

‘We kopen geen lampen, maar betalen branduren’

Over The Green House zijn wel honderd verhalen te vertellen, zegt programmamanager Corine Holtmaat. Het circulaire restaurant, een initiatief van foodservice-organisatie Albron, is sinds april vorig jaar open. “Door het unieke businessmodel ontstaan hier oplossingen waar de markt verder mee kan. Ik weet zeker dat bollenkwekers door onze businessaanpak en deze omgeving geïnspireerd kunnen raken.”

Tekst: Ellis Langen | Fotografie: René Faas

Corine Holtmaat

ONDERNEMER EN PIONIER

Corine Holtmaat groeide op in een ondernemersgezin in Zuidwolde. Haar vader, Henk Holtmaat, turnde de vasteplantenkwekerij in de loop der jaren om in het veredelingsbedrijf AB-cultivars. “Bij ons aan de keukentafel werden altijd plannen gemaakt. Dat zit nu helemaal in me.” Als jonge meid wilde ze naar de stad en ging de hotelschool doen; horeca was haar ding. Holtmaat heeft een eigen bedrijf in Utrecht en helpt klanten met advies en strategie, conceptontwikkeling, marketing en communicatie, innovatie, verandermanagement en ze doet projectmanagement. Haar hart ligt bij het helpen van bedrijven, bijvoorbeeld in de horeca of agrifoodbranche. “Bedrijven die maatschappelijk verantwoord ondernemen in de praktijk willen brengen en de uitdagingen hierin willen omzetten in commerciële kansen.” Zo kreeg ze een voorname rol bij de opzet van The Green House. “In mijn missie om een positieve bijdrage te leveren aan een gezonder, eerlijker en duurzamer voedselsysteem, krijgen nu ook mijn roots als ‘boerendochter’ een plek. Het cirkeltje is rond.”

Wat is The Green House?

“Een vernieuwend circulair concept vlakbij station Utrecht Centraal. Het is een restaurant met een vergadercentrum, ook wel Greenhub genoemd, en een ‘urban farm’ ineen. Het is zo veel mogelijk circulair en dus duurzaam ingestoken en er werken mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. The Green House is onderdeel van een herontwikkelingsproject van de oude Knoopkazerne, het voormalige hoofdkwartier van de Koninklijke Landmacht dat inmiddels een rijkskantoor is. De stad Utrecht wilde op deze plek graag ‘tijdelijke’ verlevendiging van het gebied, want over vijftien jaar moeten er hier weer nieuwe kantoren komen. Aan mijn oude werkgever Albron werd gevraagd: ‘Wat voor vernieuwends en duurzaams zouden jullie in deze bouwput kunnen uitvoeren, zodat het leefbaarder wordt?’ Met drie partijen en verschillende partners wordt nu samengewerkt in een bijzonder businessmodel. Binnen het transformatieproces van dit nieuwe businessmodel heb ik aan een ‘eco-netwerk’ gebouwd, de stappen in het ontstaan van de nieuwe samenwerkingen vastgelegd in een documentaire en mijn taak was verder om het een levendige broedplaats te maken voor circulair ondernemen voor zowel bedrijven als de gasten die er komen. Met The Green House willen we laten zien hoe het anders, echt duurzamer kan. Goede ideeën hiertoe ontstaan door samen te werken en out of the box te denken. Mensen die in The Green House komen, kunnen er inspiratie vinden door onze verhalen en door de omgeving. Samen eten zorgt al voor een natuurlijke verbinding. Door dat in deze omgeving te doen, vinden er opeens heel andere gesprekken plaats.”

Kun je voorbeelden geven van hoe duurzaam The Green House is?

“De uitdaging bij de bouw, inrichting en exploitatie is geweest om een circulair horecapaviljoen te bouwen dat honderd procent demontabel is, zodat het na vijftien jaar weer elders gebruikt kan worden, én met een gezond rendement. Voor de bouw zijn we op zoek gegaan naar gebruikte materialen. We hebben tevens 30 procent minder materiaal gebruikt voor de bouw. Dit is het eerste restaurant waar afval niet bestaat en waar anders wordt nagedacht over producten, materialen én mensen. Lukraak wat voorbeelden. Het tapijt is gemaakt van oude visnetten, de stoelen zijn gemaakt van oude petflessen, de tafelbladen van bermgras en aardappelzetmeel, we gebruiken oude servetten van hotels. Er wordt zonder gas gekookt in de keuken. Veel apparatuur heeft geen stekker en we bereiden het eten met biobrandstoffen. Er is geen vriezer. Ter plekke wordt ijs gemaakt met stikstof dat weer een restproduct is van de benzine-indus-

trie. Het liefst zouden we in The Green House alle producten kweken. Maar aardappelen of tomaten kun je beter bij de boer of teler halen, want die telen zo efficiënt. We koken niet met producten uit het buitenland. In onze 'urban farm' kweken we verse kruiden en groenten, want die staan bij ons in de hoofdrol. Onze partner Hrbs. is eigenaar van de urban farm en zij kweken kruiden en mini-groenten op bij de kweker en zetten die op Deense karren onder led-licht, zodat ze bij ons nog even verder groeien. Verser oogsten kan niet. Wij betalen hen voor de oogst. Zo hebben zij van hun product een service gemaakt. Op het buitenterras staan geen parasols, maar een paar grote platanen die zorgen voor schaduw; functioneel groen. Een van onze uitgangspunten van The Green House is ook dat er zo min mogelijk afval is. We hebben een composteermachine die binnen 24 uur compost maakt van het keukenafval en dat gebruiken we weer in de tuin. Voor reststromen zoals plastic afval hebben we met de kantoren in de omgeving een ophaalsysteem gecreëerd. We zamelen onder andere koffiedik in en daar worden vervolgens paddenstoelen op gekweekt. Die laatste kopen we later weer in voor onze keuken."

Wie zijn de partners binnen The Green House?
"Albron is de exploitant. Samen met Strukton, Ballast Nedam en Facilicom is een samenwerkingsovereenkomst voor vijftien jaar aangegaan. Samen zijn ze verantwoordelijk voor de gezamenlijke commerciële businesscase. Doelstelling van de partners is leren van circulariteit en deze kennis delen met andere partijen. Uitgangspunt is altijd geweest dat het businessmodel rendabel, houdbaar en schaalbaar moet zijn. Echt circulair werken kan alleen door duurzame samenwerkingen aan te gaan, met partners door de hele keten heen, zodat er nieuwe businessmodellen ontstaan. Het is ons gelukt om met zes betrokken partijen samen te werken op basis van 'pay per use'. Zo zijn er partners op het gebied van interieur, verlichting, de tuin en het servies. Zij blijven de eigenaar van de goederen en worden betaald voor het gebruik van bijvoorbeeld het licht, de stoel of de oogst. Zo kopen we geen lampen, maar betalen we branduren. Zo zorgen we ervoor dat deze 'pay for use-partners' vijftien jaar lang letterlijk met ons mee ondernemen. Door met hen langetermijnafspraken aan te gaan, zorg je ervoor dat zij kunnen investeren en heel andere interventies kunnen doen dan wanneer ze maar één of drie jaar kunnen leveren. Zij blijven door ontwikkelen op onze voornaamste randvoorwaarde circulariteit. De kosten van ons businessmodel liggen niet veel lager, maar de investeringen wel doordat je met elkaar andere partnerships bent aangegaan."

Wat zijn de belangrijkste ingrediënten van zo'n vernieuwend businessmodel?
"Je moet ambitieuze, vooruitstrevende mensen hebben met lef. Als je zulke partijen samen zet, ontstaan de mooiste ideeën. Neem je daarbij samen circulariteit als belangrijkste uitgangspunt, dan borrelt er van alles op. Daar was je anders nooit opgekomen. Iedereen neemt deze opdracht mee in zijn specialisme. Dan maak je optimaal gebruik van elkaar. Duurzaamheid is echt een ingang tot innovatie. Je zit anders met elkaar aan tafel en je laat bestaande zaken los. Het mooie is dat de partijen binnen ons model zien dat ze de dienst die ze leveren ook relevant is voor andere klanten. Sommige bedrijven veranderen soms van een product naar een servicedienstverlening."



'Circulair werken kan alleen met duurzame samenwerkingen'

Wat kun je kwekers meegeven?
"Denk veel meer na over de potenties van je product. Welke functies kan het allemaal hebben? Eigenlijk zou ik graag een serviceconcept willen voor mijn betegelde tuin. Waarom bestaat er geen abonnement op mooie plantenbakken die dan eens in de zoveel tijd worden vervangen? Ik geloof in dat soort concepten die oplossingen op maat bieden zoals Bloomon. Het past niet in mijn levensstijl om elke week naar de bloemist te gaan en dus maak ik er graag gebruik van. Als kwekers en anderen in de keten anders gaan denken, valt er nog veel te halen. Hetzelfde geldt voor de vraag wat kwekers met 'afval' zouden kunnen. Waar zou dat een grondstof voor kunnen zijn? Stel jezelf die vraag en je krijgt een heel ander soort oplossingen. De kunst is dan om dit te koppelen aan een maatschappelijk vraagstuk. Want dan heb je een win-winsituatie. De markt is nu ook zo dat ze graag dit soort oplossingen wil. En dat houdt aan. Alles en iedereen zet in op circulariteit. Het boeiendste is dat er nu kansen ontstaan voor commerciële businessmodellen. Als kweker hoef je niet altijd meer en groter."