

Liebe Leserinnen und Leser,

die Corona-Pandemie hat im Jahr 2020 zweifellos tiefe Spuren hinterlassen. Neben den ganz unmittelbaren wirtschaftlichen Konsequenzen von Lockdowns und Geschäftsschließungen, die nicht wenige Unternehmen in arge Bedrängnis gebracht haben, kämpften fast alle mit den Prozessumstellungen, die durch die neuen Randbedingungen quasi über Nacht notwendig geworden sind. Es hat sich schnell gezeigt, dass sich Unternehmen mit einem hohen Digitalisierungsgrad und moderner Business Software bei der Bewältigung der Krise leichter tun. Andere haben die Situation inzwischen so weit im Griff, dass sie die Digitalisierung ihrer Prozesse wieder stärker vorantreiben und auch in die Modernisierung ihrer Software-Landschaft investieren.



Da sind Spürnasen gefordert, die dabei behilflich sind, diejenigen „aufzuspüren“, die aktuell modernisieren und investieren wollen. Beim Aufspüren können Sie unsere Content Hubs zu unterschiedlichen Software-Themen unterstützen, die Ihnen DSGVO-konforme Leads einbringen können. Auch vom „Congress on Business Applications Aachen“, den ehemaligen ERP-Tagen, erwarten wir hier einen positiven Beitrag.

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

Ihr Stephan Klein

#### Inhalt

1. Aus „Aachener ERP-Tage“ wird „Congress on Business Applications Aachen“
  2. Smart Lead Management as a Service
  3. Studie „CRM in der Praxis“ geht in die fünfte Runde
    - ▶ Sponsoring
    - ▶ Repräsentative Studie für definierte Marktsegmente
  4. Platzieren Sie sich im Digital Office-Guide!
    - ▶ ERP-Guide erscheint Anfang Oktober
  5. IT-Matchmaker Updates
    - ▶ Projekt-Abschlüsse
    - ▶ Neue Lösungen
  6. Termine
- Kontakt

## 1. Aus „Aachener ERP-Tage“ wird „Congress on Business Applications Aachen“

Die Aachener ERP Tage präsentieren sich in diesem Jahr unter neuem Namen und in einem neuen Gewand: Der Congress on Business Applications Aachen (CBAA) findet am 23.06.2021 als rein digitale Veranstaltung statt. Er wird vom FIR e.V. in Zusammenarbeit mit der Trovarit AG organisiert. IT-Matchmaker.*medien* ist Medienpartner der Veranstaltung.

Für die Besucher des CBAA wird gerade ein hochkarätiges Programm rund um den Einsatz von Business Applications zusammengestellt.



Spannende Expertenvorträge, Anwendungsbeispiele und Diskussionen lassen auf großes Interesse in der Fachwelt und hohe Teilnehmerzahlen hoffen.

Software-Anbieter können sich im Rahmen von attraktiven Sponsoring-Paketen beteiligen, die von der wirkungsvollen Logoplatzierung über Print- und Online-Anzeigen bis hin zu exklusiven Social-Media-Posts für große Aufmerksamkeit bei den Kongressteilnehmern und darüber hinaus sorgen.

Die Teilnahme am Kongress ist übrigens für alle fachlich Interessierten kostenlos!

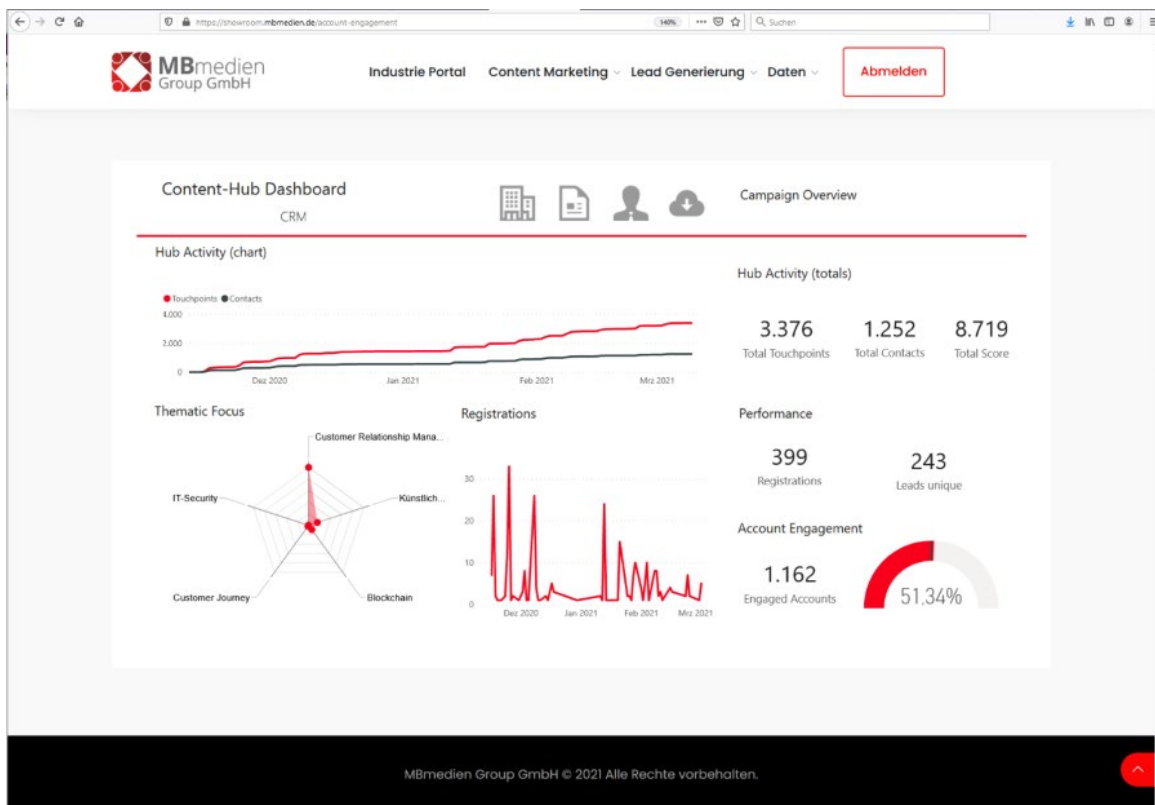
Weitere Informationen zu den verschiedenen Sponsoring-Möglichkeiten finden Sie unter: [www.trovarit.com/wp-content/uploads/CBA-AC-2021-broschuere-partner\\_low.pdf](http://www.trovarit.com/wp-content/uploads/CBA-AC-2021-broschuere-partner_low.pdf)

## 2. Smart Lead Management as a Service

Die Marketer unter Ihnen werden es bemerkt haben: Die fortschreitende Digitalisierung verändert das Verhalten potenzieller Kunden bei der Informationsbeschaffung, im Kauf- oder im Entscheidungsprozess maßgeblich. Die andauernde Corona-Pandemie tut natürlich ihres dazu, indem sie nicht-digitale Plattformen, wie Messen und Veranstaltungen, aber auch persönliche Treffen mit potenziellen Geschäftspartnern erschwert oder ganz unmöglich macht.

Mit den „Themen-Hubs“ bietet Trovarit in Zusammenarbeit mit MBmedien hier eine Lösung, die nicht nur qualifizierte Kontakte liefert, sondern es ermöglicht, die individuelle Entscheidungssituation der einzelnen Leads zu analysieren und Trend-Themen für einen Account oder auch auf dem Zielmarkt generell zu erkennen.

Die Themen-Hubs sind datengestützte Content-Plattformen für smartes Content Marketing mit garantierter Conversion und adressieren als ganzheitliche Wissensportale alle Phasen einer Investitionsentscheidung. Durch programmatische Marketing-Automatisierung mit individueller Content-Distribution und User-Engagement Tracking wird eine Echtzeit-Bewertung der Interessen und Bedarfe der Nutzer ermöglicht.



### Die Themen-Hubs ermöglichen Ihnen:

- Kommunikation mit maximaler Reichweite.
- Passgenaue Kommunikation ins Zielsegment.
- Interessenten kontaktlos lesen mit „Account Listening“.
- Interessenschwerpunkte der Akteure beim Interessenten nachvollziehen.
- Hochwertige Daten frei Haus (DSGVO-konform)
- Ohne großen Aufwand schnell am Start, da keine Basisqualifizierung notwendig.

### Aktuell bereits online

- ▶ ERP (Zielsegment: diskrete Fertigung)
- ▶ CRM
- ▶ MES

### Aktuell in Vorbereitung

- ▶ Business Process Mining
- ▶ IOT-Plattformen
- ▶ PLM/PDM

### Geplant für 2021/2022

- ▶ Digital Office (ECM/DMS)
- ▶ ERP/Warenwirtschaft (WWS)
- ▶ ERP (weitere Zielsegmente, bspw. Prozessfertigung)

Sollten Sie Interesse an einer Beteiligung als Sponsor oder offene Fragen zu dem Thema haben, sprechen Sie mich bitte einfach an ([stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com), Tel.: +49 (241) 40009-932). Oder nehmen Sie an unserem kostenlosen Webinar teil:

### Webinar



#### Smart Leadmanagement as a Service

27.04.2021, 16:00-17:00 Uhr

In dem stellen wir Ihnen mit den „Content Hubs“ eine Lösung vor, mit der Sie nicht nur **DSGVO-konforme Marketing-Leads** für Ihre Produkte und Dienstleistungen gewinnen, sondern diese auch effizient und umfassend bezüglich ihres **Potenzials einschätzen** und **weiterentwickeln** können.

Die Teilnahme ist kostenlos. Bei Interesse melden Sie sich bitte einfach spätestens bis zum 23.04. formlos per E-Mail ([stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com)) an.

### 3. Studie „CRM in der Praxis“ geht in die fünfte Runde

Am 12. April ist es soweit: die Kampagne zur Datenerfassung im Rahmen der aktuellen Studie „CRM in der Praxis“ startet. Bis zum 02. Juli sind CRM-Anwender dann wieder aufgerufen, unter [www.trovarit.com/crm-praxis](http://www.trovarit.com/crm-praxis) ihre eingesetzte Lösung zu bewerten und ihrem CRM-Anbieter ein Zeugnis auszustellen.



Als CRM-Anbieter sollten Sie die Gelegenheit nutzen, Ihre Kunden zur Teilnahme an der Studie zu motivieren, denn Sie erhalten nicht nur ein allgemeines Stimmungsbild Ihrer Kunden, sondern wertvolle Hinweise auf konkrete Optimierungs- und Differenzierungspotenziale.

Wenn uns am Ende mindestens 20 gültige Bewertungen zu Ihrer CRM-Lösung vorliegen, erstellen wir ein detailliertes Zufriedenheitsprofil für Ihre Lösung und stellen es Ihnen kostenlos zur internen Analyse zur Verfügung. Dabei werden folgende Fragen beantwortet:

- Was sind die Hauptprobleme während des Betriebs Ihres CRM-Systems?
- Welchen internen bzw. operativen Nutzenbeitrag liefert Ihr CRM-System?
- Welche Gründe waren für die Auswahl Ihres Systems ausschlaggebend?

Nähere Informationen und die Beteiligungsregeln finden Sie unter [www.trovarit.com/crm-praxis](http://www.trovarit.com/crm-praxis).

### Sponsoring

Darüber hinaus ist es möglich, Sponsor der Studie „CRM in der Praxis“ zu werden und sich weitere Vorteile zu sichern: Als Sponsor haben Sie beispielsweise Zugriff auf alle Ergebnisse der Studie (anonymisiert) und können die gewonnenen Daten für interne Zwecke nutzen. Außerdem binden wir Sie in unsere gesamte Kommunikation ein, von der ersten Pressemeldung über den Ergebnisbericht bis hin zu etwaigen Ergebnispräsentationen im Nachgang der Studie. Überall werden Sie mit Logo und/oder Kontaktadresse vertreten sein. Bei Interesse melden Sie sich bitte zeitnah bei [stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com); Tel: 0241 – 4000 9932. Er erläutert Ihnen gerne die Konditionen.

### Repräsentative Studie für definierte Marktsegmente

Ob des Erfolgs während des letzten Studienzyklus wird auch in diesem Jahr wieder ein Großteil **der Teilnehmer über einen unabhängigen Dienstleister** akquiriert, der über einen eigenen Adressenpool verfügt.

Dadurch wird sichergestellt, dass die Studienergebnisse **für bestimmte Marktsegmente repräsentativ** und damit noch aussagekräftiger und interessanter für den CRM-Markt und die Presse werden.

#### 4. Platzieren Sie sich im Digital Office-Guide!

**IT-Matchmaker**  
— .guide —

**DIGITAL OFFICE**  
BUSINESS LÖSUNGEN 2021



ORIGINAL ALS TREIBER DES DIGITAL OFFICE | BINE FÜR DAS ENTERPRISE | BUSINESS SOFTWARE FÜR FÜHREN MIT METHODE

Am 09. Juni 2021 erscheint der aktuelle IT-Matchmaker *guide* Digital Office Business Lösungen 2021.

Im Rahmen eines attraktiven redaktionellen Umfelds mit Expertenbeiträgen rund um die Themen Enterprise Content Management und Dokumentenmanagement haben Anbieter noch bis zum **07.05.2021** die Möglichkeit, ihr Unternehmen und ihre Produkte in Form von Kurzprofilen, Success Stories und Anzeigen zu präsentieren.

Der Digital Office-Guide erreicht Ihre Zielgruppe direkt per Post (ca. 3500 relevante Ansprechpartner) und per Mail (ca. 40.000 Abonnenten der IT-Matchmaker *news*).

Als offizieller Medienpartner des Congress on Business Applications Aachen am 23.06.2021 haben wir die Möglichkeit den Digital Office-Guide auch dort den Teilnehmern zum Download zur Verfügung zu stellen. Darüber hinaus wird der Guide auf unserem Trovarit-Kundentag „Future and Innovation Day“ im November verteilt.

Weitere Informationen zu den Beteiligungsmöglichkeiten finden Sie im Factsheet: [www.it-matchmaker.com/media/factsheet-digital-office-guide\\_2021.pdf](http://www.it-matchmaker.com/media/factsheet-digital-office-guide_2021.pdf).

#### ERP-Guide erscheint Anfang Oktober

Mit dem ERP-Guide erscheint im Herbst das Flaggschiff unserer Guide-Reihe: Seit der Veröffentlichung im September 2020 auf der Homepage der Trovarit wurden der ERP-Guide 2021 und die detaillierten Übersichtstabellen rund 600 Mal von Interessenten heruntergeladen. Zusätzlich wurde der Guide per Post an 5.000 Ansprechpartner verschickt, erreichte über die IT-Matchmaker *news* rund 40.000 Abonnenten unseres Newsletters und wurde auf relevanten Fachmessen und -veranstaltungen ausgelegt bzw. verteilt.

Auch die 2022er Ausgabe erreicht mit Sicherheit Ihre Zielgruppe, denn mit seinen hochwertigen redaktionellen Inhalten, der umfassenden Marktübersicht und den Unternehmens- und Produktinformationen von ca. 50 ERP-Anbietern hat sich der ERP-Guide längst als wertvolle Informationsquelle und verlässlicher Einkaufsführer bewährt.

Falls Sie sich platzieren möchten: Unsere aktuellen Mediadaten finden Sie hier: [www.trovarit.com/wp-content/uploads/mediadaten-2021-web.pdf](http://www.trovarit.com/wp-content/uploads/mediadaten-2021-web.pdf).

**IT-Matchmaker**  
— .guide —

**ERP-LÖSUNGEN 2022**



ERP IN DER PRAXIS: ZUFÜHRERHEIT, NUTZEN & PERSPEKTIVEN | HANDELS- SCHWENGE ALS CHANCE IM NEUEN | CHANSEMANAGEMENT: DEN WANDEL GESTALTEN

## 5. IT-Matchmaker Updates

### Projekt-Abschlüsse

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

- Ein **Hersteller von Präzisionsteilen** aus der Schweiz entscheidet sich über den IT-Matchmaker® für die Lösung **Comarch ERP Enterprise** von der **Comarch Swiss AG/Arbon**.
- Ein mittelständischer **Maschinen- und Anlagenbauer** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker® Ausschreibung für die Lösung **PSIPENTA** vom Anbieter **PSI Automotive & Industry GmbH**.
- Ein Schweizer Unternehmen aus dem **Ernährungsgewerbe** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker® Ausschreibung für **Microsoft Dynamics 365** von **Avanade Schweiz GmbH**.
- Ein Unternehmen aus der Branche **Metallerzeugung & -bearbeitung** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **APplus ERP** von der **Asseco Solutions AG** aus.
- Ein **Automobilzulieferer** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker® Ausschreibung für die ERP-Lösung **proALPHA** von der **proAlpha Consulting GmbH**.
- Ein **Maschinen-Anlagenbauer** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **abas ERP** von der **MAIT Germany GmbH** aus.
- Ein Unternehmen aus der Branche **Elektrotechnik & Feinmechanik** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **becos EPS** von der **becos GmbH** aus.

### Neue Lösungen

Seit Dezember 2020 wurden folgende Lösungen neu auf dem IT-Matchmaker® veröffentlicht:

- abilis GmbH IT-Services & Consulting / calcIT
- abilis GmbH IT-Services & Consulting / SAP S/4HANA by abilis
- ACBIS GmbH / B2B-Webportal PROMETHEUS eBUSINESS
- ACBIS GmbH / Produktkonfigurator ePOS
- ACBIS GmbH / SalesManager Professional
- ACE Consulting Experts GmbH / Objective MES & WMS
- AGILITA AG / SAP S/4HANA Cloud
- ArtiMinds Robotics GmbH / ArtiMinds
- AS infotrack AG / Infor CloudSuite Industrial Manufacturing (Infor LN)
- basecom GmbH & Co. KG / Shopware
- becomeCloud bC GmbH & Co KG / SAP Business ByDesign
- businessacts GmbH / sellify
- CAS Software AG / CAS Configurator Merlin
- commsult AG / Ontego - Enterprise Mobility Platform
- COSMO CONSULT GmbH / Microsoft Dynamics 365 / CRM
- DIT Deutsche Immobilien IT & Marketing GmbH / Mieter-Portal / Mieter-App
- DMSFACTORY GmbH / M-Files
- DOCUFY GmbH / DOCUFY Layouter
- DOCUFY GmbH / DOCUFY Machine Safety
- DTI Schweiz AG/ Unmanaged Data - Insights Engine / Enterprise Search / Unified Access
- DTI Schweiz AG / yuvis - Content Services (DMS & ECM) / BPM & Workflow / Archiving, Retention, Legal Hold
- DTI Schweiz AG / CogniSphere™ - Transformation: Capturing / Mailroom / Cognitive Service (AI & ML)

- EAS Engineering Automation Systems GmbH / LEEGOO BUILDER engineering edition
- ePhilos AG / CM Procure
- ePhilos AG /ComfortMarket
- facilioo GmbH / facilioo
- GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG / unitop NPO
- Hausbank München e.G / Verwalter Service VS3/VS3+
- HEUREMO / FreightPilot - Die Optimierung für den Straßengüterverkehr
- InstaFreight GmbH / InstaFreight Transport Management
- IpartnerNet GmbH / IFS Applications 10
- itelligence AG / SAP Cloud for Customer
- Kontext E GmbH / QAD Adaptive ERP
- Lino GmbH / Tacton CPQ
- Linstep Software GmbH / LinMAINTAIN Fuhrparksoftware
- Linstep Software GmbH / LinDA Dokumentenarchivierung
- Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH / Magic xpi
- Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH / Magic FactoryEye
- media-service consulting & solutions GmbH / TickX - für Microsoft SharePoint
- Nagarro ES / Nagarro Fit4Food
- ORACLE / Human Capital Management Cloud
- ORACLE / Oracle TMS
- ORACLE / P6 Primavera Enterprise Project Portfolio Management (EPPM)
- Plan Software GmbH / easyKAT B2B Suite
- Plan Software GmbH / easyKAT Configuration Server
- Plan Software GmbH / easyKAT Standard
- proMX AG / proMX 365 for Construction
- S+S SoftwarePartner GmbH / d.3ecm
- S+S SoftwarePartner GmbH / HubSPot
- Schweitzer Fachinformationen oHG / Schweitzer Webshop
- SEEBURGER AG / Business Integration Suite (BIS)
- Selbach Information Systems / Dashboard Driver
- Sofon Deutschland GmbH / Angebotskonfigurator
- Software Factory GmbH / Elfsquad CPQ Software
- Spacewell Germany / ERP-System iX-Haus
- Sybit GmbH / SAP Commerce Cloud
- Syntax Systems GmbH / SAP S/4HANA
- T-Systems International GmbH / gIMM - Global Integrated Manufacturing Manager
- tiramizoo GmbH / tiramizoo-JustGo
- TIS Technische Informationssysteme GmbH / TISLOG - Logistics and Mobility
- VLEXbusiness AG / VlexPlus 6.2 - Business Software ERP
- VSG Software & Service GmbH / Teamcenter PLM System
- Winshuttle Deutschland GmbH / Winshuttle Evolve
- Winshuttle Deutschland GmbH / Winshuttle Studio
- Ximantix Software GmbH / Automatisierter Rechnungseingang eBeleg Service - Eingang
- Ximantix Software GmbH / Digitale Gehaltsabrechnung eBeleg Service - HR
- Ximantix Software GmbH / Optimierter Belegversand eBeleg Service - Ausgang
- XTL Kommunikationssysteme GmbH / KI-basierte Dispositionsoftware für KEP, Speditionen und die Entsorgungslogistik
- Zetes GmbH / ZetesMedea



## 6. Termine

<b>IT-Matchmaker Webinare für Software-Anbieter</b> (Beginn jeweils 11 Uhr)*	
<b>25.03.2021</b>	IT-Matchmaker aus Anwendersicht
<b>26.03.2021</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
<b>15.04.2021</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
<b>16.04.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker
<b>23.04.2021</b>	IT-Matchmaker aus Anwendersicht
<b>27.04.2021</b>	Leadmanagement as a Service (16:00-17:00 Uhr)
<b>29.04.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker
<b>07.05.2021</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
<b>12.05.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker
<b>18.05.2021</b>	IT-Matchmaker aus Anwendersicht
<b>27.05.2021</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker
<b>28.05.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker
<b>11.06.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker
<b>18.06.2021</b>	IT-Matchmaker aus Anwendersicht
<b>22.06.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker
<b>25.06.2021</b>	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](mailto:stephan.klein@trovarit.com) angenommen.

<b>Messen &amp; Fachveranstaltungen</b>	
<b>12.04.-16.04.2021</b>	Hannover Messe, Digital Edition
<b>13.04.2021</b>	ERP – Digitalisierungstrends, Bitkom-Arbeitskreis ERP, 9.30-11.30 Uhr
<b>27.04.2021</b>	Quo vadis ERP-System, Erfa, Berlin
<b>05.05.-06.05.2021</b>	Digital Office Conference, Bitkom
<b>10.06.2021</b>	Methodik der ERP-Einführung – Zwischen Agilität und Wasserfall, Bitkom-Arbeitskreis ERP, 9.30-11.30 Uhr
<b>15.06.-17.06.2021</b>	Twenty2X, Hannover
<b>23.06.2021</b>	Congress on Business Application Aachen, FIR e.V.
<b>29.06.-30.06.2021</b>	German CRM Forum, Frankfurt

## 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)



Folgen [https://twitter.com/IT\\_Matchmaker](https://twitter.com/IT_Matchmaker)



<https://www.xing.com/companies/trovaritag>