

Van koffiedik naar industriële schaal: de ondernemerslessen van Caffè Inc.

Terugblik New Economy-werkgroep VNO-NCW Metropoolregio Amsterdam | 20 oktober 2026

Wat hebben koffiedik, antirimpelcrème, Schiphol en het concurrentievermogen van Europa met elkaar te maken? Meer dan je op het eerste gezicht zou denken.

Op 20 oktober bracht de [New Economy-werkgroep van VNO-NCW Metropoolregio Amsterdam](#) een klein gezelschap ondernemers en experts samen bij [Caffè Inc.](#) in Amsterdam-Noord.

Geen traditioneel congres, maar een persoonlijke en interactieve bijeenkomst, midden in de praktijk van een circulaire onderneming. Met ruimte voor eerlijke ondernemersverhalen, kritische vragen, een rondleiding door de productielocatie en vooral: nieuwe verbindingen.

De bijeenkomst markeerde ook een volgende stap voor de werkgroep: **van losse evenementen naar een actieve ondernemerscommunity waarin deelnemers niet alleen kennis halen, maar ook kennis, contacten en kansen brengen.**

Een nieuwe opzet: kleiner, persoonlijker en gericht op verbinding

Ruben Brave, voorzitter van de New Economy-werkgroep, opende de middag met een introductie van de vier pijlers: circulariteit, innovatie, inclusiviteit en concurrentievermogen.

De economie van morgen ontstaat niet uitsluitend in beleidsdocumenten of conferentiezalen. Zij wordt gebouwd door ondernemers die nieuwe grondstoffen, technologieën en verdienmodellen ontwikkelen.

De werkgroep wil daarbij ondernemers, gevestigde bedrijven, kennisinstellingen, financiers en beleidsmakers dichter bij elkaar brengen. Daarom is bewust gekozen voor een kleinschalige bijeenkomst met korte presentaties, een persoonlijk interview, interactie en voldoende gelegenheid om elkaar daadwerkelijk te leren kennen.

Want een waardevol netwerk ontstaat niet alleen door mensen bij elkaar te brengen, maar vooral door zichtbaar te maken **wat zij elkaar kunnen bieden en welke ondersteuning zij zoeken.**

Van Costa Rica naar circulaire productie in Amsterdam

Centraal stond de ondernemersreis van **Evaluna Márquez**, founder en CTO van Caffè Inc.

Evaluna groeide op in Costa Rica en studeerde scheikunde en Energy Science in Nederland. Ze zag een commerciële kans in iets wat dagelijks massaal wordt weggegooid: koffiedik.

[Caffè Inc.](#) ontwikkelde technologie waarmee waardevolle bestanddelen uit koffiedik worden teruggewonnen voor onder meer cosmetica, voeding, textiel en biomaterialen.

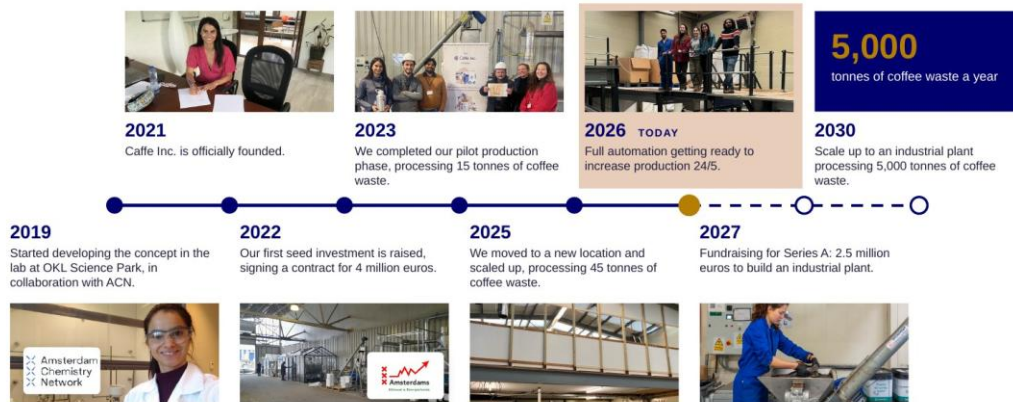
Het bedrijf begon in 2019 met laboratoriumonderzoek, werd in 2021 opgericht en groeide via pilots uit tot een operationele productielocatie in Amsterdam.

Volgens de bedrijfspresentatie verwerkte Caffè Inc. in 2025 45 ton koffiedik en heeft het inmiddels €2,5 miljoen aan seedfinanciering aangetrokken.

De volgende stap is industriële opschaling. De ambitie voor 2030: jaarlijks **5.000 ton koffiedik verwerken**, oftewel ongeveer 10% van het centraal ingezamelde, niet-huishoudelijke koffiedik in Nederland.

FROM LAB TO INDUSTRIAL PLANT

Our journey



SLIDE 24 | De ondernemersreis van Caffè Inc.: van onderzoek in 2019 naar de ambities voor 2030. Bron: presentatie Caffè Inc., 20 oktober 2026.

OUR AMBITION

Building a circular coffee infrastructure

Eliminating coffee waste at scale

10%

of centralized non-residential coffee waste processed in the Netherlands by 2030



SLIDE 25 | Het doel voor 2030: 10% van de centraal ingezamelde, niet-huishoudelijke koffiereststromen in Nederland. Bron: Caffè Inc.

Zeven lessen voor ondernemers en het nieuwe verdienvermogen

Tijdens de presentatie van Evaluna, haar interview met **Bojana Duovski** en de bijdrage van **Marco Tibaldi** van Amsterdam Chemistry Network kwamen zowel successen als obstakels aan bod. Voorzitter Ruben Brave bracht in zijn afsluitende samenvatting de belangrijkste lessen samen.

1. Een goed idee vraagt om focus, aanpassing en eenvoud

De weg van wetenschappelijk onderzoek naar een verkoopbaar product is zelden rechtlijnig.

Evaluna benadrukte het belang van *pivots*: het regelmatig aanpassen van producten, toepassingen of markten wanneer nieuwe inzichten daarom vragen.

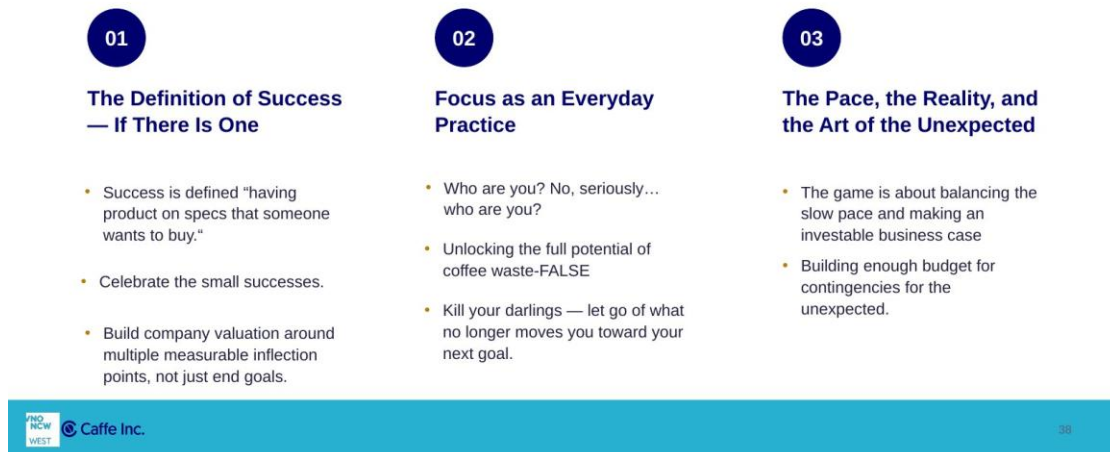
Niet iedere technische mogelijkheid is commercieel interessant. Soms moet een ondernemer afscheid nemen van een idee waarin veel tijd en energie is geïnvesteerd.

Ook intellectueel eigendom vraagt om strategische keuzes. Bescherming kan waarde toevoegen, maar extra kosten en complexiteit kunnen de uiteindelijke productmarge onder druk zetten.

Haar praktische definitie van succes: een product ontwikkelen dat aan de vereiste specificaties voldoet én waarvoor klanten willen betalen.

De les: maak het niet ingewikkelder dan nodig en durf te veranderen wanneer de markt daarom vraagt.

Lessons learned from the journey



SLIDE 38 | Drie lessen uit de ondernemersreis: definieer succes, bewaak je focus en houd rekening met het onverwachte. Bron: Caffè Inc.

2. Regelgeving verandert niet alleen kosten, maar ook organisaties en waardeketens

Een opvallende doorbraak voor Caffè Inc. is de recente erkenning van de gecontroleerd ingezamelde koffiedikstroom als **bijproduct in plaats van afval**, voor een specifieke toepassing in cosmetische olie.

De Omgevingsdienst Noordzeekanaalgebied heeft hierover een juridisch oordeel gegeven. De beoordeling wordt nog op nationaal niveau gevalideerd.

Deze ontwikkeling is ook relevant voor leveranciers, zoals Schiphol. Wanneer de betreffende stroom aan de voorwaarden voldoet, kan zij in de rapportage als grondstof in plaats van afval worden behandeld.

Dat verandert de positie van het koffiedik in de waardeketen en kan administratieve verplichtingen beïnvloeden. Tegelijkertijd vraagt regelgeving om documentatie, kwaliteitsborging en soms aanpassingen in de bedrijfsvoering.

De les: circulaire innovatie verandert niet alleen producten en technologie, maar ook organisaties, regelgeving en verantwoordelijkheden in de keten.

Lees de achtergrond: [Caffè Inc. over de bijzondere bijproductstatus van koffiedik](#).

3. Circulariteit kan ook functioneel betere producten opleveren

Caffe Inc. liet zien dat circulaire grondstoffen niet alleen milieuwinst kunnen opleveren, maar ook commercieel interessant kunnen zijn vanwege hun producteigenschappen.

Zo presenteerde Evaluna resultaten van een placebogecontroleerd cosmetisch onderzoek onder twintig vrijwilligers. Een formulering met 3% EspressoOil®, een uit koffiedik gewonnen koffieolie, liet na 28 dagen onder meer een vermindering van rimpeldiepte en een verbetering van huidruwheid zien.

Het gaat om een kleinschalig onderzoek naar een specifieke cosmetische toepassing, niet om een algemeen bewezen gezondheidseffect.

De bredere betekenis is interessant: circulaire producten hoeven niet uitsluitend te concurreren op hun duurzame oorsprong, maar kunnen ook onderscheidend zijn door hun **kwaliteit, prestaties en toegevoegde waarde**.

CLINICAL TEST RESULTS AFTER 28 DAYS

Proven performance of EspressoOil®

In an independent 28-day clinical trial, our upcycled coffee oil (EspressoOil®) delivered measurable anti-ageing results, reducing wrinkle depth and improving skin roughness compared to a placebo.



20 volunteers | 3% EspressoOil® | placebo-controlled in-vivo test

68%

more wrinkle depth reduction vs. placebo after 14 days

16.0%

wrinkle depth reduction after 28 days

16.7%

skin roughness improvement after 28 days



SLIDE 31 | Presentatie van de resultaten van het 28-daagse cosmetische onderzoek naar EspressoOil®. Bron: Caffe Inc.

4. Industriële schaal is essentieel voor de New Economy-transitie

Marco Tibaldi, directeur van [Amsterdam Chemistry Network](#), plaatste het ondernemersverhaal van Caffe Inc. in een breder industrieel perspectief.

De regio Nederland, Vlaanderen en Noordrijn-Westfalen vormt een van de belangrijkste chemische clusters van Europa.

Volgens de [3C-VaCS-studie van de Trilateral Chemical Region](#) omvat dit cluster meer dan 1.300 chemiebedrijven en ongeveer 30 tot 40% van de Europese chemische productiecapaciteit.

Dat maakt de regio strategisch belangrijk voor het Europese industriële verdienvermogen. Maar de transitie naar circulaire grondstoffen en duurzame chemie vraagt aanzienlijke investeringen in nieuwe productieprocessen, infrastructuur en afzetmarkten.

Een technisch werkende pilot is nog geen industrieel schaalbaar bedrijf.

De les: zonder industriële schaal blijft de nieuwe economie steken in veelbelovende experimenten.

5. Het Pentagon-model: ook risico's en talent delen

Tibaldi introduceerde het **Pentagon-model**, waarin vijf partijen samenwerken aan innovatie: kennisinstellingen, ondernemers, investeerders, overheden en gevestigde bedrijven.

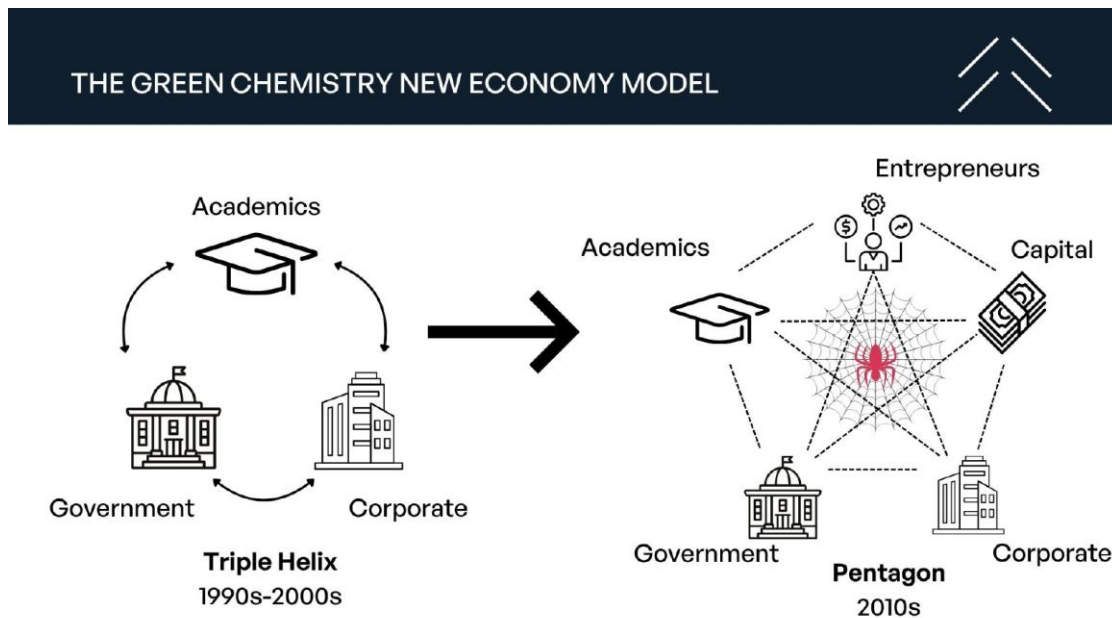
Het model maakt zichtbaar dat innovatie niet uitsluitend draait om kennisontwikkeling, maar ook om het gezamenlijk dragen van risico's.

Die risico's zijn financieel, maar hebben eveneens betrekking op talent, kennis, productiecapaciteit en toegang tot markten. Wie investeert in een fabriek voordat alle commerciële onzekerheden zijn weggenomen? Wie levert de gespecialiseerde medewerkers? En welke gevestigde ondernemingen stellen hun infrastructuur of afzetkanalen beschikbaar?

De samenwerking tussen Caffè Inc. en Amsterdam Chemistry Network illustreert hoe een netwerk toegang kan bieden tot faciliteiten, kennis, talent en nieuwe zakelijke relaties.

Daarbij gaat diversiteit verder dan achtergrond alleen. Een succesvol team vraagt ook om een goede combinatie van technische, commerciële en sociale vaardigheden.

De les: een sterk innovatie-ecosysteem brengt niet alleen mensen samen, maar helpt hen ook risico's, kennis en kansen te delen.



SLIDE 46 | Het Pentagon-model maakt de rollen zichtbaar van kennisinstellingen, ondernemers, kapitaal, overheid en gevestigde bedrijven. Bron: Marco Tibaldi / Amsterdam Chemistry Network.



NETWORK IS AN ACCELERATOR

Weak market pull	What networks change:
Scale-up gap	Warm introductions to industry Co-development opportunities
Unclear economics	Connections to pilot facilities and (engineering) expertise
Immature value chains	Voice & visibility towards investors & partners in policy discussions
Risk concentrated on startups	

SLIDE 50 | Waar netwerken het verschil maken: toegang tot industrie, pilotfaciliteiten, kennis en investeerders. Bron: Marco Tibaldi / Amsterdam Chemistry Network.

6. Laat je niet afleiden door vooroordelen en verwachtingen

Tijdens haar gesprek met Bojana vertelde Evaluna hoe belangrijk het was om haar eigen koers te blijven volgen.

Haar ouders hechtten aanvankelijk vooral waarde aan de zekerheid van een traditionele loopbaan. Tegelijkertijd ontmoette zij zakelijke partijen die haar als jonge Latina ondernemer niet altijd direct serieus namen.

Haar boodschap: laat je niet door de verwachtingen en vooroordelen van anderen afbrengen van je ambities.

Dat roept ook een bredere vraag op voor investeerders, bedrijven en ondernemersnetwerken:

Op basis waarvan besluiten we wie we vertrouwen met kapitaal, kennis en kansen? Welke ondernemers herkennen we als veelbelovend en welk potentieel zien we mogelijk over het hoofd?

Haar ondernemerschap kreeg eerder internationale erkenning. [Dutch New Narrative Lab Foundation \(DNNL\)](#), founding partner van de New Economy-werkgroep, droeg haar in 2023 voor voor de internationale *Women of the Future – 50 Rising Stars in ESG*.

Evaluna werd vervolgens geselecteerd voor deze internationale lijst, waarop zij nadrukkelijk zowel Costa Rica als Nederland vertegenwoordigde. [Bekijk de lijst van 2023](#).

7. Ondernemers kunnen zelf bijdragen aan beter beleid

Een van de praktische lessen van Evaluna was: **neem actief deel aan beleidsconsultaties**.

Ondernemers hoeven niet uitsluitend te reageren op regelgeving, maar kunnen zelf bijdragen aan de ontwikkeling van beleid en de voorwaarden waaronder nieuwe markten ontstaan. Evaluna bracht dat ook persoonlijk in de praktijk.

Op **17 maart 2025** nam zij deel aan een besloten ondernemersconsultatie met Tweede Kamerlid **Raoul White**. De bijeenkomst vond plaats in de Tweede Kamer, met ondernemers uit het DNNL-netwerk, onder leiding van Ruben Brave, voorzitter van de New Economy-werkgroep.

De ondernemers bespraken onder meer toegang tot financiering, uitsluiting van relevante netwerken, belemmerende regelgeving en de kansen van inclusief ondernemerschap.

Hun inzichten leverden input voor het MKB-commissiedebat op 20 maart 2025. De beleidsdiscussie kreeg vervolgens een concreet vervolg met de op 15 april aangenomen **motie-White (32 637, nr. 676)**.

Deze motie vraagt om het aanpakken van knelpunten rond inclusieve financiering, betere communicatie en outreach naar ondervertegenwoordigde ondernemers en jaarlijkse monitoring van bereik, impact en economische meerwaarde.

De consultatie was daarmee een voorbeeld van de manier waarop ondernemerservaringen via het New Economy-partnernetwerk kunnen doorwerken in landelijk beleid.

De les: ondernemers kunnen niet alleen nieuwe markten bouwen, maar ook helpen de randvoorwaarden voor ondernemerschap te verbeteren.

Meer achtergrond: [VNO-NCW West: verslag van de ondernemersconsultatie, groepsfoto van 17 maart 2025](#) en [de officiële tekst van de motie-White](#).

Bojana's oproep: wat kom je brengen en wat heb je nodig?

Een belangrijk onderdeel van de bijeenkomst was de oproep van **Bojana Duovski** aan iedereen die wil bijdragen aan de New Economy-community.

Daarbij stelde zij twee eenvoudige, maar wezenlijke vragen:

Wat kom je brengen? En wat heb je nodig?

Welke kennis, ervaring, contacten of kansen kun je anderen bieden? En welke expertise, introducties, financiering of samenwerking kunnen jou of jouw onderneming verder helpen?

Deze wederkerigheid is de kern van de nieuwe bijeenkomstvorm. Niet alleen luisteren, maar bijdragen. Niet alleen contacten verzamelen, maar elkaar daadwerkelijk verder helpen.

De werkgroep wil daarom geen gesloten netwerk zijn, maar een toegankelijke community waarin ondernemers, experts en andere betrokkenen actief kunnen samenwerken.

De afsluiting: van ondernemerslessen naar gezamenlijke actie

In zijn afsluitende samenvatting bracht voorzitter **Ruben Brave** de belangrijkste lessen van de middag samen.

Daarbij stonden het belang van aanpassingsvermogen, de impact van regelgeving, de economische mogelijkheden van circulaire producten, het herkennen van ondernemerstalent en de noodzaak van industriële schaal centraal.

Zijn samenvatting maakte duidelijk dat nieuwe technologie alleen niet voldoende is.

Een concurrerende nieuwe economie vraagt ook om ondernemers die kansen zien, mensen die daarin vertrouwen hebben en ecosystemen die kennis, talent, financiering en risico's verbinden.

Na het inhoudelijke programma bezochten deelnemers in kleine groepen de productielocatie van Caffè Inc. Tijdens de gezamenlijke netwerkborrel werden gesprekken voortgezet en nieuwe contacten gelegd.

Juist de combinatie van praktijkbezoek, persoonlijke verhalen en netwerkvorming gaf deze kleinschalige bijeenkomst haar waarde.

Bouw mee aan de New Economy-community

De [New Economy-werkgroep van VNO-NCW Metropoolregio Amsterdam](#) wil deze kleinschalige, interactieve bijeenkomsten verder ontwikkelen als platform voor kennisdeling, samenwerking en community building.

De ambitie is om ondernemers, gevestigde bedrijven, kennisinstellingen, financiers en beleidsmakers samen te brengen rond **circulaire, innovatieve, inclusieve en concurrerende bedrijvigheid**.

Wil je aansluiten? Begin dan met de twee vragen van Bojana: **wat kom ik brengen en wat heb ik nodig?**

[Lees meer over de werkgroep en haar activiteiten](#) of neem contact op met **Linda Bregman van VNO-NCW West** via bregman@vno-ncwwest.nl.

Met dank aan Evaluna Márquez en het team van Caffè Inc., Marco Tibaldi, Bojana Duovski en alle aanwezige ondernemers en partners.

De New Economy-werkgroep is onderdeel van VNO-NCW Metropoolregio Amsterdam, met Dutch New Narrative Lab Foundation en Internet Society Nederland als founding partners.