

**Inhaltsverzeichnis**

<b>Vorwort</b>	<b>V</b>
<i>Günther Fleig, Péter Horváth und Mischa Seiter</i>	
<b>Lösungsanbieterstrategien</b>	<b>1</b>
<i>Carsten Linz und Günter Müller-Stewens</i>	
<b>Steuerung des Transformationsprozesses zum Lösungsanbieter – Entwicklung eines spezifischen Performance Measurement-Systems</b>	<b>25</b>
<i>Péter Horváth und Mischa Seiter</i>	
<b>„Hybride Wertschöpfung“ – vom Industrieproduzenten zum Lösungsanbieter – ein State-of-the-Art Bericht</b>	<b>45</b>
<i>Sebastian Bonnemeier und Ralf Reichwald</i>	
<b>F&amp;E-Management für Lösungsanbieter</b>	<b>73</b>
<i>Dieter Spath, Thomas Meiren und Marc Münster</i>	
<b>Integrationsnotwendigkeiten im Marketing und Vertrieb bei der Transformation zum Lösungsanbieter – Ergebnisse einer empirischen Studie und Schlussfolgerungen</b>	<b>88</b>
<i>Manfred Bruhn, Daniela B. Schäfer und Verena Schoenmüller</i>	
<b>Integration der Logistik bei der Transformation zum Lösungsanbieter</b>	<b>114</b>
<i>Engelbert Westkämper</i>	
<b>Integrationsnotwendigkeiten im Controlling bei der Transformation zum Lösungsanbieter</b>	<b>128</b>
<i>Friederike Wall und Gernot Mödritscher</i>	
<b>Integrative Vertriebsstrategien zur Transformation vom Produkt- zum Lösungsanbieter am Beispiel der fischer Deutschland Vertriebs GmbH</b>	<b>153</b>
<i>Michael Mader und Markus Eschenfelder</i>	

<b>Erfahrungen auf dem Weg zum Lösungsanbieter bei der Firma TRUMPF Werkzeugmaschinen</b>	<b>173</b>
<i>Reinhold Groß und Karsten Tonn</i>	
<b>Der Weg zum Lösungsanbieter am Beispiel der Energieeffizienzberatung von Bosch Rexroth</b>	<b>186</b>
<i>Elmar Ahle und Christian Meyer</i>	
<b>Organisatorische Umsetzung von Lösungsanbieterschaft bei Siemens Healthcare</b>	<b>199</b>
<i>Thilo C. Beck</i>	