

Seite 1/8

## **Publikationen**

### **Bücher**

Jüttner, U.; Müller, C.; Prakash, A.; Zimmermann, A. und Boenigk, M. (2008): Ambush Marketing – Entwicklung eines effektiven Auftritts im Rahmen von Grossanlässen in acht Schritten am Beispiel der EURO 08 – mit Toolbox, Zürich: Compendio Verlag.

Jüttner, U. (1995). Kompetenzorientiertes Marketing in Wertsystemen.  
Dissertationsschrift. Bamberg.

### **Beiträge in Sammelbänden / Lexika**

Jüttner, U./Christopher, M./Deigendesch, T. (to be published in 2010): Integrating Marketing and Supply Network Management. In: Harland, C. (Hrsg.). Strategic Management of Supply – a Sage Handbook.

Jüttner, U./Ziegenbein, A. (2008). Risikomanagement in der Supply Chain – eine praktische Methode in sechs Schritten mit Excel-basiertem Prototyp, Forschungsbericht, zu beziehen über den Schweizerischen Verband für Materialwirtschaft und Einkauf, SVM.

Jüttner, U./Ziegenbein, A. (2008). Developing an Approach for Supply Chain Risk Management in Small and Medium Enterprises. In: G. Zsidisin & B.Richie (Hrsg.). Supply Chain Risk Management: Assessment, Management and Performance Implications. Springer Verlag.

Michalski, S./Jüttner, U./Hammer, L. (2007). Die Prozesswertanalyse als Ansatz zur Analyse von Wertschöpfungsprozessen in einem touristischen Dienstleistungsnetzwerk. In: M. Bruhn & B. Stauss (Hrsg.). Forum Dienstleistungsmanagement. Gabler Verlag.

- Jüttner, U. (2005). Risk Management in the Supply Chain – A UK Perspective. In: R. Boutellier & H.P. Wehrli. (Hrsg.). Risikomanagement in der Supply Chain. Schweizerischer Verband für Materialwirtschaft und Einkauf, Band 16. Zürich.
- Jüttner, U. (2003). Risiko und Krisenmanagement in Supply Chains. In: R. Boutellier, S. Wagner & H.P. Wehrli (Hrsg.). Handbuch Beschaffung. Hamburg: Hanser Verlag.
- Jüttner, U. (2000). Supply Chain Relationships: A Change Management Perspective. In: R. Boutellier & H.P. Wehrli. (Hrsg.). Beschaffung 2000 – Vom Einkäufer zum Spielmacher. Schweizerischer Verband für Materialwirtschaft und Einkauf, Band 11. Zürich.
- Jüttner, U. (1998). Strategic Marketing in Network Contexts. In: P. Naude & P. Turnbull. (Hrsg.). Network Dynamics in International Marketing. Oxford: Elsevier.
- Jüttner, U./Wehrli, H.P. (1995). Relationship Marketing from a Value System's Perspective. In: A. Payne (Hrsg.). Advances in Relationship Marketing. Butterworth-Heinemann London.

### **Beiträge in Zeitschriften**

#### ***a) wissenschaftliche Fachzeitschriften mit doppelt-blinder Begutachtung***

- Jüttner, U./Christopher, M./Godsell, J. (2010). A Strategic Framework for Integrating Marketing and Supply Chain Strategies. Erscheint im International Journal of Logistics Management, Heft 1.
- Jüttner, U. (2008). Ambush Marketing – Vormarsch des Marketinginstrumentes. In: Thesis, Heft 1. S. 32 – 36.
- Jüttner, U./Christopher, M./Baker, S. (2007). Demand Chain Management: Integrating Marketing and Supply chain management. In: Industrial Marketing Management, Jg. 36, Nr. 3. S. 377–392.
- Jüttner, U./Christopher, M./Godsell, J. (2006). Demand Chain Alignment – Understanding the Capability underlying effective Product Lifecycle Management. In: Industrial Marketing Management, Jg. 35, S. 989 – 1001
- Jüttner, U. (2005). Supply Chain Risk Management: Understanding the Business Requirements from a Practitioner Perspective. In: The International Journal of

Logistics Management, Jg. 16, Nr. 1. S. 120 – 141.

*Beitrag mit der höchsten Anzahl Downloads in den Jahren 2005 bis 2007*

Jüttner, U. (2003). Supply Chain Risk Management: Outlining an Agenda for Future Research. In: International Journal of Logistics, Research and Applications, Jg. 6, Nr. 4. S. 197 – 211.

Jüttner, U./Peck, H. (2000). Strategy and Relationships: Defining the interface in Supply Chain Contexts). In: International Journal of Logistics Management, Jg. 11, Nr. 2. S. 33–44.

*Unter den ausgewählten drei Beiträgen für die Verleihung des "Best Article of the Year Award"*

Jüttner, U./Christopher, M. (2000). Supply Chain Relationships: Making the Transition to Closer Integration. In: International Journal of Logistics: Research & Applications, Jg. 3, Nr. 1. S. 5–23.

*Beitrag mit der höchsten Anzahl Downloads im Jahr 2000*

Jüttner, U./Christopher, M. (2000). Developing Strategic Partnerships in the Supply Chain : A Practitioner Perspective). In: European Journal of Purchasing and Supply Management, Jg. 6. S. 117–127

Jüttner, U./Peck, H. (1998). Investigating Corporate Strategies for Supplier Management in Retailing Companies – A Framework for Analysis (mit Helen Peck), in: Strategic Marketing Journal, Jg. 6, Nr. 3. S. 223–239.

Schlange, L.E./Jüttner, U. (1997). Helping Managers to Identify the Key Strategic Issues. In: Long Range Planning, Jg. 30, Nr. 5. S. 777–786.

Jüttner, U./Schlange, L:E. (1996). A Network Approach to Strategy. In: International Journal of Research in Marketing, Jg. 13. S. 479–494.

Jüttner, U./Wehrli, H.P. (1996). Beziehungsmarketing in Wertsystemen. In: Marketing ZFP, Jg. 18, 1996, Nr. 1. S. 33 – 43.

Jüttner, U./Wehrli, H.P. (1995). Competitive Advantage – Merging the Marketing and Competence–based Perspective. In: Journal of Business & Industrial Marketing Jg. 9, 1995,Nr. 4. S. 42 – 53.

Jüttner, U./Wehrli, H.P. (1994). Relationship Marketing from a Value System's Perspective, in: International Journal of Service Industry Management Jg. 5,1994, Nr. 5, S. 54 – 73

***b) Beiträge in praxisorientierten Zeitschriften***

- Jüttner, U. (2009). Die destruktiven Könige – Unerwünschtes Kundenverhalten. In: Tagesanzeiger – Alpha, 26.9.2009.
- Jüttner, U. (2009). Die Macht der Gefühle. In: Computer World, Juni 2009.
- Hafner, N./Jüttner, U. (2009). CRM Prozesse systematisch emotionalisieren – geht das überhaupt? In: Marketing & Kommunikation, Sonderheft Juni 09
- Jüttner, U./Graf, F./Ziegenbein, A. (2008). Supply Chain Risikomanagement – Eine Excel unterstützte Methodik für Schweizer Unternehmen, in: Beschaffungsmanagement, April 2008.
- Jüttner, U. (2008). Supply Chain Management: Knecht, Partner oder Konkurrent des Marketing? In: Marketing & Kommunikation, Heft 02/08.
- Jüttner, U. (2008). Ambush Marketing an der Euro 08: Chancen, Klippen und Strategien. In: Marketing & Kommunikation, Heft 01/08.
- Prakash, A./Jüttner, U. (2008). Gestatten: Ambusher. In: Marketing & Kommunikation, Heft 8/07.
- Jüttner, U. (2008). Die UEFA geht systematisch gegen Verstösse vor, Südostschweiz, 27. April 2008.
- Jüttner, U. (2007). Supply Chain Risiken identifizieren, bewerten und steuern. In: Beschaffungsmanagement, Februar 2007.
- Jüttner, U./Ziegenbein, A. (2005). Risikomanagement in der Supply Chain. In: Beschaffungsmanagement, Dezember 2005.
- Jüttner, U./Peck, H. (2002). Risk Management in the Supply Chain. In: Logistics Focus, December 2002.
- Jüttner, U. /Chapmann, P./Christopher, M./Peck, H./Wilding, R. (2002). Identifying and Managing Supply Chain Vulnerabilities. In: Logistics Focus, May 2002.
- Jüttner, U. (1998). Take your Partners. In: Marketing Business, Issue 68, April 1998.

**Forschungsberichte / Diskussionspapiere**

- 1997      Developing Cooperative Supplier Relationships in the Retail Sector,  
Forschungsbericht für Bhs (British Home Stores), London, England
- 1998      Strategisches Management in Netzwerken, Forschungsbericht für den  
Schweizerischen Nationalfond, Bern, Schweiz

- 1999 Operations Management in a Key Account Management Channel  
Marktforschungsbericht für ICL, Slough, England
- 2001 Marketing Strategie für das Programm "EnergieSchweiz", Forschungsbericht für das  
Bundesamt für Energie, Bern, Schweiz
- 2002 Supply Chain Vulnerability (mit Martin Christopher und Helen Peck),  
Forschungsbericht für das Department for Transport, Logistics and Regions,  
Cranfield, England
- 2003 Global Key Account Management and Supply Chain Management  
Marktforschungsbericht für IMI, Birmingham, England
- 2003 Creating Resilient Supply Chains (mit Martin Christopher und Helen  
Peck), Forschungsbericht für das Department for Transport, Cranfield,  
England
- 2004 Marktsegmentanalyse, Marktforschungsbericht für ÖKK, Landquart, Schweiz
- 2005 Strategie Controlling – "EnergieSchweiz"  
Forschungsbericht für das Bundesamt für Energie, Bern, Schweiz
- 2006 CRM in einem KMU, CRM Konzept bei Brunner Druck, Kriens, Schweiz
- 2006 Internationale Markenexpansion, Marktanalyse für die AIG Privat Bank, Zürich,  
Schweiz

**Präsentationen auf wissenschaftlichen Veranstaltungen (Konferenzen / Tagungen)**

***a) Beiträge an internationalen Zeitschriften mit doppelt-blinder Begutachtung***

- Jüttner, U./Maklan, S./Klaus, P. (2009). Customer Experience Management: A  
Conceptual Framework and Measurement Approach. Proceedings of the 38<sup>th</sup>  
European Marketing Conference. Nantes/France.
- Jüttner, U./Christopher, M./Godsell, J. (2007). Understanding the concept of "Demand  
Chain Management" – a Formative Measurement Model. Proceedings of the 36<sup>th</sup>  
European Marketing Conference. Reyjavik/Iceland.
- Jüttner, U./Michalski, S. (2006). The Managerial Implications of Relationship Ending  
Processes – Bridging the Gap between Research and Practice. Proceedings of the  
35<sup>th</sup> European Marketing Conference. Athens/Greece.

- Jüttner, U./Deigendesch, T./Michel, S. (2005). Understanding a focal firm's networking ability – A proposed concept and empirical findings. In: Proceedings of the 34<sup>th</sup> European Marketing Conference. Milan/Italy.
- Jüttner, U. (2004). Demand Chain Management: Integrating Marketing and Supply Chain Management. In: Munuera–Aleman (Hrsg.). Proceedings of the 33<sup>rd</sup> European Marketing Conference. Murcia/Spain.
- Jüttner, U. (2002). Effectiveness of Relationship Managers from a Stakeholder Perspective: A Revised Research Model. In: Farhangmehr, Minoo (Hrsg.). Marketing in a Changing World. Proceedings of the 32<sup>nd</sup> European Marketing Conference. Braga/Portugal.
- Jüttner, U. (2002). Effectiveness of Relationship Managers from a Stakeholder Perspective: Preliminary Empirical Evidence. In: Farhangmehr, Minoo (Hrsg.): Marketing in a Changing World. Proceedings of the 31<sup>st</sup> European Marketing Conference. Braga/Portugal.
- Jüttner, U. (2001). Effectiveness of Relationship Managers: A Stakeholder Perspective. In: Proceedings of the Academy of Marketing Science – World Marketing Congress Cardiff. England.
- Unter den ausgewählten drei Beiträgen für die Verleihung des "Best Paper Award"*
- Jüttner, U./Chriopher, M./Peck, H. (1999). Supplier Development: A Change Management Perspective. In: A. Menon, A. & A. Sharma (Hrsg.). Marketing Theory and Applications. Proceedings of the AMA Winter Educators Conference, Vol 10. Chicago/IL, USA.
- Jüttner, U. (1996). Dynamic Marketing Capability and Strategy Formation in Networks. In: Proceedings of the American Marketing Association Winter Educators' Conference 1996. Chicago/IL, USA.
- Jüttner, U./Wehrli, H.P. (1995). Interactive System's Value Creation through Relationship Marketing. In: D. Stewart & N. Vilcassim (Hrsg.). Marketing theory and applications. American Marketing Association Educators' Proceedings, Volume 6. Chicago/IL, USA.
- Jüttner, U./Wehrli, H.P. (1994). Relationship Marketing in Value Systems. In: J. Sheth & A. Parvatiyar (Hrsg.). Relationship marketing: Theory, methods and applications.

Atlanta/USA.

*“Best Paper Award”*

Jüttner U./Wehrli, H.P. (1994). Competitive Advantage by Competence-based Marketing Management. In: W. Park & D. Smith (Hrsg.). Marketing theory and applications, American Marketing Association Educators' Proceedings, Volume 5. Chicago/IL, USA.

**b) Beiträge an weiteren internationalen Konferenzen**

Jüttner, U./Larbig, C. (2009). Electronic Market Places for Complex Services: A Service Dominant Logic Perspective. Proceedings of the QUIS Service Conference, Wolfsburg, Germany.

Jüttner, U./Christopher, M./Godsell, J. (2008). Marketing and Supply Chain Integration: An Empirical Study. Proceedings of the Logistics Research Network Conference, Liverpool.

Maklan, S./Klaus, P./Jüttner, U. (2008). Customer Experience Engineering. Proceedings of the Servsig Conference, Liverpool.

Jüttner, U. (2006). Evaluating Executive Education: A non-linear Approach. Proceedings of the International Conference on Executive Teaching: Challenges and Opportunities. IMD Lausanne/Switzerland.

Jüttner, U./Christopher, M./Godsell, J. (2006). Transforming the Supply Chain into a Demand Chain. 3<sup>rd</sup> Conference on Market-driven Supply Chain Management. Brussels/Belgium.

Jüttner, U./Godsell, J. (2005). Enablers and Inhibitors of Marketing and Supply Chain Management Integration. 2<sup>nd</sup> Conference on Market-driven Supply Chain Management. Milan/ Italy.

Jüttner, U./Christopher, M./Godsell, J. (2005). Using the Demand Chain to enable Product Life Cycle Management. In: Proceedings of the British Academy of Marketing Conference. Dublin/Ireland.

Jüttner, U./Christopher, M./Godsell, J. (2005). Transforming the Supply Chain into a Demand Chain. 3<sup>rd</sup> Conference on Market-driven Supply Chain Management. Brussels/Belgium.

- Jüttner, U./Christopher, M./Godsell, J. (2004). Demand Chain Management – Developing Customer Responsiveness for Competitive Advantage. Academy of Marketing Conference. Cheltenham/England.
- Jüttner, U. (2002). Towards an Integrative Framework for Supply Chain Risk Management. 2<sup>nd</sup> International Research Seminar on Risk and the Supply Chain. Lund/Sweden.
- Jüttner, U./Christopher, M./Peck, H. (2002). Supply Chain Risk Management – Outlining an Agenda for Future Research. In: Proceedings of the Logistics Research Network Conference, Birmingham, England
- Jüttner, U./Christopher, M./Peck, H. (2001). Creating Agile Supply Chain Strategies for the Specialist Engineering Industry. In: Proceedings of the Logistics Research Network Conference. Glasgow/Scotland.
- Jüttner, U./Christopher, M./Peck, H. (2000). Achieving Supply Chain Excellence: The Role of Relationship Management. In: Proceedings of the Logistics Research Network Conference. Cardiff/England.
- Jüttner, U./Christopher, M. (1999). Investigating Partnerships in the Supply Chain. In: Proceedings of the Logistics Research Network Conference. Manchester/England.
- Jüttner, U./Christopher, M./Palmer, R. (1999). The Determinants of Relationship Manager Performance: Customer, Peer and Self Perceptions. In: D. McLoughlin, & C. Horan (Hrsg.). Proceedings of the 15<sup>th</sup> Industrial Marketing and Purchasing (IMP) Conference. Dublin/Ireland.
- Jüttner, U./Christopher, M. (1998). "Supply Chain Relationships : Getting the People on Board". Logistics Research Network Conference. Cranfield/England.
- Jüttner, U./Christopher, M. (1998). "Strategic Partnering in the Supply Chain". 2<sup>nd</sup> Worldwide Symposium on Purchasing and Supply Chain Management.
- Jüttner, U./Peck, H. (1996). Strategy and Relationship Marketing in Supply Chains. In: Proceedings der International Conference on Relationship Marketing. Berlin/Deutschland.
- Jüttner, U. (1995). Strategic Marketing – Tracing the Evolution in a Network Context of Competition. In: P. Turnbull et.al. (Hrsg.): Proceedings of the 11<sup>th</sup> Industrial Marketing and Purchasing (IMP) Conference. Manchester/England.