

Ideen til virksomheden startede efter min egen tilknyttede hudlæge beklagede sig over priserne han gav hos Mediq Danmark, når han vidste at han kunne indkøbe produkterne billigere på tyske, engelske og andre Europæiske webshops.

Vi gik i gang med at kontakte diverse producenter på disse forbrugsartikler rundt omkring i Europa, og fik forhandlet nogle gode priser frem, hvis vi vel og mærket kunne købe i større mængder.

Vi havde nu muligheden for at lægge os prismæssigt lige under konkurrenterne fra Kjærulf, Jyskfodpleje og Mediq Danmark, men tænkte vi hellere ville gøre dette helt anderledes end set før!

Lægelageret har nu udviklet sig til at være en medlemsklub, hvor vi ikke ønsker at opnå indtjening på produkterne. Vi ønsker at være den enkelte klinikejers forhandlingskraft i markedet, hvor vi altid sørger for at overvåge, teste og importere de bedste produkter, forhandlet ned til markedets laveste priser.

Den prismæssige besparelse som vi forhandler os frem til videregives direkte til vores medlemmer.

Fordele ved et medlemskab:

- - Adgang til de bedste priser i Europa på de produkter du bruger hver dag i klinikken, og dermed store prisbesparelser
- - Spar tid på ikke at handle på forskellige hjemmesider, da du altid er sikker på at få det bedste og billigste ét sted.
- - Højeste kvalitet, da alle produkter testes af erfarne behandlere inden import.

Vores udfordringer:

- - Eksponering; at blive set hos klinikejerne.
- - Få klinikejeren til at udregne at medlemskontingentet hurtigt

overstiges af pris- og tids-besparelserne.