



INTERVIEW: BART VAN OLPHEN

5-5-2008

, oprichter Fishes.

"Kaviaar is een overgewaardeerd product. Ik vind het decadent en smakeloos als daarvoor een zee moet worden leeggevisht."

Zo'n vijf jaar geleden zag Bart van Olphen (37) het licht. Als bedenker van horecaconcepten ontdekte hij dat restaurantbezoekers, die voorheen maar al te graag een vorkje prikten in de good old biefstuk of saté, steeds vaker kozen voor tonijn, oesters of coquilles. Hij richtte Fishes op, een moderne, strak ingerichte viswinkel in de Utrechtsestraat in Amsterdam. Inmiddels bestaat het bedrijf uit vier goedlopende winkels in Amsterdam, Utrecht en Breukelen, een cateringbedrijf en een groothandel.

Speerpunt van Van Olphen is de duurzame vis, waarbij tijdens de vangst rekening wordt gehouden met vangst- en kweekmethoden. Onlangs werd hij in Boston zelfs uitgeroepen tot meest duurzame seafoodondernemer ter wereld. "Ik wist wel dat ik een goed duurzaam concept had, maar dat we dan meteen voorop lopen in de wereld kwam wel als een verrassing."



Opende je je eerste winkel met het idee 'en nu ga ik iedereen laten kennismaken met duurzame vis'?

"Nee, het was meer de romantiek die erachter zit. Ik ga heel vaak naar Frankrijk en naar Spanje en ik had het naïeve idee dat alle vis afkomstig is van die oude vissermannetjes met die mooie, kleine houten bootjes. Dat was een beetje mijn indruk van de viswereld. Pas later, zo eind 2004, ontdekte ik dat heel veel vis afkomstig is van die grote industriboten. Die halen zo'n 95% van de vangst binnen. Ik zet me nu al jaren in om dat te veranderen."

De duurzaamheid van de vis is belangrijk voor je. Zo belangrijk zelfs, dat je een veelgevraagd artikel uit principe niet meer verkoopt.

"De stand van de steur is gigantisch laag en ik vind het eerlijk gezegd ook een beetje een overgewaardeerd product. Ik vind kaviaar best lekker, maar als we het op een feestje maar moeten eten omdat het een statussymbool is, hoeft het van mij niet. Ik vind het decadent en smakeloos als daarvoor een zee moet worden leeggevisht. Om deze overtuiging kracht bij te zetten, hebben we ook drie steuren in Artis geadopteerd. Ik ga niet wekelijks bij Poetin, Frietje en Steijn op bezoek, maar ben er wel al een paar keer geweest."



Hoe ziet de klantenkring van Fishes eruit?

"Vier jaar geleden was het echt 'upmarket', mensen die veel te besteden hebben. Fishes heeft voor velen misschien een dure uitstraling door het interieur en duurzaam werd in het begin misschien ook geassocieerd met duur. Tegenwoordig zie je echt een brede klantenkring komen. Het gaat tegenwoordig van mensen die wat te besteden hebben tot studenten en mensen met een kleine beurs die eenmaal per week komen voor de goedkopere vissoorten. We hebben onlangs meegedaan aan een documentaire voor de BBC en die hebben onderzocht dat 64% van onze bezoekers in eerste instantie vanwege de duurzaamheid in onze winkels komen."



Wat is tegengevallen?

"Als je pioniert doe je heel veel dingen die niet goed zijn, maar dat is ook inherent aan het pionieren. De Hastings tong uit Zuid-Engeland dachten we wel eventjes in de Nederlandse supermarkt te krijgen. We hadden daarbij niet gedacht aan de logistiek, waardoor we dus uiteindelijk zelf in ons vrachtautootje heen en weer aan het rijden waren om die vis maar in de Albert Heijn te krijgen.

We maken heel veel fouten, maar die zijn ook nodig om zover te kunnen komen denk ik. We zouden soms wat terughoudender kunnen zijn om zo betere beslissingen te kunnen nemen. Maar dan ga je niet zo snel, dan hadden we niet gestaan waar we nu staan."

Wat is jouw ultieme tip voor beginnende ondernemers?

"Je moet vooral niet luisteren naar mensen om je heen. Als je ergens in gelooft dan moet je het doen. Natuurlijk moet je dat besluit niet nemen als je twee flessen wijn op hebt en net in een wat mindere fase van je leven zit. Als je denkt: dit is het en ik sta hier honderd procent achter, dan is het een kwestie van doen. Daar geloof ik echt heilig in."

Hoe ziet de toekomst van Fishes eruit?

"Een echte strategie hadden we niet, maar door de enorme groei die we nu doormaken moeten we wel aan de lange termijn gaan denken. Ik wil sowieso de winkels verder uitbouwen - we willen in elke middelgrote tot grote stad in Nederland zitten. Bovendien openen we dit jaar nog twee winkels in Brussel en Antwerpen.

Dit jaar gaan we met producten met het Fishes label instromen in retail. We willen de consument laten voelen waar de vis vandaan komt. Dat ze weten dat de vis die ze kopen echt door dat leuke vissertje in Zuid-Engeland is gevangen, of door Scott in Alaska. We gaan ook een kookboek uitgeven en we zijn met televisie bezig."

De vragen:

Favoriete restaurant

El Bulli in Cala Montjoi, Costa Brava
Vamos aVer, 'voor de beste paëlla van Amsterdam'
Burgermeester 'voor de beste hamburgers van Amsterdam'

Favoriete vakantiebestemming

Andalusie

Favoriete vakantiestad

Parijs

Grootste liefde/passie

Mijn zoon, Bo (7) .

Ik geef mijn geld het liefst uit aan

Eten en vakantie

Favoriet merk

Nee, ik ben totaal merkloos

-
Sparkx member [Bart van Olphen](#) is geïnterviewd door Florine Schouwe