



Success Story

## Digital konfigurieren, genehmigen, verkaufen

Warum einer der großen Player der  
Windenergie-Branche auf die  
SAP Sales Cloud setzt

# Investition in die Zukunft bei der Nordex Group

N131/3300 DIBT S NCV 50 Hz PH134 (B) TiT

Hinter dieser kryptischen Bezeichnung verbirgt sich die Energie der Zukunft. Genauer gesagt: Eine Windkraftanlage der Nordex Group. Das börsennotierte Unternehmen ist einer der großen, weltweiten Player in der Windenergie-Branche. Sein Kerngeschäft: Die Fertigung, Errichtung und Wartung von Windkraftanlagen. Ein Unternehmen, das nicht nur in einer Branche mit Zukunft agiert – sondern mit der SAP Sales Cloud nun auch mit einem IT-System der Zukunft.

Der globale Trend zu erneuerbaren Energien ist eindeutig, und die Nordex Group treibt diese Energiewende aktiv voran. Seit über 35 Jahren ist das Unternehmen in der Entwicklung, Herstellung, Projektentwicklung und Wartung von Windenergieanlagen im Onshore-Bereich tätig – inzwischen mit mehr als 8.500 Mitarbeitern weltweit, mit Produktionsstandorten in Deutschland, Spanien, Brasilien, USA und Indien.



# Ausgangspunkt

**Die Windkraftanlagen der Nordex Group sind hochkomplexe Produkte. Wo Windverhältnisse und die komplexe Topographie innerhalb eines Standortes sehr unterschiedlich sind, kann die Nordex Group die Turbinen den Wünschen der Kunden entsprechend konfigurieren.**

Die Informationen zu diesen Projekten wurden bislang in unterschiedlichen Systemen gespeichert: Microsoft Dynamics, Excel, SAP ERP.

Bei der Planung von neuen Windkraftanlagen hat die Nordex Group zudem einen komplexen Freigabe-Prozess zu managen. Etliche Fragen von der Flugsicherung bis zum Natur- und Tierschutz müssen evaluiert werden. Dies geschah bislang in verschiedenen Systemen, um die sich entsprechend Verantwortliche kümmern mussten. Ordner mit Listen wurden durch das Unternehmen von Fachbereich zu Fachbereich getragen.

Unterschiedliche Systeme, wenig Transparenz, umfangreiche und zeitintensive Bearbeitung: Das war die Ausgangslage. Das Ziel war klar: Eine Lösung für alles. Intern für alle die gleichen Zugriffsmöglichkeiten auf Kundendaten ermöglichen. Bessere Dokumentation und Transparenz schaffen. Prozesse optimieren. Usability und Akzeptanz erhöhen.

All das erreichte die Nordex Group mit der neuen SAP Sales Cloud-Lösung und der SYBIT als Partner.

## Das Projekt

- Ablösung des bisherigen CRM (Microsoft Dynamics), welches fast ausschließlich für Reporting-Anforderungen genutzt wurde
- Ablösung diverser gewachsener Excel-Lösungen
- Aufbau einer zentralen Kundendatenbank und eines zentralen Vertriebssystems
- Internationale Einführung mit 250 Usern in 20 Ländern

## Der Mehrwert

- 360° Kundensicht für alle Vertriebsmitarbeiter, um Strategie und Produktionsplanung anzupassen
- Schnellere Geschäftsabschlüsse durch intelligente Vertriebssteuerung und Reporting
- Hohe User-Akzeptanz durch modernste Benutzerführung und Interface-Design

## Die neuen Möglichkeiten in der Sales Cloud

- Einfache und zentrale Verwaltung von Kontakten, Projekten, Leads und Angeboten mit Fokus auf Opportunity-Management
- Abbildung des Gate-Prozesses (Freigabeprozess)
- Standort- und geräteunabhängige Verfügbarkeit aller relevanten Informationen

## Nordex Group



**Branche: Energie**



**Hauptsitz: Hamburg**



**8.500 Mitarbeitende**



**Eingesetzte Lösung:  
SAP Sales Cloud**

# Highlight: Eigene Web-App

**In dieser App können alle Nordex-Fachabteilungen, die an einem Kundenprojekt beteiligt sind, die spezifischen Projektrisiken bewerten und freigeben.**

Die Bewertung geschieht über diverse dynamische Fragebögen. Das Customizing der Fragebögen wird in der Sales Cloud durchgeführt, konnte aber aufgrund der komplexen Anforderungen nicht über Sales Cloud-Standardmittel abgebildet werden. Über OData werden die Daten aus der Sales Cloud geladen und auch wieder zurückgeschrieben. Über ein Regelwerk wird in Abhängigkeit von den Bewertungen der Fachabteilungen das spezifische Projektrisiko errechnet und in der Risikoanalyse farblich abgebildet. Verantwortliche werden über notwendige Freigaben von Projektrisiken via Email benachrichtigt und können diese direkt in der Sales Cloud durchführen.

Der für die Nordex Group entscheidende, zentrale Freigabe-Prozess kann so nun einheitlich in der SAP Sales Cloud abgebildet werden.

## Die SYBIT-Projektmethodik

Für die Nordex Group war es das erste IT-Projekt mit einer agilen Umsetzung. Die Vorgaben waren klar: Fixes Budget, fixe Zeit. Das übergeordnete Ziel stand ebenfalls fest, in mehreren Iterationen wurde dann erarbeitet, wie das Ziel erreicht werden kann. Die agile Methodik erlaubt ein effektives Arbeiten mit genau diesen Voraussetzungen.

# Fazit und Ausblick

Mit der SAP Customer Experience Lösung Sales Cloud schafft es die Nordex Group, die kundenorientierten Prozesse einer weltweit vertretenen Gruppe zu harmonisieren, die Customer Journey besser zu steuern und sich technologisch für die Zukunft aufzustellen. Die globale Akzeptanz des Systems sei hoch, berichtet Patrick Baumann, SAP Inhouse Consultant bei der Nordex Group. Weitere Fachbereiche, darunter der Service-Bereich, sollen folgen.

*„Wir konnten dank der Scrum-Methodik schnell kleine Erfolge sehen und mussten nicht am Ende das Tuch abziehen. Vor allem bei der Implementierung eines neuen Systems ist das ein sehr vorteilhafter Ansatz, der wesentlich zum Erfolg des Projekts beigetragen hat.“*

**Patrick Baumann, SAP Inhouse Consultant, Nordex Group**



# We Create CX Champions.

## 500+

Kunden

## 350+

Mitarbeitende

## 100%

kundenzentriert

## No.1

für CX in Europa

## Top 10

IT-Arbeitgeber

## 25+

Jahre Erfahrung



**Gehen wir den nächsten  
Schritt zusammen!**

+49 7732 9508-2000

[sales@sybit.de](mailto:sales@sybit.de)

Sybit GmbH  
St.-Johannis-Str. 1-5  
78315 Radolfzell  
[www.sybit.com](http://www.sybit.com)