

Univ.-Prof. a.D. Dr. Dr. h.c. Michael Kleinaltenkamp

H-Index (Google Scholar): 50 (Top 6 Marketing-Forscher in Deutschland)

ResearchGate Research Interest Score: 2,129 (höher als 98% aller ResearchGate-Mitglieder im Fach Marketing)

Schriftenverzeichnis (Stand: Januar 2023)

1. Zeitschriftenaufsätze:

1.1. referiert:

- (1) Becker, Larissa; Karpen, Ingo O.; Kleinaltenkamp, Michael; Jaakkola, Elina; Helkkula, Anu, Nuutinen, Maaria (2023). Actor experience: Bridging individual and collective-level theorizing, *Journal of Business Research*, 158, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113658>
- (2) Kleinaltenkamp, Michael; Eggert, Andreas; Kashyap, Vishal; Ulaga, Wolfgang (2022). Rethinking Customer-Perceived Value in Business Markets from an Organizational Perspective, *Journal of Inter-Organizational Relationships*, 27 (1-2), 1-18
- (3) Mele, Cristina; Russo-Spena, Tiziana; Corsaro, Daniela; Kleinaltenkamp, Michael (2022). Crisis Management in the COVID-19 Pandemic Waves, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 37 (10), 1949–1958
- (4) Elgeti, L., & Kleinaltenkamp, M. (2022). Unrealized Solutions in Business Markets, *Industrial Marketing Management*, 106, 31–46
- (5) Danatzis, Ilias; Karpen, Ingo O.; Kleinaltenkamp, Michael (2022): Actor Ecosystem Readiness: Understanding the Nature and Role of Human Abilities and Motivation in a Service Ecosystem, *Journal of Service Research*, 25 (2), 281-300.
- (6) Kleinaltenkamp, Michael; Prohl-Schwenke, Katharina; Keränen, Joonas (2022). What drives the implementation of customer success management? Antecedents of customer success management from suppliers' and customers' perspectives, *Industrial Marketing Management*, 102, 338–350
- (7) Kleinaltenkamp, Michael; Karpen, Ingo O.; Kleinaltenkamp, Moritz J. (2022). A Sense-based Perspective on Market Shaping: Theorizing Strategies for the Origination and Propagation of New Resource Linkages, *Industrial Marketing Management*, 100, 145–156
- (8) Ulaga, Wolfgang; Kleinaltenkamp, Michael; Kashyap, Vishal; Eggert, Andreas (2021). Advancing Marketing Theory and Practice – Guidelines for Crafting Research Propositions, *AMS Review*, 11 (3-4), 395–406
- (9) Kleinaltenkamp, Michael; Conduit, Jodie; Plewa, Carolin; Karpen, Ingo O. & Jaakkola, Elina (2021). Engagement-driven Institutionalization in Market Shaping: Synchronizing and Stabilizing Collective Engagement, *Industrial Marketing Management*, 99, 69-78
- (10) Kleinaltenkamp, Michael; Nenonen, Suvi; Raithel, Sascha; Storbacka, Kaj (2021): Solution Business Fitness: Measuring and Managing Across Business Logics, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 36 (7), 1116-1129
- (11) Prohl-Schwenke, Katharina; Kleinaltenkamp, Michael (2021): How Business Customers Judge Customer Success Management, *Industrial Marketing Management*, 96, 197–212
- (12) Minerbo, Claudio; Kleinaltenkamp, Michael; Brito, Luiz Artur Ledur (2021): Unpacking value creation and capture in B2B relationships, *Industrial Marketing Management*, 92, 163–177
- (13) Husmann, Ingo; Kleinaltenkamp, Michael, Hanmer-Lloyd, Stuart (2020): Aligning Resource Integration and Organizational Identities in Project Networks, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 35 (10), 1581–1589

- (14) Mooi, Erik; Mani, Sudha; Kleinaltenkamp, Michael; Lilien, Gary; Wilkinson, Ian (2020): Connect, Engage, Transform: How B2B researchers can engage in impactful industry collaboration, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 35 (8), 1305–1310
- (15) Prohl, Katharina; Kleinaltenkamp, Michael (2020): Managing Value in Use in Business Markets, *Industrial Marketing Management*, 91, 563-580
- (16) Bond, Edward U. III; de Jong, Ad; Eggert, Andreas; Houston, Mark B.; Kleinaltenkamp, Michael; Kohli, Ajay K.; Ritter, Thomas; Ulaga, Wolfgang (2020). The Future of B2B Customer Solutions in a Post-COVID-19 Economy: Managerial Issues and an Agenda for Academic Inquiry, *Journal of Service Research*, 23 (4), 401–408
- (17) Elgeti, Laura; Danatzis, Ilias; Kleinaltenkamp, Michael (2020): Customer Capabilities for Solution Offerings in Business Markets, *Industrial Marketing Management*, 90, 44-59
- (18) Conduit, Jodie; Kleinaltenkamp, Michael (2020): 'First things first': The AMS review – Sheth Foundation 2020 annual doctoral competition for conceptual articles, *AMS Review*, 10, 6–7
- (19) Huber, Maximilian; Kleinaltenkamp, Michael (2020): A Typology of Business Usage Center Members, *Industrial Marketing Management*, 85, 21-31
- (20) Kashyap, Vishal; Kleinaltenkamp, Michael (2020): Guest editorial, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 35 (4), 613-613.
- (21) Valenzuela Fernandez, Leslier Maureen; Merigó, José M.; Nicolas, Carolina; Kleinaltenkamp, Michael: (2020): Leaders in Industrial Marketing Research: 25 Years of Analysis, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 35 (3), 586-601.
- (22) Blachetta, Marie; Kleinaltenkamp, Michael (2019): Dispersion of Marketing Activities in Business-to-Business Firms, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 34 (6), 1160-1170
- (23) Conduit, Jodie; Karpen, Ingo O.; Plewa, Carolin; Kleinaltenkamp, Michael (2019): Business actor engagement: Foundations, developments and opportunities, *Industrial Marketing Management*, 80, 1-3
- (24) Kleinaltenkamp, Michael, Karpen, Ingo O., Plewa, Carolin; Jaakkola, Elina; Conduit, Jodie (2019): Collective Engagement in Organizational Settings, *Industrial Marketing Management*, 80, 11-23
- (25) Fließ, Sabine; Kleinaltenkamp, Michael (2019): Commentary Essay on “Blueprinting the Service Company – Managing Service Processes Efficiently”, *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 29 (3), 281-292
- (26) Eggert, Andreas; Kleinaltenkamp, Michael; Kashyap, Vishal (2019): Mapping Value in Business Markets: An Integrative Framework, *Industrial Marketing Management*, 79, 13-20
- (27) Fonferek, Katharina-Maria; Kleinaltenkamp, Michael; Möller, Jana (2019): Customer Engagement in the Process of Service Provision, *SMR - Journal of Service Management Research*, 3 (1), 12-23
- (28) Kleinaltenkamp, Michael; Corsaro, Daniela; Sebastiani, Roberta (2018): The Role of Proto-Institutions within the Change of Service Ecosystems, *Journal of Service Theory and Practice*, 28 (5), 609-635
- (29) Sajtos, Laszlo; Kleinaltenkamp, Michael; Harrison, Julie (2018): Boundary Objects for Institutional Work across Service Ecosystems, *Journal of Service Management*, 29 (4), 615-640
- (30) Huber, Maximilian; Kleinaltenkamp, Michael (2018): Changes of Organizational Usage Processes: Attitudes, Behaviours and Consequences, *Marketing – ZFP Journal of Research and Management*, 40 (3), 17-30
- (31) Kleinaltenkamp, Michael; Storck, Franziska; Gumprecht, Patrick; Li, Jingshu (2018): The Impact of Psychological Ownership on Value in Use and Relational Outcomes, *SMR - Journal of Service Management Research*, 2 (2), 50–66
- (32) Kleinaltenkamp, Michael; Minculescu, Ioana; Raithel, Sascha (2017): Customization of B2B Services: Measurement and Impact on Firm Performance, *SMR - Journal of Service Management Research*, 1 (1), 39-56

- (33) Kleinaltenkamp, Michael; Plewa, Carolin, Gudergan, Sigg, Karpen, Ingo; Chen, Tom (2017): Usage Center – Value cocreation in multi-actor usage processes, *Journal of Service Theory and Practice*, 27 (4), 721-737
- (34) Geiger, Ingmar; Kluckert, Manuel; Kleinaltenkamp, Michael (2017): Customer acceptance of tradable service contracts, *Journal of Business Economics*, 87 (2), 155-183
- (35) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael (2016): Introduction on the commentaries on Roger A. Layton's "There could be more to marketing than you might have thought!", *Australasian Marketing Journal*, 24 (3), 238–240
- (36) Macdonald, Emma; Kleinaltenkamp, Michael; Wilson, Hugh (2016): How business customers judge solutions: solution quality and value in use, *Journal of Marketing*, 80 (3), 96-120
- (37) Mathies, Christine; Chiew, Tung M.; Kleinaltenkamp, Michael (2016): The Antecedents and Consequences of Humour for Service: A Review and Directions for Research, *Journal of Service Theory and Practice*, 26 (2), 137-162
- (38) Baxter, Roger; Kleinaltenkamp, Michael (2015): How Relationship Conditions Affect Suppliers' Resource Inputs, *Australasian Marketing Journal*, 23 (2), 117–123
- (39) Geiger, Ingmar; Dost, Florian; Schönhoff, Alejandro; Kleinaltenkamp, Michael (2015): Which types of multi-stage marketing increase direct customers' willingness-to-pay? Evidence from a scenario-based experiment in a B2B setting, *Industrial Marketing Management*, 44, 175–189
- (40) Edvardsson, Bo; Kleinaltenkamp, Michael; Tronvoll, Bård; McHugh, Patricia; Windahl, Charlotta (2014): Institutional logics matter when coordinating resource integration, *Marketing Theory*, 14 (3), 291-309
- (41) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael (2013): The S-D Logic as an Example of Non-Cumulative Scientific Progress in the Marketing Discipline, *Die Betriebswirtschaft/Business Administration Review (BARev)*, 73 (2), 95-112
- (42) Griese, Ilka; Pick, Doreén; Kleinaltenkamp, Michael (2012): Antecedents of Knowledge Generation Competence and its Impact on Innovativeness, *Journal of Business and Industrial Marketing*, 27(6), 468-485
- (43) Kleinaltenkamp, Michael; Brodie, Roderick; Frow, Pennie; Hughes, Tim; Peters, Linda; Woratschek, Herbert (2012): Resource Integration, *Marketing Theory*, 12 (2), 201-205
- (44) Geiger, Ingmar; Lefaix-Durand, Aurélie; Saab, Samy; Kleinaltenkamp, Michael; Baxter, Roger; Lee, Yeonhee (2012): The bonding effects of relationship value and switching costs in industrial buyer-seller relationships: an investigation into role differences, *Industrial Marketing Management*, 41, 82-93
- (45) Eichentopf, Thomas; Kleinaltenkamp, Michael; Van Stiphout, Janine (2011): Modelling customer process activities in interactive value creation, *Journal of Service Management*, 22 (5), 650-663
- (46) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael (2011): Property Rights Design and Market Process: Implications for Market Theory, Marketing Theory and S-D Logic, *Journal of Macromarketing*, 31 (2), 148-159
- (47) Kleinaltenkamp, Michael (2010): Is marketing academia losing its way? – A commentary from a German perspective, *Australasian Marketing Journal*, 18 (3), 171-173
- (48) Kleinaltenkamp, Michael; Griese, Ilka; Klein, Maren (2008): Wie Kundenintegration effizient gelingt, *Marketing Review St. Gallen*, 23 (2), 40-43
- (49) Frauendorf, Janine; Kähm, Elena; Kleinaltenkamp, Michael (2007): Business-to-Business Markets – Status Quo and Future Trends, *Journal of Business Market Management*, 1 (1), 7-39
- (50) Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael (2006): The Value Added by Specific Investments. A Framework for Managing Relationships in the Context of Value Networks, *Journal of Business and Industrial Marketing*, 21 (2), 65-71

- (51) Fließ, Sabine ; Kleinaltenkamp, Michael (2004): Blueprinting the Service Company: Managing Service Processes Efficiently and Effectively, *Journal of Business Research*, 57, 392-404
- (52) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank (2002): German Approaches to Business-to-Business Marketing Theory: Origins and Structure, *Journal of Business Research*, 55, 149-155
- (53) Kleinaltenkamp, Michael (2001): Synergiepotenziale zwischen Industriegüter- und Dienstleistungsforschung, *Die Unternehmung*, 55. (4/5), 295-306
- (54) Kleinaltenkamp, Michael; Dahlke, Beate (1998): Market orientation and customer orientation of industrial companies, *THEXIS*, 15 (4), 32-37
- (55) Kleinaltenkamp, Michael (1997): Kundenintegration, *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 26 (7), 350-354
- (56) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank (1996): Marktbearbeitung im Business-to-Business-Bereich, *THEXIS*, 13 (3/96), 30-37
- (57) Kleinaltenkamp, Michael (1994): Typologien von Business-to-Business-Transaktionen - Kritische Würdigung und Weiterentwicklung, *Marketing - ZFP*, 16 (2), 77-88
- (58) Kleinaltenkamp, Michael; Marra, Andreas (1995): Institutionenökonomische Aspekte der ‚Customer Integration‘, in: Kaas, Klaus Peter (Ed.): Marketing und Neue Institutionenlehre, Sonderheft Nr. 35 der *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 47, 101-117
- (59) Engelhardt, Werner H.; Kleinaltenkamp, Michael; Reckenfelderbäumer, Martin (1995): Leistungstypologien als Basis des Marketing - ein erneutes Plädoyer für die Aufhebung der Dichotomie von Sachleistungen und Dienstleistungen, *Die Betriebswirtschaft*, 55, 673-678
- (60) Engelhardt, Werner H.; Kleinaltenkamp, Michael; Reckenfelderbäumer, Martin (1993): Leistungsbündel als Absatzobjekte - Ein Ansatz zur Überwindung der Dichotomie von Sach- und Dienstleistungen, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 45, 395-426
- (61) Kleinaltenkamp, Michael (1992): Investitionsgüter-Marketing aus informationsökonomischer Sicht, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 44, S. 809-829
- (62) Kleinaltenkamp, Michael; Hellmann, Karl-Heinz (1990): Probleme der Implementierung und des Vertriebs von CIM-Systemen, *Marketing – ZFP*, 12, 193-204
- (63) Kleinaltenkamp, Michael (1989): Outpacing Strategies, *Die Betriebswirtschaft*, DBW-Stichwort, 49, 651f.
- (64) Kleinaltenkamp, Michael (1988): Die Abgrenzung des sachlich-relevanten Marktes von Zeitungen und Zeitschriften - Überlegungen auf der Grundlage der "Gruner + Jahr - Zeit"-Entscheidungen von Bundeskartellamt, Kammergericht und Bundesgerichtshof, *Wirtschaft und Wettbewerb*, 38, 732-751
- (65) Kleinaltenkamp, Michael (1988): Marketing-Strategien des Produktionsverbindungshandels, *THEXIS*, 5 (2), 38-43
- (66) Kleinaltenkamp, Michael (1987): Die Dynamisierung strategischer Marketing-Konzepte - Eine kritische Würdigung des "Outpacing Strategies"-Ansatzes von Gilbert und Strebel -, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 39, 31- 52
- (67) Günter, Bernd; Kleinaltenkamp, Michael (1987): Marketing-Management für neue Fertigungstechnologien, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 39, 323-354

1.2. nicht referiert:

- (68) Kleinaltenkamp, Michael; Claßen, Matthias; Fischer, Andreas; Fabel, Martin; Pohl, Andreas (2011): Die Kunden der Kunden im Visier, *Harvard Business Manager*, 33 (Februar), 43-4
- (69) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank; Leib, Rüdiger (1997): Outsourcing Kaufmännischer Dienstleistungen, *Information Management*, 12 (1), 65-72
- (70) Kleinaltenkamp, Michael; Plötner, Olaf (1997): Business-to-Business-Kommunikation - Die Sicht der Wissenschaft, Werbeforschung und Praxis, 39, 130-137

- (71) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (1990): Marketing Advantages via New Manufacturing Technologies, *Robotics & Computer-Integrated Manufacturing*, 7 (1/2), 127-131
- (72) Kleinaltenkamp, Michael (1987): Die Bedeutung von Produktstandards für eine dynamische Ausrichtung strategischer Planungs-Konzepte, *Strategische Planung*, 3, 1-16
- (73) Kleinaltenkamp, Michael (1985): Besserer Schutz des Verbrauchers bei Haustürgeschäften? - Eine Erwiderung, *Betriebs-Berater*, 40, 893-896
- (74) Kleinaltenkamp, Michael; Günter, Bernd (1987): Wer bestimmt das CIM-Geschäft der Zukunft - DV-Hersteller oder Maschinenbau?, *Information Management*, 4/87, 44-49

2. Monographien:

- (75) Weiber, Rolf; Kleinaltenkamp, Michael; Geiger, Ingmar (2022). Business-und Dienstleistungsmarketing: Die Vermarktung integrativ erstellter Leistungsbündel, 2. erw. u. überarb. Aufl., Stuttgart, Kohlhammer
- (76) Kleinaltenkamp, Michael; Saab, Samy (2021). Technischer Vertrieb – Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing, 2. überarb. u. akt. Aufl., Wiesbaden, Springer Gabler
- (77) Kuß, Alfred; Kleinaltenkamp, Michael (2020): Marketing-Einführung – Grundlagen – Überblick – Beispiele, 8. überarb. Aufl., Wiesbaden, Springer Gabler
- (78) Kleinaltenkamp, Michael; Fließ, Sabine (1995). Berufsbilder und Weiterbildungsbedarf im Technischen Vertrieb, Berlin et al., Springer
- (79) Kleinaltenkamp, Michael (1993): Standardisierung und Marktprozeß - Entwicklungen und Auswirkungen im CIM-Bereich, Wiesbaden, Gabler
- (80) Kleinaltenkamp, Michael (1985): Recycling-Strategien – Wege zur wirtschaftlichen Verwertung von Rückständen aus absatz- und beschaffungswirtschaftlicher Sicht, Berlin, Duncker & Humblot
- (81) Engelhardt, Werner H.; Kleinaltenkamp, Michael; Rieger, Sören (1984): Der Direktvertrieb im Konsumgüterbereich, Stuttgart, Kohlhammer

3. Herausgegebene Sammelbände und Special Issues:

- (82) Kleinaltenkamp, Michael; Gabriel, Lorenz; Morgen, Julian; Nguyen, Mi (Hrsg.) (2023): Marketing und Innovation in disruptiven Zeiten, Wiesbaden, Springer Gabler
- (83) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar (Eds.) (2016): Business Project Management and Marketing – Mastering Business Markets, Wiesbaden, Springer
- (84) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Wilkinson, Ian; Geiger, Ingmar (Eds.) (2015): Fundamentals of Business-to-Business Marketing – Mastering Business Markets, Wiesbaden, Springer
- (85) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar (Eds.) (2015): Business Relationship Marketing and Management – Mastering Business Markets, Wiesbaden, Springer
- (86) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar; (Hrsg.) (2013): Auftrags- und Projektmanagement, 2. völlig überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden, Springer Gabler
- (87) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar; Jacob, Frank; Söllner, Albrecht (Hrsg.): Geschäftsbeziehungsmanagement, 2. völlig überarb. u. erw. Aufl. (2011), Wiesbaden, Springer Gabler
- (88) Oltmanns, Thorsten; Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael (Hrsg.) (2009): Kommunikation in der Krise, Wiesbaden, Springer Gabler
- (89) Kleinaltenkamp, Michael (Hrsg.) (2006): Innovatives Dienstleistungsmarketing in Theorie und Praxis, Wiesbaden, Springer Gabler

- (90) Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael (Eds.) (2006): Special Issue "Relationship Theory and Business Markets", *Journal of Business and Industrial Marketing*, 21 (2)
- (91) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Jacob, Frank; Söllner, Albrecht (Hrsg.) (2006): Markt- und Produktmanagement, 2. überarb. Aufl. Wiesbaden, Springer Gabler
- (92) Kleinaltenkamp, Michael; Woratschek, Herbert (Hrsg.) (2004): Spezialausgabe „Dienstleistungsmarketing“, „Marketing – Zeitschrift für Forschung und Praxis“, 26. Jg., 2. Quartal
- (93) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.) (2002): Strategisches Business-to-Business-Marketing, 2. Aufl., Berlin et al., Springer
- (94) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.) (2000): Technischer Vertrieb (Set, 5 Bd.), Berlin et al., Springer
- (95) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.) (2000): Technischer Vertrieb - Grundlagen, 2., überarb. u. erw. Aufl., Berlin et al., Springer
- (96) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.) (1999): Markt- und Produktmanagement, Berlin et al. 1999, Springer
- (97) Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael (Hrsg.) (1998): Prozeßmanagement im Technischen Vertrieb, Berlin et al., Springer
- (98) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.) (1998): Auftrags- und Projektmanagement, Berlin et al., Springer
- (99) Backhaus, Klaus; Günter, Bernd; Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Raffée, Hans (Hrsg.) (1997): Marktleistung und Wettbewerb - Strategische und operative Perspektiven der marktorientierten Leistungsgestaltung, Werner H. Engelhardt zum 65. Geburtstag, Wiesbaden, Gabler
- (100) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.) (1997): Geschäftsbeziehungsmanagement, Berlin et al., Springer
- (101) Kleinaltenkamp, Michael; Fließ, Sabine; Jacob, Frank (Hrsg.) (1996): Customer Integration - Von der Kundenorientierung zur Kundenintegration, Wiesbaden, Gabler
- (102) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.) (1995): Technischer Vertrieb - Grundlagen, Berlin et al., Springer
- (103) Kleinaltenkamp, Michael (Hrsg.) (1995): Dienstleistungsmarketing - Konzeptionen und Anwendungen, Wiesbaden, Gabler
- (104) Kleinaltenkamp, Michael; Schubert, Klaus (Hrsg.) (1994): Netzwerk-Ansätze im Business-to-Business-Marketing - Beschaffung, Absatz und Implementierung Neuer Technologien, Wiesbaden, Gabler
- (105) Hilbert, Josef; Kleinaltenkamp, Michael; Nordhause-Janzen, Jürgen; Widmaier, Brigitta (Hrsg.) (1991): Neue Kooperationsformen in der Wirtschaft - Können Konkurrenten Partner werden?, Opladen, Leske + Budrich
- (106) Kleinaltenkamp, Michael; Schubert, Klaus (Hrsg.) (1990): Entscheidungsverhalten bei der Beschaffung Neuer Technologien, Berlin, Erich Schmidt Verlag

4. Aufsätze in Sammelbänden, Handwörterbüchern und Lexika

- (107) Kleinaltenkamp, Michael; Gabriel, Lorenz; Morgen, Julian; Nguyen, Mi (2023): Marketing und Innovation in disruptiven Zeiten – Eine Einführung und eine Einordnung der Beiträge dieses Buches, in: Kleinaltenkamp, Michael; Gabriel, Lorenz; Morgen, Julian; Nguyen, Mi (Hrsg.): Marketing und Innovation in disruptiven Zeiten, S. 1-29, Wiesbaden, Springer Gabler
- (108) Kleinaltenkamp, Michael (2023): 50 Ways to Serve the Customer – A Curated List of Songs About Service, in: Aichner, Thomas (Ed.). Serving the Customer, pp. 57–75. Wiesbaden, Springer Gabler

- (109) Kleinaltenkamp, Michael (2022): Service Management – Scope, Challenges, and Future Developments, in: Edvardsson, Bo; Tronvoll, Bård (eds.): Handbook of Service Management, pp. 53-69, London, Palgrave Macmillan
- (110) Kleinaltenkamp, Michael; Kleinaltenkamp, Moritz J. (2020): From Resource Integration to Resource Intra-gration–Service-Dominant Logic and the Philosophy of Karen Barad, in: Stieler, Sebastian (Hrsg.): Marketing as a Social Science: Festschrift für Universitätsprofessor Dr. Dr. h.c. Helge Löbler, Norderstedt 2020, Books on Demand, S. 137-148
- (111) Kleinaltenkamp, Michael (2020): Zukünftige Entwicklungen des Dienstleistungsmanagements, in: Roth, Stefan; Horbel, Chris; Popp, Bastian (Hrsg.): Perspektiven des Dienstleistungsmanagements, Wiesbaden 2020, Gabler, S. 3-16
- (112) Kleinaltenkamp, Michael (2019): Institutions and Institutionalization, in: Vargo, Stephen L.; Lusch, Robert F. (Eds.): The SAGE Handbook of Service-Dominant Logic, pp. 265-283, London, SAGE
- (113) Kleinaltenkamp, Michael; Dekanozishvili, Dimitri (2018): The Contextual Nature of Value in Use, in: Parvatiyar, Atul; Sisodia, Rajendra (eds.) Handbook of Marketing Advances in the Era of Disruptions – Essays in Honor of Jagdish N. Sheth, pp. 223-235, New Delhi, SAGE
- (114) Kleinaltenkamp, Michael (2018): Institutions and Institutional Arrangements, in: Vargo, Stephen L.; Lusch, Robert F. (Eds.): The SAGE Handbook of Service-Dominant Logic, pp. 261-264, London, SAGE
- (115) Karpen, Ingo; Kleinaltenkamp, Michael (2018): Coordinating Resource Integration and Value Cocreation through Institutional Arrangements: Aligned versus Misaligned Institutions, in: Vargo, Stephen L.; Lusch, Robert F. (Eds.): The SAGE Handbook of Service-Dominant Logic, pp. 284-298, London, SAGE
- (116) Kleinaltenkamp, Michael; Löbler, Helge; Eßer, Benedikt; Fennert, Nick: Social Attribution of Value – the Case of Electronic Engagement Platforms, in: Arnold, Christian; Knödler, Hermann (Hrsg.): Die informatisierte Service-Ökonomie, Wiesbaden 2018, S. 93-112
- (117) Kleinaltenkamp, Michael: Der Wert des Kunden als Informant, in: Günter, Bernd; Helm, Sabrina; Eggert, Andreas (Hrsg.): Kundenwert, Wiesbaden 2017, 3. Aufl., S. 189-209
- (118) Kleinaltenkamp, Michael: Dienstleistungsmanagement und und Service-dominant Logic, in: Corsten, Hand; Roth, Stephan (Hrsg.): Handbuch Dienstleistungsmanagement, München 2016, S. 45-62
- (119) Kleinaltenkamp, Michael; Storbacka, Kaj; Nenonen, Suvi: Voraussetzungen der Transformation vom Produkt- zum Lösungsanbieter – Wenn Lösungen zum Problem werden, in: Bruhn, Manfred; Hadwich, Karsten (Hrsg.): Servicetransformation – Entwicklung vom Produktanbieter zum Dienstleistungsunternehmen, Forum Dienstleistungsmanagement, Wiesbaden 2016, S. 197-208
- (120) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank; Plötner, Olaf: Industrielles Servicemanagement, in: Backhaus, Klaus; Voeth, Markus (Hrsg.): Handbuch Business-to-Business-Marketing, 2. vollst. Überarb. Aufl., Wiesbaden 2015, S. 313-334
- (121) Jacob, Frank; Kleinaltenkamp, Michael: Leistungsindividualisierung und -standardisierung, in: Backhaus, Klaus; Voeth, Markus (Hrsg.): Handbuch Business-to-Business-Marketing, 2. vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 2015, S. 277-295
- (122) Kleinaltenkamp, Michael: Value Creation and Customer Effort – The Impact of Customer Value Concepts, in: Gummerus, Johanna; Koskull, Catharina von (eds.): The Nordic School – Service Marketing and Management for the Future, CERS/Hanken School of Economics, Helsinki 2015, S. 283-292
- (123) Kleinaltenkamp, Michael: Wertschöpfung und Kundenmitwirkung, in: Bartsch, Silke; Blümehuber, Christian (Hrsg.): Always Ahead im Marketing - Offensiv, digital, strategisch, Wiesbaden 2015, S. 247-257
- (124) Kleinaltenkamp, Michael: Introduction to Business-to-Business Marketing, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Wilkinson, Ian; Geiger, Ingmar (eds.): Fundamentals of

Business-to-Business Marketing – Mastering Business Markets, Wiesbaden 2015 (S. 129-170)

- (125) Kleinaltenkamp, Michael; Mathies, Christine; Gansky, Sarah: Humor in Dienstleistungsinteraktionen – Was wir (nicht) wissen, in: Meyer, Anton (Hrsg.): Aktuelle Aspekte in der Dienstleistungsforschung, Wiesbaden 2015, S. 145-161
- (126) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Söllner, Albrecht: Business Relationships – Phenomenon and Challenge to Management, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar (eds.): Business Relationship Marketing and Management, Wiesbaden 2015, pp. 3-26
- (127) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Söllner, Albrecht: Theoretical Perspectives of Business Relationships - Explanation and Configuration, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar (eds.): Business Relationship Marketing and Management, Wiesbaden 2015, pp. 27-54
- (128) Kleinaltenkamp, Michael: Customer Value and Customer Selection, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar (eds.): Business Relationship Marketing and Management, Wiesbaden 2015, pp. 85-108
- (129) Geiger, Ingmar; Kleinaltenkamp, Michael: Instruments of Business Relationship Management, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar (eds.): Business Relationship Marketing and Management, Wiesbaden 2015, pp. 195-243
- (130) Geiger, Ingmar; Kleinaltenkamp, Michael: Internal Implementation of Business Relationship Management, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar (eds.): Business Relationship Marketing and Management, Wiesbaden 2015, pp. 245-288
- (131) Kleinaltenkamp, Michael; Behrens, Ronny; Reh, Stefanie: Deal-Making Negotiations by Governments and Major Product Suppliers: A Case Study of the U.S. Department of Defense and Airbus versus Boeing, in: Woodside, Arch G.; Pattinson, Hugh; Marshall, Roger (eds.): Field Guide to Case Study Research in Business-to-Business Marketing and Purchasing, Advances in Business Marketing and Purchasing, Vol. 21 (2014), pp. 1-12
- (132) Kleinaltenkamp, Michael; Blachetta, Marie: Dispersion von Marketingaktivitäten entlang der Wertschöpfungskette, in: Schuh, Günther; Stich, Volker (Hrsg.): Enterprise-Integration – Auf dem Weg zum kollaborativen Unternehmen, Heidelberg 2014, S. 195-202
- (133) Kleinaltenkamp, Michael; Danatzis, Ilias; Wernicke, Carolin: Produktivität im Gesundheitssektor – Wertschöpfung in Nutzungsprozessen, in: Bornewasser, M.; Kriegesmann, B.; Zülch, J. (Hrsg.): Dienstleistungen im Gesundheitssektor. Produktivität, Arbeit und Management. Wiesbaden 2014, S. 59-87
- (134) Kleinaltenkamp, Michael: Nutzungsprozesse – die vernachlässigte Seite der Wertschöpfung, in: Schmitz, Gertrud (Hrsg.): Theorie und Praxis des Dienstleistungsmarketing - Aktuelle Konzepte und Entwicklungen, Wiesbaden 2013, S. 1-25
- (135) Minculescu, Ioana; Kleinaltenkamp, Michael: Einzelkundenbezogene Dienstleistungsgestaltung, in: Schmitz, Gertrud (Hrsg.): Theorie und Praxis des Dienstleistungsmarketing - Aktuelle Konzepte und Entwicklungen, Wiesbaden 2013, S. 97-12
- (136) Kleinaltenkamp, Michael; Rudolph, Michael; Claßen, Matthias: Multi-stage marketing, in: Glynn, M.; Woodside, Arch G. (Eds.): Business-to-Business Marketing Management: Strategies, Cases, and Solutions, Advances in Business Marketing and Purchasing, Vol. 18 (2012), Bingley (UK), S.141-174
- (137) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Söllner, Albrecht: Geschäftsbeziehungen – empirisches Phänomen und Herausforderung für das Management, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar; Jacob, Frank; Söllner, Albrecht (Hrsg.): Geschäftsbeziehungsmanagement, 2. völlig überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden 2011, S. 1-44
- (138) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Söllner, Albrecht: Theoretische Perspektiven auf Geschäftsbeziehungen – Erklärung und Gestaltung, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar; Jacob, Frank; Söllner, Albrecht (Hrsg.): Geschäftsbeziehungsmanagement, 2. völlig überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden 2011, S. 45-76

- (139) Kleinaltenkamp, Michael: Kundenwert und Kundenselektion, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar; Jacob, Frank; Söllner, Albrecht (Hrsg.): Geschäftsbeziehungsmanagement, 2. völlig überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden 2011, S. 113-140
Geiger, Ingmar; Kleinaltenkamp, Michael: Instrumente des Geschäftsbeziehungsmanagements, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar; Jacob, Frank; Söllner, Albrecht (Hrsg.): Geschäftsbeziehungsmanagement, 2. völlig überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden 2011, S. 195-253
- (140) Geiger, Ingmar; Kleinaltenkamp, Michael: Interne Umsetzung des Geschäftsbeziehungsmanagements, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Geiger, Ingmar; Jacob, Frank; Söllner, Albrecht (Hrsg.): Geschäftsbeziehungsmanagement, 2. völlig überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden 2011, S. 255-307
- (141) Kleinaltenkamp, Michael: Vertriebswege, in: Homburg, Christian; Wieseke, Jan (Hrsg.): Handbuch Vertriebsmanagement, Wiesbaden 2011, S. 57-80
- (142) Ehret, Michael; Kleinaltenkamp, Michael: Kommunikation in der Glaubwürdigkeitskrise – Die aktuellen Herausforderungen aus ökonomischer Perspektive, in: Haase, Michaela; Mirkovic, Sabine; Schumann Olaf (Hrsg.): Ethics Education: Unternehmens- und Wirtschaftsethik in der wirtschaftswissenschaftlichen Ausbildung, München und Mering 2011, S. 79-92
- (143) Minculescu, Ioana; Kleinaltenkamp, Michael; Pick, Doreén: Wider die Commoditisierung - Ansätze zur Messung von Individualisierung, in: Enke, Margit; Geigenmüller, Anja (Hrsg.): Commodity Marketing, 2. Aufl., Wiesbaden 2010, S. 185-208
- (144) Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael: Schattenseiten der Arbeitsteilung - Herausforderungen für die Kommunikation, in: Oltmanns, Torsten; Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael (Hrsg.): Kommunikation und Krise, Wiesbaden 2009, S. 45-54
- (145) Kleinaltenkamp, Michael: Ingredient Branding bei Industriegütern, in: Mattmüller, Roland; Michael, Bernd M.; Tunder, Ralph (Hrsg.): Aufbruch – Ingredient Branding schafft Werte, München 2009, S. 148-165
- (146) Kleinaltenkamp, Michael; Bach, Thomas; Griese, Ilka: Der Kundenintegrationsbegriff im (Dienstleistungs-)Marketing, in: Bruhn, Manfred; Stauss, Bernd (Hrsg.): Kundenintegration, Wiesbaden 2009, S. 35-62
- (147) Kleinaltenkamp, Michael; Griese, Ilka; Klein, Maren: Markenpolitik für unternehmensbezogene Dienstleistungen, in: Bruhn, Manfred; Stauss, Bernd; (Hrsg.): Dienstleistungsmarken, Wiesbaden 2008, S. 347-364
- (148) Kleinaltenkamp, Michael; Hellwig, Andrea: Innovationen durch Kundenintegration bei unternehmensbezogenen Dienstleistungen, in: Gouthier, Matthias H. J.; Coenen, Christian; Schulze, Henning S.; Wegmann, Christoph (Hrsg.): Service Excellence als Impulsgeber, Strategien — Management — Innovationen — Branchen, Wiesbaden 2007, S. 198-216
- (149) Kleinaltenkamp, Michael: Der Wandel vom Industriegüter- zum Dienstleistungsanbieter – Herausforderungen für die Forschung, in: Büschken, Joachim; Voeth, Markus, Weiber, Rolf (Hrsg.): Innovationen für das Industriegütermarketing, Festschrift für Professor Dr. Dr. h. c. Klaus Backhaus zum 60. Geburtstag, Stuttgart 2007, S. 145-164
- (150) Kleinaltenkamp, Michael: Kundenintegration, in: Köhler, Richard; Küpper, Hans-Ulrich (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1037-1048
- (151) Kleinaltenkamp, Michael: New Value Chains, in: Plötner, Olaf; Spekman, Robert (eds.): Bringing Technology to Market, Weinheim 2007, S. 47-60
- (152) Kleinaltenkamp, Michael: Integrativität als Baustein einer Theorie der Dienstleistungsökonomie, in: Corsten, Hans; Gössinger, Ralf (Hrsg.): Dienstleistungsökonomie – Beiträge zu einer ökonomischen Fundierung, Berlin 2005, S. 55-83
- (153) Kleinaltenkamp, Michael: Absatz, in: Schubert, Klaus; Zimmer, Annette (Hrsg.): Handwörterbuch des ökonomischen Systems der Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 2005, S. 2-8

- (154) Kleinaltenkamp, Michael: Schubert, Klaus; Zimmer, Annette (Hrsg.): Dienstleistungen, in: Handwörterbuch des ökonomischen Systems der Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 2005, S. 112-114
- (155) Kleinaltenkamp, Michael: Güter, in: Schubert, Klaus; Zimmer, Annette (Hrsg.): Handwörterbuch des ökonomischen Systems der Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 2005, S. 218-222
- (156) Jacob, Frank; Kleinaltenkamp, Michael: Herausforderungen bei der internationalen Vermarktung von Service-to-Business-Leistungen, in: Gardini, Marco, Dahlhoff, Dieter (Hrsg.): Internationales Dienstleistungsmanagement: Kontexte – Konzepte – Erfahrungen, Wiesbaden 2004, S. 136-158
- (157) Kleinaltenkamp, Michael; Plötner, Olaf; Zedler, Christien: Industrielles Servicemanagement, in: Backhaus, Klaus; Voeth, Markus (Hrsg.): Handbuch Industriegütermarketing, Wiesbaden 2004, S. 625-648
- (158) Jacob, Frank; Kleinaltenkamp, Michael: Leistungsindividualisierung und -standardisierung, in: Backhaus, Klaus; Voeth, Markus (Hrsg.): Handbuch Industriegütermarketing, Wiesbaden 2004, S. 601-623
- (159) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank: Deutschsprachige Ansätze für eine Industriegütermarketing-Theorie, in: Backhaus, Klaus; Voeth, Markus (Hrsg.): Handbuch Industriegütermarketing, Wiesbaden 2004, S. 213-229
- (160) Kleinaltenkamp, Michael: Neue Strukturen in Wertschöpfungsketten auf Business-to-Business-Märkten, in: Wüstenrot Stiftung (Hrsg.): Räumlicher Strukturwandel im Zeitalter des Internets – Neue Herausforderungen für Raumordnung und Stadtentwicklung, Wiesbaden 2004, S. 187-207
- (161) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael: Verhaltenswissenschaftliche und institutionenökonomische Grundlagen des Marketing: Unterschiede und Gemeinsamkeiten, in: Wiedmann, Klaus-Peter (Hrsg.): Fundierung des Marketing – Verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse als Grundlage für Marketing-Entscheidungen, Wiesbaden 2004, S. 31-41
- (162) Kleinaltenkamp, Michael; Dahlke, Beate; Wengler, Stefan: Customer Relationship Management auf Business-to-Business-Märkten, in: Wilde, Klaus D. (Hrsg.): Handbuch Customer Relationship Management, Wiesbaden 2004, S. 247-273
- (163) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael: From the Old Economy towards the New Economy: Managing the Transformation from the Marketing Point of View, in: Fandel, Günter et al. (Hrsg.): Modern Concepts of the Theory of the Firm, Berlin et al. 2003, S. 85-109
- (164) Kleinaltenkamp, Michael: Zukünftige Forschungsfelder der Dienstleistungsmarketing-Forschung, in: Fließ, Sabine (Hrsg.): Tendenzen im Dienstleistungsmarketing – Vom Marketing zum Management, Wiesbaden 2003, S. 239-250
- (165) Kleinaltenkamp, Michael: Materialgruppenmanagement, in: Boutellier, Roman; Wehrli, Peter (Hrsg.): Handbuch Einkauf und Beschaffung, München 2003, S. 167-178
- (166) Kleinaltenkamp, Michael: Customer Integration, in: Schildhauer, Thomas (Hrsg.): Lexikon Electronic-Business, München/Wien 2002, S. 56-59
- (167) Kleinaltenkamp, Michael; Frauendorf, Janine: Wissensmanagement im Service Engineering, in: Scheer, August-Wilhelm (Hrsg.): Service Engineering – Entwicklung und Gestaltung innovativer Dienstleistungen, Berlin et al. 2002, S. 371-389
- (168) Kleinaltenkamp, Michael; Kühne, Bettina: Asymmetrische Bindungen in Geschäftsbeziehungen des Business-to-Business-Bereichs, in: Rese, Mario; Söllner, Albrecht; Utzig, B. Peter (Hrsg.): Relationship Marketing – Standortbestimmung und Perspektiven, Berlin et al. 2002, S. 11-44
- (169) Kleinaltenkamp, Michael: Entwicklungen im Supply Chain Segment und zu erwartende weitere Integrationsschritte, in: Picot, Arnold, Bredler, Johann (Hrsg.): Web Services – Bausteine für das e-Business, Heidelberg 2002, S. 167-183

- (170) Kleinaltenkamp, Michael: Stichworte „Normen“, „Standards“, „Systemgeschäft“, „Typen“, in: Diller, Hans (Hrsg.): Vahlens großes Marketing-Lexikon, 2. Aufl., Stuttgart 2001
- (171) Kleinaltenkamp, Michael: Customer Integration, in: Albers, Sönke; Haßmann, Volker; Somm, Felix; Tomczak, Torsten (Hrsg.): Verkauf: Kundenmanagement, Vertriebssteuerung, E-Commerce (Loseblattwerk), Wiesbaden 2001, Kap. 01.16, S. 1-28
- (172) Kleinaltenkamp, Michael; Schweikart, Jörg: Controlling der Kundenintegration, in: Reinecke, Sven; Tomczak, Torsten; Geis, Gerold (Hrsg.): Handbuch Marketingcontrolling, Frankfurt am Main/Wien 2001, S. 188-211
- (173) Kleinaltenkamp, Michael; Dahlke, Beate: Der Wert des Kunden als Informant – Auf dem Weg zu einem „Knowledge based customer value“, in: Günter, Bernd; Helm, Sabrina (Hrsg.): Kundenwert, Wiesbaden 2001, S. 189-212
- (174) Kleinaltenkamp, Michael: Begriffsabgrenzungen und Erscheinungsformen von Dienstleistungen, in: Meffert, Heribert; Bruhn, Manfred (Hrsg.): Handbuch Dienstleistungsmanagement: Grundlagen, Konzepte, Erfahrungen, 2. überarb. u. erw. Auflage, Wiesbaden 2001, S. 27-50
- (175) Kleinaltenkamp, Michael: Ingredient Branding: Markenpolitik im Business-to-Business-Geschäft, in: Köhler, Richard; Majer, Wolfgang; Wiezorek, Heinz (Hrsg.): Erfolgsfaktor Marke, München 2001, S. 261-270
- (176) Kleinaltenkamp, Michael: Blueprinting – Grundlage des Managements von Dienstleistungsunternehmen, in: Woratschek, Herbert (Hrsg.): Neue Aspekte des Dienstleistungsmarketing - Ansatzpunkte für Forschung und Praxis, Wiesbaden 2000, S. 3-28
- (177) Kleinaltenkamp, Michael: Customer Integration im Electronic Business, in: Weiber, Rolf (Hrsg.): Handbuch Electronic Business, Wiesbaden 2000, S. 333-357
- (178) Kleinaltenkamp, Michael; Business-to-Business-Marketing, in: Gabler Wirtschafts-Lexikon, 15. vollst. überarb. u. aktualisierte Aufl., Bd. 1, A-D, Wiesbaden 2000, S. 602-607
- (179) Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael; Kaluza, Bernd: Innovative Kapitalnutzung durch elektronische Schnittstellen im Business-to-Business-Bereich, in: Blecker, Thorsten (Hrsg.): Produktions- und Logistikmanagement in Virtuellen Unternehmen und Unternehmensnetzwerken, Berlin et al. 2000, S. 451-489
- (180) Kleinaltenkamp, Michael: Ingredient Branding, in: Gesellschaft zur Erforschung des Markenwesens e.V. (Hrsg.): Marktdurchdringung durch Markenpolitik, Markendialog 2000, Wiesbaden 2000
- (181) Kleinaltenkamp, Michael: Der deutsche Maschinenbau im Spannungsfeld zwischen Standardisierung und Individualisierung, in: Widmaier, Ulrich (Hrsg.): Der deutsche Maschinenbau in den neunziger Jahren – Analysen zu Kontinuität und Wandel einer Branche, Frankfurt/New York 2000, S. 409-434
- (182) Kleinaltenkamp, Michael: Produktionsverbindungshandel, in: Corsten, Hans (Hrsg.): Lexikon der Betriebswirtschaftslehre, 4. Aufl., München 2000, S. 796-801
- (183) Kleinaltenkamp, Michael: Wettbewerbsstrategie, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Strategisches Business-to-Business-Marketing, Berlin et al. 2000, S. 57-189
- (184) Kleinaltenkamp, Michael; Rudolph: Mehrstufiges Marketing, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Strategisches Business-to-Business-Marketing, Berlin et al. 2000, S. 283-318
- (185) Kleinaltenkamp, Michael: Marktsegmentierung, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Strategisches Business-to-Business-Marketing, Berlin et al. 2000, S. 191-234
- (186) Kleinaltenkamp, Michael; Fließ, Sabine: Marketingstrategie, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Strategisches Business-to-Business-Marketing, Berlin et al. 2000, S. 235-282
- (187) Kleinaltenkamp, Michael: Einführung in das Business-to-Business-Marketing, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Technischer Vertrieb - Grundlagen, 2. überarb. u. erw. Aufl., Berlin et al. 2000, S. 171-247

- (188) Kleinaltenkamp, Michael: Auswahl von Vertriebswegen, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Markt- und Produktmanagement, Berlin et al. 1999, S. 283-326
- (189) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank: Grundlagen der Gestaltung des Leistungsprogramms, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Markt- und Produktmanagement, Berlin et al. 1999, S. 3-73
- (190) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank; Kergaßner; Rudolf: Attila-Seiffert-Pharma GmbH, veröffentlicht in: Woodside, Arch G. (Ed.): Advances in Business Marketing and Purchasing, Vol. 8 (1999), Stamford (Connecticut) 1999, S.103-111
- (191) Kleinaltenkamp, Michael; Haase, Michaela: Externe Faktoren in der Theorie der Unternehmung, in: Albach, Horst et al. (Hrsg.): Die Theorie der Unternehmung in Wissenschaft und Praxis, Berlin et al. 1999, S. 167-194
- (192) Kleinaltenkamp, Michael; Schmäh, Marco: Business-to-Business-Handel, in: Beisheim, Otto (Hrsg.): Distribution im Aufbruch, Bestandsaufnahme und Perspektiven, München 1999, S. 891-905
- (193) Kleinaltenkamp, Michael: Kundenbindung durch Kundenintegration, in: Bruhn, Manfred; Homburg, Christian (Hrsg.): Handbuch Kundenbindungsmanagement: Grundlagen, Konzepte, Erfahrungen, Wiesbaden 1998, S. 255-272
- (194) Kleinaltenkamp, Michael: Begriffsabgrenzungen und Erscheinungsformen von Dienstleistungen, in: Meffert, Heribert; Bruhn, Manfred (Hrsg.): Handbuch Dienstleistungsmanagement: Grundlagen, Konzepte, Erfahrungen, Wiesbaden 1998, S. 29-52
- (195) Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael (Hrsg.): Prozeßorientierung im Technischen Vertrieb, in: Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael (Hrsg.): Prozeßmanagement im Technischen Vertrieb, Berlin et al. 1998, S. 3-33
- (196) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank: Marktdynamik und Marketingforschung im Business-to-Business-Bereich, in: Erichson, Bernd; Hildebrandt, Lutz (Hrsg.): Probleme und Trends in der Marketingforschung, Stuttgart 1998, S. 235-259
- (197) Kleinaltenkamp, Michael; Schweikart, Jörg: Controlling der Kundenintegration, in: Tomczak, Torsten; Reinecke, Sven; Dittrich, Sabine (Hrsg.): Marketingcontrolling, St. Gallen 1998, S. 110-124
- (198) Kleinaltenkamp, Michael; Ginter, Thomas: Dienstleistungsprogrammpolitische Entscheidungen, in: Meyer, Anton (Hrsg.): Handbuch Dienstleistungsmarketing, Bd. 1, Stuttgart 1997, S. 751-765
- (199) Kleinaltenkamp, Michael; Marra, Andreas: Kapazitätsplanung bei Integration externer Faktoren, in: Corsten, Hans; Stuhlmann, Stephan (Hrsg.): Kapazitätsmanagement in Dienstleistungsunternehmen - Theoretische Grundlagen und praktische Gestaltungsmöglichkeiten, Wiesbaden 1997, S. 55-80
- (200) Kleinaltenkamp, Michael: Integrativität als Kern einer umfassenden Leistungslehre, in: Backhaus, Klaus; Günter, Bernd; Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Raffée; Hans (Hrsg.): Marktleistung und Wettbewerb - Strategische und operative Perspektiven der marktorientierten Leistungsgestaltung, Werner H. Engelhardt zum 65. Geburtstag, Wiesbaden 1997, S. 83-114
- (201) Kleinaltenkamp, Michael; Michael Ehret; Sabine Fließ: Customer Integration in Business-to-Business-Marketing, in: Mühlbacher, Hans; Flipo, Jean-Paul (Eds.): Advances in Services Marketing, Wiesbaden 1997, S. 27-48
- (202) Kleinaltenkamp, Michael; Heiko Wolters: Die Gestaltung von Systempartnerschaften zwischen Automobilherstellern und ihren Zulieferern - eine spieltheoretische Analyse, in: Schreyögg, Georg; Sydow, Jörg (Hrsg.): Management von Organisationsgrenzen, Managementforschung, Bd. 7, Berlin/New York 1997, S. 45-78
- (203) Kleinaltenkamp, Michael: Business-to-Business-Marketing, in: Gabler Wirtschafts-Lexikon, 14. Aufl., Bd. 1, A-E, Wiesbaden 1997, S. 753-762

- (204) Kleinaltenkamp, Michael; Stephen A. Rieker (Hrsg.): Kundenorientierte Organisation, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Geschäftsbeziehungsmanagement, Berlin et al. 1997, S. 161-217
- (205) Kleinaltenkamp, Michael: Kooperationen mit Kunden, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Geschäftsbeziehungsmanagement, Berlin et al. 1997, S. 219-275
- (206) Kleinaltenkamp Michael; Beate Dahlke; Sabine Fließ (Hrsg.): Technischer Vertrieb - Lebenslanges Lernen erforderlich, in: SALES PROFI - BDVT - Jahrbuch Verkaufstraining, Wiesbaden 1996, S. 38-47
- (207) Kleinaltenkamp, Michael; Schmäh, Marco: Umpositionierung im Technischen Handel, in: Trommsdorff, Volker (Hrsg.): Handelsforschung 1996/97 - Positionierung des Handels, Wiesbaden 1996, S. 209-226
- (208) Kleinaltenkamp, Michael; Burghard, Wolfgang: Standardisierung und Individualisierung - Bestimmung der Schnittstelle zum Kunden, in: Kleinaltenkamp, Michael; Fließ, Sabine; Jacob, Frank (Hrsg.): Customer Integration - Von der Kundenorientierung zur Kundenintegration, Wiesbaden 1996, S. 163-176
- (209) Kleinaltenkamp, Michael; Fließ, Sabine; Jacob, Frank: Customer Integration - Kundenintegration als Leitbild für das Business-to-Business-Marketing, in: Kleinaltenkamp, Michael; Fließ, Sabine; Jacob, Frank (Hrsg.): Customer Integration - Von der Kundenorientierung zur Kundenintegration, Wiesbaden 1996, S. 13-24
- (210) Kleinaltenkamp, Michael: Entwicklungsbegleitende Normung - Beschleunigung der Diffusion Neuer Technologien oder schädlicher Eingriff in den Marktprozeß?, in: Sadowski, Dieter; Czap, Hans; Wächter, Hartmut (Hrsg.): Regulierung und Unternehmenspolitik, Tagungsband der 57. Wissenschaftlichen Jahrestagung des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V. an der Universität Trier 1995, Wiesbaden 1996, S. 91-110
- (211) Engelhardt, Werner H.; Kleinaltenkamp, Michael; Klöter, Ralf: Teilautonome flexible Fertigungsstrukturen im Spannungsfeld zwischen Technik und Markt - Implikationen für Anwender und Anbieter, in: Zimolong, Bernhard; (Hrsg.): Kooperationsnetzwerke, flexible Fertigungsstrukturen und Gruppenarbeit - Ein interdisziplinärer Ansatz, Opladen 1996, S. 330-352
- (212) Kleinaltenkamp, Michael: Marktsegmentierung, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Technischer Vertrieb - Grundlagen, Berlin et al. 1995, S. 663-702
- (213) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank: Gestaltung des Leistungsprogramms, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Technischer Vertrieb - Grundlagen, Berlin et al. 1995, S. 703-744
- (214) Kleinaltenkamp, Michael: Gestaltung der Distributionsleistung, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Technischer Vertrieb - Grundlagen, Berlin et al. 1995, S. 745-784
- (215) Kleinaltenkamp, Michael; Fließ, Sabine: Entwicklung einer strategischen Marketingkonzeption, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Technischer Vertrieb - Grundlagen, Berlin et al. 1995, S. 947-1021
- (216) Kleinaltenkamp, Michael: Einführung in das Business-to-Business-Marketing, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Technischer Vertrieb - Grundlagen, Berlin et al. 1995, S. 135-192
- (217) Engelhardt, Werner H.; Kleinaltenkamp, Michael: Analyse der Erfolgspotentiale, in: Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff (Hrsg.): Technischer Vertrieb, Berlin et al. 1995, S. 195-285
- (218) Kleinaltenkamp, Michael: Standardisierung und Individualisierung, in: Köhler, Richard; Tietz, Bruno; Zentes, Joachim (Hrsg.): Handwörterbuch des Marketing, 2. Aufl., Stuttgart 1995, Sp. 2354-2364
- (219) Kleinaltenkamp, Michael: Produktionsgütermarketing in: Köhler, Richard; Tietz, Bruno; Zentes, Joachim (Hrsg.): Handwörterbuch des Marketing, 2. Aufl., Stuttgart 1995, Sp. 2109-2120

- (220) Kleinaltenkamp, Michael: Produktionsverbindungshandel, in: Corsten, Hans (Hrsg.): Lexikon der Betriebswirtschaftslehre, 3. Aufl., München 1995, S. 796-801
- (221) Kleinaltenkamp, Michael: Kooperatives Kundenmanagement im Business-to-Business-Marketing, in: Tomczak, Torsten; Belz, Christian (Hrsg.): Kundennähe realisieren, St. Gallen 1994, S. 145-158
- (222) Kleinaltenkamp, Michael: Technische Standards als Signale im Marktprozeß, in: Zahn, Erich (Hrsg.): Technologiemanagement und Technologien für das Management, Tagungsband der 55. Wissenschaftlichen Jahrestagung des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V. an der Universität Stuttgart 1993, Stuttgart 1994, S. 197-217
- (223) Kleinaltenkamp, Michael: Die Dynamisierung strategischer Marketing-Konzepte - Eine kritische Würdigung des "Outpacing Strategies"-Ansatzes von Gilbert und Strebel -, in: Corsten, Hans (Hrsg.): Produktion als Wettbewerbsfaktor, Wiesbaden 1994, S. 59-83
- (224) Kleinaltenkamp, Michael: Hemmnisse des Einsatzes Neuer Technologien - Eine Analyse organisationalen Beschaffungs- und Implementierungsverhaltens, in: Kleinaltenkamp, Michael; Schubert, Klaus (Hrsg.): Netzwerk-Ansätze im Business-to-Business-Marketing - Beschaffung, Absatz und Implementierung Neuer Technologien, Wiesbaden 1994, S. 155-184
- (225) Engelhardt, Werner H.; Kleinaltenkamp, Michael; Reckenfelderbäumer, Martin: Leistungsbündel als Absatzobjekte - Ein Ansatz zur Überwindung der Dichotomie von Sach- und Dienstleistungen, in: Corsten, Hans (Hrsg.): Integratives Dienstleistungsmanagement, Wiesbaden 1994, S. 31-70
- (226) Kleinaltenkamp, Michael: Investitionsgüter-Marketing als Beschaffung externer Faktoren, in: Thelen, Eva M.; Mairamhof, Gaby B. (Hrsg.): Dienstleistungsmarketing - Eine Bestandsaufnahme, Frankfurt (Main) et al. 1993, S. 101-126
- (227) Kleinaltenkamp, Michael: Marktorientierung und standortbezogene Anpassungsflexibilität am Beispiel des „Problemfalls“ Ruhrgebiet, in: Klemmer, Paul; Schubert, Klaus (Hrsg.): Politische Maßnahmen zur Verbesserung von Standortqualitäten, Berlin 1992, S. 113-122
- (228) Kleinaltenkamp, Michael; Staudt, Meike: Kooperation zwischen Investitionsgüter-Herstellern und führenden Anwendern („Lead User“), in: Hilbert, Josef; Kleinaltenkamp, Michael; Nordhause-Janz, Jürgen; Widmaier, Brigitta (Hrsg.): Neue Kooperationsformen in der Wirtschaft - Können Konkurrenten Partner werden?, Opladen 1991, S. 59-70
- (229) Kleinaltenkamp, Michael; Schubert, Klaus: Entscheidungsverhalten bei der Beschaffung Neuer Technologien: Interdisziplinarität und Analyse von Netzwerken, in: Kleinaltenkamp, Michael; Schubert, Klaus (Hrsg.): Entscheidungsverhalten bei der Beschaffung Neuer Technologien, Berlin 1990, S. 1-8
- (230) Hamman, Peter; Brüne, Gerd; Kleinaltenkamp, Michael: Marktabgrenzung als Problem der forensischen Marktforschung - Dargestellt am Beispiel des Zeit-/Spiegel-Falles, in: Berufsverband Deutscher Markt- und Sozialforscher e.V. (Hrsg.): Marktforschung im magischen Viereck, 23. Kongreß der Deutschen Marktforschung vom 1. bis 8. Mai 1988, Offenbach 1988, S. 591-640

4. Arbeitspapiere, Proceedingsbände und Beiträge in Proceedingsbänden:

- (231) Elgeti, Laura; Danatzis, Ilias; Kleinaltenkamp, Michael: Customer Capabilities in Solutions Business, The Naples Forum on Service 2019, Ischia, Italy
- (232) Kleinaltenkamp, Michael; Karpen, Ingo O.; Kleinaltenkamp, Moritz J.: Novel Practice Inception: Exploring the Link between the Causes and Courses of Institutional Change, The Naples Forum on Service 2019, Ischia, Italy
- (233) Kleinaltenkamp, Michael; Nenonen, Suvi; Raithel, Sascha; Storbacka, Kaj: Solution Business Fitness: Measuring and Managing Across Business Logics, 48th EMAC Conference 2019, Hamburg, Germany
- (234) Kleinaltenkamp, Michael; Prohl, Katharina: Value-in-Use Management – Measures and Effects in Solution Business, 48th EMAC Conference 2019, Hamburg, Germany

- (235) Kleinaltenkamp, Michael; Karpen, Ingo; Plewa, Carolin; Jaakola, Elina; Conduit, Jodie: Collective Engagement in Organizational Settings, 2018 ANZMAC Conference, Adelaide, Australia
- (236) Kleinaltenkamp, Michael; Gumprecht, Patrick; Li, Jingshu: The impact of psychological ownership on customer usage processes, Proceedings of the 9th SERVSIG, Maastricht, June 17-19, 2016, pp. 68-79
- (237) Danatzis, Ilias; Karpen, Ingo; Kleinaltenkamp, Michael: Resource Integration Readiness: Developing a Microfoundation of Value Cocreation in Service Ecosystems, Proceedings of the 9th SERVSIG, Maastricht, June 17-19, 2016, pp. 799-805
- (238) Wernicke, Carolin; Danatzis, Ilias; Kleinaltenkamp, Michael: Redefining Service Productivity in Health Care: Toward a Service Ecosystem Perspective on Patient Productivity, Proceedings of the 9th SERVSIG, Maastricht, June 17-19, 2016, pp. 47-53
- (239) Danatzis, Ilias; Karpen, Ingo; Kleinaltenkamp, Michael; Li, Jingshu: Resource integration readiness and psychological ownership as microfoundations of value cocreation, Proceedings of the 45th EMAC conference, Oslo 2016
- (240) Großmann, Tobias; Kleinaltenkamp, Michael: The Impact of Contract Negotiation Fairness and Contract Implementation Fairness on Business-to-Business Relationships, Proceedings of the 45th EMAC conference, Oslo 2016
- (241) Macdonald, Emma; Kleinaltenkamp, Michael; Wilson, Hugh: How business solutions create value - Insights from an industrial maintenance context, Proceedings of the 45th EMAC conference, Oslo 2016
- (242) Kleinaltenkamp, Michael: Value creation and Customer effort - Linking customer Value Concepts, Proceedings of the 23rd ICRM 2015, September 15-17, 2015, Helsinki
- (243) Grossmann, Tobias; Kleinaltenkamp, Michael; Geiger, Ingmar: Exploring fairness in business-to-business negotiation and contract implementation, IACM 2015 Clearwater Beach Conference Paper
- (244) Blachetta, Marie; Kleinaltenkamp, Michael: Dispersion of Marketing Activities: A Case Study Approach on Marketing Organisation, Formal and Informal Dispersion, 7th Bi-Annual International Conference on Business Market Management, July 2-4, 2015, London
- (245) Kleinaltenkamp, Michael: How to Configure Touch Points: The Influence of Service Design on Customer Service Engagements, Thought Leaders in Customer Engagement and Customer Relationship Management Conference, June 3-5, 2015, Paris
- (246) Ilias Danatzis, Ingo Karpen, Michael Kleinaltenkamp: Actor Resource Integration Readiness and Value Cocreation in Service Ecosystems, in: Proceedings of the 14th International Research Symposium on Service Excellence in Management (QUIS14), Shanghai, June 18-21, 2015
- (247) Fonferek, Katharina-Maria; Kleinaltenkamp, Michael: How to configure Touch Points: The Influence of Service Design on Customer Service Engagement, in: Proceedings of the 14th International Research Symposium on Service Excellence in Management (QUIS14), Shanghai, June 18-21, 2015
- (248) Wernicke, Carolin; Kleinaltenkamp, Michael: The impact of resource integration practices in co-innovation on service beneficiaries' value-in-use, in: Proceedings of the 14th International Research Symposium on Service Excellence in Management (QUIS14), Shanghai, June 18-21, 2015
- (249) Cozzolino, A.; Wankowicz, E., Massaroni, E., Kleinaltenkamp, M.: Sustainable supply chain management needs sustainable logistics services. The strategic role played by logistics service providers, in: Gummesson, E., Mele, C., Polese, F. (Eds.): Service Dominant Logic, Network and Systems Theory and Service Science: Integrating three Perspectives for a New Service Agenda,
- (250) Wernicke, Carolin; Kleinaltenkamp, Michael: The impact of resource integration practices in co-innovation on service beneficiaries' value-in-use, in: Proceedings of the Naples Forum on Service, Naples, June 9-12, 2015

- (251) Kleinaltenkamp, Michael; Nenonen, Suvi; Storbacka, Kaj: Deconstructing the Assumptions Behind Transformation Towards Solution Business: When solutions Become the Problem, in: Proceedings of the ANZMAC 2014 Conference, December 1-3, Brisbane, Australia
- (252) Chiew, Tung Moi; Patterson, Paul; Mathies, Christine; Kleinaltenkamp, Michael: The Impact of Humour in Service Encounters, in: Proceedings of the ANZMAC 2014 Conference, December 1-3, 2014, Brisbane, Australia
- (253) Blachetta, Marie; Kleinaltenkamp, Michael: The Informal Dispersion of Marketing Activities in B2B Firms, in: Proceedings of the ISBM Academic Conference 2014: Advances in Business-to-Business Marketing, San Francisco, July 30/31
- (254) Wernicke, Carolin; Kleinaltenkamp, Michael: The Impact of Co-Innovation Management on Customers' Value-in-Use in Business-to-Business Contexts, in: Proceedings of the ISBM Academic Conference 2014: Advances in Business-to-Business Marketing, San Francisco, July 30/31
- (255) Classen, Matthias; Kleinaltenkamp, Michael: Expanding the Concept of Market Orientation to Fit B2B Markets, in: Proceedings of the ISBM Academic Conference 2014: Advances in Business-to-Business Marketing, San Francisco, July 30/31
- (256) Zhu, Miaomiao; Kleinaltenkamp, Michael; Geiger Ingmar: Fairness Judgements as Pivotal Determinants to Achieve Compliance in German and Chinese Business Relationships, in: Proceedings of the ISBM Academic Conference 2014: Advances in Business-to-Business Marketing, San Francisco, July 30/31
- (257) Kleinaltenkamp, Michael; Nenonen, Suvi; Storbacka, Kaj: Value Propositions and Business Model Framing, in: Edvardsson, Bo; Gustafsson, Anders; Lusch, Robert F.; Vargo, Stephen L. (eds.): Proceedings of the 4th Forum on Markets and Marketing, Karlstad (Sweden), June 16-19, 2014, pp. 21-23
- (258) Baxter, Roger; Kleinaltenkamp, Michael: How Relationship Conditions Affect Suppliers' Resource Inputs, in: Proceedings of the 43rd EMAC conference, Valencia 2014
- (259) Danatzis, Ilias; Kleinaltenkamp, Michael: Creating Value-In-Use in B2b Markets: The Role of Customer Resource Integration Readiness, in: Proceedings of the 43rd EMAC conference, Valencia 2014
- (260) Zhu, Miaomiao, Kleinaltenkamp, Michael, Geiger, Ingmar: Where Should Fairness Judgment Be Anchored? – A Fairness as a Decision Heuristic for Achieving Inter-Firm Compliance, in: Proceedings of the 43rd EMAC conference, Valencia 2014
- (261) Großmann, Tobias; Petermann, Arne; Kleinaltenkamp, Michael: Path Dependence in B2B Relationships: Partner-Specific Absorptive Capacity as a Self-Reinforcing Mechanism, in: Proceedings of the 3rd International Conference on Path Dependence, Berlin 2014
- (262) Sibum, Marie; Kleinaltenkamp, Michael: The degree of dispersion of marketing activities in B2B organizations: Antecedents, consequences and the role of informal performing of marketing activities, in: Proceedings of the ANZMAC 2013 Conference, Auckland (New Zealand), 2nd – 4th December 2013
- (263) Zhu, Miaomiao; Kleinaltenkamp, Michael: Where should fairness judgment be anchored? – Fairness as a decision heuristic for achieving inter-organizational compliance, in: Proceedings of the ANZMAC 2013 Conference, Auckland (New Zealand), 2nd – 4th December 2013
- (264) Kellermann, Norman; Kleinaltenkamp, Michael: Agent-based simulation in marketing: A tool for combining marketing concepts with dynamics and social interaction, in: Proceedings of the ANZMAC 2013 Conference, Auckland (New Zealand), 2nd – 4th December 2013
- (265) Baxter, Roger, Kleinaltenkamp, Michael: Intended Resource Inputs Into Customer Relationships, in: Proceedings of the 6th International Conference on Business Market Management, Bamberg 2013
- (266) Danatzis, Ilias; Geiger, Ingmar; Großmann, Tobias; Kleinaltenkamp, Michael; Zhu, Miaomiao: Special Session "Fairness in Inter-Organizational Relationships", Proceedings of the 6th International Conference on Business Market Management, Bamberg 2013

- (267) Kleinaltenkamp, Michael, Nenonen, Suvi, Storbacka, Kaj: When Solutions Business is not the Solution but the Problem, in: Proceedings of the 6th International Conference on Business Market Management, Bamberg 2013
- (268) Danatzis, Ilias; Kleinaltenkamp, Michael: The Effects of Perceived Structural and Social Dimensions of Fairness and Unfairness on the Quality of Buyer-Seller Relationships - A Transaction Cost Perspective, in: Proceedings of the 42nd EMAC conference, Istanbul 2013
- (269) Fischer, Andreas; Kleinaltenkamp, Michael: Multistage Marketing in Downstream Supply Chains - Antecedents and Impacts, in: Proceedings of the 42nd EMAC conference, Istanbul 2013
- (270) Schönhoff, Alejandro, Geiger, Kleinaltenkamp, Michael: Does multi-stage marketing pay?, in: Proceedings of the 42nd EMAC conference, Istanbul 2013
- (271) Kleinaltenkamp, Michael: Resource Integration and Institutional Change – On the value-in-Use of Institutions within the Market Process, Proceedings of the “Forum on Markets and Marketing 2012”, University of Auckland Business School, 10th – 12th December 2012
- (272) Kleinaltenkamp, Michael: Modern Value Chain structures as Drivers of Global Marketing – Consequences for Marketing Research, Joint ANZMAC-EMAC Session (BIGMAC), Proceedings of the ANZMAC 2012 Conference, Adelaide (Australien), 3rd - 5th December 2012
- (273) Schönhoff, Alejandro; Kleinaltenkamp, Michael; Geiger, Ingmar: Does Multistage Marketing Pay?, Proceedings of the ANZMAC 2012 Conference, Adelaide (Australien), 3rd - 5th December 2012
- (274) Kleinaltenkamp, Michael; Macdonald, Emma; Wilson, Hugh: Value Co-creation in a Usage Center, in: Institute of the Study of Business Markets (ed.): Proceedings of the ISBM Academic Conference, Chicago 2012, August 15th -16th, 2012
- (275) Marie Sibus, Michael Kleinaltenkamp, Geiger, Ingmar: Marketing without Marketers? –Antecedents and Consequences of the Dispersion of Marketing Activities in B2B Organizations, in: Institute of the Study of Business Markets (ed.): Proceedings of the ISBM Academic Conference, Chicago 2012, August 15th -16th, 2012
- (276) Zhu, Miamiao; Kleinaltenkamp, Michael: Where to Anchor Outcome Fairness: An Exploration of Antecedents of Fairness Judgment, in: Institute of the Study of Business Markets (ed.): Proceedings of the ISBM Academic Conference, Chicago 2012, August 15-16, 2012
- (277) Kleinaltenkamp, Michael; Macdonald, Emma; Wilson, Hugh: ‘You’ll Never Walk Alone’ – Value Co-creation in a Usage Center, in: Lee, Seung-Hee (ed.): Proceedings of the 2012 Global Marketing Conference at Seoul, July 19th - 22nd, 2012
- (278) Kleinaltenkamp, Michael; Minculescu, Ioana: Customization or Standardization – The Impact of Uniqueness on Firm Performance, in: Lee, Seung-Hee (ed.): Proceedings of the 2012 Global Marketing Conference at Seoul, July 19th - 22nd, 2012
- (279) Minculescu, Ioana; Kleinaltenkamp, Michael: The Impact of Uniqueness on Firm Performance, in: Mickelsson, Jacob; and Helkkula, Anu (eds.): Innovative Service Perspectives: Proceedings from the AMA SERVSIG International Service Research Conference, Helsinki, Finland, June 7th - 9th 2012,
- (280) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael (Eds.): Sustainable Development of Markets and Marketing Systems in a Globalized World, Proceedings of the 37th Annual Macromarketing Conference, Freie Universität Berlin, Berlin 2012
- (281) Kleinaltenkamp, Michael; Sibus, Marie, Lüddecke, Navina: Dispersion of Marketing Activities: Relevance and Challenges for B2B Organizations, in: Proceedings of the 41th EMAC conference, Lisbon 2012
- (282) Mallach, Raphael; Kleinaltenkamp, Michael: The Dark Side of Relational Rents, in: Proceedings of the 41th EMAC conference, Lisbon 2012

- (283) Kleinaltenkamp, Michael; Macdonald, Emma; Wilson, Hugh: How co-creation processes create value: An exploration in an industrial maintenance context using repertory grid technique, Proceedings of the ANZMAC 2011 Conference, Perth (Australien), 28th - 30th November 2011
- (284) Meyer, Tobias G.; Kleinaltenkamp, Michael; Does quality win? A Simulation Study on Technological Path Dependence in Two-sided Markets with an Application to Platform Competition in the Smartphone Industry, Proceedings of the ANZMAC 2011 Conference, Perth (Australien), 28th - 30th November 2011
- (285) Geiger, Ingmar; Lefaix-Durand, Aurélie; Saab, Samy; Kleinaltenkamp, Michael; Baxter, Roger; Lee, Yeonhee: The bonding effects of relationship value and switching costs in industrial buyer-seller relationships: an investigation into role differences, in: Proceedings of the 40th EMAC conference, Ljubljana 2011
- (286) Griese, Ilka; Pick, Doréen, Kleinaltenkamp, Michael: The Role of Learning Orientation and Organizational Commitment for Customer Knowledge Management and Innovativeness, in: Proceedings of the 40th EMAC conference, Ljubljana 2011
- (287) Kleinaltenkamp, Michael; Macdonald, Emma: Usage Processes and Value-in-Use: Important Areas of Focus for Marketing in the "The Day After", in: Proceedings of the 40th EMAC conference, Ljubljana 2011
- (288) Kluckert, Manuel; Kleinaltenkamp, Michael; Geiger, Ingmar: Acceptance of Standardized Service Contracts, in: Proceedings of the 40th EMAC conference, Ljubljana 2011
- (289) Ungruhe, Markus; Kreis, Henning; Kleinaltenkamp, Michael: How TCE based marketing research can still enrich the understanding of business-to-business relationships, in: Proceedings of the 40th EMAC conference, Ljubljana 2011
- (290) Geiger, Ingmar; Lefaix-Durand, Aurélie; Saab, Samy; Kleinaltenkamp, Michael; Baxter, Roger; Lee, Yeonhee: The bonding effects of relationship value and switching costs in industrial buyer-seller relationships: An investigation into role differences, in: Tommi Mahlamäki, Olavi Uusitalo & Doris Jansson (Eds.): Proceedings of the 5th International Conference on Business Market Management, S. 22-44, Tampere/Finnland
- (291) Ungruhe, Markus; Kreis, Henning; Kleinaltenkamp, Michael: Transaction Cost Theory Refined – Theoretical and Empirical Evidence from a Business-to-Business Marketing Perspective, Diskussionbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft (Marketing), Nr. 2010/21
- (292) Kleinaltenkamp, Michael; Van Stiphout, Janine; Eichentopf, Thomas: The customer script as a model of customer process activities in interactive value creation, in: Institut d'Administration des Entreprises, Université Paul Cezanne, Aix-en-Provence (ed.): Marketing, Strategy, Economics, Operations and Human Resources: Insights on Service Activities, Proceedings of the 11th International Research Seminar in Service Management, La Londe les Maures, May 25th -28th, 2010, S. 457-475
- (293) Kleinaltenkamp, Michael; Mallach, Raphael J., Path Dependence through Relational Rents, in B2B Relationships – China and Germany in Comparison, in: EGOS (Ed.): Waves of Globalization, Proceedings of the 26th EGOS Colloquium, Lisbon, Portugal, June 28th -July 3rd, 2010
- (294) Eichentopf, Thomas; Kleinaltenkamp, Michael: The Design of Marketing in Turbulent Times – Suggestions from New Institutional Economics, in: Proceedings of the YIRCoBS '10 Conference, June 2010, Istanbul
- (295) Michael Kleinaltenkamp, Matthias Classen, and Andreas Fischer: Multi-Stage Marketing Overcoming Marketing Myopia in B2B Markets, in: Proceedings of the ANZMAC 2009 Conference, Melbourne (Australien), November 30th - December 2nd 2009
- (296) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael: The Resources-Processes-Outcome Approach: Resource Integration as the Centerpiece for Market-Oriented Theory of Marketing, paper accepted for the 2009 Naples Forum on Service, Service-Dominant Logic, Service Science and Network Theory, Capri, June 17th -19th, 2009

- (297) Kleinaltenkamp, Michael; Kluckert, Manuel: Fungibility of Standardized Service Contracts, in: Stauss, Bernd; Brown, Stephen W.; Edvardsson, Bo; Johnston Robert (eds.): QUIIS 11 – Moving Forward with Service Quality, Ingolstadt School of Management, Catholic University Eichstaett-Ingolstadt 2009, pp. 342-352
- (298) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael: Property Rights Design and Market Process: Implications for Market and Marketing Theory, Paper accepted for the 34th Annual Macromarketing Conference, Rethinking Marketing in a Global Economy, University of Agder, Kristiansand, June 7th, 2009
- (299) Kleinaltenkamp, Michael; Bach, Thomas: The Impact of the Past on Consumer Adoption Decisions – A Buying Simulation to Measure Switching Costs and Lock-in, in: Proceedings of the ANZMAC 2008 Conference, Sydney (Australien), 1. - 3. Dezember 2008
- (300) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael: Property rights design and market process: An analysis based on the theory of the firm, Paper accepted for the 2008 Forum on Markets and Marketing: Extending Service-Dominant Logic, School of Marketing, University of New South Wales, 4. - 6. Dezember 2008
- (301) Kleinaltenkamp, Michael; Bach, Thomas: Information Externalities in a Dual Technology Choice Model – Path Dependency in the German Broadband Market, ISNIE 2008, 12th Annual Conference der International Society for New Institutional Economics, Toronto (Kanada), 20. – 21. Juni 2008
- (302) Haase, Michaela; Kleinaltenkamp, Michael; Chatrath: Co-Creation of Value and Its Implications for Marketing Management, in: Vargo, Stephen L.; Lusch, Robert F. (eds.): Proceedings of the 2008 Logic and Science of Service Conference, Honolulu, Hawaii (U.S.A), 19. – 21. Juni 2008
- (303) Kleinaltenkamp, Michael; Ungruhe, Markus: Reference Objects of Asset Specificity as Determinants for Contract Designs in Business-to-Business Marketing, ANZMAC 2007 Conference, Dunedin (Neuseeland), 3. - 5. Dezember 2007, pp. 3342-3349
- (304) Kleinaltenkamp, Michael; Frauendorf, Janine: Proceedings of the 1st International Conference on Business Market Management, Berlin 2006
- (305) Kleinaltenkamp, Michael; Rudolph, Michael; Johnston, Wesley: Multi-Stage marketing and business-to-business relationships, in: Center for Business and Industrial Marketing (CBIM) (Ed.): Emerging frontiers within B2B marketing: Understanding Customer Needs and Managing the Customer Experience, Proceedings of the 13th Annual CBIM Atlanta Meeting
- (306) Kleinaltenkamp, Michael; Ehret, Michael: Relationship Marketing, Customer Relationship Management, and Marketing Management: Co-Operation – Competition – Co-Evolution?, Proceedings of the 7th International Research Conference on Relationship Marketing and Customer Relationship Management, Berlin 2003
- (307) Kleinaltenkamp, Michael, Günter, Bernd: Die Mehrstufigkeit der Kunstmärkte – Lernen vom Business-to-Business-Marketing?, in: Gabriel, Roland (Hrsg.): Kunst – Markt – Marketing, Beiträge zu einem Workshop am 11.07.2002, Arbeitsbericht Nr. 95 des Instituts für Unternehmensführung und Unternehmensforschung der Ruhr-Universität Bochum, Bochum 2002, S. 12-29
- (308) Kleinaltenkamp, Michael: Das Online-Curriculum „New Economy“, in: Engelhardt, Werner H.; Gabriel, Roland; Gersch, Martin (Hrsg.): E-Learning – Bildungskonzepte der Zukunft?!, Beiträge zum 3. CCEC-Workshop vom 19. Juni 2002, Arbeitsbericht Nr. 94 des Instituts für Unternehmensführung und Unternehmensforschung der Ruhr-Universität Bochum, Bochum 2002, Track 2
- (309) Fließ, Sabine; Kleinaltenkamp, Michael: Blueprinting the Service Company: Managing Service Processes Efficiently and Effectively, Paper presented at the EIASM, Birmingham
- (310) Kleinaltenkamp, Michael; Weight, Martin: Interrelations between Interorganizational and Intraorganizational Networks, in: Mazet, Florence; Salle, Robert; Valla, Jean-Paul (Eds.): Interaction, Relationships and Networks in Business Markets, Proceedings of the 13th International Conference on Industrial Marketing and Purchasing, Lyon, Sept. 4th - 6th, 1997, Competitive Papers, Lyon 1997, S. 333-355

- (311) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank: Customer Integration in Business-to-Business Marketing, Paper presented at the IMP-OZ-Conference, University of Western Sydney Nepean - University of Technology Sydney, Feb. 13th -16th, 1997, Sydney
- (312) Kleinaltenkamp, Michael; Preß, Bettina: Asymmetrische Bindungen in Geschäftsbeziehungen, in: Diller, Hermann (Hrsg.): Dokumentation des 2. Workshops der Arbeitsgruppe „Beziehungsmanagement“ der Wissenschaftlichen Kommission „Marketing“ im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V., Nürnberg 1995, S. 167-183
- (313) Kleinaltenkamp, Michael; Grave, Bettina: Informationen als Produktionsfaktoren, Arbeitspapier Nr. 6 der Berliner Reihe „Business-to-Business-Marketing“, Berlin 1995
- (314) Kleinaltenkamp, Michael; Schmäh, Marco: Be- und Verarbeitungsleistungen des Technischen Handels - Ergebnisse einer empirischen Erhebung, Arbeitspapier Nr. 5 der Berliner Reihe „Business-to-Business-Marketing“, Berlin 1995
- (315) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank: Einzelkundenbezogene Produktgestaltung - Ergebnisse einer empirischen Erhebung, Arbeitspapier Nr. 4 der Berliner Reihe „Business-to-Business-Marketing“, Berlin 1994
- (316) Kleinaltenkamp, Michael: Institutionenökonomische Begründung der Geschäftsbeziehung, in: Backhaus, Klaus; Diller, Hermann (Hrsg.): Dokumentation des 1. Workshops der Arbeitsgruppe „Beziehungsmanagement“ der Wissenschaftlichen Kommission „Marketing“ im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V., Münster/Nürnberg 1994, S. 8-39
- (317) Kleinaltenkamp, Michael: Betriebswirtschaftliche Probleme der Realisierung von „Economies of Scope“, Arbeitspapier Nr. 3 der Berliner Reihe „Business-to-Business-Marketing“, Berlin 1993
- (318) Kleinaltenkamp, Michael: Typologien von Business-to-Business-Transaktionen - Kritische Würdigung und Weiterentwicklung, Arbeitspapier Nr. 1 der Berliner Reihe „Business-to-Business-Marketing“, Berlin 1993
- (319) Engelhardt, Werner H.; Kleinaltenkamp, Michael; Reckenfelderbäumer, Martin: Dienstleistungen als Absatzobjekt, Arbeitsbericht Nr. 52 des Instituts für Unternehmungsführung und Unternehmensforschung der Ruhr-Universität Bochum, Bochum 1992
- (320) Kleinaltenkamp, Michael; Schleich, Christiane; Unruhe, Halko; Welsch, Rüdiger: Standardisierungsprozesse - Beispielhafte Standardisierungsprozesse aus den Bereichen der Konsum- und Mikroelektronik sowie der rechnerintegrierten Fertigung, Arbeitspapier des Sonderforschungsbereichs 187 „Neue Informationstechnologien und flexible Arbeitssysteme“ an der Ruhr-Universität Bochum, 2. überarb. Aufl., Bochum 1991
- (321) Kleinaltenkamp, Michael; Schubert, Klaus; Schubert, Klaus (Hrsg.): Entscheidungsverhalten bei der Beschaffung Neuer Technologien - Interdisziplinarität und Analyse von Netzwerken, in: Entscheidungsverhalten bei der Beschaffung Neuer Technologien, Arbeitspapier des Sonderforschungsbereichs 187 „Neue Informationstechnologien und flexible Arbeitssysteme“ an der Ruhr-Universität Bochum, Bochum 1990, S. 1-8
- (322) Kleinaltenkamp, Michael; Schubert, Klaus: Entscheidungsverhalten bei der Beschaffung Neuer Technologien, Arbeitspapier des Sonderforschungsbereichs 187 „Neue Informationstechnologien und flexible Arbeitssysteme“ an der Ruhr-Universität Bochum, Bochum 1990
- (323) Kleinaltenkamp, Michael: Der Einfluß der Normung und Standardisierung auf die Diffusion technischer Innovationen, Arbeitspapier des SFB 187 „Neue Informationstechnologien und flexible Arbeitssysteme“, Ruhr-Universität Bochum, Bochum 1990
- (324) Engelhardt, Werner H.; Kleinaltenkamp, Michael: Marketing-Strategien des Produktionsverbindungshandels, Arbeitspapiere zum Marketing, Nr. 23, hrsg. von Werner H. Engelhardt und Peter Hammann, Ruhr-Universität Bochum, Bochum 1988
- (325) Kleinaltenkamp, Michael: The Role of Standards within a Dynamic Approach of Strategic Marketing, in: Bras, Bernard; Strazzieri, Alain (eds.): Development and Marketing of New Products/Strategic Marketing, Proceedings of the 14th International Research Seminar in Marketing, Aix-en-Provence/ Marseille 1987

- (326) Hammann, Peter; Brüne, Gerd; Kleinaltenkamp, Michael: Der relevante Markt der Wochenzeitung „Die Zeit“ - Eine empirische Untersuchung als Grundlage für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung der Beteiligung von Gruner + Jahr am Zeitverlag, Arbeitspapiere zum Marketing, Nr. 21, hrsg. von Werner H. Engelhardt und Peter Hammann, Ruhr-Universität Bochum, Bochum 1987

6. Artikel in praxisorientierten Zeitschriften:

- (327) Kleinaltenkamp, Michael: Langfristige Bindungen, in: Unternehmermagazin, 57. Jg. (2008), Heft 7-8, S. 23-25
- (328) Wolters, Heiko; Kleinaltenkamp, Michael: Wie gut sind die Vertriebschefs?, in: Absatzwirtschaft, 48. Jg. (2005), Heft 6, S. 114-116
- (329) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank; Schmäh, Marco: Beschaffung optimieren – Wie man bei der Einführung des Materialgruppenmanagements am besten vorgeht, in: Der Zuliefermarkt, April 1999, S. 8-11
- (330) Kleinaltenkamp, Michael: Service-Blueprinting – Nicht ohne einen Kunden, in: Technischer Vertrieb, April 1999, S. 33-39
- (331) Kleinaltenkamp, Michael; Dahlke, Beate: Technischer Vertrieb - Steigende Herausforderungen erfordern lebenslanges Lernen, in: Technik & Gesellschaft, Forum des VDI Berlin-Brandenburg, August/September 1998
- (332) Kleinaltenkamp, Michael; Jacob, Frank; Leib, Rüdiger: Outsourcing Kaufmännischer Dienstleistungen, in: Beschaffung aktuell, 1997
- (333) Kleinaltenkamp, Michael; Plinke, Wulff; Söllner, Albrecht: „D’rum prüfe, wer sich ewig bindet!“ - Asymmetrische Partner-Bindungen, in: Absatzwirtschaft, 39. Jg. (1996), Sondernummer Oktober 1996, S. 152-157
- (334) Kleinaltenkamp, Michael: Kundenintegration und Prozeßgestaltung als Herausforderungen für das Dienstleistungsmarketing, in: Absatzwirtschaft, 38. Jg. (1995), Sondernummer Oktober 1995, S. 25f.
- (335) Kleinaltenkamp, Michael: Customer Integration: Kundenorientierung und mehr, in: absatzwirtschaft, 38. Jg. (1995), Heft 8, S. 77-83
- (336) Kleinaltenkamp, Michael; Marra, Andreas: Schaffen Normen Märkte? - Die Entwicklungs begleitende Normung im Laserbereich „auf dem Prüfstand“, in: VDI-Zeitung, 136. Jg. (1994), Nr. 3, S. 74-77
- (337) Kleinaltenkamp, Michael; Rohde, Harald H.: Marketing bei CIM-Anbietern - Auswirkungen von Schnittstellen-Standardisierung, in: Marktforschung & Management, 36. Jg. (1992), Heft 2, S. 59-65
- (338) Kleinaltenkamp, Michael; Freriks, Rainer; Hauptmanns, Peter: Der deutsche Maschinenbau als CIM-Nachfrager, in: absatzwirtschaft, 35. Jg. (1992), Heft 6, S. 92-95
- (339) Kleinaltenkamp, Michael: Vorsprung durch Marktnähe, in: Jahrbuch Planung + Produktion 1990, Landsberg am Lech 1990, S. 38-40
- (340) Kleinaltenkamp, Michael: Marketing-Strategien für CIM, in: Produktion, Nr. 44, 2.11.1989, S. 34
- (341) Kleinaltenkamp, Michael; Seinsche, Ralph: CIM - eine Herausforderung für das Marketing des Werkzeugmaschinenhandels, in: Marktforschung & Management, 33. Jg. (1989), 3. Quartal 1989, S. 89-93
- (342) Kleinaltenkamp, Michael; Rohde, Harald H.: Mit Kompetenzzentren Barrieren überwinden, in: absatzwirtschaft, 31. Jg. (1988), Heft 11/88, S. 106-115
- (343) Kleinaltenkamp, Michael: Technische Standards als Wettbewerbsinstrumente im Internationalen Marketing, in: Marktforschung, 31. Jg. (1987), Heft 4/87, S. 114-118

- (344) Kleinaltenkamp, Michael: Ansatzpunkte eines Strategischen Marketing für Direktvertriebs-Unternehmen, in: Bulletin des Direktvertriebs, Heft IV/1986, S. 1-4
- (345) Kleinaltenkamp, Michael: Sicherung des Verbraucherschutzes im Direktvertrieb - Eine kritische Würdigung einiger Vorbehalte gegenüber der Vertriebsform, in: Bulletin des Direktvertriebs, Heft II/1986, S. 1-4

7. Fernlehrtexte:

- (346) Kleinaltenkamp, Michael; Saab, Samy: Markt- und Projektmanagement, Studienbegleitheft der Fernfachhochschule Darmstadt, 2. Aufl., Darmstadt 2021
- (347) Petermann, Arne; Kochen, Stephan; Kleinaltenkamp, Michael; Koch, Jochen: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Lehrbrief der Deutschen Universität für Weiterbildung, Berlin 2011
- (348) Kleinaltenkamp, Michael; Chatrath, Stefan: Marketing 2, Lehrbrief der Deutschen Universität für Weiterbildung, Berlin 2011
- (349) Kleinaltenkamp, Michael; Chatrath, Stefan: Marketing 1, Lehrbrief der Deutschen Universität für Weiterbildung, Berlin 2011

8. Miscellanea:

- (350) Kleinaltenkamp, Michael: Peter LaPlaca – The best marketer of industrial and B2B marketing research, Industrial Marketing Mangement, Vol. 68 (2018), 125-126
- (351) Kleinaltenkamp, Michael: Balancing Scientific Truth and Problem-Solving, in: Brodie, Rod (ed.): Legends in Marketing: Christian Grönroos, Vol. 6, Marketing Theory, (Series editor: Jagdish N. Sheth), Los Angeles et al. 2014, S. 179-182
- (352) Kleinaltenkamp, Michael: Laudatio für Frau Prof. Dr. Dr. h.c. Ursula Hansen, in: Dekan des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft (Hrsg.): Ehrenpromotion Ursula Hansen, Freie Universität Berlin 2001, S. 3-11
- (353) Kleinaltenkamp, Michael: Engelhardt, Werner H. und die Neuere Leistungslehre, in: Institut für Unternehmungsführung und Unternehmensforschung (Hrsg.): Leistungslehre als Basis für Betriebswirtschaftslehre und Marketing-Management, Dokumentation der Festveranstaltung anlässlich der Emeritierung von Prof. Dr. Dr. h.c. Werner H. Engelhardt, Ruhr-Universität Bochum, Ruhr-Universität Bochum, Bochum 1997, S. 43-51

9. Fallstudien:

- (354) Kleinaltenkamp, Michael: SAPAS (Smart Automation Products and Systems GmbH), Berlin 2020
- (355) Elgeti, Laura; Prohl, Katharina; Kleinaltenkamp, Michael: EngageMe, Berlin 2020
- (356) Wernicke, Carolin; Samy Saab, Michael Kleinaltenkamp: Managing Key Account Disruption in the Logistics Industry, in: Journal of Business Market Management, Vol. 7 (2014), No. 3, pp. 406–413
- (357) Kleinaltenkamp, Michael; van Stiphout, Janine: Iriobronze (englische Übersetzung), Berlin 2012
- (358) Kleinaltenkamp, Michael; Kohl, Bernhard: Voith Paper – Rhein Papier
- (359) Kleinaltenkamp, Michael; Arens, Peter: GEA Westfalia Separator AG – Separatoren der „E-Generation“ für die Molkereitechnik
- (360) Kleinaltenkamp, Michael: Omni Automated Systems (deutsche Übersetzung)
- (361) Kleinaltenkamp, Michael; Ginter, Thomas; Plate, Peter: Bayer AG - High-Tech Polyurethan-Elastomere

- (362) Kleinaltenkamp, Michael: Cunningham Industrial Services Group (deutsche Übersetzung)
 (363) Kleinaltenkamp, Michael: COMET (Compania Matalurgica S.A.)

10. Herausgeberschaften und Mitgliedschaften in Editorial und Review Boards:

- Co-editor "Journal of Business and Industrial Marketing" (2018 – 2019)
- Editor-in-Chief „Journal of Business Market Management“ (2007 – 2017)
- Mitherausgeber der Schriftenreihe „Business-to-Business-Marketing“ der Gabler-Edition Wissenschaft, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH/ DeutscherUniversitätsVerlag, Wiesbaden (von 2000 – 2006 als Schriftführender Herausgeber)
- Mitherausgeber der Schriftenreihe „Focus Dienstleistungsmarketing“ der Gabler-Edition Wissenschaft, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH/DeutscherUniversitätsVerlag, Wiesbaden (von 1995 – 2001 als Schriftführender Herausgeber)
- Mitglied des Editorial Advisory Boards der "Australasian Marketing Journals" sowie des "Journal of Business and Industrial Marketing"
- Mitglied des Herausgeberbeirats der Zeitschrift „Marketing – ZFP Zeitschrift für Forschung und Praxis“ (seit 2001)
- Mitherausgeber der Zeitschrift „Wirtschaftsinformatik“ (2001-2006)
- Herausgeber des Online-Dienstes „www.technischervertrieb.de“ (2000-2003)
- Ad-hoc-Reviewer für Journal of Marketing, Industrial Marketing Management, Journal of Service Research, Journal of Marketing Management, Marketing Theory, Service Science

11. Interviews mit und Artikel über Michael Kleinaltenkamp

- Karpen, Ingo O.; Plewa, Carolin (2020): From Muso to Academic and Back: A Time and Person-Based Acknowledgement of Michael Kleinaltenkamp, *Journal of Service Management Research*, 4 (2–3), 75–83
- Raithel, Sascha; Jacob, Frank; Benkenstein, Martin (2020): Tuning the Sounds of Service: Essays in Honour of Michael Kleinaltenkamp, *Journal of Service Management Research*, 4 (2–3), 70–73
- Middeldorf, Annika: Verstehen Sie Spaß? – Wirtschaftswissenschaftler der Freien Universität untersuchen die Wirkung von Humor in der Dienstleistungsbranche, in: *Der Tagesspiegel*, 06.12.2016.
- Kleinaltenkamp, Michael: Drei Fragen an..., in; eurodriver, Mitarbeiter-Magazin der SEW EURODRIVE GmbH&Co. KG, Heft 2/2015, Bruchsal 2015
- Kindel, Constanze: Freiheit, Leute, Freiheit, in: *Frankfurter Allgemeine Hochschulanzeiger*, 22.01.2013
- Scholz, Anna-Lena: Gute Profs, gute Studis: „Ein gelungenes Seminar braucht Querschläger“, in: *Der Tagesspiegel*, 15.10.2012
- Kleinaltenkamp, Michael: „Wenn es schlecht läuft, steht man unter Streß. Wenn es gut läuft, auch“, Interview in *Frankfurter Allgemeiner Hochschulanzeiger*, Ausgabe 63: Wo Vertriebstalente weiterkommen, Nov. 2002, S. 26