

Liebe Leserinnen und Leser,

unter dem Namen „Trovarit-Academy“ bieten wir bereits seit Jahren ein breitgefächertes Weiterbildungs- und Informationsangebot rund um Digitalisierungsthemen im Kontext von Business Software an. Dazu zählen z. B. unsere kostenlosen Webinare zur Auswahl von Software-Lösungen, die sich hauptsächlich an Anwenderunternehmen richten, ebenso wie meine Webinare rund um die optimale Nutzung des IT-Matchmaker® für Software-Anbieter.



Mit den RWTH-Zertifikatskursen „Project Manager Business Software“, „Enterprise Data Manager“ und „Change Manager Business Software“ haben wir unser Academy-Programm um Weiterbildungsmöglichkeiten erweitert, die für Anwender und Anbieter gleichermaßen interessant sind. Sie sind Bestandteil eines zertifizierten Weiterbildungsprogramms der RWTH Aachen und bieten die ideale Möglichkeit umfangreiches Fachwissen rund um Business Software aufzubauen und zu vertiefen. Die Teilnehmenden bearbeiten relevante Aufgaben in Theorie und Praxis im jeweiligen Themenfeld. Daneben ergänzen Vorträge und Diskussionen mit Expert:innen und Teilnehmenden das Programm und schaffen zusätzliche Praxisnähe. Nähere Informationen dazu finden Sie in dieser Ausgabe des Infodienstes.

Lesen Sie, was sich seit dem letzten Infodienst sonst noch alles rund um den IT-Matchmaker® getan hat. Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr Stephan Klein

#### Inhalt

1. Datenerfassungskampagne ist gestartet
  2. Gemeinschaftsstand + Lead Generation auf der HANNOVER MESSE 2024
    - ▶ Ausstellungsthemen/Themen Lead Generation
    - ▶ Ausstattung Gemeinschaftsstand
    - ▶ Lead-Generation
  3. Workshop: Hybrid Thinking – Erfolgreich implementieren, mit Methode
  4. RWTH-Zertifikationskurs Change Manager Business-Software
  5. Noch bis zum 6. Oktober: Platzieren Sie sich jetzt im CRM-Guide
  6. Kurz notiert
  7. IT-Matchmaker® Updates
    - ▶ Projekt-Abschlüsse
    - ▶ Neue Lösungen
  8. Termine
- Kontakt

#### 1. Datenerfassungskampagne ist gestartet

Die alten Hasen unter Ihnen kennen das schon: Jedes Jahr im Frühjahr und im Herbst ruft die Trovarit alle auf dem IT-Matchmaker® registrierten Anbieterunternehmen dazu auf, ihre Daten zu überprüfen bzw. zu aktualisieren. Dies geschieht vor dem Hintergrund, dass die Entwicklung sowohl bei Ihnen als auch bei uns nicht ruht und wir Ihren und unseren Kunden möglichst aktuelle und vollständige Daten für die Software-Recherche zur Verfügung stellen möchten.

Jetzt ist es wieder soweit: Am 19.09.2023 wurde die diesjährige Herbstkampagne gestartet. Aktuell haben bereits 250 Software-Anbieter ihre Profile aktualisiert und um Angaben zu den neuen Modulen im Basisprofil ergänzt. Schon mal ein ganz herzliches Dankeschön!

Sollten Sie nähere Informationen zur Datenpflege auf dem IT-Matchmaker® benötigen, empfehlen wir Ihnen unser Webinar zum Thema. Sowohl am 28.09.2023 als auch 13.10.2023 jeweils um 11 Uhr gibt Stephan Klein hier wertvolle Tipps. Weitere Termine entnehmen Sie bitte unserem Webinarprogramm am Ende des Newsletters.

## 2. Gemeinschaftsstand + Lead Generation auf der HANNOVER MESSE 2024



Mit dem Gemeinschaftsstand „Digital Business & Processes for Manufacturing“ bietet die Deutsche Messe in Kooperation mit der Trovarit ein echtes Rundum-Sorglos-Paket zur HANNOVER MESSE 2024 an: Eine attraktive Standpräsenz im Ausstellungsbereich Digital Ecosystems (Halle 14/15) gepaart mit einer umfassenden Lead Generation-Kampagne, die bereits im Vorfeld der Messe relevante Ansprechpartner in ca. 15.000 deutschen Unternehmen aus der diskreten Fertigung (Mittelstand und größer) erreicht. Mit

**garantierten Leads** und **garantierten Besuchsterminen am Stand** holen Sie das Maximum aus Ihrer Messebeteiligung – on-site und digital!

### Ausstellungsthemen/Themen Lead Generation

Der Gemeinschaftsstand und die Lead Generation-Kampagne richten sich an Software-Anbieter aus den Themenbereichen **ERP, MES, IIoT, CRM** und **PLM/PDM**.

### Ausstattung Gemeinschaftsstand

Workstation (ca. 5qm Standfläche) inkl. Bildschirm, Logo auf Stele und abschließbarem Schrank, WLAN, Lounge mit Mittagssnack, Kaffee, Tee, Softdrinks und Gebäck, Standbewachung, Grundreinigung.

### Lead-Generation

Themenspezifische Kampagnen mit wöchentlichen Mailings an relevante Ansprechpartner:innen in ca. 15.000 deutschen Unternehmen aus der diskreten Fertigung (Mittelstand und größer), hochwertiger Fach-Content zum Download gegen Registrierung, kostenlose Gasttickets und Terminvereinbarung für Besuche am Messestand, Stand-Alone-Mailings im Namen der einzelnen Aussteller, Vorstellung aller Aussteller im Newsletter „Meet the Experts“, themenspezifische Guided Tours.

**Auch Aussteller, die auf der HANNOVER MESSE mit einem Individualstand vertreten sind** und Software-Lösungen aus den genannten Themenbereichen anbieten, haben die Möglichkeit, Sponsor bei der Lead Generation-Kampagne zu werden.

### Lead Generation-Pakete – Highlights

<b>Garantierte Marketing Qualified Leads (MQLs)</b>	<b>100 - 300*</b>
<b>Garantierte Anmeldungen zum Standbesuch</b>	<b>5 - 10*</b>
Nurturing / Engagement Mail im Namen des Sponsors an die Zielgruppe	1 - 3*
Platzierung im Standalone-Mailing "Meet the Experts"	(✓)*
Hohe Sichtbarkeit durch umfassende Logoplatzierung	✓
Option auf die Teilnahme als Station bei einer thematisch passenden Guided Tour (laut Programm)	✓

\*In Abhängigkeit vom gebuchten Sponsoring-Paket

### Weitere Informationen:

<https://www.trovarit.com/wp-content/uploads/factsheet-leadgeneration-hm2024.pdf>

### 3. Workshop: Hybrid Thinking – Erfolgreich implementieren, mit Methode



Neben der Passung der Software und der Branchenkompetenz des Dienstleisters, spielt der empfohlene Implementierungsansatz eine zunehmend wichtige Rolle in der Auswahlphase. Für Software-Anbieter ist es von entscheidender Bedeutung, ihre Methoden und Werkzeuge kontinuierlich zu optimieren, um nicht nur wettbewerbsfähig zu bleiben, sondern auch Projekte stabil durchzuführen und die Kundenzufriedenheit zu steigern.

Das zweitägige Training "Hybrid Thinking: Erfolgreiche Implementierung von Business Software durch den passenden Mix aus agilen und Wasserfall-Methoden!" bietet Ihnen die Möglichkeit, Impulse für die Weiterentwicklung Ihrer eigenen Methoden und die Stärkung der Methodensicherheit Ihrer Berater zu erhalten. Weitere Informationen finden Sie in unserem **Factsheet**: [www.trovarit.com/wp-content/uploads/methodenworkshop-hybrid-thinking.pdf](http://www.trovarit.com/wp-content/uploads/methodenworkshop-hybrid-thinking.pdf)

Bei Interesse am Workshop nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf!

### 4. RWTH-Zertifikationskurs Change Manager Business-Software

Unternehmen streben heute vermehrt nach Implementierungsansätzen, die Standardisierung und Nutzung von Best Practices gewährleisten. In der Folge kommt es dadurch notwendigerweise häufiger zu Änderungen in etablierten Geschäftsprozessen oder gar Unternehmensstrukturen. Ein effektives Change Management hilft dabei, diese Veränderungen zu steuern, Risiken zu minimieren, die Qualität zu sichern, die Kommunikation zu verbessern und den Projekterfolg sicherzustellen.

Im **RWTH-Zertifikatskurs „Change Manager Business Software“** erwerben Sie Wissen und Methoden, wie man proaktiv und kompetent Veränderungsprozesse in Business Software Projekten steuert und führt. Der Kurs wurde vom [Center Integrated Business Applications](http://www.trovarit.com) in Zusammenarbeit mit der Trovarit AG entwickelt. Er ist Bestandteil des zertifizierten Weiterbildungsprogramms der RWTH Aachen.

Mit Abschluss des Kurses erwerben Sie die Grundlagen, um

- ▶ Ihre persönlichen Führungspotenziale zielgerichtet zu nutzen,
- ▶ die strategischen Gestaltungsfelder eines Business Software Projekts zu beachten,
- ▶ hilfreiche Werkzeuge zielgerichtet beim Change Management einzusetzen,
- ▶ Best Practices für das operative Maßnahmenmanagement in komplexen Implementierungsprojekten anzuwenden.

Der 3-tägige Präsenzkurs findet das nächste Mal vom 06.11.2023 – 08.11.2023 in Aachen statt. Weitere Informationen und Anmeldung unter <https://www.trovarit.com/academy/zertifikatskurs-change-manager-business-software/>

#### Weitere Zertifikatskurse

##### Zertifikatskurs „Project Manager Business Software“

- ▶ Modul 1: 14.11.2023-16.11.2023
- ▶ Modul 2: 05.12.2023-07.12.2023

##### Zertifikatskurs: „Enterprise Data Manager“

- ▶ Modul 1: 21.11.2023-23.11.2023
- ▶ Modul 2: 05.12.2023-07.12.2023

Weitere Informationen zu unseren Zertifikatskursen und eine Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie unter <https://www.trovarit.com/academy>.

## 5. Noch bis zum 6. Oktober: Platzieren Sie sich jetzt im CRM-Guide



Bis zum 6. Oktober 2023 haben Sie noch Zeit, sich in unserem aktuellen IT-Matchmaker®.guide CRM-Lösungen 2024 (ET: 10.11.2023) zu platzieren. Interessante Fachbeiträge bieten wie immer ein attraktives Umfeld für Ihre Werbung: So ordnen Redakteur Jürgen Frisch und Marc Müller, Leiter des Trovarit-Competence Centers CRM, aktuelle CRM-Trends für die Leser ein. Darüber hinaus dürften die Ergebnisse unserer aktuellen Studie „CRM in der Praxis“ auf großes Interesse bei den Lesern treffen.

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 2024, Hannover Messe 2024) ausgelegt oder zum

Download zur Verfügung gestellt.

Der IT-Matchmaker®.guide CRM-Lösungen 2024 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 umgehend nachholen.

Platzierungsmöglichkeiten und Termine finden Sie im Factsheet unter: [https://www.trovarit.com/wp-content/uploads/factsheet\\_crm-guide\\_2024.pdf](https://www.trovarit.com/wp-content/uploads/factsheet_crm-guide_2024.pdf)

### 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 2024. Weitere Infos: [https://www.trovarit.com/wp-content/uploads/factsheet\\_ms-guide\\_2024.pdf](https://www.trovarit.com/wp-content/uploads/factsheet_ms-guide_2024.pdf)

Bitte beachten Sie auch unser Kombiangebot für Anbieter vom CRM-Lösungen im Microsoft Dynamics-Umfeld. Wenn Sie sich hier zu einer Platzierung in beiden Guides entschließen können, gewähren wir Ihnen einen Rabatt 20 Prozent auf den Gesamtpreis. Nähere Informationen dazu finden Sie unter: [https://www.trovarit.com/wp-content/uploads/kombifactsheet\\_crm-ms-guide-2024.pdf](https://www.trovarit.com/wp-content/uploads/kombifactsheet_crm-ms-guide-2024.pdf)

Hier eine Übersicht zur Planung unserer Business-Lösungen-Guides für 2023/2024

Guide	Erscheinungstermin	Druckauflage
CRM-Lösungen 2024	10.11.2023	5.000
Microsoft Dynamics 2024	20.12.2023	5.000
SAP-Lösungen 2024	Mitte Februar 2024	5.000

## 6. Kurz notiert

- ▶ Zeigen Sie den Besuchern Ihrer Webseite, dass Sie den Vergleich mit Ihren Marktbegleitern nicht scheuen und mit Ihren Lösungen auch auf dem IT-Matchmaker® vertreten sind. Gerne stellen wir Ihnen dafür ein Logo und/oder passenden Text zur Verfügung, den Sie einfach – z. B. von Ihrer Partnerseite aus – auf [www.it-matchmaker.com](http://www.it-matchmaker.com) verlinken können.
- ▶ Sie wollen mehr Leads für Ihr Geschäft? Werden Sie Sponsor bei unseren **Content Hubs**. Aktuell steht der ERP-Hub kurz vor dem Start. Melden Sie sich bei Interesse gerne bei uns.



Finden Sie unsere Lösungen auch auf [www.it-matchmaker.com](http://www.it-matchmaker.com)

## 7. IT-Matchmaker® Updates

### Projekt-Abschlüsse

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

- ▶ Ein **Komplettdienstleister für mobile Endgeräte** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für **Odoo** von der **Syscoon GmbH**.
- ▶ Die **PLANAT GmbH** gewinnt über den IT-Matchmaker® einen **Hersteller von Elektrotechnik & Feinmechanik** als neuen Kunden für die **ERP-Lösung FEPA**.

### Neue Lösungen

Seit Juni 2023 wurden folgende Lösungen neu auf dem IT-Matchmaker® veröffentlicht:

- All for One Group SE / SAP GTS in der Cloud
- ARM Advanced Resource Management GmbH / IONdex
- Bradler GmbH / SAP S4/HANA Cloud
- CAS Software AG / SmartWe
- Consntrade / Flectra
- Consntrade / D365 External Warehouse Connector
- Consultics GmbH / ADITO xRM
- Consultics GmbH / Microsoft Dynamics 365
- CONTACT Software GmbH / CONTACT Elements for IoT | Smart Services
- Cpro Industry Projects & Solutions GmbH / SAP Transportation Management
- Cpro Industry Projects & Solutions GmbH / SAP Global Trade Services
- CYBERTEC / CyberPlan
- DIGITALL Nature Germany GmbH / Salesforce
- EPO Consulting GmbH / EPO Connector for SAP
- fireTMS.com GmbH / fireTMS
- Greenlight Consulting GmbH / Maconomy
- HANSALOG MEGA GmbH / Archivierung Software
- HRlab GmbH / All-in-One HR-Software
- Incodev AG / Dialog Lohn
- intex Informations-Systeme GmbH / Shareflex Contract
- ISC Innovative Systems Consulting AG / ISC SAP S/4HANA® Digitaler Rechnungseingang
- IT IS AG / ITISeasy.mail
- IT IS AG / ITISeasy.team
- IT IS AG / Zimbra
- IT IS AG / Alfresco
- Kappel & Dierolf GmbH & Co KG / Therefore DMS
- MHP Management- und IT-Beratung GmbH / IFS Cloud
- MHP Management- und IT-Beratung GmbH / IFS Assyst
- NearSoft Europe GmbH / MOM4Maintenance
- P&I Personal & Informatik AG / P&I LogaHR
- PAPERLESS-SOLUTIONS GmbH / DocuSign
- Parsetu GmbH / SetuMES
- Possehl Online Solutions GmbH / B2B Shop - E-Commerce
- S&S Software und Service GmbH / M-PROZESSE
- S&S Software und Service GmbH / M-ZEIT
- S&S Software und Service GmbH / WinLine
- S+S SoftwarePartner GmbH / Oracle Netsuite
- Singhammer IT Consulting AG / DYCE powered by Microsoft Dynamics 365
- Singhammer IT Consulting AG / SITE auf Basis Microsoft Dynamics 365

- SOLVIN information management GmbH / Integration Center
- Sycor GmbH / SAP Sales Cloud (Cloud for Customer; C/4HANA)
- SYSTEMA Systementwicklung Dipl.-Inf. Manfred Austen GmbH / SAP Manufacturing MES
- ZEDAS GmbH / zedas® asset

## 8. Termine

<b>IT-Matchmaker® Webinare für Software-Anbieter</b> (Beginn jeweils 11 Uhr)*	
<b>28.09.2023</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>13.10.2023</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>20.10.2023</b>	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
<b>26.10.2023</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>27.10.2023</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
<b>08.11.2023</b>	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
<b>09.11.2023</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>16.11.2023</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
<b>17.11.2023</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>30.11.2023</b>	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
<b>01.12.2023</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>13.12.2023</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>14.12.2023</b>	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
<b>15.12.2023</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®

\*Die Teilnahme an den Webinaren ist für Software-Anbieter kostenlos. Anmeldungen werden bis 24 Stunden vor dem jeweiligen Webinar formlos per Mail an [stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com) angenommen.

## 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)

