



Liebe Leserinnen und Leser,

im neuen SolutiKo-Newsletter erwarten Sie zahlreiche Highlights aus den letzten Monaten. Dazu gehören spannende Einblicke in aktuelle Forschungsergebnisse, zentrale Erkenntnisse aus unseren vergangenen Veranstaltungen sowie ein Ausblick auf die kommenden Veröffentlichungen.

Darüber hinaus informieren wir Sie über die nächsten Teilnahme- und Austauschmöglichkeiten, darunter die [SolutiKo-Konferenz](#) am 10. Juni 2026 und der kommende [Arbeitskreis](#) im April 2026. Lassen Sie sich inspirieren, bleiben Sie auf dem Laufenden und gestalten Sie gemeinsam mit uns das Forschungsprojekt SolutiKo.

Erfahren Sie außerdem, warum sich ein regelmäßiger Besuch auf solutiko.de lohnt. Dort bleiben Sie stets über alle aktuellen Neuigkeiten aus dem Forschungsprojekt und vielseitige On-Demand-Inhalte informiert.

Mit Blick auf das vergangene Jahr können wir auf viele wertvolle Begegnungen und Fortschritte zurückschauen und freuen uns auf den zukünftigen Austausch mit Ihnen.

Wir sind gespannt auf das Jahr 2026 und wünschen Ihnen im Namen des SolutiKo-Projektteams einen ruhigen und entspannten Jahresausklang sowie einen großartigen Start ins neue Jahr.

David Evers
Forschungsbereich Dienstleistungsmanagement –
FIR e. V. an der RWTH Aachen

Timo Spatzier
Sales Management Department –
Ruhr-Universität Bochum

Veranstaltungen



10. Juni 2026: SolutiKo-Konferenz

Die SolutiKo-Konferenz 2026 richtet den Blick auf die Zukunft des integrierten Lösungsverkaufs. Expert:innen aus Wirtschaft und Forschung präsentieren innovative Strategien und Methoden, mit denen Unternehmen den Wandel vom Produkt- zum Lösungsanbieter erfolgreich gestalten. Teilnehmende erhalten Impulse für neue Denk- und Handlungsansätze, die den langfristigen Erfolg im Solution-Selling sichern. Die halbtägige digitale Veranstaltung ist kostenfrei und bietet zugleich Raum für Austausch und Vernetzung.

Melden Sie sich jetzt zur SolutiKo-Konferenz am 10. Juni 2026 von 9:00 – 12:45 Uhr, digital, kostenfrei und live vom RWTH Aachen Campus, an.

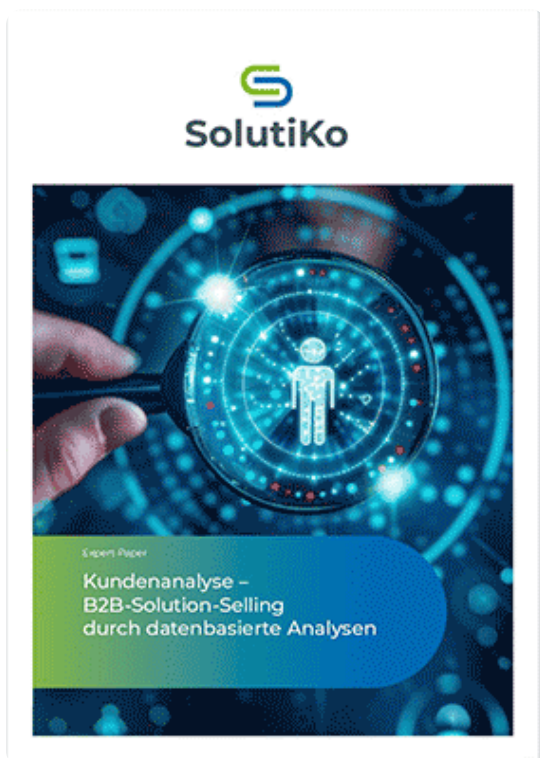
[Information und Anmeldung](#)

SolutiKo-Arbeitskreis: im April 2026

Information und Anmeldung

Im Mittelpunkt des sechsten Arbeitskreises steht das Thema „Mitarbeiterkompetenzen im Solution-Selling“. Vertriebsmitarbeitende spielen eine zentrale Rolle, da sie nicht nur das Geschäftsmodell verstehen und den Kundenbedarf erkennen, sondern auch den Mehrwert von Lösungen überzeugend vermitteln müssen. Gemeinsam möchten wir folgenden Leitfragen nachgehen: Welche Kompetenzen sind für die Entwicklung und den Vertrieb von Solutions notwendig? Wie können Kompetenzen im Solution-Selling gezielt aufgebaut werden? Und wie findet man die richtigen Mitarbeitenden für ein erfolgreiches Solution-Selling? Die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen begrenzt. Daher laden wir Sie bereits jetzt herzlich ein, beim nächsten [SolutiKo-Arbeitskreis](#) im April 2026 wieder dabei zu sein. Die Teilnahme ist wie gewohnt kostenfrei.

Wissen



Neues Expert-Paper: Kundenanalyse und Status-Quo-Studie

Ende des Jahres erscheint unser neues Expert-Paper „Kundenanalyse“, das zeigt, wie Unternehmen im B2B-Solution-Selling durch datenbasierte Analysen, gezielte Priorisierung und ein tiefes Verständnis ihrer Kundenbeziehungen nachhaltiges Wachstum erzielen können. Im Mittelpunkt stehen vier strategische Ansätze von der gezielten Bestandskundenentwicklung bis zur datengetriebenen Neukundengewinnung. Im Januar 2026 folgt dann auch schon unsere Status-Quo-Studie, die den aktuellen Stand des Solution-Selling in Unternehmen und deren größten Herausforderungen beleuchtet.

SolutiKo-Publikationen



Rückblick: SolutiKo-Konferenz 2025 Vorträge der Konferenz im Video

SolutiKo-Wissen: Success-Stories

Unter dem Motto „Upgrade your Solution-Selling: Von Wissen zu Wirkung“ gaben Industrievertreter:innen Einblicke in Erfolgsgeschichten und Erfahrungen, wie Solution-Selling gezielt optimiert werden kann. Für alle, die von den Learnings profitieren möchten, haben wir Vortragsvideos der SolutiKo-Konferenz 2025 auf unserer Plattform solutiko.de verlinkt. Schauen Sie gerne rein!

Verwandte Themen

Projektabschluss SCALA Subscription-Business-Case-Kalkulator

Wie finden Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau die richtigen Kunden für Subscription-Modelle und wissen schon im Voraus, ob es sich lohnt? Genau dafür wurde im Forschungsprojekt SCALA ein praxisnaher Business-Case-Kalkulator entwickelt, der Unternehmen dabei unterstützt, geeignete Kunden zu identifizieren und fundierte Wirtschaftlichkeitsanalysen durchzuführen.

Da die Nachfrage nach neuen Maschinen und Anlagen rückläufig ist, müssen Unternehmen innovative Wege finden, mit ihrem bestehenden Maschinenpark Einnahmen zu erzielen. Subscription-Geschäftsmodelle bieten großes Potenzial: Anbieter stellen Kunden kombinierte Produkt-Service-Pakete zur Verfügung und erhalten dafür regelmäßige Zahlungen. Gleichzeitig bringen solche Modelle erhebliche Risiken mit sich. Hohe Vorleistungen und eine gesteigerte Abhängigkeit von den Kunden erfordern eine besonders sorgfältige Kundenauswahl.

Genau hier setzt der im Projekt [SCALA](#) entwickelte Kalkulator an. Er verknüpft Kundenbewertung, Risikoanalysen und Ertragsprognosen zu einem praxisorientierten Tool, mit dem Unternehmen ihre Vertriebsaktivitäten gezielt auf profitable Kunden ausrichten, Risiken reduzieren und langfristige Ertragspotenziale erschließen können. Die Ergebnisse lassen sich dabei nicht nur auf Subscriptions anwenden, sondern liefern auch wertvolle Impulse für das Solution-Selling insgesamt.

Der SCALA-Kalkulator steht ab sofort kostenfrei zur Verfügung und bietet Unternehmen eine praxisnahe Möglichkeit, Kundenpotenziale datenbasiert zu bewerten ihr Solution-Selling zu entwickeln.

**Jetzt testen:
SCALA-Kalkulator**

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





Über uns



gefördert durch

Ministerium für
Kultur und Wissenschaft
des Landes Nordrhein-Westfalen



[SolutiKo](#)

SolutiKo – Solution-Selling-Kooperationsplattform

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](#)

