



## MARJOLEIN CREËERDE EEN BEAUTYIMPERIUM

‘MIJN FOCUS LAG  
OP HET WAARMAKEN  
VAN MIJN DROOM,  
DAAR HAD IK ALLES  
VOOR OVER’

Marjolein Verhart (29) slaagde erin om binnen vijf jaar een eigen beautyimperium op te bouwen. Hoe heeft ze dat voor elkaar gekregen?

TEKST NATASJA BIJL

“OP MIJN negentiende rondde ik de secretaresseopleiding af en ging ik aan de slag op een kantoor in de Rotterdamse havens. Ik werkte op de afdeling sales, we verkochten helikopterplatformen op booreilanden. Na een paar jaar kwam ik erachter dat ik het niet erg leuk vond om de hele dag achter een computerscherm te zitten en continu met dezelfde dingen bezig te zijn. En elke dag om acht uur beginnen was ook niks voor mij. Ik raakte verveeld en dacht: ik moet hier snel weg, voordat ik jarenlang in een functie blijf hangen waar ik totaal geen uitdaging in zie. Ik besloot nóg een opleiding te



gaan volgen en nam daarnaast een bijbaan in een zonnebankstudio bij mij in de buurt. Toen al was ik erg geïnteresseerd in beauty en maakte mezelf graag op. Vooral wenkbrauwen vond ik erg belangrijk. Mooie wenkbrauwen geven je een frisse, stralende blik. En ben je iets ouder dan hebben goed gemodelleerde wenkbrauwen zelfs een liftend effect, waardoor je er jonger uitziet. In die tijd was het overigens helemaal nog niet zo in om volle wenkbrauwen te hebben. Sterker nog, smalle, sterk geëpileerde wenkbrauwen waren juist in de mode. Ik vond dat niet mooi en liet de mijne op een gegeven moment voller worden. Daar kreeg ik veel complimenten over. Ik ben op internet gaan zoeken en zag dat volle wenkbrauwen in Amerika wel al een trend waren en dat de vorm van groot belang was. Dat wilde ik ook leren, voor mezelf en voor anderen. Op die manier begon ik te experimenteren met waxen, met mijn moeder als proefpersoon. Ik bleek een natuurtalent en had het meteen in de vingers. Ik besloot het shapen van wenkbrauwen als extra dienst in de zonnebankstudio aan te bieden, gewoon met een pot wax naast me op de toonbank. Ik zat er toch en zo kon ik mooi iets bijverdienen. Bovendien vond ik het heel leuk om te doen.”

### Smeerseltjes

“Al snel kreeg ik meer klanten. Brow Bars waren er in die tijd nog niet zo veel. En al helemaal niet in Zwijndrecht, waar ik woon en werk. Dat je bij de zonnebankstudio nu ook je wenkbrauwen kon laten doen, ging echt als een lopend vuurtje en ik kreeg het steeds drukker. Al snel merkte ik dat veel vrouwen het hebben van volle wenkbrauwen geen vanzelfsprekendheid vinden. Ze hadden soms kleine ‘gaatjes’ in hun wenkbrauwboog, plekjes waar geen haartjes (meer) groeiden, bijvoorbeeld door het vele epileren. Ik ging op zoek naar een natuurlijk product dat de haargroei zou stimuleren en een verzorgende werking zou hebben. Tot mijn verbazing was er nog geen natuurlijk, dierproefvrij wenkbrauwserum op de markt. Inmiddels had ik al wel ontdekt welke stoffen en bestanddelen de haargroei bevorderen en welke olie zowel verzorgend als ontstekingsremmend werkt. Van jongs af aan was ik al bezig met ‘smeerseltjes’, zoals mijn vader dat noemde. Elke dag kwam ik wel weer met een nieuw product thuis. Ik ging me steeds meer verdiepen in ingrediënten. Dan zocht ik bijvoorbeeld van elk bestanddeel de werking op internet op en las elk onderzoek dat er maar over zo’n product te vinden was. Op een gegeven moment wist ik welke bestanddelen ik wilde gaan gebruiken. Ik heb eerst alle ingrediënten afzonderlijk getest en daarna gemengd. Ik vroeg of mijn vaste klanten het product voor mij wilden uitproberen. Mensen raakten enthousiast en namen zelfs potjes voor hun zus, nicht of vriendin mee. Uiteindelijk heb ik, in samenwerking met een laboratorium, het serum verder ontwikkeld. Er zijn meerdere rondes van finetunen aan vooraf gegaan voordat ik echt de juiste formule had. Het hele proces was niet makkelijk. Ik kom niet uit een ondernemersgezin en had werkelijk geen idee waar ik moest starten, maar begon gewoon met het ontwerpen van de etiketten, verpakkingen en een display. Dit heb ik samen met een oud-klasgenoot gedaan die een studie grafische vormgeving heeft gevolgd. Daarnaast was ik druk met het zoeken van een laboratorium om mee samen te werken. Het duurde best een tijd voordat ik dat gevonden had. De meeste laboratoria willen alleen bulk produceren, maar daar had ik als starter het geld helemaal niet voor. Echt alles wat ik tot stand gebracht heb,

moest ik zelf uitvinden. Ik had het allemaal wel helder in mijn hoofd, maar zie het maar eens te verwezenlijken, daar gaat echt tijd overheen.”

### Mislukken

“Terwijl ik bezig was met de ontwikkeling van mijn serum, besloot ik mijn baan in de zonnebankstudio op te zeggen en een eigen ruimte te zoeken waar ik wenkbrauwen kon waxen. De eerste salon die ik opende, onder de naam The Brow Specialist, was in een kleine ruimte zonder ramen. Dat kon ik toen betalen. Na twee jaar ben ik verhuisd naar een veel grotere salon waar we inmiddels met vijf mensen werken. Wat ik in die beginjaren in mijn salon verdiende, ging regelrecht naar de productie van het serum dat ik onder de naam Marr Cosmetics op de markt wilde brengen. Soms was ik bijna blut, maar dat vond ik niet erg. Mijn focus lag op het waarmaken van mijn droom, daar had ik alles voor over. Ik zag het al helemaal voor me dat mijn producten in mooie winkels te koop zouden zijn en was er volledig van overtuigd dat de verkoop van mijn serum zou gaan lopen. Dit zit gewoon in me, dacht ik steeds. Ik dacht er helemaal niet aan dat dit kon mislukken. Een jaar nadat ik mijn serum had bedacht, was de eerste batch een feit. Ik wilde natuurlijk wel veel sneller, maar ik heb best wat tegenslag gehad. Denk aan te late leveringen, kleurverschil in de etiketten, of de verpakking was niet zo als ik voor ogen had... Uiteindelijk kocht ik van mijn allerlaatste zestig euro een display waarop ik mijn items kon etaleren voor foto's op Instagram. Ik had niets meer maar voelde aan alles: dit wordt het! Een paar uur nadat ik het bericht gepost had, was ik door mijn hele voorraad heen. Precies zoals ik het me had voorgesteld.”

### Geen sociaal leven

“Met dit eerste succes braken er meteen drukke tijden aan. Ik werkte overdag in mijn salon en eenmaal thuis – meestal pas rond tien uur – ging ik nog facturen printen en pakketjes verzendklaar maken. Alles deed ik zelf. Tijd voor een sociaal leven had ik niet. Ik was vijftientig en leidde een totaal ander leven dan mijn leeftijdsgenoten. Even winkelen of spontaan bij iemand op de koffie was er niet bij. Ik heb dit overigens nooit erg gevonden. Zowel een eigen salon als een merk neerzetten nam me totaal in beslag en ik voelde me helemaal in mijn element als ik daarmee bezig was. Toch leerde

ik deze periode mijn vriend kennen. Ik gaf mezelf op vrijdagavond en de zondag vrij om tijd met hem door te brengen. Hij is ook heel ondernemend, we passen goed bij elkaar. Vlak voordat de pandemie uitbrak liep het echt storm in de salon. Ik had het zo druk dat er nauwelijks tijd over was om Marr Cosmetics nog beter op de kaart te zetten. Totdat de lockdown werd afgekondigd en ik de deuren van de salon moest sluiten. Opeens had ik tijd over. Ik zette meteen een knop om en wist dat ik dit moment moest benutten om me 100% op Marr te focussen en het merk nog groter te maken. Dat de salon dicht moest was jammer, maar bood ook kansen. Samen met een collega werkte ik de plannen uit. Ik besloot een volautomatisch ordersysteem in te richten en me klaar te maken voor het grote werk. Ik ging met een bedrijf in zee dat alles voor mij verpakt en verstuurt, zodat de klant mijn producten de volgende dag in huis heeft. We werden nog actiever op Instagram en enkele bekende Nederlanders noemden mijn merk als favoriet beautyproduct. Vanaf toen ging het hard. Ik kreeg werkelijk de ene bestelling na de andere. Niet alleen van particulieren, maar ook van salons en winkels die mijn producten in hun assortiment wilden opnemen. Op die manier kwamen er steeds meer verkooppunten bij en kon de productie flink worden opgeschroefd. Ook nu nog zie ik de verkopen stijgen.”



## ‘IK VIND HET BELANGRIJK OM DICHT BIJ MEZELF TE BLIJVEN’

### Opvallen

“Om ervoor te zorgen dat ik genoeg tijd kan vrijmaken voor Marr Cosmetics, draai ik de salon nu met vijf collega's die ik blindelings vertrouw. Ik heb mijn werk nu zo ingedeeld dat ik eindelijk eens vakantie kan nemen of kan sporten als ik dat wil. Dit wil niet zeggen dat ik nu niet meer zo hard werk, maar wel dat mijn agenda er anders uitziet dan in voorgaande jaren, waarin ik echt nooit vrij nam. Ik werk nog steeds in de salon, maar ben daarnaast achter de schermen ook heel doelgericht met de toekomst bezig. Dat brengt nemen van belangrijke beslissingen met zich mee. Mijn bedrijf is snel gegroeid en inmiddels een aardig imperium aan het worden. Dan val je op. Ik word vaak benaderd voor samenwerkingen of deals. Bij dit soort beslissingen, over onder andere financiën, luister ik altijd naar mijn gevoel. Soms lijkt een voorstel op het eerste gezicht helemaal te gek, maar zegt mijn intuïtie dat het toch niet zo'n goed idee is. Mijn vriend moet er altijd om lachen dat ik zo sterk mijn eigen koers vaar en anderen nooit om advies vraag. Ik vind het belangrijk om dicht bij mezelf te blijven. Natuurlijk zijn er in alle jaren genoeg mensen in mijn omgeving geweest die zich hebben afgevraagd waar ik allemaal mee bezig was of die hebben gezegd: dat lukt je nooit. Net zoals er nu mensen zijn die denken dat al het succes me gewoon is komen aanwaaien. Wat mensen vaak niet zien is dat ik dag en nacht met mijn dromen en doelen bezig ben, ook als het even tegenzit. Soms komen mensen bij mij om raad en willen ze graag bereiken wat ik heb bereikt. Veel van hen hebben de wens heel rijk te worden, zonder enig idee te hebben waarmee. Geld is nooit mijn drijfveer geweest en



ik denk ook niet dat het op die manier werkt. Zoek liever iets wat je helemaal geweldig vindt, waar je echt een talent voor hebt, dan komt het geld vanzelf. Iedereen wil ook maar van alles, maar dan zonder er iets voor te hoeven doen of te laten. Dus geen lange dagen maken, geld investeren of vakanties laten schieten. Dan wil je het toch ook niet echt?”

### Ga ervoor

“Ik hoop dat ik in de toekomst meer tijd kan vrijmaken om mijn carrièreverhaal met jongeren te delen. We leren op school van alles, maar niet hoe we met tijd, geld, energie en tegenslagen kunnen omgaan. Vaak wordt gedacht dat je bakken met geld moet hebben om de eerste stappen te zetten, maar dat is niet zo. Of dat je veel diploma's moet hebben; ook dat is onzin. Het gaat er echt om of je vertrouwen hebt in je eigen ambitie of dienst. Ben je er werkelijk van doordrongen dat je iets goeds in handen hebt of ergens in uitblinkt? Ga er dan voor en laat je niet uit het veld slaan als de dingen even niet lopen zoals je wilt. Ik heb onlangs te horen gekregen dat Marr Cosmetics dit najaar bij alle Ici Paris XL-filiaal verkrijgbaar zal zijn. Dat is echt een grote droom. En die had geen werkelijkheid kunnen worden als ik me te veel had aangetrokken van de meningen van anderen. Ik ben zes jaar geleden mijn eigen weg gegaan en ben altijd mezelf gebleven. Ook nu. Ik benader de dingen iets zakelijker misschien, maar blijf wel even aardig en vriendelijk, en als ik in mijn salon sta, ben ik nog steeds zo enthousiast naar mijn klanten als toen ik met mijn pot wax in de zonnebankstudio begon.” ■

FOTOGRAFIE KIKI MULTEM



### WIN!

Benieuwd geworden naar Marr Cosmetics? Snappen we! Dan hebben we goed nieuws voor jou: doe mee aan onze winactie en win een brow set met daarin Marr Growl Oil, Marr Brows to stay en make-upremover pads. Kijk op [Grazia.nl](http://Grazia.nl) hoe je mee kunt doen.