

Case Study



Kunde: LabVantage Solutions Europe Ltd.

Branche: Laborinformationsmanagement- und Laborausführungssysteme



Ziele: Transparenz & Einheitlichkeit im Bereich Kommunikation sowie Kosteneinsparungen durch maßgeschneiderte Verträge



Das Unternehmen



LabVantage Solutions

Das Unternehmen entwickelt **maßgeschneiderte Softwarelösungen** für **Laborinformationsmanagement-** und **Laborausführungssysteme**, wobei es sich auf branchenspezifische Innovationen konzentriert.

Mit Kunden aus verschiedenen Bereichen wie z. B. der Biowissenschaft, der Pharmazie sowie der Lebensmittel- und Getränkeindustrie hat sich

LabVantage als **Experte für branchenspezifische Lösungen** und deren unterschiedliche Anforderungen etabliert.

Die Lösungen des Unternehmens sind darauf ausgerichtet, **Laborprozesse zu automatisieren**, **Daten effizient zu verwalten** und **Compliance-Anforderungen** zu erfüllen oder zu optimieren.



Die Ausgangssituation

Die Mitarbeitenden von **LabVantage Solutions** stießen bei unternehmenseigenen Mobilfunkverträgen und der Hardware regelmäßig auf **große Schwierigkeiten**, insbesondere wenn es um **technische Probleme oder vertragsrelevante Fragen** ging.

Unklare Vertragsbedingungen mit **hohen Kosten** verschärften diese Problematik.

Die **intransparente Vertragslandschaft** erschwerte es den Mitarbeitenden, die verschiedenen Aspekte der Verträge angemessen zu verwalten oder effizientere Verträge abzuschließen. Dies führte zu langen Wartezeiten in Hotlines sowie wechselnden Ansprechpartner*innen ohne greifbare Ergebnisse.

Ständige **Verunsicherung** und anhaltende **Frustration** waren die Folge.

Um die **Mitarbeitenden künftig zu entlasten** und die **Kommunikation zu vereinfachen**, entschied LabVantage, das Thema **Mobilfunk zu vereinheitlichen**.

Mit Bonamic fand das Unternehmen einen zuverlässigen, auf **smarte Kommunikationslösungen** spezialisierten Partner, der die Anforderungen & Hürden der mobilen Kommunikation versteht und **maßgeschneiderte Lösungen** für alle geschäftlichen Belange anbietet.

Die Ziele

Das Hauptziel von Bonamic war es, die **unternehmenseigenen Mobilfunkverträge zu vereinheitlichen**. Angesichts der technischen Komplexität und der undurchsichtigen Tarife war eine zeitnahe und reibungslose Umstellung entscheidend. Dies erforderte die enge Zusammenarbeit mit Lieferanten sowie eine präzise Koordination und gezielte Kommunikation.

Durch die **strategische Planung** erhielt LabVantage einen **persönlichen**

Ansprechpartner und wechselte von **Privat- auf Business-Tarife**. Zusätzlich führte Bonamic eine **detaillierte Kostenanalyse** durch und erstellte **ein individuell angepasstes Portfolio aus Hardware und Mobilfunkverträgen**.

Die Implementierung wurde innerhalb von nur drei Wochen erfolgreich abgeschlossen, was zur **spürbaren Verbesserung der Unternehmenskommunikation** führte.



Das sagt unser Kunde...

„Dank **persönlicher Ansprechpartner** und **schnellen Reaktionszeiten** konnten wir das Thema Mobilfunk endlich **effektiv** aufstellen und haben eine **super Betreuung** durch Bonamic. Durch die Optimierung hat jeder Mitarbeiter einen **einheitlichen und passenden Mobilfunkvertrag**.“

Verena Brosig-Schütz, Commercial Coordinator (DACH) LabVantage Solutions Europe Ltd.

Warum Bonamic?

UNSERE MISSION

- ✓ Wir wollen die Veränderungen der digitalen Arbeitswelt aktiv und nachhaltig mitgestalten
- ✓ Wir wollen Menschen entlasten, um ihnen mehr Zeit für Fokus- und Kernaufgaben zu ermöglichen
- ✓ Wir wollen gemeinsame Erfolge feiern. Daher lautet unser Credo: Ein Team, eine Mission – immer mit Herz!

UNSERE VORGEHENSWEISE

- ✓ **Providerunabhängig & neutral:** Wir sind Ihr 360° Ansprechpartner rund um Ihre Konnektivität im Unternehmen
- ✓ **Nachhaltig & beständig:** Wir liefern Ihnen individuelle Dienstleistungen & Lösungen sowie erstklassigen Service
- ✓ **Offenheit & Transparenz:** Wir geben Ihnen Zugriff auf geeignete und passende Rahmenverträge und Konditionen

Bereit, Ihre Kommunikation zu transformieren?

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen & beraten Sie gern individuell!



Julius Blau

Gründer & Gesellschafter

Produktmanagement & strategische Entwicklung



SCAN ME!

