

Innovatives Unternehmen sucht passenden ERP-Partner für gemeinsamen Aufstieg



Das neoLab-Team (Foto: neoLab)

Erfolgsgeheimnis

Kundennähe und innovatives Denken – darauf gründe der Erfolg des Unternehmens neoLab Migge Laborbedarf Vertriebs GmbH, so Inhaber Michael Migge und Geschäftsführer Günter Wissing.

Vom Ein-Mann-Unternehmen hat sich neoLab seit der Gründung 1950 zum bundesweit agierenden Versandhandel für Laborzubehör und -kleidung mit inzwischen mehr als 60 Mitarbeitern gemauert.

Zunächst versorgte der Laborfachhandel mit Sitz in Heidelberg lediglich das Rhein-Neckar-Gebiet. Mittlerweile beliefert das Unternehmen Kunden in ganz Deutschland, besitzt Niederlassungen in Berlin, München und Stuttgart,

unterhält Außendienstbüros im Raum Rhein-Mosel und Franken, Frankfurt und Augsburg und pflegt Kontakte zu 11 internationalen Partnern europaweit.

Innovativ

Unternehmensgründer Kurt Migge entwickelte die Idee zu seinem Laborfachhandel bedingt durch das Heidelberger Umfeld mit seinen wissenschaftlichen Einrichtungen und Kliniken und mit der Universität. Überall dort herrschte Bedarf an Glaswaren wie Thermometern und Hohlgläsern. Erfolgreich knüpfte er Beziehungen nach Thüringen, dem Standort vieler kleiner Glashersteller, und schuf so die Grundlage seines Geschäfts. Anfang 1980 hat sich das Unternehmen für das damals neuartige Mailorder-Ver-

fahren entschieden und den Katalogversand eingeführt. Heute können Kunden das komplette Sortiment von mehr als 100.000 Laborprodukten über den Versandhandel oder bei den neoLab-Außendienstmitarbeitern ordern.

Neben den Bestellkatalogen mit handelsüblichem Laborzubehör bietet neoLab einen firmeninternen Katalog an. Darin sind besondere Produkte und Hilfsmittel gelistet, die in „etablierten Katalogen nicht zu finden sind“, so Günter Wissing, der das Unternehmen seit 2008 führt.

Ideen zur Erleichterung des Berufsalltags der Kunden und das Gespür für deren Bedürfnisse bilden den Kern des Erfolgs und das Herz des Unternehmens. So wurden in der Vergangenheit beispielsweise der „Gasflaschen-Wagen“ und die „Kolben-Rundbürste“ entwickelt.

Eigenproduktionen

„Früher haben die Labormitarbeiterinnen eigenhändig die schweren Flaschen über die Flure geschleift, bis wir



neoLab:

- 1950 gegründet, Familienunternehmen, führender Direktversand für Laborzubehör mit Zentrale in Heidelberg. 60 Mitarbeiter.
 - ALPHAPLAN an 35 Arbeitsplätzen, Rechnungswesen an 3 Arbeitsplätzen.
- Daneben die Module:
- CRM, Stapelverarbeitung, Artikelsatz, Seriennummernverwaltung, Versandabwicklung, Design-Kit, (im Rechnungswesen) Bankauszüge, Auslandszahlungsverkehr, Online-Integration, Finanzcontrolling, elektronische Steuererklärung, Controlling

Vertriebsleiter Robert Lüers zu Besonderheiten der neoLab-Anwendung

„neoLab Migge gehört zu den führenden Unternehmen in seiner Branche. Im Warenwirtschaftsbereich nutzt neoLab recht viele Module, darunter CRM Profi, Artikelsets, Stapelverarbeitung, Seriennummern und Versandanbindung. Letzteres deshalb, weil sehr viele Sendungen abzuwickeln sind. Eine Besonderheit ist übrigens, daß zu einem Artikel mehrere Artikelnummern existieren können. Diese Anforderung konnten wir elegant lösen. Schon früh setzte das Unternehmen Software zur Katalogerstellung ein, die natürlich eine Anbindung an ALPHAPLAN erforderte. Eine ganz wesentliche Rolle spielt auch das Design-Kit-Konzept ALPHAPLANs. Sehr viele unternehmensspezifische Anpassungen waren vorzunehmen. Herr Mielke als IT-Verantwortlicher bekam das komplette Schulungspaket und war danach in der Lage, das Programm so anzupassen, wie es sein innovatives und flexibles Unternehmen erforderte. Mit Hilfe des Datenkonverters ALF wird er zukünftig auch Datenschnittstellen in eigener Regie umsetzen. Auch dies stellt für neoLab einen wichtigen Schritt zur Erweiterung der ERP-Nutzung dar – und damit auch des Nutzens für das Gesamtunternehmen.

Das Rechnungswesen ist übrigens ebenfalls sehr intensiv im Einsatz, Kostenrechnung wird in Kürze folgen. neoLab Migge ist ein Kunde mit hoher Innovationskraft und ebensolchen Anforderungen an sein ERP-System. Derlei Unternehmen sind ein Glücksfall für das Produkt ALPHAPLAN und auch für unsere Teams in Support und Consulting. Wir freuen uns auf die weitere, herausfordernde Zusammenarbeit.“

so einen Wagen angeboten haben“, erzählt Wissing stolz. Dieser Wagen und eine Bürste, mit der runde Kolben schnell und effektiv gesäubert werden

konnten, zählten fortan zu den Verkaufsschlägern.

Wurden die eigenen Produkte anfangs lediglich regional vermarktet, gibt es durch die steigende Nachfrage mittlerweile die Möglichkeit, sie deutschlandweit über den nunmehr 700 Seiten starken neoLab-Katalog zu beziehen.

Mit dem Aufbau von 14 Eigenmarken hat sich neoLab erfolgreich von Konkurrenz-Anbietern abgehoben; sie bilden gleichzeitig die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg. Die weitreichende Kundenorientierung als zentraler Handlungsmaßstab spielt auch dabei eine entscheidende Rolle, so werden bei der Produktion auch Kundenwünsche berücksichtigt.

Ständig im Wandel

Einen Großteil ihrer Umsätze erzielt die Firma über ihr Online-Geschäft. Die Nähe zu den Endverbrauchern und die Berücksichtigung ihrer individuellen Bedürfnisse bilden auch hier den Maßstab. Ein klarer Aufbau und detaillierte Informationen zeichnen die Homepage aus. Eine ausgefeilte Suchmaske sowie Login-, Support- und Kataloganforderungsmöglichkeiten erleichtern den Einkauf.

Durch die ausgeprägte Kundenorientierung, die sich auch in einem ausgeklügelten Preis- und Rabattsystem niederschlägt, habe das Unternehmen von Anfang an ein ERP-System benötigt, das die „ständigen Wechsel“ im Preis abbilde, so IT-Leiter Rainer Mielke, der seit 26 Jahren im Unternehmen tätig ist.

Hohe Anforderungen an das ERP-System

Die selbstgesetzten strengen Maßstäbe für eine hohe Kundenzufriedenheit wurden auch an das neue ERP-System und seine Unterstützungsfunktionen angelegt. Seit 2007 sind die ALPHAPLAN-Warenwirtschaft und das Rechnungswesen im Einsatz.

„Wir wollten alles besser machen“, erzählt Mielke über den Ehrgeiz seines Teams, aber die Umstellung sei „hammerhart“ gewesen. Neben den vielen Anpassungen mußten auch 30 Mitarbeiter geschult werden. „Wir haben uns die Nächte um die Ohren gehauen

und gekämpft“, führt er aus, „aber es hat sich gelohnt, und jetzt läuft alles gut.“ Sein Resümee: „Was in der Warenwirtschaft eigentlich nicht abgebildet werden kann – ALPHAPLAN kann’s“.

Besonders hebt er die menschliche Seite der sechsmonatigen Umstellung hervor. Der Projektleiter von CVS sei dabei „Gold wert“ gewesen und habe sich richtig „reingekniet“.

Über das Fernwartungstool Netviewer und den Telefonsupport wurde zwischen Süddeutschland und Bremen kommuniziert. Positiv sei es gewesen, bei CVS eine feste Ansprechpartnerin gehabt zu haben, mit der es auch „menschlich“ gut geklappt habe, so Mielke.

Optimierung des Versandhandels

Durch die große Umstellung seien vor allem die Abläufe des Bestellwesens, die Preisabbildungen und der Paketversand optimiert worden. Das Potential ALPHAPLANs sei aber lange noch nicht ausgeschöpft, daher gehe es für einige Mitarbeiter im Mai 2011 nach Bremen zur ALF-Schulung, stellt der motivierte IT-Leiter fest.

Damit wolle man sich das zunehmend bedeutender werdende Gebiet der Schnittstellenentwicklung erschließen, freut sich Rainer Mielke auf den nächsten Ausbauschritt seiner ALPHAPLAN-Anwendung. Für die Zukunft sei zudem die Einführung der ALPHAPLAN-Kostenrechnung geplant, so Geschäftsführer Günter Wissing.



Kontakt:



Robert Lüers (Vertriebsleiter)
CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen
Telefon: +49 (0) 421 35017 - 0
E-Mail: vertrieb@cvs.de



Büro Süddeutschland:
An der Karlsburg 2
82319 Starnberg
Telefon: +49 (0) 421 35017-640
E-Mail: vertrieb@cvs.de
Internet: www.alphaplan.de