

Liebe Leserinnen und Leser,

die Digitalisierung macht keine Pausen – weder technologisch noch kommunikativ. Gerade in Zeiten, in denen Künstliche Intelligenz und Cloud-Services die Schlagzeilen dominieren, entscheidet ein professionelles Zusammenspiel aus Daten, Inhalten und Sichtbarkeit über den Markterfolg von Software-Anbietern.



Mit unserem neuen Markenauftritt anlässlich des 25-jährigen Jubiläums machen wir bei Trovarit deutlich, dass wir diese Dynamik aktiv mitgestalten: Modern, klar und zukunftsorientiert präsentieren wir unsere Services nun in einem frischen digitalen Umfeld. Gleichzeitig bleibt unser Anspruch derselbe – wir bringen Anbieter und Anwender noch gezielter zusammen.

Ob durch die laufende Datenerfassung für unseren Ausschreibungs-Service auf dem IT-Matchmaker®, die Teilnahme an unserem Gemeinschaftsstand auf der Hannover Messe 2026 oder die Platzierung in unseren Guides – Software-Unternehmen erhalten bei uns die Plattform, um ihre Lösungen dort sichtbar zu machen, wo Entscheidungen vorbereitet und getroffen werden. Ergänzt durch Content Hubs und passgenaue Lead-Kampagnen entsteht daraus ein Ökosystem, das Sichtbarkeit und Effizienz verbindet.

In diesem Sinne laden wir Sie ein, diese Chancen zu nutzen: Halten Sie Ihre Profile aktuell, platzieren Sie Ihre Fachthemen, und sichern Sie sich frühzeitig Ihren Platz in unseren Publikationen und Formaten. Denn eins ist klar – je klarer Ihre Positionierung, desto größer ist Ihr Erfolg im Wettbewerb um die besten Kunden.

Und nun wünsche ich Ihnen viel Freude mit den weiteren Themen in diesem Infodienst.

Ihr Stephan Klein

#### Inhalt

- 1 Trovarit AG startet mit neuem Markenauftritt ins Jubiläumsjahr
- 2 Datenerfassungskampagne läuft noch bis Ende September
- 3 HANNOVER MESSE 2026: Komplettpaket für Ihren Messeerfolg
- 4 Noch bis zum 10. Oktober: Platzieren Sie sich jetzt im CRM-Guide
- 5 IT-Matchmaker® Updates
  - ▶ Projekt-Abschlüsse
- 6 Termine
- 7 Kontakt

## 1 Trovarit AG startet mit neuem Markenauftritt ins Jubiläumsjahr

Zum 25-jährigen Jubiläum präsentiert sich die Trovarit AG mit einem komplett überarbeiteten Corporate Design und einer neu gestalteten Website.

Das neue Erscheinungsbild spiegelt die digitale Ausrichtung des Beratungshauses wider: Klar, offen und zukunftsorientiert unterstützt Trovarit Mittelstandsunternehmen weiterhin als starker Partner auf dem Weg der Digitalisierung

Im Zentrum des neuen Markenauftritts steht die Website. Sie präsentiert Produkte, Services und das IT-Matchmaker®-Portfolio jetzt mit frischer Optik, klarer Struktur und intuitiver Navigation.

So können wir Anwender jetzt noch einfacher durch Auswahl und Implementierung von Business Software begleiten. Ich lade Sie herzlich ein, unseren neuen Auftritt unter [www.trovarit.com](http://www.trovarit.com) zu erkunden!

## 2 Datenerfassungskampagne läuft noch bis Ende September

Unsere aktuelle Kampagne zur Datenerfassung ist noch bis zum **30.09.2025** aktiv.

Mehr als **350 Lösungen** wurden bisher von den Software-Anbietern aktualisiert. Dafür ein ganz herzliches Dankeschön.

Diesmal hat es keine Veränderungen an unserem Basisprofil gegeben. Trotzdem ist es natürlich wichtig, Ihren Eintrag regelmäßig auf Aktualität hin zu überprüfen. Bedenken Sie, dass ein gepflegtes Basisprofil die Voraussetzung dafür ist, in unseren Publikationen zu erscheinen. Unsere ERP- und CRM-Guides stehen jetzt ganz aktuell auf dem Programm und im Dezember erscheint zum Jahresabschluss noch unser Guide für die Microsoft Partner-Lösungen.

Wenn Sie Unterstützung bei der Datenpflege benötigen, empfehlen wir Ihnen unser Webinar zum Thema. Die Termine finden Sie in unserem [Webinarprogramm](#).

## 3 HANNOVER MESSE 2026: Komplettpaket für Ihren Messeerfolg

Der Gemeinschaftsstand „Digital Business & Operations for Manufacturing“ bietet Ihnen eine hervorragende Plattform, um Ihre Lösungen für ERP, MES, CRM und PLM zentral im Digital Ecosystems Hub (Halle 15, Top-Lage neben SAP, AWS & Co.) einem hochkarätigen Fachpublikum zu präsentieren. Im Fokus stehen erstklassige Sichtbarkeit, maximale Effizienz und vor allem: hochwertige, nachweislich qualifizierte Leads.



Das Erfolgsduo aus **Gemeinschaftsstand** und **Messe Content Hub** macht Ihren Messeauftritt zum strategischen Vertriebs Erfolg:

### ► **Gemeinschaftsstand**

Der zentral gelegene Gemeinschaftsstand „Digital Business and Operations for Manufacturing“ (Halle 15) bietet alle nötigen Komponenten eines Messeauftritts: Workstation (ca. 5qm) mit Bildschirm, abschließbarem Schrank und Logo, Lounge zum Networking mit Kunden sowie vielfältigen Werbemaßnahmen seitens der Hannover Messe (Newsletter, Social Media).

### ► **Leadgeneration**

Das große Plus für Ihren Messeauftritt: Je nach gebuchtem Paket erhalten Sie garantiert zusätzlich 50, 100 oder 200 Marketing Qualified Leads. Die Leadgeneration-Kampagnen erreichen relevante Ansprechpartner:innen in ca. 15.000 deutschen Unternehmen aus der diskreten Fertigung (Mittelstand und größer).

**Profitieren Sie jetzt:** von der physischen Präsenz im Herzstück der Digitalisierung und von der digitalen Marktdurchdringung durch den Content Hub. Schon im Vorjahr überzeugte dieses Konzept – wenn Sie auch Teil des Erfolgsformats werden möchten, können Sie sich direkt bei mir anmelden ([stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com), +49 (241) 40 00 9 932), auch bei Rückfragen stehe ich Ihnen natürlich jederzeit Rede und Antwort!

➔ [Alle Infos und Pakete](#)

#### 4 Noch bis zum 10. Oktober: Platzieren Sie sich jetzt im CRM-Guide



Bis zum 10. Oktober haben Sie noch Zeit, sich in unserem aktuellen IT-Matchmaker®.guide CRM-Lösungen 2026 (ET: 20.11.2025) zu platzieren.

Er wartet wie immer mit einigen interessanten Fachbeiträgen auf: Unter anderem beschäftigen wir uns in dieser Ausgabe mit den Vor- und Nachteilen von Best-of-Breed- und Cloud-CRM-Lösungen. CRM-Experte Ralf Korb beleuchtet, wie Unternehmen zwischen Kontrolle und Innovation abwägen und welche Rolle die Nutzerzahl, die Integrationsanforderungen, die Digitale Souveränität und die digitale Reife Unternehmen spielen.

Im Interview mit unserem Redakteur Jürgen Frisch erklärt Ralf Korb dann darüber hinaus, wo KI im CRM-Betrieb wirklich von Nutzen ist und in welchen Anwendungsbereichen man eher zurückhaltend agieren sollte.

Spannende Beiträge haben sich hier zusammengefunden, die wie immer ein attraktives Umfeld für Ihre Werbung bieten. Der CRM-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 (German CRM-Forum 2026, Hannover Messe 2026) ausgelegt oder zum Download zur Verfügung gestellt.

Der IT-Matchmaker®.guide CRM-Lösungen 2026 hält u. a. eigenständige Marktübersichten bereit. Die Übersicht in tabellarischer Form basiert auf Ihren Angaben im IT-Matchmaker®. Sollten Ihre Daten im Zuge unserer aktuellen Datenerfassungskampagne hier noch nicht auf dem neuesten Stand sein, sollten Sie dies daher umgehend nachholen.

#### **Microsoft Dynamics Partner-Guide**

Und dann steht auch schon bald unser letzter Guide des Jahres auf dem Programm. Kurz vor Weihnachten erscheint der IT-Matchmaker®.guide Microsoft Dynamics 2026, ebenfalls mit interessanten Fachbeiträgen im Gepäck. Neben Microsoft ERP-Lösungen soll hier in diesem Jahr auch einmal das CRM-Angebot von Microsoft unter die Lupe genommen werden. Dabei geht der Autor Ralf Korb auch auf Themen und Trends im CRM-Umfeld ein und beleuchtet v. a. welche Rolle KI heute schon in Microsoft CRM-Lösungen einnimmt.

Hier eine Übersicht zur Planung unserer Business-Lösungen-Guides für 2025/2026

Guide	Erscheinungstermin	Druckauflage
CRM-Lösungen 2026	20.11.2025	5.000
Microsoft Dynamics 2026	18.12.2025	5.000
SAP-Lösungen 2026	Ende Februar 2026	5.000

Weitere Informationen finden Sie auch in unseren [Mediadaten](#).

## 5 IT-Matchmaker® Updates

### Projekt-Abschlüsse

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

- ▶ Ein **Maschinen-Anlagenbauer** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für die Lösung **SAP S/4HANA (RISE with SAP)** von der **abilis GmbH**.
- ▶ Ein **IT-Dienstleister** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für die Lösung **Odoo ERP** von der **much. GmbH**
- ▶ Ein Hersteller **oleochemischer Produkte** entscheidet sich über den IT-Matchmaker® für die Lösung **SAP S/4HANA** von der **NTT Data Business Solutions AG**.
- ▶ Ein **Transport- und Logistikunternehmen** wählt die Lösung **GEDYS CRM** von der **GEDYS IntraWare GmbH** über den IT-Matchmaker® aus.

## 6 Termine

IT-Matchmaker® Webinare für Software-Anbieter (Beginn jeweils 11 Uhr)*	
30.09.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker
07.10.2025	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
08.10.2025	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
13.10.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
06.11.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
12.11.2025	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
18.11.2025	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
27.11.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
11.12.2025	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
12.12.2025	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®

\*Die Teilnahme an den Webinaren ist kostenlos. Bitte melden Sie sich spätestens einen Tag vor dem Webinar an (formlos per Mail an [stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com)), damit wir den Termin planen können.

## 7 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](mailto:stephan.klein@trovarit.com)

Internet: [www.trovarit.com](http://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](mailto:susanne.oestmann@trovarit.com)

Internet: [www.trovarit.com](http://www.trovarit.com)

**LinkedIn** <https://www.linkedin.com/company/trovarit>