

Verzeichnis der Veröffentlichungen
Univ.-Prof. Dr. Ruth Stock-Homburg
- Stand November 2005 -

I. Veröffentlichungen in referierten Zeitschriften

2005:

Stock, Ruth (2005), Interorganizational Teams as Boundary Spanners between Supplier and Customer Companies, **Journal of the Academy of Marketing Science (JAMS)** (*in Druck*).

Stock, Ruth (2005), Can Customer Satisfaction Decrease Price Sensitivity in Business-to-Business Markets?, **Journal of Business-to-Business Marketing (JBBM)**, Vol. 12, No. 3, pp. 59-87.

Stock, Ruth/Hoyer, Wayne (2005), An Attitude-Behavior Model of Salespeople's Customer Orientation, **Journal of the Academy of Marketing Science (JAMS)**, Vol. 33, No. 4, pp. 536-553.

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2005), When Does Job Satisfaction Lead to Customer Satisfaction? An Analysis of Moderating Effects of Customer and Employee Characteristics, **Psychology & Marketing**, Vol. 22, No. 5, pp. 393-420.

Stock, Ruth/Gaitanides, Michael (2005), Interorganisationale Teams – Aktueller Überblick und Forschungsperspektiven, **Die Unternehmung (DU)** (*in Druck*).

Stock, Ruth/Gaitanides, Michael (2005), Einflussgrößen des Teamerfolgs: Analyse der Interorganisationalität als Moderator, **Die Unternehmung (DU)** (*in Druck*).

Homburg, Christian/Stock, Ruth/Kühlborn, Sven (2005), Die Vermarktung von Systemen: Informationsökonomische Betrachtung und empirische Befunde, **Die Betriebswirtschaft (DBW)** (*in Druck*).

Stock, Ruth (2005), Erfolgsfaktoren von Teams: Eine Analyse direkter und indirekter Effekte, **Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZFB)**, 75. Jg., Nr. 10, S. 971-1004.

Homburg, Christian/Kühlborn, Sven/Stock, Ruth (2005), Erfolgsauswirkungen von Systemanbieterstrategien: Eine transaktionskostentheoretische Betrachtung, **Die Unternehmung (DU)**, 59. Jg., Nr. 5, S. 385-405.

Stock, Ruth (2005), Können Marketingteams zu homogen sein? Verhaltenstheoretische Überlegungen und empirische Befunde, **Die Unternehmung (DU)** 59. Jg., Nr. 2, S. 131-160.

Stock, Ruth (2005), Kann Teamführung zu intensiv sein? Theoretische Überlegungen und empirische Untersuchung nicht-linearer Wirkungsbeziehungen, **Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zbf)**, 57. Jg., Februar, S. 33-52.

Stock, Ruth/Krohmer, Harley (2005), Interne Ressourcen als Einflussgrößen des internationalen Markenerfolgs: Ressourcenbasierte Betrachtung und empirische Analyse, **Die Unternehmung (DU)**, 59. Jg., Nr. 1, S. 79-100.

2004:

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2004), The Link Between Sales People's Job Satisfaction and Customer Satisfaction in a Business-to-Business Context: A Dyadic Analysis, **Journal of the Academy of Marketing Science (JAMS)**, Vol. 32, No. 2, pp. 144-158.

Stock, Ruth (2004), Drivers of Team Performance: What Do We Know and What Have We Still to Learn?, **Schmalenbach Business Review (sbr)**, Vol. 56, No. 3, pp. 274-306.

Stock, Ruth (2004), Erfolgsauswirkungen der marktorientierten Gestaltung des Personalmanagements, **Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf)**, 56. Jg., Mai, S. 237-258.

Stock, Ruth (2004), Wirkungsweisen von Normen in Organisationen, **Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB)**. 74. Jg., Nr. 8, S. 785-810.

Gaitanides, Michael/Stock, Ruth (2004), Interorganisationale Teams: Transaktionskostentheoretische Überlegungen und empirische Befunde zum Teamerfolg, **Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf)**, 56. Jg., August, S. 436-451.

Homburg, Christian/Sieben, Frank/Stock, Ruth (2004), Einflussgrößen des Kundenrückgewinnungserfolgs: Theoretische Betrachtung und empirische Befunde, **Marketing – Zeitschrift für Forschung und Praxis**, 26. Jg., Nr. 1, S. 25-41.

2003:

Stock, Ruth (2003), Der Einfluss der Kundenzufriedenheit auf die Preissensitivität von Firmenkunden, **Die Betriebswirtschaft (DBW)**, 63. Jg., Nr. 3, S. 333-348.

Stock, Ruth/Mues, Jürgen (2003), Kundenorientiertes Change Management: Das Beispiel eines Konsumgüterherstellers, **Zeitschrift für Führung und Organisation (zfo)**, 72. Jg., Nr. 6, S. 335-341.

2002:

Stock, Ruth/Hoyer, Wayne (2002), Leadership Style as Driver of Salespeople's Customer Orientation, **Journal of Market-Focused Management (JMFM)**, No. 5, pp. 353-374.

Stock, Ruth (2002), Coaching von Führungskräften: Mit System zum Erfolg, **Personal – Zeitschrift für Human Resource Management**, 54. Jg., Nr. 8, S. 30-36.

Stock, Ruth (2002), Kundenorientierung auf individueller Ebene: Das Einstellungs-Verhaltens-Modell, **Die Betriebswirtschaft (DBW)**, 62. Jg., Nr. 1, S. 55-72.

Stock, Ruth (2002), Coaching von Teams: Ein systematischer Ansatz zur Messung und Steigerung der Einflussgrößen des Teamerfolgs, **Zeitschrift für Führung und Organisation (zfo)**, 71. Jg., Nr. 2, S. 89-95.

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2002), Führungsverhalten als Einflussgröße der Kundenorientierung von Mitarbeitern: Ein dreidimensionales Konzept, **Marketing – Zeitschrift für Forschung und Praxis**, 24. Jg., Nr. 2, S. 123-137.

2001:

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2001), Der Zusammenhang zwischen Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit - Eine dyadische Analyse, **Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB)**, 71. Jg., Nr. 7, S. 789-806.

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2001), Der Zusammenhang zwischen Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit: Bestandsaufnahme und Entwicklung eines theoretischen Bezugsrahmens, **Die Unternehmung (DU)**, 55. Jg., Nr. 6, S. 377-400.

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2001), Kundenorientiertes Führungsverhalten: Die weichen Faktoren meßbar machen, **Zeitschrift für Führung und Organisation (zfo)**, 70. Jg., Nr. 1, S. 13-19.

II. Bücher/Monographien

Stock, Ruth (2003), Teams an der Schnittstelle zwischen Anbieter- und Kunden-Unternehmen: Eine integrative Betrachtung, Habilitationsschrift, Gabler-Verlag, Wiesbaden.

Stock, Ruth (2003), Der Zusammenhang zwischen Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit: direkte, indirekte und moderierende Effekte, 2. Auflage, Dissertationsschrift, Gabler-Verlag, Wiesbaden (1. Auflage 2001).

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2000), Der kundenorientierte Mitarbeiter: Bewerten, Begeistern, Bewegen, Gabler-Verlag, Wiesbaden.

III. Beiträge zu Herausgeberbänden/Handbüchern/Lexika

2005:

Gaitanides, Michael/Stock, Ruth (2005), Interorganisationale Teams: Transaktionskostentheoretische Überlegungen und empirische Befunde zum Teamerfolg, in: Gemünden, H., Högl, M. (Hrsg.), Management von Teams, 3. Auflage, Wiesbaden (*in Druck* – Nachdruck aus gleichnamigem zfbf-Beitrag 2004).

Gaitanides, Michael/Stock, Ruth (2005), Geschäftsprozesse in Marketing & Vertrieb, in: Haas, A., Ivens, B. (Hrsg.), Festschrift zum 60. Geburtstag von Professor Diller, Gabler-Verlag, Wiesbaden, S. 359-385.

Stock, Ruth (2005), Möglichkeiten und Grenzen von Mitarbeiterbefragungen bei Kundenkontakt-Mitarbeitern, erscheint in: Domsch, M., Ladwig, D. (Hrsg.), Handbuch Mitarbeiterbefragungen, Schaeffer-Poeschel-Verlag, Stuttgart (*in Druck*).

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2005), Kundenzufriedenheit und Kundenbindung bei Dienstleistungen: Eine theoretische und empirische Analyse, in: Corsten, H., Gössinger, R. (Hrsg.), Dienstleistungsökonomie: Beiträge zu einer theoretischen Fundierung, Duncker & Humblot, Berlin, S. 301-327.

2004:

Stock, Ruth (2004), Personalführung (Sachgebietsverantwortliche, ca. 100 Stichwörter), in: Scholz, Ch. (Hrsg.), Vahlens Großes Personallexikon, Vahlen-Verlag, München (in Druck).

Stock, Ruth (2004), Möglichkeiten und Grenzen von Mitarbeiterbefragungen bei Kundenkontakt-Mitarbeitern, erscheint in: Domsch, M., Ladwig, D. (Hrsg.), Handbuch Mitarbeiterbefragungen, Schaeffer-Poeschel-Verlag, Stuttgart (in Druck).

2003 und früher:

Stock, Ruth (2003), Performance Implications of Market-oriented Human Resources Management, Proceedings of the 7th Conference on International Human Resource Management, Limerick/Ireland.

Stock, Ruth (2003), Steuerung von Dienstleistungsnetzwerken, in: Bruhn, M., Stauss, B. (Hrsg.), Dienstleistungsmanagement Jahrbuch 2003 - Dienstleistungsnetzwerke, Gabler-Verlag, Wiesbaden, S. 215-228.

Stock, Ruth/Hoyer, Wayne (2003), Customer Orientation in Leadership Style: A three-dimensional Conceptualization, Proceedings of the American Marketing Association.

Stock, Ruth (2003), Personalmanagement als Schlüssel zur Kundenbindung, in: Bruhn, M., Homburg, Ch. (Hrsg.), Handbuch Kundenbindungsmanagement, 4. Auflage, Gabler-Verlag, Wiesbaden.

Stock, Ruth (2003), Marktorientierte Unternehmensführung (Sachgebietsverantwortliche, ca. 60 Stichwörter), in: Bruhn, M., Homburg, Ch. (Hrsg.), Gabler-Marketing-Lexikon, Gabler-Verlag, 2. Auflage, Wiesbaden.

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2001), Burnout von Mitarbeitern im Dienstleistungsbereich: Ansatzpunkte zur Vermeidung durch persönliches Ressourcen-Management, in: Bruhn, M., Stauss, B. (Hrsg.), Jahrbuch Dienstleistungsmanagement 2001, Gabler-Verlag, Wiesbaden.

IV. Rezensionen/Tagungsberichte:

Stock, Ruth (2002), Rezension des Buches „Management von Teams: Theoretische Konzepte und empirische Befunde“, Gemünden, H., Högl, M. (2001), 2. Auflage, Gabler-Verlag, Wiesbaden, **Zeitschrift für Führung und Organisation (zfo)**, 71. Jg., Nr. 2, S. 120-121.

Stock, Ruth (2002), Rezension des Buches „Unternehmensnetzwerke“, Corsten, H. (2001), Oldenbourg-Verlag, München, **Zeitschrift für Führung und Organisation (zfo)**, 71. Jg., Nr. 6, S. 387.

Stock, Ruth (2000), Tagungsbericht: Winter Educators' Conference 1999 der American Marketing Association (AMA) in St. Petersburg, Florida vom 20.-23.02.1999, **Die Betriebswirtschaft (DBW)**, 59. Jg., Nr. 4, S. 572-575.

Stock, Ruth (1999), Rezension des Buches „Führung von Mitarbeitern: Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement“, v. Rosenstiel, L., Regnet, E., Domsch, E. (1999, Hrsg.), 4. Auflage, Schäffer-Poeschel-Verlag Stuttgart, **Die Unternehmung (DU)**.

V. Sonstige Veröffentlichungen:

2004:

Stock, Ruth (2004), Marketing- und Vertriebsteams: Die zehn Erfolgsregeln, **Absatzwirtschaft**, Nr. 4, S. 102-104.

2002:

Stock, Ruth (2002), Ihr Team ist nicht nah genug am Kunden? Sie können es ändern, **Absatzwirtschaft**, Nr. 3, S. 112-114.

Stock, Ruth (2002), Schlüssel zur Kundenzufriedenheit, **Direkt Marketing**, 37. Jg., Nr. 5, S. 50-52.

2000:

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2000), Nur Teamarbeit macht den Kunden zum König, **Financial Times Deutschland**, 16.6.2000, S. 39.

Homburg, Christian/Stock, Ruth (2000), Kundenorientierung - So werden Sie noch besser, **Sales Profi**, Nr. 9, S. 56-58.

Stock, Ruth/Werner, Harald (2000), Kundenorientierung von Mitarbeitern: Ein neuer Ansatz für Führungskräfte, **Direkt Marketing**, 36. Jg., Nr. 11.