



Liebe Leserinnen und Leser,

Ende letzten Jahres wurde von vielen Experten prophezeit, dass 2023 ein schwieriges Jahr werden würde. In vielerlei Hinsicht hat sich dies ja auch leider bewahrheitet: Politische, ökonomische und ökologische Krisen haben immer wieder das Tagesgeschehen dominiert und gerade in den letzten Wochen hört man auch das Wort „Corona“ wieder häufiger.



Da fällt es manchmal schwer, die positiven Nachrichten und Entwicklungen zu sehen – dabei gibt es diese durchaus, auch und vor allem in unserer Branche! Über allem steht die „künstliche Intelligenz“ mit dem Siegeszug der Large Language Models à la ChatGPT. Was vor gerade mal 13 Monaten gefühlt als Hausaufgabenhilfe begonnen hat, hält mittlerweile mehr und mehr Einzug in die Unternehmens-IT: Von der Automatisierung der Kundenkommunikation über die Sprachübersetzung bis hin zur automatischen Textgenerierung und Datenanalyse finden sich heute schon zahlreiche Anwendungsfälle für die generative KI und etliche weitere werden gerade konzeptioniert oder befinden sich bereits in der Realisierung.

Es bleibt also spannend: Für Sie als Software-Anbieter gilt es, Ihr Portfolio um KI-Komponenten zu erweitern, die Ihren Kunden dabei helfen, die enormen Rationalisierungspotenziale der künstlichen Intelligenz auszuschöpfen. Für uns als Marktanalysten und Digitalisierungsberater im Kontext von Business Software gilt es, die aktuellen Entwicklungen im Blick zu behalten, Innovationen für unsere Kunden einzuordnen und sie mit dem passenden Software-Partner zusammenzubringen.

Um letzteres möglichst gut zu bewerkstelligen, entwickeln auch wir unsere Werkzeuge und Services ständig weiter: So gibt es z. B. interessante Neuerungen rund um Ihre Platzierung auf dem IT-Matchmaker® und exklusive Angebote im Umfeld der Hannover Messe. Lesen Sie mehr dazu und zu weiteren Themen rund um den IT-Matchmaker® in diesem Infodienst.

Bleibt noch, mich ganz herzlich für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit in diesem Jahr zu bedanken und Ihnen und Ihrer Familie – auch im Namen des gesamten Trovarit-Teams – eine schöne Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins Jahr 2024 zu wünschen! Bleiben Sie gesund!

Ihr Stephan Klein

Inhalt

1. Vereinfachte Veröffentlichung von Software-Lösungen auf dem IT-Matchmaker®
 2. Leadgeneration für Aussteller der Hannover Messe 2024
 3. „ERP in der Praxis“ geht in die 12. Runde
 - ▶ „CRM in der Praxis“ – Management Summary steht zum Download bereit
 4. Endspurt 2023: Platzieren Sie sich jetzt noch im SAP-Guide 2024
 5. Kurz notiert!
 6. IT-Matchmaker® Updates
 - ▶ Projekt-Abschlüsse
 7. Termine
- Kontakt

1. Vereinfachte Veröffentlichung von Software-Lösungen auf dem IT-Matchmaker®

Der IT-Matchmaker® ist seit mehr als zwei Jahrzehnten einer der führenden Online-Marktplätze für Business Software. Um noch attraktiver für suchende Anwenderunternehmen zu werden, und im Sinne einer möglichst breiten Markt- und Themenabdeckung – insbesondere im offenen Bereich des IT-Matchmaker® – haben wir die Mindestanforderungen für die Veröffentlichung einer Software-Lösung angepasst.

Wenn Sie eine neue Software-Lösung auf dem IT-Matchmaker® eintragen, wird diese sofort für die Recherche freigeschaltet, die Pflege des Basisprofils ist keine Voraussetzung mehr für die Veröffentlichung einer Lösung auf dem IT-Matchmaker®.

Trotzdem empfehlen wir, das Basisprofil zu nutzen, um Ihr Profil auf dem IT-Matchmaker® für suchende Unternehmen zu schärfen und sich aktiv hinsichtlich Ihrer Einsatz- und Zielgruppencharakteristik auf dem IT-Matchmaker zu positionieren. Für die Aufnahme in unsere Marktübersichten (IT-Matchmaker.guides, Marktspiegel etc.) ist ein gepflegtes Basisprofil weiterhin Voraussetzung.

Unsere Platzierungsprodukte bieten darüber hinaus eine weitere Möglichkeit Ihr Unternehmen und Ihre Lösung(en) auf dem IT-Matchmaker® hervorzuheben. Aktuell gibt es hier eine Rabattaktion: Wenn Sie bis zum 31.12.2024 einen **Premiueintrag** bei uns buchen, erhalten Sie **50 % Rabatt** für das erste Jahr. Leistungen und Preise finden Sie im [Bestellformular](#). Den Preis dürfen Sie selbständig halbieren!

2. Leadgeneration für Aussteller der Hannover Messe 2024

Die Hannover Messe (22. – 26.04.2024) wird im kommenden Jahr wieder zum Branchentreff für Industrieunternehmen. 130.000 Fachbesucher werden erwartet, die meist Informationen zu Produkten und Innovationen rund um die industrielle Transformation suchen, um anstehende Investitionsentscheidungen zu untermauern.



Sponsoring-Pakete „Leadgeneration“

Für Aussteller der Bereiche ERP, MES/IIOT, CRM und PLM/PDM hält die Trovarit in Kooperation mit der Deutschen Messe eine einzigartige Sponsoringmöglichkeit bereit: Die Lead-Generation-Kampagnen beginnen bereits vor der Messe und erreichen relevante Ansprechpartner in ca. 15.000 deutschen Unternehmen aus der diskreten Fertigung (Mittelstand und größer). Mit garantierten Leads und garantierten Besuchsterminen am Stand holen Sie das Maximum aus Ihrer Messebeteiligung – on-site und digital!

Sponsoringpakete Lead Generation	Paket 1	Paket 2	Paket 3
Garantierte Marketing Qualified Leads (MQLs)	100	200	300
Garantierte Anmeldungen zum Standbesuch	5	10	10
Nurturing / Engagement Mail im Namen des Sponsors an die Zielgruppe	✓	✓	✓
Option auf Präsentationstermine im Rahmen einer thematisch passenden Guided Tour	1	2	3
Hohe Sichtbarkeit durch umfassende Logoplatzierung in den Mailings und auf den Landing-Pages	✓	✓	✓
	€ 9.000,-*	€ 14.000,-*	€ 18.000,-*

*Alle genannten Preise zzgl. MwSt.

Interesse? Weitere Informationen: [Factsheet: Leadgeneration Sponsoring-Pakete](#).

Workstation auf dem Gemeinschaftsstand inklusive Leadgeneration-Paket

Falls Sie nicht mit einem individuellen Stand auf der Messe vertreten sind, nutzen Sie doch das Rund-um-Sorglos Paket von Deutscher Messe und Trovarit: Sichern Sie sich einen Platz auf dem Gemeinschaftsstand „Digital Business and Operations for Manufacturing“ in Halle 14/15. Wir bieten die Beteiligung am Gemeinschaftsstand inkl. Leadgeneration zu einem attraktiven Komplettpreis. Nähere Informationen zu den enthaltenen Leistungen finden Sie unter [Factsheet: Gemeinschaftsstand + Leadgeneration](#).



3. „ERP in der Praxis“ geht in die 12. Runde

Auf 20 Jahre „Studie ERP in der Praxis“ wird die Trovarit AG im kommenden Jahr zurückblicken. 20 Jahre, in denen sich mehr als 20.000 Anwenderunternehmen an der Studie beteiligt haben. So konnte die Studie „ERP in der Praxis“ zum größten anbieterunabhängigen Erfahrungsaustausch unter ERP-Anwendern avancieren. Denn diese Datenbasis erlaubt eine umfassende Analyse der Anwenderzufriedenheit, relevanter Entwicklungen und Einflussgrößen.



Danke!

An dieser Stelle wollen wir uns bei allen ERP-Anbietern bedanken: Seit der ersten Stunde haben Sie uns tatkräftig unterstützt und Ihre Kunden unermüdlich zur Teilnahme an der Studie aufgerufen. Ohne dieses große Engagement Ihrerseits wäre ein solcher Erfolg nicht möglich gewesen. Wir freuen uns auf die nächsten 20 Jahre!

Webinare zum Studienstart

Innerhalb von einstündigen Webinaren im Vorfeld des Studienstarts ab Ende März 2024 informiert Stephan Klein u.a. wieder zu Zielen und Grundsätzen, Terminen und Ablauf sowie zu den Beteiligungsregeln der Studie:

Termine:

- **10.01.2024, 11.00 - 12.00 Uhr**
- **06.02.2024, 09.00 - 10.00 Uhr**

Anmeldungen per E-Mail nimmt Stephan Klein (stephan.klein@trovarit.com) gerne ab sofort entgegen. Die Beteiligungsregeln und weitere Informationen finden Sie ab März 2024 auch wieder auf unserer Studienseite <https://www.trovarit.com/erp-praxis>.

„CRM in der Praxis“ – Management Summary steht zum Download bereit



Zum sechsten Mal befragten die CRM-Experten von Trovarit mittelständische Unternehmen in diesem Jahr zum Thema CRM-Einsatz. Die Studie bescherte den Anbietern durchweg gute Noten: CRM-Systeme dürfen sich über die Durchschnittsnote 1,87 freuen, der Wartungspartner schneidet mit 1,94 nur geringfügig schlechter ab.

Vielleicht noch wichtiger: Die Ergebnisse der Studie zeigen CRM-Anbietern, wo sie ansetzen sollten, um die Zufriedenheit ihrer Kunden zu verbessern, wo aus Sicht ihrer Kunden der Mehrwert des CRM-Einsatzes liegt, wo system- und anbieterseitig die größten Herausforderungen und Potenziale liegen.

Das Management Summary mit den wichtigsten Ergebnissen steht zum kostenlosen Download bereit: www.trovarit.com/studien/marktstudien/crm-in-der-praxis/.

4. Endspurt 2023: Platzieren Sie sich jetzt noch im SAP-Guide 2024

Am 27. Februar erscheint mit dem IT-Matchmaker®.guide SAP-Lösungen unser erster Guide des Jahres 2023. Um sich hier prominent zu platzieren, bleibt nicht mehr viel Zeit, denn **Buchungsschluss ist mit dem 23.12.2023** noch vor Weihnachten.

Unsere Leser erwartet im nächsten Guide u. a. ein interessantes Interview mit dem DSAG-Vorstandsvorsitzenden Jens Hungershausen. IT-Matchmaker®.news-Redakteur Jürgen Frisch hat ihn am Rande des DSAG Jahreskongress 2023 getroffen. Rund um SAP sorgte in diesem Jahr die Nachricht, dass SAP Innovationen nur noch für Cloud-Lösungen anbieten will, für Wirbel. Die Position, die die DSAG dazu einnimmt, steht im Mittelpunkt des Gesprächs. Auch die Migration in Richtung SAP S/4HANA ist ob der Aktualität wieder Thema im SAP-Guide. Und Success-Stories zeigen, wie eine erfolgreiche SAP-Einführung in der Praxis gelingen kann. Dieser und andere Beiträge rund um das Leben und Wirtschaften von SAP-Lösungen schaffen das attraktive Umfeld für Ihre Werbung.

Der SAP-Guide wird direkt per Post an 3.500 Ansprechpartner verschickt, erreicht über die IT-Matchmaker®.news rund 35.000 Abonnenten unseres Newsletters und wird auf relevanten Fachmessen und -veranstaltungen (u. a. DSAG-Technologietage) ausgelegt oder zum Download zur Verfügung gestellt.



Informationen zu Platzierungsmöglichkeiten finden Sie unter dem folgenden Link: <https://news.it-matchmaker.com/wp-content/uploads/2023/12/factsheet-sap-2024.pdf>

Vormerken sollten Sie sich in jedem Fall auch unseren IT-Matchmaker®.guide Business Lösungen Industrie 4.0. Er erscheint am 09.04.2024 (Buchungsschluss: 28.02.2024).

Der Industrie 4.0-Guide erscheint pünktlich zur Hannover Messe 2024 und wird dann dort auch aktiv an die Fachbesucher verteilt und an den Mediaboards ausgelegt.

Hier eine Übersicht zur Planung unserer IT-Matchmaker®.guides für 2024:

Guide	Erscheinungstermin	Druckauflage
SAP-Lösungen 2024	27.02.2024	5.000
Industrie 4.0 Lösungen 2024	09.04.2024	7.500
Digital Office Lösungen 2024	04.06.2024	5.000
ERP-Lösungen 2025	23.10.2024	7.500
CRM-Lösungen 2025	13.11.2024	5.000
Microsoft Dynamics 2025	18.12.2024	5.000

Unsere aktuellen Mediadaten finden Sie unter:

<https://news.it-matchmaker.com/wp-content/uploads/2023/11/Mediadaten-2024.pdf>

5. Kurz notiert!

Pünktlich zur Hannover Messe (22.-26.04.2024) werden Trovarit und Fraunhofer IPA die Neuauflage der Marktübersicht Supply Chain Management veröffentlichen. Er gibt Software-Anwendern einen guten Überblick über die am Markt befindlichen Lösungen, untersucht die Einsatzcharakteristik von SCM-Lösungen und gibt Tipps für die Auswahl. Ebenfalls zur Hannover Messe ist auch die Neuauflage des PLM/PDM-Marktspiegels geplant.

6. IT-Matchmaker® Updates

Projekt-Abschlüsse

Seit dem letzten Infodienst wurden u. a. folgende Projekte erfolgreich über den IT-Matchmaker® abgeschlossen:

- ▶ **Ein Hersteller von Wellpappe und Verpackungen entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker Ausschreibung für die Lösung abas ERP von der P4 Software & Consulting GmbH.**
- ▶ **Ein Hersteller von technischen Kunststoffteilen wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung MODUS INDUSTRY von der MODUS Consult GmbH aus.**
- ▶ **Ein Fensterhersteller wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung APplus von der Asseco Solutions AG aus.**
- ▶ **Ein Maschinen-Anlagenbauer entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für die ERP-Lösung IFS Cloud von der IFS .**

7. Termine

IT-Matchmaker® Webinare für Software-Anbieter (Beginn jeweils 11 Uhr)*	
11.01.2024	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
18.01.2024	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
25.01.2024	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
26.01.2024	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
08.02.2024	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
16.02.2024	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
21.02.2024	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
08.03.2024	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
20.03.2024	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
21.03.2024	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
22.03.2024	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®

*Die Teilnahme an den Webinaren ist für Software-Anbieter kostenlos. Da die Teilnehmerzahl pro Termin begrenzt ist, ist eine vorherige Anmeldung erforderlich. Anmeldungen werden bis 24 Stunden vor dem jeweiligen Webinar formlos per Mail an stephan.klein@trovarit.com angenommen.

Messen & Fachveranstaltungen

27.02-28.02.2024	German CRM Forum, Frankfurt am Main
22.04.-26.04.2024	Hannover Messe, Hannover
19.06.2024	CBA - Congress on Business Applications, Aachen

Kontakt

Stephan Klein

Key Account Management

Trovarit AG – the IT-Matchmaker®
Campus-Boulevard 57
D-52074 Aachen

Fon: +49 (241) 40009-932

Fax: +49 (241) 40009-911

E-Mail: stephan.klein@trovarit.com

Internet: www.trovarit.com

Susanne Oestmann

Account Management

Trovarit AG - the IT-Matchmaker
Campus-Boulevard 57
D-52074 Aachen

Fon: +49 (241) 40009-967

Fax: +49 (241) 40009-911

E-Mail: susanne.oestmann@trovarit.com

Internet: www.trovarit.com