



Westfälische Wilhelms-Universität Münster

Dieter Ahlert (Hrsg.):

Idealtypische Organisationskonzepte für Solution Seller

—

eine explorative Analyse

Dieter Ahlert

Julian Kawohl

Benjamin Schefer

ISSN 1866-4970



Deutsches Zentrum
für Luft- und Raumfahrt e.V.
In der Helmholtz-Gemeinschaft



Transolve

Vom Produzenten zum Solution Seller



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abkürzungsverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis	V
1 Die Organisation von Solution Sellern als aktuelle Herausforderung in Theorie und Praxis	1
2 Theoretische Grundlagen.....	3
2.1 Definition und konstituierende Elemente des Solution Selling	3
2.1.1 Solution und Solution Seller	3
2.1.2 Solution Selling Prozess.....	7
2.2 Definition des Organisationsbegriffs	9
2.3 Entstehung und Lösung des Organisationsproblems	11
2.3.1 Arbeitsteiliges Wirtschaften als Ursache des Organisationsproblems	11
2.3.2 Erkenntnisbeitrag der Transaktionskostentheorie	12
2.4 Forschungsstand zur Organisation von Solution Sellern	18
3 Darstellung des Untersuchungsvorgehens und Grundlagen qualitativer Forschung	23
3.1 Datenerhebung	23
3.2 Auswertung	29
4 Darstellung der Untersuchungsergebnisse	31
4.1 Komponenten der Organisation von Solution Sellern im B2B-Bereich	31
4.1.1 Teamarbeit	31
4.1.2 Fließender Zuständigkeitswechsel	34
4.1.3 Dokumentation und ihre Unterstützung durch Informationstechnik.....	36
4.1.4 Flache und flexible Hierarchien	38
4.1.5 Organisationskultur	39
4.1.6 Standardisierte Prozessfolge	41
4.1.7 Weitere Ergebnisse	44
4.2 Übertragbarkeit der Ergebnisse auf den B2C-Bereich.....	46
5 Limitationen, Implikationen und Zusammenfassung	49

5.1	Limitationen der Untersuchung und Implikationen für die Forschung	49
5.2	Zusammenfassung der Kernergebnisse und Implikationen für die Unternehmenspraxis	50
	Literaturverzeichnis	52