

# Z&Z

## Ik wilde mensen geen rotzooi meer door de strot duwen

Quirijn Bolle (37), oprichter van Marqt, leerde bij Ahold dat kwaliteit er in de voedingsmiddelenindustrie niet toe doet. Alles draait om de prijs. Dat paardenvlees als rundsvlees wordt verkocht, verbaast hem niets. „Dit is wat je krijgt als je alleen maar op kosten stuurt.”

Door onze redacteur  
JANNETJE KOELEWIJN

De afspraak met Quirijn Bolle (37) was er al en toen kwam er opeens een reden bij om hem te interviewen: paardenvlees. „Ja”, zegt hij. „Daar gaan we het zeker over hebben. Maar eerst...”

Hij is de oprichter en mede-eigenaar van Marqt, een keten van – nu nog – zeven supermarkten waar ‘echt eten’ wordt verkocht: van het seizoen, uit de buurt, zonder hulpstoffen, geen bio-industrie en ‘eerlijk geprijsd’.

Maar eerst?  
„Het grotere verhaal.”

Waarna hij in een hoog tempo begint te praten over de focus op winstmaximalisatie en aandeelhouderswaarde die de wereld beheerst, waardoor er – hij beperkt zich nu tot de voedingsindustrie – in supermarkten grotendeels envorming nepeten verkocht wordt voor een te lage prijs. Ethiek is een kostenpost. Kwaliteit en smaak doen er niet toe. De klant is een middel om geld te verdienen. En dat geld gaat vooral naar enkelingen aan de top.

Klinkt anti-kapitalistisch.  
„Ja, dat ben ik niet.”

Marqt, zegt hij, is een onderneming met aandeelhouders (drie rijke families) die kapitaal hebben verschaft op grond van een zakelijk businessplan en met het vooruitzicht van een redelijk rendement.

U bent een Wassenaarse bankierszoon.  
„Maar wel opgevoed in het besef dat je geen rechten mag ontlenen aan het feit dat je wieg op een goede plek gestaan heeft.”

Waren uw ouders religieus?  
„Mijn moeder is eh... katholiek opgevoed en mijn vader... ja, daar vraag je me wat.”

Wat stemden uw ouders?  
„Ik denk VVD. En zelf...” Hij lacht.

„... stem ik geen VVD. Ik geloof in liberalisme, maar we moeten onder ogen zien dat het systeem faalt. Iedereen weet dat er echte hervormingen nodig zijn en de politiek zou daar een plan voor moeten hebben: waar willen we over twintig jaar zijn? Dan weet je welke maatregelen je moet nemen. Dat plan is er niet. De maatregelen komen neer op blind snijden in een gekrompen taart die daarmee echt niet groter wordt.”

Moet die wel groter worden?  
„Hij moet kwalitatief beter worden. Maar waarom zou je dat aan de politiek overlaten? Je kunt het ook zelf doen. Ik hoop dat ik met Marqt een *blueprint* heb gemaakt van de supermarkt zoals die over twintig jaar normaal zou kunnen zijn. En dan heb je een andere samenleving, waarin mensen die iets maken of produceren normaal betaald krijgen en waarvan de winsten niet naar een kleine boventraag vloeiën die er vervolgens de macht mee uitoefent. Nu is het voordeel om een machine die wordt bediend door twee technici vijfduizend broden per uur te laten uitspugen. Ik denk dat het voor de samenleving in alle opzichten beter is als je twee bakkers zeshonderd echte broden per dag laat bakken. Dan heb je een product dat met aandacht gemaakt is, dus waardevoller is, en waar meer werkgelegenheid uit voortkomt.”

Kunnen we daar nog naar terug?  
„Als we maar willen.”

Waarom zouden we het willen?  
„We moeten af van het idee dat zoveel mogelijk geld verdienen het enige is dat telt. Het leven zou moeten draaien om geluk en geld is daarvoor maar een beperkt middel.”

Nogal idealistisch.

Lid van het corps?  
„Ja. Maar ik begon me in die tijd wel rot te ergeren aan mensen die rechten menen te kunnen ontlenen aan iets waar ze niets voor hebben gedaan. Totaal misplaatst. Ik zag hoe smal hun kijk op de werkelijkheid was. In die tijd ben ik gaan reizen – Thailand, Afrika, Amerika. Ik ben een ICT-bedrijf gaan opzetten om me te onttrekken aan het soms oppervlakkige studentenleven.”

Waren uw ouders religieus?  
„Mijn moeder is eh... katholiek opgevoed en mijn vader... ja, daar vraag je me wat.”

Wat stemden uw ouders?  
„Ik denk VVD. En zelf...” Hij lacht.

„Ja, dat weet ik. Maar wie wordt er gelukkig van straten met supermarkten waarvan de voorveelers zijn dichtgetimmerd omdat het goedkoper is? Of van een magnetronmaaltijden die stijf staat van de additieven? Wij willen laten zien dat het anders kan en hoe het anders kan. En we staan nog maar aan het begin.”

Wat voor jongen was u op de middelbare school?  
„Hondslui. Een dromer. Ik was alleen te motiveren als iets me interesseerde.”

Wat interesseerde u?  
„Muziek maken, voetballen, hockeyen, tennissen, hardlopen. En televisie kijken: MTV. Ik heb mijn school alleen maar afgemaakt omdat het zo hoorde.”

Een welvaartsverschijnsel.  
„Totaal. Maar ik werd niet verwend. Mijn ouders hielden me kort en we waren niet zo rijk dat ik kon denken: ik hoef nooit te werken. Die kinderen waren er genoeg in mijn omgeving. Ze zijn bijna allemaal ontspoord. Niets hoeven, niets moeten – dat is verschrikkelijk. De truc is om je daar tegen te beschermen. Misschien ben ik daarom ondernemer geworden. Misschien ben ik risico gaan zoeken omdat alles zo risicoloos aanvoelde.”

En toen heeft u het bedrijf verkocht?  
„Ja.”

Voor hoeveel?  
„Dat zeg ik niet. Maar niet aan degenen die het hoogste bod deed. We verkochten het aan iemand die de naam van ons bedrijf zou handhaven. Dat vonden we leuk. Al is de naam uiteindelijk toch verdwenen.”

Hoe dan?  
„We kregen vijf dollar provisie per verkochte doos *chicken fingers* – dat soort dingen. En dat was legaal. 70 procent van het assortiment bestond uit gemanipuleerd eten. Het kwam ook door mijn toenmalige vriendin dat ik anders ging kijken. Ik hoefde niet thuis te komen met samples van nieuwe producten. *Geprocesd* voedsel, dat vond ze helemaal niets. Ik las toen ook het boek *Fast Food Nation* van Eric Schlosser. Dat greep me echt aan. Waarom had ik

„Neer, zeker niet. Ik zocht voldoening. We bouwden onder andere netwerken voor kleine bedrijven en daar ging ik dan naartoe. Je komt bij mensen thuis en je denkt: hoe leven ze? Hoe werken ze? Wie zijn ze? We begonnen met z'n tweeën en uiteindelijk waren we met z'n tienden.”

Of om snel rijk te worden?



Quirijn Bolle: „Wij willen laten zien dat het anders kan.” Foto Bram Budel

„Neer, zeker niet. Ik zocht voldoening. We bouwden onder andere netwerken voor kleine bedrijven en daar ging ik dan naartoe. Je komt bij mensen thuis en je denkt: hoe leven ze? Hoe werken ze? Wie zijn ze? We begonnen met z'n tweeën en uiteindelijk waren we met z'n tienden.”

En toen heeft u het bedrijf verkocht?  
„Ja.”

Voor hoeveel?  
„Dat zeg ik niet. Maar niet aan degenen die het hoogste bod deed. We verkochten het aan iemand die de naam van ons bedrijf zou handhaven. Dat vonden we leuk. Al is de naam uiteindelijk toch verdwenen.”

Hoe dan?  
„We kregen vijf dollar provisie per verkochte doos *chicken fingers* – dat soort dingen. En dat was legaal. 70 procent van het assortiment bestond uit gemanipuleerd eten. Het kwam ook door mijn toenmalige vriendin dat ik anders ging kijken. Ik hoefde niet thuis te komen met samples van nieuwe producten. *Geprocesd* voedsel, dat vond ze helemaal niets. Ik las toen ook het boek *Fast Food Nation* van Eric Schlosser. Dat greep me echt aan. Waarom had ik

„Neer, zeker niet. Ik zocht voldoening. We bouwden onder andere netwerken voor kleine bedrijven en daar ging ik dan naartoe. Je komt bij mensen thuis en je denkt: hoe leven ze? Hoe werken ze? Wie zijn ze? We begonnen met z'n tweeën en uiteindelijk waren we met z'n tienden.”

Of om snel rijk te worden?

„Neer, zeker niet. Ik zocht voldoening. We bouwden onder andere netwerken voor kleine bedrijven en daar ging ik dan naartoe. Je komt bij mensen thuis en je denkt: hoe leven ze? Hoe werken ze? Wie zijn ze? We begonnen met z'n tweeën en uiteindelijk waren we met z'n tienden.”

En toen heeft u het bedrijf verkocht?  
„Ja.”

Voor hoeveel?  
„Dat zeg ik niet. Maar niet aan degenen die het hoogste bod deed. We verkochten het aan iemand die de naam van ons bedrijf zou handhaven. Dat vonden we leuk. Al is de naam uiteindelijk toch verdwenen.”

Hoe dan?  
„We kregen vijf dollar provisie per verkochte doos *chicken fingers* – dat soort dingen. En dat was legaal. 70 procent van het assortiment bestond uit gemanipuleerd eten. Het kwam ook door mijn toenmalige vriendin dat ik anders ging kijken. Ik hoefde niet thuis te komen met samples van nieuwe producten. *Geprocesd* voedsel, dat vond ze helemaal niets. Ik las toen ook het boek *Fast Food Nation* van Eric Schlosser. Dat greep me echt aan. Waarom had ik

„Neer, zeker niet. Ik zocht voldoening. We bouwden onder andere netwerken voor kleine bedrijven en daar ging ik dan naartoe. Je komt bij mensen thuis en je denkt: hoe leven ze? Hoe werken ze? Wie zijn ze? We begonnen met z'n tweeën en uiteindelijk waren we met z'n tienden.”

Of om snel rijk te worden?

het niet eerder gezien? En waarom zag niet iedereen het?”

Waarom dan niet?  
„Ja, waarom niet. Ook goed opgeleide mensen kopen gedachteloos hun eten en ze eten het gedachteloos op. Dat fascineert me enorm. Ook als ze er wel over nadenken, doen ze het toch. Of ze doen het na een maand weer. Het is gewenning. En het is de verleiding. We worden overal en altijd verleid om suikers, zouten, vetten en andere smaakversterkers te eten. De industrie heeft dat tot kunst verheven. Dat gaat echt heel ver.”

U besloot er wat aan te doen?  
„Ik ben in juni 2005 bij Ahold weggegaan en ik ben samen met een vriend en een viltstift voor een groot wit bord gaan zitten: hoe kan het beter en duurzamer?”

U heeft niet overwogen om te proberen Ahold van binnenuit te veranderen?  
„Kansloos. Wat dat betreft geloof ik in Schumpeters theorie van de creatieve destructie: het nieuwe vernietigt het oude.”

Ahold maakt veel werk van 'puur en eerlijk'.

„En hoeveel procent van de omzet is dat? Twee. Bij de grote *corporates* zitten ze in een heel ander paradigma dan ik. Ze praten over duurzaam, en ik geloof ook wel dat ze het menen. Maar het systeem verandert ze niet. Ze zijn trots als ze met minder CO<sub>2</sub> uitstoot producten kunnen maken. Waarom maken ze geen producten zonder additieven? Bij US Foodservice verkochten we *I Can't Believe It's Not Butter*, een margarine met vijf natuurlijke ingrediënten. Ik denk dan: zou het niet gewoon één ingrediënt moeten zijn, namelijk boter?”

Wat verdiende je bij Ahold?  
„Met of zonder bonussen?” Hij lacht. „Gemiddeld zo'n 100.000 dollar per jaar. Ik heb het met plezier opgegaan. Ik heb mijn appartement in New York verkocht en toen had ik kapitaal om te starten. Ik ben naar Amsterdam gegaan.”

Hij wijst uit het raam naar een voormalige graansilo aan het IJ – daar woont hij. We zitten in de Coffee Company aan het Westerdok. „Mijn buurvrouw was toevallig Meike Beeren, die ook bij Ahold werkte. Zij heeft ook haar baan opgegeven en we zijn vanuit mijn appartement het businessplan gaan realiseren. Op 21 februari 2008, precies

vijf jaar geleden, konden we de eerste winkel openen, op de Overtoom. Ik denk dat we een fair model hebben gevonden. We mogen geld verdienen, maar het mag niet ten koste gaan van een van de andere schakels in de keten, ook niet van de klanten. Ik denk zelfs dat het mooi zou zijn om in de toekomst een deel van de winst terug te geven aan de klanten. Dan krijg je echt een eerlijke prijs. Gemiddeld is de prijs van een verkocht product al ruim 30 procent lager dan toen we begonnen.”

Hoeveel verdient u nu?  
„De helft van wat ik in Amerika verdiende.”

Afgelopen zomer bent u een tijd in retraite geweest.  
„En ik heb me teruggetrokken uit de dagelijkse leiding. Dat doet Meike nu.”

Ik verdien nu de helft van wat ik bij Ahold verdiende

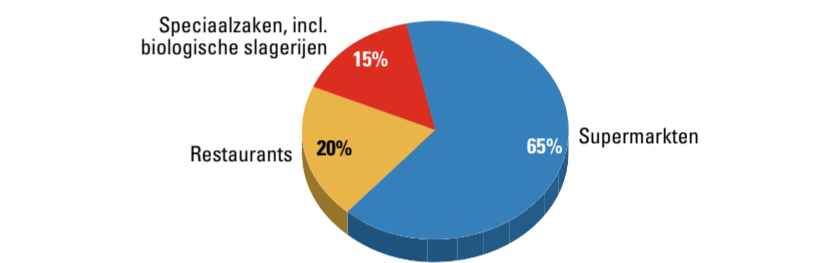
## Duurzaam eten in Nederland

Bestedingen aan voedsel 1ste helft 2012, in miljoenen euro's



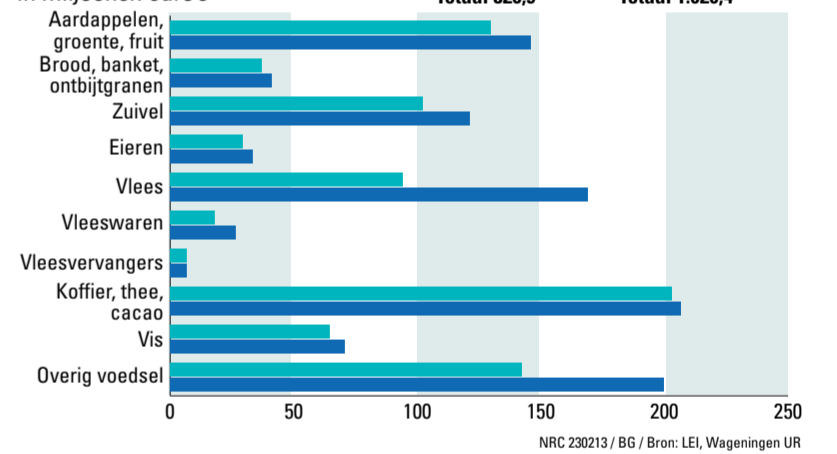
NRC 230213 / BG / Bron: LEI, Wageningen UR

Omzetaandeel verkoopkanalen in duurzaam voedsel 1ste helft 2012



NRC 230213 / BG / Bron: LEI, Wageningen UR

Bestedingen aan duurzaam voedsel, in miljoenen euro's



NRC 230213 / BG / Bron: LEI, Wageningen UR

Marqt opende op 21 februari 2008 de eerste supermarkt in Amsterdam, aan de Overtoom. Nu zijn er drie filialen in Amsterdam, twee in Rotterdam, een in Haarlem en een in Den Haag. Binnenkort wordt het vierde filiaal in Amsterdam geopend, de

locatie is nog niet bekendgemaakt. De producten van Marqt zijn niet per se biologisch. Ze zijn wel duurzaam geproduceerd en zonder kunstmatige toevoegingen. Marqt hanteert ook een 'zwarte lijst' van verdachte E-nummers.

Waarom is dat?  
„Te hard gewerkt. Ik was zo geproccupeerd geraakt met de dagelijkse operationele details, dat ik niet meer helder kon denken en me niet meer kon bezighouden met waar ik goed in ben: strategie en innovatie. Ik moest nieuwe inspiratie opdoen.

„Ik ben in mijn eentje naar Spanje gereden, naar de Sierra Nevada. Daar had ik een klein huis gehuurd. Ik zat voor 2 euro te eten in een dorpsrestaurant – een kippenpoot met verse groenten, een bord erwten met olijfolie en stukjes ham vooraf – en ik dacht: hoe kunnen we bij Marqt ook van die heel simpele maaltijden gaan verkopen?”

Hoe lang bent u daar gebleven. Verontschuldiging: „Na vier dagen werd ik aangevallen door een slang en toen ben ik van de berg gedornd. Ik moest naar het ziekenhuis in Granada.”

Nu het paardenvlees.  
„Als jij door je afnemers voortdurend onder druk wordt gezet om goedkoper te produceren, ga je rare dingen doen. Als jij het niet doet, gaan ze naar een ander.”

U verbaast zich er niet over?

„Natuurlijk niet. Dit is wat je krijgt als je alleen maar op kosten stuurt. Ambachtelijke pizza uit de diepvries met nepkaas. Kant-en-klare boerenkoolstamppot met vijftientig ingrediënten. De oorzaak is het systeem. En als veehouders dan met elkaar proberen een redelijke prijs voor hun producten te krijgen zodat ze er niet op verliezen, dan vormen ze opeens een kartel.”

Hoeveel mensen denken er zoals u?  
Opgewekt: „Bijna niemand. Maar het verandert snel. Dat is mijn optimisme. Het zou normaal moeten zijn dat je je eerst afvraagt: wat stop ik in mijn mond en wil ik dat? Daarna pas: wat kost het?”

Kan de wereldbevolging gevoed worden als al het eten volgens uw normen geproduceerd wordt?  
„Er gaan meer mensen dood aan overvoeding dan aan ondervoeding. Dertig tot vijftig procent van het geproduceerde eten wordt weggegooid, vooral door consumenten. Het eten kost toch haast niets, dus het lijkt ze niet uit te maken. Als we dat oplossen, is het voedselprobleem ook opgelost, ook met veel meer mensen op aarde.”