

Liebe Leserinnen und Leser,

Künstliche Intelligenz entwickelt sich mit hoher Geschwindigkeit von einer viel diskutierten Zukunftstechnologie zu einem festen Bestandteil moderner Business Software. Kaum ein ERP-, CRM-, MES- oder ECM-Anbieter kommt heute noch ohne KI-gestützte Funktionen aus. Gleichzeitig wächst in den Unternehmen der Anspruch, den tatsächlichen Nutzen dieser Technologien bewerten zu können. Nicht mehr die Frage, *ob* KI eingesetzt wird, steht im Mittelpunkt, sondern *wie* sie Geschäftsprozesse sinnvoll unterstützt, Entscheidungen verbessert und nachhaltigen Mehrwert schafft.

Damit verändert sich auch der Blick auf Business Software. Gefragt sind nicht mehr nur einzelne Assistenzfunktionen, sondern tragfähige Konzepte für die Integration von KI in Prozesse, Datenmodelle und Unternehmensarchitekturen. Themen wie KI-Reifegrad, Governance, Agentensysteme oder die intelligente Vernetzung bestehender Anwendungen gewinnen zunehmend an Bedeutung – sowohl für Softwareanbieter als auch für Anwenderunternehmen.

Diesen Entwicklungen widmen wir uns derzeit aus unterschiedlichen Perspektiven. Mit unserem neuen **IT-Matchmaker.guide „KI-Lösungen für Business Software“** haben wir erstmals einen umfassenden Überblick darüber geschaffen, wie Business Software in Sachen KI aufgestellt ist. Die große Resonanz bestätigt, wie hoch der Informationsbedarf inzwischen ist. Parallel dazu laufen die Vorbereitungen für die **Aachener KI-Tage im November**, auf denen wir gemeinsam mit Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft diskutieren werden, wie Unternehmen Künstliche Intelligenz strategisch und praxisnah einsetzen können.

Auch unsere Studie **„ERP in der Praxis“** greift das Thema auf. Mit Spannung erwarten wir die Ergebnisse im September. Besonders interessant wird sein, welchen Stellenwert KI inzwischen bei ERP-Anwendern einnimmt und welche Erwartungen Unternehmen an die nächste Generation von Business Software stellen.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und einen wunderbaren Sommer!

Ihr Stephan Klein

Inhalt

Aachener KI-Tage 2026: Bühne für Innovationen, Networking und qualifizierte Leads.....	2
ERP in der Praxis: Datenerhebung abgeschlossen – Ergebnisse folgen im September	3
Großes Interesse am ersten KI-Guide – Fortsetzung für 2027 geplant.....	3
Im Herbst geht's weiter: Platzieren Sie sich im ERP-Guide.....	4
IT-Matchmaker® Updates.....	5

Aachener KI-Tage 2026: Bühne für Innovationen, Networking und qualifizierte Leads



Künstliche Intelligenz ist in den Unternehmen angekommen – doch Interesse führt noch nicht automatisch zur Umsetzung von KI-Initiativen. Viele Entscheider fragen sich derzeit, wo KI echten Mehrwert schafft, welche Voraussetzungen für KI-Implementierungen erfüllt sein müssen und wie sich KI-Anwendungen verantwortungsvoll in bestehende Prozesse integrieren lassen. Genau hier setzen die **Aachener KI-Tage** an.

Am **17. und 18. November 2026** bringt die Trovarit AG gemeinsam mit dem FIR e. V. in Aachen Entscheider aus Industrie und Wirtschaft mit Technologieanbietern, Beratungshäusern und KI-Experten zusammen. Während der erste Veranstaltungstag als interaktives **KI-Bootcamp** Unternehmen dabei unterstützt, eine eigene KI-Roadmap zu entwickeln, steht am zweiten Tag eine **Fachtagung mit begleitender KI-Expo** im Mittelpunkt. Fachvorträge, Best Practices und Diskussionsrunden zeigen, wie Unternehmen KI heute bereits erfolgreich einsetzen und welche technologischen Entwicklungen die nächsten Jahre prägen.

Mehrwert für Software-Anbieter

Für Anbieter von Business Software bieten die Aachener KI-Tage weit mehr als klassische Sponsoring-Flächen. Die Veranstaltung richtet sich gezielt an Unternehmen, die sich aktiv mit der Einführung und dem Einsatz von KI beschäftigen. Dadurch treffen Aussteller und Sponsoren auf ein qualifiziertes Fachpublikum mit konkretem Informations- und Investitionsinteresse.

Mit drei Sponsoring-Stufen – **Standard**, **Premium** und **Exclusive Partner** – bietet die Veranstaltung passende Möglichkeiten für unterschiedliche Marketing- und Vertriebsziele. Während das Standard-Paket eine umfassende Sichtbarkeit auf der Veranstaltung und in der Kommunikation sicherstellt, erhalten Premium-Partner einen eigenen Vortrags-Slot. Der Exclusive Partner profitiert zusätzlich von einem exklusiven Auftritt auf der Mainstage sowie weiteren aufmerksamkeitsstarken [Platzierungsmöglichkeiten](#).

Sponsoring mit nachhaltigem Lead-Mehrwert

Ein besonderes Merkmal der Aachener KI-Tage ist die langfristig angelegte Lead-Kampagne. Bereits Monate vor der Veranstaltung werden Industrieunternehmen über Webinare, Fachinformationen und weitere Inhalte auf das Thema KI aufmerksam gemacht. Auf dieser Grundlage entstehen DSGVO-konforme Marketing Qualified Leads (MQL), die Sponsoren zusätzlich zu ihrem Messeauftritt buchen können. Selbst Unternehmen, die nicht als Aussteller teilnehmen, können über eigenständige Lead-Pakete von dieser Kampagne profitieren.

Die Aachener KI-Tage verbinden damit Fachveranstaltung, Networking und Leadgenerierung zu einem Format, das Software-Anbietern die Möglichkeit bietet, ihre KI-Kompetenz einem hochrelevanten Publikum zu präsentieren, neue Geschäftskontakte zu gewinnen und qualifizierte Vertriebspotenziale zu erschließen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ki-tage-aachen.com. Wenn Sie Interesse an einem Sponsoring-Paket haben, freut sich **Stephan Klein** auf Ihre Kontaktaufnahme (stephan.klein@trovarit.com, Tel. +49 (241) 40009-932).

ERP in der Praxis: Datenerhebung abgeschlossen – Ergebnisse folgen im September

Die Datenerhebung für die neue Ausgabe der unabhängigen ERP-Anwenderstudie „**ERP in der Praxis 2026/2027**“ ist abgeschlossen. Mit weit über 1.500 teilnehmenden Unternehmen zählt die Studie erneut zu den größten ERP-Anwenderbefragungen im deutschsprachigen Raum.

erp►praxis
by Trovarit

In die zentrale **Portfolio-Grafik** der Studie werden voraussichtlich rund **35 ERP-Lösungen** aufgenommen. Im Studienbericht berücksichtigt werden alle Lösungen, für die mindestens **zehn verwertbare Teilnehmerbewertungen** vorliegen.

Die Auswertung der Ergebnisse läuft bereits auf Hochtouren. Die Veröffentlichung des Management Summaries mit den wichtigsten Ergebnissen ist für **September 2026** geplant und wird von Anwendern, ERP-Anbietern und dem Fachpublikum mit großer Spannung erwartet.

Großes Interesse am ersten KI-Guide – Fortsetzung für 2027 geplant



Mit der ersten Ausgabe des **IT-Matchmaker.guides® „KI-Lösungen für Business Software 2026“** hat Trovarit auf ein hochaktuelles Thema gesetzt und ist auf großes Interesse bei Anwendern und Anbietern gestoßen. Das zeigt: Künstliche Intelligenz ist endgültig im Zentrum der Diskussion um Business Software angekommen. Der Guide bündelt Fachwissen, Marktübersichten und Praxisbeispiele rund um den KI-Einsatz in ERP-, CRM-, MES-, DMS- und weiteren Unternehmenslösungen.

Auch auf Anbieterseite war die Resonanz außerordentlich. Zahlreiche Softwarehäuser nutzten die Möglichkeit, sich mit **Anzeigen, Firmenprofilen und Success Stories** zu präsentieren und ihre KI-Strategie sichtbar zu machen. Ergänzt wurde die Ausgabe durch Fachbeiträge zu Themen, die den Nerv der Zeit treffen:

- KI-Reifegradmodell,
- KI-Systemarchitektur
- strategische KI-Implementierung
- KI-Agenten im Vertrieb
- Bewertung der KI-Fähigkeit von Business Software

Die positive Resonanz bestätigt unser Konzept: Anwender suchen nicht nur Informationen über einzelne KI-Funktionen, sondern Orientierung bei der Frage, wie sich KI sinnvoll und nachhaltig in Unternehmensprozesse integrieren lässt.

Jetzt Vormerken: Ausgabe 2027

Aufgrund des großen Erfolgs wird der **IT-Matchmaker.guide® „KI-Lösungen für Business Software“** auch im kommenden Jahr erscheinen – voraussichtlich zur Hannover Messe 2027. Wer bereits heute Interesse an einer Beteiligung hat, kann sich gerne unverbindlich bei Susanne Oestmann (susanne.oestmann@trovarit.com) melden. Die Planungen für die nächste Ausgabe starten in den kommenden Monaten.

Im Herbst geht's weiter: Platzieren Sie sich im ERP-Guide

Nach der Sommerpause starten wir mit dem neuen IT-Matchmaker.guide ERP-Lösungen 2027 in den Herbst. Wie immer setzen wir den Guide in Szene mit praxisnahen Fachbeiträgen und inspirierenden Success Stories, die zeigen, wie ERP-Systeme zur digitalen Transformation beitragen. In diesem Jahr stehen die Ergebnisse unserer Studie „ERP in der Praxis“ im Mittelpunkt der Ausgabe.

ERP-Kompetenz im Guide sichtbar machen

Software-Anbieter haben zudem die Möglichkeit, ihre ERP-Kompetenz gezielt im relevanten Entscheidungsumfeld zu präsentieren – beispielsweise mit einer Anzeige, einem Firmenprofil oder einer Success Story. Buchungsschluss ist der 11. September 2027.

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



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

Guide	Erscheinungstermin	Druckauflage
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](#).

IT-Matchmaker® Updates

Projekt-Abschlüsse

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

- ▶ Eine Non-Profit-Organisation entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker Ausschreibung für die Lösung **Odoo ERP** von der **Zukunft digitale und offene Verwaltung GmbH**.
- ▶ Die **Rexx Systems GmbH** gewinnt über den IT-Matchmaker einen neuen Kunden für ihre Lösung **rex HR** aus dem Bereich Herstellung von Elektrotechnik & Feinmechanik.
- ▶ Ein **Wind- und Solarparkentwickler** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker®-Ausschreibung für die Lösung **ITISeasy.business** basierend auf **Odoo** von der **ITIS AG**.
- ▶ Ein **Entwickler und Hersteller von Medizintechnik** entscheidet sich über den IT-Matchmaker® für die Lösung **Infor CloudSuite™ Industrial Enterprise** von der **Infor (Deutschland) GmbH**.
- ▶ Ein **Mode & Textilien Handelsunternehmen** entscheidet sich bei einer IT-Matchmaker® Ausschreibung für die Lösung **Dynamics 365 for Finance and Operations** von der **Arineo GmbH**.

Kontakt

Stephan Klein

Key Account Management

t +49 (241) 40009-932

e stephan.klein@trovarit.com

Susanne Oestmann

Account Management

t +49 (241) 40009-967

e susanne.oestmann@trovarit.com

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