

- 1. Autoklavierbare EMCLAB® Pipetten neu!**
- 2. Neues Dienstleistungsangebot
Qualifiziertes Telesales zur Unterstützung
des Verkaufs von Laborprodukten.**
- 3. EMCLAB Gemeinschaftsstände 2004 auf
internationalen Messen.**

EMCLAB steht für Export, Marketing und Consulting von Laborprodukten.

Neben dem Vertrieb von neuen und innovativen Laborprodukten bietet EMCLAB ein Spektrum an Dienstleistungen an.

1. Die neue Serie autoklavierbarer EMCLAB® Pipetten wird erstmals auf der Analytica, München vom 11. – 14.5.2004 vorgestellt. Diese Serie von Ein-, 8- und 12-Kanal Pipetten zeichnen sich durch ergonomisches Design, digital einstellbarem Volumen, leichtgängiger Spitzenabwerfer. Alle Pipetten sind autoklavierbar.

2. Neues Dienstleistungsangebot
Qualifiziertes Telesales zur Unterstützung des Verkaufs von Laborprodukten.
Für den Bereich Vertrieb bieten wir die aktive Unterstützung Ihrer Vertriebs- und Marketingaktivitäten an. Durch qualifizierte Mitarbeiter mit Labor- und Chemiekompetenz und Erfahrung ist EMCLAB für Sie der richtige Partner.

Ob Kundenzufriedenheits- Analyse (DIN ISO 9000:2000), Produkteinführung oder

Verkaufsaktion, wir unterbreiten Ihnen gerne ein individuelles Angebot.

3. EMCLAB Gemeinschaftsstände 2004 auf internationalen Messen.

In diesem Jahr wurden bereits 2 Gemeinschaftsstände mit 19 deutschen Herstellern durchgeführt weitere 4 Messen in Asien werden dieses Jahr noch folgen. In den Ländern: Malaysia, China, Kasachstan und Indien.

Geschäftsfeld Export:

EMCLAB bietet den Export von Laborprodukten als konsolidierte Sendungen verschiedener Hersteller an. Damit werden Frachtkosten reduziert und die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert. Das Produktprogramm von EMCLAB umfasst Verbrauchsmaterial, Laborgeräte und – Zubehör Die Anwendungsbereiche der Produkte liegen im Fokus von: Chemie, Pharmazie und Life Science. Das attraktive Sortiment für den qualifizierten Anwender.

Geschäftsfeld Consulting

EMCLAB unterstützt Hersteller bei der Produkteinführung neuer Produkte im Labormarkt. EMCLAB berät Unternehmen bei der Einführung eines Katalogmanagement-systems durch den Einsatz einer Datenbank für gedruckte Kataloge, Shop im Internet sowie Kataloge auf CD-ROM.

Das Angebot von EMCLAB beinhaltet auch die Einführung von Firmen Newslettern als kontinuierliche Kundeninformationen per E-Mail. Newsletter per E-Mail sind eine kostengünstige Alternative zu Mailingaktionen per Post. Die Erstellung von Marktstudien, Beratung bei der Ausrichtung des Unternehmens sowie den Ausbau von Exportaktivitäten runden das Dienstleistungsangebot von EMCLAB ab.

EMCLAB stellt auf der Analytica 2004, München aus:
Halle A1 Stand 1.173

Kontakt: Klaus Englert
EMCLAB – Klaus Englert
Export-Marketing-Consulting
Herrnseestr. 19
D-64405 Fischbachtal
Tel.: 06166 920 431
Fax: 06166 920 432
E-Mail: k.englert@emclab.de
Internet: www.emclab.de

Anlage:

Autoklavierbare EMCLAB Pipetten

Ihr Partner für Export – Marketing – Consulting von Laborprodukten