



Recherchebericht: Kaufanlass bei Novogenia GmbH (Novogenia AG)

Kaufanlass-Radar von Modular Ops, September 2026

Ein belegter Kaufanlass bei einem möglichen Kunden von einem Hersteller von Laborkomponenten (Beispiel, anonymisiert), mit Quelle, Ansprechpartnern und einem möglichen Gesprächseinstieg.



Wovon wir ausgehen: Viele Vertriebsmannschaften im Mittelstand haben jahrelang Aufträge bedient, die von selbst kamen. Das war kein Fehler, das war der Markt. Seit die Anfragen ausbleiben, muss der Vertrieb aktiv auf neue Kunden zugehen. Ihr Vertrieb braucht nicht mehr Adressen. Er muss wissen, bei welcher davon gerade etwas passiert, das einen Bedarf an Ihrem Angebot auslösen kann. Solche Kaufanlässe zu finden ist unsere Arbeit: datierte, öffentlich belegte Ereignisse bei einem möglichen Kunden. Dieser Bericht, erstellt für den Vertrieb von einem Hersteller von Laborkomponenten (Beispiel, anonymisiert), zeigt einen davon mit allem, was ich dazu zusammengetragen habe. Jede Angabe ist an eine Quelle geknüpft, die Sie selbst öffnen können; was sich nicht belegen ließ, steht nicht drin. Ob der Anlass trägt, wissen Sie besser als ich. Ein Anruf, der an einem solchen Ereignis hängt, kommt zur rechten Zeit, für beide Seiten. Rückfragen dazu, auch von jemandem, an den es weitergereicht wurde, beantwortet Modular Ops direkt: calendly.com/mark-schleicher-modular-ops/30min

WAS WIR GEFUNDEN HABEN

Novogenia GmbH (Novogenia AG)

Das Biotechnologie- und Humangenetik-Unternehmen hat mit dem offiziellen Spatenstich den Bau seiner neuen Firmenzentrale und Produktionsstätte in Hallwang (Österreich) mit über 9.300 m² Fläche für automatisierte Labordiagnostik, robotergestützte Produktion und Logistik gestartet.

Warum das zum Angebot von einem Hersteller von Laborkomponenten (Beispiel, anonymisiert) passt: Dies ist ein Beispiel. Empfängerfirma und Ansprechpartner sind anonymisiert; der Anlass, die Quelle und der Aufbau sind echt. Ihr Unternehmen fertigt im Reinraum (ISO Klasse 8) hochpräzise Kunststoffkomponenten, Liquid-Handling- und Dosiersysteme sowie sensitive Labor- und Diagnostikinstrumente für den klinischen und analytischen Einsatz. Durch den massiven Ausbau der automatisierten Labordiagnostik und robotergestützten Fertigung bei Novogenia entsteht ein unmittelbarer Bedarf an zertifizierten Labor-Verbrauchsmaterialien (z. B. Pipettenspitzen, Mikrotiterplatten, Reaktionsgefäße) sowie an kundenindividuell entwickelten Spritzguss-Komponenten und Dosiersystemen (OEM-Lösungen) für die neuen automatisierten Analyse- und Verpackungslinien.

Quelle	eqs-news.com/de/news/corporate/zukunftsstandort-hallwang-novogenia-ag-investiert-in-modernste-gesundheits-und-produktionstechnologie/840a973e-7ee3-4edd-9058-e2bcd9024923_de
Datum der Quelle	2026-07-20
Entscheidungsfenster	0-3 Monate

01 Wer bei Novogenia GmbH (Novogenia AG) damit zu tun hat

Laborleitung ERSTKONTAKT

Name und Profil stehen im echten Bericht mit Quelle und Stand

Die Laborleitung verantwortet den Laborbetrieb und damit die Seite, auf der Pipettenspitzen, Mikrotiterplatten und Reaktionsgefäße tatsächlich gebraucht und freigegeben werden. Für die OEM- und Anlagenseite ist die Produktionsleitung die zweite Tür.

Produktionsleitung

Name und Profil stehen im echten Bericht mit Quelle und Stand

Projektleitung

Name und Profil stehen im echten Bericht mit Quelle und Stand

IT-Leitung

Name und Profil stehen im echten Bericht mit Quelle und Stand

Vor der Kontaktaufnahme verifizieren (DSGVO).

02 Ein möglicher Gesprächseinstieg

FÜR DEN VERTRIEB VON EINEM HERSTELLER VON
LABORKOMPONENTEN (BEISPIEL, ANONYMISIERT)

So könnte der erste Anruf beginnen. Wie der Vertrieb das Gespräch führt, weiß er selbst besser; das hier ist der Einstieg, den der Anlass hergibt.

Einstieg

„Guten Tag, [Name], mein Name ist ... von [Ihre Firma]. Mitte Juli wurde gemeldet, dass Sie in Hallwang mit dem offiziellen Spatenstich den Bau Ihrer neuen Firmenzentrale und Produktionsstätte begonnen haben. Genau deshalb rufe ich an. Geben Sie mir rund 60 Sekunden, danach entscheiden Sie, ob das für Sie einen Termin wert ist?“

Worum es geht

Wir fertigen hochpräzise Kunststoffteile im Spritzguss, davon einen Teil im Reinraum der ISO-Klasse 8. Das sind zum einen zertifizierte Verbrauchsmaterialien für den Laborbetrieb, also Pipettenspitzen, Mikrotiterplatten und Reaktionsgefäße, zum anderen Komponenten, die wir gemeinsam mit dem Kunden entwickeln: Liquid-Handling- und Dosiersysteme sowie OEM-Teile, die auf eine bestimmte Anlage passen. Bei automatisierter Diagnostik und robotergestützter Fertigung entscheidet die Maßhaltigkeit der Verbrauchsmaterialien darüber, wie stabil die Linien laufen. Diese Teile werden erfahrungsgemäß spät spezifiziert und sind dann Terminfaktor. Wenn wir früh mitdenken, ist die Auslegung fertig, bevor die Anlagen stehen.

Drei Fragen

1. Welche Verbrauchsmaterialien und Kunststoffkomponenten brauchen die neuen Analyse- und Verpackungslinien, und was davon ist heute schon spezifiziert?
2. Wie decken Sie das am bestehenden Standort ab, über Katalogware oder über eigene Geometrien?
3. Wer bei Ihnen entscheidet über Lieferanten für diesen Bereich, Einkauf, Labor oder Technik, und wie läuft so eine Freigabe bei Ihnen ab?

Nächster Schritt

Ein Erstgespräch von 30 Minuten, gern mit einem Kollegen aus unserer Entwicklung. Wir gehen Ihre geplanten Prozessschritte durch und sagen Ihnen offen, wo wir passen und wo nicht. Danach schicken wir Ihnen Muster.

Zwei Einwände, die kommen könnten

„Dafür bin ich nicht der Richtige.“ Verstehe ich. Sagen Sie mir, wer den Laborbetrieb am neuen Standort verantwortet, dann nehme ich Sie aus dem Thema heraus.

„Wir haben unsere Lieferanten.“ Das erwarte ich auch. Interessant werden wir dort, wo Standardware an ihre Grenzen kommt und ein Teil auf Ihre Automatisierung zugeschnitten sein muss.

Betreff: Neubau Hallwang: Laborverbrauchsmaterial und OEM-Teile

Sehr geehrte Laborleitung,

Mitte Juli wurde der Spatenstich für Ihre neue Firmenzentrale und Produktionsstätte in Hallwang gemeldet, mit über 9.300 m² für automatisierte Labordiagnostik, robotergestützte Produktion und Logistik.

Für die neuen Linien heißt das: Verbrauchsmaterial und Kunststoffkomponenten müssen zur Automatisierung passen, nicht umgekehrt. Toleranzen, Greiferfähigkeit und Chargenkonstanz entscheiden mit darüber, wie störungsarm die Anlagen später laufen.

Genau dort liegt unser Feld. Wir fertigen im ISO-Klasse-8-Reinraum hochpräzise Kunststoffteile, Liquid-Handling- und Dosiersysteme, entweder als Standardartikel wie Pipettenspitzen und Reaktionsgefäße oder als OEM-Entwicklung mit eigenem Werkzeugbau. In der Bauphase lässt sich beides noch früh auf Ihre Anlagenauslegung abstimmen.

Wäre ein kurzes Gespräch für Sie sinnvoll, um zu klären, welche Komponenten bei Ihnen überhaupt in Frage kommen?

Viele Grüße [Name, Funktion, Firma X]

Der Kunde

Novogenia GmbH (Novogenia AG) ist ein Biotechnologie- und Humangenetik-Unternehmen. Das Geschäft liegt damit in der Labordiagnostik, und genau dort baut das Unternehmen in Hallwang gerade neu. Belegt sind Branche und Bauvorhaben; über bestehende Lieferantenbeziehungen, Stückzahlen oder Budgets liegen uns keine Angaben vor. Als erste Tür sehen wir die Laborleitung, dazu die Produktions- und die Projektleitung; Namen und Profile stehen im echten Bericht mit Quelle und Stand. Eine ausgewiesene Einkaufsrolle für diesen Bereich ist bei Novogenia auf LinkedIn nicht zu finden; wer die Lieferantenfreigabe am Ende zeichnet, ist deshalb offen. Diese Reihenfolge ist unsere Annahme, nicht belegt.

Warum jetzt

Der oben belegte Baustart öffnet ein kurzes Fenster. Wer automatisierte Analyse- und Verpackungslinien plant, legt Verbrauchsmaterial und Komponenten früh fest: Greifergeometrie, Pipettierköpfe und Formate der Reaktionsgefäße hängen aneinander. Wird diese Kette einmal validiert, ist sie über Jahre gesetzt, und ein Wechsel des Lieferanten kostet danach eine erneute Qualifizierung. Vor der Inbetriebnahme ist der Aufwand dagegen gering. Für Ihr Unternehmen heißt das: Reinraumfertigung, Liquid-Handling-Systeme und kundenindividuelle Spritzgusskomponenten sind jetzt Teil einer Planung, in die man später nur noch schwer hineinkommt. Das Entscheidungsfenster liegt bei null bis drei Monaten.

Anknüpfungspunkte

- Ob Verbrauchsmaterial und Automatisierungstechnik parallel spezifiziert werden oder nacheinander.
- Wer die Formate festlegt: Anlagenlieferant, internes Labor oder IT.
- Ob neben Standardartikeln auch kundenindividuelle Geometrien im Gespräch sind, hier liegt Ihr Werkzeug- und Formenbau.
- Ob Zertifizierungsanforderungen (ISO 13485) bereits definiert sind.
- Wer außer der Laborleitung auf Produktions- und Einkaufsseite mit am Tisch sitzt.

Wo wir vorsichtig wären

Wir würden nicht behaupten zu wissen, was Novogenia braucht: Die Bedarfsmechanik ist unsere Herleitung aus dem Bauvorhaben, nicht deren Aussage. Auch das Datum würden wir nicht überstrapazieren, es ist eine Pressemeldung, kein Kaufsignal. Und wir würden die Laborleitung nicht wie den Einkauf behandeln, sondern im ersten Gespräch mitfragen, wer die Lieferantenfreigabe zeichnet.

Was wir nicht wissen, und wie es weitergeht

ANNAHMEN UND NÄCHSTER SCHRITT

Was wir davon nicht wissen. Ob Novogenia GmbH (Novogenia AG) den Bedarf extern vergibt, wissen wir nicht. Welche Funktion bei Novogenia GmbH (Novogenia AG) über ein Angebot dieser Art entscheidet, ist hier die zentrale Annahme; sie bestimmt die Reihenfolge der Ansprechpartner und den ersten Satz im Gespräch. Das Entscheidungsfenster ist geschätzt, nicht belegt. Die Ebene des Ansprechpartners ist ohne Firmengröße geraten. Liegt eine dieser Annahmen daneben, ist das kein Fehler des Ansatzes, sondern genau der Hinweis, mit dem die nächste Recherche trifft.

So sähe das laufend aus. Eine Stunde Kickoff: Zielkunden, Produkt, woran der Vertrieb einen guten Anlass erkennt. Danach vier belegte Kaufanlässe im Monat, jeder wie der in diesem Bericht, auf Wunsch entlang einer Zielkundenliste. Ein Review im Monat, 45 Minuten: was getroffen hat, was anders gesucht wird. Ausschreibungen und Personalsignale als weitere Quellen sind der nächste Ausbauschritt.

Was das verlangt. Kein IT-Projekt, keine Integration, kein Zugang zu Systemen, kein Werkzeug, das jemand bedienen muss. Aufwand im Piloten: zwei Stunden. Trifft ein Anlass nicht, genügt ein Satz, und die nächste Runde sucht anders. Monatlich kündbar.

Der nächste Schritt. Ein Gespräch von 30 Minuten, in dem wir festlegen, was in den nächsten Bericht kommt: ein Feld, das wir gemeinsam eingrenzen, oder drei Firmen, die der Vertrieb nennt. Wer vorab wissen will, ob bei drei bestimmten Firmen gerade etwas ansteht, nennt sie uns; wir sehen nach und sagen, bei welcher ja und bei welcher nein. Der Pilot danach: drei Kaufanlässe in vier Wochen zum Festpreis, der auf alles Weitere angerechnet wird.

Konditionen: modular-ops.de/radar · Termin: calendly.com/mark-schleicher-modular-ops/30min



So eine Recherche liefert der Kaufanlass-Radar von Modular Ops laufend für **Ihren** Vertrieb: belegte Kaufanlässe bei **Ihren** möglichen Kunden, mit Quelle, Ansprechpartnern und einem möglichen Gesprächseinstieg.

Wie wir einen Kaufanlass belegen: modular-ops.de/radar