Guten Tag,

Solution-Selling ist mehr als ein Trend, der integrierte Lösungsverkauf entwickelt sich in globalen Märkten zunehmend zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor. Im Projekt SolutiKo unterstützen wir Unternehmen mit einer ganzen Reihe von Angeboten, das notwendige Wissen für den Wandel zum Solution-Seller aufzubauen.

Unser Newsletter bietet Ihnen zweimal im Jahr einen komprimierten Überblick rund um unsere Aktivitäten, die Sie kostenfrei nutzen können. Auch in diesem Jahr halten wir wieder viele Highlights für Sie bereit. Allen voran die kostenfreie digitale SolutiKo-Konferenz am 11. Juni 2025 von 09:00 – 12:45 Uhr unter dem Motto „Upgrade your Solution-Selling: Von Wissen zu Wirkung.“

Wir freuen uns, Ihnen unser frisch veröffentlichtes Expert-Paper vorzustellen: „Mehr als ein Produkt – Entwicklung und Umsetzung von Lösungen im Solution-Selling“. Mit fundierten Einblicken und Best Practices zeigt das Paper Handlungsempfehlungen auf, wie Unternehmen den Wandel vom Produktanbieter zum strategischen Partner Ihrer Kunden erfolgreich gestalten können. Schauen Sie rein, es lohnt sich!

Unser Informationsportal solutiko.de bietet Ihnen alles Wichtige zum Thema Solution-Selling auf einen Blick. Neben Information und Wissen steht für uns besonders der Dialog mit Ihnen im Vordergrund. Nutzen Sie die SolutiKo-Konferenz und unsere Angebote, um die Weiterentwicklung des integrierten Lösungsverkaufs mitzugestalten. Treten Sie gerne direkt mit uns in Kontakt, wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Nun wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen unseres Newsletters und würden uns freuen, Sie zu unseren nächsten Events persönlich zu begrüßen.

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

Veranstaltungen

11. Juni 2025: SolutiKo-Konferenz

Upgrade your Solution-Selling: Von Wissen zu Wirkung

Lernen Sie auf der SolutiKo-Konferenz Solution-Selling nicht nur zu verstehen, sondern erfolgreich in Ihrem Unternehmen anzuwenden. Sie erfahren, wie Sie Ihr Solution-Selling gezielt optimieren, um nachhaltiges Wachstum und Kundenbindung zu stärken. Neben Vorträgen aus der Praxis erwarten Sie Insights aus der SolutiKo-Forschung: Univ.-Prof. Dr. Jan Wieseke vom Sales Management Department der Ruhr-Universität Bochum erläutert die sechs Kernbereiche für ein erfolgreiches Vertriebsmanagement und Prof. Dr.-Ing Wolfgang Boos, MBA, Geschäftsführer FIR an der RWTH Aachen geht auf das Solution-Selling als Schlüssel für die wertsteigernde Kreislaufwirtschaft ein.

Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihr Geschäftsmodell auf das nächste Level zu heben. **Melden Sie sich an zur SolutiKo-Konferenz am 11. Juni 2025 von 09:00 - 12:45 Uhr, digital, kostenfrei und live vom RWTH Aachen Campus.**

Information und Anmeldung

Trailer

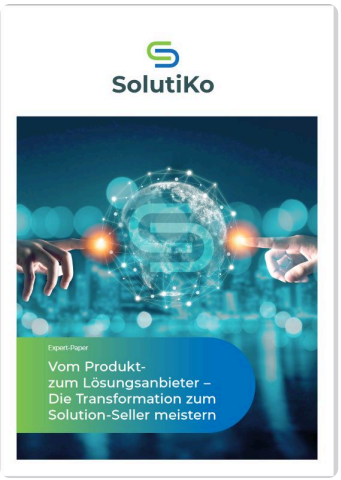
Wissen

Neues SolutiKo-Expert-Paper: Mehr als ein Produkt

Entwicklung und Umsetzung von Lösungen im Solution-Selling

Wie werden Unternehmen vom klassischen Produktanbieter zum strategischen Lösungspartner? Unser neuestes Expert-Paper zeigt mit vielen Einblicken, wie Lösungen durch einen strukturierten Vier-Phasen-Prozess erfolgreich entwickelt und umgesetzt werden. Flexibilität, Transparenz und Vertrauen sowie die kontinuierliche Optimierung der Lösung sind die Erfolgsfaktoren für ein nachhaltig wirksames Solution-Selling mit dem Fokus auf Kundenorientierung. Mit konkreten Handlungsempfehlungen für jede Phase der Lösungsentwicklung und -umsetzung bietet das Expert-Paper Entscheider*innen, Vertriebs- und Serviceverantwortlichen wertvolle Impulse, um nachhaltiges Wachstum für Ihr Unternehmen zu sichern.

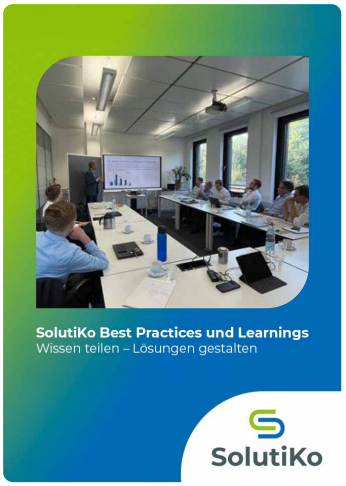
Expert-Paper Entwicklung und Umsetzung von Lösungen



TIPP:

Einen Überblick über die Grundlagen des Solution-Sellings erhalten Sie in unserem bereits im letzten Jahr erschienen Expert-Paper "Vom Produkt- zum Lösungsanbieter – Die Transformation zum Solution-Seller meistern. Im Projekt SolutiKo adressieren wir alle im Expert-Paper enthaltenen Themen.

Expert-Paper Vom Produkt- zum Lösungsanbieter



Success-Stories aus der Industrie

Vorträge der SolutiKo-Konferenz 2024 im Video

Unter dem Motto Next Level Solution-Selling: Strategien und Methoden aus der Praxis geben Industrievertreter*innen Einblicke in Erfolgsgeschichten und Erfahrungen auf dem Weg vom Produkt- zum Lösungsanbieter. Für alle, die von den Learnings profitieren möchten, haben wir Vortragsvideos der SolutiKo-Konferenz 2024 auf unserer Plattform solutiko.de verlinkt. Schauen Sie rein und erfahren Sie, wie führende Unternehmen den Wandel vom Produktanbieter zum Solution-Seller meistern. Informieren Sie sich zu Ansätzen aus der Industrie und gewinnen Sie neue Perspektiven für den Auf- und Ausbau Ihres eigenen Lösungsgeschäfts.

Solution-Selling Success-Stories

Solution-Selling-Plattform solutiko.de

Alle Themen, alle Infos

Die erfolgreiche Transformation vom Produkt- zum integrierten Lösungsanbieter erfordert mehr als die Entwicklung von Lösungen. Auch der Vertrieb und der Service müssen sich grundlegend neu ausrichten. Auf unserer Informationsplattform solutiko.de unterstützen wir Sie mit Praxiswissen, erprobten Methoden und Dialogangeboten dabei, Ihre Sales- und Servicekompetenzen im Solution-Selling auf- und auszubauen. Nach den Themenfeldern des von uns entwickelten Ordnungsrahmens „SolutiKo-Kompass“ sortiert, finden Sie eine Vielzahl von Angeboten, um Ihr Wissen zu vertiefen, etwa Expert-Paper, Ergebnisse unserer Arbeitskreise und vieles mehr. Informieren Sie sich, erweitern Sie Ihr Wissen und erhalten Sie wertvolle Impulse für Ihre Weiterentwicklung zum Lösungsanbieter.

Solution-Selling Plattform

Verwandte Themen

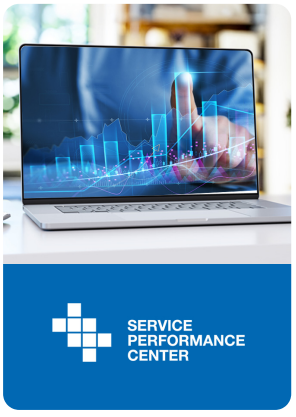
Forschungsprojekt SCALA

Subscription-Business-Case-Kalkulator für KMU

Im Maschinen- und Anlagenbau stellt der Wandel zum Subscription-Geschäftsmodell traditionelle Arten zu wirtschaften infrage. Im Zuge dessen stellt sich die Frage: Wie können Anbieter ihre potenziellen Kunden objektiv bewerten, um Risiken zu minimieren und Erträge zu steigern? Das Team im Forschungsprojekt SCALA entwickelt zur Beantwortung datenbasierte Methoden für die Kundenselektion und Wirtschaftlichkeitsprüfung von Subscription-Geschäftsmodellen. Die Erkenntnisse werden in einen Business-Case-Kalkulator überführt. Unternehmen erhalten so die Möglichkeit, ihre Kunden hinsichtlich der Eignung für Subscription-Geschäftsmodelle zu bewerten und einen passenden Business-Case zu erstellen, der Risiken, Unsicherheiten und kundenabhängige Erträge berücksichtigt. Mit diesem Vorgehen hilft SCALA Unternehmen, ihre Ertragspotenziale zu quantifizieren und sich auf profitable Subscription-Kunden zu konzentrieren. Sie wollen mehr wissen? Gerne informieren wir Sie zum Projekt und den Beteiligungsmöglichkeiten.

Projektinformation

Kontakt



Die industrielle Service-Transformation gestalten

Innovationsprojekte 2025 im Service Performance Center

Im FIR-Ökosystem setzt das Service Performance Center mit seinen Mitgliedern jährlich Projekte um, die aktuelle Fragestellungen rund um die Transformation vom Produkt- zum Lösungsanbieter adressieren. Kürzlich starteten vier neue Centerprojekte, die von den Mitgliedern des Centers ausgewählt wurden und an deren Umsetzung sie sich jetzt aktiv beteiligen.

- **Maschinenanbindung** – Erfolgsfaktoren identifizieren und Kunden zur Vernetzung ihrer Maschinen motivieren.
- **KI-gestütztes Wissensmanagement** – Optimierung der Wissensflüsse durch innovative Technologien.
- **Globale Service-Pricing-Strategien** – Entwicklung nachhaltiger Preisstrategien für internationale Serviceangebote.
- **Kundenportal** – Analyse der Potenziale zur Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Anbietern, Zulieferern und Kunden.

Service Performance Center

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

Henkel

JRF
Johannes-Rau-Forschungsgemeinschaft

KUNTZE

KVD Der Service-Verband

SCHAEFFLER

SCHEIDT&BACHMANN

SERVICE PERFORMANCE CENTER

SIEMENS

SMS group

Vaillant

Über uns

fir an der RWTH Aachen

RUB RUHR UNIVERSITÄT BOCHUM

SALES MANAGEMENT DEPARTMENT

gefördert durch

Ministerium für Kultur und Wissenschaft des Landes Nordrhein-Westfalen

SolutiKo

SolutiKo – Solution-Selling-Kooperationsplattform

Diese E-Mail wurde an {{contact.EMAIL}} gesendet.

Sie haben diese E-Mail erhalten, weil Sie sich zum Newsletter des Forschungsprojektes SolutiKo angemeldet haben.

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

Versendet mit Brevo