

2021
EDITIE 05

DE BEAUTY PROFESSIONAL

De 7 grootste
valkuilen
bij verkopen

Supplementen met
glycosaminoglycanen
**ALTERNATIEF
VOOR FILLERS?**

Cellulite effectief
behandelen
met cupping

BEAUTY TREND: FLAWLESS HEALTH

INGREDIËNTEN
IN LIPPENSTIFT:
ALLE FEITEN
OP EEN RIJ



GHARIENI: TRENDBEPALEND, KWALITATIEF EN INNOVATIEF

'VAN STANDAARD BEHANDELSTOLEN EN BEHANDELBANKEN TOT WELLNESSBANKEN
MET DE NIEUWSTE TECHNOLOGIEËN DIE DE KLANT EEN UNIEKE BELEVING BIEDEN'

Gharieni bestaat bijna 30 jaar en is inmiddels wereldwijd een groot merk op het gebied van behandelstoelen- en banken, wellnessbanken en complete wellnessconcepten. Met een schitterende showroom en trainingslocatie in Nederweert, een gloednieuwe website en een nieuw gezicht voor de Nederlandse markt, was het tijd om weer eens langs te gaan en kennis te maken. We spreken met Manu Swevers, de stiefzoon van CEO en oprichter Sammy Gharieni. Wat is er nieuw bij Gharieni, waar staat het bedrijf voor, wat kunnen we verwachten van het bedrijf en hoe zien zij de toekomst?

Dat het verhaal achter het merk Gharieni een succesverhaal is, mag wel duidelijk zijn. Als we over Gharieni praten, dan is er niemand die niet weet waar het bedrijf voor staat. Het bedrijf biedt trendbepalende, chique ontwerpen en innovaties op het gebied van spa-, wellness-, schoonheids- en medische behandelingen. "Daarvoor staan wij ook als Gharieni Group. Ons huidige productassortiment doet op geen enkele wijze meer vermoeden dat dit ooit allemaal begonnen is met 'Electro-Medical Gharieni', een echte handelsonderneming. Door de aanvraag voor een dialysetoel 'made by Gharieni' besloten wij als fabrikant in het medische segment te gaan optreden. Hierna volgden vele verdere ontwikkelingen en meer differentiatie. Waarbij we nog steeds stoelen en banken produceren voor de medische wereld maar vandaag de dag ons enorm toespitsen op beauty en wellness in de meest ruime zin. Bij Gharieni ga je als beautyprofessional voor een goede behandelstoel of wellnessbank die zowel zorgt voor de goede ergonomie van de klant als voor jou als professional. En daarnaast zijn de stoelen en banken compleet samen te stellen naar wens van onze klant".

Manu Swevers

De showroom van Gharieni werd vier jaar geleden compleet vernieuwd. Nadat Kurt Thomassen 20 jaar voor Gharieni de Nederlandse markt had gedaan, was het tijd voor een nieuw gezicht. Inmiddels staat Manu Swevers aan het hoofd van



Sammy Gharieni



Manu Swevers



Gharieni Nederland. Hij is de stiefzoon van de oprichter Sammy Gharieni en zijn moeder is al 26 jaar het gezicht van het bedrijf in België. Ook zijn jongere broer, Elias Gharieni, zet zijn stappen in het bedrijf. Hij werkt mee in de fabriek in Duitsland en zorgt er mede voor dat alles in goede banen wordt geleid in de productie en logistiek binnen de Gharieni Group. Na een aantal jaar te hebben gewerkt in andere sectoren, kwam Manu eind vorig jaar in het bedrijf. Hij is het aanspreekpunt voor professionals in Nederland en denkt daarnaast mee met de ontwikkeling van nieuwe producten voor Gharieni Group. Met zijn achtergrond in biomedical engineering, gevolgd aan de universiteit te Leuven, zit dat wel goed. "Ik ben technisch opgeleid en dan voornamelijk op het gebied van nieuwe technologieën die impact hebben op het lichaam." Kortom: precies waar Gharieni goed in is. "Ik ben blij dat ik tijdens mijn studies veel heb mogen bijleren over de impact van bepaalde stimuli zoals bijvoorbeeld infrarood, lichttherapie, brainwaves etc. Deze impact op ons cel metabolisme of neurologische transmissie in het zenuwstelsel helpen nu om mee na te denken over nieuwe productconcepten in de beautybranche."

Eigen ontwerp en productie

Wat misschien niet iedereen weet is dat Gharieni een eigen fabriek heeft in Duitsland, waar alles op maat en met de hand voor klanten wordt gemaakt. Wat onderscheidt Gharieni ten opzichte van andere aanbieders? "De kwaliteit, en met name de prijs-kwaliteit verhouding. Alles wordt in Duitsland gemaakt en we hebben de kwaliteitscontrole compleet zelf in de hand. Er worden op de markt natuurlijk heel wat banken in Azië gemaakt. En natuurlijk kan men daar ook een assemblagelijijn opzetten, maar de kwaliteitscontrole en flexibiliteit is een stuk lager bij deze decentrale productie eenheden. Bij ons zorgt ondermeer mijn jongere broer Elias en heel wat andere gepassioneerde collega's met 10-20-30 jaar dienst ervoor dat kwaliteit altijd primeert. Ze zijn echt verbonden met het bedrijf. Ze zorgen ervoor dat alles in orde is voordat een product wordt uitgeleverd. Ze zijn er trots op bij Gharieni te werken, en dat hebben we eigenlijk allemaal binnen de Gharieni Group. We staan bij Gharieni voor kwaliteit en boeten hier niet op in. Natuurlijk zouden we goedkoper kunnen produceren door bijvoorbeeld ons staal dunner te maken en het bijvoorbeeld te lakken in plaats van poedercoaten. Of goedkopere motoren te gebruiken. Maar dat doen we niet. Dat zijn de keuzes die we maken om topproducten te kunnen leveren die jaren meegaan. Wat we ook belangrijk vinden is ons uitgebreid assortiment. De klant kan een behandelstoel of bank compleet naar eigen wens ontwerpen, met verschillende technische opties. Er zijn zo'n 10.000 configuraties mogelijk. Per slot zal de klant er 15-20 jaar mee werken en dus willen we echt een stoel of bank bouwen waar de klant zich 100% in kan vinden. En de aankoop kan gebeuren via een klassieke aankoop maar ook via leasing. "We snappen heel goed dat het best een



investering kan zijn en daar willen we graag bij helpen. En daarom bieden we ook de optie tot leasing als dat gewenst is. Maar ook help ik klanten graag bij het opstellen van een financieel plan indien ze bij hun eigen bank willen kijken voor een lening. Mede onze garantievoorwaarden van 10 jaar op het frame, 5 jaar op de motoren en 3 jaar op de rest zorgen ervoor dat je een sterk verhaal aan de bank kan presenteren voor het verkrijgen van een lening." Het gamma van Gharieni is overigens zelfs uitgebreider dan je misschien zult denken, want naast de banken en stoelen is er ook meubilair. Zelf ontworpen en eveneens in Duitsland gemaakt. Zeker de moeite waard om ook daar eens navraag over te doen bij Gharieni.

Nieuwe technieken

De grootste afzetmarkt bij Gharieni zijn nog steeds de behandelstoelen en behandelbanken. Maar Gharieni heeft inmiddels een heel programma met zeer interessante technische en moderne behandelstoelen- en wellnessbanken met een complete beleving voor de klant. En hiermee blijft het bedrijf in de toekomst innoveren. "We blijven ons inzetten voor innovatie en zullen in de toekomst nog meer behandelstoelen en wellnessbanken presenteren met integratie van verschillende technieken die verschillende zintuigen van de klant prikkelen: zicht (lichttherapie), tast (vibratie en warmte), gehoor (geluidstherapie) en geur (geurbeleving). Er zijn al meerdere modellen die deze technieken ingebouwd hebben en we streven er naar om ook dit gamma uit te bereiden zodat we klaar zijn voor de toekomst. Al deze belevingsconcepten proberen we in samenwerking met universiteiten ook wetenschappelijk te onderbouwen, een soort van 'verified wellness' zeg maar. Dan denk ik bijvoorbeeld aan de Spa Wave, I³Dome of Celliss. We brengen hiermee de behandelstoelen en de beleving echt naar een next level."

Meer weten over de behandelstoelen en -concepten van Gharieni? Neem dan een kijkje op de nieuwe website: www.gharieni.nl. En maak eens een afspraak bij Gharieni in de showroom om de verschillende banken uit te proberen. De koffie staat er altijd klaar, ook 's avonds of in het weekend!