

+++ PRESSEMITTEILUNG +++

SolutiKo-Konferenz 2024

Next Level Solution Selling: Strategien und Methoden aus der Praxis

Aachen, 02.05.2024. Das FIR an der RWTH Aachen und das Sales Management Department der Ruhr-Universität Bochum laden ein zur digitalen SolutiKo-Konferenz 2024. Einen Vormittag lang präsentieren Vertreter aus der Industrie Best Practices und Lösungsansätze für den Aufbau des Solution Sellings. Die kostenfreie, halbtägige Veranstaltung ist Teil des Forschungsprojekts *SolutiKo – Solution Selling Kooperationsplattform*, das durch den Transfer von Wissen und Kompetenzen den Aufbau des integrierten Lösungsverkaufs vorantreibt. Sie richtet sich an produzierende Unternehmen, die bisher primär auf den Produktverkauf fokussiert waren und Solution Selling als Geschäftsmodell für zukünftiges Wachstum etablieren möchten. Die Teilnahme an der Konferenz ist für alle Interessierten digital und kostenfrei möglich. Eine [Anmeldung](#) ist erforderlich.

Solution Selling kombiniert Produkte mit klassischen und digitalen Services und ermöglicht so das Angebot maßgeschneiderter Lösungen für einzelne Kunden. Die Transformation vom Produkt- zum Lösungsanbieter öffnet Unternehmen enorme Chancen, sich in immer anspruchsvolleren Märkten erfolgreich zu positionieren, regelmäßige Zusatzerträge zu erwirtschaften und hohe Margen zu erzielen. Gleichzeitig erfordert das Geschäftsmodell aber auch gänzlich neue Fähigkeiten und Kompetenzen, insbesondere an der Schnittstelle von Service- und Vertrieb.

Die SolutiKo-Konferenz gibt mit zahlreichen Praxisbeispielen Impulse für den Aufbau des Solution Sellings. Die Teilnehmer:innen erhalten Einblicke in die Erfolgsdimensionen des integrierten Lösungsverkaufs. Experten aus der Industrie teilen ihre Erfahrungen und Lösungsansätze zu innovativen Anwendungsfällen in den Handlungsfeldern Solution-Realisierung, -Management und -Verkauf.

Mit dabei sind Dr. Jan Helge Guba, [Prof. Schmitz & Wieseke GmbH](#); Dr. Maximilian Schacht, [Service Performance Center](#); Mario Schenk, [Siemens AG](#); Rolf Urban, [FANUC Europe GmbH](#); Markus Winter; [Heidelberger Druckmaschinen AG](#) sowie das Forschungsteam aus dem FIR an der RWTH Aachen und dem Sales Management Department der Ruhr-Universität Bochum.

Über SolutiKo

SolutiKo soll sich in den kommenden Jahren zur zentralen Solution-Selling-Plattform entwickeln und Zukunftsperspektiven für die produzierende Industrie öffnen. Die Plattform bündelt das Know-how der Projektpartner sowie die erarbeiteten Projektergebnisse, die etwa in Form von Leitfäden, Whitepapern und Newslettern aufbereitet sind. Flankierend bieten Veranstaltungen ein Forum für den Erwerb von Wissen und Kompetenzen sowie den direkten Dialog mit der Industrie. Highlight des SolutiKo-Veranstaltungsjahrs ist die halbtägige SolutiKo-Konferenz mit Einblicken in aktuelle Herausforderungen und Lösungen aus der Praxis. Darüber hinaus geben Arbeitskreise, Online-Seminare und Qualifizierungsangebote Gelegenheit, sich intensiv mit spezifischen Themenfeldern im Solution Selling auseinanderzusetzen.

+++ PRESSEMITTEILUNG +++

Das Forschungsprojekt SolutiKo – Solution Selling Kooperationsplattform wird mit einer Laufzeit von vier Jahren vom Ministerium für Kultur und Wissenschaft des Landes Nordrhein-Westfalen gefördert.

gefördert durch

Ministerium für
Kultur und Wissenschaft
des Landes Nordrhein-Westfalen



Weitere Informationen:

[SolutiKo-Konferenz](#)

[Anmeldung zur SolutiKo-Konferenz](#)

[Projekt SolutiKo](#)

[Kontakt SolutiKo-Projektteam](#)

[Pressemeldung](#)

[3.124 Zeichen inkl. Leerzeichen, 02.05.2024]

Über das FIR an der RWTH Aachen

Das FIR ist eine gemeinnützige, branchenübergreifende Forschungs- und Ausbildungseinrichtung an der RWTH Aachen auf dem Gebiet der Betriebsorganisation, Informationslogistik und Unternehmens-IT mit dem Ziel, die organisationalen Grundlagen zu schaffen für das digital vernetzte industrielle Unternehmen der Zukunft. Mit Erforschung und Transfer innovativer Lösungen leistet das FIR einen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Dazu erschließt das Institut die Potenziale der Digitalisierung als Motor für innovative Geschäftsprozesse mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeit. Im Vordergrund stehen Lösungen für eine wertsteigernde Kreislaufwirtschaft, die Ressourceneffizienz und ökologische sowie soziale Verantwortung der Unternehmen in Einklang bringen. Dies erfolgt in der geeigneten Infrastruktur zur experimentellen Organisationsforschung methodisch fundiert, wissenschaftlich rigoros und unter direkter Beteiligung von Expert:innen aus der Wirtschaft. Das Institut begleitet Unternehmen, forscht, qualifiziert und lehrt in den Bereichen Dienstleistungsmanagement, Business-Transformation, Informationsmanagement, Produktionsmanagement und Smart Mobility. Das FIR ist zudem leitendes Institut des Clusters Smart Logistik auf dem RWTH Aachen Campus. Im Cluster Smart Logistik ermöglicht das FIR eine bisher einzigartige Form der Zusammenarbeit zwischen Vertreter:innen aus Forschung und Industrie. Das FIR wird vom Land Nordrhein-Westfalen gefördert, unterstützt als Johannes-Rau-Forschungsinstitut die Forschungsstrategie des Landes und beteiligt sich an den entsprechenden Landesclustern, um den Standort NRW zu stärken. Als Mitglied der Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen fördert das FIR die Forschung und Entwicklung zugunsten kleiner, mittlerer und großer Unternehmen.

Über das Sales Management Department der Ruhr-Universität Bochum

Das Sales Management Department (SMD) der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft der Ruhr-Universität Bochum (RUB) konzentriert sich als **einziges universitäres Sales**



+++ PRESSEMITTEILUNG +++

Department Europas auf die **Vertriebsforschung**. Am SMD forschen und lehren Prof. Dr. Christian Schmitz und Prof. Dr. Jan Wieseke sowie zwei Habilitanden und rund 15 wissenschaftliche MitarbeiterInnen. Das Department zeichnet sich durch eine enge Verzahnung von exzellenter **Forschung**, außerordentlichem Engagement in der **Lehre** und starken **Praxis**partnern aus. Herzstück des Departments ist der **Masterstudiengang „Sales Management“**, der seit 2016 angeboten wird und durch sein innovatives Lehrkonzept überzeugt.

Pressekontakt für das FIR:

FIR e. V. an der RWTH Aachen
Campus-Boulevard 55
52074 Aachen

Birgit Merx, M.A.
Tel.: +49 241 47705-150
Fax: +49 241 47705-199
E-Mail: presse@fir.rwth-aachen.de

Dipl.-Betriebswirtin (FH) Marion Riemer
Tel.: +49 241 47705-155
Fax: +49 241 47705-199
E-Mail: presse@fir.rwth-aachen.de

Sie möchten keine Informationen des FIR mehr erhalten? Von unserem Presseverteiler können Sie sich abmelden, indem Sie uns eine E-Mail an presse@fir.rwth-aachen.de schicken.