



Liebe Leserinnen und Leser,

die HANNOVER MESSE ist im kommenden Jahr mit dem Leitthema „Industrial Transformation – Making the difference“ am Start. Von der Digitalisierung komplexer Produktionsprozesse über den Einsatz von Wasserstoff zum Betrieb ganzer Produktionsanlagen bis hin zur Anwendung von Software zur Erfassung und Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks will die HANNOVER MESSE ein ganzheitliches Bild der technologischen Möglichkeiten für die Industrie von heute und morgen bieten. Nach schwierigen Jahren für das Messegeschäft möchte man wieder möglichst viele Besucher in die Messestadt locken. Zu diesem Zweck hat die Deutsche Messe gemeinsam mit MBmedien und der Trovarit einen Messehub ins Leben gerufen, der die Menschen von den Vorteilen eines Besuchs vor Ort wieder überzeugen soll. Näheres dazu lesen Sie in diesem Infodienst.



Darüber hinaus stehen bei Trovarit noch andere Projekte im kommenden Jahr an: Der “ERP in der Praxis“-Studie folgt die „CRM-in-der-Praxis“-Studie auf den Fuß. Deren Ergebnisse dürfen wir mit Spannung erwarten. Findet auch im CRM-Bereich ein Umdenken unter den Software-Anwendern statt, was beispielsweise den Nachhaltigkeitsaspekt betrifft? Spielen Trends wie die Cloud oder Künstliche Intelligenz hier eine größere Rolle als im ERP-Bereich? Mit welcher Investitionsquote ist im Bereich CRM zu rechnen? Eine Frage, die vor dem Hintergrund der zuletzt dramatisch gestiegenen Inflationsrate und damit verbundener wirtschaftlicher Unsicherheiten nicht unbeachtlich ist. Daneben stehen auch einige Neuauflagen im Bereich Marktübersichten an, hier ist es wichtig, dass Sie Ihr Profil auf dem neuesten Stand halten, damit Sie dort veröffentlicht werden. Und natürlich geht es auch im kommenden Jahr mit unseren Content-Hubs und unseren Themen-Guides weiter.

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 2023 zu wünschen! Bleiben Sie gesund!

Ihr Stephan Klein

Inhalt

1. Neuauflage der Marktübersichten im Bereich MES und ERP in 2023 – SCM-Marktspiegel erscheint im Januar
 2. Wie war das nochmal...? Nützliche Funktionen des IT-Matchmaker®
 - ▶ Wie war das nochmal mit dem Rollenkonzept auf dem IT-Matchmaker®?
 3. Kooperation mit der HANNOVER MESSE – Besucherwerbung über Content-Hub
 4. Studie „CRM in der Praxis“ startet in die 6. Runde
 - ▶ Repräsentative Studie für definierte Marktsegmente
 - ▶ „ERP in der Praxis“ – Studienbericht erhältlich
 5. Endspurt 2022: Platzieren Sie sich jetzt noch im SAP-Guide 2023
 6. Kurz notiert!
 7. IT-Matchmaker® Updates
 - ▶ Projekt-Abschlüsse
 - ▶ Neue Lösungen
 8. Termine
- Kontakt

1. Neuauflage der Marktübersichten im Bereich MES und ERP in 2023 – SCM-Marktspiegel erscheint im Januar

Unsere Marktspiegel Business Software zu unterschiedlichen Themenbereichen sind nach wie vor beliebt bei Software-Anwendern, die sich einen Überblick über den jeweiligen Markt verschaffen wollen. Im redaktionellen Teil der Marktspiegel beleuchten die Experten unserer Content-Partner (z.B. IPA, FIR, WZL) die Aufgabenbereiche in den jeweiligen Themen und analysieren, inwieweit die am Markt angebotenen Software-Lösungen diese Aufgaben unterstützen. Eine umfassende Marktübersicht, über alle auf dem IT-Matchmaker® gelisteten Lösungen im jeweiligen Themenbereich, rundet die einzelnen Bände ab.

In den Genuss dieses kostenlosen Services gelangen Sie ganz ohne Zusatzaufwand, wenn Sie auf dem IT-Matchmaker® registriert sind und die Daten ihrer veröffentlichten Software-Lösungen regelmäßig pflegen.

Übrigens: Gemeinsam mit dem Fraunhofer IPA und dem FIR e.V. bringt die Trovarit AG im Januar eine Neuauflage des SCM-Marktspiegels heraus. Hier werden über 140 SCM-Lösungen von über 120 SCM-Anbietern veröffentlicht. Er wird sowohl in einer PDF- wie auch einer Printversion angeboten. Der MES-Marktspiegel wird zur Hannover Messe erscheinen, der ERP-Marktspiegel zum „Congress on Business Applications Aachen“ (CBA), den ehemaligen ERP-Tagen, die immer im Juni stattfinden.

2. Wie war das nochmal...? Nützliche Funktionen des IT-Matchmaker®

Der IT-Matchmaker® ist eine leistungsstarke Plattform, die mit ihren verschiedenen Modulen und Werkzeugen Unternehmen effizient bei der Prozessanalyse, der Anforderungsdefinition, der Marktrecherche und beim Projektmanagement während der Software-Implementierung unterstützt. Aber auch im „Backend“, das Sie als Software-Anbieter nutzen, hat der IT-Matchmaker® einiges an Funktionalität zu bieten, um Sie bei der Platzierung Ihrer Produkte und Services, beim Leadhandling und bei der Beantwortung von Anfragen und Ausschreibungen zu unterstützen.

In dieser und den folgenden Ausgaben unseres Infodienstes möchten wir Ihnen einige dieser Funktionen noch einmal etwas genauer vorstellen, damit Sie bei Ihrer Arbeit mit dem IT-Matchmaker® vollumfänglich davon profitieren können.

Wie war das nochmal mit dem Rollenkonzept auf dem IT-Matchmaker®?

Die Unternehmens-Accounts im IT-Matchmaker® sind mit einem Rollenkonzept unterlegt, das Sie nutzen können, um Aufgabenbereiche bzw. Verantwortlichkeiten und Zugriffsrechte für die einzelnen registrierten Mitarbeiter festzulegen. Außerdem wird durch die Rolle festgelegt, zu welchen Themen die Mitarbeiter von der Trovarit angesprochen werden.

Der erste Mitarbeiter, der sich auf dem IT-Matchmaker® registriert, erhält automatisch die Rolle „Benutzer-Manager“, weitere Rollen sind: Ausschreibungs-Manager, Datenpflege-Manger und/oder Leadmanager. Die Rollen sind nicht exklusiv, d. h. ein Mitarbeiter kann mehrere Rollen zugewiesen bekommen.

Der **Benutzer-Manager** übernimmt hier die Aufgabe des Administrators: Er legt alle Benutzer seines Unternehmens auf dem IT-Matchmaker® an, verwaltet sie und weist ihnen ihre Rolle zu.

Der **Datenpflege-Manager** allein ist berechtigt, die Daten für Unternehmen und Produkte zu bearbeiten und zu ändern. So wird nur der Datenpflege-Manager über unsere regelmäßig stattfindenden Basisdatenkampagnen informiert.

Der **Lead-Manager** hingegen verwaltet den Leadeingang über den IT-Matchmaker®. Nur er wird darüber informiert, wenn es passende Leads für ihr Unternehmen gibt und nur er führt den Lead-Kauf durch.

Der **Ausschreibungs-Manager** betreut die Ausschreibungen, die über den IT-Matchmaker® für Unternehmen eingehen. Er wird über aktuelle Ausschreibungen informiert und kann sie anderen Mitarbeitern zu Bearbeitung zuweisen. Normalerweise ist es sinnvoll, nicht mehr als 3-4 Ausschreibungs-Manager im Unternehmen zu haben, die die Bearbeitung der Ausschreibungen koordinieren. Damit ist einerseits auch im Urlaubs- oder Krankheitsfall gewährleistet, dass neue Ausschreibungen nicht „untergehen“, andererseits ist der interne Abstimmungsbedarf darüber, wer eine Ausschreibung betreut und weiterleitet nicht so groß.

Anbieter, die mehrere IT-Lösungen auf dem IT-Matchmaker® veröffentlicht haben, können die einzelnen Rollen auch produktbezogen vergeben. Diejenigen Anbieter, die lediglich einen User Account auf dem IT-Matchmaker® angelegt haben, bekommen automatisch alle vier Rollen zugeordnet.

Dieses Rollenkonzept ermöglicht uns, im Zuge von Ausschreibungen, bei der Bereitstellung von Leads oder auch bei der Pflege von Lösungsprofilen gezielter und effizienter mit Ihnen zu kommunizieren und direkt den zuständigen Mitarbeiter anzusprechen.

3. Kooperation mit der HANNOVER MESSE – Besucherwerbung über Content-Hub

Unsere Content-Hubs dürften Ihnen ja nun seit einiger Zeit ein Begriff sein: Sie sind unser neues Instrument zur Leadgenerierung und werden zu unterschiedlichen Themenschwerpunkten angeboten.

Genau dieses Instrument möchte die Deutsche Messe nun nutzen, um Leads zu generieren und insbesondere Fachbesucher für die Hannover Messe (17.-21.04.2023) zu gewinnen.



Zu diesem Zweck wurden bereits in der vergangenen Woche zwei Content-Hubs zu den Industriethemen PLM/PDM sowie MES und IIoT eingerichtet. Diese werden wie gewohnt mit themenspezifischen Fachinformationen bestückt, deren Fokus auf Strategien, Perspektiven, Lösungsansätzen, Praxisfällen und Kosten-/Nutzen-Kriterien liegen. Weitere Assets in diesen Hubs sind messespezifische Angebote, wie Guided Tours, kostenlose Gasttickets, Gesprächsvereinbarungen etc., die dann auf der Messe selbst „in Präsenz“ eingelöst werden.

Verbreitet werden diese Informationen wie bei unseren anderen Hubs über Direct Mailings an zielgruppenspezifische Verteiler, die insgesamt etwa 150.000 Personen umfassen. Angebote der Deutschen Messe (z. B. Freitickets), Präsentation von Forumsthemen und Events (z. B. Guided Tours) auf der Messe, die in die Mailings eingebunden werden, sollen motivieren, die Messe zu besuchen.

Die Messe-Hubs sind in unser Content-Portal „Zukunft der Industrie“ (<https://zukunft-der-industrie.de/>) eingebunden, auf dem auch der ERP- und der CRM-Hub zu finden sind.

Beteiligungsmöglichkeiten für Aussteller werden derzeit ausgestaltet. Sollte da Ihrerseits Interesse bestehen, melden Sie sich gerne bei mir (stephan.klein@trovarit.com; 0241 – 40009932).

4. Studie „CRM in der Praxis“ startet in die 6. Runde

Anfang April 2023 startet die Kampagne zur Datenerfassung im Rahmen der aktuellen Studie „CRM in der Praxis“. Bis Anfang Juli sind CRM-Anwender dann wieder aufgerufen, unter 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.

Anfang des kommenden Jahres bieten wir auch wieder Webinare an, um Sie über das Procedere der Studie zu informieren. Wenn Sie teilnehmen möchten, genügt eine formlose Anmeldung an stephan.klein@trovarit.com. Die Termine lauten:

- ▶ Freitag 27.01.2023, 11:00 Uhr
- ▶ Dienstag, 31.01.2023 11:00 Uhr

Nähere Informationen und die Beteiligungsregeln finden Sie ab Januar unter www.trovarit.com/crm-praxis.

Repräsentative Studie für definierte Marktsegmente

Wie bereits in den letzten beiden Studiedurchgängen wird 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.

„ERP in der Praxis“ – Studienbericht erhältlich



Mit der Fertigstellung des Studienberichts ist unsere Kampagne zur Studie „ERP in der Praxis“ beendet. Der Bericht „ERP in der Praxis: Anwenderzufriedenheit, Nutzen und Perspektiven 2022/23“ enthält umfassende Analysen zum ERP-Einsatz in beinahe 2.000 Anwenderunternehmen im DACH-Raum.

Erhältlich mit oder ohne Detail-Zufriedenheitsprofile(n) von 37 ERP-Lösungen.

Er kann unter www.trovarit.com/erp-praxis/ bestellt werden.

5. Endspurt 2022: Platzieren Sie sich jetzt noch im SAP-Guide 2023

Am 17. Februar erscheint mit dem SAP-Lösungsguide unser erster Guide des Jahres 2023. Um sich hier prominent zu platzieren, bleibt nicht mehr viel Zeit, denn **Buchungsschluss ist mit dem 23.12.2022** noch vor Weihnachten.

Unsere Leser erwartet im nächsten Guide u. a. ein interessantes Interview mit dem DSAG-Vorstandsvorsitzenden Jens Hungershausen. IT-Matchmaker®.news-Redakteur Jürgen Frisch hat ihn am Rande des DSAG Jahreskongress 2022 getroffen. Gesprochen wurde unter anderem über die Folgen unserer angespannten wirtschaftlichen Situation für die Migration in Richtung SAP S/4HANA. Fragen wie „Welche Migrationswege nutzen die SAP-Anwender?“ oder „Für wen ist der Cloud-Betrieb eine Alternative zum On-Premise-Modell“ stehen im Mittelpunkt des Gesprächs. Dieser und andere Beiträge rund um das Leben und Wirtschaften von SAP-Lösungen im deutschen Software Markt schaffen das attraktive Umfeld für Ihre Werbung.

IT-Matchmaker
SAP-LÖSUNGEN 2023



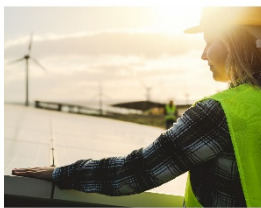
SAP-BRANCHENLEITUNG
PRÄZISESTES ALS
PERSPEKTIVE

SAP-PARTNER
DETAILLIERTE LEISTUNGS-
ÜBERSICHT

ANLEITUNG FÜR SAP-
OPTIMALE
ERWÄHLUNG

Der SAP-Guide wird direkt per Post an 3.500 Ansprechpartner verschickt, erreicht über die IT-Matchmaker®.news rund 40.000 Abonnenten unseres Newsletters und wird auf relevanten Fachmessen und -veranstaltungen (u. a. DSAG-Technologietage) ausgelegt oder zum Download zur Verfügung gestellt.

Der IT-Matchmaker®.guide SAP-Lösungen 2023 hält u. a. umfassende Marktübersichten bereit. Die Übersicht in tabellarischer Form basiert auf Ihren Angaben im IT-Matchmaker®. Sollten Ihre Daten hier noch nicht auf dem neuesten Stand sein, sollten Sie dies umgehend nachholen.



PLM/PM
DAS PRODUKT IM ZENTRUM
DER PROZESSKETTE

PROZESS BRINGING
SMART DATA FÜR DIE
INTELLIGENTE FABRIK

ERP FRIENDS
MIT NEUEN TECHNOLOGIEN
ZUR „JUBILÄUMS-E“

Informationen zu Platzierungsmöglichkeiten finden Sie unter dem folgenden Link: www.it-matchmaker.com/media/factsheet-sap.pdf

Vormerken sollten Sie sich in jedem Fall auch unseren IT-Matchmaker®.guide Business Lösungen Industrie 4.0. Er erscheint am 05.04.2023 (Buchungsschluss: 07.03.2023).

Der Industrie 4.0-Guide erscheint pünktlich zur Hannover Messe 2023 und wird dann dort auch aktiv an die Fachbesucher verteilt und an den Mediaboards ausgelegt.

Hier eine Übersicht zur Planung unserer IT-Matchmaker®.guides für 2023:

Guide	Erscheinungstermin	Druckauflage
SAP-Lösungen 2023	17.02.2023	5.000
Industrie 4.0 Lösungen 2023	05.04.2023	7.500
Digital Office Lösungen 2023	04.05.2023	5.000
ERP-Lösungen 2024	18.10.2023	7.500
CRM-Lösungen 2024	10.11.2023	5.000
Microsoft Dynamics 2024	20.12.2023	5.000

Unsere aktuellen Mediadaten finden Sie unter:

<https://news.it-matchmaker.com/wp-content/uploads/2022/10/Mediadaten-2023.pdf>.

6. Kurz notiert!



Die Trovarit AG plant aktuell die Präsenz auf der Hannover Messe (17.-21.04.2023): Wie Sie bereits gelesen haben, engagieren wir uns gemeinsam mit der Deutschen Messe mit dem Messehub bei der Besucherwerbung. Darüber hinaus werden wir wieder mit einem eigenen Stand auf der Messe vertreten sein und unsere beliebten Messerundgänge zu verschiedenen Industriethemen (IIoT, PLM/PDM und MES) anbieten. Weitere Informationen dazu erhalten Sie in Kürze!

7. 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 **Fahrzeugbau & Zulieferindustrie** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung Siemens MES Solution – Opcenter EX / Opcenter APS von Siemens Industry Software GmbH aus.
- ▶ **TimeLine Gruppe** gewinnt über den IT-Matchmaker® einen neuen Kunden aus der Branche **Metallerzeugung & -bearbeitung** mit der Lösung **TimeLine ERP**.
- ▶ Ein Unternehmen aus der Branche **Metallerzeugung & -bearbeitung** wählt über den IT-Matchmaker® die Lösung **HYDRA - MES** von der **MPDV Mikrolab GmbH** aus.
- ▶ Die **COSMO CONSULT GmbH** gewinnt über den IT-Matchmaker® einen neuen Kunden für die Lösung **COSMO Industry Solutions - ERP auf Basis von Microsoft Dynamics** aus der Branche **Maschinen- & Anlagenbau**.

Neue Lösungen

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

- abilis GmbH IT-Services & Consulting / S/4HANA Außenhandelspaket
- Ahlert+Siemers+Brinkmann GmbH / Dynamics 365 Business Central
- AMETRAS informatik AG / furnX
- ANSYKOM / ANSYKOM A1
- Arcwide Germany / IFS Field Service Management
- Arcwide Germany / IFS Cloud
- basecom / Commercetools
- basecom / Contentful
- Bitewerk / Staff Expert
- Brückner System / Brückner TradingHub
- Brückner System / WinAB
- C&F EMEA / OutSystems
- Comselect GmbH / Salesforce Sales Cloud
- Comselect GmbH / Salesforce Service Cloud
- DRS Deutsche Retail Service / drs//DELY
- d.velop AG - Dokumentenmanagement mit Microsoft Dynamics 365
- d.velop AG / Vertragsmanagement "d.velop contracts"
- d.velop AG / Digitaler Rechnungsworkflow (ERV) mit „d.velop invoices“
- Emerson Automation Solutions / Process & Knowledge Management
- ES2000 / eserp
- Flexicode / Odoo ERP
- Forcam / SAP Digital Manufacturing Cloud
- Fujitsu / SAP Business Intelligence & Business Analytics Lösungen
- Fujitsu Services / SAP Success Factors
- Greenlight Consulting GmbH / Unit4 ERP
- Greenlight Consulting GmbH / Unit4 FP&A
- GTT Gesellschaft für Technologie Transfer mbH / jFAST
- HENRICHSEN4easy GmbH / Squeeze Invoice
- HENRICHSEN4easy GmbH / Squeeze Mailroom
- HENRICHSEN4easy GmbH / H4e INVOICE
- InfoConsulting Germany GmbH / IFS Cloud
- Infor / Infor Global Financials
- Infor / CloudSuite Food & Beverage (M3)
- Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH / Magic EDI Service Plattform
- N+P Informationssysteme GmbH / SPARTACUS Facility Management®
- N+P Informationssysteme GmbH / PRO.FILE
- NewVision Software / roco365

- Omikron Data Solutions GmbH / LeanMDM
- openHandwerk / openHandwerk
- ORBIT / Microsoft Dynamics 365 CRM
- ORBIS / SAP Sales Cloud & SAP Service Cloud
- ORBIS SE / ORBIS ConstructionONE
- profor Software / Microsoft Dynamics 365 Business Central
- projekt Software GmbH / projekt Software
- QDA SOLUTIONS GmbH / CAQ-Software
- RUNWAY36 GmbH / Datenmanagement Enterprise
- S+S SoftwarePartner GmbH / SP-Finanz
- S&T Deutschland GmbH / CARL Source
- soventec GmbH / Alcebird- KI Lösung
- soventec GmbH / Lab OS - Softwarelösung für Biorepositories
- Staufen ValueStreamer GmbH / ValueStreamer
- sustainabil GmbH / Cloud Plattform für Lieferkettentransparenz
- work4all / work4all
- Yaveon / YAVEON ProE-SCM
- zwei R software GmbH / JANA
- zwei R software GmbH / Clearo

8. Termine

IT-Matchmaker® Webinare für Software-Anbieter (Beginn jeweils 11 Uhr)*	
13.01.2023	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
20.01.2023	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
26.01.2023	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
08.02.2023	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
09.02.2023	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
24.02.2023	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
01.03.2023	Ausschreibungen und Lastenheftvorlagen auf dem IT-Matchmaker®
09.03.2023	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
10.03.2023	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
16.03.2023	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
21.03.2023	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
22.03.2023	Datenpflege auf dem IT-Matchmaker®
29.03.2023	IT-Matchmaker® aus Anwendersicht
30.03.2023	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 angenommen.

Messen & Fachveranstaltungen	
17.04.-21.04.2023	Hannover Messe, Hannover
28.03.-29.03.2023	German CRM Forum, Frankfurt am Main

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

 **Folgen** https://twitter.com/IT_Matchmaker

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