



Marktplaats-miljonair Bob Crébas:

'Als je arm bent geweest, kun je **goed rijk** zijn'

Van bijstand tot brandnetelbedrijf, van boerenzoon tot bedenker van een belevingspark. Door de verkoop van Marktplaats.nl werd **Bob Crébas** in één klap miljonair. Achteroverleunen is er echter niet bij. Met kleding van brandnetels wil hij een alternatief bieden voor het 'waardeloze gewas' katoen.

Tekst: **José Vorstenbosch**

Foto's: **Dolph Cantrijn**

Vanuit zijn riante werkkamer in Kraggenburg in de Noordoostpolder kijkt Bob Crébas (1951) uit over een weids en mistig landschap. 'We wilden hier een broccolischuur tot woonhuis verbouwen, maar daarvoor kregen we van de gemeente geen toestemming. Nu is het kantoor van ons familiebedrijf Brennells erin gevestigd en wonen we op de Veluwe.' Crébas is nuchter, zakelijk en open. Hij wil zijn boodschap én zijn product verkopen. 'We moeten naar andere waarden toe in het leven. Het gaat niet om meer hebben, maar om meer zijn. Hoe kun je mensen de andere kant op laten rennen? Ik ben actievoerder én ondernemer: ik wil mensen bereiken.' Voor interviews neemt hij dan ook de tijd, maar aan de telefoon heeft hij een pesthekel. 'Bellen leidt alleen maar af. Laten we alsjeblieft mailen.' Brennells heeft in de polder zeventig hectare grond waarop brandnetels worden verbouwd, en in Tsjechië nog vijf hectare. 'We werken samen met bedrijven over de hele wereld. Met de kennis die overal zit, proberen we van brandnetels goed garen te maken. Niet alleen van de vezels, maar ook van de bast. Dat proces van onderzoeken en ontwikkelen zal nog wel jaren duren. Het heeft potentie, anders waren we er niet aan begonnen. Maar of het lukt, weet je nooit.'

Geen grijze foldertjes

Bob Crébas is echt een uit de klei getrokken polderjongen. Zijn vader verhuisde van Groningen naar het nieuwe land, zelf ging Crébas na zijn studie in Arnhem ook weer terug naar de Noordoostpolder. Een bolleboos was hij niet: na de mulo haalde hij ternauwernood de middelbare landbouwschool en op de middelbare bosbouwschool bleef hij zitten. Ook zijn 'carrière' kwam niet gemakkelijk op stoom. 'Voor mij was het een enorme zoektocht waar ik mijn boterham mee

zou gaan verdienen. Wat wil ik en wat kan ik? En wat wil mijn vrouw? Over die zoektocht hebben we lang gedaan. We zochten maatschappelijk zinvol werk en werk waarin ruimte was voor ons gezinsleven. Voor ons was het daarom lastig om in loondienst te gaan. Maar alles wat we zelf bedachten, leverde te weinig geld op om van te leven. Daardoor bleven we lang afhankelijk van een uitkering. Ik was al 45 toen ik echt geld ging verdienen.'

'Wij vonden dat juist rijke mensen tweedehands spullen moesten kopen, en niet alleen de armen'

Samen met zijn vrouw Carla Wobma knoopte hij creatief de eindjes aan elkaar, ging op reis, voerde actie tegen kernenergie en kreeg twee zonen. Na diverse baantjes en een druk actieleven stortten Crébas en zijn vrouw zich als vrijwilligers op het kringloopwezen. Samen met anderen wisten zij van Goedzooi in Emmeloord – later Het Goed – een loonvormend en winstgevend bedrijf te maken, en daarmee ook voor zichzelf betaald werk te creëren. Het mes sneed aan twee kanten: recyclen van afgedankte spullen én banen schepven voor werklozen. In heel Nederland zette Crébas volgens deze formule vijftien vestigingen op. Eén van de geheimen achter het succes van Het Goed is volgens hem de aandacht voor de presentatie. 'Ik had al snel door dat je in een kringloopwinkel geen grijze foldertjes over het milieu moet neerleggen. Je moet de bankstellen en kleding zo goed mogelijk presenteren, zorgen dat de winkel lekker ruikt en van negen tot zes open zijn. Wij vonden dat juist rijke mensen tweedehands spullen

moesten kopen, en niet alleen de armen.’ Omdat ze vreesden dat verkoop via internet het einde van de kringloopwinkels zou betekenen, stapten Bob Crébas en zijn compagnons in 1999 voor 600.000 gulden in Marktplaats.nl. Het Goed Beheer bv werd eigenaar van de gratis vraag- en aanbodsites voor goederen en diensten. Ondanks het verbod op seksadvertenties liep de digitale onderneming als een trein, en ging bijna aan zijn eigen succes ten onder. Er was steeds meer mens- en computercapaciteit nodig om de site in de lucht te houden, maar de verkoop van advertenties verliep voor geen meter. Vanaf het moment dat er 6 euro werd gevraagd voor aangeboden goederen boven de 200 euro, was de zaak gered en groeide de winst tot onverwachte hoogten. Crébas: ‘Marktplaats steeg in waarde en we konden er steeds meer geld voor krijgen. Dan denk je: wat is het mij waard dat de website van ons is? Ik ben geen computerfreak, ik wil alleen vraag en aanbod bij elkaar brengen. Dat kan met een kringloopwinkel én met Marktplaats. Internet is een mooi medium, maar ik werk ook heel graag buiten.’ Regelmatig werd er een bod gedaan. ‘De Telegraaf’ wilde op een gegeven moment 80 miljoen euro betalen. Ze zeiden: als jullie Marktplaats niet verkopen, concurreren we jullie kapot. Ons antwoord was: ga je gang. Ze hebben altijd op ons neergekeken.’ Uiteindelijk nam eBay Marktplaats in 2004 voor 225 miljoen euro over. ‘Weet je waarom wij er zo veel aan verdiend hebben? Omdat geld voor ons niet doorslaggevend was. Anders hadden we de boel wel eerder verkocht.’

Altijd rekenen

De familie Crébas hield als mede-eigenaar van Het Goed Beheer bv aan de verkoop een slordige tachtig miljoen euro over. ‘Waanzinnig veel geld. Vanaf dag één doe ik daar niet geheimzinnig over. Met dat geld moet je iets doen. Door ervaring met de bijstand én met het opbouwen van een bedrijf heb ik geleerd met geld om te gaan. Als je arm bent geweest, kun je goed rijk zijn. Bij de kringloopwinkel moest ik risico’s nemen en was ik altijd aan het rekenen. Neem ik iemand in dienst, kunnen we de huur nog wel betalen? Ik dacht er ook voortdurend over na hoe alles efficiënter kon. Dat doe ik nu nog.’ Geld speelde in zijn leven dus altijd een rol. ‘Nu ik rijk ben, wil ik er niet meer de hele dag mee bezig zijn. Ik krijg dagelijks financiële verzoeken van mensen. Maar wij hebben besloten ons niet iedere dag in de plannen van anderen te verdiepen. Wij zijn geen bank of stichting voor goede doelen, we zijn ondernemers. We willen onze ideeën over de wereld in de praktijk vormgeven. Kleding maken van brandnetels, daar stoppen we miljoenen in. Als boerenzoon heb ik altijd in de brandnetels geschoffeld. Wij zijn groot geworden met de verkoop van tweedehands kleding, de ontwikkeling van brandnetelkleding sluit naadloos aan bij dat verleden. De vezel van de brandnetel is sterk, isole-

rend en licht. We doen diverse proeven om deze los te weken van de bast, waarbij de kwaliteit van de vezel in stand blijft en het milieu zo min mogelijk wordt belast. Percentages van 30 procent brandnetelvezel in kleding zijn al haalbaar en we verwachten komend jaar op een hoger percentage uit te komen. Daarnaast laten we onderzoek doen naar het verwerken van de bast tot milieuvriendelijke viscose van 100 procent brandnetel.’

‘Als boerenzoon heb ik altijd in de brandnetels geschoffeld. Nu stoppen we miljoenen in kleding van brandnetels’

Vuile handen

Crébas ziet de brandnetel als alternatief voor katoen. ‘Vijftig procent van alle kleding is gemaakt van katoen, een waardeloos gewas. Het heeft veel water nodig en er gaan allerlei chemicaliën overheen. Bij biologische teelt ligt de opbrengst 30 procent lager. Wil je in de toekomst genoeg en verantwoorde katoen verbouwen, dan moet je het hele Amazonegebied kappen.’ Overigens lukt het ook Brennells niet volledig biologisch te werken. ‘We spuiten om de speerdistel uit de brandnetels te houden. We gebruiken ook kunstmest. Compost voorziet niet in alle benodigde mineralen en aan biologische mest is een tekort. Ik geloof niet meer zo in de kretologie van de milieubeweging. Volgens mij moeten



we keuzes maken, daar eerlijk over zijn en dan tot een zo milieuvriendelijk mogelijk product komen.’ Dat brengt hem op de kritiek die hij van twee kanten te verduren krijgt. ‘Als ik iets goed doe, doe ik ook iets niet goed. Dan wordt er gekeken naar de 25 procent die niet biologisch is. Sommige mensen hebben een soort smetvrees. Maar in het leven maak je gewoon vuile handen.’ Door anderen wordt zijn onderneming juist in de alternatieve hoek geduwd. ‘Duurzame kleding, dat zijn hobbezakken van brandnetels. Punt. Duurzaamheid heeft een verschrikkelijk slecht imago. Iedereen roept dat duurzaamheid toeneemt, maar dat valt tegen. Internationaal scoort Nederland slecht. De natuur- en milieubeweging heeft zeker 3 miljoen leden, waarvan slechts 4 procent actief is. Eigenlijk een wanprestatie.’

In dit spanningsveld valt het Crébas niet mee een markt te vinden voor zijn brandnetelkleding. ‘De mensen die het Brennells-concept toejuichen, vinden mode vaak onzin en dragen hun spijkerbroeken het liefst tien jaar. De modereaks daarentegen interesseert het niet waar hun nieuwste aankoop van is gemaakt. Sterker nog: laat je de term duurzaam vallen, dan lopen ze aan je kraam voorbij. Onze fans hebben we wel in beeld. De vrouwen die zich thuis voelen bij Brennells zijn wereldwijd, meestal hoog opgeleid en houden van wandelen in de natuur.’ Toch blijft het nog zoeken naar de beste strategie. ‘Het is wel degelijk de bedoeling winst te gaan maken, maar dat kan best vijf tot

tien jaar duren. Een nieuw product in de markt zetten, duurt gewoon lang. We hebben geld om het jaren vol te houden. In die zin ben ik nog steeds een bosbouwer: een boom planten en dan geduldig blijven.’

Spelen met zand en water

Hoewel Bob Crébas bepaald niet achterover wil leunen, gunt hij zichzelf wel enkele uitspattingen. Niet ver van het kantoor is Brennells Buiten gevestigd, een ‘belevingspark’ van 48 hectare met brandnetel- en bamboevelden, zand, water en een strandpaviljoen. ‘Het is leuk om mensen te laten zien waar de grondstof voor onze kledinglijn groeit. Daarnaast vind ik dat natuur in Nederland te veel gericht is op planten en dieren. In ons park kunnen mensen zwemmen, door de kruidenvelden struinen, beachvolleyballen of een kampvuurtje stoken. En in het strandpaviljoen kun je lekker eten en naar live optredens luisteren. Op het platteland genieten van de natuur én van het leven, dat is het idee.’ Met de aanleg van het park, inclusief verschillende uitheemse tenten voor groepsactiviteiten én een heuse Mig-stralijger, gaat een jongensdroom in vervulling. ‘Het is spelen met zand en water in de natuur. Ik kan daar een hek omheen zetten, maar ik probeer er juist zo veel mogelijk mensen van te laten genieten.’

Een ander ‘speelproject’ van Crébas is de professionele muziekstudio die hij in een oude schuur naast het bedrijfskantoor heeft laten bouwen. ‘Van kind af aan ben ik al met muziek bezig. Ik speelde in diverse bands en heb zelfs in het voorprogramma van Herman Brood gezeten. Met de band Riders of the Universe zijn we nu een cd aan het opnemen. We maken melodieuze gitaarrock, een beetje ouwelullenmuziek dus. Ik denk heus niet dat we een paar miljoen platen gaan verkopen.’

Tijd tekort

Iedere dag vrij luidt de titel van zijn autobiografie uit 2006. Crébas: ‘Die 80 miljoen, dat is de uitkomst van een gebeurtenis. Ik laat me er niet ongelukkig door maken en geniet met volle teugen van het leven. Voor ons gold altijd al dat we dingen doen die we leuk en belangrijk vinden. Daar ga ik gewoon mee door. Ik ben in de gelegenheid om plannen te bedenken en uit te voeren. Ik kan een park aanleggen, ik kan een band laten optreden. Ik hoef me er niet druk over te maken of ik wel genoeg verdien. Dat is een zegen. Maar ook zonder geld zou ik met dezelfde dingen doorgaan. In Nederland is niemand verplicht om iedere dag acht uur naar zijn werk te gaan. Je kunt wel degelijk je eigen keuzes maken.’

Een doorsnee dag is Bob Crébas vreemd. ‘De onderwerpen waar ik mee bezig ben, zijn heel divers: kleding, mode, stoffen, planten en muziek. Maar voor veel dingen kom ik helaas tijd tekort. Ik wil lezen, een tweede boek schrijven, meer fietsen. Tijd is de kostbaarste factor geworden. Je kunt gewoon niet alles tegelijk. Of je arm of rijk bent, maakt dan niks uit.’



‘We hebben zoveel aan Marktplaats verdiend omdat geld voor ons niet doorslaggevend was’