

Zoektocht naar innovatie

Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen op het gebied van apparatuur? Van welke nieuwe technieken kunnen we in de toekomst veel verwachten? Henk van Hout, eigenaar van Bowie Medical, heeft een brede scoop als het gaat om internationale ontwikkelingen op het gebied van apparatuur in de medische en cosmetische sector. Vakblad *Schoonheidsspecialist* sprak hem uitgebreid over zijn visie en zijn ambities.

'Er komt maar weinig echt nieuws op de markt' is een veelgehoorde opvatting in de branche. Henk van Hout is het daar niet mee eens. Als directeur van Bowie Medical reist hij de hele wereld over op zoek naar innovatieve apparatuur voor schoonheidsinstituten of klinieken. De internationale ontwikkelingen op het gebied van apparatuur zijn volgens hem de afgelopen jaren snel gegaan. Veel nieuwe of vernieuwde technieken deden hun intrede op de markt.

Ontwikkeling

Als Henk van Hout eenmaal begint te praten over zijn passie – apparatuur voor de cosmedische sector – houdt hij voorlopig niet meer op. Zijn kennis is groot en hij heeft een duidelijke visie op de technologische ontwikkelingen in de branche. "Het is best hard gegaan de afgelopen vijf jaar. Als je goed kijkt, zie je dat met regelmaat van de klok nieuwe technieken opkomen of bestaande technieken verbeterd worden. Denk bijvoorbeeld aan de snelle opkomst van microneedling, die zich de afgelopen drie jaar ontwikkeld heeft vanuit de relatief eenvoudige rollers naar zeer innovatieve apparatuur waarmee werkstoffen in de huid kunnen worden gebracht", legt Henk van Hout uit. "Deze techniek is wereldwijd een hit. Wij hebben als enige leverancier in Nederland een microneedling-apparaat dat het medische CE-keurmerk heeft. Daarmee is het apparaat geclassificeerd als een medisch hulpmiddel en voldoet het aan de strengste eisen op het gebied van kwaliteit en veiligheid."

Meso en RF

Een andere nieuwe techniek is naaldloze mesotherapie, ook wel mesoporiatie genoemd. "Dat is een andere manier dan iontoforese of sonoforese om werkstoffen in de huid te krijgen. Met mesoporiatie, een afgeleide van elektroporatie, maak je de huid doorlaatbaar met behulp van spanning. Deze techniek wordt in de medische hoek veelgebruikt door bijvoorbeeld diabetespatiënten om naadloos insuline toe te dienen. Het voordeel van mesoporiatie is dat je geen naaldjes gebruikt, daardoor is het veiliger en zeer geschikt voor het schoonheidsinstituut. Ook radiofrequente energie (RF) is een relatieve nieuwkomer in de sector. Deze techniek was eerst monopolair, toen bipolair en nu multi-

polair. Het is een techniek waarmee je weefsels verwarmt waardoor je een verstevigend en liftend effect krijgt. De techniek - die in het begin heel pijnlijk was - is de afgelopen jaren verder verfijnd en werkt heel goed."

Kou, zuurstof en licht

Andere, relatief nieuwe technieken zijn onder meer cryolipolyse en zuurstoftherapie. Cryolipolyse is een techniek waarmee met behulp van kou vetcellen kunnen worden afgebroken. Henk: "Dit is echt de laatste paar jaar goed van de grond gekomen. Een prachtige manier om in het instituut of kliniek plaatselijke vetophopingen te reduceren." En op het gebied van zuurstoftherapie zijn ook veel ontwikkelingen gaande, stelt hij. "Dit is wereldwijd een belangrijke trend. In alle grote, internationale spa's en klinieken zie je nu zuurstoftherapie. Zuurstof-drukinjecties worden ook in de medische wereld toegepast, onder meer om medicijnen in de huid te krijgen. Het gaat dan om 98 procent zuivere zuurstof die onder een bepaalde druk in de huid wordt gebracht en daar de weefsels aanzet tot regeneratie. Effectief en veilig." Een van de allernieuwste technieken waar Henk veel van verwacht is HIFU, High Intensity Focused Ultrasound. "Dit is gefocust ultrageluid met een heel krachtige werking voor verstrakking. Let op: over drie jaar heeft iedereen het hier over!"

Creatieve ideeën

Bowie Medical bestaat dit jaar twintig jaar. Het bedrijf groeide gestaag en ook de afgelopen 'crisisjaren' wist het bedrijf groei te realiseren. "Ik heb het bedrijf in 1995 opgericht, maar voel me nog altijd een startende ondernemer. Ik heb nog maar een fractie voltooid van de plannen die ik de komende twintig jaar wil realiseren!"

Hij zit boordevol creatieve ideeën. Een van die plannen is het ontwikkelen van een eigen merk voor apparatuur. "Daar zijn we nu volop mee bezig. We hebben met Bowie Medical twee vestigingen; een in Nederland en een in België. De organisatie beschikt over jonge, goed opgeleide mensen, dus ik hoef niet meer overal aanwezig te zijn. Dat geeft mij de ruimte om veel te reizen. In België hebben we net als in Nederland een uitgebreide showroom, een eigen technische dienst en



Henk van Hout, directeur van Bowie Medical: "Ik wijs ze op de voor- en nadelen van een apparaat. De huidprofessional maakt uiteindelijk zelf zijn keuze."

we verzorgen daar ook opleidingen. We werken daar met dezelfde (behandel)concepten als hier in Nederland. Ik heb altijd al veel in het buitenland gezeten, op zoek naar nieuwe technologische ontwikkelingen voor de medische en de cosmetische sector. Als marketingman doe ik daar mijn inspiratie op en dat vertaal ik naar onze eigen markt. Ik ben een conceptenman, ik vind het leuk om na te denken over de toekomst van het vak en daar nieuwe oplossingen bij te verzinnen."

Vrijheid

Bowie Medical is geen leverancier van één vast merken. Henk van Hout is bijzonder gesteld op zijn vrijheid en wil zelf kunnen kiezen waar hij in gelooft. "Dat is denk ik ook de kracht van ons bedrijf. Wij zijn objectief en onafhankelijk en kiezen zelf de technieken of behandelconcepten waarvan wij het gevoel hebben dat die een toegevoegde waarde hebben voor het schoonheidsinstituut. In het verleden hebben we wel vaste merken gevoerd, maar dan moet je ook apparatuur van dat merk verkopen waar je niet achter staat. Dat kan ik niet. Ik wil absolute vrijheid om zelf te kunnen beslissen wat we in ons assortiment voeren. Ik wil onze doelgroep een breed gamma bieden, met een goede bijbehorende opleiding en achtergrondinformatie. Dat houdt in dat ik ondernemers die naar iets op zoek zijn vaak meerdere opties bied. Wie wil horen: 'Dit apparaat is het allerbeste op het gebied van anti-aging', is bij mij aan het verkeerde adres. Er is nooit één pasklaar antwoord op bijvoorbeeld huidverslapping of rimpels, er zijn meerdere wegen die naar Rome leiden. Dat leg ik ondernemers ook uit. Ik wijs ze op de voor- en nadelen van een apparaat, de mogelijkheden en de risico's. De huidprofessional maakt uiteindelijk zelf zijn keuze."

Eigen label

Veiligheid, betrouwbaarheid en effectiviteit zijn de criteria die Bowie Medical hanteert bij de keuze een bepaald apparaat of techniek in het assortiment op te nemen. "Ik kijk wat er op de markt is en ik kijk naar waar behoefte aan is. Dat is het aloude principe van marketing: vraag en aanbod bij elkaar brengen. Dus geen slappe verkooppraatjes rondstrooien, maar innovatieve concepten bedenken waarvan ik het idee heb dat deze een toegevoegde waarde hebben voor de salon. Dat is feitelijk wat ik doe en bovendien heel erg leuk vind!"

Bowie Medical zal ook onder eigen label apparatuur op de markt gaan brengen. Enthousiast: "Binnenkort komen we met een eigen ontwikkelde IPL, die volgende maand beschikbaar zal zijn. Deze Bowie Medical IPL zullen we ook internationaal op de markt brengen. Het is de bedoeling om onder eigen label met meer apparaten op de markt te komen. Ons volgende project is de Bowie Diodelaser, die we tegen een mooie prijs in de markt gaan zetten. Momenteel voeren we gesprekken met mogelijke importeurs in Europa en Azië. Een spannend, nieuw traject voor ons bedrijf. Zoals ik al zei: Ik voel me net een startende ondernemer!"

'Ik wil
absolute vrijheid'