



Guten Tag,

vielen Dank für Ihr Interesse an aktuellen Fragestellungen zum Solution-Selling. Mit unseren *SolutiKo-News* halten wir Sie ab sofort regelmäßig über alle Aktivitäten und Erkenntnisse aus unserem Forschungsprojekt auf dem Laufenden.

Erfahren Sie u.a., mit welchen Veranstaltungen und Wissensangeboten wir Sie bei der Weiterentwicklung Ihres Solution-Sellings unterstützen. Beteiligen Sie sich an Umfragen und Studien und tragen Sie so zu anwendbaren Forschungsergebnissen bei. Nutzen Sie darüber hinaus die Gelegenheit, direkt mit uns in Kontakt zu treten und Ihre Herausforderungen zu diskutieren.

Wie bei allen SolutiKo-Aktivitäten steht auch beim Newsletter der Dialog mit Ihnen an erster Stelle. Sagen Sie uns, wie Ihnen die *SolutiKo-News* gefallen, welche Inhalte Sie sich wünschen und welche Themen wir vertiefen sollten. Nutzen Sie dazu gerne unser [Feedbackformular](#).

Nun wünschen wir Ihnen eine inspirierende Lektüre und freuen uns auf Ihre Rückmeldung.

Im Namen des SolutiKo-Projektteams grüßen Sie herzlich

David Evers
FIR e. V. an der RWTH Aachen

Timo Spatzier
Sales Management Department –
Ruhr-Universität Bochum

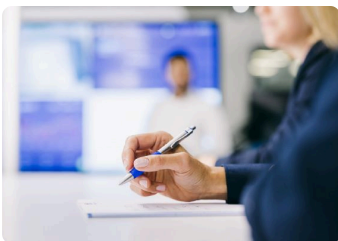
Angebote & Interaktion



15. Oktober 2025: SolutiKo-Arbeitskreis Lösungsentwicklung und -umsetzung

Wir laden Sie herzlich ein zum digitalen SolutiKo-Arbeitskreis, diesmal vor Ort beim [Sales Management Department der Ruhr-Universität Bochum](#). In einem zweistündigen Treffen wollen wir den Kern des Solution-Sellings vertiefen. Gemeinsam mit führenden Expert*innen und Vertreter*innen der produzierenden Industrie tauchen wir ein in Best Practices sowie innovative Ansätze zur Lösungsentwicklung und -umsetzung. Lernen Sie erste Ergebnisse und Use-Cases aus der Praxis kennen und nutzen Sie darüber hinaus die Gelegenheit, Ihren eigenen Case einzubringen. Erhalten Sie wertvolle Impulse auf Ihrem Weg zum Lösungsanbieter und profitieren Sie direkt vom Feedback der Teilnehmenden. Um einen produktiven Austausch zu gewährleisten, ist die Anzahl der Teilnehmenden auf 20 Personen begrenzt. Melden Sie sich jetzt kostenfrei an.

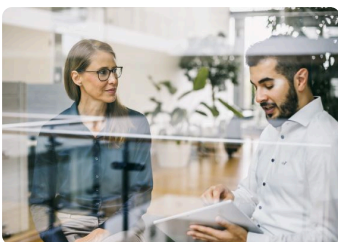
[Zur Anmeldung](#)



Mitmachen: Studie zu Erfolgsfaktoren im Solution-Selling

Wie werden Unternehmen im Lösungsvertrieb erfolgreich, welche Hürden gibt es und wie können die Beteiligten sie überwinden? Diese Fragen möchten wir im Rahmen einer Studie beantworten. Nehmen Sie teil und helfen Sie, wichtige Daten für Solution-Selling-Strategien zu sammeln, die in der Praxis wirklich anwendbar sind. Die Beantwortung der Fragen dauert rund 10 Minuten und ist anonym. Als Dank erhalten Sie eine exklusive Zusammenfassung der Ergebnisse.

[Zur Studie](#)



Mitreden: Interviewpartner zu Lösungsentwicklung und -umsetzung gesucht

Im Rahmen von Einzelinterviews geben wir die Gelegenheit, aktuelle Erkenntnisse zum Themenfeld Lösungsentwicklung & -umsetzung zu vertiefen sowie unternehmensspezifische Herausforderungen und Erfolgsmodelle mit unseren Expert*innen zu erörtern. Die Interviews richten sich an Unternehmensvertreter*innen, die das Solution-Selling in ihren Unternehmen aufbauen. Wir führen sie an individuell mit ihnen vereinbarten Terminen durch. Jedes Interview dauert circa eine Stunde und findet digital im Rahmen einer Team-Sitzung statt. Die Erkenntnisse und Use-Cases aus den Interviews fließen – nach Absprache mit Ihnen – in unsere Wissensangebote und Veröffentlichungen ein, die Ihnen anschließend im Informationsportal www.solutiko.de kostenfrei zum Download zur Verfügung stehen. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre individuellen Fragestellungen im Face-to-Face-Interview mit unseren Expert*innen zu diskutieren, gegenseitig Wissen auszutauschen und voneinander zu lernen. Bei Interesse kommen Sie gerne auf uns zu.

[Jetzt Kontakt aufnehmen](#)

Wissen



Wegweisend: Ihr Kompass zum Solution-Selling

Um Sie auf dem Weg zum Solution-Selling bestmöglich zu unterstützen, haben wir den SolutiKo-Kompass entwickelt. Er schafft die Grundlage für den erfolgreichen Wandel vom Produkt- zum Lösungsanbieter, indem er die einzelnen Handlungsfelder des Solution-Sellings strukturiert und deren Wirkmechanismen sowie Handlungsoptionen darstellt. Nutzen Sie den SolutiKo-Kompass, um Ihren Status-quo zu identifizieren und Ihre Handlungsfelder für das Solution-Selling zu definieren.

[Zum SolutiKo-Kompass](#)



SolutiKo-Expert-Paper: Vom Produkt zum Lösungsanbieter

Das SolutiKo-Expert-Paper gibt Ihnen eine thematische Einführung in das Solution-Selling sowie einen Überblick zu den zentralen Themen, die im Projekt *SolutiKo* adressiert werden. Darüber hinaus erhalten Sie Einblicke, wie Unternehmen Lösungen effektiv realisieren, verkaufen und managen. Lesen Sie das kostenfrei verfügbare Expert-Paper und gewinnen Sie das notwendige Wissen, um die Transformation zum Solution-Seller erfolgreich anzugehen und Ihr integriertes Lösungsgeschäft stetig zu optimieren.

[Zum Expert-Paper](#)

Jetzt vormerken



11. Juli 2025: SolutiKo-Konferenz Strategien und Methoden aus der Praxis

Merken Sie sich jetzt schon die [SolutiKo-Konferenz 2025](#) vor. Erneut werden Vertreter:innen aus Unternehmen ihre Strategien und Methoden für ein erfolgreiches Solution-Selling mit Ihnen teilen. Nutzen Sie die Gelegenheit und erhalten Sie praktische Impulse sowie neue Perspektiven, um den integrierten Lösungsverkauf in Ihren Organisationen voranzutreiben. Die Teilnahme an der halbtägigen digitalen Veranstaltung ist kostenfrei.

[Zur Anmeldung](#)

Partner

Viele Industriepartner begleiten das Projekt *SolutiKo*. Ihr Beitrag sichert die Praxisrelevanz unserer Themen und Ergebnisse, mit denen wir Sie beim Aufbau und der Weiterentwicklung des Solution-Sellings in Ihren Unternehmen unterstützen.

Vielen Dank an

FANUC



 **KUNTZE**

KVD Der Service-Verband

SCHAEFFLER

SCHEIDT&BACHMANN 

 **SERVICE PERFORMANCE CENTER**

SIEMENS

Über uns



gefördert durch

Ministerium für
Kultur und Wissenschaft
des Landes Nordrhein-Westfalen



[SolutiKo](#)

SolutiKo – Solution-Selling-Kooperationsplattform

[Impressum](#): FIR e. V. an der RWTH Aachen, Campus-Boulevard 55, 52074 Aachen, www.fir.rwth-aachen.de.

[Datenschutz](#): Sie können der Speicherung und Verwendung Ihrer personenbezogenen Daten jederzeit ohne Angabe von Gründen widersprechen. Schreiben Sie dazu bitte eine E-Mail mit Ihrem Anliegen an datenschutz@fir.rwth-aachen.de. Die Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten und der zuständigen Aufsichtsbehörde für den Datenschutz erfahren Sie auf Anfrage unter der Adresse: FIR e. V. an der RWTH Aachen, Datenschutz, Campus-Boulevard 55, 52074 Aachen.

[Abbestellen](#)

