

Auftakt zu fruchtbaren Kooperationen Händlertreffen in Tröstau mit guter Resonanz

Eine beeindruckende Landschaft, das exklusive Ambiente des Golfhotels Fahrenbach und strahlender Sonnenschein sorgten für gute Stimmung: Anlässlich einer dreitägigen Infoveranstaltung waren rund 50 Fachhändler und Physiotherapeuten der Einladung von HAIDER BIOSWING vom 30. Mai bis 1. Juni 2008 nach Tröstau im Fichtelgebirge gefolgt. Dort erwartete die Teilnehmer ein abwechslungsreiches Programm gespickt mit interessanten Fachvorträgen kurzweiligen Freizeitaktivitäten und einer aufschlussreichen Werksbesichtigung im benachbarten Pullenreuth.

und erhielten eine kurze Einweisung zur korrekten Nutzung. Dr. Rasev: „Schwingstäbe sind mittlerweile in Mode gekommen, es gibt sie sogar im Supermarkt. Aber bei diesen Geräten kommt es vor allem auf Qualität an: Die Schwingstäbe von HAIDER BIOSWING bestehen aus High-Tech-Federstahl, der auch in der Autoindustrie Anwendung findet. Dieses Material bricht nicht und ist schwingelastisch. Wir haben sehr lange an den Stäben geforscht, um die geeigneten Schwingfrequenzen herauszuarbeiten. Außerdem besitzen die Schwingstäbe eine Dämpfung, die bewirkt, dass der Stab weich auf Bewegungen anspricht. Ohne diese würde der Nutzer regelrechte Schläge erfahren, die ihm mehr schaden als nutzen.“

Fachkompetente Informationen erhielten die Gäste vom Sportmediziner Dr. Eugen Rasev, Facharzt für Physikalische und Rehabilitative Medizin und Begründer der propriozeptiven posturalen Koordinationstherapie. Er entwickelte in Zusammenarbeit mit Eduard Haider, Geschäftsführer von HAIDER BIOSWING, die Trainings- und Therapiegeräte Posturomed und Propriomed sowie die Sitzsysteme mit integrierter HAIDER BIOSWING Technik.

Viel Zeit für den individuellen Austausch

Veranstaltungsteilnehmer Alexander Vogel, bei der ERGO Komfort Hempel GesundheitsPartner GmbH in Berlin zuständig für Beratung und Verkauf, ist beeindruckt: „Für uns ist der Händlertreffen von großem Interesse, denn hier können wir viele Informationen für die Beratungsleistung sammeln. Vor allem der Außendienst kann aus dem Vortrag von Dr. Rasev neue Ansätze mitnehmen.“ Dem kann auch Helmut Schulze, Geschäftsführer der gleichnamigen GmbH in Buxtehude, nur beipflichten: „Das HAIDER BIOSWING Sitzwerk ist durch seine Möglichkeiten einzigartig und gehört bei jedem Ergonomiehaus und Fachhändler in das Lieferprogramm. Es lohnt sich, denn die Akzeptanz der Kunden hat spürbar zugenommen. Die Firma Haider ist auf dem richtigen Weg. Ich bin von dem Sitzwerk sehr überzeugt, sonst wäre ich nicht hier. Für die Zukunft erwarte ich mit dem Partner Haider noch eine ganze Menge mehr.“ Zwischen den einzelnen Programmpunkten hatte die HAIDER BIOSWING Geschäftsführung bewusst viel Zeit für den individuellen Austausch der Teilnehmer eingeplant. Dies weiß Reinhard Edl, Inhaber von Edl Bürostühle in Nürn-

(Fortsetzung auf Seite 2)



*Sportmediziner Dr. Eugen Rasev:
Kurze Einweisung zur korrekten
Nutzung des BIOSWING Schwingstabes*

EDITORIAL

Liebe Fachhandelspartner,

eine gute, familiäre Beziehung zum Fachhandel ist für uns enorm wichtig. Der offene Erfahrungsaustausch wirkt sich positiv auf die Zusammenarbeit aus und erleichtert die Weiterentwicklung unserer Produkte. Vor diesem Hintergrund war die dreitägige Veranstaltung Ende Mai in Tröstau, zu der Sie so zahlreich erschienen sind, von großer Bedeutung. Und auch für Sie bot sich ein für Ihre tägliche Arbeit wertvolles Forum zum Gedankenaustausch. Die positive Resonanz bestärkt uns, die enge Bindung zu unseren Partnern noch zu intensivieren. Wer nicht teilnehmen konnte, dem vermitteln die nächsten Seiten einen kurzweiligen Überblick und machen Appetit auf mehr. Wer dabei war, wird sich mit Freude erinnern an spannende Vorträge, eine interessante Werksbesichtigung und gesellige Stunden. Auf Seite 6 lesen Sie von einem weiteren großen Erfolg für HAIDER BIOSWING: Der jüngste BGIA-Report attestierte dem Twist 460 business Rang 1 in einem bedeutsamen Stuhltest. Viel Spaß bei der Lektüre wünscht



Ihr Markus Haider
Leitung Marketing und Vertrieb

Auftakt zu fruchtbaren Kooperationen (Fortsetzung von Seite 1)

berg, zu schätzen: „Es ist wichtig, die anderen Händler kennen zu lernen und von deren Erfahrungen zu hören. Die Veranstaltung finde ich wunderbar.“ Sehr aufschlussreich war auch die Besichtigung des HAIDER BIOSWING Werkes in Pullenreuth (siehe Artikel auf S. 4). Hier werden alle Trainingsgeräte und Sitzsysteme in hoher Produktionstiefe und mit größter Sorgfalt gefertigt. „Mir hat sehr gefallen, dass wir uns die Produktion ansehen konnten. Das verbindet mehr mit dem Hersteller, als nur die reinen Produkte zu kennen“, kommentiert Thomas Scheer, Geschäftsführer der my office Büroeinrichtungen GmbH in Oberursel. „Man sieht die Wertarbeit und wie aufwändig es ist, so einen Stuhl mit all seinen Einzelteilen herzustellen und die Produkte regelmäßig zu prüfen. Die HAIDER BIOSWING Sitzsysteme sind ein einzigartiges Pro-

dukt. Es ist das einzige System, das die Möglichkeit bietet, nicht nur im top-ergonomischen sondern sogar im therapeutischen Bereich einen Bürostuhl anzubieten.“



Begeistert von den HAIDER BIOSWING Sitzsystemen ist auch Franz-Jörg Richter, Diplom-Sportlehrer bei der AOK Bayern – Die Gesundheitskasse, Direktion Würzburg. „Ich habe in meinem Büro selbst ein solches. Die Integration des schwingenden Sitzwerks ist für mich die sinnvollste Lösung eines Stuhls. Im HAIDER BIOSWING Werk sind alle Arbeitsplätze mit diesen Sitzsystemen ausgestattet. Das würde ich mir für alle Arbeitsplätze wünschen.“ Michael Schurr, Inhaber der Systemergonomie Michael Schurr in Gosheim, plädiert dafür, die werbliche Wirkung der Reha-Produkte wieder stärker für die Stuhl-Schiene zu nutzen, zumal die wissenschaftliche Basis für beide Systeme die gleiche ist: „Ich habe bereits mit einigen Fachhändlern diskutiert,

(Fortsetzung auf Seite 4)

„Neue Leichtigkeit, Nachhaltigkeit, Vertrauen“

HAIDER BIOSWING News sprach mit Geschäftsführer Eduard Haider

HAIDER BIOSWING News: Herr Haider, das HAIDER BIOSWING Sitzwerk ist durch permanente Weiterentwicklungen mittlerweile extrem ausgefeilt. Gibt es weitere Punkte, an denen Sie arbeiten?

Eduard Haider: Am Design unserer Stühle. Wir haben verschiedene Studien anfertigen lassen, die uns vor allem raten, die Leichtigkeit zu unterstreichen, die wir mit unseren Stühlen

vermitteln. Das heißt, keine voluminösen Polster verwenden und eine geschwungene Form als Gegenpart zur technischen Form unseres Produktes. Präzise, klare und schmale Formen sind das Ziel. Außerdem wollen wir unsere Technik im Stuhl offensiver zeigen.

HAIDER BIOSWING News: Wie wird das aussehen?

Eduard Haider: Das Sitzwerk wird runder gestaltet. Und wir werden mehr Ästhetik in die Stühle bringen, mehr Zeitgeist – etwas, was auch verstärkt – das Auge befriedigt.

HAIDER BIOSWING News: Wann kann der Handel mit neuen Stuhlmodellen rechnen?

Eduard Haider: Im kommenden Jahr gibt es drei neue Modelle mit einer optisch moderneren Interpretation des Sitzwerks. Das wird unter anderem ein einfacher Stuhl sein, wie der Salsa – ein Stuhl für die „einfache“ Arbeitswelt, mit gleicher, aber

leicht abgespeckter Mechanik, sowie ein neuer Jive und Twist.

HAIDER BIOSWING News: Welche Verkaufsargumente sollte der Handel für die HAIDER BIOSWING Sitzsysteme bei seinen Kunden nutzen?

Eduard Haider: Ich empfehle, den Stuhl über den Posturomed zu verkaufen. Denn hat der Kunde einmal auf einem Posturomed gestanden, ist ihm der Effekt klar. Und die Technik des Posturomeds haben wir ja in die Stühle integriert. Zudem machen wir immer wieder die Erfahrung: Wer einmal zwei Wochen auf einem HAIDER BIOSWING Sitzsystem gesessen hat, der kauft es auch. Das spricht für verstärkte Teststellungen bei den Kunden, denen man auch die Langzeitwirkung der Produkte verdeutlichen muss. Um dieses Vertrauen des Kunden geht es uns. Denn wir stehen zu unserem Produkt nicht nur heute, sondern auch in 30 Jahren.



HAIDER BIOSWING Geschäftsführer Eduard Haider: „Das Vertrauen der Kunden ist uns wichtig“

Exklusives Ambiente und gute Stimmung Das HAIDER BIOSWING Händlertreffen in Tröstau in Bildern



Auftakt zu fruchtbaren Kooperationen (Fortsetzung von Seite 2)

dass die Sensibilisierung des Kunden über den Posturomed erfolgt, um den neurophysiologischen Ansatz zu transportieren. So kann der Kunde auch die Exklusivität und die Wissenschaftlichkeit des Stuhls und seines Sitzwerks nachvollziehen.“

Und Kollege Helmut Schulze aus Buxtehude regt schließlich an: „HAIDER BIOSWING sollte das Händlernetz noch weiter ausbauen. Denn es passiert häufig, dass wir überregional liefern und einen Fachhandelskollegen mit ins Boot



*Fachhändler Michael Schurr:
„Sensibilisierung des Kunden für
Sitzsysteme über den Posturomed“*

nehmen müssen.“ Am Ende der Veranstaltung kann Markus Haider, Leitung Marketing und Vertrieb bei HAIDER BIOSWING, ein mehr als positives Fazit ziehen: „Es freut mich das die Veranstaltung so gut besucht war, was zeigt, wie wichtig es ist, auch künftig ‘Räume des Gedankenaustausches’ zu schaffen . Die Gespräche von Händlern und Physiotherapeuten untereinander sind ein besonderer Benefit dieses Wochenendes. Ich bin überzeugt, dass dies der Auftakt zu weiteren fruchtbaren Kooperationen ist.“

Hier hat jeder Stuhl eine Seele

Eine Werksbesichtigung bei HAIDER BIOSWING in Pullenreuth

Wer sich nicht auskennt, würde sich in dem Labyrinth aus Hochregalen, Werkzeugbänken und Tischtennisplatten unweigerlich verirren. Gut, dass Eduard Haider vorangeht. Während Andere in seinem Alter den Ruhestand antreten, ist der hoch gewachsene Firmengründer höchst agil: Mit großen Schritten läuft er durch seine Produktionshallen und blickt nur ab und zu nach hinten, ob die ihm Nachfolgenden Schritt halten können. Auffällig ist, wie sauber das Haider-Werk ist, obwohl hier unter der Woche mit Hochdruck gearbeitet wird. Der Firmenchef hebt beide Arme: „Das sagen Sie! Ich könnte sofort hier und dort Hand anlegen ...“ Eduard Haider ist nun mal ein Perfektionist.

Stauend stehen die Besucher vor den scheinbar endlosen Reihen von Tischtennisplatten, die hier gefertigt werden. „Das sind Turniertische für die Hallennutzung. Für sie gelten sehr strenge Auflagen, die nur wenige Produktionen erfüllen können. Wir liefern die Tische in die ganze Welt, für Landesmeisterschaften und Weltmeisterschaften“, berichtet Eduard Haider nicht ohne Stolz. Mit den Tischtennistischen kam 1970 der Umbruch, weg vom reinen Maschinenbau und hin zur Entwicklung und Fertigung von Serienprodukten mit einem hohen Gebrauchsnutzen. Später machte Haider sich selbständig, um die Tische „von der Wurzel an“ zu produzieren. Er entwickelte das Kompaktsystem, das auch heute noch die Norm ist. Haider besitzt im Bereich Tischtennisplatten viele Patente und marktführendes Know-how. 18.000 Turniertische produziert Haider pro Jahr.



*Alle Arbeitsplätze im Werk verfügen
über HAIDER BIOSWING Sitzsysteme*

Viele Spezialwerkzeuge sind selbst erfunden

Durch die Halle mit der Gartenmöbel-Produktion geht es in die mechanische Fertigung, und die Besucher fühlen sich ein wenig wie bei der Sendung mit der Maus. Aus Stahlbändern werden Formen herausgestanzt, gebogen und verschliffen – und ergeben eines der vielen Einzelteile der HAIDER BIOSWING Sitzsysteme. Hier werden die Stuhlrollen zusammengefügt, dort der fünfarmige

Fuß poliert und an anderer Stelle die Armlehnen produziert. Später durchlaufen viele der Einzelteile eine Pulverbeschichtung, das ihnen nicht nur Farbe verleiht, sondern auch eine besondere Langlebigkeit.

Spitzfindige Besucher mustern jede Sitzgelegenheit in dem Werk – werden dabei aber keine Schwachstelle finden: Alle Stühle sind mit HAIDER BIOSWING Sitzwerken ausgestattet, auch die an der Stanze oder der Sitz des Maschinenführers, der auf einem extra hohen Fuß befestigt ist.

Dann bleibt Haider an einem Gerät stehen, das entfernt an einen Drechsler



*Werksbesichtigung bei
HAIDER BIOSWING: Eduard Haider
(links) erklärt den Besuchern
seine Philosophie*

(Fortsetzung auf Seite 5)

Hier hat jeder Stuhl eine Seele (Fortsetzung von Seite 4)

erinnert: „Hier stellen wir das Propriomed her. Diese Maschine für die Produktion mussten wir zunächst entwickeln, so etwas kann man nicht kaufen.“ Auf Nachfrage kommt heraus, dass er viele Spezialwerkzeuge und Maschinen in seinem Werk selbst erfunden und – zusammen mit seinem Team – gebaut hat. Tüfteln ist nun mal seine Leidenschaft.

„Nur die Sitzpolster kaufen wir hinzu“, raunt Haider, und es wirkt fast so, als sei ihm dies unangenehm. „Man kann ja nicht alles selbst machen. Aber den Lieferanten haben wir sehr sorgfältig ausgewählt!“ Dann führt er die Besucher

über den Hof in die neue Produktionshalle. Hier werden die Einzelteile zu Stühlen zusammengefügt. Keine anonyme Fließbandarbeit, jedes Sitzsystem bekommt die Zeit und Aufmerksamkeit, die ihm zusteht. Vielleicht ist es das, was die Stühle zu etwas ganz Besonderem werden lässt: Hier hat jeder Stuhl eine Seele.

Strengste Prüfkriterien

Und die kommt regelmäßig auf den Prüfstand. Denn Eduard Haider produziert nicht nur Tischtennisplatten,

Posturomeds, Propriomeds und Sitzsysteme, er testet sie auch. Wer ihn kennt, weiß, dass seine eigenen Prüfkriterien noch strenger sind als die der öffentlichen Prüfanstalten. So biegt sich brav ein Propriomed im Dauerbelastungstest und ein Sitzsystem hält das Gewicht von über 100 Kilogramm aus, welches zehnmal in der Minute den Stuhl belastet.

Wieder dreht sich Eduard Haider zu den Besuchern um: „Wissen Sie, es gab für mich immer einen Beweggrund, und der lohnte es auch, viel Arbeit zu investieren. Er lautet: Zum Nutzen des Menschen.“

„Ehrlichkeit, Leidenschaft, erlebbare Produkte“

HAIDER BIOSWING Partner Hermann Schleef weiß, was Kunden honorieren

Seit 20 Jahren ist Hermann Schleef mit seinem Unternehmen, der Schleef Officeline in Düsseldorf, unterwegs im Dienste des Kunden – rastlos und unermüdlich und mit klaren Grundsätzen: „Ehrlichkeit beim Kunden bringt uns den Erfolg. Der Kunde honoriert das. Und wenn er zufrieden ist, dann ist er ein Multiplikator. Sonst würde es uns – in Konkurrenz gegen die Großen – schon längst nicht mehr geben. Die Leute müssen spüren, dass man etwas mit Leidenschaft macht, dass man dahintersteht.“



Hermann Schleef freut sich auf die neuen HAIDER BIOSWING Produkte

Schon in den 1980er Jahren belieferte Schleef von Neuss aus Bürofachhändler quer durch die Bundesrepublik. „Ich habe ein Chefzimmer bauen lassen und es auf eine Ladefläche gestellt. Das hatte den Vorteil, dass die Kunden sich das Produkt vor Ort anschauen konn-

ten. Die Qualität fühlbar machen, darauf kommt es an. Nach einem halben Jahr hatte ich meinen ersten LKW.“

Seit der Gründung des Unternehmens Schleef Officeline im Jahr 1988 widmet sich der 58-Jährige mit zunehmender Begeisterung der Gestaltung und Herstellung von Büromöbeln. Die Tätigkeitsschwerpunkte der sechs Mitarbeiter erstrecken sich über die Bereiche Chefzimmer, Empfangsanlagen sowie Konferenz- und Besprechungsräume bis zum Gesamtgestaltungskonzept. Seit 1995 präsentiert Schleef auf 600

Quadratmeter Ausstellungsfläche die Produkte namhafter Organisations- und Sitzmöbelhersteller. Nunmehr zehn Jahre währt die Zusammenarbeit mit HAIDER BIOSWING. „Dieter Esser kam als Fachhandelsbetreuer von HAIDER BIOSWING 1998 in unser Geschäft und hatte einen Stuhl dabei. Damals fragte mich ein Mitarbeiter ‚brauchen wir so was wirklich?‘ Zum Glück habe ich die Chancen des Produktes schnell erkannt“, erinnert sich Schleef. Wichtig ist für ihn nicht

nur die enge und gute Zusammenarbeit mit der Familie Haider, sondern auch mit Dieter Esser: „Er steht hinter den HAIDER BIOSWING Produkten wie die ‚Lange Anna‘, der Fels vor Helgoland und ist auch immer mit großem Einsatz dabei. Ob es nun Bestellungen sind oder die

wenigen Reklamationen, alles wird super erledigt.“

Das Erfolgsgeheimnis liegt jedoch in Schleefs Engagement und den regelmäßigen Teststellungen, denn HAIDER BIOSWING Produkte muss der Kunde erleben: Da wird oft genug ein Stuhl in die dritte Etage ohne Aufzug getragen und mitunter auf Wunsch noch einmal gegen ein anderes Modell umgetauscht. Intensive Beratung, manchmal 45 Minuten und mehr, sorgt für das nötige Vertrauen: „Wir gehen oft so vor, dass wir die Kunden auf einem HAIDER BIOSWING Platz nehmen lassen, alles erklären und wenn der Körper des Kunden das verinnerlicht hat, setzen wir ihn auf einen anderen Stuhl. Dann merkt er den Unterschied und ist begeistert.“

Intensive Beratung schafft Vertrauen

Zur Veranschaulichung der „Tiefenwirkung“ des Stuhls zieht Schleef als Beispiel gerne den Boxer Vitali Klitschko heran: „Er ist als Sportler durchtrainiert, wie kaum ein zweiter. Und selbst er hat einen Bandscheibenvorfall gehabt. Das beweist, auch Klitschko kommt beim Training nicht an seine tief liegenden Muskeln heran, wohl aber das Sitzsystem von HAIDER BIOSWING.“

Für die Zukunft hat sich Schleef noch

(Fortsetzung auf Seite 6)

„Ehrlichkeit, Leidenschaft, erlebbare Produkte“ (Fortsetzung von Seite 5)

einiges vorgenommen. Das Unternehmen zieht im September 2008 um und investiert in einen verbesserten Standort. „Wir werden alles so gestalten, dass es Aufmerksamkeit erregt. Da muss an der Ampel der Hintermann hupen, weil der Vordermann noch guckt“, schmunzelt Schleef. Dass HAIDER BIOSWING im neuen Geschäfts-Ambiente der Schleef Officeline eine zentrale Rolle spielt, versteht sich, zumal die von HAIDER BIOSWING Geschäftsführer Eduard Haider angekündigten neuen

Produkte (siehe Interview auf Seite 2) einiges versprechen. Das sieht auch Hermann Schleef so: „Auf der Tagung in Tröstau und Pullenreuth haben wir schon Bilder von den neuen Produkten gesehen. Das ist die richtige Richtung. Da freue ich mich schon drauf. So können wir unseren HAIDER BIOSWING Umsatz deutlich erhöhen, vielleicht sogar verdoppeln.“ Er mahnt aber auch: „Das Preis-/Leistungsverhältnis muss stimmen. Viele Firmen haben gerade bei größeren Stuhlmengen ein enges Budget.“

Für den Vorruhestand fühlt sich Schleef noch zu jung: „Mir macht es Spaß, mit Menschen und guten Produkten zu arbeiten. Auf dem Golfplatz sehe ich mich noch nicht. Das ist nicht meine Welt. Ich bin lieber an der Front.“ Wenn alles gut geht, möchte er noch ein paar Jahre weitermachen, bevor ein Mitarbeiter die Nachfolge antritt. Bedenken hat Hermann Schleef dabei nicht, denn „meine Mitarbeiter sind mit dem HAIDER BIOSWING Virus infiziert. Sonst wären wir nicht so erfolgreich.“

And the winner is ... HAIDER BIOSWING

„Twist 460 business“ strahlender Sieger eines Feldversuches im BGIA-Report 5/2008

Rang 1 mit 168 Punkten – HAIDER BIOSWING ist auf der Basis der Bewertungen von 40 Probanden strahlender Sieger in einem Feldversuch, der im Rahmen eines Vergleichstests von Bürostühlen anlässlich des BGIA-Reports 5/2008 stattfand. Die wissenschaftliche Studie wurde von der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG) in Kooperation mit dem BGIA – Institut für Arbeitsschutz der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung sowie dem Institut der niederländischen Organisation für angewandte Wissenschaften durchgeführt.

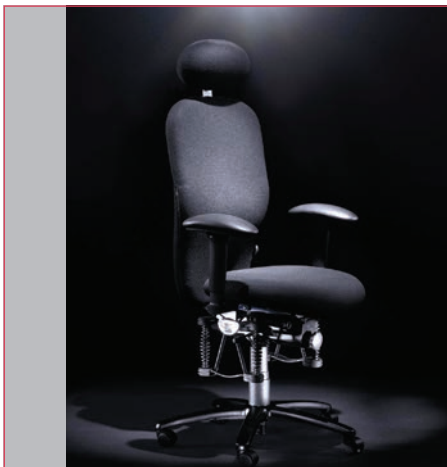
Vier sogenannte dynamische Bürostühle – darunter auch der HAIDER BIOSWING „Twist 460 business“ – mussten sich mit einem Referenzbürostuhl mittlerer

Preisklasse und Ausstattung messen. Zehn Probanden im Laborversuch und 40 Probanden im Feldversuch hatten die Aufgabe, die Stühle nach der wissenschaftlich festgelegten Messmethode zu testen und zu bewerten. Im Feldversuch und in der reinen Laboruntersuchung wurden zudem die subjektiven Einschätzungen zu den Bürostühlen erfasst. Dabei war das Abschneiden des „Twist 460 business“ mehr als bemerkenswert: Die ohnehin hohe Erwartungshaltung, die allein durch Ansicht des Stuhls und Beschreibung der jeweiligen technischen Eigenschaften hervorgerufen wurde, konnte der „Twist 460 business“ in fast allen Belangen nach Durchführung des Tests sogar weit übertreffen. Im Labor wurden für ihn die meisten „angenehmen“ und „stark angenehmen“ Emotionen verzeichnet, rund 80 Prozent der Probanden wählten ihn zu ihrem persönlichen Favoriten. Auch unter realen Bedingungen im Feldversuch überzeugte der Stuhl durchgängig: Deutlich mehr als die Hälfte der Tester wählten ihn zu ihrem „persönlichen Testsieger“. So sichert sich der „Twist 460 business“ mit 168 Punkten souverän den Gesamtsieg im Feldversuch.

Interessant: Den letzten Platz im Feldversuch mit lediglich 63 Punkten belegt ebenfalls ein bewegungsaktiver Stuhl. „Gerade im Segment der sogenannten dynamischen Stühle gibt es gewaltige Unterschiede“, erklärt Markus Haider, Leitung Marketing und Vertrieb bei HAIDER BIOSWING. „Entscheidend ist

der Aspekt der Steuerung und somit rhythmischen Bewegung. HAIDER BIOSWING Sitzsysteme sind die weltweit einzigen, die alle vom Körper ständig ausgelösten Bewegungen dynamisch reflektieren, ohne dabei das stabile Gleichgewicht zu stören.“

Detaillierte Informationen und Argumentationshilfen zu den Ergebnissen des Feldversuchs im BGIA-Report erhalten HAIDER BIOSWING Fachhandelspartner in Kürze direkt aus Pullenreuth.



Testsieger: Der Twist 460 business

IMPRESSUM

Herausgeber:

HAIDER BIOSWING Gesundheitssitz- und Therapiesysteme GmbH
Dechantseer Str. 4
95704 Pullenreuth
Tel. (09234) 9922 - 0
Fax (09234) 9922 - 66
E-Mail: info@bioswing.de

Handelsregistereintrag:
HRB 838 Weiden

Geschäftsführer: Eduard Haider
Ausgabe 2 / 2008 vom 10. Juli 2008

Verantwortlich für den Inhalt: Markus Haider, Leitung Marketing und Vertrieb

Redaktion: Bene Kom, Meerbusch
Dirk Rehberg, Sylvia Berndt, Benjamin Jochum, Rita Viehl (Layout)