

# SOLUTIKO

## ARBEITSKREIS ZUM THEMA „LÖSUNGSENTWICKLUNG & -UMSETZUNG“

03.07.2024 | ONLINE

# SOLUTIKO ARBEITSKREIS – AGENDA

- |          |   |               |
|----------|---|---------------|
| <b>1</b> | <b>Begrüßung &amp; Vorstellungsrunde</b>  | 09:00 – 09:15 |
| <b>2</b> | <b>Impulsvortrag: Status Quo &amp; Best Practices zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b> | 09:15 – 09:35 |
| <b>3</b> | <b>Workshop: Erarbeitung von Erfolgsfaktoren zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b>      | 09:35 – 10:50 |
| <b>4</b> | <b>Ausblick &amp; Verabschiedung</b>  | 10:50 – 11:00 |

# SOLUTIKO ARBEITSKREIS – AGENDA

<b>1</b>	<b>Begrüßung &amp; Vorstellungsrunde</b>	09:00 – 09:15
<b>2</b>	<b>Impulsvortrag: Status Quo &amp; Best Practices zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b>	09:15 – 09:35
<b>3</b>	<b>Workshop: Erarbeitung von Erfolgsfaktoren zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b>	09:35 – 10:50
<b>4</b>	<b>Ausblick &amp; Verabschiedung</b>	10:50 – 11:00

# DAS SERVICE PERFORMANCE CENTER ORCHESTRIERT PRAXISNAHE FORSCHUNG UND UNTERNEHMEN



RWTH AACHEN  
UNIVERSITY



**SERVICE  
PERFORMANCE  
CENTER**

**CENTER  
CONNECTED  
INDUSTRY**

**INTEGRATED  
BUSINESS  
APPLICATIONS**

**SMART  
COMMERCIAL  
BUILDING**

## Business

**FANUC**

**FRESENIUS  
MEDICAL CARE**

**GEA**

**KAPP NILES**

**KUKA**

**SCHEIDT & BACHMANN**

**SIKORA**  
Technology To Perfection

**SMS group**

**VIESMANN**

**WashTec**

**WIKAL**

**WIRTMEN  
GROUP**

**ZEISS**

## Basis

**AVL**

**DMG MORI**  
AKTIENGESELLSCHAFT

**FESTO**

**GETINGE**

**thyssenkrupp**

**Vecoplan**

## Kooperation

## Partner

**INDUSTRIAL**

**funk**

**IXON**

**iW**

**targenio**

**WORLDLINE**

**KVD**  
Der Service-  
Verband

# DAS SALES MANAGEMENT DEPARTMENT SCHAFFT VERTRIEBSEXPERTISE DURCH DIE VERBINDUNG VON FORSCHUNG, LEHRE & PRAXIS



**TOP 3**  
im Forschungsranking der **American Marketing Association**

**Best Paper Award**  
„Sales Management“  
Winter Educators' Conference  
der **AMA 2018, 2019, 2022**



**Marvin Jolson Award**  
for the Best Contribution to Selling and  
Sales Management Practice

**Outstanding Reviewer Award 2022**  
Journal of Marketing



**Professor des Jahres**  
2018 – Prof. Schmitz, UNICUM  
2014 – Prof. Wieseke, UNICUM

**Zahlreiche erfolgreiche  
Praxiskooperationen!**  
branchenübergreifend



Sales Management ist  
**besten Management-  
Studiengang Deutschland**

**Fünf Jahre in Folge:**



... und viele weitere

# SOLUTIKO VEREINT PRAXISNAHE SPITZENFORSCHUNG DER FACHGEBIETE SALES UND SERVICE

## Sales



## SolutiKo vereint Sales- und Service-Kompetenzen



## Service



# SOLUTIKO ALS PLATTFORM FÜR DEN AUSTAUSCH AUF BASIS VERSCHIEDENER LIVE- UND ON-DEMAND-FORMATE

## SOLUTION-SELLING-Kooperationsplattform

Möglichkeit für Sie, Ihre Sales- und Servicekompetenzen als Lösungsanbieter auszubauen

### On-Demand

### Live

Blog-Beiträge & Experteninterviews

Virtuelle Schulungsformate

Whitepaper

Wissenschaftliche Veröffentlichungen



Arbeitskreise mit Workshops und Praxisbeiträgen



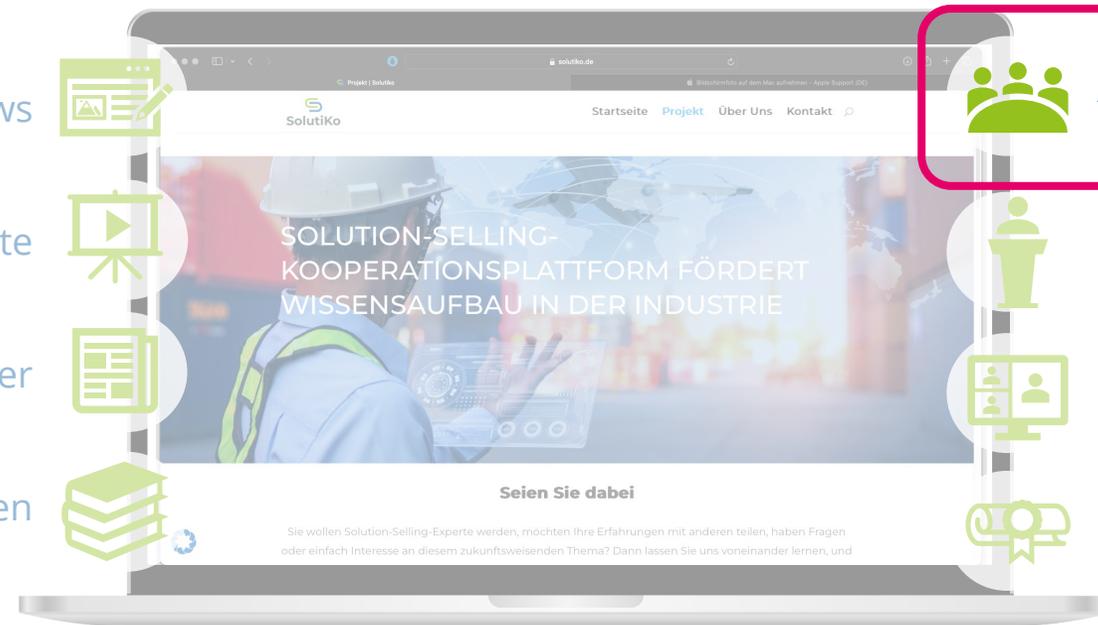
Konferenzen



Dialog-Webinare



Zertifikatskurse



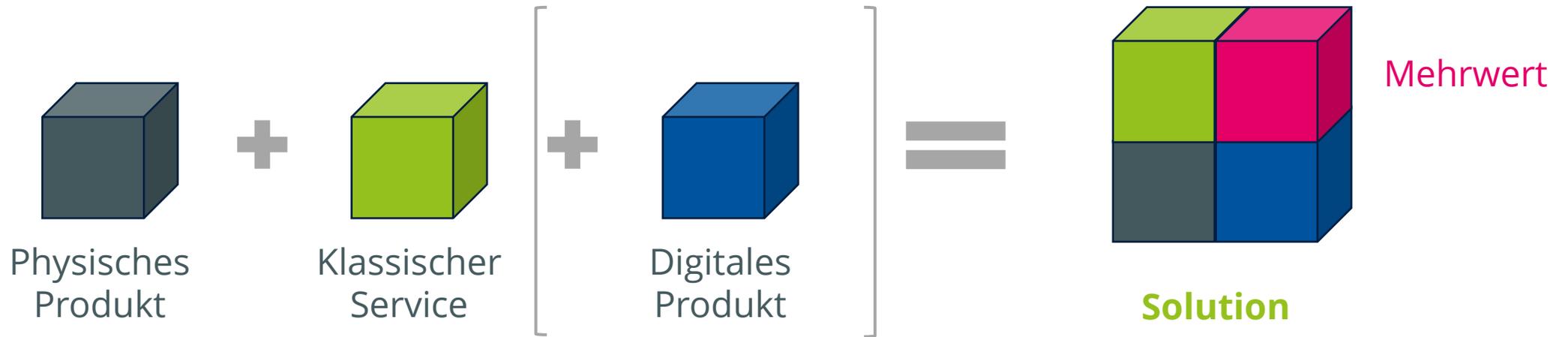


**SolutiKo**

# SOLUTIKO ARBEITSKREIS – AGENDA

- |          |   |               |
|----------|---|---------------|
| <b>1</b> | <b>Begrüßung &amp; Vorstellungsrunde</b>  | 09:00 – 09:15 |
| <b>2</b> | <b>Impulsvortrag: Status Quo &amp; Best Practices zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b> | 09:15 – 09:35 |
| <b>3</b> | <b>Workshop: Erarbeitung von Erfolgsfaktoren zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b>      | 09:35 – 10:50 |
| <b>4</b> | <b>Ausblick &amp; Verabschiedung</b>  | 10:50 – 11:00 |

# EINE SOLUTION IST MEHR ALS DIE SUMME IHRER TEILE



„**Solution Selling** sind alle Ansätze, bei denen Kunden ein **Zusatznutzen** geboten wird, um die **individuelle Wirtschaftlichkeit der Kundenunternehmen** zu erhöhen.“

- Prof. Jan Wieseke 2023

# UNTERNEHMEN ERKENNEN DIE BEDEUTUNG VON SOLUTIONS

75%

... **der Kunden** verlangen statt einzelnen Funktionen eine Gesamtlösung für ihre Bedürfnisse



79%

... **der Unternehmen** halten das Anbieten von Solutions für ein strategisch wichtiges Thema



57%

... **der Unternehmen** bieten bereits zusätzliche Services zu ihrem Produktportfolio an

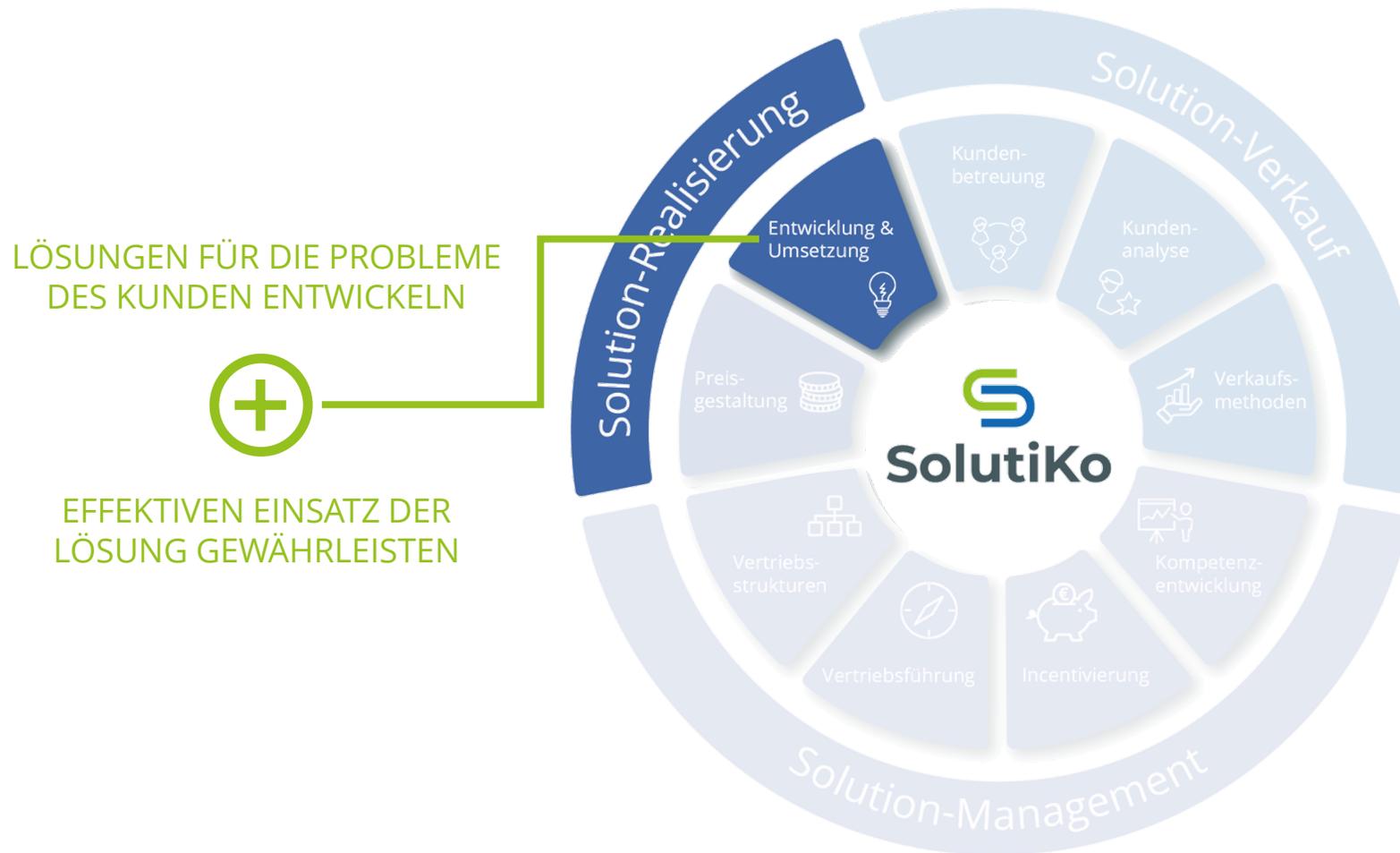


# LÖSUNGSERBRINGUNG & -UMSETZUNG HABEN FÜR UNTERNEHMEN MIT DIE HÖCHSTE RELEVANZ

Aktueller Stand



# INNERHALB DES SOLUTIKO-KOMPASS ADRESSIEREN WIR DIESES THEMA DESHALB ALS ERSTES



- Die **Entwicklung & Umsetzung** von Lösungen sind **Kern des Solution-Sellings**
- Die **Entwicklung der Lösung** sollte **Kundenanforderungen** adressieren und **Probleme lösen**
- Die **Umsetzung der Lösung** erfordert eine **gründliche Implementierung & kontinuierlichen Support**

# ENTWICKLUNG & UMSETZUNG VON LÖSUNGEN LAUFEN HEUTE NOCH NICHT OPTIMAL

Aktueller Stand



## Lösungsentwicklung & -umsetzung

Ø Reifegrad



### Fragen (Skala 1-5)

Wir nutzen bei der Solution-Entwicklung strukturierte Methoden (z.B. Design Thinking, Scrum, Six Sigma, ...).



Wir passen unsere Solutions nach Bedarf an die spezifischen Bedürfnisse des Kunden an.



Wir haben genügend Wissen und Kompetenzen zur Entwicklung von Solutions.



Wir bieten umfassenden Support und Schulungen bei der Implementierung unserer Solutions.



In der Leistungserbringungen arbeiten unsere Abteilungen intensiv zusammen (z.B. Vertrieb, Service & Produktmanagement).



### Größte Herausforderung

Die Differenzierung zwischen Wunsch und tatsächlichem Bedarf des Kunden ist oft schwierig.

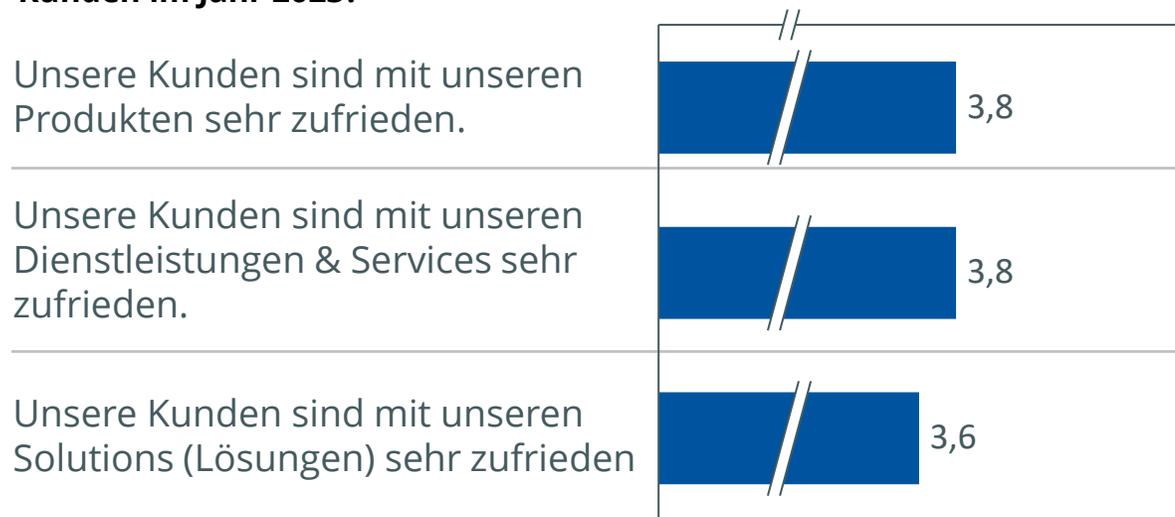
Wir versuchen Standard-Leistungen zu verkaufen, der Kunde möchte aber individuelle Leistungen.

Wie können das was wir anbieten nicht richtig umsetzen.

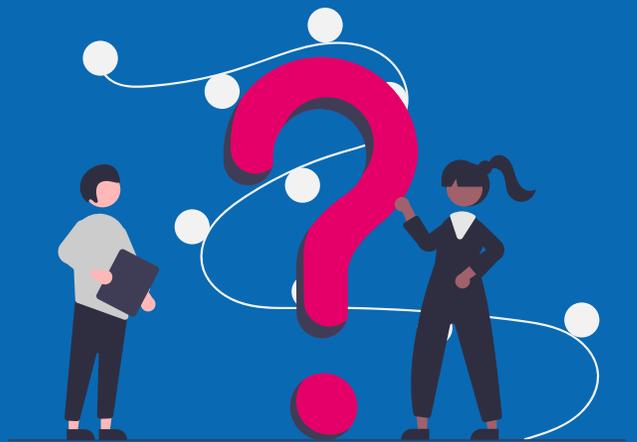
# DIE ZUFRIEDENHEIT DER MIT LÖSUNGEN IST GERINGER ALS BEIM SEPARIERTEN ERWERB DER LEISTUNGEN

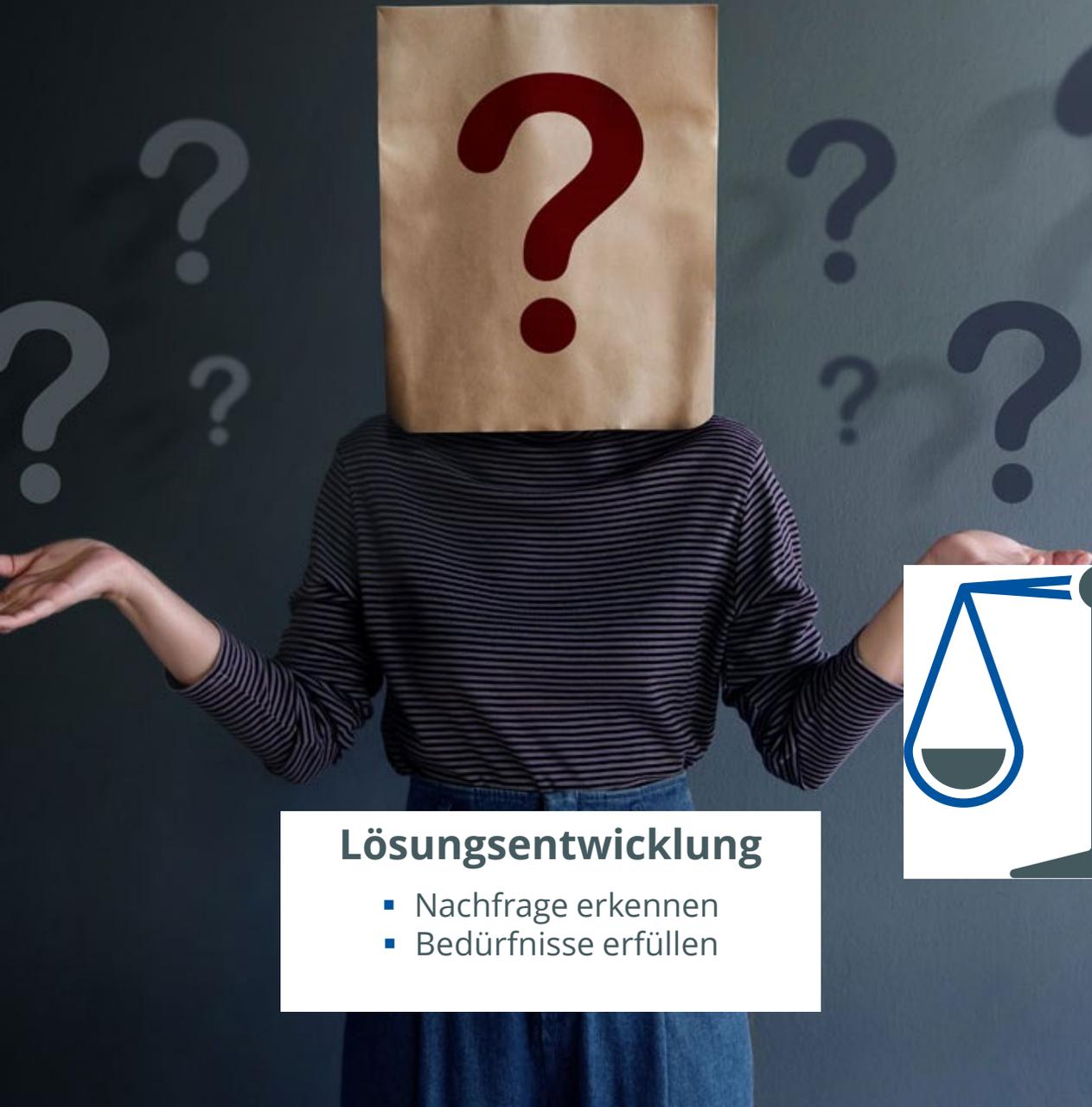
## KUNDENZUFRIEDENHEIT

Auf einer Skala von 1-5: Wie beurteilen Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden im Jahr 2023?



Warum ist die **Zufriedenheit** der Kunden mit **separaten Produkten & Dienstleistungen** höher als mit **kombinierten Lösungen**?





## Lösungsentwicklung

- Nachfrage erkennen
- Bedürfnisse erfüllen



## Lösungsumsetzung

- Technische, organisatorische und wirtschaftliche Umsetzung

# WIE AUDI AN DEN KUNDENBEDÜRFNISSEN VORBEI ENTWICKELT HAT

## Frankfurter Allgemeine

AUTOMOBILTECHNIK

### Genial gescheitert



**Gebrauchtwagen-Check Audi A2**

**Seiner Zeit voraus**



Lösungsentwicklung

Lösungsumsetzung



- Kundenbedürfnisse nicht beachtet
- Absatzmarkt damals nicht vorhanden

# TROTZ NACHFRAGE AUFGRUND TECHNISCHER MÄNGEL GESCHEITERT

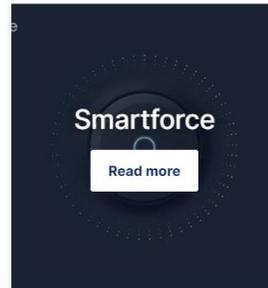
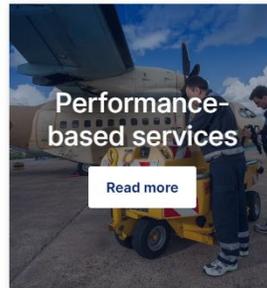
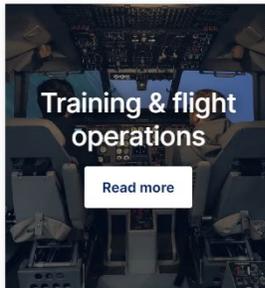


## A400M: Superstar oder Pannenflieger?



Pannenflieger A400M

Militär-Airbus kämpft mit Image-Problemen



Lösungsentwicklung

Lösungsumsetzung

- Verspätete Lieferung
- Technische Mängel und Probleme



# KUNDENBEDÜRFNISSE UND UMSETZUNG GLEICHERMAßEN ERFÜLLT



## Alles Inklusive

Ihr Abo beinhaltet Service, Wartung, Versicherung, Kfz-Steuer und vieles mehr. Alles außer Verbrauchsmaterialien ist bereits in der monatlichen Gebühr enthalten.



## Keine versteckten Kosten

Für Ihr Abo-Fahrzeug ist weder eine Kautions noch Verhandlungsgeschick erforderlich. Stattdessen zahlen Sie eine fixe monatliche Gebühr, die alles Praktische abdeckt.



## Entscheiden Sie selbst

Wählen Sie unsere flexible Abo-Option, um Ihr Fahrzeug zu wechseln oder mit einer Frist von 3 Monaten zu kündigen. Oder Sie binden sich für einen festen Zeitraum von 36 Monaten und zahlen etwas weniger.



**CARE BY VOLVO**

## Das flexible Auto-Abo

Eine feste monatliche Gebühr, keine versteckten Kosten, immer ein Neufahrzeug und nur 3 Monate Kündigungsfrist.

## Lösungsentwicklung

- Forderung nach Flexibilität und kurzen Kündigungsfristen erkannt und erfüllt

## Lösungsumsetzung

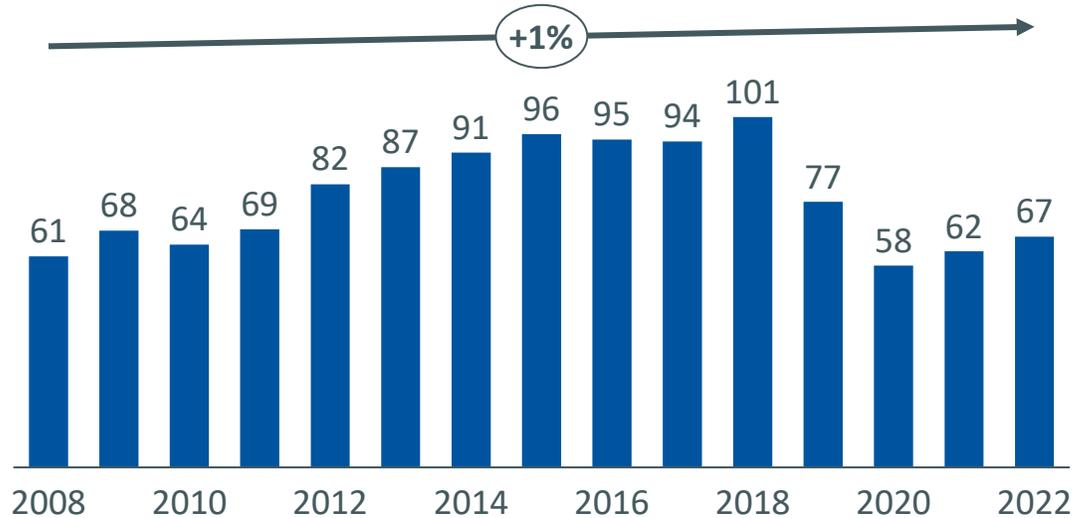
- Erkenntnisse aus dem Leasing- und Produktgeschäft genutzt



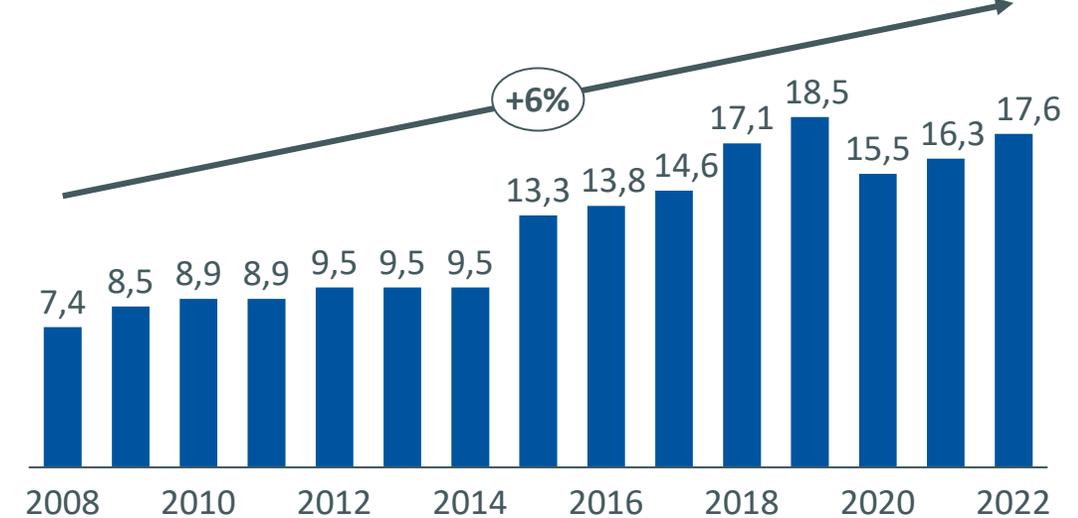
**WIE KÖNNEN  
UNTERNEHMEN DIE  
WAAGE IN DER  
ENTWICKLUNG &  
UMSETZUNG HALTEN?**

# DURCH SOLUTIONS STEIGEN DIE UNABHÄNGIGKEIT UND DIE RESILIENZ

Umsatz von Boeing in Mio. US-Dollar



Service-Umsatz von Boeing in Mio. US-Dollar



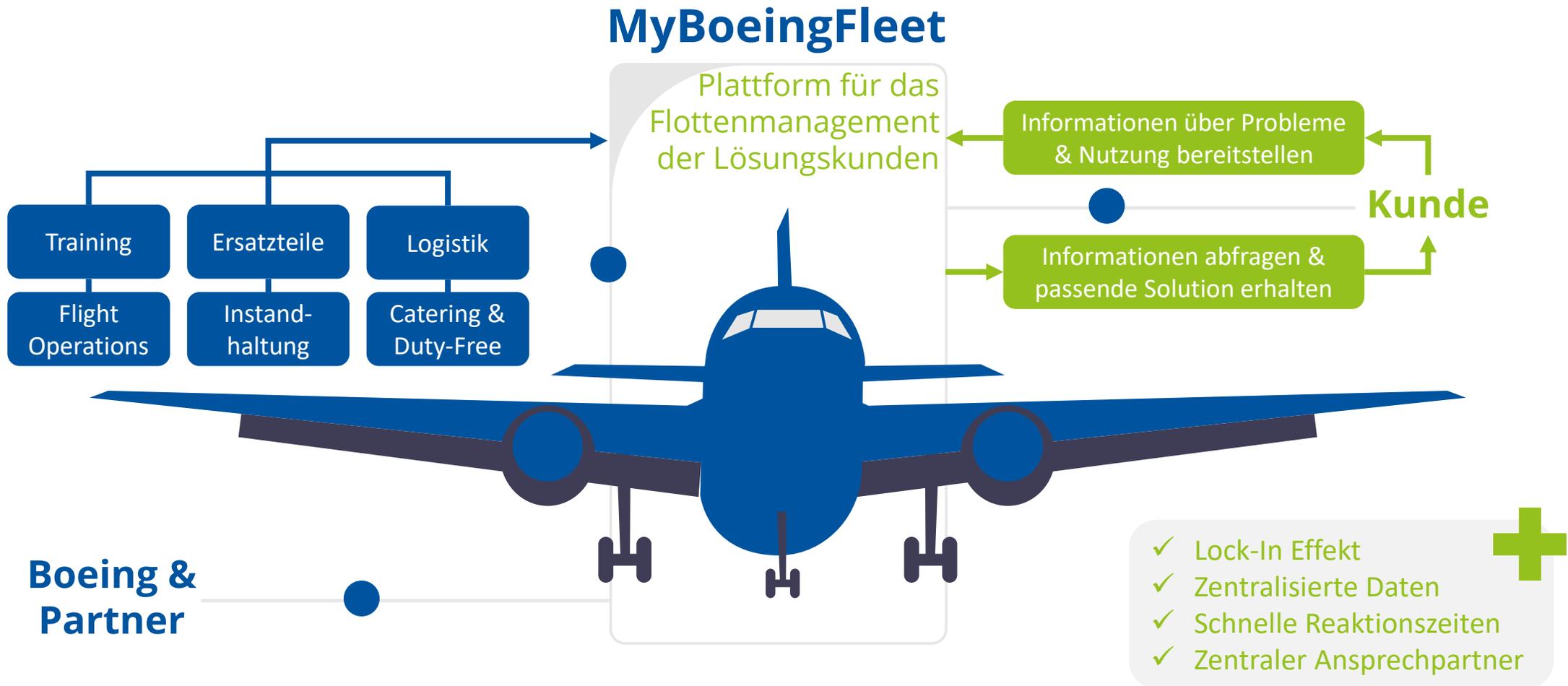
Anteil des Geschäftsbereichs kommerzieller Flugzeuge am Gesamtumsatz von Airbus und Boeing



# DIES WIRD REALISIERT DURCH EINE ENTWICKLUNG UND UMSETZUNG NACH TULI



# MYBOEINGFLEET DIENT ALS SOLUTION-PLATTFORM FÜR DIE KOMMUNIKATION & PROBLEMLÖSUNG

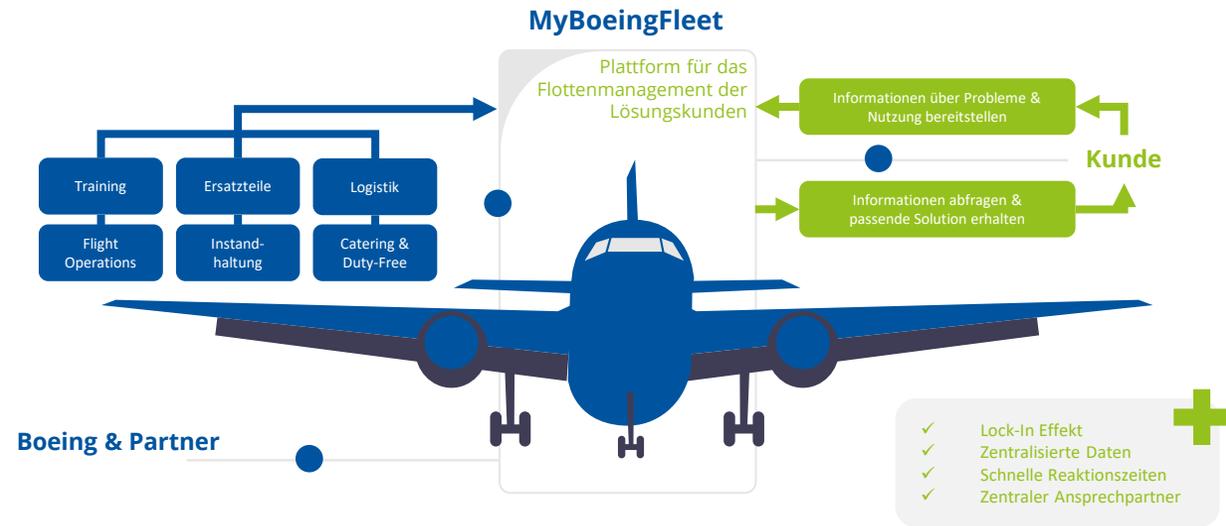
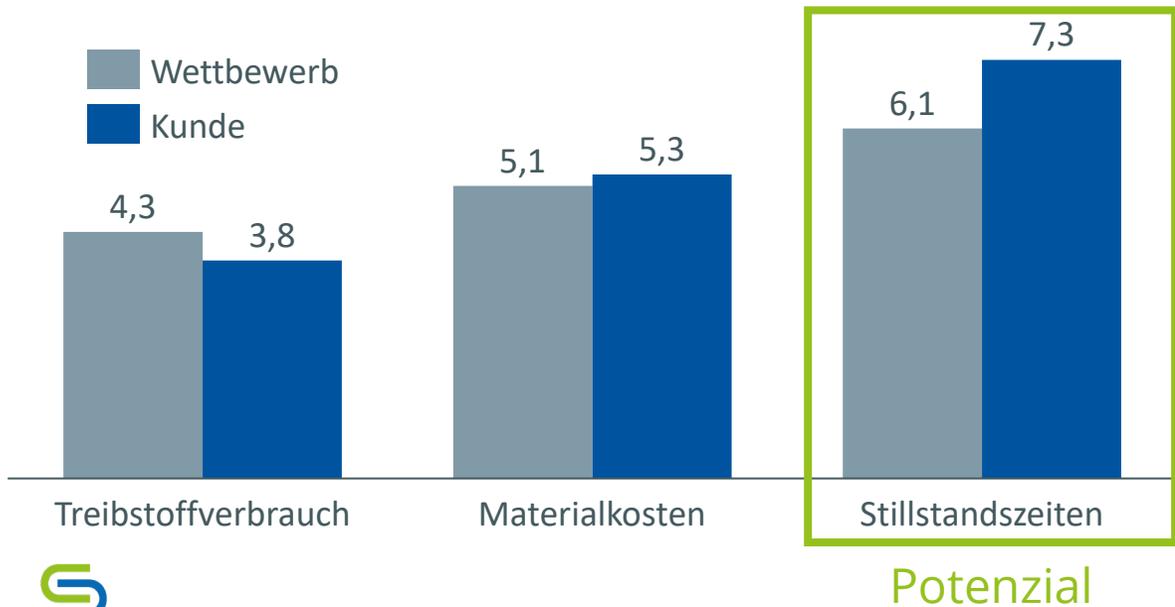


# AM ANFANG JEDER ENTWICKLUNG STEHT DIE ANFORDERUNGSDEFINITION

## Benchmarkanalyse

Im ersten Schritt werden die **Anforderungen, Bedürfnisse und Probleme** des Kunden analysiert. Beispielhaft kann dies mit einer Benchmarkanalyse erreicht werden.

Mit Hilfe einer **umfassenden Datenbank**, die zahlreiche Flugzeuge verschiedener Airlines umfasst, können **Stärken und Potenziale** an verschiedenen **KPIs** erkannt werden.

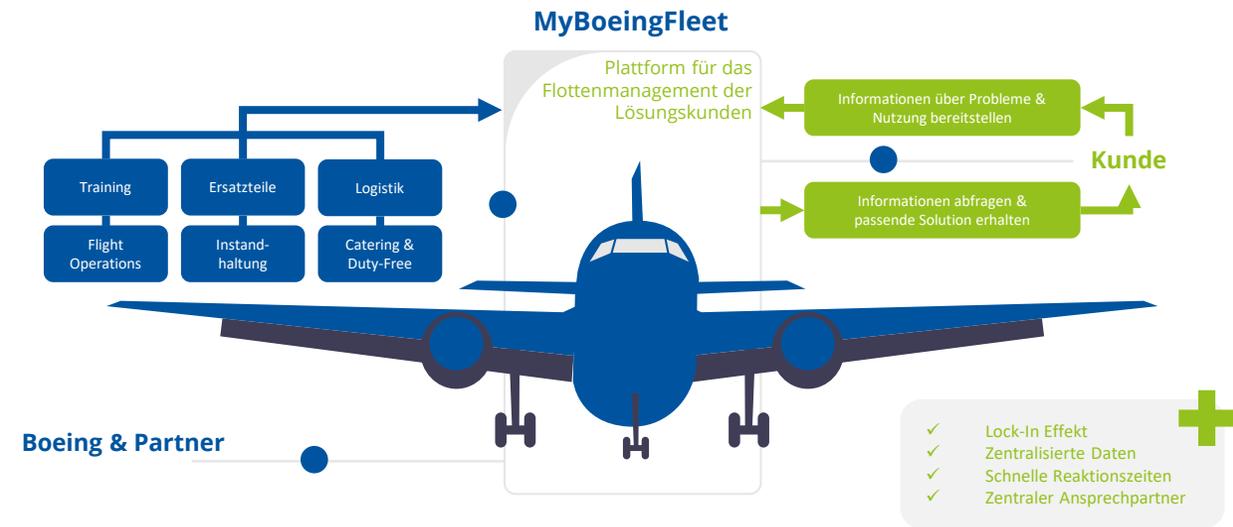


# ANSCHLIEßEND KANN EINE INDIVIDUELLE ANPASSUNG UND INTEGRATION ERFOLGEN

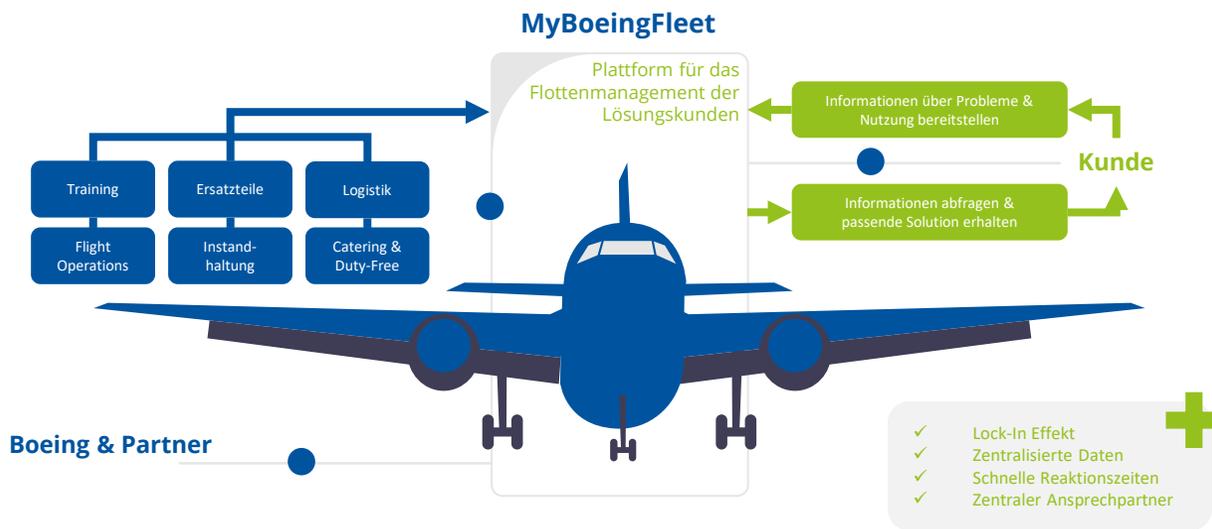
## Individualisierung

Nachdem mit dem Kunden Potenziale diskutiert und der Bedarf sowie Anforderungen erörtert wurden, kann mit der **konkreten Entwicklung der individuellen Lösung** gestartet werden.

- Eigenständig
- Mit Partnern



# NACH DER ENTWICKLUNG DER LÖSUNG MUSS DIESE AUCH NOCH BEIM KUNDEN UMGESETZT WERDEN



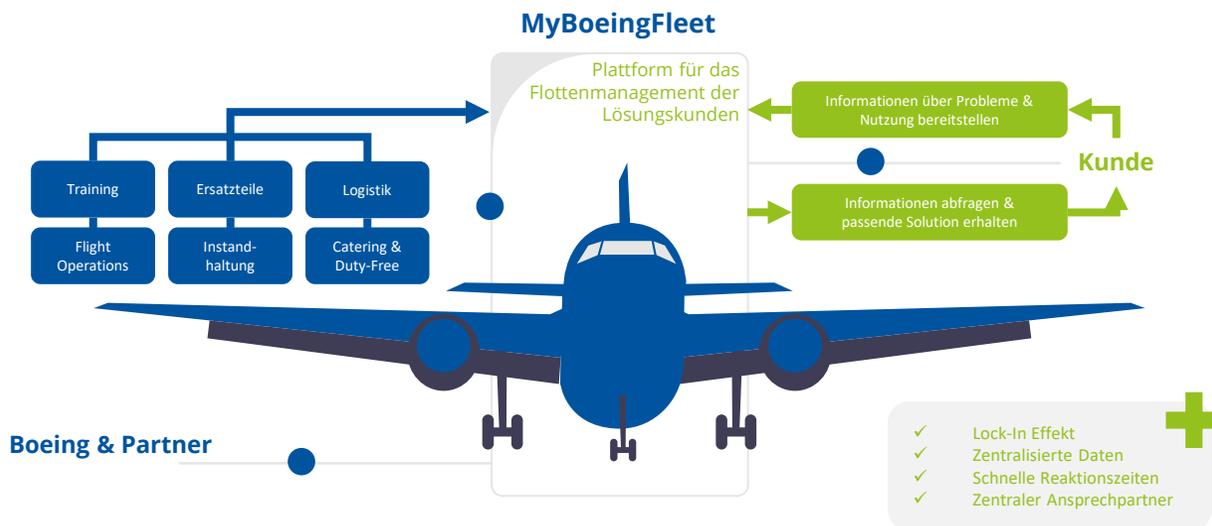
## Schulungen

Nach theoretischer Entwicklung der Problemlösung ist diese im nächsten Schritt beim Kunden **in das Ökosystem zu integrieren**. Eine wichtige Rolle in diesem Zusammenhang spielt die **Schulung der Anwender** eine wichtige Rolle. Boeing greift dabei auf die umfassende und spezifische Expertise seines Partners Jeppson zurück.

- Erfahrungseffekte durch Spezialisierung auf einen Flugzeugtypen bei mehreren Unternehmen

Unternehmen 1	Unternehmen 2	Unternehmen 3	
Flugzeug 1	Flugzeug 1	Flugzeug 1	
Flugzeug 2	Flugzeug 2	Flugzeug 2	
Flugzeug 3	Flugzeug 3	Flugzeug 3	
Flugzeug 4	Flugzeug 4	Flugzeug 4	Spezialist
Flugzeug 5	Flugzeug 5	Flugzeug 5	

# NACH DER ERFOLGTEN UMSETZUNG ERFOLGT DIE KONTINUIERLICHE NACHSORGE BEI KUNDEN



## Global Fleet Care

Nach der konkreten Umsetzung folgt als essenzieller Teil die **stetige Kundennachsorge**. Boeing realisiert dies mit dem Programm Global Fleet Care, das Ingenieurdienstleistungen, Materialdienstleistungen sowie das Angebot integrierter Lösungen umschließt und folgende Vorteile bietet:

- Subskriptionsbasiert
- Reduziertes Risiko
- Aufwandsarm für den Kunden

## Fleet Care

### Fleet Engineering Solutions

- Engineering Services
- Managed Engineering Services

### Fleet Material Solutions

- Component Services
- Expendable Services

### Fleet Integrated Solutions

- Integrated Material Services
- Integrated Fleet Engineering and Material Services
- Integrated Engineering, Material and Maintenance Solutions

# SOLUTIKO ARBEITSKREIS – AGENDA

- |          |   |               |
|----------|---|---------------|
| <b>1</b> | <b>Begrüßung &amp; Vorstellungsrunde</b>  | 09:00 – 09:15 |
| <b>2</b> | <b>Impulsvortrag: Status Quo &amp; Best Practices zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b> | 09:15 – 09:35 |
| <b>3</b> | <b>Workshop: Erarbeitung von Erfolgsfaktoren zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b>      | 09:35 – 10:50 |
| <b>4</b> | <b>Ausblick &amp; Verabschiedung</b>  | 10:50 – 11:00 |

# WORKSHOP: ERARBEITUNG VON ERFOLGSFAKTOREN ZUR LÖSUNGSENTWICKLUNG & -UMSETZUNG



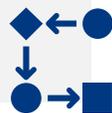
## Ziel des Workshops

Im folgenden Workshop sollen die **Erfolgsfaktoren** und **Herausforderungen** zur **Lösungsentwicklung & -umsetzung** anhand **gemeinsam definierter Phasen** identifiziert werden.

### 1. Prozess der Entwicklung & Umsetzung

15 Min.

Die Teilnehmenden **diskutieren** in Breakout-Rooms den **Prozess zur Lösungsentwicklung & -umsetzung**. Nutzen Sie dabei gerne die zuvor **vorgestellten Phasen** und **verändern / erweitern** Sie diese.



### 2. Herausforderungen & Erfolgsfaktoren

40 Min.

Die Teilnehmenden **identifizieren** und **diskutieren** in ihren Breakout-Rooms mögliche **Erfolgsfaktoren** und **Herausforderungen** der vorher erarbeiteten **Phasen** der **Lösungsentwicklung & -umsetzung**.



### 3. Präsentation der Ergebnisse

20 Min.

Jede Gruppe **präsentiert** die in den Breakout-Rooms erarbeiteten **Ergebnisse**.



# EIN PROZESS ZUR ENTWICKLUNG & UMSETZUNG IST NICHT IMMER PRÄSENT – ABER EINE NÜTZLICHE ORIENTIERUNG

Dokumentation

## Prozess der Entwicklung & Umsetzung einer Solution

Um die Anforderungen der Kunden zu erheben & zu verstehen, sollten ...

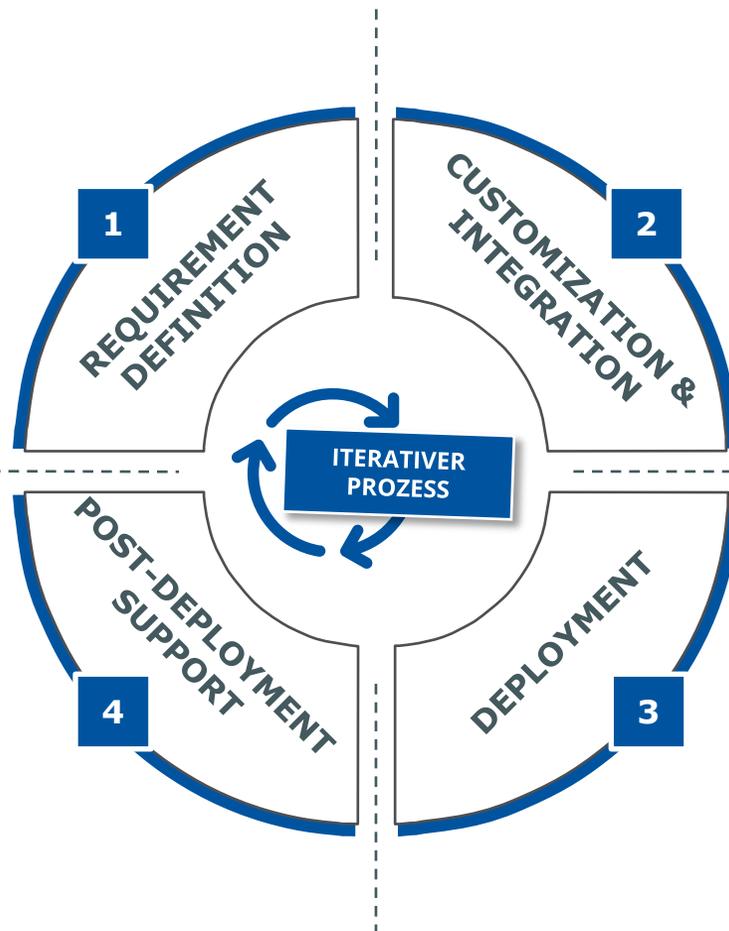
- tiefgehende **Kundenanalysen** durchgeführt werden,
- der **Wettbewerb** in der Branche betrachtet werden und
- **äußere Einflussfaktoren** wie **gesetzliche Rahmenbedingungen** berücksichtigt werden.

Hierzu können in der Praxis **Methoden** wie die **SWOT-Analyse** verwendet werden.

Um den Kunden in der Nutzung der Solution langfristig zu unterstützen, sollten ...

- die Kunden kontinuierlich durch ein **Solution Account Management** betreut werden,
- regelmäßige **Rücksprachen** zur **Leistungsevaluation der Solution** stattfinden und
- stetig nach **Optimierungspotenzialen** gesucht werden.

Durch **Lessons-learned** und deren **Verbreitung in der Organisation** kann die Optimierung & der Prozess in Zukunft noch effektiver gestaltet werden.



Um die Produkte & Services zu kombinieren und an die Anforderungen anzupassen, sollten ...

- unterschiedliche **Produkt- & Service-Kombinationen** ausprobiert werden,
- anhand der **Passgenauigkeit & Praktikabilität** (Lasten- & Pflichtenheft) analysiert werden und
- ggf. an die **individuellen Anforderungen angepasst** oder dafür **entwickelt** werden.

Hierfür können in der Praxis **Methoden** wie der **morphologische Kasten** angewandt werden.

Um die Solution erfolgreich bei dem Kunden einsetzen zu können, sollten ...

- die **Anwender der Solution** im Kunden-Unternehmen **adressiert** werden,
- **Kompetenzen & Qualifikationen zur Nutzung** der Solution aufgebaut werden und
- bei Bedarf weitere notwendige **Anpassungen der Solution** stattfinden.

Diese Punkte sollten deshalb auch im **abteilungsübergreifenden Projektmanagement** berücksichtigt werden.

# UNTERNEHMEN SEHEN SICH BEI DER ENTWICKLUNG & UMSETZUNG MIT HERAUSFORDERUNGEN KONFRONTIERT

Dokumentation

## Herausforderungen bei der Entwicklung & Umsetzung von Solutions

Aufgrund die Diversität der Kunden sollte darauf geachtet werden, dass ...

- der **Wunsch des Kunden** nicht immer dem **tatsächlichen Bedarf** entspricht,
- eventuell **Einschränkungen von Dritten** (Lieferanten / Kunden des Kunden) vorliegen und
- die richtige Betrachtungsweise zur **Lösung von Problemursachen** (nicht Symptomen) gewählt wird.

Durch die Beteiligung mehrerer Personen & Abteilungen sollte darauf geachtet werden, dass ...

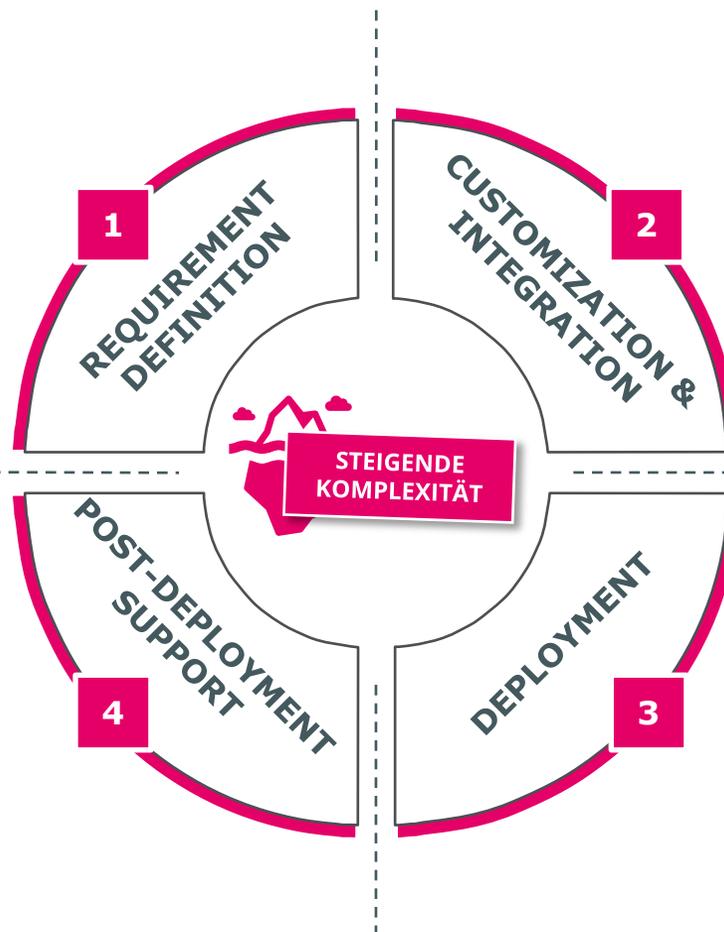
- die **internen & externen Schnittstellen** effektiv gestaltet werden,
- die **Experten** bei den **passenden Themen** integriert werden und
- auftretendes **Silodenken** minimiert wird.

Durch die Komplexität der Lösung im Vergleich zu reinen Produkten & Services sollte darauf geachtet werden, dass ...

- i.d.R. deutlich **mehr Support im Nachgang** benötigt wird,
- der **Lebenszyklus länger** dauert und **mehr Ressourcen** beansprucht,
- **größere Anforderungen** an ein **Wissens- & Datenmanagement** gestellt werden und
- die **Qualität der Solution** entscheidend für die **Kundenbindung** wird.

Durch die Zusammenarbeit unterschiedlicher Personen & Abteilungen sollte darauf geachtet werden, dass ...

- eine **langfristige Unterstützung** vom **Top Management** benötigt wird,
- **Koordinationsprobleme** (intern & extern) durch **viele Experten & Ansprechpartner** entstehen können,
- **regelmäßiges Troubleshooting** betrieben werden muss.



Durch die Komplexität der Lösung im Vergleich zu reinen Produkten & Services sollte darauf geachtet werden, dass ...

- ein **umfangreiches Produkt- & Serviceportfolio** die Entscheidung für die passende Kombination **zeitaufwändiger** macht,
- die Gefahr besteht **nicht benötigte Leistungskomponenten** zu integrieren,
- die **Preisfindung** auch an **Komplexität** zunimmt und
- ggf. eine **Kooperation mit anderen Anbietern** notwendig wird.

Durch die Zusammenarbeit unterschiedlicher Personen & Abteilungen sollte darauf geachtet werden, dass ...

- die **Agilität** & der **Blick fürs „Große Ganze“** erhalten bleibt,
- die **Arbeitsbelastung angemessen** & **Motivation hoch** ist und
- **keine internen Interessenkonflikte** entstehen.

Durch die Komplexität der Lösung im Vergleich zu reinen Produkten & Services sollte darauf geachtet werden, dass ...

- die **vollständige Nutzung der Solution** nicht automatisch gegeben ist,
- nicht alle **relevanten Akteure** des Kunden bereits mit der **Solution vertraut** sind und
- **Änderungswünsche** häufiger vorkommen.

Durch die Zusammenarbeit unterschiedlicher Personen & Abteilungen sollte darauf geachtet werden, dass ...

- unterschiedliche **Abteilungen & Stabstellen** auch **unterschiedliche Anforderungen** an die Inbetriebnahme stellen (bspw. Datenschutz),
- es vor allem im **internationalen Geschäft** zu **Sprachbarrieren** kommen kann und
- es zur **Fluktuation** von **involvierten Mitarbeitern** (intern & extern) während des Prozesses kommen kann.

# MIT VIELFÄLTIGE ERFOLGSFAKTOREN LÄSST SICH DER PROZESS DER ENTWICKLUNG & UMSETZUNG MEISTERN

Dokumentation

## Erfolgsfaktoren bei der Entwicklung & Umsetzung von Solutions

Um die Anforderungen der Kunden richtig zu definieren ist es förderlich, wenn ...

- eine **tiefgreifende Analyse der Kundenanforderungen & -problemen** stattfindet.

Auch erfolgserhöhend für die Entwicklung & Umsetzung einer Solution im eigenen Unternehmen sind ...

- eine **klare Vision für Solution-Selling** im eigenen Unternehmen & gemeinschaftlich mit dem Kunden,
- eine detaillierte **Planung der benötigten Ressourcen**,
- die Etablierung eines speziellen **Projektteams mit klaren Verantwortlichkeiten** und
- ein **Abgleich der Interessen** der beteiligten Personen.

Um den Kunden in der Nutzung der Solution langfristig gut zu unterstützen, ist es sinnvoll ...

- den Kunden mit einem **zentralen Ansprechpartner** zu betreuen,
- **regelmäßiges Feedback** durch den Kundenbetreuer einzuholen,
- im eigenen Unternehmen & beim Kunden die **Lernkurven** (intern & extern) in Form von „**Success Stories**“ aufzuzeigen,
- dem Kunden gegenüber zu jeder Zeit **Agilität & Flexibilität auszustrahlen**,
- mit dem Kunden **gemeinsam Lösungen** für aufkommende Probleme zu **finden** und
- durch eine **Skalierung der Solution** auf weitere Kunden **langfristige Optimierung & Support** zu gewährleisten.



Um die Entwicklung & Anpassung der Lösung erfolgreich zu gestalten, kann es helfen ...

- die eigenen **Ressourcen & Kompetenzen** gründlich zu **analysieren**,
- **unterschiedliche Sichtweisen** einzubeziehen (Service, Vertrieb, Produktentwicklung, ...),
- **Produkte & Services mit guten Schnittstellen** im Portfolio zu haben (vereinfachte Modularität),
- **effektive & effiziente** Prozesse zur **Produktentwicklung** zu etablieren und
- die **Rahmenbedingungen des Kunden** ganzheitlich zu berücksichtigen.

Um die Solution erfolgreich in die Umgebung des Kunden zu installieren, kann es von Nutzen sein, wenn ...

- die **richtigen Schwerpunkte** in Abhängigkeit der Zusammensetzung der Solution gesetzt werden,
- der durch die Solution entstehende **Mehrwert für die Anwender nachvollziehbar** aufgezeigt wird,
- die **Abteilungen mit Kundenkontakt** (Sales & Service) abteilungsübergreifend **nahtlos zusammenarbeiten**,
- Mechanismen für eine nachträgliche **Anpassung der Leistung & zur Problemlösung** etabliert werden.

# SOLUTIKO ARBEITSKREIS – AGENDA

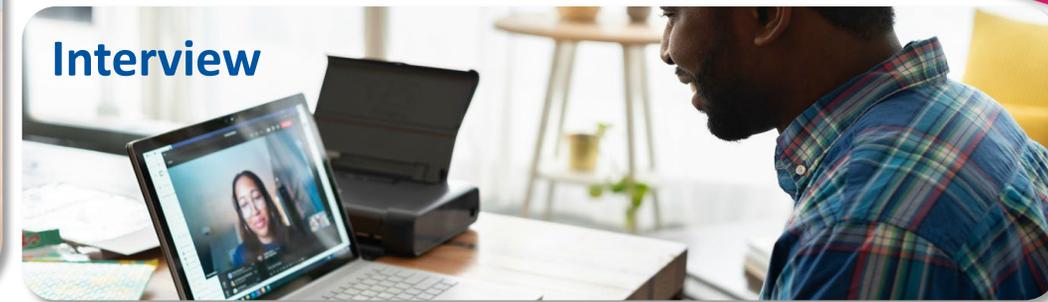
Update

- |          |   |               |
|----------|---|---------------|
| <b>1</b> | <b>Begrüßung &amp; Vorstellungsrunde</b>  | 09:00 – 09:15 |
| <b>2</b> | <b>Impulsvortrag: Status Quo &amp; Best Practices zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b> | 09:15 – 09:35 |
| <b>3</b> | <b>Workshop: Erarbeitung von Erfolgsfaktoren zur Lösungsentwicklung &amp; -umsetzung</b>      | 09:35 – 10:50 |
| <b>4</b> | <b>Ausblick &amp; Verabschiedung</b>  | 10:50 – 11:00 |

# DIE NÄCHSTEN SCHRITTE IM SPRINT LÖSUNGSENTWICKLUNG UND -UMSETZUNG



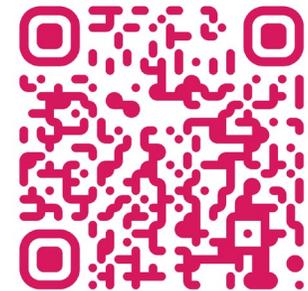
**WIR SIND AUF IHRE UNTERSTÜTZUNG ANGEWIESEN**



Expert-Paper

# Vom Produkt- zum Lösungsanbieter – Die Transformation zum Solution-Seller meistern

NEUERSCHEINUNG



EXPERT PAPER

# BLEIBEN SIE MIT UNS IN KONTAKT

## Studie zum Status Quo



[SolutiKo Status-Quo](#)

## Website



[solutiko.de](http://solutiko.de)

## LinkedIn



[LinkedIn SolutiKo](#)

Melden Sie sich zu unserem Newsletter an und bleiben Sie auf dem Laufenden zu Terminen, Aktivitäten, Angeboten und Ergebnissen im Projekt SolutiKo

