

Mini-business-masterclass

FAJAH'S 10 POWER RULES

Met haar succesvolle bedrijf My Killer Body Motivation brengt ze onder meer boeken, trainingsvideo's en nu óók een eigen foodlijn op de markt. Hoe doet ze dat toch allemaal? Dit zijn de businesslessen van Fajah Lourens (37).

TEKST JILL WAAS FOTOGRAFIE MARTIN SWEERS STYLING TEUNTJE ASVELD





BLOUSE EN JEANS GANNI
VIA MYTHERESA.COM,
OORBELLEN CHANTAL
THOMASS VIA
DROOMFABRIEKANTIEK.NL.

RULE 1: GA OP ZOEK NAAR IETS WAAR JE HART LIGT

“Een van de belangrijkste regels als je een eigen bedrijf start, is iets kiezen wat je na aan het hart ligt. Wanneer je het alleen maar doet om geld te verdienen, kan het misschien wel succesvol worden als je een doorzetter bent, maar je wordt er uiteindelijk niet gelukkig van. Ik heb aan het begin van mijn carrière ook die fout gemaakt. Ik ben toen een kinderkledingzaak begonnen. Stond ik daar drie, vier dagen per week in die winkel en ik dacht alleen maar: dit is toch niet mijn leven? Dit is niet wat ik wil, ik word hier heel ongelukkig van. Omdat het niet mijn ding was, had ik ook geen goede research gedaan, bijvoorbeeld naar de juiste locatie. Uiteindelijk heeft dat me mijn hele investering van 50.000 euro gekost. Dezelfde fout heb ik nóg een keer gemaakt toen ik als eerste in Nederland met spraytan-cabines kwam. Die waren heel duur en hadden nog allemaal kinderziektes, en een half jaar later kwamen er veel betere op de markt. Ik heb daar een hoop van geleerd; My Killer Body Motivation heb ik daarna wél goed opgezet. Dit bedrijf is echt ontstaan vanuit mijn passie voor sport en mijn wil om anderen te motiveren. Ik ben begonnen met een stagiair en pas toen ik geld ging verdienen, ben ik grotere investeringen gaan doen.”

RULE 2: HEB SCHIJT AAN HET OORDEEL VAN ANDEREN

“Mijn kracht is dat ik me nooit bezighoud met wat een ander denkt of vindt. Als je honderd procent achter je product staat, moet het niet uitmaken wat de buurman of buurvrouw daarover roept. Toen ik net met MKBM begon, had iedereen een mening over mij, en ik heb op mijn eerste boek ook veel kritiek gehad. Maar ik wist: ik geloof in dit product, ik heb mijn research gedaan, dus niemand kan me wat maken. Een van de grootste fouten die je kunt maken, is bezig zijn met je concurrenten. Dan verlies je alleen maar energie. Die energie moet je gebruiken voor jezelf en zorgen dat jij succesvol wordt. En tuurlijk is er ook kritiek die me wél raakt. Ik heb me als alleenstaande moeder weleens schuldig gevoeld dat ik zo veel werk. En als mensen op Instagram dan riepen: ‘O, ben je nu weer op reis zonder je kinderen’, dan kon dat wel hard binnenkomen. Als je over dingen twijfelt, ben je beïnvloedbaar, gevoelig voor wat anderen vinden.”

RULE 3: MAAK DUIDELIJKE, GERICHTE KEUZES

“Ik ben iemand die heel enthousiast is, ik wil altijd wel weer nieuwe producten ontwikkelen of samenwerkingen aangaan, maar dat is ook mijn grootste valkuil. Afgelopen jaar heb ik de balans opgemaakt en tegen mezelf gezegd: wat wil ik nu écht het liefst en hoeveel tijd heb ik? Ik moest concluderen dat als ik op deze snelheid doorga, ik over tien jaar omval. Dus moest ik keuzes gaan maken. Ik heb een heel mooie, natuurlijk skincare-lijn ontwikkeld, maar de tijd om deze goed in de markt te zetten, heb ik niet. Dus heb ik nu besloten de beauty-tak van mijn bedrijf af te stoten. Lastig, want ik sta wel helemaal achter de producten. Maar het is beter om honderd procent te focussen op mijn uitgeverij en op mijn nieuwe Killerbody-foodlijn met gezonde, eerlijke voeding. Denk: havermout en pannenkoeken met proteïne, snackrepen en wraps waar minder koolhydraten in zitten. Na de zomer komen deze repen bij supermarkten en benzinepompen door het hele land te liggen.”

‘Mijn kracht is dat ik me nooit bezighoud met wat een ander denkt of vindt’

BLOUSE ZARA, BODY H&M,
OORBELLEN YVES SAINT
LAURENT VIA
DROOMFABRIEKANTIEK.NL.



BLOUSE ZARA, JEANS ISABEL
MARANT ÉTOLIE VIA DE
BIJENKORF, CEINTUUR
VINTAGE, LAARZEN FENDI VIA
SHOEBALOO.

'Als je over dingen twijfelt, ben je beïnvloedbaar, gevoelig voor wat anderen vinden'

RULE 4: DURF GROOT TE DENKEN

"Mijn doel met MKBM is de wereld veroveren. Killerbody-food wordt sowieso een multinational, dat weet ik zeker. Met mijn uitgeverij ga ik samenwerkingen aan met anderen, zoals lifecoach Alex Maas en Donny Roelvink, om mijn markt qua boeken nog meer te vergroten. En mijn volgende Killerbody-boek wordt echt een 2.0-variant. Ik wil een wetenschappelijk onderbouwd boek maken over hoe je je mindset kunt veranderen en daardoor blijvend afvalt. Mensen vallen steeds weer terug in hun oude patroon qua slechte levensstijl, en het is leuk dat Sonja Bakker en ik daardoor megaveel boeken verkopen. Maar ik ben gaan nadenken: hoe wil ik herinnerd worden als ik dood ben? Ik wil niet bekendstaan als dieetboekenschrijver, maar als *game changer*. Als iemand waarvan mensen denken: door haar heb ik mijn leven omgegooid, ben ik gelukkiger, fitter en gezonder geworden en ben ik meer van mezelf gaan houden. Mijn uiteindelijke doel is mensen helpen. Ik ben heel erg bezig met motivatie en inspiratie en vrouwen de beste versie van zichzelf te laten worden. Het liefst schrijf ik een heel goed mindset-boek, dat wereldwijd een bestseller wordt, zodat ik geen dieetboeken meer hoeft te maken. En als mijn bedrijf helemaal staat, ga ik het toneel op. Ik wil daar staan en mijn levensverhaal vertellen. Je kunt het zien als een motivatie-speech over hoe je met niets toch alles kunt bereiken. Mensen denken soms dat ik rijk ben geboren en het makkelijk heb gehad, maar dat is helemaal niet waar. Ik heb ook moeten struggelen om zo ver te komen."

RULE 5: VISUALI- SEER JE DROMEN

"Ik probeer alles wat ik wil bereiken eerst te visualiseren. Je hebt een aantal stappen: dromen, durven, doen. Ik heb een droom en die ga ik helemaal uitdenken in mijn hoofd. Ik wil een Killerbody-foodlijn, dan ga ik bedenken: wat wil ik ermee bereiken? Nou, dat iedereen gezond wordt. Hoe ziet dat eruit? Dan zie ik mijn producten al voor me in de schappen van supermarkten en benzinepompen. Ik zie ook al voor me welk gevoel mij dat geeft: een gelukkig of trots gevoel, misschien ga ik er wel veel geld mee verdienen. Ik visualiseer het tot het einde en dan ga ik opschrijven wat ik moet doen om het te realiseren. En daarna moet je het daadwerkelijk gaan doen en erin geloven dat het lukt. Het allerbelangrijkste daarna is doorzetten, want niet alles werkt in één keer. Soms moet je er bergen voor verzetten, soms ga je een paar keer op je bek. Maar als je honderd procent weet dat je dit wil, is opgeven geen optie."

'Als mijn bedrijf helemaal staat, ga ik het toneel op. Ik wil daar staan en mijn levensverhaal vertellen'

RULE 6: NEEM JE VERLIES EN LEER VAN JE FOUTEN

"Het is belangrijk om ook los te kunnen laten, en niet te lang te blijven hangen in iets wat niet werkt. Mensen zeggen altijd: 'Je moet dingen een plekje geven', en dan denk ik: nee, je moet je zeer niet bewaren in je lichaam. Je moet je verlies nemen, van je fouten leren en het dan laten gaan. Als je blijft hangen in oude patronen en dingen die niet lukken, dan zal je ook dingen blijven aantrekken die niet goed gaan. Dat klinkt misschien zweverig, maar bij mij werkt het echt zo. Bij de verbouwing van mijn huis riep ik steeds dat alles misging, en dingen bleven ook maar verkeerd gaan. Totdat ik besepte: dit doe ik zelf. Andersom werkt het ook zo: de succesvolle dingen in mijn leven heb ik altijd hardop uitgesproken en over mezelf afgeroepen. Mensen leven vaak in angst en focussen op de negatieve dingen waar ze bang voor zijn dat het gebeurt. Stel dat ik failliet ga? Ik denk dan: als je op de weg rijdt, ga je toch ook niet focussen op die boom waar je niet tegenop wilt rijden? Ik zie het ook bij mensen die bang zijn dat hun partner vreemdgaat. Ze hebben vaak niet door dat ze met hun jarenlange jaloerse gedrag zelf ervoor zorgen dat zoiets gebeurt, dat heet *self fulfilling prophecy*."

SPIJKERJAS
(MANNENCOLLECTIE)
MAISON MARGIELA VIA
DE BIJENKORF, SHORT EN
OORBELLEN ZARA.





RULE 7: BLOK TIJD VOOR JE PRIVE- LEVEN

“Het grote nadeel als je zo veel van je werk houdt als ik, is dat je ook alleen maar met je bedrijf bezig bent. Dat gaat ten koste van mijn gezin en van relaties. Ik probeer daarom, als ik een relatie heb, tijdblokken in te delen, hoe onromantisch dat ook klinkt. Je moet echt ruimte in je agenda vrij maken en zeggen: de telefoons gaan nu weg, we praten niet meer over werk en zijn nu samen. Ook met Shai, mijn zoon, probeer ik mijn tijd bewust in te delen. Ik heb mijn kantoor aan huis, en ben dus altijd thuis als hij uit school komt. En als ik weg moet voor mijn werk, probeer ik dat op andere momenten te compenseren. Bijvoorbeeld door te helpen met zijn schoolmusical, ook al moet ik me daarvoor soms in bochten wringen. Ik probeer me er niet al te schuldig meer over te voelen, al blijft het natuurlijk altijd een worsteling, dat zal iedere werkende moeder wel herkennen.”

‘Intuïtie is een gift die veel mensen vergeten, omdat ze te rationeel denken’

RULE 8: FOCUS OP JE DOEL

“Om niet alleen succesvol te zijn, maar dat ook te blijven, focus ik altijd op waar ik heen wil. In mijn geval is dat dus: mijn Killerbody-imperium wereldwijd uitbouwen. Ik vraag me niet af of ik dit succes wel kan vasthouden, ik zórg daar gewoon voor. En tuurlijk heb ik ook weleens stress, bijvoorbeeld dat ik zonder geld kom te zitten. Maar dan zeg ik tegen mezelf: dit is pure angst, en dan vervang ik die gedachte door een positieve gedachte. Sowieso herinvesteer ik al het geld wat binnenkomt. Ik wil zo snel mogelijk groeien, dus dan moet je geen geld wat je verdient uit je bedrijf halen en over de balk smijten, er moet eerder méér bij. Het scheelt dat ik niet zo veel uitgeef. Ik geef weinig om dure kleding en spullen, het enige waar ik veel geld aan heb gependeed, is een mooi huis. Maar daar zit dan ook weer mijn bedrijf in, dus dat is een goede investering.”

RULE 9: DURF OP ANDEREN TE VER- TROUWEN

“Ik heb heel lang alles zelf willen doen en niets uit handen durven geven. Maar dat kan gewoon niet, want ik heb lang niet overal verstand van. Het is ook heel vermoeiend, ik zat een tijdje terug tegen een burn-out aan. Ik moest veel te veel van mezelf: mijn eigen bedrijf runnen, veel sporten, op mijn eten en drinken letten, een verbouwing regelen. Ik heb echt moeten

‘Ik wil bekend staan als game changer. Als iemand over wie mensen denken: door haar heb ik mijn leven omgegooid’

leren om los te laten en minder hoge eisen aan mezelf te stellen. Het geeft niet als ik een keertje niet sport en ik hoef heus niet altijd perfect *in shape* te zijn. Ook heb ik geleerd om meer over te dragen. Een heel goede vriendin, Gwen, woont en werkt bij mij. Zij weet alles van mij, en met haar kan ik heel goed praten. En ik ben ook niet bang om advies aan anderen te vragen. Daar heb ik Cees van de webwinkel Avantisport voor, hij is als een soort vaderfiguur voor mij. Als ik het zakelijk gezien niet meer weet, bel ik Cees. Heel fijn.”

RULE 10: VERTROUW ALTIJD OP JE INTUÏTIE

“Intuïtie is een gift, maar veel mensen vergeten dat ze die hebben, omdat ze te rationeel denken. Dat klinkt ook weer zweverig, maar mijn intuïtie heeft mij geholpen bij elke beslissing die ik heb genomen. Als ik een zakelijke afspraak maak die goed klinkt, maar mijn gevoel zegt dat ik het niet moet doen, dan gaat het niet door. Voorheen ging het nog weleens mis, dan negeerde ik dat stemmetje. Maar ik heb één ding wel geleerd: mijn gevoel klopt altijd!” ■



TOP ZARA, PANTALON
ESSENTIEL ANTWERP, PUMPS
ZARA, OORBELLEN FRANCOISE
MONTAGUE VIA
DROOMFABRIEKANTIEK.NL.

HAAREN MAKE-UP ELLEN ROMEIJN | PRODUCTIE SANNE KESLER