



BLADEREN

Navigation icons and page number 15/92

INHOUD

Voorpagina
Mensen
Economie & Politiek
Ondernemen & Beleggen
Beleggen
Optiek
Beleggen Amsterdam
Beleggingsfondsen
Vandaag
Weekend
Interview
Essay
Markten
Morgen
Beleggingsfondsen
Beleggingsfondsen
Advertentie
Bijlage
De hele krant
Een hele week FD

FD PERSOONLIJK

Inhoud FD Persoonlijk
Lifestyle
Interview FD Persoonlijk
Cultuur
Boeken
Eten en Drinken
Vrij en Uit

BEURS INFO

Dropdown menus for 'Koersen algemeen' and 'Beleggingsfondsen'

ZOEKEN

Search input field with 'GA' button

Archief

Calendar for June 2010

Jun	2010					
ma	di	wo	do	vr	za	zo
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Terug

Bolle, oprichter Marqt

‘Ik geloof echt vanuit mijn tenen dat het anders moet. Daarom ben ik ook degene die het moet gaan doen’

Ben Kuiken

Eind dit jaar opent Quirijn Bolle, oprichter van voedingswinkelketens Marqt in Amsterdam, zijn derde vestiging. Van dorpsgek tot visionair.

Vier jaar geleden zei Quirijn Bolle (33) zijn baan op bij Ahold-dochter US Foodservice in New York en keerde terug naar Nederland. In zijn koffer zat een plan voor een eigen keten van ‘eerlijke’-voedingswinkels. ‘Het was op mijn dertigste verjaardag, bij mijn ouders thuis. Ik was net terug uit New York en hoorde mezelf vertellen wat ik van plan was. Toen dacht ik wel even: iedereen zit me nu uit te lachen. Want ik wilde een keten beginnen, ik wilde een hele industrie omver werpen. Ik, Quirijn Bolle.’

Bolle kan er achteraf wel om lachen, vooral natuurlijk omdat het eerste deel van zijn plan inmiddels gelukt is. Bolle opende twee winkels, in Amsterdam en in Haarlem, en de derde staat in de steigers. Als alles volgens plan verloopt, zal Marqt over vijf jaar een keten vormen van zo’n 20 à 25 winkels.

Marqt is een soort overdekte marktplaats waar kleine, veelal biologische boeren uit de regio hun producten verkopen. Het bedrijf krijgt een percentage van de omzet, en verzorgt in ruil daarvoor het beheer van de winkel, de marketing en de bewaking van het concept. Het grootste verschil met bijvoorbeeld de biologische winkel is volgens Bolle dat bij Marqt de klant vooropstaat en niet de ideologie. Zo verkoopt Marqt ook niet-biologische producten als ze biologisch niet voorradig zijn, zolang ze maar aan de ‘echt eten’-filosofie van Marqt voldoen. ‘Maar het heeft bijna twee jaar geduurd voordat de eerste winkel openging’, zegt Bolle. ‘Kun je nagaan hoeveel mensen je in de tussentijd wel niet tegenkomt die tegen je zeggen: “Wat ben jij nou aan het doen? Gaat die winkel van je nou nog eens open?” Ze hebben geen idee wat ik dag en nacht aan het doen was, want het is echt dag en nacht werken geweest.’

Bolle, een lange man met donker sluijk haar en een brede glimlach, leunt ontspannen achterover in zijn werkkamer in een oud pakhuis aan het Amsterdamse Barentszplein. Na een korte stilte zegt hij: ‘Uiteindelijk is dat natuurlijk ook gewoon ondernemen. Je gelooft ergens heel erg in en je bent ervan overtuigd

Passie

‘Het maakt niet uit hoe het gebeurt, linksom of rechtsom, dat ga ik doen’



Quirijn Bolle, de bedenker van Marqt, stoort zich aan de overheid en de politiek. Die staan weliswaar te juichen over zijn initiatief, maar bieden weinig concrete steun.

Foto: Peter Strelitski

- Cv Quirijn Bolle**
- 1975 Geboren in Wassenaar
 - 1994 Vwo-diploma
 - 1994 Bedrijfskunde Groningen
 - 1996 Eigen bedrijf BoGa
 - 2002 Controller Ahold
 - 2004 Verkoper US Foodservice
 - 2006 Oprichting Marqt
 - 2008 Opening eerste winkel

Bolle laat een presentatie zien die hij enkele dagen geleden voor zijn personeel hield. ‘Kijk,’ zegt hij terwijl hij op het scherm van zijn laptop wijst, ‘in de jaren zestig is de supermarkt ontstaan. Dat gaf een enorme welvaart en efficiëntiewinst. En op een gegeven moment zijn die supermarkten zich gaan verenigen, net als de producenten dat al eerder hadden gedaan. Maar wat krijg je dan? Even de Nederlandse situatie: 90% van wat wij eten kopen we in de supermarkt. Dus 90% van onze voedselvoorziening is in handen van nog maar een paar partijen. En die hebben allemaal exact hetzelfde businessmodel, met exact dezelfde centrale inkoop, en met vrijwel hetzelfde assortiment. Dus waarom zou je als consument in de ene winkel meer betalen voor

dat je het gaat halen, maar je bent toch ook een soort koorddanser die aan de ene kant van het touw staat en naar de overkant wil. Je kunt er op heel veel manieren vanaf vallen. En als dat gebeurt, word je toch als een soort dorpsgek neergezet. Zo van: wat dacht hij wel, met zijn hoogdravende verhalen. Maar als je de overkant bereikt, ben je ineens die visionair die het allemaal al bedacht had, nog voor hij aan dat koord begon. En toch, vanuit mijn heilige geloof heb ik altijd gedacht: het maakt niet uit hoe het gaat gebeuren, linksom of rechtsom, dat ga ik doen.'

Chicken fingers

Vier jaar geleden werkte Bolle voor Ahold-dochter US Foodservice in New York. Het was een jaar na het drama en Bolle had zich laten overplaatsen van het hoofdkantoor in Zaandam naar de verkoopafdeling van de Amerikaanse voedseldistributeur in New York om dichterbij zijn toenmalige vriendin te kunnen zijn. Bolle verkocht allerlei producten aan hotels en restaurants in Manhattan. 'Een geweldige tijd', herinnert Bolle zich. 'Op de fiets door New York met de laptop in de rugzak en een oortje in voor mijn telefoon langs de chefs van de grote restaurants en hotels. Als er ergens een competitieve salesomgeving is, dan is het daar wel. Ik heb er ontzettend veel van geleerd. Echt bizar ook: de ene dag had je een Chinese chef die je nauwelijks verstond, de volgende dag kreeg je \$15.000 in een papieren zak uitgereikt als betaling waarmee je dan op de fiets door New York moest. Echt een geweldige tijd.'

Bolle had enkele maanden voordat hij in New York begon het boek *Fast Food Nation* van Eric Schlosser gelezen. Nu deed hij zaken met de bedrijven die in deze aanklacht tegen de Amerikaanse voedingsindustrie beschreven staan. 'Ik kreeg vaak "food brokers" met mij mee die mij een bonus beloofden als ik hun product verkocht. Die brokers werden betaald door bijvoorbeeld Tyson Foods, de kippenleverancier. Echt: sla een boek open over Tyson Foods en je ziet wat een in-en-inslecht bedrijf dat is. Ethiek bestaat daar gewoon niet. En dan heb je het over dierenwelzijn, over personeel dat schofterig behandeld wordt, echt "ruthless". Die broker beloofde mij \$5 per doos "chicken fingers" die ik verkocht. Nou, als er één product inferieur is, dan zijn het wel chicken fingers. En ik verkocht honderden van die dozen per week, aan de grote hotels zoals het Marriott en het Ritz-Carlton. Die kochten dat niet voor hun klanten uiteraard, maar voor hun personeel. Onder zo'n hotel zit een heel dorp waar ontzettend veel mensen werken en die moeten allemaal gevoed worden. Maar dat mag natuurlijk niets kosten. Moet je voorstellen hoe ziek dat is: het meest

hetzelfde product dan in de andere? Dat doe je niet. Dus ontstaat er een enorme prijsdruk, want prijs is nog het enige waar supermarkten zich mee kunnen onderscheiden. De supermarkten zetten de producenten onder druk om steeds goedkoper te leveren, dus die gaan kunstgrepen toepassen. Die gaan ingrediënten vervangen door goedkopere additieven. Dan zit er dus geen chocola meer in chocolademelk, of nepkaas op de pizza. Bovendien nemen ze het niet zo nauw met het welzijn van dieren of met het milieu, want als je moet kiezen tussen overleven en ethiek, is de keuze snel gemaakt. En voor producenten die goed willen produceren, is geen ruimte meer. Die kunnen helemaal niet mee in dit systeem.'

Binnen een halfjaar nadat hij naar New York was verhuisd, had Bolle zijn businessplan al klaar. Hij wilde vraag en aanbod direct op elkaar aan laten sluiten en zo een transparant voedselkanaal creëren. Hij wilde de consument een volwaardig alternatief bieden voor het supermarktkanaal, zodat die weer echt iets te kiezen heeft. Hij wilde boeren en producenten die bezig zijn een echt product te maken, een volwaardig afzetkanaal bieden. En hij wilde echt voedsel weer dagelijks maken. Dat werd dus Marqt.

Frietsaus

Twee weken later, een zaterdagmorgen rond een uur of elf. Voor de Marqt op de Amsterdamse Overtoom staat een kraam met daarop een kist appels, pakken melk en meergranenstokbroden. Op een spandoek is de tekst geschreven: 'Ruil nu uw "onechte" producten in voor écht eten!' Quirijn Bolle staat met een schort om een beetje onwennig nieuwsgierige voorbijgangers te woord. Zijn oogst bestaat tot nu toe onder meer uit een plastic fles frietsaus, een pakje noodles, een zakje saus en een pakje cupa-soup. 'Het gaat erom mensen bewust te maken van wat ze eten', vertelt Bolle. 'Vaak kunnen ze door de bomen het bos niet meer zien. Met deze ludieke actie willen we ze stimuleren om op onderzoek uit te gaan en zelf na te denken over wat ze eten. En natuurlijk duidelijk maken dat we bij Marqt alleen echt eten verkopen.'

Bolle stoort zich aan de overheid en de politiek, die weliswaar staan te juichen over zijn initiatief, maar weinig concrete steunbieden. Volgens hem heeft Marqt namelijk een belangrijke maatschappelijke functie. 'Op het gebied van de gezondheid van consumenten, het welzijn van boeren, dierenwelzijn, werkgelegenheid, het positieve effect op het straatbeeld, de energiezuinigheid van winkels, minder transport, ga maar door. Endat zijn allemaal belangen die ook op de agenda staan van de overheid. De politiek vindt het dan ook geweldig, maar concrete steun: ho maar.' 'Dat is een beetje het oneerlijke van klein en vernieuwend zijn,' zegt hij, 'dat je alles zelf moet doen. Dat er helemaal niemand ook maar één vinger naar je uitsteekt. Iedereen zegt: goed idee,

inferieure product, gemaakt door illegale Mexicanen onder erbarmelijke omstandigheden, wordt ook weer door Mexicanen gegetenergens onder de grond in New York. Daar bestaat dus een hele inferieure voedselstroom. En ik verdiende daar \$5 per doos mee. Als ik daar alleen maar voor was gegaan, had ik echt heel veel geld kunnen verdienen.'

Maar ergens knaagde het. 'Hoe meer ik las en hoe meer ik over de voedselindustrie te weten kwam, hoe meer ik dacht: dit moet anders. Waar zijn we nou als samenleving mee bezig als we op deze manier onze voedingsindustrie inrichten? In mijn ogen is die industrie gewoon failliet. Alleen zien we het nog niet. Het kalf is al verdrongen, maar de machine dendert maar door. Ik sprak laatst een supermarktmanager die 7,5 mln per jaar omzet. Maar hij kan geen geld verdienen, omdat de marges inmiddels zo laag zijn dat hij de kosten niet meer kan dekken. En dan heb je het nog over de supermarkt, waar nog enige marge is. Dan heb je het niet over de producenten die met hun rug tegen de muur staan, dan heb je het niet over de dieren die onder erbarmelijke omstandigheden worden gehouden... Waar zijn we dan in godsnaam mee bezig?'

laat maar zien. Zo,' hij legt de armen over elkaar,'met de armen over elkaar.En laten zien is het allermoeilijkste. Vastgoed bijvoorbeeld, dat was zó moeilijk. Er is geen vastgoedpartij die met je wil praten. Ze zeggen allemaal: leuk idee, maar eerst maar eens kijken of jij straks je huur wel kunt betalen. Dus laat eerst maar eens ergens anders een winkel zien en dan kom ik wel naar je toe. Ja, daar heb je natuurlijk helemaal niets aan, want dan kan ik nooit beginnen.'

Maar Bolle laat zich hierdoor niet uit het veld slaan. Hij heeft naar eigen zeggen geen moment getwijfeld of het zou lukken. 'Ik geloof echt uit mijn tenen dat het anders moet. En omdat het uit mijn tenen komt, ben ik ook degene dat het moet gaan doen. Want als ik het niet doe — ik, die uit een gespreid bedje kom en die nooit financiële zorgen heb gehad — wie dan wel? Er wordt zo veel over gesproken, maar ik denk dan: niet praten, gewoon doen. Wat heb ik nou te verliezen? En ik krijg hier ongelooflijk veel energie van.'

► Terug

FD Mediagroep



HET FINANCIEELE DAGBLAD • BNR NIEUWSRADIO



HET FINANCIEELE DAGBLAD

PRINT



FD.nl & BNR.nl

ONLINE



BNR NIEUWSRADIO

RADIO


NoviaFacts

[HOMEPAGE](#) | [LAATSTE NIEUWS](#) | [BELEGGEN](#) | [CARRIÈRE](#) | [ONDERNEMEN](#) | [ARCHIEF](#)
[klantenservice](#) | [contact](#) | [copyright](#)