



Liebe Leserinnen und Leser,

seit über einem Jahrzehnt begleitet unsere Studie „*CRM in der Praxis*“ die Entwicklungen im Bereich der Customer-Relationship-Management-Systeme (CRM). Sie liefert nicht nur eine Bestandsaufnahme zur Zufriedenheit der Anwender mit ihren Lösungen, sondern gibt auch tiefe Einblicke in die Themen und Trends, die die CRM-Welt prägen.



Im kommenden Jahr steht die nächste Ausgabe der Studie an, und die Spannung könnte kaum größer sein: Welche Entwicklungen haben sich bewährt? Welche neuen Anforderungen und Innovationen setzen die Maßstäbe für die Zukunft? In den vergangenen Jahren haben Schlagworte wie Künstliche Intelligenz, kanalübergreifendes Marketing und die Integration von Customer Experience (CX) in CRM-Strategien an Bedeutung gewonnen. Doch wie spiegeln sich diese Trends tatsächlich im Alltag der Anwender wider?

Die Ergebnisse der neuen Studie werden Antworten liefern – und sicher auch einige Überraschungen bereithalten. Eines ist bereits heute klar: Die Dynamik im CRM-Bereich bleibt ungebrochen. Immer schneller entwickeln sich die Technologien weiter, um den Anforderungen an Flexibilität, Automatisierung und Nutzerfreundlichkeit gerecht zu werden. Für Anbieter wie Anwender heißt das: Wer den Anschluss halten will, muss nicht nur auf die richtigen Tools setzen, sondern auch ein feines Gespür für die Bedürfnisse seiner Kunden entwickeln.

Bleiben Sie gespannt – wir werden die Ergebnisse und ihre Implikationen für den Markt ausführlich beleuchten und freuen uns auf spannende Erkenntnisse, die neue Impulse für die CRM-Landschaft setzen werden.

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 2025 zu wünschen!

Ihr Stephan Klein

Inhalt

1. Content-Hubs auf der Hannover Messe 2025: Leads garantiert
 2. Seien Sie dabei: Die siebte Runde der Studie „CRM in der Praxis“ startet!
 3. Endspurt 2024: Platzieren Sie sich jetzt noch im SAP-Guide 2025
 4. IT-Matchmaker® Updates
 - ▶ Projekt-Abschlüsse
 - ▶ Neue Lösungen
 5. Termine
- Kontakt

1. Content-Hubs auf der Hannover Messe 2025: Leads garantiert

Die Hannover Messe (31.03. – 04.04.2025) wird wieder der zentrale Treffpunkt für Industrieunternehmen, die Informationen zu Produkten und Innovationen für die industrielle Transformation suchen. Mit über 130.000 erwarteten Fachbesuchern bietet die Messe eine einzigartige Gelegenheit, Ihre Zielgruppe direkt zu erreichen – vor Ort und digital.

**Garantierte Leadgenerierung – Ihre Zielgruppe im Fokus**

In Zusammenarbeit mit der Deutschen Messe bietet die Trovarit AG für Aussteller aus den Bereichen ERP, MES, CRM und PLM eine exklusive Sponsoringmöglichkeit: **Content-Hubs**. Diese innovative Plattform verbindet hochwertige Fachinhalte mit zielgerichteter Leadgenerierung und sorgt so für maximale Effizienz Ihrer Messebeteiligung.

Ihre Vorteile:

- **Erfolgsgeprüft:** Die Content Hubs haben sich bereits mehrfach als zuverlässige Quelle für hochwertige Marketing Qualified Leads (MQLs) bewährt.
- **Exklusive Inhalte:** Die Content Hubs bieten hochrelevante Fachinhalte, speziell auf die relevanten Entscheidungsträger in den Unternehmen zugeschnitten.
- **Einzigartige Reichweite:** Zielgruppenspezifische Verteiler aus der MBmedien B2B-Datenbank mit 2,1 Mio. IT-, Business- & Industrie-Entscheidern in rund 665.000 Unternehmen.
- **Glaubwürdig:** Profitieren Sie von der starken Marke der Hannover Messe, die in Ihrer Zielgruppe für Vertrauen sorgt.

Zwei flexible Optionen:

1. **Leadgeneration-Pakete:** Ideal für Unternehmen mit eigenem Messestand. Erhalten Sie 100, 200 oder 300 garantierte Leads.
2. **All-in-One-Paket mit Messepräsenz auf dem Gemeinschaftsstand:** Perfekt für Unternehmen ohne eigenen Stand. Profitieren Sie von einer Workstation auf dem Gemeinschaftsstand „Digital Business & Operations for Manufacturing“ inklusive umfassender Leadgeneration.

**Ganzjährige Leadgenerierung**

Über die Messe hinaus: Von April bis Dezember können Sie die Content-Hubs für fortlaufende Leadgenerierungskampagnen nutzen. So bleiben Sie langfristig präsent und erzielen nachhaltige Erfolge.

Interesse? Weitere Informationen finden Sie in unserem [Factsheet](#) oder kontaktieren Sie uns direkt. Stephan Klein erläutert Ihnen gerne die Konditionen (stephan.klein@trovarit.com; Tel.: +49 (241) 40 00 99 32)

2. Seien Sie dabei: Die siebte Runde der Studie „CRM in der Praxis“ startet!

Im kommenden Jahr geht unsere Studie „CRM in der Praxis“ in die siebte Runde und bietet Ihnen als CRM-Anbieter erneut die Chance, wertvolle Einblicke in die Zufriedenheit Ihrer Kunden zu gewinnen. Die Kampagne zur Datenerfassung startet Anfang April 2025. Bis Anfang Juli werden CRM-Anwender aufgerufen, ihre eingesetzte CRM-Lösung zu bewerten und damit ihrem Anbieter ein wertvolles Feedback zu geben.



Nutzen Sie die Chance zur Kundenbindung

Nutzen Sie diese Gelegenheit und motivieren Sie Ihre Kunden zur Teilnahme. Die Ergebnisse der Studie bieten nicht nur ein allgemeines Stimmungsbild, sondern auch konkrete Hinweise auf Optimierungs- und Differenzierungspotenziale Ihrer CRM-Lösung. Sobald uns mindestens 20 gültige Bewertungen vorliegen, erstellen wir für Sie ein detailliertes Zufriedenheitsprofil Ihrer Lösung, das wir Ihnen kostenlos zur internen Analyse zur Verfügung stellen.

Sponsoring-Möglichkeiten: Positionieren Sie Ihre Marke im Kontext der Studie

Auch im kommenden Jahr haben Sie die Möglichkeit, die Studie „CRM in der Praxis“ aktiv als Sponsor zu unterstützen. Dies bietet Ihnen eine ausgezeichnete Gelegenheit, Ihre Marke prominent im Kontext der Studie zu positionieren und Ihre Sichtbarkeit im CRM-Markt zu erhöhen. Das Sponsoring der Studie bietet Ihnen u. a. die Möglichkeit Einfluss auf die Gestaltung unseres Fragebogens zu nehmen. Gleichzeitig erwerben Sie z. B. das Nutzungsrecht unserer Grafiken für Ihre eigenen Kanäle. Nähere Informationen zu den Sponsoring-Möglichkeiten erhalten Sie auf Anfrage bei Stephan Klein (stephan.klein@trovarit.com, Tel.: +49 (241) 40 00 99 32)

Webinare zur Information

Wie gewohnt werden wir zu Jahresbeginn Webinare anbieten, um Sie über die Teilnahmebedingungen und die Details des Studienprozesses zu informieren. Wenn Sie teilnehmen möchten, genügt eine formlose Anmeldung an stephan.klein@trovarit.com. Die Termine lauten:

- ▶ Freitag, 17.01.2025, 10:00 Uhr
- ▶ Montag, 10.02.2025, 11:00 Uhr

Nähere Informationen und die Beteiligungsregeln finden Sie ab Januar unter www.trovarit.com/crm-praxis.

Wir würden uns freuen, Sie bei der siebten Auflage der Studie „CRM in der Praxis“ dabei zu haben und stehen Ihnen für Rückfragen jederzeit zur Verfügung!

3. Endspurt 2024: Platzieren Sie sich jetzt noch im SAP-Guide 2025



Am 11. März erscheint mit dem IT-Matchmaker®.guide SAP-Lösungen unser erster Guide des Jahres 2025. Um sich hier prominent zu platzieren, bleibt nicht mehr viel Zeit, denn **Buchungsschluss ist mit dem 20.12.2024** noch vor Weihnachten.

Unsere Leser erwartet im nächsten Guide u. a. ein spannender Beitrag zu den Herausforderungen und Chancen von Künstlicher Intelligenz in SAP S/4HANA. Will man KI erfolgreich in die Lösung integrieren, darf sie nicht isoliert betrachtet werden, die Integration muss strategisch geplant werden. Ein interessantes Interview mit dem DSAG-Vorstandsvorsitzenden Jens Hungershausen konnte IT-Matchmaker®.news-Redakteur Jürgen Frisch am Rande des DSAG Jahreskongress 2024 führen. Er hat mit ihm unter anderem

darüber gesprochen, was nötig ist, um die Migration auf SAP S/4HANA erfolgreich zu gestalten und auch die weiter andauernde Kontroverse um SAPs Koppelung von KI und Cloud war ein Thema des Gesprächs. Dieser und andere Beiträge rund um das Leben und Wirtschaften von SAP-Lösungen schaffen ein attraktives 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/2024/12/factsheet-sap-2025.pdf>

Industrie 4.0 Guide erscheint schon am 18. März

Vormerken sollten Sie sich in jedem Fall auch unseren IT-Matchmaker®.guide Business Lösungen Industrie 4.0. Er erscheint am 18.03.2025 (Buchungsschluss: 14.02.2025). Hier steht ein interessantes Interview zum Thema „Digital Twins in der Industrie“ im Fokus. Fachbeiträge zu Industriethemen wie MES und eine Messeüberblick zur HMI runden den Guide ab.

Der Industrie 4.0-Guide erscheint pünktlich zur Hannover Messe 2025 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 2025:

Guide	Erscheinungstermin	Druckauflage
SAP-Lösungen 2025	11.03.2025	5.000
Industrie 4.0 Lösungen 2025	18.03.2025	7.500
ERP-Lösungen 2026	28.10.2025	7.500
CRM-Lösungen 2026	20.11.2025	5.000
Microsoft Dynamics 2026	18.12.2025	5.000

Unsere aktuellen Mediadaten finden Sie unter:

<https://news.it-matchmaker.com/wp-content/uploads/2024/11/mediadaten-it-matchmaker-medien-2025.pdf>

4. IT-Matchmaker® Updates

Projekt-Abschlüsse

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

- ▶ Ein Schweizer Unternehmen aus der **Branche Metallerzeugung & -bearbeitung** hat sich über den IT-Matchmaker® für die Lösung **proALPHA** von der **proAlpha Schweiz AG** entschieden.
- ▶ Ein **Sportmaschinenhändler** wählt **OpaccERP** von der **Opacc Software AG** über den IT-Matchmaker aus.
- ▶ Die **One Unity Consulting GmbH & Co. KG** gewinnt über den IT-Matchmaker einen neuen Kunden aus der **Branche Energieversorgung** für die Lösung **One Unity DMS**.

Neue Lösungen

Seit September 2024 wurden folgende Lösungen neu auf dem IT-Matchmaker® veröffentlicht:

- AVENTUM GmbH / AVENTUM.APS
- adata Software GmbH / Human Resource Management
- Adesso Schweiz AG / Salesforce
- Adesso Schweiz AG / SAP S/4HANA
- adesso SE / SAP DM
- adesso SE / SAP Successfactors
- adesso SE / SAP HCM
- adesso SE / Dynamics 365 Finance und Supply Chain
- adesso SE / Microsoft Dynamics 365 Business Central
- AdEx Switzerland GmbH / SAP S/4HANA
- ags andreas gruber software GmbH / move)fleet® Fuhrparkverwaltungssoftware
- AICOMP Consulting GmbH / Cubicus
- anica ag / Steps Business Solution
- anica ag / mySTEPS
- anica ag / Diamant
- anica ag / IN:ERP
- arcade solutions ag / Infrastructure-as-a-Service
- argvis; GmbH / argvis; Maintenance Portal
- argvis; GmbH / SAP PM
- AVENTUM GmbH / Sage Wincarat
- aXialyze / FaaSU - Forecasting as a Service
- Bitergo GmbH / Bitergo WMS - Warehouse Star
- bluewaveSELECT / SAP S/4HANA Cloud
- bsb.info.partner AG / Abacus
- C.PARS GmbH / SAP S/4HANA
- ComputerLine GmbH / cobra CRM
- ComputerLine GmbH / windream ECM
- CONET Solutions GmbH / SAP EAM (Enterprise Asset Management)
- conscoo GmbH / EVU CX
- conscoo GmbH / Microsoft Power Platform
- conscoo GmbH / Microsoft Dynamics 365 CRM / Customer Insights
- conscoo GmbH / Microsoft Dynamics 365 Business Central
- delaware Germany GmbH / SAP Integrated Business Planning (IBP)
- DSR Global / SAP Staffing Specialist
- easy software AG / easy hr
- easy software AG / easy invoice
- easy software AG / easy archive
- easy software AG / easy contract
- FlexRun-Software / FlexRunSoft
- Flexus AG / FlexMaint mit SAP
- FORCAM-ENISCO GmbH / AC4DC
- Joyful Craftsmen AG / SAP S4/HANA
- Membrain Distribution GmbH & Co. KG / Mobile Instandhaltung SAP
- mindsquare AG / SAP PM
- neoponder GmbH / neoForex
- neoponder GmbH / neoTrading
- NTT DATA Business Solutions AG / SAP Integrated Business Planning (IBP)
- OMNINET Austria GmbH / OMNILYTICS
- ORBIS SE / ORBIS ServiceONE
- ORBIS SE / ORBIS ManufacturingONE
- ORBIS SE / ORBIS AutomotiveONE

- Possehl Online Solutions GmbH / Full Service Kundenportal
- Realcore BMT AG / SAP S/4 Hana
- Samuelson Unternehmensberatung und Software-Entwicklung / Samuelson BackShop
- SeriesExplorer / SeriesExplorer
- Synchron Germany GmbH / EazyStock
- twoeyes software gmbh / twyz.enterprise
- Westhouse Schweiz AG / SAP S/4HANA

5. Termine

IT-Matchmaker® Webinare für Software-Anbieter (Beginn jeweils 11 Uhr)*	
10.01.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
15.01.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
16.01.2025	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
17.01.2025	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
31.01.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker
11.02.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
12.02.2025	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht®
14.02.2025	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
28.02.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
07.03.2025	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
10.03.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
14.03.2025	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
20.03.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
28.03.2025	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht

*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

25.02.-26.02.2025	German CRM Forum, München
31.03.-04.04.2025	Hannover Messe, Hannover
25.06.2025	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