



Geschäftsmodelle

Solution Provider ...

Ein Solution Provider ist ein Unternehmen, das umfassende Lösungen anbietet, die über die Bereitstellung einzelner Produkte hinausgehen. Diese Lösungen umfassen oft eine Kombination aus Produkten, Dienstleistungen, Beratung und technischer Unterstützung, die zusammen eine vollständige Antwort auf spezifische Kundenbedürfnisse bieten. Ziel ist es, dem Kunden einen Mehrwert zu bieten, indem maßgeschneiderte und integrierte Lösungen bereitgestellt werden, die ihre Geschäftsprozesse verbessern und Herausforderungen lösen.

... in der Automobilindustrie

Agieren Solution Provider als umfassende Dienstleister. Sie liefern nicht nur Komponenten oder Fahrzeuge, sondern bieten auch Wartung, Beratung, Softwarelösungen und technische Unterstützung. Dies umfasst die Entwicklung und Integration neuer Technologien, die Optimierung von Produktionsprozessen und die Bereitstellung kompletter Mobilitätslösungen. Zulieferer können sich als Solution Provider positionieren, indem sie Systeme und Dienstleistungen anbieten, die auf die Bedürfnisse der Automobilhersteller zugeschnitten sind.

Chancen

Erhöhung der Kundenbindung: Durch das Angebot umfassender Lösungen können langfristige Kundenbeziehungen aufgebaut werden.

Differenzierung vom Wettbewerb: Lösungspakete bieten einen Wettbewerbsvorteil, indem sie mehr Wert als reine Produktangebote schaffen.

Zusatzverkäufe: Möglichkeit, zusätzliche Dienstleistungen und Produkte zu verkaufen, die auf die spezifischen Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten sind.

Marktdurchdringung: Erweiterung des Marktanteils durch das Angebot umfassender und integrierter Lösungen.

Risiken

Hohe Komplexität: Die Bereitstellung umfassender Lösungen kann komplex und ressourcenintensiv sein.

Kosten: Entwicklung und Implementierung maßgeschneiderter Lösungen erfordern erhebliche Investitionen.

Abhängigkeit von Partnern: Erfolg hängt oft von der Zusammenarbeit mit anderen Dienstleistern und Technologieanbietern ab.

Kundenspezifische Anforderungen: Schwierigkeit, die spezifischen Anforderungen und Erwartungen der Kunden zu erfüllen.



Bezug zur Plattformökonomie

Durch die Plattformökonomie können Solution Provider ihre Lösungen effizienter und skalierbarer anzubieten. Plattformen erleichtern die Vernetzung von verschiedenen Akteuren, den Austausch von Daten und die Integration unterschiedlicher Dienstleistungen. Dadurch können Solution Provider umfassende, integrierte Lösungen anbieten, die flexibel an die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden können.

Anwendungsbeispiele

Komplette Mobilitätslösungen: Anbieter bieten nicht nur Fahrzeuge, sondern auch Telematikdienste, Wartung, Flottenmanagement und Fahrerschulungen als integrierte Lösungspakete an.

Produktionsoptimierung: Zulieferer bieten umfassende Pakete an, die Maschinen, Softwarelösungen zur Produktionsüberwachung und -optimierung sowie Beratungsdienste umfassen.

Technologieintegration: Entwicklung und Bereitstellung von kompletten Systemen für autonomes Fahren, die Sensoren, Software und technische Unterstützung umfassen.

Nachhaltigkeitslösungen: Anbieter entwickeln und implementieren umfassende Lösungen zur Reduktion von CO₂-Emissionen, einschließlich

Fahrzeugmodifikationen, Nutzung erneuerbarer Energien und Optimierung der Lieferkette.

Erste Schritte

1. Bedarfsanalyse: Untersuchung der spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen der Zielkunden.

2. Entwicklung integrierter Lösungen: Erstellung von Lösungspaketen, die Produkte, Dienstleistungen und Unterstützungen kombinieren.

3. Partnerschaften aufbauen: Kooperation mit Technologieanbietern, Dienstleistern und anderen Partnern zur Bereitstellung umfassender Lösungen.

4. Pilotprojekte: Implementierung von Pilotprojekten, um die Lösungen zu testen und zu optimieren.

Relevante Kompetenzen

Technologisches Verständnis: Kenntnisse über die Integration verschiedener Technologien und Systeme.

Projektmanagement: Fähigkeit zur Planung, Koordination und Durchführung komplexer Projekte.

Beratungsfähigkeiten: Fähigkeit zur Analyse von Kundenanforderungen und zur Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen.



Kommunikationsfähigkeiten: Effektive Kommunikation mit Kunden und Partnern zur Sicherstellung der Zufriedenheit und erfolgreichen Implementierung der Lösungen.

Kontakt

TraFoNetz, Bernhard Kölmel

Ihr Ansprechpartner für Innovationsförderung, Kompetenzentwicklung, Qualifizierung & Strategie und Vernetzung

Quellen

BMI Lab AG (2024) *Solution Provider Business Model Pattern | Business Model Navigator* [Online]. Verfügbar unter <https://businessmodelnavigator.com/pattern?id=47> (Abgerufen am 20 August 2024).

Frankenberger, K., Weiblen, T. & Gassmann, O. (2013) "Network configuration, customer centricity, and performance of open business models: A solution provider perspective", *Industrial Marketing Management*, Vol. 42, No. 5, S. 671–682.

Gassmann, O., Frankenberger, K. & Csik, M. (2017) "Solution Provider", in Gassmann, O., Frankenberger, K. & Csik, M. (Hg.) *Geschäftsmodelle entwickeln*, München, Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG, S. 310–314.

Huikkola, T., Kohtamäki, M. & Ylimäki, J. (2022) "Becoming a smart solution

provider: Reconfiguring a product manufacturer's strategic capabilities and processes to facilitate business model innovation", *Technovation*, Vol. 118, S. 102498.

Karlsson, C., Stjernqvist, P. & Frandsen, T. (2018) *Becoming a Solution Provider: Integrating in the Customer Process: The Case of Equipment Producers and Trackunit as Enabler*, Copenhagen Business School, CBS.

Klötters, H. (2016) "Die 55 innovativsten Geschäftsmodelle zum Nachmachen", *Unternehmerkanal*, 13. Dezember [Online]. Verfügbar unter <https://unternehmerkanal.de/ideen/55-erfolgreiche-geschaeftsmodelle/> (Abgerufen am 20 August 2024).

Mersico, L., Carloni, E., Bocconcelli, R. & Pagano, A. (2023) "From knowledge broker to solution provider in the Industry 4.0 setting: the innovation path of a small consulting firm", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 38, No. 6, S. 1390–1406.

Müller, J. M. & Däschle, S. (2018) "Business Model Innovation of Industry 4.0 Solution Providers Towards Customer Process Innovation", *Processes*, Vol. 6, No. 12, S. 260.

Müller, J. M. (2019) "Business model innovation in small- and medium-sized enterprises", *Journal of Manufacturing*



Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Technology Management, Vol. 30, No. 8,
S. 1127–1142.