



Ze doen in stilte goed werk, of juist met veel lawaai. Het zijn smaakmakers of noeste werkers, in elk geval mensen die zich niet gemakkelijk opzij laten zetten. Karakters, het vierde deel van een nieuwe reeks.

'Ik wilde niet in groen en geel gaan denken'

ZE HAD EEN fulltime baan als communicatiemanager bij ABN Amro. Ze voelde zich daar op haar plaats, maar toen haar tweede kind geboren werd, besloot Marleen Rameckers (30) voor een andere carrière te kiezen. Haar functie bij de bank leende zich niet voor een parttime baan, dat zag ze zelf ook in. Ze weet nog hoe lastig ze het zelf vroeger vond als ze iemand probeerde te bereiken die er de helft van de tijd niet was.

Ze wilde echter niet fulltime gaan moederen en dacht al langer na over een zinvolle combinatie van kind en werk.

Het geniale idee dat in haar opkwam, was voor de hand liggend – zoals zulke ideeën in de regel zijn. Haar zoon Zino van tweeënhalve jaar hield toen hij net geboren was veel en leek ontroostbaar, wat Rameckers ook probeerde. Later bleek dat een zenuw in zijn nekje bekneld was. Ze merkte ook dat hij rustig werd als hij labeltjes aantakke, en dat hij troost vond door met zijn vingertje aan stofjes te zitten. Ze begon te lezen over de werking van stoffen voor het tastvermogen van een kind, ontwikkelde verschillende monsters waarvoor ze haar zoon Zino als proefkonijn ge-

Marleen Rameckers ruild een baan bij een bank voor een avontuur. Ze ontdekte de babywereld, bracht knuffeldoekjes op de markt en ontwikkelde haar creativiteit: 'Fietsend naar de Albert Cuyp heb ik de beste ideeën gekregen.'

PAUL VAN LIEMPT

bruikte, en hoorde om haar heen hoeveel mensen vroeger zelf ook rustig werden van satijnen biesjes op dekentjes of labeltjes aan doeken.

Toen ook inkopers van babywinkel bij een eerste voorzichtige af-tasten van de markt geïnteresseerd bleken, was de volgende stap snel gezet. Rameckers zette het concept Snoozebaby in de markt en oogste in anderhalf jaar tijd een onwaarschijnlijk groot succes. De doekjes met labels – de eerste heette Sweet Dreaming – en aanverwante artikelen worden nu ook verkocht in Denemarken, Zweden, België, Frankrijk, Italië en Duitsland. Ze denkt erover nu Amerika en Canada te gaan veroveren.

Rameckers vertelt haar verhaal zakelijk en zonder opsmuk, of ze zelf ook nog verrast is door de onwaarschijnlijk snelle ontwikkeling van haar idee. Ze geeft eerlijk toe dat het hele proces niet zonder slag of stoot is verlopen.

Je hebt veel commerciële tantes in de babywereld, vertelt ze, dat maakt het tot een extra interessante business. Ze moest opboksen tegen een concurrentie die claimde eerder met het zelfde concept te zijn gekomen. En ze moest afrekenen met cynische inkopers. "De inkoper van een babyspeciaalzaak op de Haarlemmerdijk zei sceptisch: 'Leuk hoor, jij denkt natuurlijk dat je zomaar je baan kunt opzeggen en met een product voor kinderen voor jezelf kunt beginnen. Ik voorspel je dat je er na vier maanden

achter komt dat je tachtig uur per week moet werken. Waarschijnlijk zie ik je nooit meer.'" Op de beurs *Kind und Jugend* in Keulen, waar Rameckers een van de zeshonderd standhouders was, kwamen ze elkaar weer tegen. "Hij zei dat hij blij verrast was dat ik toch had doorgezet."

Bijdrage aan de stad

"Onder de merknaam Snoozebaby (www.snoozebaby.com) heb ik steeds meer ideeën uitgewerkt, allemaal met een link naar dit concept. Het begon met het knuffeldoekje dat troost biedt en de fijne motoriek ontwikkelt, daarna kwamen er nog het speelkleed, het spugdoekje en de wikkeldeken bij. Ook de *easy changing* is handig. Omdat je naast moeder soms ook nog vrouw bent, wil je niet altijd met van die grote luiertassen lopen. Het is een inklapbaar product waarmee je je kind kunt verschoenen en het past makkelijk in je handtas."

"Ik ben heel blij dat ik mijn baan heb vervuld voor dit zelfstandig ondernemerschap. ABN Amro is uiteindelijk, alleen al door zijn omvang, een bedrijf waar je binnen vaste structuren moet werken en er weinig ruimte is voor creativiteit. Ik zag collega's om me heen die vijftien jaar of langer bij de bank werkten en helemaal in groen en geel dachten. Dat sprak me niet aan. Ik wilde ook wel eens, zoals ze dat bij de bank noemden, *out of the box* denken."

"Ik snap wel dat de omstandigheden voor mij bijna ideaal waren om deze stap te zetten. Mijn man, Sjoerd, steunt me volledig en zegt dat hij wil dat ik iets doe waar ik blij van word. Hij is me geweest naar de beurs in Keulen en doet in de avonden de financiën en de logistiek. Gelukkig doet hij het met veel enthousiasme en toewijding. Maar zelf inkopers bezoeken doet hij liever niet, het gaat toch om een 'vrouwending'. Omdat mijn kindjes niet op een kinderdagverblijf zitten, kan ik mijn zoon Zino soms meenemen naar een afspraak, wat in deze branche uiteraard zeer geaccepteerd is. Sterker nog: inkopers vinden het zelfs leuk hem te

ontmoeten: 'Ja, daar hebben we het jongetje achter het concept'. Er komt bij dat ik 20.000 euro achter de hand had om te investeren – zonder een aanvangsbedrag is het veel lastiger."

"Ik heb heel veel nieuwe dingen geleerd, zoals risico's nemen, je product met passie verkopen, distributeurs en inkopers opzoeken en internet goed gebruiken – want je kunt alles met de mail doen. De spullen worden in China gemaakt, omdat het daar veel goedkoper is. Je moet ze wel exact vertellen wat ze moeten doen, anders gebruiken ze verkeerde stoffen en maken ze de vreemdste kleurencombinaties: oud rood met limoengroen, of ze zetten paarse naast roze labels."

Waardering

"Mijn vader heeft een kwekerij en doet in tropische kamerplanten, een internationaal bedrijf waar hij altijd voor op pad was. Als kind had ik liever gezien dat hij met me mee naar de speeltuin was gegaan, maar ik denk dat er meer van zijn ondernemersbloed in me zit dan ik wil toegeven. Het voelt niet zo, maar ik denk dat ik vijftig tot zestig uur per week aan het werk ben. Elk vrij moment wordt efficiënt gebruikt, maar mijn man en ik werken ook alle avonden."

"Heel vaak hoor ik dat mensen het knap vinden dat ik een gat in de markt heb gevonden. Ze zeggen: 'Dat wij er niet op zijn gekomen.' En ik krijg waardering omdat ik dit risico heb durven nemen en meer wil dan alleen met mijn kinderen thuis zitten. Ik beschouw mezelf niet als een diehard feministe die alle moeders oproept aan het werk te gaan, maar wie meer wil dan thuis zitten, heeft altijd mogelijkheden. Het is een kwestie van een andere kant op durven denken. Natuurlijk heb ik een risico genomen, maar niet als een kip zonder kop: voor ik echt ben gaan investeren, heb ik de markt een jaar lang grondig onderzocht."

Collega's

"Bij ABN Amro had je mensen die



Marleen Rameckers: 'Bij de bank had je mense

de lunch als het hoogtepunt van de dag zagen. Dat vond ik altijd erg, het gaat toch om plezier in het vakinhoudelijke?

"Toch mis ik het contact wel eens, of gewoon het praatje bij de koffieautomaat. Ik vind het wel jammer dat ik geen collega's als klankbord bij de hand heb. Bij de bank belegden we vaak een snelle brainstorm op een kamer, waar in korte tijd heel veel goede ideeën

MARLEEN RAMECKERS

Geboren: Woubrugge, 30 oktober 1975.

Dochter van: Mijn vader is tuinder met een eigen kwekerij in tropische kamerplanten. Zijn moeder is huisvrouw, ze runt de zaken thuis en was er altijd toen we klein waren.

Hoogste opleiding: coöp - heao aan de Hogeschool van Amsterdam, een half jaar werken en een half jaar leren.

Vorige baan: ABN Amro: communicatiemanager.

Laatste boek: De Vliegeraar van Khairud Hosseini.

Mooiste wapenfeit: Dat ik kan blijven bouwen aan het merk Snoozebaby.

Wil nog: Mijn man en ik willen graag een tijdje in het buitenland wonen. We denken aan Canada of aan Chili. In Nederland is Amsterdam the place to be.



sd je mensen die de lunch als het hoogtepunt van de dag zagen.'

FOTO'S SUZANNE BLANCHARD

uitkwamen. Nu moet ik alles zelf bedenken of op internet aan vriendengroepen voorleggen en dat duurt langer."

Sfeer in de stad

"Ik fiets graag door de stad, dan doe ik ook de beste ideeën op, beter dan wanneer ik uren achter een bureau zit te peinzen. Tijdens tochtjes

naar de Albert Cuyp heb ik de mooiste dingen bedacht. Ik woon nu tien jaar in Amsterdam en vind dat iedereen gehaaster is geworden, op een agressieve manier. Als je niet meteen plaatsmaakt, krijg je een uitbrander."

"Bij de bank werken veel expats en die moesten er ook aan wennen. Een Engelse jongen was gewend netjes voor het rode licht te stoppen met zijn fiets, tot hij een keer

verschrikkelijk op z'n lazer kreeg. Waar hij wel niet mee bezig was, had-ie dan niet in de gaten dat hij de belemmering stield?"

"Mijn zoonje wordt in deze drukke stad grootgebracht. Hij zegt soms wel eens als hij achterop de fiets zit: 'Wat een drukte.' Maar als we op de Dam staan, is hij niet vooruit te branden omdat hij graag kijkt en luistert naar alle trams die voorbijkomen."

'Pragmatisch omgaan met starre imam'

Politicooloog ziet weinig in theologisch debat

SAKE VAN DER WALL

AMSTERDAM - "Er valt meer te leren van hoe Oud-West met de El Tawheed-moskee omgaat dan van abstracte verhandelingen over de kern van de islam," zegt Marcel Maussen, politicooloog aan de Universiteit van Amsterdam.

Vorige week verscheen van zijn hand het boek *Ruimte voor de islam?* waarvoor hij voor het instituut voor multiculturele ontwikkeling Forum onderzoek deed naar lokaal beleid ten aanzien van de islam in Amsterdam, Utrecht, Rotterdam en Zaanstad.

De El Tawheed-moskee kwam regelmatig negatief in het nieuws. Bijvoorbeeld omdat imams er opriepen de vijanden van de islam te vernietigen en omdat ze een boek verkochten waarin werd opgeroepen homo's met hun hoofd naar beneden van het hoogste gebouw te gooien.

"Door de negatieve publiciteit ontstond onrust in de buurt," zegt Maussen. "Buurtwerkers en moskeebestuur organiseerden toen een open dag. Daarbij gingen dingen klungelig mis. Bij de deur stond bijvoorbeeld iemand die de vrouwen uit de buurt geen hand wilde geven en het bestuur zat achter een tafel op een podium, waardoor het voor de bezoekers bijna zo was alsof ze naar een Al Qaida-video keken: mannen met baarden achter een tafel. Toen het bestuur later op de Dag van de Dialoog een speciale 'vrouwendialoog' organiseerde, ging al het een stuk beter."

Maussen brengt in zijn boek de mislukte en geslaagde pogingen tot lokaal beleid in kaart. Hij hoopt dat bestuurders en buurtwerkers van deze voorbeelden leren. Beleid kan volgens hem beter gebaseerd zijn op successen en mislukkingen uit het verleden dan op grote ideeën over het wezen van de islam.

"De beleidsmakers en buurtwerkers moeten het zien te roeien met de

moslims uit de buurt. Zij kunnen daarom heel weinig met algemene stellingen als 'geen nieuwe moskeeen meer' of 'islamitische scholen moeten sluiten'. Er bestaat een kloof tussen het politieke debat over de islam, waarin deze voorstellen worden gelanceerd, en het lokale beleid. Mensen die concreet iets aan de maatschappelijke problemen rond de islam moeten doen, kiezen stelselmatig voor een zogenaamde softe benadering."

Na de moord op Theo van Gogh kwam in het Amsterdamse beleid meer aandacht voor radicalisering en lanceerde de gemeente het programma *Wij Amsterdammers*. Maussen denkt dat de nadruk hierin op de gemeenschappelijke, Am-

EL TAWHEED ALS VOORBEELD VAN HOE JE ELKAAR VINDT

sterdamse identiteit goed werkt. "Door de nadruk op het gemeenschappelijke Amsterdamse worden de verschillen tussen allochtonen en autochtonen, tussen moslims en Nederlanders overbrugd."

Maar hij heeft ook een bezwaar: "Een probleem van Wij Amsterdammers is volgens mij de vluchtigheid. Er worden veel leuke debatten en bijeenkomsten voor hippe moslimjongeren georganiseerd, maar dat maakt de samenleving niet weerbaar. Er is ook behoefte aan sterke maatschappelijke moslimorganisaties. Amsterdam kan op dit punt een voorbeeld nemen aan Rotterdam. Daar bestaat al twintig jaar een platform van moslimorganisaties, Spior. Het is een aanspreekpunt voor de gemeente en kan bijvoorbeeld moskeebesturen bestaande uit eerste generatie migranten ergens toe aansporen. Dat is iets voor jonge, hippe moslims doet, betekent niet dat je de andere generaties moet vergeten."

• Zie ook pagina 20

Rechtswinkel voor kinderen sluit

Subsidies rijk en regio stopgezet

Van een verslaggever

AMSTERDAM - De Kinder- en Jongerenrechtswinkel Amsterdam (KJRW) gaat 1 januari dicht. De exploitant, Bureau Jeugdzorg Agglomeratie Amsterdam (BJAA), heeft geen geld om de instelling open te houden.

De rechtswinkel in Amsterdam is de grootste in Nederland en behandelde in 2005 805 verzoeken. Ongeveer vijftig procent daarvan kwam van jongeren onder de achttien jaar.

Het BJAA betreurt de sluiting, maar zegt dat die onvermijdelijk is. De organisatie ontvangt geen subsidie voor de rechtswinkel omdat 'deze geen deel uitmaakt van de kernfuncties van een Bureau Jeugdzorg'. Het is haar niet gelukt andere financiers te krijgen.

Volgens de het BJAA is de financiering van de kinderrechtswinkel al jaren een probleem. In 2005 stopte het ministerie van Justitie de subsidie en in 2006 viel ook de bijdrage van het ROA (Regionaal Orgaan Amsterdam) weg.

Het wegvallen van deze geldstromen kon tijdelijk opgevangen worden door financiële ondersteuning van de 'steunstichting' Pro Juventute, een particuliere organisatie voor jeugdhulp. Eind 2005 werd bekend dat deze steun in de volgende drie jaar zou worden afgevoerd.

Andere bronnen

Dit betekent dat nu zeventig tot tachtig procent van de begroting uit andere bronnen moet komen. Het BJAA zegt intensief naar deze bronnen gezocht te hebben, maar dit heeft niet tot structurele financiële steun geleid.