



Henk van Hout van Bowie Medical BV:

'Zowel in Europa als Azië zien wij groeikansen'

“Wij hebben met Bowie Medical de ambitie om meer internationaal actief te worden. Het is mijn droom om in elke regio op de ‘Heinekenkaart’ over een distributeur te beschikken.” Aan het woord is Henk van Hout, eigenaar van Bowie Medical ‘Body Care Systems’. Peter Taylor Parkins, algemeen directeur van Taylor Mates, stond in een vraaggesprek met de ondernemer stil bij de ambities van het Osse bedrijf.

“Wij richten ons op de beroepsbeoefenaars in de podo- en beautymarkt, en vanuit Oss bedienen wij met Bowie Medical BV en met

Praktivak BV de gehele Nederlandse markt”, opent Van Hout het gesprek. “Dat loopt uiteen van schoonheidsspecialistes en huidtherapeuten tot pedicures en podotherapeuten als ook klinieken en artsen. Praktivak is daarbij de groothandel voor met name voetzorg en podotherapie en Bowie Medical is met name de importeur en fabrikant van producten voor de professionele beauty branche.”

Marketing

“Hoe ben je ooit in deze sector terecht gekomen”, is Taylor Parkins benieuwd. Van Hout: “Ik heb na mijn studie HEAO – ik studeerde

af als marketeer – vijftien jaar voor een grote leverancier van ziekenhuisbenodigdheden gewerkt. Twintig jaar geleden besloten mijn vrouw en ik voor ons zelf te beginnen. Mijn vrouw startte Praktivak – een groothandel voor de verzorgende beroepen – en ik startte Bowie Medical. In de eerste jaren fungeerde ik als marketingconsultant voor grote Amerikaanse bedrijven die toeleverden aan ziekenhuizen. Ik zat of in de Verenigde Staten of reisde heel Europa door om voor die Amerikaanse bedrijven distributeurs te zoeken. Dat reizen trok een te grote wissel op mijn gezin en toen heb ik besloten het roer om te gooien. Bowie Medical richt zich

sindsdien op het importeren van de producten voor de professionele beauty branche. Dat gaat niet alleen om verbruiksartikelen maar bijvoorbeeld ook om specialistische cosmetische apparatuur. Enerzijds importeren wij dergelijke zaken, maar anderzijds laten wij ook in opdracht specifieke ‘apparatuur produceren die wij vervolgens onder onze eigen merknaam vermarkten. Aan de basis hiervan ligt een marktonderzoek van een stagiaire naar de markt voor esthetische producten. Dat onderzoek heeft mij mede op het idee gebracht om met Bowie Medical in een interessante generieke behoefte te voorzien: het esthetisch helpen van mensen die ouder worden. En de stagiaire? Die is inmiddels flink wat jaartjes ouder en runt de Belgische vestiging van Bowie Medical.”

Synergie

Taylor Parkins: “Bestaat er veel synergie tussen Praktivak en Bowie Medical?” Van Hout: “Ja, heel veel; sterker nog, als je de twee verschillende functies van importeur en volgesorteerde groothandel beide in huis hebt

kun je fantastische combinaties maken. Via kruisbestuiving kun je belangrijke merken aan boord halen en in de combinatie van Praktivak en Bowie Medical ijzersterke (product) combinaties vormen. Bowie Medical is er namelijk zeer sterk in om schoonheidsspecialisten en huidtherapeuten te helpen bij het inrichten van hun praktijk met meubilair, apparatuur en alle overige benodigdheden die leiden een onderscheidend bedrijfsconcept. Wij doen veel meer dan enkel een product leveren, maar zetten een totaalconcept neer. Wij zijn systeemmensen en geen dozenschuivers.”

“En waar ligt voor de komende jaren de ambitie”, informeert Taylor Parkins. Van Hout: “Wij hebben met Bowie Medical in toenemende mate de ambitie om meer internationaal actief te worden. Een Belgische vestiging was de eerste stap, maar wij willen meer. Wij hebben door af fabriek in te kopen, en op maat specifieke eigen apparatuur te laten produceren goede relaties opgebouwd met onze fabrikanten. Wij zijn daardoor een exclusieve vermarkter van door ons ontwikkelde en uitgeteste behandelingsystemen geworden, onder het eigen merk ‘Bowie Medical’. Zowel in de Europese als Aziatische Unie zien wij daardoor kansen voor groei.”

Heinekenkaart

Welke markt daarbij het hardst zal groeien – die van voet- of beautyverzorging – is volgens Van Hout lastig te zeggen. “Voetverzorging is in ieder geval een noodzakelijkheid en nog altijd een groeiemarkt. Aan de beautykant is de afname van producten stabiel, maar wordt wel minder geld uitgegeven. Consumenten kunnen dezelfde zorg (behandelingen) voor minder geld kopen. Hoe dan ook, uiteindelijk is het mijn droom om in elke regio op de ‘Heinekenkaart’ over een distributeur te beschikken.”

“Welke kansen zie je tenslotte voor pedicures en schoonheidsspecialisten in de regio Oss”, vraagt Taylor Parkins. Van Hout: “In feite zou elke Nederlandse pedicure en schoonheidsspecialist veel meer bezig moeten zijn met denken in concepten. Men moet niet alleen een bepaalde behandeling aanbieden, maar samenhang tussen de producten en diensten creëren en zich daarmee onderscheiden. Wij kunnen daar zowel

met Praktivak als Bowie Medical een actieve rol bij spelen, maak daarom een afspraak en laat je hier voorlichten over de nieuwste mogelijkheden.”



Tot slot reageert Henk van Hout kort op enkele stellingen die Peter Taylor Parkins hem voorlegt:

Tip voor schoonheidssalons in deze regio:

‘Met onze EasyRent huurformule kan elke salon zonder enig risico uitproberen of permanent ontharen met IPL of Laser een interessante uitbreiding van haar dienstenpakket is.’

Mijn vrouw is in het werk voor mij:

‘Degene die de kalmte en het overzicht bewaart, en er voor zorgt dat ik weer veilig op de grond kom als ik te hoog vlieg.’

Mijn passie naast mijn werk:

‘Muziek, lekker eten en verre reizen: daar krijg ik nooit genoeg van.’

Taylor Mates, ondernemers in zekerheid, is een professioneel en onafhankelijk verzekeringsintermediair voor bedrijfsleven en particulier. In Taylor Mates versus... gaat men elke uitgave van Bedrijvig Oss in gesprek met een ondernemer uit de regio. Alle publicaties zijn na te lezen op www.taylormates.nl.