



“ONS VOLLEDIG VERHAAL” Een Successtory met “ups and downs”

De WWBD Group is in 1993 gestart door Willy Duisters en Peggy Spill vanuit hun woonhuis te Eindhoven, Nederland onder de naam Beauty Company. De Beauty Company is een van de eerste professionele groothandels die gespecialiseerd is in exclusieve distributie van diverse toonaangevende merken in nagel, hand en voetverzorging producten.

Om het concept compleet te maken traint de Beauty Company haar buitenlandse distributeurs hoe de business te doen in hun land. Ook dames die nagelstyliste willen worden, worden niet vergeten. Beauty Company start een eigen Academy waar de afgelopen 30 jaar duizenden enthousiaste dames zijn opgeleid tot nagelstyliste en het vak hebben geleerd. Velen oefenen nog dagelijks met plezier dit prachtige vak uit en gebruiken daarbij onze producten.

Willy Duisters en zijn partner Peggy Spill maken er een successtory van. Al snel is het bedrijf een begrip in deze snelgroeiende markt.

In 1998 verhuist de Beauty Company naar de Run 4221 te Veldhoven waar ze beschikt over 800 m² kantoorruimte en 7.000 m² warehouse en productieruimte. Tot en met heden zijn we hier gevestigd.

Naast het distribueren van diverse toonaangevende merken introduceert de Beauty Company vanaf het jaar 2000 de eerste eigen private label brand(s). Zij weet ook deze tot een groot succes uit te bouwen met een wereldwijde distributie.

Al snel kunnen producenten niet meer aan de vraag van de Beauty Company voldoen en wordt er in 2002 een eigen productie-unit ingericht waar de eigen brands worden geproduceerd.

Vanaf dat moment heeft de Beauty Company het volledige proces van ontwikkeling, productie, distributie en verkoop in eigen huis.

Beauty Company is jarenlang een van de marktleiders in de nagel- en handverzorgingsproducten.

In 2010 verkopen Willy Duisters en Peggy Spill hun florerende bedrijf. Twee jaar later kopen Willy Duisters en Peggy Spill het bedrijf terug uit een faillissement dat veroorzaakt wordt door slecht management en foute beslissingen.

Zij maken een succesvolle doorstart. De Beauty Company is na drie jaar weer helemaal back in business en het bedrijf staat weer degelijk gepositioneerd in de markt. Peggy Spill treedt in 2015 terug en zoon Dennis Duisters komt in de directie. De overkoepelende naam voor alle activiteiten “WWBD Group” wordt geïntroduceerd.

Vanaf 2017 voert Dennis Duisters de directie van het bedrijf en in januari 2019 neemt hij het volledige aandelenkapitaal van de WWBD Group over van zijn vader en is hij de nieuwe DGA van het bedrijf.



Dennis Duisters heeft de wind zakelijk niet mee. Hij heeft een compleet andere zienswijze op hoe de business te doen. Samen met zijn rechterhand de salesmanager voert hij een beleid waarbij de omzet jaarlijks gigantisch daalt. Het bedrijf verliest structureel marktaandeel en maakt jaarlijks verliezen.

Een jaar nadat hij DGA van het bedrijf is geworden breekt bovendien de wereldwijde Covid pandemie uit en de omzet daalt tot het vriespunt waardoor het bedrijf opnieuw bijkomende verliezen maakt.

De WWBD Group levert tot de Covid uitbraak voor 90% aan distributeurs (B2B) in geheel Europa. Veel van deze bedrijven overleven de pandemie niet.

De WWBD Group verkeert in 2020 door de verliezen van 2017 t/m 2020 en de bijkomende pandemie in zwaar weer. Op 20 januari 2021 komt het slechte nieuws dat Dennis Duisters op 39-jarige leeftijd plotseling is overleden. Nog steeds niet te bevatten.

De WWBD Group raakt stuurloos.

Op 12 Februari 2021 neemt de familie Duisters haar verantwoording en neemt het besluit om de WWBD Group voort te zetten. Het is geen optie voor de familie dat de WWBD Group na bijna 30 jaar zou ophouden te bestaan.

Uiteindelijk is Stephan Duisters, neef van Dennis Duisters, bereid gevonden om de directie van het bedrijf op zich te nemen.

Vanaf februari 2021 is er onder leiding van Stephan Duisters veel veranderd.

Het bedrijf is volledig geherstructureerd, weer aantrekkelijk gemaakt. Brands zijn verkocht, nieuwe trendy brands zijn ontwikkeld en succesvol in de markt gezet. Het volledige managementteam is vervangen, voorraden zijn aangevuld, liquide middelen zijn ter beschikking gesteld. De strategie is gewijzigd omdat de markt is veranderd. De verkoop aan distributeurs is verminderd, de online verkoop aan consumenten juist toegenomen. De WWBD Group heeft de rechtstreekse verkoop aan de consument succesvol geïntroduceerd met webshops en brandstores. De verhouding van de verkoop is nu 70/30 voor respectievelijk consument/distributeur.

De WWBD Group 2.0 schrijft vanaf 2021 weer positieve cijfers en is volledig "back in business". Wij zijn klaar voor de volgende stap.