

Liebe Leserinnen und Leser,

Krieg in der Ukraine, die Pandemie ist auch nicht ganz ausgestanden, vor allem aber massiv steigende Energie- und Lebensmittelpreise verunsichern hierzulande viele Unternehmen und Haushalte. Trotz leichtem Wirtschaftswachstum im Frühjahr sind die Aussichten für den Herbst eher trübe: Die Bundesbank erwartet, dass die Wirtschaftsleistung bereits im Herbst „in etwa auf der Stelle treten“ wird und es im Winterhalbjahr auch als Folge der Gaskrise zur Rezession kommen könnte. Diese Einschätzung deckt sich mit dem Stimmungsindex des Münchner ifo-Instituts. Ihr Geschäftsklimaindex fiel im August den dritten Monat in Folge auf 88,5 Zähler. Im Juli lag der Index noch bei 88,7 Punkten.



Vor diesem Hintergrund wird die Investitionsbereitschaft der Unternehmen in ihre Software-Infrastruktur mit Sorge beobachtet. Ganz so düster sieht das Bild laut der Ergebnisse der aktuellen Studie „ERP in der Praxis“ jedoch nicht aus: Zwar hat die Investitionsbereitschaft seit der letzten Studie insgesamt abgenommen, nur knapp 3 Prozent der fast 2.000 Teilnehmer der Studie denken aktuell über eine Ersatzbeschaffung ihrer bestehenden Software-Lösung nach. Etwas besser sieht es dagegen bei den „Erweiterungsinvestitionen“ aus. Die Quote ist mit 17,5 % besser als vor zwei Jahren. Offenbar scheuen die Unternehmen derzeit die Risiken, die mit einer Neueinführung einhergehen, und bauen lieber auf Bewährtes. In unserem Webinar zu den Studienergebnissen am 23. November berichtet Dr. Karsten Sontow über die spannenden Ergebnisse der Studie in diesem Jahr.

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. Verstärkung für den Software-Anbieter-Support
  2. Datenerfassungskampagne abgeschlossen
  3. Ergebnisse „ERP in der Praxis“: Gute Noten für knapp 40 ERP-Lösungen
  4. Noch Plätze frei beim RWTH-Zertifikationskurs zum „Enterprise Data Manager“
  5. Noch bis zum 04. Oktober: Platzieren Sie sich jetzt im CRM-Guide
  6. Kurz notiert
  7. IT-Matchmaker® Updates
    - ▶ Projekt-Abschlüsse
    - ▶ Neue Lösungen
  8. Termine
- Kontakt

### 1. Verstärkung für den Software-Anbieter-Support



Seit jeher bin ich, Stephan Klein, Ihr Ansprechpartner, wenn Sie Fragen rund um den IT-Matchmaker®, Leads und Projekte oder unsere verschiedenen Medienleistungen haben. Seit Mitte des Jahres unterstützt mich dabei nun Susanne Oestmann.

Anfragen von Kunden schnell und qualifiziert zu beantworten, stand bereits bei ihrer bisherigen Tätigkeit im Einzelhandel im Fokus. Nachdem Sie sich in den letzten Monaten in die für sie neue Materie eingearbeitet hat, steht Ihnen Frau Oestmann auch ab sofort für alle Fragen rund um den IT-Matchmaker®, unsere Content-Hubs, unsere Themen-Guides und auch die Trovarit-Studien mit Rat und Tat zu Seite. Melden Sie sich gerne bei ihr per E-Mail unter [susanne.oestmann@trovarit.com](mailto:susanne.oestmann@trovarit.com) oder telefonisch unter 0241 – 40009967.

## 2. Datenerfassungskampagne abgeschlossen

Unsere aktuelle Kampagne zur Datenaktualisierung wurde letzte Woche abgeschlossen. Knapp 650 Software-Anbieter haben wieder ihre Profile aktualisiert und um Angaben zu den neuen Modulen im Basisprofil ergänzt. Dafür ein recht herzliches Dankeschön!

Doch keine Angst, 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.

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. Darüber hinaus werden diese Software-Anbieter auch nicht in unseren regelmäßig erscheinenden Marktübersichten berücksichtigt.

Die nächste Datenerfassungskampagne zur Qualitätssicherung ist übrigens für Februar 2023 geplant. Sollten Sie nähere Informationen zur Datenpflege auf dem IT-Matchmaker® benötigen, empfehlen wir Ihnen unser Webinar zum Thema. Termine finden Sie in unserem Webinarprogramm am Ende des Newsletters.

## 3. Ergebnisse „ERP in der Praxis“: Gute Noten für knapp 40 ERP-Lösungen

Die Ergebnisse der 11. Ausgabe der Studie „ERP in der Praxis“ liegen vor: Auch Dank Ihrer Mithilfe beteiligten sich wieder gut 2.000 Anwenderunternehmen an der Studie und bewerteten knapp 40 ERP-Lösungen. Die Bewertung der ERP-Lösungen zeigt im Vergleich zu 2020 eine stabil gebliebene Anwenderzufriedenheit. Diese bewegt sich im Hinblick auf die Software mit einer Bewertung von durchschnittlich 1,80 (Schulnoten) auf wirklich gutem Niveau. Wirft man allerdings einen Blick auf die Gesamtbeurteilung der Dienstleistungen des Software-Partners sowohl während des laufenden Betriebs als auch während der Implementierung, hat die Zufriedenheit deutlich nachgelassen. So gibt es Software-Anbieter, bei denen die Spanne zwischen den Bewertungen für Lösung und Dienstleistung bis zu einer Schulnote beträgt.



Wirft man allerdings einen Blick auf die Gesamtbeurteilung der Dienstleistungen des Software-Partners sowohl während des laufenden Betriebs als auch während der Implementierung, hat die Zufriedenheit deutlich nachgelassen. So gibt es Software-Anbieter, bei denen die Spanne zwischen den Bewertungen für Lösung und Dienstleistung bis zu einer Schulnote beträgt.

Schlusslicht unter den Zufriedenheitsaspekten ist weiterhin trotz leichter Verbesserung die „mobile Einsetzbarkeit der ERP-Lösungen“. Auffällig verschlechtert hat sich im Vergleich zu 2020 das Anwenderurteil zur „Performance“ und zur „Stabilität“ der ERP-Software. Dabei spielt zum einen sicherlich eine Rolle, dass die grafischen Oberflächen der Lösungen mehr Rechenleistung erfordern. Wichtiger für beide Aspekte ist aber möglicherweise der Umstand, dass in den vergangenen Jahren viele Anwender aus dem Homeoffice über das Internet auf die ERP-Software zugreifen. Begrenzte Bandbreiten und instabile Internet-Anbindungen fallen dabei auch auf die ERP-Software zurück.

### Webinar zu den Studienergebnissen

Die wichtigsten Ergebnisse wollen wir Ihnen auch in diesem Jahr innerhalb eines **Webinars am 23.11.2022 um 10 Uhr** vorstellen. Für diejenigen ERP-Anbieter, die die Studie erfolgreich unterstützt haben und im Hauptportfolio vertreten sind, ist die Teilnahme kostenlos. Wir bitten um eine formlose Anmeldung per E-Mail an [stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com).

### Management Summary

Das Management Summary steht auf der Studienseite zum kostenlosen Download zur Verfügung: <https://www.trovarit.com/erp-praxis/>

#### 4. Noch Plätze frei beim RWTH-Zertifikationskurs zum „Enterprise Data Manager“

Ein effizientes Datenmanagement hilft Unternehmen die optimale Nutzung von Daten auf allen Ebenen und in allen Tätigkeitsfeldern zu ermöglichen. Anhand von Daten werden unter anderem Entscheidungen getroffen, Waren produziert oder die Logistik organisiert. Große und komplexe Datenmengen in wertvolle Erkenntnisse für das eigene Unternehmen zu verwandeln, wird daher immer mehr zu einem Wettbewerbsfaktor. Vor diesem Hintergrund vermittelt der **RWTH-Zertifikationskurs „Enterprise Data Manager“** das nötige Wissen zu Methoden und Tools, die dabei behilflich sind, ein zielgerichtetes Datenmanagement in Ihrem Unternehmen zu etablieren.

Der Kurs „Enterprise Data Manager“ wurde vom FIR an der RWTH Aachen in Zusammenarbeit mit dem Institut für Wirtschaftsinformatik (IWI) der Hochschule Heilbronn, der Trovarit AG und dem Steinbeis-Beratungszentrum Electronic Business (EB) entwickelt. Er ist Bestandteil des zertifizierten Weiterbildungsprogramms der RWTH Aachen.

Der „RWTH-Zertifikatskurs „Enterprise Data Manager“ setzt sich zusammen aus zwei dreitägigen Präsenzmodulen in Aachen sowie Ihrem Selbststudium vor und zwischen den Präsenzterminen:

**1. Präsenzmodul: Mo., 21.11. – Mi., 23.11.2022**

**2. Präsenzmodul: Mi., 30.11. – Fr., 02.12.2022**

Im Kurs erfahren Sie, wie Sie Daten kategorisieren, modellieren und integrieren. Darüber hinaus erlernen Sie verschiedene Methoden zur Verwaltung und Analyse von Daten.

Nach erfolgreichem Abschluss des Kurses beherrschen Sie die fachlichen Grundlagen sowie die erforderlichen Werkzeuge, um:

- Ihre bestehende Datenlandschaft zu analysieren und zu bewerten,
- Ihren Datenbestand zu integrieren und die Datenqualität zu erhöhen,
- eine automatisierte Datenverwaltung im Unternehmen zu etablieren,
- unmittelbaren Nutzen aus Ihrem Datenbestand zu ziehen,
- ein zielgerichtetes Datenmanagement in Ihrem Unternehmen aufzubauen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter <https://www.fir.rwth-aachen.de/qualifikation/rwth-zertifikatskurse/enterprise-data-manager/>. **30 Prozent Rabatt** erhalten Sie, wenn Sie bei der Anmeldung den **Buchungs-Code „EDM\_2022\_Tro30“** angeben.

#### **Ausbildung zum „Project Manager Business Software“**

Auch im RWTH-Zertifikationskurs zum „Project Manager Business Software“ sind noch Plätze frei. Hier erhalten Sie das Rüstzeug für das erfolgreiche Management eines Software-Auswahlprojektes.

**1. Präsenzmodul: Di., 08.11. – Do., 10.11.2022**

**2. Präsenzmodul: Di., 06.12. – Do., 08.12.2022**

Weitere Informationen und Anmeldung unter <https://www.center-iba.com/angebot/weiterbildung/project-manager-business-software/>.

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

### IT-Matchmaker<sup>®</sup>.guide CRM-LÖSUNGEN 2023



WAS KÖSTEN CRM-PROJEKTE? INVESTITIONEN IN CRM ABSICHERN CLEVER DIGITALISIEREN IN DER KRISE

Bis zum 4. Oktober 2022 haben Sie noch Zeit, sich in unserem aktuellen IT-Matchmaker<sup>®</sup>.guide CRM-Lösungen 2023 (ET: 08.11.2022) zu platzieren. Er wartet wie immer mit einigen interessanten Fachbeiträgen auf: Unter anderem lesen Sie dort, wie es mit Hilfe neuer KI-Technologien, wie dem Machine Learning möglich wird, die stetig wachsende Menge an Kunden- und Kontaktdaten zu verarbeiten, um Kundenwünsche proaktiv zu erfassen und Vorhersagen über zukünftiges Kundenverhalten zu treffen. Dieses Vorgehen ist entscheidend, denn nur, wenn Unternehmen verstehen und wissen, was ihre Kunden in jeder Phase des Kaufprozesses benötigen, können sie ihre Aktivitäten darauf ausrichten und richtungsweisende Entscheidungen treffen. Ein spannender Beitrag, der wie immer neben anderen abwechslungsreichen Beiträgen das attraktive Umfeld für Ihre Werbung bietet. 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 (German CRM-Forum 2023, Hannover Messe 2023) ausgelegt oder zum Download zur Verfügung gestellt.

Der IT-Matchmaker<sup>®</sup>.guide CRM-Lösungen 2023 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.

### 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<sup>®</sup>.guide Microsoft Dynamics 2023 ebenfalls mit interessanten Fachbeiträgen im Gepäck. Unser Redakteur Jürgen Frisch war z. B. in diesem Jahr auf dem nun zum zweiten Mal virtuell stattfindenden Microsoft Business User Forum (mbuf) unterwegs und berichtet über die praktischen Erfahrungen, die Anwenderunternehmen mit Cloud-Migrationsprojekten gemacht haben. Daneben natürlich wieder attraktive Plätze für Ihre Werbung!

Hier eine Übersicht zur Planung unserer Business-Lösungen-Guides für 2022/2023

Guide	Erscheinungstermin	Druckauflage
CRM-Lösungen 2023	08.11.2022	5.000
Microsoft Dynamics 2023	20.12.2022	5.000
SAP-Lösungen 2023	Mitte Februar 2023	5.000

Weitere Informationen finden Sie auch in unseren Mediadaten unter: <https://news.it-matchmaker.com/wp-content/uploads/Mediadaten-2022-web.pdf>

## 6. Kurz notiert

Sie wollen mehr Leads für Ihr Geschäft? Werden Sie Sponsor bei unseren **Content Hubs**. Aktuell stehen der PLM-/PDM- und der CRM-Hub vor dem Start. Hier wäre jeweils noch ein Plätzchen zu haben. Melden Sie sich gerne bei Stephan Klein (0241/40009-932), Susanne Oestmann (0241/40009-967) oder bei Britta Almstedt (0241/40009-931), sie erläutern Ihnen gerne die Konditionen.



## 7. IT-Matchmaker® Updates

### Projekt-Abschlüsse

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

- ▶ **Ein Fahrzeugbauerhersteller und -händler** wählt über eine Ausschreibung auf dem IT-Matchmaker® die Lösung **e.bootis-ERP II** von der **e.bootis ag** aus.
- ▶ **Ein Schweizer Pharma-Unternehmen** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für die Lösung **PLANTA project** von der **PLANTA Projektmanagement-Systeme GmbH**.
- ▶ **Ein Pharma-Unternehmen** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **Blue Ant Multi-Projektmanagementsoftware** von der **proventis GmbH** aus.
- ▶ **Ein Schweizer Handels- und Produktionsunternehmen für Betonbauhilfen** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **Comarch ERP Enterprise** von der **Polynorm Software AG** aus.
- ▶ **Eine Einkaufsgenossenschaft** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für die **private Cloud Plattform LogaHR** der **P&I AG**.
- ▶ **Ein Hersteller von Kunststoffspritzgusskomponenten für die Kosmetikindustrie** entscheidet sich über den IT-Matchmaker® für die **MES-Lösung FASTEC 4 PRO** von der **FASTEC GmbH**.
- ▶ **Ein Unternehmen aus der Branche Metallerzeugung & -bearbeitung** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **RPS** von der **RPS4Industry** aus.
- ▶ **Ein Händler von Beauty Produkten** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **Microsoft Dynamics 365 Retail** von der **Rödl Dynamics GmbH** aus.
- ▶ **Ein Getränkehersteller** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für die **Getränkөлösung [BRW]** auf Basis von **MS Dynamics Business Central** von der **Best Practice IT Solutions GmbH**.

### Neue Lösungen

Seit Juni 2022 wurden folgende Lösungen neu auf dem IT-Matchmaker® veröffentlicht:

- AIMTEC a. s. / SappyMOM
- Allgeier Inovar GmbH / MySign-Shop Enterprise (E-Commerce-Lösung)
- ANG Schweiz / SAP Business One
- Arne Madro EDV-Organisation / SIHOT.PMS Hotelsuiten
- Audius / audius:GreenTec
- Feat. Fosbury / weclapp Cloud ERP Handel
- Asept Business Software AG / Abacus
- Best Practice / Branchware4NAV (BRW)
- Bitewerk / Staff Expert
- bluesolution software GmbH / blue:solution – work
- brixxbox GmbH / brixx-ERP
- Brückner System / Brückner TradingHub
- Brückner System / WinAB
- CONTACT Software GmbH / CONTACT Elements for IoT
- CONTACT Software GmbH / Project Office
- Contec-X GmbH / ServiceNow SPM (Strategic Portfolio Management)
- correct.ch ag / correctTime

- Emerson Automation Solutions / RTMS Echtzeit Planung & Kapazitätsanalyse
- Emerson Automation Solutions / Syncade Smart Operations Management
- FlowDOCS Software / confirmation-LINE
- FlowDOCS Software / invoiceLINE
- Fujitsu / SAP Business Intelligence & Business Analytics Lösungen
- Fujitsu Services - SAP Success Factors
- GRÜN raw GmbH / GRÜN TeamServ ERP
- IFS / IFS Assyst
- K&K Software AG / ERPNext
- MCS Vermietsoftware / MCS-rm Vermietungssoftware
- Nagarro ES / SAP Concur
- NewVision Software / timo365
- openHandwerk / openHandwerk
- parm ag / myPARM Blact
- Plancraft GmbH / Plancraft - die einfache Handwerkersoftware
- projekt Software GmbH / projekt Software
- rechnungenXYZ Roger Kläusler /RechnungenXYZ 4.0 ERP- und Warenwirtschaft
- Sartisohn GmbH / Selectline
- Sartisohn GmbH / docuvita
- Sciiil / SCIIL MES
- Sitewerk AG / eCommerce Assistenten Offertenrechner
- Sitewerk AG / 2D/3D Produktkonfiguratoren
- Sitewerk AG / Individualsoftware: Webapplikationen, Plattformen & Portale, Mobile Apps
- S&T Deutschland GmbH - CARL Source
- WSW Software GmbH / VERTUDO
- Yaveon / YAVEON ProE-SCM

## 8. Termine

<b>IT-Matchmaker® Webinare für Software-Anbieter</b> (Beginn jeweils 11 Uhr)*	
<b>12.10.2022</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>21.10.2022</b>	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
<b>26.10.2022</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>27.10.2022</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
<b>09.11.2022</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>17.11.2022</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>24.11.2022</b>	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
<b>30.11.2022</b>	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
<b>02.12.2022</b>	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
<b>16.12.2022</b>	Datenpflege 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.

## Kontakt

Stephan Klein

Fon: +49 (241) 40009-932

Key Account Management

Fax: +49 (241) 40009-911

Trovarit AG - the IT-Matchmaker®

E-Mail: [stephan.klein@trovarit.com](mailto:stephan.klein@trovarit.com)

Campus-Boulevard 57

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

D-52074 Aachen



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



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