



# Katja weet van doorgaan

Het was dus niet zo dat Katja Römer-Schuurman alleen maar leuke reisjes voor tv wilde maken. Katja ging door en na zes jaar staat haar Return to Sender nog steeds als een huis. Haar kerstcollectie wordt gemaakt door ambachtslieden in arme landen en is een sieraad voor de Hema. Is deze samenwerking tussen een idealiste en een gevestigde onderneming een model voor al die andere duurzame starters en gevestigde bedrijven met een MVO-beleid?

**Z**ou ze in haar leven meer dan duizend interviews hebben gegeven? Of zijn het er vijfduizend? Er is in ieder geval niets van te merken. Met onvermoeibaar enthousiasme beantwoordt ze de vragen. Dit keer gaat het niet over de meidengroep waar de bekendheid mee begon, niet over hoe het bij GTST ook al weer was, niet over de samenwerking met Theo van Gogh en de plannen die ze nog met hem had, niet over al die televisieprogramma's die volgden. Dit keer gaat het over Katja Römer-Schuurman (1975) als ondernemer en hoe haar droom van zes jaar geleden werkelijkheid werd. Het gebeurt tijdens een reis naar India voor een televisieprogramma. Daar maakt ze kennis met een groep vrouwen die tot de kastelozen behoren: de Dalits of de 'Onaanraakbaren'. Door geboorte volstrekt onderaan de maatschappelijke ladder beland, zonder rechten, belast met het allersmerigste werk. Ze bezocht er een project voor vrouwen die probeerden hun uitzichtloze bestaan een andere wending te geven. Katja - waarmee iedereen weet wie er

*Katja Römer-Schuurman van Return to Sender over de samenwerking met de Hema: "Jij brengt jóuw idee en energie in en je kunt profiteren van hún expertise, marketing, logistiek, klantenbereik en kapitaal."*

bedoeld wordt - was geraakt door de opstelling van die vrouwen. Zonder wrok. "Dat was voor mij het omslagpunt. Die vrouwen hebben op mij een onuitwisbare indruk gemaakt. Niet alleen door hun leed maar met name door hun veerkracht om - met de handreiking die ze kregen - hun leven een andere richting op te sturen, een simpel beroep te leren. Dat was voor toenmalig-redactrice Tessa Vos van BNN en mij aanleiding om te zeggen: We gaan iets doen..."

**Het was het begin** van het idee voor 'Return to Sender': ambachtelijke producenten in de armste gebieden van de wereld te helpen aan een westerse afzetmarkt om zo de weg naar een beter bestaan te vinden. Want: de winst van de verkoop gaat linea recta retour naar de makers. Wat bezielt iemand met een mooie film- en televisie-carrière om minder bedeelden te gaan helpen? "Toen ik jong was, wilde ik al met ontwikkelingswerk aan de slag. Als ik werkstukken maakte, dan ging het daarover. Ik begon aan de studie politicologie, ook vanuit het idee daar iets mee te gaan doen. Vanuit het besef dat het met ontwikkelingshulp niets werd als je mensen niet zelf het heft in handen gaf. Dat is er niet van gekomen. De studieboeken zijn in huis gehaald maar mijn leven liep anders, ik ging acteren, presenteren. En als

je dan bekend wordt, dan kom je in aanraking met andere werelden, je wordt voor ambassadeurschappen gevraagd. Op de een of andere manier wist ik altijd al: ik ben niet alleen op de wereld om het mezelf naar de zin te maken. Ik wil ook iets betekenen voor anderen. En dan bij voorkeur voor diegenen die het het hardst nodig hebben."

*Dat moet toch een wereld zijn die ver van de jouwe afstaat.*  
"Dat lijkt maar zo. Ik kom op televisie maar ik zit niet in het tv-wereldje. Ik heb gewoon mijn leven. De meeste programma's die ik maakte, waren niet bedoeld om de hippe strandtenten te laten zien, zo van: 'Dit is leuk, hier moet u ook eens naartoe.' Ze waren bedoeld om te laten zien hoe mensen elders op de wereld moeten leven. Het was het interessants om dat juist voor BNN te doen, om jonge kijkers op een speelse manier te confronteren met wat er elders in de wereld gebeurt. Dus ben ik voor die omroep op veel plekken geweest waar je kwam en dacht: wauw! Een vuilnisbelt in Mexico waar mensen geboren worden, leven en doodgaan... Een leven lang tussen de afval. Verbijsterend."

*Hoe doe je dat: mensen die op een vuilnisbelt of in een sloppenwijk leven, bij onze welvaart betrekken?*





## WAT KOOS KATJA VOOR DE FOTO-SHOOT?

Het lijkt een jasje van leer, ook van heel dichtbij gezien. In werkelijkheid is het van katoen gemaakt. De zwarte blazer is ontworpen door Caroline Mewe van Alchemist, ook de zwarte tank en de zwarte wax coated broek die Katja draagt. Het label van Mewe is een van de meest duurzame in Nederland. De meeste stoffen die zij inkoop, komen uit Portugal van fabrikanten die het Fair Wear Label hebben. Daarmee zijn de sociale werkomstandigheden gegarandeerd. Kinderarbeid is bij haar producenten uit den boze. Joke Bom van de webshop watMooi.nl tipt de collectie van Alchemist bovendien als 'de meest draagbare collectie voor de feestdagen'. Katja draagt graag jaszjes en koos daarom uit vele setjes deze combinatie voor de foto-shoot. Op de website van watMooi zijn ook jurken voor de kerst te vinden, zoals de heel bijzondere Sweat Luxe Black and Gold Dress, met gouddraad in de stof en (ook weer) de 'lederlook' mouwen. Het label Alchemist bestaat inmiddels acht jaar en presenteert een zomer- en een wintercollectie. De doelgroep bestaat uit zelfbewuste vrouwen van 35 jaar en ouder. [www.watmooi.nl](http://www.watmooi.nl) [www.alchemist.com](http://www.alchemist.com)

was misschien sowieso wel gelukt. Je ziet toch steeds meer jonge ondernemers die vanuit een duurzaamheidsidee hun bedrijf beginnen, als onderdeel van hun missie. En grote bedrijven gaan er ook in mee, de macht van de consument kan hierin ontzettend belangrijk zijn."

*Jonge ondernemers die zonder jouw bekendheid op grote concerns afstappen, heb je een tip?*

"Het is natuurlijk een heel goed idee om met een groter bedrijf samen te werken. Jij brengt jouw idee en energie in en je kunt profiteren van hun expertise, marketing, logistiek, klantenbereik en kapitaal. Ik geloof heel erg in samenwerken, wij doen dat ook met het ministerie van Buitenlandse Zaken, BoerCroon adviseurs, Sandd, enzovoorts. Daar zit de kracht in als je met elkaar hetzelfde doel hebt. Je hoeft niet meteen een eigen onderneming op te richten. Je kunt ook kijken: waar zit de overlap met bepaalde bedrijven? Zo begonnen wij ook: hoe kunnen we deze voorwerpen uit

› "Ik zag dat ze hele mooie producten maakten maar ondanks hun talenten in armoede bleven leven. Er was gewoon te weinig afzetmarkt. En het was ook zo dat al die mensen al dertig jaar dezelfde spullen maakten. Dus we bedachten: met wat hulp en aanpassingen in de ontwerpen, met behoud van hun materialen en technieken - kunnen we ze dingen laten produceren die op de Westerse markt wel hun weg kunnen vinden."

En toen ontmoette je de directeur van Hema...  
"Ja, we zaten samen in een uitzending van De Wereld Draait Door. Er was iets met de Hema, de rookworsten bestonden zoveel jaar of zoiets. Ik had al eerder bedacht: we kunnen wel winkels of webshops beginnen, maar het zou het allermooist zijn om te kunnen samenwerken met een winkel waar heel Nederland komt. Zodat ook heel veel mensen die er niet op uit zijn, met deze producten worden geconfronteerd."

*Voelde die Hema-directeur er onmiddellijk voor?*  
"Dat was Ronald van Zetten. Na de uitzending dronken we een drankje en heb ik hem Return to Sender uitgelegd. Hij zei: 'Hmmm, leuk, en jij bent ambassadrice?' Ik zei: 'Nee, het is van mij en ik heb het plan bedacht.' Hij keek me aan, stak zijn hand uit en zei: 'We hebben een deal'."

*Welke andere hulp kregen jullie?*  
"In het begin hebben we steun ontvangen van de Stichting Doen. Om het economische model op poten te zetten, waardoor we door de verkoop van spullen de organisatie konden bekostigen en genoeg geld zouden overhouden om naar de producenten terug te sturen. Daar hadden we wel wat ondersteuning bij nodig. En ik heb er natuurlijk wat eigen geld in gestopt, we moesten iemand in dienst nemen. We begonnen met vrijwilligers. Maar we kwamen er ook wel achter: allerbeste mensen, maar ook mensen met hele drukke banen. Op momenten dat het heel druk was, viel dat ineens weer uit elkaar, dus we moesten iemand op kantoor hebben. Vervolgens is ook Maarten van Huijstee erbij gekomen - een jongen uit de reclamewereld die bij Unilever en Heineken marketing had gedaan. Dat was goed. Tessa en

ik kunnen erg goed out of the box-denken, maar het is ook belangrijk om er iemand bij te hebben met zakelijk inzicht."

*Hoe was de taakverdeling met Hema?*  
"Hema heeft het risico genomen, ze regelen de voorfinanciering voor de producenten die dat zelf moeilijk kunnen bekostigen, regelen de logistiek en wij hebben samen met hen de sourcing gedaan, de producten gezocht, de marketing, het idee uitgedragen. Het idee dat alles fair trade moest zijn, hebben we uiteindelijk losgelaten. Dan hadden veel producenten niet kunnen meedoen. Wij vonden het belangrijk om ook hen naar een hoger plan te helpen."

*De producenten kregen ook hulp bij de ontwerpen - soms moesten ze afstappen van wat ze al jaren maakten.*  
"Ja, Hema is daar ongelooflijk goed in en hielp daarbij. Soms rigoureuze aanpassingen, andere keren heel simpele: een wat andere kleur."

*Er moeten wel dingen misgaan in zo'n proces.*  
"Natuurlijk. In Mongolië bleken ze giftige verf voor de krukjes te gebruiken. Toen zijn we daar workshops gaan geven en zijn ze met andere verf gaan werken. In Peru liep het mis met de kleuren van een product. Wat bleek: via de computer was de kleur gecommuniceerd, uitgedraaid op een printer die bijna leeg was. Met gevolg: totaal verkeerde, vage kleur van de producten. De logistiek is ook een hele toer, dat kost Hema behoorlijk wat energie. Maar voor hen is het ook de kick om het voor elkaar te krijgen. Krijg alle manden van thuiswerkende vrouwen in Marokko maar eens allemaal volgens bestelling op hetzelfde moment bij elkaar. Dat straalt ook welwillendheid uit om het anders te willen doen."

*Jullie spullen liggen nu bij tweehonderd Hema's...*  
"Ja, en sinds kort ook in België. Wat ik een groot compliment vind, vooral omdat het op deze manier los van mij komt te staan. Ze weten daar niet wie ik ben. Ik maak er met alle liefde publiciteit voor, maar het is ook belangrijk dat het een sterk merk is, zonder mij."

*Het was wel jouw bekendheid die in die eerste fase flink geholpen heeft.*  
"Het heeft het wel vergemakkelijkt, maar het



een bepaalde niche halen en voor een groter publiek toegankelijk maken? Er ligt absoluut ook voor de grote bedrijven een taak om jonge mensen met innovatieve ideeën op dat vlak een kans te geven."

*Wat is je belangrijkste boodschap?*  
"Als je aan zoiets begint, is het allerbelangrijkste dat je ervoor zorgt dat je dromen niet negatief worden beïnvloed door zeshonderd beren die je misschien op je weg kunt tegenkomen. Later blijken het er misschien tien te zijn. Op het moment dat een probleem daar is, is het ook veel makkelijker op te lossen. De realiteit moet je eerst zo lang mogelijk buiten de deur zien te houden. Zodat je zo vrij mogelijk kunt werken aan de kern van dat wat je wilt bereiken. Wat wil je en waarom?"

*De balans opmakend: Return to Sender heeft nu ook een webshop en er werken inmiddels een paar duizend mensen...*

"...in 24 landen, we hebben meer dan 1,2 miljoen producten verkocht, een paar duizend mensen hebben een beter bestaan gekregen. Dat is fantastisch en ook belangrijk omdat wij anderen op onze beurt weer kunnen inspireren om dit voorbeeld te volgen. Ik vind het helemaal geen afweging meer of je sociaal moet produceren, het alternatief is immers asociaal produceren en dat moet je niet willen. Je moet niet ten koste van een ander erop vooruit willen gaan, winst willen maken. Zo proberen wij de inkopers van Hema - die ook hun targets moeten halen - tot een cultuurverandering te inspireren. En dat is dan weer mooi van Van Zetten, de directeur, dat hij ons uitnodigt om de inkopers toe te spreken over onze ervaringen."

*En nu ben je ook nog een sieradenlijn begonnen, gemaakt van duurzaam gewonnen goud en zilver.*  
"Ja, Sam & Haas, met Bibi van der Velden en Tara Elders. We zijn de eerste Nederlanders die dat doen als het om gecertificeerd zilver gaat.

**Katja, filosofisch: "De realiteit moet je zo lang mogelijk buiten de deur zien te houden. Zodat je zo vrij mogelijk kunt werken aan de kern van dat wat je wilt bereiken."**

In samenwerking met Solidaridad, van goed goud en zilver uit Peru - waarvoor geen regenwoud wordt gekapt, mensen niet ziek worden omdat er kwik wordt gebruikt. Te koop via een webshop en straks in allerlei winkels waarmee we in gesprek zijn. ■

[www.returntosender.nl](http://www.returntosender.nl)  
[www.hema.nl](http://www.hema.nl)  
[www.samenhaas.com](http://www.samenhaas.com)