

Professor Dr. Lutz Kaufmann
Full Professor of Business Negotiations & Procurement

WHU - Otto Beisheim School of Management
Burgplatz 2
56179 Vallendar, Germany

Tel.: +49 261 6509-320
E-Mail: kaufmann@whu.edu



Articles in Peer-Reviewed Journals

- Carter, C., Rockwood, R. F., Patel, P. C., Bachrach, D., Bendoly, E., DuHadway, S., Kaufmann, L., 2024: **Experiments in Supply Chain Management Research: A Systematic Review and Future Directions.** In: *Journal of Business Logistics*, 45 (3), e12382
- Woelfl, K., Kaufmann, L., Carter, C., 2023: **In the Eye of the Beholder: A Configurational Exploration of Perceived Deceptive Supplier Behavior in Negotiations.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 59 (2): 33-61
- Ried, L., Eckerd, S., Kaufmann, L., Carter, C., 2022: **From Target to Actor: Contagion of Honesty and Deception across Buyer-Supplier Negotiations.** In: *Journal of Operations Management*, 69 (2), 261-283
- Ried, L., Eckerd, S., Kaufmann, L., 2022: **Social Desirability Bias in PSM Surveys and Behavioral Experiments: Considerations for Design Development and Data Collection.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 28 (1), 100743
- Kaufmann, L., Schreiner, M., Reimann, F., 2022: **Narratives in Supplier Negotiations – The Interplay of Narrative Design Elements, Structural Power, and Outcomes.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 59 (1): 66-94
- Ketchen Jr., D., Kaufmann, L., Carter, C., 2021: **Configurational Approaches to Theory Development in Supply Chain Management: Leveraging Underexplored Opportunities.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 58 (3), 71-88
- Eckerd, S., DuHadway, S., Bendoly, E., Carter, C., Kaufmann, L., 2020: **On making Experimental Design Choices: Discussions on the Use and Challenges of Demand Effects, Incentives, Deception, Samples, and Vignettes.** In: *Journal of Operations Management*, 67 (2), 261-275
- Ried, L., Eckerd, S., Kaufmann, L., Carter, C., 2020: **Spillover Effects of Information Leakages in Buyer-Supplier-Supplier Triads.** In: *Journal of Operations Management*, 67 (3), 280-306
- Carter, C., Kaufmann, L., Ketchen Jr., D. J., 2020: **Expect the Unexpected: Toward a Theory of the Unintended Consequences of Sustainable Supply Chain Management.** In: *International Journal of Operations & Production Management*, 40 (12), 1857-1871
- Lu, J., Kaufmann, L., Carter, C., 2020: **How Informal Exchanges impact Formal Sourcing Collaboration (and what Supply Managers can do about it).** In: *Journal of Supply Chain Management*, 57 (4), 26-62
- Kosmol, T., Reimann, F., Kaufmann, L., 2019: **You'll never walk alone: Why we need a Supply Chain Practice View on Digital Procurement.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25 (4), 1-17
- Timmer, S., Kaufmann, L., 2019: **Do Managers' Dark Personality Traits help Firms in Coping with Adverse Supply Chain Events?** In: *Journal of Supply Chain Management*, 55 (4), 67-97
- Lu, J., Kaufmann, L., Carter, C., 2019: **Small Talk, Big Impact - The Influence of Casual Collegial Advice on Purchasing Negotiations.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25 (5), 1-18
- Esslinger, J., Eckerd, S., Kaufmann, L., Carter, C., 2019: **Who Cares? Supplier Reactions to Buyer Claims after Psychological Contract Over-Fulfillments.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 55 (4), 98-128
- Rottenburger J., Kaufmann, L., 2019: **Picking on the New Kid: Firm Newness and Deception in Buyer-Supplier Negotiations.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 26 (1), 1-10
- Kaufmann, L., Esslinger, J., Carter, C., 2018: **Toward Relationship Resilience: Managing Buyer-Induced Breaches of Psychological Contracts during Buyer-Supplier Projects.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 54 (4), 62-85

- Rottenburger J., Carter, C., Kaufmann, L., 2018: **It's Alright, it's just a Bluff: Why do Corporate Codes reduce Lying, but not Bluffing?** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25 (1), 30-39
- Kosmol, T., Reimann, F., Kaufmann, L., 2018: **Co-alignment of Supplier Quality Management Practices and Cognitive Maps - A Neo-configurational Perspective.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 24 (1), 1-20
- Kaufmann, L., Rottenburger, J., Carter, C., Schlereth, C., 2018: **Bluffs, Lies, and Consequences: A Reconceptualization of Bluffing in Buyer-Supplier Negotiations.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 54 (2), 49-70
- Meschnig, G., Carter, C., Kaufmann, L., 2017: **Conducting Multilevel Studies in Purchasing and Supply Management Research.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 24 (4), 338-342
- Reimann, F., Kosmol, T., Kaufmann, L., 2017: **Responses to Supplier-Induced Disruptions: A Fuzzy-Set Analysis.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 53 (4), 37-66
- Timmer, S., Kaufmann, L., 2017: **Conflict Minerals Traceability - A Fuzzy Set Analysis.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 47 (5), 344-367
- Carter, C., Kaufmann, L., Wagner, C. M., 2017: **Reconceptualizing Intuition in Supply Chain Management.** In: *Journal of Business Logistics*, 38 (1), 1-16
- Kaufmann, L., Wagner, C. M., Carter, C., 2017: **Individual Modes and Patterns of Rational and Intuitive Decision-Making by Purchasing Managers.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 23 (2): 82-93
- Reimann, F., Shen, P., Kaufmann, L., 2017: **Multimarket Contact and the Use of Power in Buyer-Supplier Relationships.** In: *Journal of Business Logistics*, 38 (1), 18-34
- Kaufmann, L., Wagner, C. M., 2017: **Affective Diversity and Emotional Intelligence in Cross-Functional Sourcing Teams.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 23 (1): 5-16
- Carter, C., Kosmol, T., Kaufmann, L., 2017: **Toward a Supply Chain Practice View.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 53 (1), 114-122
- Gaudenzi, B., Zsidis G. A., Hartley, J. L., Kaufmann, L., 2017: **An Exploration of Factors Influencing the Choice of Commodity Price Risk Mitigation Strategies.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 24 (3), 218-237
- Reimann, F., Shen, P., Kaufmann, L., 2016: **Effectiveness of Power Use in Buyer-Supplier Negotiations: The Moderating Role of Negotiator Agreeableness.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 46 (10), 932-952
- Wichmann, B., Kaufmann, L., 2016: **Social Network Analysis in Supply Chain Management Research.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 46 (8): 740-762
- Kaufmann, L., Carter, C., Rauer, J., 2016: **The Coevolution of Relationship Dominant Logic and Supply Risk Mitigation Strategies.** In: *Journal of Business Logistics*, 37 (2): 87-106
- Wichmann, B., Carter, C., Kaufmann, L., Wilson, J., 2016: **Making Environmental SCM Initiatives Work – Moving Beyond the Dyad to Gain Affective Commitment.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 52 (1): 21-40
- Meschnig, G., Kaufmann, L., 2015: **Consensus on Supplier Selection Objectives in Cross-Functional Sourcing Teams: Antecedents and Outcomes.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 45 (8): 774-793
- Carter, C., Meschnig, G., Kaufmann, L., 2015: **Moving to the Next Level: Why our Discipline needs more Multilevel Theorization.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 51 (4): 94-102
- Kaufmann, L., Gäckler, J., 2015: **A structured Review of partial least Squares in Supply Chain Management Research.** In: *Journal of Purchasing and Supply Management*, 21 (4): 259-272
- Kaufmann, L., Gäckler, J., 2015: **On the Relationship between Purchasing Integration and Purchasing Decision-making Speed.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 45 (3): 214 - 236
- Maloni, M., Carter, C., Kaufmann, Rogers, Z., 2015: **Publication Productivity in the Supply Chain Management Discipline.** In: *Transportation Journal*, 54 (3): 291-311

- Wichmann, B., Carter, C., Kaufmann, L., 2015: **How to Become Central in an Informal Social Network: An Investigation of the Antecedents to Network Centrality in an Environmental SCM Initiative.** In: *Journal of Business Logistics*, 36 (1): 102-119
- Rauer, J., Kaufmann, L., 2015: **Mitigating External Barriers to Implementing Green Supply Chain Management: A Grounded Theory Investigation of Green-Tech Companies' Rare Earth Metals Supply Chains.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 51 (2): 65-88
- Reimann, F., Rauer, J., Kaufmann, L., 2015: **MNE Subsidiaries' Strategic Commitment to CSR in Emerging Economies: The Role of Administrative Distance, Subsidiary Size, and Experience in the Host Country.** In: *Journal of Business Ethics*, 132 (4): 845-857
- Riedl, D., Kaufmann, L., Gäckler, J., 2014: **Statistical Power of Structural Equation Models in SCM Research.** In: *Journal of Purchasing & Supply Management*, 20 (3): 208-212
- Kaufmann, L., Saw, A. A., 2014: **Using a Multiple-Informant Approach in SCM Research.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 44 (6): 511-527
- Kaufmann, L., Meschnig, G., Reimann, F., 2014: **Rational and Intuitive Decision-Making in Sourcing Teams: Effects on Decision Outcomes.** In: *Journal of Purchasing & Supply Management*, 20 (2): 104-11
- Carter, C., Ellram, L. M., Kaufmann, L., Autry C. W., Zhao, X., Callarman T. E., 2014: **Looking Back and Moving Forward: 50 Years of the Journal of Supply Chain Management.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 50 (1): 1-7
- Kaufmann, L., Carter, C., Ehr Gott, M., Reimann, F. 2013: **Environmental Development of Emerging Economy Suppliers: Antecedents and Outcomes.** In: *Journal of Business Logistics*, 34 (2): 131-147
- Riedl, D., Kaufmann, L., Zimmermann, C., Perols, J., 2013: **Reducing Uncertainty in Supplier Selection Decisions - Antecedents and Outcomes of Procedural Rationality.** In: *Journal of Operations Management*, 31 (1-2): 24-36
- Kaufmann, L., Roesch, J.-F., 2012: **Constraints to Building and Deploying Market Capabilities by Emerging Market Firms in Advanced Markets.** In: *Journal of International Marketing*, (20) 4: 1-24
- Denk, N., Kaufmann, L., Rösch, J.-F., 2012: **Liabilities of Foreignness Revisited: A Review of Contemporary Studies and Recommendations for Future Research.** In: *Journal of International Management*, (18) 4: 322-334
- Denk, N., Kaufmann, L., Carter, C., 2012: **Increasing the Rigor of Grounded Theory Research – A Review of the SCM Literature.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 42 (8): 742-763
- Kaufmann, L., Buhmann, C., Carter, C., 2012: **The Impact of Individual Debiasing Efforts on Financial Decision Effectiveness in the Supplier Selection Process.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 42 (5): 411-433
- Kaufmann, L., Kreft, S., Ehr Gott, M., Reimann, F., 2012: **Rationality in Supplier Selection Decisions - The Effect of the Buyer's National Task Environment.** In: *Journal of Purchasing & Supply Management*, 18 (2): 76-91
- Reimann, F., Ehr Gott, M., Kaufmann, L., Carter, C., 2012: **Local Stakeholders and Local Legitimacy: MNEs' Social Strategies in Emerging Economies.** In: *Journal of International Management*, 18 (1): 1-17
- Maloni, M., Carter, C., Kaufmann, L., 2012: **Author Affiliation in Supply Chain Management and Logistics Journals: 2008 – 2010.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 42 (1): 83-100
- Kaufmann, L., 2011: **Findings Sweet and Sour.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 47 (4): 17-18
- Kaufmann, L., Denk, N., 2011: **How to Demonstrate Rigor when Presenting Grounded Theory Research in the Supply Chain Management Literature.** In: *Journal of Supply Chain Management*, 47 (4): 64-72
- Ehr Gott, M., Reimann, F., Kaufmann, L., Carter, C., 2011: **Social Sustainability in Selecting Emerging Economy Suppliers.** In: *Journal of Business Ethics*, 98 (1): 99-119
- Kaufmann, L., Carter, C.R., Buhmann, C., 2010: **Debiasing the supplier selection decision: a taxonomy and conceptualization.** In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 40 (10): 792-821
- Kaufmann, L., Körte, P., 2010: **Responses of Advanced Country MNEs to Low-cost Country Imports in Their Home Markets.** In: *Management International Review (MIR)*, 50(2)
- Kaufmann, L., Michel, A., Carter, C. R., 2009: **Debiasing Strategies in Supply Management Decision-Making.** In: *Journal of Business Logistics*, 30 (1): 85-106

- Carter, C. R., Ellram, L., Kaufmann, L., 2008: **New Directions for JSCM**. In: *Journal of Supply Chain Management*, 44 (1): 5 – 9
- Carter, C.R., Kaufmann, L., Michel, A., 2007: **Behavioral Supply Management: A Taxonomy of Judgement and Decision-Making Biases**. In: *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 37 (8): 631-669
- Kaufmann, L., Carter, C. R.; 2007: **The Impact of Electronic Reverse Auctions on Supplier Performance: The Mediating Role of Relationship Variables**. In: *The Journal of Supply Chain Management*, 43 (1): 16-26
- Kaufmann, L., Carter, C. R., 2006: **International Supply Relationships and Non-Financial Performance - A Comparison of U.S. and German Practices**. In: *Journal of Operations Management*, (24): 653-675
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2006: **Chinese Affiliates Mature: International Expansion Strategies of German Manufacturers in the PRC**. In: *China aktuell - Journal of Current Chinese Affairs*, 35 (3): 5-45
- Kaufmann, L., Jentzsch, A., 2006: **Internationalization Processes: The Case of Automotive Suppliers in China**. In: *Journal of International Marketing*, 14 (2): 52-84
- Kaufmann, L., Ridder, C., 2006: **Investor Relations-Performance Monitor**. In: *Zeitschrift für Management (ZfM)*, (1): 48-68
- Kaufmann, L., Rössing, S., 2005: **Managing Conflict of Interests Between Headquarters and Their Subsidiaries Regarding Technology Transfer to Emerging Markets - A Framework**. In: *Journal of World Business*, (40): 235-253
- Kaufmann, L., Becker, A., 2005: **Overcoming the Barriers During Implementation and Use of the Balanced Scorecard by Multinational Companies in Brazil**. In: *Latin American Business Review*, 6 (3): 39-62
- Kaufmann, L., Wagner, S., 2004: **Overcoming the Main Barriers in Initiating and Using Purchasing-BSCs**. In: *Journal of Purchasing & Supply Management*, 10 (6): 269-281
- Kaufmann, L., Schneider, Y., 2004: **Intangibles: A Synthesis of Current Research**. In: *Journal of Intellectual Capital (JoIC)*, 5 (3): 366-388
- Kaufmann, L., Schmidt, D., 2004: **Einflüsse der Biotechnologie auf die strategische Planung in der Pharmazeutischen Industrie**. In: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP)*, 56 (3): 292-305
- Kaufmann, L., Carter, C. R., 2004: **Deciding on the Mode of Negotiation**. In: *The Journal of Supply Chain Management*, 40 (2): 15-26
- Kaufmann, L., Germer, T., 2004: **Auktionscontrolling - Kapitalwertorientierte Entscheidungsfällung in industriellen Geschäftsbeziehungen**. In: *Zeitschrift für Controlling und Management (ZfCM)*, 48 (3): 194-199
- Kaufmann, L., Carter, C. R., Beall, S., Carter, P. L., Hendrick, T. E., Petersen, K. J., 2003: **Reverse Auctions - Grounded Theory from the Buyer and Supplier Perspective**. In: *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 40 (3): 229-254

Management-oriented Articles in Journals

- Ried, L., Eckerd, S., Kaufmann, L., 2022: **In Supplier Negotiations, Lying is Contagious**. In: *Harvard Business Review* online, November 14, 2022
- Esslinger, J., Kaufmann, L., Eckerd S., Carter, C., 2019: **Capitalizing on the Unexpected**. In: *Supply Chain Management Review*, March/April 2019, 30-35
- Rottenburger, J., Kaufmann, L., 2018: **Startups are more Vulnerable to Fraud. Here's why**. In: *Harvard Business Review* online, October 12, 2018
- Zsidisin, G. A., Hartley, J. L., Kaufmann, L., Gaudenzi, B., 2014: **Managing Commodity Price Volatility and Risk**. In: *ISM*, March 2014: 34-35
- Ehrhott, M., Reimann, F., Kaufmann, L., Wichmann, B., Eichblatt, J., 2012: **Nachhaltigkeit in der Lieferkette verankern**. In: *io management* (1): 48-52

- Ehr Gott, M., Saw, A., Kaufmann, L., Reimann, F., 2011: **Die Kunst des Entscheidens**. In: *io management*, (4): 42-45
- Kaufmann, L., 2010: **Doppelstrategien – International agil in Wettbewerb, Wertschöpfung und Leadership**. In: *Zeitschrift für Controlling und Management (ZfCM)*, 54 (1): 34-36
- Kaufmann, L., 2009: **Einkauf süß-sauer**. In: *Harvard Business manager*, (7):100-101
- Kaufmann, L., Reimann, F., Ehr Gott, M., Rauer, J., 2009: **Sustainable Success**. In: *The Wall Street Journal*, (June 22): R6
- Kreft, S., Kaufmann, L., 2009: **Die richtige Auswahl treffen – Lokalisierung vorantreiben, Kosten senken**. In: *China Contact*, 13 (2): 42-43
- Rademacher, M., Kaufmann, L., 2008: **Erfolgreiches Benchmarking: Von der Imitation zum Blue-Ocean-Ansatz**. In: *io new management*, (12): 52-55
- Fuchs, A., Kaufmann, L., 2008: **Einkauf professionalisieren – das Potenzial ist erkannt**. In: *io new management*, (10): 50-53
- Kaufmann, L., 2008: **So sichern Sie sich Management-Aufmerksamkeit**. In: *io new management*, (9): 58-61
- Kaufmann, L., 2008. **Clean Purchasing – anständig einkaufen: Die vierte Dimension**. In: *Beschaffung aktuell*, (8): 21-22
- Kaufmann, L., Bross, P., Krume y, M., Zimmermann, A., 2008: **Planungsprozesse und -instrumente optimieren**. In: *io new management*, (7-8): 52-55
- Kaufmann, L., Nazikkol, C., 2008: **Mitarbeiter aktivieren durch unternehmenseigene Fallstudien**. In: *io new management*, (6): 15-19
- Kaufmann, L., Herrlich, S., 2008: **Interne soziale Netzwerke steuern**. In: *io new management*, (6): 86-89
- Kaufmann, L., Gans, E., 2008: **Sustainability unternehmensweit verankern**. In: *io new management*, (5): 54-58
- Kaufmann, L., Ehr Gott, M., Reimann, F., 2008: **Profit und Verantwortung**. In: *CFO aktuell*, (2): 68-70
- Kaufmann, L., 2008: **Schneller und flexibel umsetzen**. In: *io new management*, (4): 70-73
- Kaufmann, L., Schneider, M., 2008: **Internationale Standortrollen festlegen**. In: *io new management*, (3): 58-61
- Kaufmann, L., Ehr Gott, M., Reimann, F., 2008: **Globalisierung: Nachhaltiges Wirtschaften zahlt sich auch in Schwellenländern aus**. In: *Glocalist Magazine*, 25 (3):29-31
- Kaufmann, L., Ehr Gott, M., Reimann, F., 2008: **Der Nutzen anständigen Wirtschaftens**. In: *Harvard Business manager*, (1): 6-11
- Kaufmann, L., 2008: **So bestimmen Unternehmen profitable Wachstumspfade**. In: *io new management*, (1-2): 56 – 59
- Kaufmann, L., Tritt, C., 2007: **Als Pionier von den Vorteilen Vietnams profitieren**. In: *io new management*, (10): 50-54
- Kaufmann, L., Tritt, C., 2007: **Malaysia - Vorfahrt für die Autoindustrie**. In: *io new management*, (7-8): 64-67
- Kaufmann, L., Tritt, C., 2007: **Singapur steigt auf zum Hightech-Zentrum Asiens**. In: *io new management*, (6): 103-108
- Kaufmann, L., Tritt, C., 2007: **ASEAN - Asiens (fast) vergessene Tiger**. In: *io new management*, (5): 47-52
- Kaufmann, L., Berger, V., Fischer, B., 2007: **Ungarn punktet mit geografischer Nähe und attraktiven Löhnen**. In: *io new management*, (4): 53-57
- Kaufmann, L., Schönberger, L., 2007: **Wie Unternehmen in Tschechien erfolgreich Fuss fassen können**. In: *io new management*, (3): 54-56
- Kaufmann, L., Panhans, D., Tritt, C., Zsolt, K., 2007: **Mittel- und Osteuropa mausern sich zu attraktiven Märkten**. In: *io new management*, (1-2): 41-46

- Kaufmann, L., Nursai, H., 2006: **Business Footprint Optimization (BFO) - Internationale Wertschöpfungsflüsse steuern.** In: *Controlling*, (12): 629-635
- Kaufmann, L., Scherer, J., 2006: **Schlüsselkunden managen mit der Balanced Scorecard.** In: *Harvard Business manager*, 28 (9): 54-59
- Kaufmann, L., Koch, M., Panhans, D., 2006: **Sieben Wege zum Erfolg in Indien.** In: *Harvard Business manager*, 28 (6): 22-30
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2006: **Finders Keepers? - How to Find, Motivate, and Keep Good Staff.** In: *BusinessForum China*, (2): 24-25
- Kaufmann, L., Neumann, C., Koch, M., Paschke, C., 2006: **Das Forschungszentrum der Welt.** In: *io new management*, (5): 39-45
- Kaufmann, L., Thiel, C., Becker, A., 2006: **Innovative Beschaffungsportfolios und X-Balanced Scorecards - Komplementäre Instrumente für das strategische Controlling.** In: *Controlling*, 18 (3): 125-132
- Kaufmann, L., Germer, T., 2006: **Kooperationsromantik völlig fehl am Platz.** In: *Beschaffung aktuell*, (2): 28-29
- Kaufmann, L., Steinrücke, B., Panhans, D., Koch, M., 2006: **Hohes Marktwachstum und enorme Ungleichheiten (Indien).** In: *io new management*, 75 (11): 42-47
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2006: **Investing in People - Not Factories.** In: *BusinessForum China*, 2006
- Kaufmann, L., Ridder, C., Schmidt, D., 2005: **Steuerung internationaler Organisationsstrukturen durch beschleunigte und verbesserte Produktkalkulation.** In: *Controlling*, 17 (8/9): 475-482
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2005: **So kann erfolgreicher Einkauf aussehen: Champions in China.** In: *Beschaffung aktuell*, (1): 42-43
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2005: **Drugs for the Masses - The Chinese Pharmaceutical Sector.** In: *BusinessForum China*, (4): 14-16
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2005: **The Most Important Factor for Success.** In: *BusinessForum China*, (3): 62-63
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2005: **Heute säen, übermorgen ernten (China).** In: *io new management*, 74 (12): 58-62
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2005: **Die niedrigen Löhne locken (China).** In: *io new management*, 74 (11): 46-49
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2005: **Vitamin B - Darauf kommt es an (China).** In: *io new management*, 74 (10): 47-49
- Kaufmann, L., 2004: **X-BSC - Measuring the Performance of Truly Strategic Supplier Relationships.** In: *PRACTIX*, 7: 1-5
- Kaufmann, L., Ridder, C., 2003: **Bewertung von Biotechnologie-Unternehmen - Der Individual Risk-adjusted Net Present Value-Ansatz und weitere Ansätze zur Verbesserung des DCF-Verfahrens.** In: *FINANZ BETRIEB*, 5 (7-8): 448-456
- Kaufmann, L., 2003: **Online-Auktionen - jenseits der Kooperationsromantik in Retail Value Chains?.** In: *THEXIS*, 20 (3): 30-34

Monographs

- Gaudenzi, B., Zsidisin, G. A., Hartley, J., Kaufmann, L., 2015: **La Gestione del Commodity Price Risks. II Punto di Vista della Supply Chain,** *Franco Angeli Edizioni, Milan*
- Kaufmann, L., Reimann, F. (Hrsg.), 2014: **Selected Cases in Supply Management,** Second Edition
- Zsidisin, G. A., Hartley, J. L., Kaufmann, L., 2013: **Management von Rohstoffpreisisiken – Eine Supply Chain Perspektive.** *European Management Publications, Vallendar*
- Kaufmann, L., Ehr Gott, M., Reimann, F. (Hrsg.), 2013: **Selected Cases in Supply Management.** *European Management Publications, Vallendar*

- Rademacher, M., Kaufmann, L. (Hrsg.), 2007: **Unternehmensstandort Deutschland – Unsere Stärken nutzen.** *European Management Publications*, Vallendar
- Kaufmann, L., Panhans, D. (Hrsg.), 2006: **Managementhandbuch Mittel- und Osteuropa. Wie deutsche Unternehmen Ungarn und Tschechien für ihre globale Strategie nutzen.** *Gabler-Verlag*, Wiesbaden
- Kaufmann, L., Panhans, D., Steinrücke, B., Horn, C., Koch, M., Kues, A., Paschke, C., 2006: **Investmentguide Indien. Erfolgsstrategien deutscher Unternehmen auf dem Subkontinent.** *Schäffer Poeschel Verlag*, Stuttgart
- Kaufmann, L., Panhans, D., Aulbur, T., Kurch, M., 2006: **American Allstars. Success Strategies of German Companies in the United States.** *European Management Publications*, Vallendar
- Kaufmann, L., Panhans, D., Schierenbeck, C., Hagemann, B., 2006: **Brazilian Brilliance. Success Strategies of Foreign Companies in Brazil.** *European Management Publications*, Vallendar
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2005: **China Champions. How German companies can successfully integrate China into their global strategies.** *European Management Publications*, Vallendar
- Kaufmann, L., Panhans, D., Poovan, B., Sobotka, B., 2005: **China Champions. Wie deutsche Unternehmen den Standort China erfolgreich für ihre globale Strategie nutzen.** *Gabler-Verlag*, Wiesbaden
- Schweickart, N., Kaufmann, L. (Hrsg.), 2004: **Lateinamerika-Management.** *Gabler-Verlag*, Wiesbaden

Management-oriented Articles in Monographs and Anthologies

- Kaufmann, L., Carter, C., Materlik, H., 2013: **Beyond Homo Economicus: A Conceptual Approach to Human Behavior in Implementing Early Supplier Involvement.** In: *The SAGE Handbook of Strategic Supply Management*, 17 (4): 400-421. SAGE Publications Ltd, London
- Kaufmann, L., Rauer, J., 2012: **Managing Commodity Price and Supply Availability.** In: *CAPS Critical Issues Report*, December 2012
- Kaufmann, L., Fuchs, A., 2008: **Von Zielen zu Erfolgen – strategische Lieferantenbeziehungen gestalten.** In: *Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (Hrsg.), Best Practice in Einkauf und Logistik*, 2. Auflage: 191-200. Gabler-Verlag, Wiesbaden
- Kaufmann, L., Tritt, C., 2007: **Internationale Perspektive: Deutschland als starker Standort.** In: *M. Rademacher & Kaufmann, L. (Hrsg.), Unternehmensstandort Deutschland – Unsere Stärken nutzen*: 45-91. *European Management Publications*, Vallendar
- Kaufmann, L., Panhans, D., 2007: **International Expansion Strategies: A Novel Framework and its Application to the Ten New EU Countries.** In: *B. S. Sergi, W. T. Bagatelas & J. Kubicová (Hrsg.), Industries and Markets in Central and Eastern Europe*: 21-45. Ashgate, Aldershot, Hampshire
- Kaufmann, L., Panhans, D., Tritt, C., 2007: **Internationale Wertschöpfung gestalten - Konzept und Ergebnisse für deutsche Unternehmen in Indien.** In: *I. Hausladen (Hrsg.), Management am Puls der Zeit - Strategien, Konzepte und Methoden*: 603-634. TCW, München
- Kaufmann, L., Koch, M., Panhans, D., 2006: **Strategische Ausrichtung deutscher Unternehmen in Indien.** In: *N. Koubek & G. R. Krishnamuthy (Hrsg.), Strategien deutscher Unternehmen in Indien*: 61-79. Lang, Peter, Frankfurt/Main
- Kaufmann, L., Thiel, C., Becker, A., 2005: **Überblick über das Beschaffungscontrolling.** In: *U. Schäffer & J. Weber (Hrsg.), Bereichscontrolling - Funktionsspezifische Anwendungsfelder. Methoden und Instrumente*: 3-21. Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- Kaufmann, L., Hedderich, F., 2004: **A Novel Framework for International Sourcing Applied to the Emerging Chinese Supply Market.** In: *M. Eßig (Hrsg.), Perspektiven des Supply Managements – Konzepte und Anwendungen – Festschrift für Ulli Arnold*: 123-150. Springer-Verlag, Berlin
- Kaufmann, L., Becker, A., 2004: **The Development and Use of Balanced Scorecards by Foreign MNC's in Brazil - Avoiding the Main Pitfalls.** In: *N. Schweickart & L. Kaufmann (Hrsg.), Lateinamerika-Management*: 443-472. Gabler-Verlag, Wiesbaden
- Kaufmann, L., Panhans, D., 2004: **A Novel Framework for International Value Creation - An Investigation of Latin American Affiliates.** In: *N. Schweickart & L. Kaufmann (Hrsg.), Lateinamerika-Management*: 3-28. Gabler Verlag, Wiesbaden

- Beall, S., Carter, C., Germer, T., Hendrick, T., Jap, S., Kaufmann, L., Maciejewski, D., Monczka, R., Petersen, K., 2004: **The Role of Reverse Auctions in Strategic Sourcing**. In: *CAPS Research*, Tempe
- Kaufmann, L., Stadtmann, G., Weigand, J., 2004: **Stand und kritische Analyse der regionalen Integrationsabkommen: ASEAN**. In: *J. Zentes, D. Morschett & H. Schramm-Klein (Hrsg.), Außenhandel - Marketingstrategien und Marketingkonzepte*: 229-249. Gabler Verlag, Wiesbaden
- Kaufmann, L., 2003: **Im Einkauf liegt der Gewinn - Entwicklungslinien und Management-innovationen**. In: *K. Matzler, H. Pechlaner & B. Renzl (Hrsg.), Werte schaffen - Perspektiven einer stakeholderorientierten Unternehmensführung*: 253-282. Gabler-Verlag, Wiesbaden
- Kaufmann, L., 2003: **Elektronische Verhandlungen - Erste empirische Befunde zu Auktionen im Einkauf**. In: *J. Weber & J. Deepen (Hrsg.), Erfolg durch Logistik - Erkenntnisse aktueller Forschung*: 197-216. Haupt, Bern