

Liebe Leserinnen und Leser,

Das Online-Geschäft hat in den letzten Jahren eine steile Karriere absolviert und legt in der aktuellen Corona-Krise noch weiter zu. Gleichzeitig investieren Industrie und stationärer Handel in Online-Vertriebskanäle und digitale Kundenkommunikation. Die schnelle Entwicklung und die hohe Nachfrage setzen die Anbieter mit ihren Systemen und Prozessen unter Druck; gleichzeitig ist die Toleranzschwelle für unpersönliche und komplizierte Serviceprozesse weiter gesunken. Retouren, Lieferverzögerungen und Schwierigkeiten bei der Zahlungsabwicklung sorgen für Verärgerung. Diese Entwicklung hat in den vergangenen Monaten zu einer großen Investitionsbereitschaft in CRM-Lösungen beigetragen, ganz besonders im Handel. Dies hat die aktuelle Ausgabe der Studie „CRM in der Praxis“ zu Tage gefördert. Während die Investitionsbereitschaft insgesamt im Vergleich zur Vorgängerstudie stark zurückgegangen ist (2019 – 16,5 %, 2021 – 9 %) – sie befindet sich mit 9 Prozent allerdings immer noch auf einem relativ hohen Niveau – ist sie speziell im Handel aufgrund der besonderen Situation durch Corona mit 12 Prozent immer noch überproportional hoch geblieben. Ebenfalls auf diese Entwicklung zurückgeführt werden kann der allgemeine Trend zu Best-of-Breed-Lösungen mit einer Schnittstelle zum bereits vorhandenen ERP-System. Denn in vielen Fällen können die gestiegenen Anforderungen an CRM-Lösungen nicht mehr durch das integrierte CRM-Lösungsangebot in ERP-Systemen bedient werden.



Die wichtigsten Ergebnisse der Studie „CRM in der Praxis“ können Sie ab sofort im Management Summary nachlesen. Sollten Sie detaillierte Informationen wünschen, steht Ihnen ab sofort auch der Studienbericht zum Download zur Verfügung!

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. Datenerfassungskampagne abgeschlossen!
  2. Noch freie Sponsoring-Plätze bei unserem Content-Hub „IIoT-Plattformen“
  3. Studie „CRM in der Praxis“: Gute Noten für CRM-Lösungen und ihre Anbieter
  4. Noch bis zum 01. Oktober 2021: Platzieren Sie sich im CRM-Guide!
  5. Aktueller MES-Marktspiegel erschienen
  6. IT-Matchmaker® Updates
    - ▶ Projekt-Abschlüsse
    - ▶ Neue Lösungen
  7. Termine
- Kontakt

### 1. Datenerfassungskampagne abgeschlossen!

Die aktuelle Kampagne zur Datenaktualisierung wurde letzte Woche abgeschlossen. Über 550 Software-Anbieter haben ihre Profile aktualisiert und ergänzt. Dafür ein recht herzliches Dankeschön!

Wenn Sie bisher nicht dazu gekommen sind, Ihr Profil zu aktualisieren, können Sie das natürlich jederzeit nachholen. Aber warten Sie nicht zu lange, denn Anwender nutzen ab sofort auch die neuen Merkmale, um nach passenden Lösungen zu suchen. Neue Kriterien gab es in dieser Kampagnenrunde u. a. im Bereich Projektmanagement.

Im Interesse unserer Kunden – sowohl Software-Anwender als auch -Anbieter – sind wir sehr auf die Aktualität und Vollständigkeit der auf dem IT-Matchmaker® veröffentlichten Daten bedacht. Deshalb führen wir die regelmäßigen „Datenerfassungskampagnen“ durch. Lösungen, die seit drei Jahren nicht mehr aktualisiert wurden, wird der Status „veröffentlicht“ entzogen. Sie werden dann nicht mehr auf den Portalen gelistet und können auch nicht mehr von Anwendern über die Marktrecherche gefunden werden.

## 2. Noch freie Sponsoring-Plätze bei unserem Content-Hub „IIoT-Plattformen“

Das Industrial Internet of Things (IIoT) hat das Zeug zum Erfolgsmodell. Es passt prima zu Cloud, Robotik, KI, Machine Learning (ML), Augmented Reality (AR) & Co. – und im Einklang mit Industrie 4.0 können die Unternehmen mit der richtigen IIoT-Plattform Daten für diverse Geschäfts- und Fertigungsabläufe effizient und intelligent verarbeiten. Doch wie findet man die bestgeeignete IIoT-Plattform und wie wird aus dem gängigen Internet of Things das zukunftsweisende Internet of Production? Unser aktuell aufgesetzter Content-Hub „IIoT-Plattformen“ soll hier Licht ins Dunkel bringen. Wir garantieren Ihnen hier exklusiven Fachcontent durch unsere Experten vom FIR an der RWTH Aachen und Trovarit. Beiträge zu Themen wie „Besondere Kriterien und Anforderungen an IIoT-Lösungen für produzierende Unternehmen“ oder zum „Referenzmodell des Internet of Production“ sollen Sie dabei unterstützen, Ihre Kunden von morgen zu gewinnen. Denn die „Themen-Hubs“ hat Trovarit in Zusammenarbeit mit MB-Medien entwickelt, um Sie bei der Leadgenerierung zu unterstützen.

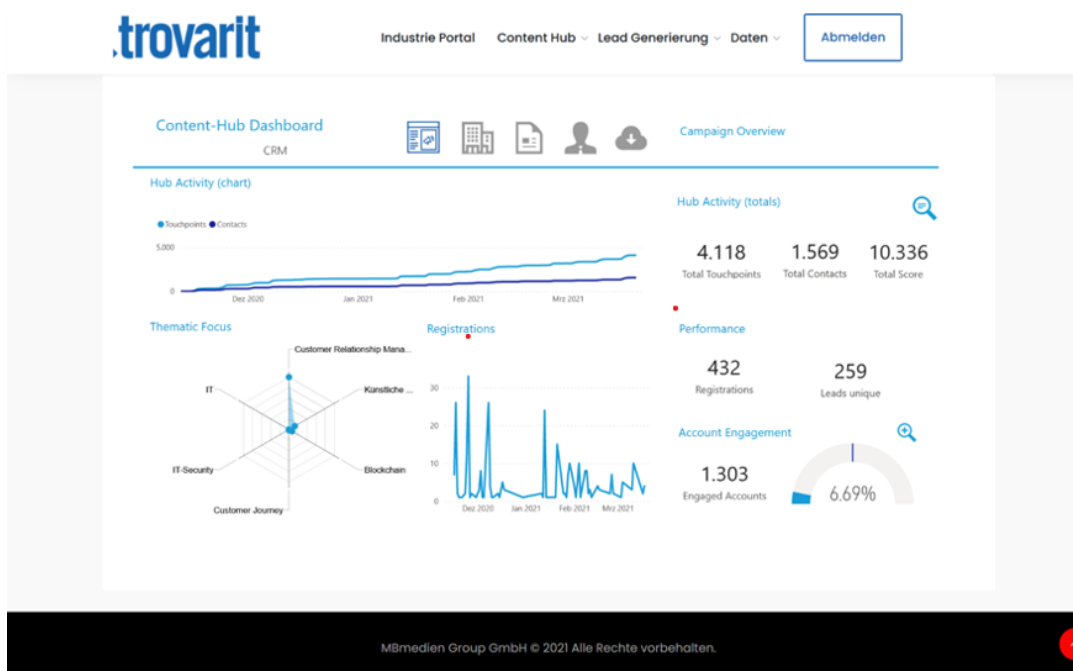
Die Themen-Hubs sind datengestützte Content-Plattformen für smartes Content Marketing mit garantierter Conversion und adressieren als ganzheitliche Wissensportale alle Phasen einer Investitionsentscheidung. Durch programmatische Marketing-Automatisierung mit individueller Content-Distribution und User-Engagement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

Ende September soll der „IIoT-Hub“ an den Start gehen. Den Höhepunkt der Kampagne bildet die digitale Fachkonferenz „IoT-Summit“ im November, die Sponsoren mit eigenen Beiträgen mitgestalten können. Für die Schnellen unter Ihnen gibt es noch den ein oder anderen freien Sponsoring-Platz. Sie wissen, die Zahl der Sponsoren ist je Themen-Hub auf 5 begrenzt. Melden Sie sich am besten noch heute bei mir ([stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com), Tel.: 0241-40009-932). Ich beantworte auch jederzeit gerne Ihre offenen Fragen.

### ERP- und CRM-Hub starten Ende September

Falls der „IIoT-Hub“ Sie nicht anspricht: Ende September starten auch unsere beiden bereits erfolgreich verprobten Hubs zu den Themen ERP und CRM in die nächste Runde. Auch hier ist noch das ein oder andere Plätzchen zu haben!

Unser folgendes Dashboard zeigt Ihnen am Beispiel CRM, welche Informationen Sie bei einem Sponsoring unserer Hubs regelmäßig erhalten:



### Vorteile der Themen-Hubs auf einen Blick

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

### Aktuell in Vorbereitung

- ▶ CRM (Start Ende September)
- ▶ ERP (Start Ende September)
- ▶ Business Process Mining
- ▶ IIoT-Plattformen (Start Ende September)
- ▶ PLM/PDM

### Geplant für 2021/2022

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

## 3. Studie „CRM in der Praxis“: Gute Noten für CRM-Lösungen und ihre Anbieter

Zum fünften Mal befragten die CRM-Experten von Trovarit mittelständische Unternehmen zum Thema CRM-Lösungen. Beinahe 650 Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, sich zu Zufriedenheit, Nutzen und Perspektiven des CRM-Einsatzes auszutauschen. Die Studie bescherte den Anbietern durchweg gute Noten: CRM-Systeme dürfen sich über die Durchschnittsnote 1,92, Wartungspartner mit 1,9 sogar noch über eine etwas bessere freuen. Damit wurden die guten Ergebnisse aus dem letzten Studiendurchgang nochmal übertroffen.



Vielleicht noch wichtiger: Die Ergebnisse der Studie zeigen CRM-Anbietern, wo sie ansetzen sollten, um die Zufriedenheit ihrer Kunden zu verbessern, wo aus Sicht ihrer Kunden der Mehrwert des CRM-Einsatzes liegt, wo system- und anbieterseitig die größten Herausforderungen und Potenziale liegen.

Der Studienbericht mit repräsentativen Ergebnissen zu strukturellen Fragestellungen (Einsatzbereiche, Release-Alter, Projektdauer, Kosten etc.) und den detaillierten Zufriedenheitsprofilen derjenigen CRM-Lösungen mit guter Datenbasis ist ab sofort lieferbar und kann bei der Trovarit bestellt werden.

Die Ergebnisse werden außerdem im „IT-Matchmaker®.guide CRM-Lösungen 2022“ in Form eines Fachartikels sowie – nach und nach in den kommenden Wochen – von den Medienpartnern der Studie (Midrange- und Handwerksmagazin, line-of.biz) veröffentlicht. Das Management Summary mit den wichtigsten Ergebnissen steht ab sofort unter [www.trovarit.com/studien/marktstudien/crm-in-der-praxis/](http://www.trovarit.com/studien/marktstudien/crm-in-der-praxis/) zum Download bereit.

#### 4. Noch bis zum 01. Oktober 2021: Platzieren Sie sich im CRM-Guide!

##### IT-Matchmaker<sup>®</sup>.guide CRM-LÖSUNGEN 2022



Bis zum 1. Oktober 2021 haben Sie noch Zeit, sich in unserem aktuellen IT-Matchmaker<sup>®</sup>.guide CRM-Lösungen 2022 (ET: 03.11.2021) zu platzieren. Er wartet wie immer mit einigen interessanten Fachbeiträgen auf, u. a. lesen Sie dort die aktuellen Ergebnisse unserer diesjährigen Studie „CRM in der Praxis“. Welche Systeme konnten in diesem Jahr überzeugen? In welchen Bereichen hagelt es Kritik? Bleibt die „Mobile Einsetzbarkeit“ Schlusslicht unter den Zufriedenheitsaspekten oder gab es in diesem Bereich seit dem letzten Studienzyklus (2019/20) signifikante Verbesserungen?

Wie immer schaffen diese und andere abwechslungsreiche Beiträge das attraktive Umfeld für Ihre Werbung. Der CRM-Guide wird direkt per Post an 3.500 Ansprechpartner verschickt, erreicht über die IT-Matchmaker<sup>®</sup>.news rund 40.000 Abonnenten unseres Newsletters und wird auf relevanten Fachmessen und -veranstaltungen (Trovarit Kundentag „Future & Innovation Day 2021, German CRM-Forum 2022, Hannover Messe 2022) ausgelegt oder zum Download zur Verfügung gestellt.

Der IT-Matchmaker<sup>®</sup>.guide CRM-Lösungen 2022 hält u. a. eigenständige Marktübersichten bereit. Die Übersicht in tabellarischer Form basiert auf Ihren Angaben im IT-Matchmaker<sup>®</sup>. Sollten Ihre Daten im Zuge unserer aktuellen Datenerfassungskampagne hier noch nicht auf dem neuesten Stand sein, sollten Sie dies umgehend nachholen.

Und dann steht auch schon bald unser letzter Guide des Jahres auf dem Programm. Kurz vor Weihnachten erscheint der IT-Matchmaker<sup>®</sup>.guide Microsoft Dynamics 2022 ebenfalls mit interessanten Fachbeiträgen im Gepäck. Unser Redakteur Jürgen Frisch war z. B. in diesem Jahr auf dem ersten virtuellen Microsoft Business User Forum (mbuf) unterwegs und wird uns innerhalb eines Fachbeitrags seine gewonnenen Erkenntnisse über die Vor- und Nachteile einer Migration der Software-Landschaft in die Cloud erläutern. Daneben natürlich wieder viel Platz für Ihre Werbung!

Hier eine Übersicht zur Planung unserer Business-Lösungen-Guides für 2021/2022

Guide	Erscheinungstermin	Druckauflage
CRM-Lösungen 2022	03.11.2021	5.000
Microsoft Dynamics 2022	15.12.2021	5.000
SAP-Lösungen 2022	17.02.2022	5.000

Weitere Informationen finden Sie auch in unseren Mediadaten unter: [www.it-matchmaker.com/media/mediadaten-2021-web.pdf](http://www.it-matchmaker.com/media/mediadaten-2021-web.pdf). Oder wenden Sie sich gerne an Stephan Klein ([stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com), Tel.: 0241 / 40009-932).

#### 5. Aktueller MES-Marktspiegel erschienen

Der „Marktspiegel Business Software – MES/Fertigungssteuerung 2021/22“ ist soeben erschienen. Er gibt einen Überblick über die relevanten Anbieter: So bewertet er die untersuchte MES-Software im Hinblick auf die Unterstützung der Aufgaben im Produktionsmanagement. Ein knapper Überblick zu den genutzten IT-Technologien ist ebenfalls enthalten.

Im Anhang sind Übersichtstabellen zur Funktionalität von über 140 MES-Lösungen sowie Anbieter- und Systemprofile zusammengestellt. Damit ist er der bisher umfangreichste seiner Geschichte.

Herausgegeben wurde der Marktspiegel in Zusammenarbeit von Trovarit, dem Stuttgarter Fraunhofer Institut Produktionstechnik und Automatisierung (IPA) und dem VDI.



## 6. IT-Matchmaker® Updates

### Projekt-Abschlüsse

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

- Ein **Universitätsinstitut** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für **Odoo (ehemals OpenERP)** von der **IFE GmbH**.
- Ein Unternehmen aus der Branche **Elektrotechnik & Feinmechanik** wählt über den IT-Matchmaker® **die Lösung PiSA sales 7 - CRM** von der **PISA sales GmbH** aus.
- **Ein Schweizer Hersteller von Dämmstoffen** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für die **ERP-Lösung toasca** von der **dynasoft AG**.
- Ein Unternehmen aus der **Branche Elektrotechnik & Feinmechanik** wählt über den IT-Matchmaker® **die Lösung 1CRM** von der **visual4 GmbH** aus.
- **Infor** gewinnt über den IT-Matchmaker® mit der **Infor CloudSuite Distribution Enterprise (M3)** einen neuen Kunden aus dem Bereich **Groß- und Einzelhandel von Ersatzteilen für Kfz und Motorrad, Zubehör, Werkstattausrüstung, Werkzeug und Industriebedarf**.
- Ein Unternehmen aus der Branche **Fahrzeugbau & Zulieferindustrie** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **SAP S/4 Hana Enterprise Management** von **All for One Steeb AG** aus.
- Ein Unternehmen aus der **Fahrzeugbau- & Zulieferindustrie** wählt über den IT-Matchmaker® **die Lösung d.3ecm** mit dem Partner der **tribus IT GmbH & Co. KG** aus.

## Neue Lösungen

Seit Juni 2021 wurden folgende Lösungen neu auf dem IT-Matchmaker® veröffentlicht:

- 1C International / 1C:Drive
- 360 Consulting GmbH / Microsoft Dynamics 365
- ACP IT Solutions GmbH / CAS genesisWorld
- ajco solutions GmbH / BSI CRM
- Agilos GmbH / IFS Cloud
- Asta Development GmbH / Powerproject
- auronet GmbH / PlainStaff
- AWP Consult GmbH / Workflow / ECM enaio
- Axon Ivy AG / iBPM Suite
- b.it³ Business Software + IT GmbH / Exact Business Software (Exact Globe & Synergy)
- Beeline / Vendor Management System
- bob Systemlösungen / bob Mobile4Logistics - LVS für SAP Business One
- bytics AG for Business Software / IFS Field Service Management
- Camunda Services GmbH / Camunda Platform
- Casablanca Hotelsoftware GmbH / Hotelsoftware
- Coeln Concept GmbH / UnTouch
- commercetools GmbH / e-Commerce Plattform
- CONSILIO GmbH / CONSILIO Add-on zur vereinfachten Kapazitäts- und Schichtplanung in SAP ERP, SAP S/4HANA und SAP APO PP/DS
- covalgo consulting GmbH / Polarion
- CRMFIRST GmbH / Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement | Sales | Marketing | Customer Service
- CRMFIRST GmbH / proCONTRACTS für Microsoft Dynamics 365
- CRMFIRST GmbH / proEVENTS für Microsoft Dynamics 365
- ERP4all Business Software GmbH / MiCLAS.X
- DRS Deutsche Retail Services AG / LS Central
- Hoppe Unternehmensberatung, Beratung für Informationsmanagement / Wartungsplaner - Software für den Arbeitsschutz - Instandhaltungssoftware
- IGS Systemmanagement GmbH & Co KG / IGSMT Warenwirtschaft mit Finanzwesen
- INFORM GmbH / SYNCROTESS
- INFORM GmbH / SYNCROSUPPLY
- INTRASOFT AG / PQFORCE
- Inway Systems GmbH /AEB
- Inway Systems GmbH / Microsoft Dynamics 365 Business Central
- invenio Systems Engineering / Polarion® ALM™
- IoTco, LLC / Lighthouse ShopFloor Online MES
- ISAP AG / EdgePLM COMPACT
- M&P Business Solutions GmbH / com|CONNECT
- Merlin GmbH / AWARD+
- mikronik GmbH / MIKBOX
- Minerva ČR a.s. / QAD Enterprise Applications
- MLV Systems GmbH / mlv.Guide
- neumeier AG / Systemhaus.One
- Newtron GmbH / eSourcing
- Newtron GmbH / SRM
- NSG Systems GmbH / NSG Business 4.0
- NSG Systems GmbH / NSG Industrie 4.0
- OfficeOne / Web Plattform
- OfficeWare Information Systems GmbH / OfficeWare DOKU
- onepoint PROJECTS GmbH / ONEPOINT Projects
- ORTEC GmbH / ORTEC Load Building
- Peras GmbH / PAISY
- Promatix GmbH / MES Pro X Smart Factory
- RIB Software SE / RIB iTWO 4.0 Unternehmenslösung



- S&P Computersysteme GmbH, Systemhaus für Logistik / SuPCIS-L8
- Schrempp EDV GmbH / ten.ERP
- Schubert & Salzer / ERP-Lösung für Giessereien
- SD Worx GmbH / SD Worx HR
- sellmore Gesellschaft für Vertriebsentwicklung mbH / ZOHO CRM
- Softsite AG / Staffing für Dynamics 365
- Software Factory GmbH / MES mit IoT - Software4Production & ThingWorx
- SQL Operations und Maintenance Solutions GmbH / STAU
- Step Ahead GmbH / STEPS - ERP + CRM FÜR SERVICE
- Tacoss Software GmbH / Tacoss Business Software
- texdata software gmbh / DIALOG
- toolcraft AG / Siemens NX (AM/CAD/CAE/CAM)
- uniqbit AG / shopware
- W+P Solutions GmbH & Co KG / WP Luxury D365 FO
- W+P Solutions GmbH & Co KG / WP Style D365 FO
- Wagner Informatik GmbH / Siemens Opcenter Execution Discrete/Process
- XiTrust Secure Technologies GmbH / MOXIS

## 7. Termine

<b>IT-Matchmaker® Webinare für Software-Anbieter</b> (Beginn jeweils 11 Uhr)*	
<b>08.10.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>27.10.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>28.10.2021</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
<b>29.10.2021</b>	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
<b>11.11.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>19.11.2021</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
<b>25.11.2021</b>	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
<b>26.11.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>09.12.2021</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>15.12.2021</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
<b>16.12.2021</b>	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](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)



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



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