NEXOWARE

SUCCESS STORY · NEXOWARE DOCBEE ITSM

NOBIX Group: Ein Service-Management, das mit jeder Akquisition mitwächst.

Wie der Managed Service Provider NOBIX mit NEXOWARE DocBee ITSM Ticketing, Leistungserfassung und Service-Management über 13 Standorte hinweg bündelt.

NOBIX

Mehr Marge. Weniger Routine.

KONTAKT AUFNEHMEN

sales@nexoware.com | +49 731 140 399 0



SUCCESS STORY · NEXOWARE DOCBEE ITSM · NOBIX GROUP

Buy-and-Build braucht eine Service-Basis, die mitwächst.

NOBIX zählt zu den am schnellsten wachsenden Managed Service Providern in Deutschland. Damit das Wachstum beherrschbar bleibt, setzt die Gruppe auf NEXOWARE DocBee ITSM als zentrales IT-Service-Management für alle Gesellschaften.

Ausgangslage

Seit der Gründung 2022 verfolgt NOBIX eine konsequente Buy-and-Build-Strategie und hat seither mehrere regionale IT-Dienstleister übernommen und integriert. Heute arbeiten rund 300 Mitarbeitende an 13 Standorten von Nord- bis Süddeutschland unter einem Dach. Die Gruppe betreut mittelständische Unternehmen und Behörden als One-Stop-Shop: von Managed Print Services über Cloud-Infrastruktur, Security und Telefonie bis zur Betreuung von Kerngeschäftsapplikationen wie DATEV. Das Markenversprechen: „Ein Kontakt. Alles erledigt."

Herausforderung

Mit jeder Akquisition kamen eigene ERP-, Ticket- und Abrechnungssysteme hinzu. Diese gewachsene Vielfalt sollte in eine einheitliche Systemlandschaft überführt werden. NOBIX brauchte dafür ein mandantenfähiges Service-Management, das jede Gesellschaft getrennt steuert und abrechnet und zugleich zentrale Administration und gruppenweite Auswertungen erlaubt. Leistungs- und Abrechnungsdaten sollten über Gesellschaftsgrenzen hinweg fließen, und neue Unternehmen sollten sich ohne grundlegende Systemwechsel einbinden lassen.

Kurzfakten

BRANCHE
IT-Dienstleister und MSP

MITARBEITENDE
rund 300

STANDORTE
13, bundesweit

GEGRÜNDET
2022

LÖSUNG
NEXOWARE DocBee ITSM

PROJEKTSTATUS
Einführung läuft (Stand 07/2026)

DIE LÖSUNG

NEXOWARE DocBee ITSM als operative Schaltzentrale.

Nach einer strukturierten Evaluation hat sich NOBIX für NEXOWARE entschieden. Im Zentrum steht NEXOWARE DocBee ITSM: Es bündelt Ticketing, Leistungserfassung und Service-Management über alle NOBIX-Gesellschaften hinweg.

Im laufenden Projekt schafft NOBIX die Voraussetzungen, Leistungen perspektivisch automatisiert in die Abrechnung zu überführen und so manuelle Übergaben und Medienbrüche zu reduzieren. Künftige Akquisitionen werden effizient in die gemeinsame Service-Management-Landschaft eingebunden, standortspezifische Anforderungen bleiben dabei berücksichtigt.

- **Echte Mandantenfähigkeit**
  Jede Gesellschaft wird getrennt gesteuert und abgerechnet, die Administration bleibt zentral.
- **Transparenz in der Gruppe**
  Gruppenweite Auswertungen zu Leistungen und Service machen die Gruppe steuerbar.
- **Skalierbar für jede Akquisition**
  Neue Gesellschaften kommen ohne grundlegenden Systemwechsel dazu.
- **KI und Automatisierung**
  Wiederkehrende Serviceprozesse werden zunehmend automatisiert. Service-Teams gewinnen Zeit für wertschöpfende Aufgaben.

~300	13	1
Mitarbeitende in der Gruppe	Standorte bundesweit	zentrales ITSM für alle Gesellschaften

> **NEXOWARE bietet uns genau das, was eine wachsende Gruppe wie NOBIX braucht: eine Plattform, die mandantenfähig ist, Daten über Gesellschaftsgrenzen hinweg zusammenführt und mit jeder neuen Akquisition mitwachsen kann. Damit schaffen wir die operative Grundlage, um unsere Buy-and-Build-Strategie konsequent und effizient umzusetzen.“**
>
> **Andreas Török** · CEO der NOBIX Group GmbH

NEXOWARE

Über NEXOWARE

Unter dem Dach von NEXOWARE bündeln wir die langjährige Expertise von c-entron, DocBee, ElectronicSales, visoma und docuFORM. Unser Anspruch: IT-Dienstleistern KI-basierte und nahtlos integrierte Softwarearchitekturen bereitzustellen, mit denen sie ihr Geschäft effizient steuern, automatisieren und ausbauen können.

Dafür bieten wir eine Plattform für die zentralen Geschäftsprozesse von IT-Dienstleistern mit ERP, ITSM, E-Commerce, KI-Agenten und Automatisierung. Dazu kommen Lösungen, mit denen IT-Dienstleister zusätzliche Managed Services für ihre Kunden aufbauen und skalieren: von Prozessautomatisierung und Dokumentenmanagement bis Driverless Printing.

Rund 1.600 Kunden im DACH-Raum · ca. 100 Mitarbeitende an 4 Standorten (Ulm, Hannover, Karlsruhe, Parsberg) · Software Made in Europe

Mehr Marge. Weniger Routine.
Sprich mit uns über dein Wachstum.

Jetzt beraten lassen

sales@nexoware.com | +49 731 140 399 0