

Nog altijd bij het kampvuur

40 jaar
Tatteljee



Tatteljee is een begrip bij menig kampeerder. Veertig jaar bestaat het in Amsterdam gevestigde kampeernaaiatelier inmiddels. Het werd bekend vanwege zijn handige stoeltjes, tarps en bovenal op maat gemaakte slaapzakken. In die veertig jaar is er wel het nodige veranderd.

“Het is wat rommelig”, verontschuldigt Tatteljee-eigenaar Peter Jongenelen zich wanneer hij uit de douche stapt en zijn haren droogwrijft. Zijn zwarte T-shirt met een opdruk van artikel 8 van het Europees Verdrag voor de Rechten van de Mens (recht op privacy), maakt direct duidelijk dat dit geen doorsnee buitensportwinkel is. Rebels, eigenwijs en principieel zijn passender trefwoorden. “Ja, kijk maar even goed naar mijn tietten”, grijnst Peter. “Wist je dat er geen wet meer is waar dons aan moet voldoen?”, vervolgt hij. “Die wet is afgeschaft.” De cuin-waarde van dons wordt gemeten met een cilinder en een gewicht. Afhankelijk van hoeveel het dons weegt en hoeveel het gewicht inzakt, komt daar een cuin-waarde uit voort, ofwel de kubieke inch per ounce. “Ik gebruik doorgaans dons met een waarde van zeven. Op een gegeven moment kon ik een partij kopen met een waarde van acht. Dat is echt heel hoog. Maar het bleek precies hetzelfde dons dat ik altijd al gebruik.”

Met dons begon het ook voor Tatteljee, dat in 1972 werd opgericht door Mick Schmidt en zijn vrouw. Aanvankelijk werkte Mick in de verpakkingsindustrie. Hij ontwierp kartonnen dozen. Samen met zijn vrouw maakte hij een paar slaapzakken – eigenlijk niets anders dan een verpakking voor mensen. Als we een paar per maand maken, kunnen we er tot ons pensioen van leven, was hun gedachte. Maar dat liep anders: er kwamen producten bij. Voor allerlei bedrijven produceerden ze van alles en nog wat. Mick was de ontwerper, de zaak runnen deed vooral zijn vrouw.

Kampvuur

Hun zoon Dick nam het stokje in 1987 over, nadat hij al jaren voor buitensportwinkel Carl Denig had gewerkt. Hij vestigde het bedrijf in een voormalig schoolgebouw in Zunderdorp, een idyllisch dorpje in het veenweidegebied pal ten noorden van Amsterdam. Veel personeel in vaste dienst is er nooit geweest, het waren vooral thuisnaaiers die

‘Ik hoef niet groter te groeien en verkoop ook niet meer via derden. Ik heb te eten, een dak boven mijn hoofd en vrouwen in mijn leven. Wat moet ik nou nog meer?’



laat het personeel de zaken opknappen.” Volgens Peter zijn ze daardoor het gevoel met hun producten verloren. “Als je iets wilt doen moet je er verstand van hebben, dan maak je iets goeds. Tatteljee zit nog steeds bij het kampvuur. Ik hoef niet groter te groeien en verkoop ook niet meer via derden. Ik heb te eten, een dak boven mijn hoofd en vrouwen in mijn leven. Wat moet ik nou nog meer? Rijk doodgaan?”

Zelf nadenken

“Natuurlijk doe ik het weer anders dan mijn voorgangers”, zegt Peter. “Mick Schmidt was heel creatief in het bedenken van oplossingen voor zijn klanten. Ik laat mijn klanten juist vooral zelf nadenken. Veel mensen willen dingen die ze bij anderen hebben gezien. Dan vragen ze ‘kan je dat ook voor mij maken?’ Of ze vragen om een luifel voor de tent. Dan ga ik vragen stellen: welk materiaal, waarvoor, waarom, etcetera. En dan klappen ze dicht, daar hadden ze nog niet over nagedacht. Vaak loopt dat uit op wel een half uur praten. Ik stel vragen zodat ze op een gegeven moment conclusies trekken. In heel veel gevallen blijkt dat men veel minder nodig heeft dan men aanvankelijk dacht, of ze hebben het thuis al liggen. Dan gaan mensen tevreden, maar zonder iets te hebben gekocht de deur uit. Dat is dan jammer voor mij, maar het geeft wel een goed gevoel. Nadeel is wel dat ik nu met mijn bedrijf moet verhuizen, het pand hier is me te duur. Nee, ik ben niet zo’n keiharde jakker die altijd maar geld wil scoren.”

Tatteljee heeft slechts één werknemer in dienst, een Pool met een afroepcontract. “Weet je het verschil tussen een accu en Tatteljee?”, vraagt Peter terwijl hij een scheut melk in zijn thee doet. “Een accu heeft twee polen, plus en min. Tatteljee heeft maar één Pool en die is nog positief ook!” Hij is hier begonnen met houtjes hakken en ik heb hem de werking van de naaimachine uitgelegd. Iets meer dan een jaar later had hij zijn eigen tent ontworpen. Een prima vent! Ik doe nu meer de boekhouding en andere dingetjes.”

Monotoren

Net zoals vader en zoon Schmidt er ooit mee stopten, deed ook directeur-eigenaar Gjald van der Wal van het legendarische tentenmerk Erdmann Schmidt dat. Hij maakte na zijn faillissement nog een doorstart, maar sloot in 2008 alsnog zijn deuren. Net als bij Tatteljee, kon Peter de naam huren en daarmee het bedrijf voortzetten. De eerste drie jaar moest hij een percentage over alle verkochte producten betalen. Sinds een jaar is hij volledig eigenaar van het merk. “Ik ben nu Erdmann Schmidt en ik ben Tatteljee. Ik maak alles op het gebied van kamperen. Met een stukje specialisme.”

Daarbij zijn creativiteit en marketing Peter niet helemaal vreemd. Vanuit het idee om via een beeldscherm informatie te kunnen geven, ontwierp hij de Monotoren. “De Monotoren is een sculptuur die de hersens kneedt tot een zachte substantie die vatbaar is voor de informatie die ik erin stop”, dreunt Jongenelen een uit zijn hoofd geleerde definitie op. Feitelijk is het een sculptuur van tentdoek met bovenin een monitor. “Dat de informatie van boven komt maakt duidelijk: ik heb je wat te vertellen. Het wordt mensen meteen duidelijk dat we alles naar wens maken. In plaats van een half uur te praten, ben ik nu binnen een minuut klaar. Ik heb zeven Monotorens gemaakt. Wat ik daarmee ga doen? Dat is nog een verrassing. Veertig jaar Tatteljee, ja, daar heeft het mee te maken.”

voor de productie zorgden. Na achttien jaar stopte Dick met het bedrijf. De voornaamste reden was dat het vooral ‘s winters moeilijk was om de boel draaiende te houden. Hij verkocht het schoolgebouw en ging wat anders doen. Momenteel werkt hij voor een kindertheater.

Op 1 september 2005 nam Peter Tatteljee over en verhuisde naar de Nieuwendammerdijk, even verderop in Amsterdam-Noord. Aanvankelijk huurde hij de naam, later kon hij die definitief overnemen. “Ik ben er als het ware ingerold. Dick is getrouwd met mijn zus. In het weekend deed ik regelmatig wat klussen bij Tatteljee. Dat begon met het vegen van de vloer. Stap voor stap ging ik meer doen, tot en met het ontwerpen van de slaapzakken aan toe. Zo heb ik het vak geleerd. Dat was nog in de tijd van Mick Schmidt, Dick werkte er toen ook al.”

Peter haalde ooit zijn banketbakkersdiploma, maar hield het bij geen enkele baas lang uit. “Dit is wat ik kan. Geen stomme baantjes meer. Hier doe ik iets waar ik zelf bij kan nadenken. Ik hoef gelukkig niet naar een baas te luisteren die ‘spring’ zegt, zodat je alleen nog maar hoeft te vragen ‘hoe hoog?’.”

De meeste Nederlandse buitensportwinkels zijn opgericht door leden van de padvinderij of de Nederlandse Toeristen Kampeer Club: Carl Denig, Sleen en Bever, om er maar een paar te noemen. Zo ook Tatteljee. Vroeger zaten de mensen achter deze bedrijven met elkaar om het kampvuur, zoals tijdens de ANWB-tentenshow in het Larserbos. Nu niet meer. “Men doet zaken vanuit hotelkamers en