U.
Der Planungsprozess des Direktmarketings auf Industriegütermärkten	Ganzheitliches Direktmarketing	2006	Buchbeitrag	Voeth, M./Brinkmann, J.

Dynamische Effekte bei informationsökonomischen Gütereigenschaften – Eine empirisch gestützte	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2006	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Sichtmann, C./Weißbacher, R.
Fußball Weltmeisterschaft 2006 – Was die Deutschen denken und dachten		2006	Buch / Monografie	Voeth, M./Tobies, I./Niederauer, C.
Handlungsorientierte Customer Insights	Planung&Analyse	2006	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Hölscher, A./Wildner, R./Benkel, W.
Hospitality-Maßnahmen als Kommunikationsinstrument für Industriegüterunternehmen	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2006	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Niederauer, C./Schwarz, M.
Impact auf die deutschsprachige Marketingforschung – Ergebnisse einer Zitationsanalyse der deutschsprachigen Marketing ZFP-Jahrgänge 1979 bis 2004	Marketing ZFP	2006	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Gawantka, A./Chatzopoulou, G.
Marketingcontrolling im Systemgeschäft	Handbuch Marketingcontrolling	2006	Buchbeitrag	Voeth, M./Herbst, U./Sandstede, C.
Nachfrage erfolgreich bündeln	Science Factory	2006	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Sandulescu, S.
Nachfragerbündelungen als Marketinginstrument: eine modellgestützte Analyse	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF)	2006	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Weißbacher, R.
Sportsponsoring bei der „FIFA WM 2006™“ – Empirische Ergebnisse und Implikationen	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2006	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Niederauer, C./Tobies, I.
Supplier Satisfaction in Industrial Relationships – A Framework Approach	Proceedings of the 1st International Conference on Business Marketing Management	2006	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Gawantka, A.
Supply Chain Management – auch eine neue Perspektive für das Marketing?	Entwicklungsperspektiven der Unternehmensführung und ihrer Berichterstattung	2006	Buchbeitrag	Voeth, M./Herbst, U.
Supply-chain pricing – A new perspective on pricing in industrial markets	Industrial Marketing Management (IMM)	2006	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U.
The Analysis of Negotiation Satisfaction		2006	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Gawantka, A./Herbst, U.
Vermarktungspotentiale bei der „FIFA WM 2006“ – Eine Untersuchung im Rahmen der empirischen Langzeitstudie "Akzeptanz und Einstellungen der Bevölkerung"	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2006	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Herbst, U./Sandulescu, S.



Was macht Marketing-Manager erfolgreich?	Absatzwirtschaft (asw)	2006	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Adoption of Communication Products and the Individual Critical Mass	Encyclopedia of Multimedia Technology and Networking	2005	Buchbeitrag	Voeth, M./Liehr, M.
An empirical comparison of methods to measure willingness to pay by examining the hypothetical bias	International Journal of Market Research (IJoMR)	2005	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Backhaus, K./Sichtmann, C./Voeth, M./Wilken, R.
Aufgabenbezogener Vergleich von Markenbewertungsverfahren	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2005	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Brinkmann, J.; Schuster, T.
Brand Personalities in the Non-Profit-Sector – An empirical Analysis	Proceedings of the European Proceedings of the European	2005	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Herbst, U./Seitz, O.
Conjoint-Analyse versus Direkte Preisabfrage zur Erhebung von Zahlungsbereitschaften – Eine modifizierte Replikationsstudie	Die Betriebswirtschaft (DBW)	2005	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Backhaus, K./Sichtmann, C./Voeth, M./Wilken, R.
Domino-Effekte zur Lösung des Startproblems bei Kritische-Masse-Systemen – Messung und Modellierung	Entrepreneurship – Innovation – Marketing Interface	2005	Buchbeitrag	Voeth, M./Liehr, M.
Industriegütermarketing – Bewährte Erkenntnisse und innovative Perspektiven	Innovatives Marketing: Entscheidungsfelder – Management – Instrumente	2005	Buchbeitrag	Backhaus, K./Voeth, M.
Internationale Joint Ventures – Grundsatzentscheidung, Ausgestaltung und Erfolgsfaktoren	Kooperationen, Allianzen und Netzwerke	2005	Buchbeitrag	Voeth, M./Rabe, C.
Modeling the Effects of Consumer Bundling		2005	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Weißbacher, R.
Partnersuche im Technischen Vertrieb	Absatzwirtschaft (asw)	2005	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Plötner, O.
Phase specific communication patterns in electronic negotiations	Finanza Marketing e Produktion	2005	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Herbst, U.
Preisverhandlungen im B2B-Marketing	Pricing-Forschung in Deutschland, Wissenschaftliche Gesellschaft für innovatives Marketing	2005	Buchbeitrag	Backhaus, K./Voeth, M.
Produktbegleitende Dienstleistungen auf Industriegütermärkten – eine empiriegestützte Untersuchung	Technologiemanagement und Marketing	2005	Buchbeitrag	Voeth, M./Gawantka, A.

Search, Experience and Credence Properties in the Economics of Information Theory: A dynamic Framework for Relationship Marketing	DeMoranville, C.(Ed.)	2005	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Sichtmann, C./Weißbacher, R.
The Influence of Time Pressure and Agreement constraint on the Negotiation Process – Results of an Empirical Experiment	Finanza Marketing e Produzione	2005	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Weißbacher, R.
The Influence of Time Pressure and Agreement constraint on the Negotiation Process – Results of an Empirical Experiment		2005	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Weißbacher, R.
The Role of Expectations about the Future Diffusion for the Adoption of Network Effects Products	Proceedings of the 2005 INFORMS Marketing Science Conference	2005	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Rabe, C.
Zufriedenheit von Zulieferern in der Automobilindustrie – Eine empirische Bestandsaufnahme	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2005	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Gawantka, A.
Zusammenarbeit von Dienstleistern in der Baubranche: die Beziehung zwischen Architekten und	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2005	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Sandulescu, S.
Abbildung multipersonaler Kaufentscheidungen	Handbuch Industriegütermarketing	2004	Buchbeitrag	Voeth, M./Brinkmann, J.
Akzeptanz und Einstellungen der Bevölkerung gegenüber dem Sportgroßereignis „FIFA WM 2006“ im Jahr 2004	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2004	Interner Bericht / Report	Voeth, M./Sandulescu, S.
Akzeptanz und Einstellungen gegenüber der WM 2006 – erste Ergebnisse aus einer empirischen Langzeitstudie	Events im Sport – Marketing, Management, Finanzierung	2004	Buchbeitrag	Voeth, M./Liehr, M.
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre – Koordination betrieblicher Entscheidungen: Die Fallstudie Peter Pollmann		2004	Buch / Monografie	Adam, D./Backhaus, K./Thonemann, U. W./Voeth, M.
Analyse multipersonaler Kaufentscheidungen mit mehrstufigen Limit Conjoint-Analysen	Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB)	2004	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M.
Auswirkungen der Gesundheitsreform auf das Marketing von Apotheken – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2004	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Wagemann, D./Rissom, N.
Besonderheiten des Industriegütermarketings	Handbuch Industriegütermarketing	2004	Buchbeitrag	Backhaus, K./Voeth, M.
Dienstleistungsmarketing – Entwicklung eines Phasenansatzes	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2004	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Rabe, C./Gawantka, A.
Handbuch Industriegütermarketing		2004	Weitere Veröffentlichung	Backhaus, K./Voeth, M.

Industriegütermarken International Marketing	Handbuch Markenführung	2004	Buchbeitrag	Voeth, M./Rabe, C.
		2004	Buch / Monografie	Backhaus, K./Büschken, J./Voeth, M.
Internationale Markenführung	Handbuch Markenführung	2004	Buchbeitrag	Voeth, M./Wagemann, D.
Internationale Markenstandardisierungsstrategien	Jahrbuch Vertriebs- und Handelsmanagement 2004: Internationalisierung von Vertrieb und Handel	2004	Buchbeitrag	Voeth, M./Wagemann, D.
Internationales Marketing		2004	Buch / Monografie	Backhaus, K./Büschken, J./Voeth, M.
Kundennetze als Differenzierungsmöglichkeit bei Kundenkartensystemen	Jahrbuch der Absatz- und Verbraucherforschung	2004	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Rabe, C.
Preisverhandlungen	Handbuch Industriegütermarketing	2004	Buchbeitrag	Voeth, M./Rabe, C.
Produkt- und Programmpolitik im Export – Die Perspektive der Industriegüterhersteller	Handbuch Außenhandel: Marketingstrategien und Managementkonzepte	2004	Buchbeitrag	Voeth, M./Gawantka, A.
Produktbegleitende Dienstleistungen	Die Betriebswirtschaft (DBW)	2004	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M./Rabe, C./Gawantka, A.
Ticket-Pricing bei der WM 2006 – eine Akzeptanzanalyse	Investitionen und Innovationen. Deutschland 2006	2004	Buchbeitrag	Voeth, M.
Akzeptanz und Einstellungen der Bevölkerung gegenüber dem Sportgroßereignis „WM 2006“ – Die Situation 2003	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2003	Interner Bericht / Report	Voeth, M./Liehr, M.
Bedeutung und Messung von Kundennutzen im Marketing	bvm inbrief	2003	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Gruppengütermarketing		2003	Buch / Monografie	Voeth, M.
Limit Conjoint Analysis	Scientific Discussion Paper Series No 2 of the Marketing Center Muenster	2003	Arbeitspapier/Diskussi onspapier	Backhaus, K./Voeth, M.
Stuttgarts gescheiterte Olympia-Bewerbung: Ursachen und Auswirkungen	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2003	Arbeitspapier/Diskussi onspapier	Voeth, M./Schumacher, A./Spohrer, J.

Ticket-Pricing für die WM 2006 – Empfehlungen auf Basis von Informationen zur Zahlungsbereitschaft	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2003	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Schumacher, A.
Wahl zum „Marketingflop 2002“ – Ergebnisse einer Online-Wahl	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2003	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Gawantka, A.
Was kommt nach der Marktorientierung? Ein Standpunkt zur Entwicklung der deutschsprachigen Marketing-Forschung	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2003	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M. / Gawantka, A. / Rabe, C.
„Können auch Ihre Kunden die Nachfrage bündeln?“	Absatzwirtschaft (asw)	2002	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M./Klein, A./Bufe, R. H.
Akzeptanz und Einstellungen der Bevölkerung gegenüber dem Sportgroßereignis „WM 2006“ – Die Situation 2002 – Zwischenergebnisse aus einer empirischen Langzeitstudie	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2002	Interner Bericht / Report	Voeth, M./Liehr, M.
Gruppengütermarketing – Einordnung und Konzeption	Marketing ZFP	2002	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M.
IT-basierte Dienstleistungen – Verbesserung der Zukunftsfähigkeit ländlicher Strukturen am Beispiel der Region „Strukturkonferenz Osnabrück“		2002	Buch / Monografie	Backhaus, K./Bieling, M./Possmeier, F. /Voeth, M.
Nachfragerbündelung	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF)	2002	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M.
Nachfragerbündelung als Geschäftsmodell im E-Business	Modelle im E-Business	2002	Buchbeitrag	Voeth, M./Klein, A.
Online-Wahl „Marketingflops 2001“	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2002	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Klein, A./Liehr, M.
Variantenmanagement mit Hilfe eines Marktlabors (Teil I: Problemstellung; Teil II: Lösung)	Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)	2002	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Zur Marktorientierung von Architekten – Ergebnisse einer empirischen Studie	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2002	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Klein, A./Bosch, B.
Akzeptanz und Einstellungen der Bevölkerung gegenüber dem Sportgroßereignis „WM 2006“ – Ergebnisse einer empirischen Basisstudie	Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	2001	Interner Bericht / Report	Voeth M./Klein A./Liehr M.
E-Commerce als Herausforderung für das Marketing	Praxisforum E-Commerce 1: betriebswirtschaftliche und rechtliche Perspektiven	2001	Buchbeitrag	Voeth, M.

Gruppengütermarketing: Einordnung und Konzeption, Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	Arbeitspapier Nr. 2, Duisburger Arbeitspapiere zum Marketing Nr. 2	2001	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M.
E-Commerce – (k)ein Lemminge-Phänomen	Werhahn Intern	2000	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Ergebnisse von Bürgerbefragungen zum Jubiläum „350 Jahre Westfälischer Friede“	Der Archivar, Mitteilungsblatt für deutsches Archivwesen	2000	Weitere Veröffentlichung	Backhaus, K./Schmidt, T./Voeth, M.
Kunden als Vertriebsorgan: Organisation und Management temporärer Nachfragergruppen	Vertriebsszenarien 2005 – Verkaufen im 21. Jahrhundert	2000	Buchbeitrag	Backhaus, K./Voeth, M.
Nutzenmessung in der Kaufverhaltensforschung: die Hierarchische Individualisierte Limit Conjoint-Analyse		2000	Habilitation	Voeth, M.
Quo vadis „E-Commerce“?	Messemagazin der business online	2000	Weitere Veröffentlichung	Backhaus, K./Voeth, M.
Was ist neu an der New Economy? Anmerkungen aus der Marketing-Perspektive, Hohenheimer Arbeits- und Projektberichte zum Marketing	Arbeitspapier Nr. 1, Duisburger Arbeitspapiere zum Marketing	2000	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M.
Was wir vom Computersammelkauf der Studierenden lernen können – Auswirkungen (selbst-)organisierter Nachfragergruppen auf das Marketing	Perspektive Wirtschaftswissenschaften: Tag des wissenschaftlichen Nachwuchses Münster 1999	2000	Buchbeitrag	Voeth, M.
25 Jahre conjointanalytische Forschung in Deutschland	Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB)	1999	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Voeth, M.
Stadtinformationssysteme – Akzeptanz und Anforderungen	Handel, Dienstleistung und Stadtentwicklung in der Informationsgesellschaft: Entwicklungstrends, Handlungsoptionen und Chancen	1999	Buchbeitrag	Voeth, M.
„350 Jahre Westfälischer Frieden“ – Historisches Wissen und Einstellungen der Bevölkerung zu den Jubiläumsfeierlichkeiten	Betriebswirtschaftlichen Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster	1998	Interner Bericht / Report	Backhaus K./Voeth M./Schiffers B./Schmidt T.
Fallstudien und Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre		1998	Buch / Monografie	Kleine, D. W./Reinkemeier, C./Voeth, M.

Limit Conjoint Analysis – a modification of the traditional Conjoint Analysis	Proceedings of the 27th EMAC Conference "Marketing Research and Practice"	1998	Kongressband	Voeth, M.
Limit Conjoint-Analyse	Marketing ZFP	1998	Zeitschriftenbeitrag (peer-reviewed)	Hahn, C./Voeth, M.
Limit Conjoint-Analyse	Arbeitspapier Nr. 24 des Betriebswirtschaftlichen Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster	1998	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Backhaus, K./Hahn, C./Voeth, M.
Preispolitische Konsequenzen einer (selbst-)organisierten Nachfrage (Teil I: Problemstellung; Teil II: Lösung)	Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)	1998	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Was bringt der Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt? Erste Erfahrungen aus dem liberalisierten Markt		1998	Buch / Monografie	Backhaus, K./Stadie, E./Voeth, M.
Evaluation von Nachfragerbedürfnissen im Telekommunikationsmarkt	Jahrbuch Telekommunikation und Gesellschaft 1997: Die Ware Information – auf dem Weg zu einer Informationsökonomie	1997	Buchbeitrag	Voeth, M.
Koordinieren und intensivieren	IHK Wirtschaftsspiegel	1997	Weitere Veröffentlichung	Backhaus, K./Stadie, E./Voeth, M.
Limit-Cards in der Conjoint-Analyse – eine Modifikation der traditionellen Conjoint-Analyse	Arbeitspapier Nr. 21 des Betriebswirtschaftlichen Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster	1997	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M./Hahn, C.
Multimedia/Telekommunikation Kreis Recklinghausen	Betriebswirtschaftlichen Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster	1997	Interner Bericht / Report	Backhaus, K./Voeth, M./Stadie, E.

Multimedia/Telekommunikation Münsterland	Betriebswirtschaftlichen Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster	1997	Interner Bericht / Report	Backhaus, K./Voeth, M./Stadie, E.
Stadtinformationssysteme. Ergebnisse einer Akzeptanzuntersuchung bei Privathaushalten		1997	Buch / Monografie	Backhaus, K./Voeth, M.
Standortfaktor Telekommunikation und Multimedia. Ein Handlungskonzept für ländliche Regionen am Beispiel des Münsterlandes		1997	Buch / Monografie	Backhaus, K./Stadie, E./Voeth, M.
Entmonopolisierung von Märkten – Das Beispiel Telekommunikation		1996	Dissertation	Voeth, M.
Kein Anlaß zur Euphorie!, Marktanforderungen nach der Verabschiedung des TK-Gesetzes	Mobilcom. Informationsdienst für mobile Kommunikation der Funkschau	1996	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Kompetenz als zentrale Marketingherausforderung im GIS-Markt	Geo-Informations-Systeme. Zeitschrift für den interdisziplinären Austausch innerhalb der Geowissenschaften	1996	Weitere Veröffentlichung	Backhaus, K./Reinkemeier, C./Voeth, M.
Telekommunikation und kommunale Unternehmen. Zur Notwendigkeit lokaler Marktanalysen	Der Städtetag. Zeitschrift für Kommunale Praxis und Wissenschaft	1996	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Die Akzeptanz von Multimedia-Diensten. Konzeptionelle Anmerkungen und empirische Ergebnisse	Arbeitspapier Nr. 19 des Betriebswirtschaftlichen Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster	1995	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Backhaus, K./Bendix, K.B./Voeth, M.
Die Marktanalyse zur Absicherung der Markteintrittsentscheidung kommunaler Unternehmen im Telekommunikationsmarkt	ATekom info	1995	Weitere Veröffentlichung	Voeth, M.
Entmonopolisierung in der Telekommunikation. Theorie und Konzeptionierung	Arbeitspapier Nr. 20 des Betriebswirtschaftlichen Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster	1995	Arbeitspapier/Diskussionspapier	Voeth, M.

Innovations- und Technologiemarketing	Handbuch Technologiemanagement	1995	Buchbeitrag	Backhaus, K./Voeth, M.
Internationales Investitionsgütermarketing	Internationales Marketing- Management	1995	Buchbeitrag	Backhaus, K./Voeth, M.
Merkmale der privaten und geschäftlichen Nachfrage im Telekommunikationsmarkt Münster	Betriebswirtschaftlichen Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen Wilhelms- Universität Münster	1995	Interner Bericht / Report	Backhaus, K./Voeth, M./Stadie, E.
Strategische Allianzen – Herausforderungen neuer Kooperationsformen	Stabilität und Effizienz hybrider Organisationsformen – Die Kooperation im Lichte der Neuen Institutionenökonomik	1995	Buchbeitrag	Backhaus, K./Voeth, M.
Was Marketing zur Markttöffnung im GIS-Markt beitragen kann	Geo-Informationen-Systeme. Zeitschrift für den interdisziplinären Austausch innerhalb der Geowissenschaften	1995	Weitere Veröffentlichung	Backhaus, K./Reinkemeier, C./Voeth, M.
Nachfragestrukturen und -bedürfnisse im Markt für Geographische Informationssysteme	Projektbericht Nr. 6/1994 des Betriebswirtschaftlichen Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen Wilhelms- Universität Münster	1994	Interner Bericht / Report	Backhaus, K./Voeth, M./Reinkemeier, C.
Strategische Allianzen – Erfolgversprechender Weg zur Existenzsicherung in der Textil- und Bekleidungsindustrie?	Existenzsicherung in der textilen Kette durch horizontale und vertikale Kooperation. Realität – Vision – Utopie?	1994	Buchbeitrag	Backhaus, K./Voeth, M.