



## **Warum HAIDER BIOSWING?**

**Markus Haider, Leitung Marketing und Vertrieb bei der HAIDER BIOSWING GmbH, über gute Gründe für die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel**

### **Warum sollte ein Fachhändler mit HAIDER BIOSWING zusammen arbeiten?**

**Markus Haider:** Weil wir über Produkte verfügen, die im Markt einzigartig sind. Die Fachhändler profitieren von einem weltweiten Alleinstellungsmerkmal durch die patentierte HAIDER BIOSWING Systemtechnologie. Wir sind ein Pionier im Bereich der Bewegungs-Sitzsysteme. Dazu addieren sich eine Reihe von Synergien aus dem Bereich der Trainingsgeräte Posturomed, Propriomed und Torsiomed. Kompetenzträger aus Wissenschaft und Medizin schätzen und nutzen unsere Produkte. Dadurch erreichen wir eine hohe Marktakzeptanz. Und nicht zuletzt: HAIDER BIOSWING ist ein mittelständisches Unternehmen mit Flexibilität und hoher Entwicklungskraft. Diese Gesamtkonstellation verspricht ein überdurchschnittliches Markt- und Wachstumspotenzial. Entsprechend attraktiv sind für den Fachhandel die Konditionen einer Zusammenarbeit.

### **Welche Bedeutung hat der Fachhandel für HAIDER BIOSWING?**

**Markus Haider:** Die größtmögliche, denn HAIDER BIOSWING vertreibt seine Produkte ausschließlich über stationäre Fachhandelspartner. Unsere Fachhändler sind zentraler Bestandteil unseres Erfolgs – ohne sie hätten wir die Verdoppelung der Absatzzahlen von 2006 bis 2008 nicht realisieren können. Diesen Erfolg teilen wir mit unseren Partnern: Unsere Händler sollen von dem positiven Trend profitieren und sich gemeinsam mit uns entwickeln.

### **Wie unterstützen Sie Ihre Fachhandelspartner?**

**Markus Haider:** In der Zusammenarbeit pflegen wir ein besonderes, persönliches Verhältnis – das ist uns außerordentlich wichtig. Bei Bedarf stehen wir rund um die Uhr mit Rat und Tat zur Seite. Neue Fachhändler erhalten von uns Schulungen und werden mit sehr guten POS-Materialien ausgestattet. Unter anderem bieten wir in diesem Rahmen auch spezielle Konditionen für Demo-Sitzsysteme. Wir haben zudem sehr gute Erfahrungen mit unkonventionellen und wirksamen Lösungsansätzen in Vertrieb und Marketing gemacht.

### **Was erwartet HAIDER BIOSWING von potenziellen Partnern?**

**Markus Haider:** Grundvoraussetzung für eine Zusammenarbeit ist die hundertprozentige Identifikation des Fachhändlers mit der Technologie der HAIDER BIOSWING Sitzsysteme. Er muss über einschlägige Erfahrung im Bereich der Ergonomie verfügen als Einstieg in das übergeordnete Thema des Gesundheitsnutzens der HAIDER BIOSWING Produkte. Darüber hinaus benötigt ein zukünftiger Fachhandelspartner Potenzial, das es ihm erlaubt, offensiv mit den Produkten im Markt zu agieren. Von großer Bedeutung ist in diesem

## **HAIDER BIOSWING**

Dechantseeser Str. 4 98704 Pullenreuth  
Tel.: +49 (0) 9234 9922-0 Fax: +49 (0) 9234 9922-66  
www.bioswing.de E-Mail: haider-bioswing@e-haider.de

Zusammenhang ein Ladenlokal mit Ausstellung. Auch der Zugang zu Objektkunden ist wünschenswert. Das heißt, der Fachhändler sollte fundierte Vertriebserfahrungen und entsprechende Kundenkontakte in diesem Bereich gesammelt haben.

**Was sollte ein Fachhändler tun, wenn er sich für eine Zusammenarbeit mit HAIDER BIOSWING interessiert?**

**Markus Haider:** Der beste Weg ist, mich einfach zu kontaktieren. Dann können wir in einem persönlichen Gespräch ausloten, wie die Zusammenarbeit gestaltet werden kann.

**Kontakt:**

Markus Haider, Leitung Marketing und Vertrieb  
Telefon: 09234-9922-50  
E-Mail: [mh@bioswing.de](mailto:mh@bioswing.de)

**HAIDER BIOSWING**

Dechantseeser Str. 4 98704 Pullenreuth  
Tel.: +49 (0) 9234 9922-0 Fax: +49 (0) 9234 9922-66  
www.bioswing.de E-Mail: haider-bioswing@e-haider.de