Thomas Angerer und Andrea Rögner	i
Situative Gesprächsführung auf Basis von Konzepten der Transaktionsanalyse	31
Performance Contracting 4.0: Handlungsbedarf, Erfolgsfaktoren und Implikationen  Juri Behler	87
Kundenvertrauen managen und Krisen meistern	133
Zukunftsorientierte Geschäftsmodelle für die klassische Bäckerei in Österreich  Johannes Eigner	169
Digitalisierung der Unternehmensberatung: Eine multiperspektivische Analyse aus Sicht von Kunden- und Beratungsunternehmen	239
Effizienz und Effektivität von Blended-Learning-Lernverfahren Jennifer Friedrich-Haßauer	345
Co-Creation im Privatkundengeschäft von Finanzinstituten  Pierre Stern	409

