



SolutiKo-News

Januar 2026

Liebe Leserinnen und Leser,

in dieser Ausgabe erwarten Sie kurz und kompakt die wichtigsten Neuerungen im Forschungsprojekt SolutiKo.

Alle weiteren Informationen um das Forschungsprojekt SolutiKo, sowie unsere früheren Veröffentlichungen finden Sie wie gewohnt auf unserer Website solutiko.de.

Wir freuen uns auf Ihr Feedback, den Dialog mit Ihnen und darauf, Sie bei unseren nächsten Veranstaltungen persönlich begrüßen zu dürfen.

Im Namen des SolutiKo-Projektteams Grüßen Sie herzlich

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

Timo Spatzier
Sales Management Department –
Ruhr-Universität Bochum

Wissen

The cover features the SolutiKo logo at the top left. At the top right are logos for FIR, RUHR-UNIVERSITÄT BOCHUM, and SALES MANAGEMENT. Below these is a dark blue banner with white text: 'SOLUTION-SELLING 2026', 'WIE UNTERNEHMEN HEUTE LÖSUNGEN VERKAUFEN', 'ERGEBNISSE DER SOLUTIKO-STUDIE', and 'JANUAR 2026'. The bottom of the cover lists several corporate logos: SIEMENS, KWD, Vaillant, SMG group, SCHIEDT+BACHMANN, FANUC, Henkel, SCHAEFFLER, and KUNTZE. To the right, it says 'gefördert durch' (funded by) and shows the logo of the Ministry for Economic Affairs and Climate Protection of the State of North Rhine-Westphalia.

Veröffentlichung der SolutiKo-Studie

Wie gut sind deutsche Unternehmen bereits im Solution-Selling?

Die Antwort auf diese Frage, zentrale Herausforderungen sowie spannende Lösungsansätze liefert die heute veröffentlichte SolutiKo-Studie. Erfahren Sie mehr über die aktuelle Umsetzung von Solution-Selling in der produzierenden Industrie entlang der neun Dimensionen des SolutiKo-Kompasses.

Den Link zur kostenfreien Studie mit spannenden Einblicken finden Sie hier:

[SolutiKo-Studie](#)

SolutiKo

Expert-Paper
Die richtigen Kunden identifizieren und gezielt ansprechen – Kundenanalyse im Solution-Selling

Veröffentlichung des SolutiKo-Expert-Papers: Die richtigen Kunden identifizieren und gezielt ansprechen

Das neue SolutiKo-Expert-Paper zeigt, dass im B2B-Solution-Selling eine strukturierte Kundenanalyse entscheidend für den Erfolg ist. Datengetriebene Ansätze und ein klares Stakeholder-Verständnis helfen, Kundenpotenziale gezielt zu nutzen und Wachstum nachhaltig zu steuern.

Den Link zum kostenfreien Expert-Paper finden Sie hier:

[SolutiKo-Expert-Paper](#)

Veranstaltungen

SolutiKo-Arbeitskreis
Kompetenzen im Solution-Selling
29. April 2026

SolutiKo-Arbeitskreis: 29. April 2026

Im Lösungsvertrieb steht der Kundennutzen im Fokus, wodurch die Anforderungen an Teams im Solution-Selling deutlich steigen. Im nächsten SolutiKo-Arbeitskreis entwickeln Unternehmen daher gemeinsam ein praxisnahes, unternehmensübergreifendes Kompetenzmodell für Solution-Selling und ordnen die relevanten Kompetenzen den einzelnen Phasen des Vertriebsprozesses zu. Ziel ist es, Kompetenzlücken sichtbar zu machen und konkrete Ansatzpunkte für Qualifizierung, Teambesetzung und Recruiting abzuleiten, um Solution-Selling im Unternehmensalltag messbar zu machen und gezielt weiterzuentwickeln.

Um einen guten Austausch zu gewährleisten, ist die Anzahl der verfügbaren Plätze auf **20 Teilnehmende** aus produzierenden Unternehmen begrenzt.

Melden Sie sich jetzt zum SolutiKo-Arbeitskreis am 29. April 2026 von 11:00 – 17:00 Uhr, kostenfrei an.

[Information und Anmeldung](#)



10. Juni 2026: SolutiKo-Konferenz

Auch in diesem Jahr erwarten Sie spannende Vorträge zur Transformation vom Produkt- zum Lösungsanbieter und die damit verbundenen neuen Anforderungen an Kompetenzen sowie an die Schnittstelle von Service und Vertrieb. Die Konferenz bietet praxisnahe Einblicke in Best Practices führender Unternehmen und ermöglicht den direkten Austausch mit Expert*innen. Sie erhalten konkrete Impulse, um Solution-Selling gezielt zu optimieren, nachhaltiges Wachstum zu erzielen und die Kundenbindung zu stärken.

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](#)

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

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 Kontaktdata 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](#)

