



Liebe Leserinnen und Leser,

die Welt der Business Software befindet sich in einer Phase tiefgreifender Veränderungen. Der technologische Fortschritt war schon immer dynamisch, doch mit dem sich immer deutlicher abzeichnenden Durchbruch der Künstlichen Intelligenz beschleunigt sich dieser Wandel noch einmal spürbar. KI prägt heute nicht nur die Diskussionen in Fachkreisen, sondern verändert langfristig ganze Geschäftsmodelle, Arbeitsweisen und Erwartungshaltungen – bei Anbietern wie Anwendern.



Auch wir bei Trovarit tragen dieser Entwicklung Rechnung und haben unser 25-jähriges Jubiläum zum Anlass genommen, unseren Markenauftritt neu zu gestalten. Das vollständig überarbeitete Corporate Design und die neue Website spiegeln unsere Ausrichtung wider: klar, offen, digital und zukunftsorientiert. Im Zentrum stehen eine intuitive Navigation, eine moderne visuelle Sprache und eine strukturierte Präsentation unseres IT-Matchmaker®-Portfolios. So können wir Unternehmen auf ihrem Weg durch Auswahl und Implementierung von Business Software künftig noch besser begleiten.

Im kommenden Jahr richten wir unseren Blick auch wieder auf die Praxis: Die neue ERP-Praxis-Studie wird untersuchen, welchen Einfluss die beiden großen Trendthemen Nachhaltigkeit und Künstliche Intelligenz auf die Business-Software-Landschaft haben. Welche strategischen Weichen werden ERP-Hersteller stellen? Wie verändern sich Implementierungsprojekte? Und welche Anforderungen formulieren die Anwender? Auf die Ergebnisse im Herbst sind wir schon heute sehr gespannt.

Parallel dazu erweitern wir unser Publikationsportfolio: Mit dem neuen IT-Matchmaker®.guide „KI-Lösungen für Business Software“ schaffen wir eine umfassende Orientierungshilfe für den Einsatz von KI-Funktionen, Integrationsmodellen und Best Practices in Unternehmenssoftware. Denn KI wird in nahezu allen Bereichen zum zentralen Differenzierungsmerkmal – höchste Zeit, Transparenz und Marktüberblick zu schaffen.

Und natürlich sind wir auch 2026 wieder auf der Hannover Messe präsent – mit unseren Content Hubs sowie dem Gemeinschaftsstand „Digital Business & Operations for Manufacturing“. Für Software-Anbieter bieten sich hier erneut exzellente Möglichkeiten, Zielgruppen passgenau zu erreichen und hochwertige Leads zu generieren.

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 2026 zu wünschen!

Ihr Stephan Klein

Inhalt

- 1 Hannover Messe 2026: Ihre Bühne für die industrielle Digitalisierung – vor Ort und digital
- 2 ERP in der Praxis startet in die 13. Runde
- 3 Neuer Trovarit-Guide: KI-Lösungen für Business Software
- 4 Noch bis zum 16. Januar: Platzieren Sie sich jetzt im SAP-Guide
- 5 IT-Matchmaker® Updates
 - ▶ Projekt-Abschlüsse
- 6 Termine

1 Hannover Messe 2026: Ihre Bühne für die industrielle Digitalisierung – vor Ort und digital

Die Hannover Messe (20.04.–24.04.2026) wird auch im kommenden Jahr der zentrale Treffpunkt für Unternehmen sein, die Lösungen und Innovationen für die industrielle Transformation suchen. Mit über 130.000 erwarteten Fachbesuchern bietet die Messe eine einzigartige Plattform, um IT-relevante Entscheider aus der Industrie zu erreichen – persönlich in den Hallen 14–16 oder über digitale Kanäle mit hoher Reichweite.



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 vielfach 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:** 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).
- 
2. **All-in-One-Paket mit Messepräsenz auf dem Gemeinschaftsstand:** Perfekt für Unternehmen ohne eigenen Stand. 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).

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.

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, +49 (241) 40 00 9 932), auch bei Rückfragen stehe ich Ihnen natürlich jederzeit Rede und Antwort!

➔ [Alle Infos und Pakete](#)

2 ERP in der Praxis startet in die 13. Runde

erp▶praxis Im kommenden März ist es wieder so weit: Die Studie „ERP in der Praxis“ – die größte unabhängige Studie Europas zu Anwenderzufriedenheit, Nutzen und Perspektiven des ERP-Einsatzes – startet in ihre 13. Runde.

Mit bisher insgesamt mehr als 21.000 Teilnehmern ist die Studie „ERP in der Praxis“ der größte anbieterunabhängige Erfahrungsaustausch unter ERP-Anwendern.

Nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit, Ihre Kunden im Rahmen einer unabhängigen Studie hinsichtlich ihrer Zufriedenheit mit der eingesetzten ERP-Lösung zu befragen. Positiv bewertete Aspekte zeigen Ihnen, dass Sie sich auf dem richtigen Weg befinden. Und Probleme und Herausforderungen, die hier aufgedeckt werden, geben Ihnen wichtige Informationen für Ihr Business Development. Die Beteiligungsregeln finden Sie ab März 2026 auf unserer [Studienseite](#).

Webinare zum Studienstart

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.

Termine:

- 13.01.2026, 15.00 – 15.45 Uhr
- 06.02.2026, 11.00 – 11.45 Uhr

Die Beteiligungsregeln und weitere Informationen finden Sie ab März 2026 auch wieder auf unserer [Studienseite](#).

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

Auch im kommenden Jahr haben Sie die Möglichkeit, die Studie „ERP 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 ERP-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)

3 Neuer Trovarit-Guide: KI-Lösungen für Business Software

Künstliche Intelligenz ist in der Business-Software-Welt das Thema der Stunde – und wird die Art, wie Unternehmen Prozesse steuern, automatisieren und Entscheidungen treffen, in den kommenden Jahren grundlegend verändern. Gleichzeitig stehen Software-Anbieter wie –Anwender vor einer zentralen Frage: Welche KI-Ansätze bringen echten Nutzen – und wie lassen sie sich sinnvoll in bestehende Softwarelandschaften integrieren?

Um hier Orientierung zu schaffen, erscheint im Juni 2026 erstmals der neue IT-Matchmaker®.guide „KI-Lösungen für Business Software“ –künftig eine wichtige Referenz rund um KI-Funktionen, Integrationsmodelle, Best Practices und Anwendungsbeispiele im Unternehmenskontext. Der Guide reagiert direkt auf die stark gestiegene Nachfrage nach fundierter Einordnung, konkreten Praxisbeispielen und einer Marktübersicht über KI-gestützte Softwarelösungen.

Wenn Sie Ihre KI-Kompetenz im Markt sichtbar machen wollen, erhalten Sie mit dem neuen Guide eine Bühne, die gleichzeitig **seriös, hochwertig und zielgruppenscharf** ist. Besonders in einer Phase, in der KI-Funktionen zum zentralen Differenzierungsmerkmal von Business-Software werden, lohnt sich eine Platzierung doppelt. Informieren Sie sich gerne in



unserem aktuellen [Factsheet](#) über Ihre Platzierungsmöglichkeiten und merken Sie sich den **Buchungsschluss am 24. April** schon einmal vor.

4 Noch bis zum 16. Januar: Platzieren Sie sich jetzt im SAP-Guide



Am **03. März 2026** erscheint der IT-Matchmaker®.guide SAP-Lösungen – unser erster Guide des Jahres und eines der wichtigsten Nachschlagewerke für Entscheider im SAP-Umfeld. Bis zum **Buchungsschluss am 16.01.2026** haben Sie noch Gelegenheit, sich hier prominent zu platzieren.

Inhaltlich erwartet unsere Leser ein besonders vielfältiges und hochaktuelles Themenspektrum. Ein zentrales Highlight ist unser **Exklusiv-Interview mit DSAG-Vorstand Jens Hungershausen**, der einen umfassenden Blick auf die aktuellen Herausforderungen und Trends in der SAP-Community gibt. Er spricht über die weiterhin schleppende Migration auf SAP S/4HANA, die Bedeutung der verschiedenen Cloud-

Betriebsmodelle sowie über die Frage, wie Unternehmen SAPs Cloud-Strategie einordnen sollen. Ein Schwerpunkt des Interviews liegt auf dem **Einsatz von Künstlicher Intelligenz**: Wo KI bereits echten Mehrwert stiftet, welche Erwartungen realistisch sind und warum die DSAG die kommerzielle Koppelung von KI und Cloud kritisch sieht. Damit liefert das Gespräch wertvolle Einblicke, die für viele SAP-Anwender derzeit entscheidend sind.

Ein weiterer, stark praxisorientierter Beitrag über die **S/4HANA Transformation Roadmap** erläutert, wie Unternehmen strukturiert, neutral und methodisch fundiert ihren Weg in die neue SAP-Welt planen können. Der Artikel zeigt, warum eine gut vorbereitete Roadmap heute wichtiger denn je ist, wie sich individuelle Systemlandschaften sinnvoll standardisieren lassen und welche Rolle Hybridmodelle und gestufte Migrationspfade dabei spielen können.

Hier haben sich wieder spannende Beiträge zusammengefunden, die wie immer ein attraktives Umfeld für Ihre Werbung bieten. 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, Hannover Messe) ausgelegt oder zum Download zur Verfügung gestellt.

Informationen zu Platzierungsmöglichkeiten finden Sie in unserem [Factsheet](#) zum Guide.

Industrie 4.0 Guide erscheint am 09.April

Vormerken sollten Sie sich in jedem Fall auch unseren IT-Matchmaker®.guide Business Lösungen Industrie 4.0. Er erscheint am 09.04.2026 (Buchungsschluss: 20.02.2026). Hier steht ein interessantes Interview zum Thema „Künstliche Intelligenz in der Produktentwicklung“ im Fokus. Fachbeiträge zu Industriethemen wie MES und ein Messeüberblick zur HMI runden den Guide ab.

Der Industrie 4.0-Guide erscheint pünktlich zur Hannover Messe 2026 und wird dann dort auch aktiv an die Fachbesucher verteilt und an den Mediaboards ausgelegt.

Hier eine Übersicht zur Planung unserer Business-Lösungen-Guides für 2026/2027

Guide	Erscheinungstermin	Druckauflage
SAP-Lösungen 2026	03.03.2026	5.000
Industrie 4.0 2026	09.04.2026	7.500
KI-Lösungen 2026	11.06.2026	5.000
ERP-Lösungen 2027	23.10.2026	7.500
CRM-Lösungen 2027	12.11.2026	5.000
Microsoft Dynamics 2027	18.12.2026	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 Unternehmen aus der Branche **Metallerzeugung & -bearbeitung** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **proALPHA** von der **Proalpha Group GmbH** aus.
- ▶ Ein Hersteller von **Gummi- & Kunststoffwaren** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für die Lösung **APplus ERP** von der **Asseco Solutions AG**.
- ▶ Ein Unternehmen aus dem **Ernährungsgewerbe** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker® Ausschreibung für die SAP-basierte Instandhaltungslösung **OPRA** von der **DATAGROUP Ulm GmbH**.
- ▶ Die **NTT Data Business Solutions AG** gewinnt über den IT-Matchmaker® einen Hersteller von **Elektrotechnik & Feinmechanik** als neuen Kunden für die Lösung **SAP Integrated Business Planning (IBP)**.

6 Termine

IT-Matchmaker® Webinare für Software-Anbieter (Beginn jeweils 11 Uhr)*	
16.01.2026	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
23.01.2026	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
12.02.2026	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
13.02.2026	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
13.03.2026	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
20.03.2026	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
17.04.2026	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
07.05.2026	Neue Recherche: IT-Matchmaker® aus Anwendersicht

*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), damit wir den Termin planen können.

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

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