

# Tien miljoen tentharingen

**‘Met familie moet je wandelen, niet handelen’, luidt de uitdrukking.** Toch is meer dan de helft van de ondernemingen een familiebedrijf. Lutske Bonsma bezoekt familiebedrijven in de regio. Vandaag: Umefa uit Leusden. „Wij maken alles voor de tent, behalve het doek.”

**W**ijnand Crull staat sinds 1994 aan het roer van productie- en assemblagebedrijf Umefa. „Als je kampeert is de kans heel groot dat je een van onze producten gebruikt”, zegt Crull. „Wij maken tien miljoen tentharingen en 700 kilometer tentstok per jaar. Bijna alle winkels in de branche verkopen onze spullen; haringen en tentframes onder de naam Campking. Luxe campingmeubilair onder de naam Dukdalf en lichtgewicht campingmeubilair en zitkussens onder de naam Defa. We exporteren onder andere naar Duitsland, Scandinavië en Engeland.”

Voor hetzelfde geld was Crull directeur van een bedrijf in een andere branche, want opa Crull ging bij toeval in de metaal aan de slag. Hij verdiende geld door op veilingen op goederen te bieden om de handel aan te zwengelen. Als hij overboden werd, trok hij zich terug en kreeg hij een vergoeding van de verkoper. Werd hij niet overboden, dan bleef hij met spullen zitten. Zo kwam hij in 1946 in het bezit van drie excenterpersen.

## Leusden

„Daarmee is hij stalen zoolbeslag en producten voor de bouw gaan maken”, vervolgt Crull. Opa schreef zijn bedrijf bij de Kamer van Koophandel in als de Utrechtse Metaalwaren Fabriek, afge-

kort Umefa. In 1953 verhuisde Umefa van Utrecht naar Driebergen en in 1964 naar Leusden. Ondertussen was opa overleden en runden zonen David en Nico het bedrijf. Zij produceerden onder andere voor DAF, Berini en de Nederlandse rijwielindustrie.

In de jaren 60 kwam Umefa, ook bij toeval, in de recreatiebranche terecht. „Mijn vader hoorde over bermtourisme, en dat mensen probeerden de wind buiten te sluiten met een provisorisch windscherm met houten stokken. Dit leidde tot de productie van metalen windschermstokken, haringen en een touwtje. Eind jaren 60 was 70 procent van onze omzet camping gerelateerd; nu is dat 90 procent.”

## Levertijden

In coronatijd werd kamperen mateloos populair; je zou verwachten dat het hosanna is bij Umefa. „Het is booming, maar het gaat niet vanzelf”, relateert Crull. „Vanaf maart vorig jaar waren onze klanten heel afwachtend; leveringen werden opgeschort. Daarop verlaagden wij de productie, want we zijn er niet om voorraad te maken. Na Pinksteren trok de vraag enorm aan; toen konden we het bijna niet bijbenen. Daarbij komt dat er nu een tekort aan metaal, kunststof en kartonnage is. De prijzen stijgen en levertijden lopen op. Normaal is de levertijd van een



▲ Wijnand Crull.

aluminiumbuis zes tot acht weken; nu is het 26 tot 30 weken. Wat ik nu inkoop wordt februari 2022 geleverd. Komend jaar wordt dat echt het probleem.”

## Toiletent

De 64-jarige Crull, zijn vrouw werkt op de afdeling verkoop, hun kinderen hebben een andere richting gekozen, denkt niet aan stoppen. Brede lach: „Ik vind het nog steeds leuk. De contacten binnen het bedrijf, we hebben ruim zestig FTE waarvan de helft via de sociale werkplaats, en met klanten. We zijn een platte organisatie, met korte lijnen. We kunnen snel schakelen.” Een recent voorbeeld hiervan is de toiletent. Toen kampeers vorig jaar alleen met eigen sanitair op een camping mochten staan, ontwikkelde Umefa met partner REDA razendsnel een tent waar je een chemisch toilet in kunt plaatsen. „Inspelen op ontwikkelingen, dat houdt het werk afwisselend”, besluit Crull.

FOTO'S SASKIA BERDENIS VAN BERLEKOM

HET FAMILIEBEDRIJF



‘Inspelen op ontwikkelingen, dat houdt het werk afwisselend’