

QUIRIJN BOLLE

‘IK WERD GEMANIPULEERD MET BONUSSEN’

Als Quirijn Bolle van Marqt ergens heilig in gelooft, zoals in écht en duurzaam geproduceerd eten, gaat hij er helemaal voor. Tot aan het gaatje. ‘Het was achttien uur per dag topsport.’

Tekst: Annette van Soest | Foto's: Jeroen Poortvliet

‘Strontziek’ wordt hij ervan, dat hij altijd in het hokje wordt geplaatst van ‘Wassenaarse bankierszoon’. Ja, hij groeide op in Wassenaar. En ja, zijn vader werkte zijn hele leven bij een hypotheekbank. Maar de negatieve associatie met Wassenaar – arrogant, rijk en elitair – is geheel onterecht. Nou ja niet geheel, maar voor Quirijn Bolle (37) wel. ‘Ik werk me helemaal over de kop om iets moois te doen, maar sta al 1-0 achter als ik moet bewijzen dat het allemaal oprecht is’, vertelt hij lichtelijk geërgerd. ‘Mensen hebben liever dat je uit een boerengehucht komt.’ Natuurlijk heeft het hem gevormd dat hij het vroeger goed had. Zijn ouders prenten hem en zijn oudere zus en broer echter in dat zij daar geen rechten aan konden ontlelen. ‘Ik kon alles krijgen wat ik zou willen maar kreeg het nooit.’ Nooit? ‘Een paar sokken voor mijn verjaardag.’ Hij lacht. ‘Die krijg ik nog steeds. Met Kerst. Maar echt. Het is mij altijd heel duidelijk gemaakt dat het niet om materialisme gaat.’ Zo werd er in huize Bolle ook op de badkamer geklopt als Quirijn te lang onder de douche stond. Geen drinkwater verspillen! De ijskast open laten staan tijdens het inschenken van een glas melk? Hij kreeg meteen op zijn kop. Als kind droomt hij van uitvindingen: een stofzuiger waarmee je vervuild water kunt verschonen. Wanneer hij hoort dat het regenwoud wordt gekapt, denkt hij: ‘Waarom gaan we niet met vliegtuigen zaadjes uitstrooien daar, zodat er weer nieuwe bomen kunnen groeien?’

BRASSE STUDENTENLEVEN

Het idealisme zit er dus al vroeg in. Toch zit er niets idealistisch aan het eerste bedrijf dat hij samen met een studievriend in Groningen start, BoGa. Ze bouwen *plug and play* computers voor studenten en installeren netwerken bij mkb-bedrijven. ‘We waren een beetje aan het pionieren, zonder daar heel goed over na te denken. Ik was het brasse studentenleven zat en wilde iets om handen hebben.’

Over eten denkt hij dan nog niet zo bewust na. Het besef dat er iets mis is met de voedingsindustrie komt als hij een paar jaar later bij Ahold-dochter US Foodservice in de operations and sales terechtkomt. ■





Het boek *Fast food nation* van Eric Schlosser opent hem de ogen. 'Ik verkocht rotzooi en werd gemanipuleerd met bonussen.'

Bolle zegt in 2005 zijn baan bij Ahold op en gaat terug naar Nederland, waar hij zijn ideeën voor Marqt op papier zet. In 2006 start hij echt en twee jaar later opent de duurzame supermarktketen zijn eerste winkel in Amsterdam.

Het is rennen en vliegen, in die eerste jaren. Hij maakt weken van meer dan honderd uur. Klagen doet hij niet. Het was nodig. Maar ja, geeft hij eerlijk toe, hij is tegen zijn eigen grenzen aangelopen. Op een gegeven moment zijn al zijn reserves op en draait hij op *survival mode*. 'Het was alsof ik topsport deed. En dat achttien uur per dag, achter elkaar door. Als ik een 'voor en na'-foto had gemaakt van mijn hersenen, denk ik echt dat je nu een andere vorm zou zien vanwege die intensieve hersengymnastiek.'

Probeer de hectiek van die tijd eens te schetsen.

'Ik was verantwoordelijk voor logistieke processen, de personeelsplanning, reclame-uitingen, nieuwe panden, vergunningaanvragen, de banken, de aandeelhouders... Ik kan nog wel even doorgaan. Daar kwam nog eens bij dat een oud-werknemer me opeens met de dood bedreigde omdat zijn contract – om goede redenen – niet was verlengd. Iedereen wilde aandacht. Ik was aan het jongleren met telefoons en laptops. Dat hou je gewoon niet vol. Het was nodig, het hoorde erbij. Maar zodra het kon, heb ik gezegd: Nu doe ik een stap terug.'

Hebt u dat bepaald?

'Ik had al aangekondigd dat ik er een tijdje uit zou gaan. Toen we een-

maal nieuwe investeerders hadden en de resultaten goed waren, voelde ik ook fysiek: Ga eruit. Mijn lichaam zei: *take a break, take it now*. Toen ben ik anderhalve maand gaan zeilen. Daarna ben ik nog een maand naar Zuid-Spanje gegaan. Op een paar telefoontjes na heb ik me totaal niet met werk beziggehouden.'

Sinds hij terug is van zijn retraite pakt Quirijn Bolle de zaken anders aan. Elke ochtend – behalve in de winter – staat hij om 7 uur op, trekt hij zijn zwembroek aan en gooit hij zijn *paddle board* in het IJ waaraan hij woont. Staand op het board peddelt hij drie kwartier in het rond. Om in balans te blijven, letterlijk en figuurlijk.

Er is meer veranderd. Bolle heeft zich teruggetrokken uit de operationele gang van zaken. Hij is uit het management gestapt en vormt nu als *founder* en sinds kort voorzitter van de raad van commissarissen de brug tussen toezichthouders en het managementteam. In de rvc houdt hij zich onder andere bezig met cultuur, financiën en marketing. Sterker nog, hij is het merk. Naar buiten toe treedt hij op als het gezicht van Marqt.

Ook bij het bepalen van de strategie heeft hij nog een grote vinger in de pap, in nauwe samenwerking met ceo Meike Beeren, met wie hij Marqt vanaf de start opbouwde. 'Een bedrijf werkt het beste met de goede mensen op de goede plek. Ik werd opgeslokt door de dagelijkse dingen. Dat past niet goed bij mijn karakter. Ik vind het ook niet leuk genoeg. Meike wel. Ik ben veel beter in het nadenken over de grote lijnen, over de richting die we op moeten.'

Die richting houdt op de korte termijn in dat de zeven winkels die Marqt nu telt, er twaalf worden aan het eind van het jaar. Over

tweeëneenhalf jaar moeten het er 25 zijn. Pas dan lonken andere avonturen, zoals een *convenient* formule op stations, levering aan huis of uitbreiding naar het buitenland.

Marqt laten slagen is waar het om draait. Mensen tevreden met boodschappen naar buiten zien lopen. Daar wordt hij blij van. 'Ik reken mijn succes niet in euro's.' Hij zegt het een paar keer tijdens het gesprek. 'Geld moet een middel zijn om een doel te behalen, geen doel op zich.' En even later: 'Als het me alleen maar geld had opgeleverd, dan had ik dit nooit gedaan.'

Waarom brengt u dat geld telkens weer ter sprake?

'Omdat ik bezig ben met het ontwikkelen van een nieuw model om onze economie te laten groeien. We hebben altijd gedacht vanuit het vrijemarktprincipe, waarbij elke schakel het doel heeft om zoveel mogelijk waarde voor zichzelf te creëren en deze waarde wordt uitgedrukt in geld. We moeten ons doel herdefiniëren.'

En dat model is?

'*Everyday fair pricing*. Een model waarbij je alles eerlijk verdeelt over alle schakels in de keten, in plaats van dat iedereen alleen maar bezig is om zijn eigen schakel zo rijk mogelijk te maken. Dat is moeilijk. Wat is een eerlijke prijs? Wat mag je verdienen? Ik wil wel zo ver gaan dat we gaan kijken of we een deel van onze winst kunnen terugbetalen aan onze klanten, omdat ze dan te veel zouden hebben betaald.'

U kunt ook de prijzen van tevoren verlagen. Dan hoeft u niet achteraf terug te betalen.

'Dat kan. Dan kun je ook uitkomen op verlies en je speelt meteen het spelletje mee dat al gespeeld wordt. En als je verlies lijdt, langdurig, dan houdt het op. Het gaat er juist om dat we consumenten gaan belonen voor goed gedrag. Het gaat om de gezamenlijke inspanning. Van ons, van consumenten, overheid en producenten. Samen de wereld beter maken en ervoor zorgen dat de taart gelijk wordt verdeeld.'

Denkt iedereen in de keten er net zo over?

'Nu nog niet, maar we gaan net zo lang door tot er voldoende mensen denken als wij.'

U bent gepassioneerd, fel soms, in de strijd voor uw idealen.

Hoe gaat u om met mensen, vrienden bijvoorbeeld, die er anders over denken?

'Heel veel vrienden gaan erin mee. Degenen die er echt niet in meegaan, daar heb ik wel moeite mee ja. Ik heb er in elk geval felle discussies over. Over de verantwoordelijkheid die zij niet nemen, waardoor we met zijn allen wegglijden. Veel mensen in mijn omgeving kunnen duurzame voeding prima betalen maar eten gewoon troep. Als je de hersenen hebt om het te begrijpen, je hebt het geld om het te besteden en je doet het niet, hoe denk je dan dat we ooit uit deze crisis gaan komen en onze maatschappij weer duurzaam kunnen opbouwen?' ■

Drie stellingen

Guerrilla tuinieren is een klap voor supermarkten

'Nee ik zie het als een ontzettend positieve beweging dat mensen een deel van hun eigen eten verbouwen. De stroming die zegt dat we de wereldbevolking niet kunnen voeden op de biologische manier gaat uit van een wiskundige berekening die dit soort bewegingen totaal negeert. Dit is een mooi bewijs dat het wél kan.'

Biologisch eten zal altijd een beetje elitair blijven

'Als je minder geld hebt, moet je dan maar gemanipuleerd voedsel eten? Is dat het? Ook als je in de bijstand zit, hoef je geen concessies te doen aan wat je eet. Het heeft veel meer met je *mindset* te maken dan met je portemonnee. Als je minder kunt betalen, kun je beter minder eten dan slechter.'

Het liefst was ik muzikant geworden

'Muziek doet me veel. Iemand als Ray Charles kan maar één ding en dat is waanzinnig goede muziek maken, vanuit zijn tenen, zijn ziel. Ik ben er gewoon niet erg goed in. Ik heb wel in bandjes gespeeld. Met vriendjes huur ik nog wel eens een studio af. Dan maken we meer lawaai dan muziek. Vroeger speelde ik drums, nu gitaar. Ik speel veel Radiohead.'

QUIRIJN BOLLE

1975	Geboren in Leidschendam
1994	Bedrijfskunde in Groningen
1996	Medeoprichter BoGa
1999	Verkoop BoGa
1999	Verschillende functies Ahold
2006	Oprichter Marqt
2008	Eerste filiaal Marqt