

RUST VOOR JE RUG ...

BIJBEL OVER SLAAPCOMFORT!

Met het nieuwe boek 'Rust voor je Rug' wil Pascal Mannekens, komaf maken met enkele hardnekkige misvattingen over slaapcomfort. Ideeën die deels in de hand zijn gewerkt door de slaapcomfortindustrie en haar reclamecampagnes. Mannekens baat de slaapcomfortzaak Ergopolis uit en krijgt dagelijks mensen over de vloer die op het verkeerde bed slapen en zo hun rug en nachtrust naar de maan helpen! Deze mensen kregen niet het juiste advies en kochten aldus een foute matras.

BOORTMEERBEEK - P.L.

Gedurende enkele jaren analyseerde, broedde en schreef Pascal Mannekens aan het boek 'Rust voor je rug'. Hij weet waarover hij schrijft. Zelf is hij kinesitherapeut en uitbater van Ergopolis, slaapcomfortzaak in Boortmeerbeek waar professioneel advies centraal staat.

Pascal is niet aan zijn proefstuk toe. Zo'n vijftien jaar geleden schreef hij 'Rug en Bed', een boek over slaapsystemen ter preventie van rugklachten. Het boek verscheen op 10.000 exemplaren in de Nederlandse taal, maar was eigenlijk niet bestemd voor de consument. "Daar was het te academisch, te wetenschappelijk voor", vertelt Mannekens. "Maar 'Rust voor je rug' is wél bestemd voor de consument. Uitgeverij Lannoo brengt het boek op de markt, eerst in het Nederlands en vervolgens in andere talen." De mensen van Lannoo zien heel wat potentieel in het boek en hebben samen met Pascal Mannekens een uitgebreid redactieteam. Daarin zit onder meer een klinisch onderzoeker, die zorgt voor de correcte weergave van onderzoeksgegevens, en een ghostwriter, die onder andere voor Humo werkte en de wetenschappelijke taal van de auteur omzet in mensentaal.

OPSCHUDDING

Pascal Mannekens verwacht dat het boek voor beroering zal zorgen in de slaapcomfortindustrie. "De marketingverhalen die de industrie creëert, zullen doorprikt worden. Er is een onderliggende oorlog aan de gang tussen de industrie van visco-elastisch schuim en de traditionele schuimindustrie. De lobby van bepaalde industrieën beweert het ideale microklimaat te creëren voor optimaal slaapcomfort door enkele kleine technische aanpassingen aan te brengen. Dat is onzin; zo simpel is het niet. Het creëren van een gunstig microklimaat



gebeurt vooral dicht bij de huid, niet diep in de matras, onder meer door de samenstelling van het textiel van de matrastijk in combinatie met de opbouw van de volledige matrascconstructie."

"PCM's (Phase Change Materials) zijn een voorbeeld van toepassingen om het microklimaat mee te reguleren. Het zijn microcapsules die warmte of koude afstaan om het slaapklimaat te beïnvloeden. Je gebruikt ze dus best op textielniveau. In hoeverre dit functioneert in de matraskern is nu al omstrede. Hetzelfde geldt voor de matras. Een klant heeft recht op een gepersonaliseerde aanpak en op correct, gefundeerd advies. Slaapspecialisten en hun medewerkers moeten het vaak stellen met de informatie die ze krijgen van hun leveranciers, en die is zelden objectief. Het is moeilijk om met die gekleurde informatie consumenten correct te adviseren over het slaapcomfort dat voor hen ideaal is. Met mijn boek heb ik niet de bedoeling om te zeggen wat goed is en wat niet. De boodschap is dat slaapcomfort een hoogst persoonlijke aangelegenheid is. Iemand met rugpijn heeft recht



op een ondersteuning die deze pijn zoveel als mogelijk 'neutraliseert'. Gewicht, leeftijd en geslacht zijn daarbij belangrijke parameters, want niemand is hetzelfde en niemand slaapt hetzelfde. Ook persoonlijke voorkeuren spelen een belangrijke rol."

GESCHENK VOOR DE RETAIL, BEDBIJBEL VOOR DE CONSUMENT

Pascal Mannekens noemt zijn boek onomwonden een 'geschenk voor de retail' en 'bedbijbel voor de consument'. "Het gamma aan matrassen en boxsprings is zo

overrompelend, dat het zeer moeilijk is om er wegwijs in te raken. Als je dan iemand op de winkelvloer treft die nauwelijks of fout geïnformeerd is, dan is de kans groot dat je verkeerd advies krijgt, of – nog erger – een matras koopt die niet op je lichaamsbouw is afgestemd. Voor een sector met zo'n aanbod is het jammer dat er zo dikwijls een mismatch is tussen vraag en aanbod. Deze mismatch wordt grotendeels in de hand gewerkt door de lobby-mechanismen van de industrie. Als een verkoper niet de juiste vragen stelt en niet de juiste alternatieven op een rij zet, dan gaat een verkoop misschien wel door, maar ten koste waarvan?"

"Ik doe dit voor de branche. Er bestaat geen enkel boek of geen enkele leidraad die de consument kan gidsen. Over gezonde voeding zijn er tientallen boeken; Pascale Naessens heeft vele duizenden boeken verkocht over evenwichtig voedsel. Hoe komt het dan dat er niks bestaat over slaapcomfort, terwijl we met zijn allen een derde van ons leven in bed doorbrengen?"

"In Duitsland krijg ik de steun van Manfred Greiner, die voorzitter is van de Duitse federatie van matrassenfabrikanten en ceo/eigenaar van Röwa, een zeer toonaangevend merk op de Duitse markt. Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland zouden wel eens de eerste landen kunnen zijn na België en Nederland, waar dit boek op de markt komt. Alle voorzitters van de landenfederaties die deel uitmaken van EBIA zullen tijdig geïnformeerd worden omtrent de diverse vertalingen en de distributie ervan. Ook de Amerikaanse zusterorganisatie ISPA zal hierbij betrokken worden."

PERSMEETING

"Het boek komt op de markt in september en binnenkort zijn er persmeetings waar we het uitgebreid zullen hebben over de inhoud van het boek. Aansluitend zullen er boekenpakketten aangeboden worden tegen gereduceerde prijzen voor de matrassenindustrie en retailers. Bestellingen zullen mogelijk zijn in juli en augustus. Het lijkt me logisch dat mijn collega's-handelaars als eersten de kans krijgen om dit boek te lezen. Binnenkort een uitgebreid verslag over de inhoud van 'het meest omstreden bedboek der Lage Landen!'" •

Meer dan 22 jaar ervaring!

handelsdistributierecht
handelsfonds en merkenrecht
handelspraktijken en consumentenrecht
invorderingen



WINAND VAN ROSSUM

Kerkstraat 55 - 1640 Sint-Genesius-Rode

T 02/358.50.58 - F 02/358.63.39

GSM: 0495/54.98.76

www.winandvanrossum.be