

# Verantwoord schenken aan relaties

VINKEVEEN — Fraaie schalen uit Thailand, kleurige kop-en-schotels uit Ecuador of markante manchetsknoepjes uit India.

Antoinette Gast, die vijf jaar geleden Tuyu oprichtte, levert het allemaal. In samenwerking met fair trade-producenten in Azië, Afrika en Latijns-Amerika maakt Tuyu relatiegeschenken met een boodschap.

Gebruikte materialen als steen, zilver en leer vertellen iets over het land van herkomst. Samen met de gekozen vormen moeten ze de boodschap van de 'gever' versterken.

'Bij ons tellen twee dingen', zegt Gast. 'Dat de vervaardiging van het geschenk werkgelegenheid creëert in het land van herkomst en dat het geschenk de boodschap van de klant op een creatieve manier uitdrukt.'

Het Institute of Social Studies, het ISS, bestelde leren mapjes voor visitekaartjes, gemaakt door een sociale werkplaats in Bangladesh. 'Voor ISS is netwerken heel belangrijk. Daarom zochten ze een gemakkelijk weg te geven product dat toch waardevol is voor de studenten en onderzoekers die bij het instituut komen. Een mapje voor visitekaartjes is voor hen heel functioneel.'

Voor CDI Global, een bedrijf dat gespecialiseerd is in grensoverschrijdende fusies en overnames, bedacht Tuyu zilveren manchetsknoepjes die vervaardigd zijn door een kleine werkplaats in Peru. 'Een waardevol geschenk om te gebruiken bij feestelijke gelegenheden.' CDI reikte de manchetsknoepjes uit aan relaties tijdens hun jaarlijkse evenement.

Samen met de klant bespreekt Gast welke uitstraling het beste past bij de boodschap. Er komen dan ook delicate onderwerpen ter sprake, bijvoorbeeld dat handgemaakt papier milieuvriendelijk materiaal is dan leer. Maar papier is natuurlijk niet echt geschikt om visitekaartjes in op te bergen.

Met de oprichting van Tuyu, dat inmiddels twee parttime medewerkers in dienst heeft, vallen voor Gast alle stukjes van de puzzel op de juiste plek. Tijdens haar opleiding Europese studies aan de Universiteit van Amsterdam schreef ze al een scriptie over de verplaatsing van de Nederlandse textielindustrie naar lagelonenlanden. Vervolgens ging ze aan de slag bij kledingfabrikant Mexx. Later werd ze algemeen directeur bij Loekie-kinderfietsen, waar ze zelf leerde hoe ze

Duurzaam ondernemen staat op de agenda bij steeds meer bedrijven, met welke motieven dan ook. Voor andere ondernemers biedt dat weer kansen. Bijvoorbeeld voor **Antoinette Gast**. Zij handelt in 'verantwoorde relatiegeschenken'.

» *Christel Witteveen*



Links de productie van manden in Bangladesh. Rechtsboven speksteenbewerking in India en daaronder Peruaanse manchetsknoepjes.

FOTO'S: TUYU

producten kon ontwikkelen.

In 2002 besloot ze voor zichzelf te beginnen. 'Ik wilde ondernemer worden om mijn eigen keuzes te kunnen maken. Tuyu geeft me de mogelijkheid om als ondernemer dingen die ik belangrijk vind, zoals bijdragen aan duurzame ontwikkeling in arme landen en mooie producten maken, bij elkaar te laten komen. Voor Tuyu kan ik mooie producten bedenken en laten ontwerpen. Maar het belangrijkste vind ik om producenten in ontwikkelingslanden te helpen. Ik put veel inspiratie uit het samenwerken met mensen van andere culturen.'

De medewerkers van Tuyu

bezoeken regelmatig exportmarketingorganisaties en producenten in Azië, Afrika en Latijns-Amerika om op de hoogte te blijven van wat ze kunnen bieden.

De meeste communicatie gaat

echter digitaal. Dat levert soms problemen op als het e-mailverkeer met deze producenten hapert. En sommige producenten beschikken niet eens over een computer. 'In dat geval stuurt de exportmarketing-

organisatie onze digitaal verstuurd ontwerpen door per post aan de werkplaats.'

Per saldo verloopt de samenwerking met de producenten vlot. Volgens Gast leren ze duidelijk te communiceren door de samenwerking met Tuyu.

'We geven aan dat ze het gewoon moeten zeggen als ze een bepaalde opdracht niet kunnen uitvoeren of niet op tijd kunnen leveren. Inmiddels begrijpen ze prima welke kwaliteit wij van hen verwachten. Daar hebben ze zelf ook baat bij, want ze willen hun producten graag op de commerciële markt verkopen.'

## Biologisch afbreekbare maïspennen

- ▶ Uit Nationaal Onderzoek Relatiegeschenken blijkt dat de Nederlandse markt voor relatiegeschenken jaarlijks ruim € 700 mln bedraagt
- ▶ Het aandeel van duurzame geschenken hierin is onbekend. Maar er zijn vele aanbieders van artikelen als lampen op zonne-energie of pennen van biologisch afbreekbare maïs. Bijvoorbeeld: Fair Gifts, Only Natural, Bureau Bewust, Green Motion

