

## **De mens achter.....**

### **Michael Tulp van Sunshower**

Ondernemen werd de rasechte Brabander Michael Tulp met de paplepel ingegoten en het overstappen naar een geheel andere branche zit kennelijk in de familie want ook zijn vader was eerst eigenaar van een reclame buro en later van een haardenbedrijf. Dat werd ook het pad van Michael, een diversiteit aan branches, maar daarover later meer. Na HAVO en HEAO CE was hij het studeren nog niet zat en deed nog een post HBO opleiding bij Nijenrode en werd daarmee de bezitter van de beste marketing opleiding die in Nederland te verkrijgen is; NIMA A, B en C. Zijn eerste baan was een trainee functie in een internationaal bedrijf van o.a luchtcompressors alwaar hij o.a. ingezet werd in de UK en de VS. Van luchtcompressoren maakt Michael de overstap naar werving en selectie bij het toenmalige Capacity, later Unique. Met zijn marketing achtergrond motiveerde vooral de “menselijke factor” zijn overstap.

#### **Van uitzendwezen naar haardenfabrikant.**

De overname van Capacity deed Michael besluiten elders zijn geluk te zoeken en hij werd commercieel verantwoordelijk voor Bellfires, het haardenbedrijf wat zijn vader vanuit een faillissement had overgenomen. Michael werd mede-aandeelhouder en een onstuimige groei met alles wat daarbij komt kijken werd zijn belangrijkste leerschool. Hij bouwde het bedrijf om van groothandel in haarden naar een producent met een eigen merk gashaarden. Op enig moment werd het bedrijf verkocht aan collega haardenfabrikant Barbas en Michael kreeg de verantwoording om beide merken Bellfires en Barbas succesvol op de kaart te zetten.

#### **Haardenfabrikant maar ook sunshoweradviseur.**

Terwijl Michael druk was bij Bellfires werd hij mede investeerder in Sunshower en was betrokken bij diverse ontwikkelingen van dit door twee Delftse studenten bedachte product. Alvorens hij zich volledig op Sunshower zou gaan concentreren zette hij nog een geheel nieuw haardenbedrijf, genaamd Tulpfiremakers, op en verkocht dat een aantal jaren later aan branchegenoot Stûv alwaar hij aldaar enige jaren als mede aandeelhouder de sales internationaal aanstuurde. Het vele reizen deed hem besluiten het wat dichterbij huis te zoeken en op het moment dat hij daarvoor openstond werd hij gevraagd als algemeen directeur bij Sunshower. Samen met de oprichters van Sunshower, de eerder genoemde Delftse studenten Oscar Meijer en Merijn Wegdam voert hij nu de directie van Sunshower.

## **Van studenten afstudeerklus naar volledig functionerend bedrijf.**

Oscar en Merijn, twee ingenieurs uit Delft, bedachten het product zo'n 15 jr geleden waarbij de gedachte "een zonnebank maar dan voor onder de douche" het uitgangspunt was. Zoals dat gaat met een volstrekt nieuw idee en techniek waren de beginjaren vallen en opstaan maar de beide heren geloofden er in en zetten door. In 2008 kwamen ze in contact met Michael Tulp en die werd hun "meer door de wol geverfde" adviseur, later ook mede aandeelhouder. Eerst twee dagen per week maar inmiddels full time. Het uitgangspunt was "zonnebank onder de douche" maar is omgezet naar gezondheidsbedrijf met twee takken. Het als Sunshower functionerende product voor in de badkamer en Dermasun Medical voor de meer medische toepassing.

## **UV en infra rood heeft bij goed gebruik vele voordelen.**

In nauwe samenwerking met universiteitsziekenhuizen LUMC en VUMC werkte Sunshower aan optimaal rendement van haar producten zowel voor comfortabel gebruik als ook voor medische toepassingen zoals bijv voor psoriasis patienten en andere chronische huidaandoeningen. Gezien het toenemend belang van Sunshower voor medische toepassing wordt de markt op twee fronten bewerkt. De badkamermarkt voor particulier- of hotelgebruik wordt separaat bewerkt van de medische tak die zich vooral richt op medici en zorgbedrijven. De belangrijkste markt is nog steeds Nederland maar als het aan Michael ligt gaat daar de komende jaren verandering in komen.

## **Vanuit een sterke thuismarkt de wereld veroveren.**

Landen in de onmiddellijke nabijheid zoals België en Duitsland worden al bewerkt maar Michael wil verder de wereld in. Met het huidige team van zo'n 25 interne medewerkers en zo'n 20 man in de assemblage staat het bedrijf er in een volledig nieuw onderkomen geweldig voor en is klaar voor de toekomst. Naast de internationalisering staat er o.a. verdere uitbouw van de naamsbekendheid op de agenda. Gevraagd naar nieuwe productintroducties geeft Michael aan dat die er zeker zullen komen maar de strategie blijft "een one product company". "Wij gaan geen baden of wastafels verkopen maar blijven bij ons Sunshower product en haar toepassingen steeds verder perfectioneren". Met het enthousiasme van Michael Tulp en zijn kennis en ervaring ziet die toekomst er rooskleurig uit.

### **Tekst bij foto Bart Weijers:**

Na 10 jaar columns over een veelheid aan onderwerpen ga ik met u een kijkje nemen achter de schermen van een bedrijf / persoon in onze branche. Ik doe dat

onder de noemer “De mens achter.....” waarbij ik een branchegeenoot interview en hem / haar vraag wat over zichzelf, het bedrijf en de branche te vertellen. Persoonsgericht maar ook zakelijk verleden, heden en toekomst komen aan bod. Ik wens u veel leesplezier.

**Tekst Rechts onderin:**

Bart Weijers begon zijn loopbaan in wonen in 1975 bij groothandel Vihamij Buttinger en maakte in 1978 de overstap naar Ucosan Sanitair. Gedurende 16 jaar was hij verantwoordelijk voor Ucosan in Nederland. Van 1996 t/m 2002 was hij alg.dir. van Almat Keukens in Oisterwijk. In 1990 was hij een van de initiatiefnemers achter de Vereniging Comfortabel Wonen waarvan hij in de periode 1997 t/m 2012 voorzitter was. Sinds 2013 is hij parttime directeur van deze vereniging. Daarnaast is hij werkzaam bij AMWEKO BV, het in de afbouwbranche gespecialiseerde marketing adviesbureau. Voor meer informatie kijk op [www.amweko.nl](http://www.amweko.nl)