



DASTRO
RETAILCONCEPTEN

Rob Hoogendijk over C2C in retaildesign:

“Ik ontwerp nú afval voor het volgende decennium”

Gebruikt, geleefd, onaf. Dat waren de steekwoorden voor een nieuwe modelwinkel. Die opdracht was voor retaildesigner Rob Hoogendijk een eerste kennismaking met duurzaam ontwerpen. “Ik ontwerp nú afval voor het volgende decennium.”

Arthur en Willemijn Stores. Ze wilden een nieuwe concept. Een modewinkel met een verhaal. Geen formica, geen nep. De winkel moest echt zijn. Gebruikt, geleefd, onaf. “De briefing en het moodboard leidden tot de zoektocht naar inrichting, meubels en materialen met geschiedenis. “In het begin was ik op zoek naar een procedé à la de *stone washed* spijkerbroek. Hoe maak ik glas met krasjes? Hoe zorg ik voor een mooie oude vloer? Het antwoord was natuurlijk: verwerk gebruikte materialen. Al snel zocht ik op internet naar tweedehands vloeren. Via Marktplaats kwam ik bij een kastuinder die van zijn stalen kozijnen met oud glas afwilde... Ik zocht ‘doorleefde’ materialen die ik kon hergebruiken in de nieuwe modewinkel.” Voor Rob Hoogendijk was dit de eerste keer dat hij materialen ging hergebruiken. “Niet uit principe, maar om een bepaald effect te bereiken. Dat bracht me op een nieuw spoor, op een voor mij nieuwe gedachtegang. Vreemd dat we als retailontwerpers nauwelijks discussiëren over duurzaamheid. We weten immers dat wat we nú ontwerpen over vijf, hooguit tien jaar, in de container verdwijnt. We ontwerpen afval.”

Geld verdienen

Het verbaast Rob Hoogendijk niet dat zijn branche nauwelijks nadenkt over wat er gebeurt met de afgedankte materialen. “De duurzaamheidsgedachte leeft amper bij mijn vakgenoten. Niet vreemd. Wij werken allemaal in een *setting* waar maar één ding voorop staat: geld verdienen. Dat is immers dé bestaansgrond van een winkel. En dat is dus leidend bij ons ontwerp. De sfeer, de identiteit, de verlichting, kast- en wandsystemen, het assortiment... *Alles* is ondergeschikt aan geld verdienen. Je ontwerp moet tot in de kleinste details bijdragen aan optimale verkoop.” Daarnaast moet een ontwerp kostenefficiënt zijn om te bouwen. “Tegen zo min mogelijk kosten, probeer je maximaal effect te bereiken. In de praktijk betekent dat vaak de goedkoopste keuze. Dus gebruik je HPL, spaanplaat, MDF...”

Duurzame alternatieven

Het idee dat alles per definitie afval is, intrigeerde Rob Hoogendijk steeds meer. Hij ging lezen over cradle to cradle (C2C) en bezocht producenten die volgens dit principe werken. Hij ontdekte dat er voor behoorlijk wat materialen goede duurzame of C2C oplossingen zijn. “Voor kunststof plaatmateriaal bestaat een C2C-alternatief dat net zo sterk en mooi is. Er is natuurlijk wel een ‘maar’. Het C2C-materiaal is duurder. Omdat de afzet nog gering is. Maar ook omdat er nog maar weinig producenten zijn. Je kan nog niet gaan ‘shoppen’. Bovendien kun je voor slechts één winkel geen kortingen bedingen; je hebt zo weinig nodig... Daar komt bij dat je van het niet-C2C plaatmateriaal duizenden kleuren en uitvoeringen hebt, terwijl het C2C-assortiment nu nog vele malen kleiner is. Ook de levertijden zijn vaak langer. Wil je als retaildesigner of interieurbouwer C2C introduceren bij je opdrachtgever dan moet je wel met argumenten komen. Of je moet een ondernemer treffen die duurzaamheid hoog in het vaandel heeft staan. Daar zijn er nog niet veel van. Maar ik ben ervan overtuigd dat ook ondernemers, gestimuleerd door de overheid én de bewuste consument, steeds meer aandacht krijgen voor duurzaamheid. En dat ze het als onderdeel van hun marketing gaan gebruiken.”

Consequenties? Geen!

Duurzaamheid was voor Arthur en Willemijn Stores geen reden om voor C2C-materialen te kiezen. Rob Hoogendijk: “Uiteraard heb ik met mijn opdrachtgever besproken wat de consequenties zijn: geen! Ik ben en blijf in de eerste plaats retaildesigner die interieurs ontwerpt met een aangename ‘koop’- en verbijfsfeer. Mijn ontwerp en idee zijn leidend, maar als er milieuvriendelijke alternatieven zijn dan probeer ik daar iets mee te doen. Binnen het concept en budget van Arthur en Willemijn Stores past duurzaamheid perfect. Doordat we een goedkoop procedé voor de vloer vonden en een voordelige glaswand via Marktplaats, konden we duurdere C2C vloerbedekking voor de paskamers kopen. Binnen elk strak budget kun je altijd keuzes maken.”

Niet heilig

Deze aanpak vraagt inspanningen van de ontwerper. Hij moet op zoek gaan naar andere materialen en het gesprek aangaan met de opdrachtgever. Rob Hoogendijk: “Daarnaast moet je een interieurbouwer hebben die er de lol van inziet. Voor hem is het eenvoudiger om nieuw glas af te laten leveren in zijn werkplaats. Voor het ontwerp van Arthur en Willemijn Stores moesten we een vrachtwagen huren en de glasplaten zelf demonteren en naar de werkplaats vervoeren. Je moet het als ontwerper en bouwer zien zitten dat je op een andere manier gaat denken en werken. Maar nogmaals, duurzaamheid en C2C zijn voor mij niet heilig. Als er voor een bepaalde rode hoogglans vloer geen C2C alternatief is, dan laat ik ‘m uitvoeren op de ‘ouderwetse’ manier. Maar als het duurzaam en milieuvriendelijk kan... Als ik weet dat mijn ‘afval’ weer een nieuwe grondstof kan worden... Waarom dan niet?”

“Rob Hoogendijk heeft over de mogelijkheden én onmogelijkheden van duurzaam ontwerpen en toepassing van C2C-materialen de discussie geopend op LinkedIn in de nieuwsgroep ‘retail design’. Hij deelt hier ook zijn C2C-ervaringen.

