

# REAL TIME TRUST

*Inspired by a better world*

## Jahresbericht 2024/2025

Liebe Freund\*in von Real Time Trust

Wir möchten uns von Herzen für Deine Unterstützung im Jahr 2024 bedanken!

Im Folgenden findest Du einen Rückblick auf unsere Tätigkeiten,  
die wir mit Deiner Hilfe realisieren konnten.

Mit einer grossen Umarmung,

Cristian Reymond, Rolf Nungesser, Jill Böhringer und das Real Time Trust Team



## AUFBAU DER KOLLEKTION FÜR DEN INDISCHEN MARKT

Mit der Entscheidung Ende 2023 den Fokus ganz auf die Selbstständigkeit der Arbeitsgruppe in Odisha zu legen, hat sich einiges in unserer Tätigkeit verändert. Der erste Besuch 2024 war, wie wir bereits berichtet haben, geprägt von vielen Gesprächen über die Zukunft, Wünsche und Visionen. Besonders mit Pintu und Pallabi haben wir viel darüber gesprochen, welche Schritte wir unternehmen werden, um ihre Selbstständigkeit gemeinsam aufzubauen. Aber auch, was Real Time Trust in Zukunft an Unterstützung anbieten kann und welche Eigenleistungen wir uns von ihnen wünschen. Neben administrativen und strategischen Themen haben wir gemeinsam mit dem ganzen Team die Produktentwicklung für den indischen Markt angestossen. In möglichst lustvoller Weise haben wir gemeinsam neue Stickereien skizziert, Materialien zusammengestellt und Farben ausgewählt. Es ist eine grosse Umstellung, denn auch wenn wir schon lange gemeinsam an Produkten arbeiten, so hatten bis jetzt am Ende immer Cristian oder Jill das letzte Wort, da es sich um Entscheidungen handelte, die Produkte für den Schweizer Markt betreffen. Nun ging es darum, allen Frauen die Möglichkeit zu geben, ihre eigenen Ideen einzubringen und zu vermitteln, dass sie als Alltags-Expert\*innen für den indischen Markt und Design nun stärker in den Gestaltungsprozess eingebunden werden können.

Einige der Mitarbeiterinnen sind dabei besonders hervorgestochen. So hat Tiki Nani eigene Ideen für komplett neue Produkte, ist aber noch etwas schüchtern, diese auch zu teilen. Als Jill im September wieder persönlich in Shri Ramachandrapur war, haben die beiden aber an einer neuen Kreation von Tiki Nani gearbeitet. Für diese Art der Zusammenarbeit, in der auch Grundlagen der Produktentwicklung vermittelt werden, ist es sehr wertvoll, persönlich vor Ort zu sein. Daher sind wir weiterhin auf der Suche nach einer lokalen Partnerschaft mit eine\*r Gestalter\*in, die ihr Know-How und ihre Ideen einbringt und eine konsistente Begleitung vor Ort gewährleisten kann.



## LOKALE PARTNERSCHAFT FÜR PRODUKTENTWICKLUNG UND VERTRIEB

Der Austausch mit Shreya Kanoi im letzten Jahr war sehr hilfreich, auch wenn eine Zusammenarbeit im Moment nicht zustande gekommen ist. Sie hat uns auf die Designerin Pankaja Sethi aufmerksam gemacht, die in Bhubaneswar, Odisha tätig ist. Nach einigen Telefonaten hat Jill sie im September in ihrem Atelier in Bhubaneswar getroffen. Pankaja hat schon Erfahrungen mit verschiedenen Projekten gesammelt und führt nun auch ihr eigenes Label, mit dem sie vorwiegend Textilien, aber auch einige Kokosnussfaser-Produkte vertreibt. Das erste persönliche Treffen im September verlief positiv, allerdings hat Pankaja im Moment nicht die Kapazität um einen weiteren Auftrag anzunehmen. Wir bleiben im Austausch und halten weiterhin die Augen offen.



## VERTRIEBSWEGE IN INDIEN

Pallabi und Pintu haben sich Gedanken dazu gemacht, welche Vertriebswege für sie in Frage kommen würden. Die einfachste Entscheidung diesbezüglich war, ihre Produkte nicht online vertreiben zu wollen. Lieber möchten sie ein Netzwerk an Verkaufspartner\*innen aufbauen oder Direktverkauf über Messen und Märkte betreiben. Pintu ist in Kontakt mit den Verantwortlichen des Marktes rund um den Tempel in Sakighopal, einem Ort in der Nähe von Shri

Ramanchandrapur. Es ist geplant, alle Läden rund um den Tempel-Platz zu erneuern und Pintu möchte gerne einen davon mieten. Bis dies realisiert wird, dauert es aber wohl noch einige Zeit. Bis dahin ist der Plan, die Produkte zu testen und andere Vertriebswege über Partner\*innen, wie die lokale Stiftung Anwesha, zu eröffnen.



## FUNDRAISING IN DER SCHWEIZ

Mit dem Fokus auf den indischen Markt und die Selbstständigkeit von Raymond Fair Traders haben wir dieses Jahr keine Schweizer Kollektion entwickelt. Daher haben wir nicht an der Fachmesse Ornaris oder an den Weihnachtsmärkten in Zürich oder Bern teilgenommen, welche bis anhin eine grosse Quelle an finanziellen Mitteln dargestellt haben. Wir haben auch dieses Jahr mit unseren bestehenden Verkaufspartner\*innen über Newsletter und Telefon Kontakt gehalten und einige von ihnen haben Lagerbestände und Klassiker nachbestellt. Doch das Bestellvolumen hat klar abgenommen.

Mit dem Fokus auf den indischen Markt haben wir einen mutigen Schritt gemacht, der zur nachhaltigen Selbstständigkeit des indischen Teams führen soll. Dieser führt aber, eben weil wir gewohnte Wege verlassen um Neues zu wagen, auch zu neuen Unsicherheiten und Risiken, besonders finanzieller Natur. Um die Entwicklung von RFT in die Selbstständigkeit in den nächsten Jahren auch finanziell unterstützen zu können, werden wir uns ab diesem Jahr mehr auf Fundraising konzentrieren. Wir werden vermehrt auch mit Privatpersonen per

Newsletter kommunizieren, aber auch Fundraising-Veranstaltungen durchführen. Der Auftakt dazu hat Ende November 2024 stattgefunden.

Während drei Tagen haben wir in Zürich den Event "Geschichten, Visionen und Geschenke" durchgeführt. Der Zeitpunkt Ende November war so gewählt, dass die Vorweihnachtsstimmung es uns auch ermöglichte, unsere Lagerbestände als Geschenkooptionen anzubieten. Mittels Collagen und der Anwesenheit von Cristian, Rolf und Jill war es unser Hauptziel, mit Besuchenden ins Gespräch über die Stiftung zu kommen. Einerseits um über die Vergangenheit der Stiftung zu berichten, vor allem aber um über die Zukunft und die Vision zu sprechen, Raymond Fair Traders in die Selbstständigkeit zu begleiten und dies neue finanzielle Herausforderungen für die Stiftung mit sich bringt. Daher waren unsere Gespräche mit dem Hinweis verbunden, dass wir uns sehr über Spenden freuen und regelmässige Zahlungen uns eine stabile finanzielle Planung ermöglichen.



An dieser Stelle möchten wir euch ein ganz grosses Dankeschön für eure treue Begleitung, grosszügige Unterstützung und wunderbare Freundschaft aussprechen!

Mit grosser Umarmung und bis bald!  
Cristian, Rolf, Jill