

## **Bedrijf runnen is topsport**

**BlooMEDical, distributeur van medische, esthetische en cosmetische hulpmiddelen, steunt al jaren het Ondernemers voor Ondernemers Netwerk. Directeur Fernon Wibier: ‘Samen zetten we iets moois in beweging.’**

[BlooMEDical](#) in Breda is distributeur van medische, esthetische en cosmetische hulpmiddelen. Het bedrijf, partner van Arseus Medical Group, levert aan ziekenhuizen, plastische chirurgie klinieken, cosmetische artsen en schoonheidsspecialisten in de Benelux. Daarbij kun je denken aan medische en esthetische lasers, instrumentarium voor liposuctie en lipofilling, en borstimplantaten. Sommige producten kunnen zowel medisch als esthetisch ingezet worden. Zo kan een borstimplantaat voor borstvergroting worden gebruikt maar ook voor reconstructie na een borstamputatie.

‘Een groeiende markt’, vertelt directeur Fernon Wibier. ‘Er zijn steeds meer schoonheidsspecialisten gekomen. De afgelopen jaren zijn wij als bedrijf dan ook flink gegroeid. Oud-directeur Robert Koning begon in 2007 met vijf medewerkers. Nu hebben we zeventien mensen in dienst.’

### **Als bedrijf winnen**

Wibier geeft sinds januari 2021 leiding aan het bedrijf. De voormalig toptennisser ziet een bedrijf runnen als een soort topsport. Wibier: ‘Net als bij topsport moet je met een bedrijf ook inzetten op winst. Met winst bedoel ik enerzijds de sales, maar anderzijds een goede samenwerking in het team. En samen de successen vieren en leed delen, want ook in het bedrijfsleven is het winnen en verliezen. Dat het soms even minder goed gaat, hoort erbij. Dan moet je als team niet bij de pakken neer gaan zitten.’

### **Een typische sportersmentaliteit?**

‘Zeker. Dankzij mijn sportcarrière heb ik die mentaliteit: alles eruit halen wat erin zit. De belangrijkste ingrediënten: discipline en doorzettingsvermogen. Ik geloof echt in groei en heb een positieve mindset. Hopelijk is dat ansteekelijk en besmet ik hier andere mensen mee.’

### **Wat maakt jullie bedrijf uniek?**

‘We hebben veel kennis in huis en de relatie met onze klanten vinden we erg belangrijk. We willen de beste producten verkopen en leveren daarom alleen A-merken. Als er leveringsproblemen ontstaan, doen wij extra ons best voor de klant die dringend spullen nodig heeft. Wij zorgen ervoor dat het geregeld wordt. Op zulke momenten gaat het niet zozeer over de verkoop van een product, maar over het helpen van mensen.’

### **BlooMEDical steunt al jaren het Ondernemers voor Ondernemers Netwerk. Waarom?**

‘Inderdaad, we zijn een trouwe donateur. We hebben ondertussen al 420 ondernemers gesteund, waarvan 65% vrouw. Het is mooi om als bedrijf zo een steentje bij te dragen, met een lening en de training die erbij hoort. We helpen mensen met kennis en met groeien, met de ontwikkeling van zijn of haar bedrijf. Zo zetten we samen iets moois in beweging.’

### **En hoe staat het met de eigen ambities?**

‘Die hebben we zeker. Als bedrijf willen we verder groeien en nieuwe wegen inslaan. Om dit te kunnen realiseren moeten we onze interne processen verbeteren. Dat doen we in kleine stappen. Net als in de topsport, waar groeien ook het doel is, is de reis ernaartoe een leerproces. Onderweg kom je altijd hobbels tegen. En waar je precies uitkomt, weet je van tevoren niet. Maar één ding staat vast: we zetten hoog in en gaan voor winst.’