

<b>Naam en locatie:</b>	<b>Co-make, Breda</b>
<b>Gesprekspartner en functie:</b>	<b>Paul Balvers, directeur</b>
<b>Aard bedrijf:</b>	Loonzager en -frezer van plaatmaterialen
<b>Koopt in bij:</b>	Niet van toepassing
<b>Verkoopt aan:</b>	Hout- en bouwmaterialenhandel, unitbouwers, verpakkingindustrie, meubel- en interieurbouw
<b>Omzet:</b>	Momenteel circa twee ton
<b>Personeel:</b>	3 medewerkers
<b>Opgericht:</b>	2006

## 'Rechterhand van de handelaar'

*Wat is de geschiedenis van Co-make?*

"Ik ben afgestudeerd als civiel ingenieur in Delft en heb gewerkt bij het Bouwcentrum, bij Rockwool en bij haar dochterbedrijf Substra. Halverwege 2005 besloot ik over te stappen van loondienst naar zelfstandig ondernemerschap. Maatwerk in allerlei soorten plaatmaterialen vormde mijns inziens namelijk een gat in de markt, tussen enerzijds de bouwer die in zijn fabriek louter standaardmachines heeft staan en anderzijds de verwerker die het liefst alleen maar assembleert.

Co-make werkt in opdracht van de klant. We denken tevens met hem mee of met de klant-van-de-klant. Dit betekent dat we niet alleen zagen en frezen, maar ook naar wens verpakken, de afnemer de aantallen op een pallet laten bepalen en er rekening mee houden of hij een heftruck heeft, hoe zijn werkplek eruitziet, wat zijn volumes zijn et cetera. We onderscheiden ons door middel van comakership, vandaar onze bedrijfsnaam. Wij willen de rechterhand van de hout- en bouwmaterialenhandelaar zijn, als een soort interne machinale functioneren. Omdat wij geen marketing- en verkooppunt hebben, want dat zijn de vertegenwoordigers van de hout- en bouwmaterialenketen, opereren we low profile richting de handel."

*Hoe heeft het bedrijf zich de afgelopen jaren ontwikkeld?*

"We beschikken hier over een productiehal, opslagruimte en kantoor van bij elkaar 2.000 m<sup>2</sup>. In het voorjaar van 2006 startten we met de productie voor unitbouwer De Meeuw in Oirschot. Alle plaatmaterialen werden op maat gezaagd en op volgorde van assemblage aangeleverd. Iedere dag ging er een trailer vol zaagwerk naar Oirschot. Kort daarna vond ook de eerste hout- en bouwmaterialenhandelaar ons. Het begon met een vestiging van een landelijke keten, die tijdelijk zaagwerk wilde onderbrengen want men ging zelf investeren in een machinale. Voor mij dus een uitdaging om onze meerwaarde aan te tonen. En dat lukte, want ze hebben nooit een machine gekocht.

Meer handelaren en ook industrieën uit West-Brabant en Zeeland klopten bij ons aan en al gauw werkten we in een tweeploegendienst voor een aantal grote klanten. De bestaande CNC-freesbank van SCM Record en opdeelzaag van

Gabbiani werden daarom in oktober 2008 aangevuld met een tweede zaagmachine van hetzelfde merk. En toen brak de crisis uit. Het werd steeds rustiger met de orders en begin 2009 moesten we helaas van twee productiekrachten afscheid nemen. We zijn nu met z'n drieën: mijn vrouw Marijke verzorgt de administratie en logistiek, en mijn zoon Jeroen is verantwoordelijk voor de productie. Momenteel kunnen we redelijk goed overleven."

*Hoe slagen jullie daarin?*

"Door nieuwe klanten te vinden. Bijvoorbeeld beddenfabrikanten. Verder maken we massief houten onderdelen - we kunnen hout frezen tot een dikte van 10 cm - voor een producent van bekistingen. Voor een andere klant frezen we schapjes voor in Duitse legertanks. En in opdracht van een emballage-industrie zagen en frezen we bevestigings- en ondersteuningsprofielen van multiplex ten behoeve van de verpakking van vleugelonderdelen van KLM-vliegtuigen, die voor onderhoud naar de Boeing-fabriek in de VS moeten. We merken dat de kistenindustrie meer werk krijgt en proberen onze activiteiten in deze tak van sport uit te breiden. Intussen gaat het slecht met de unitbouwers. De Meeuw heeft daarom twee maanden geleden haar opdrachten ingetrokken. De orders werden al steeds minder en De Meeuw kan het zaagwerk nu zelf aan.

Met een hout- en bouwmaterialenketen zijn we bezig om een concept voor drive-in zaagwerk voor zzp'ers te ontwikkelen. De kleine aannemer of profklusser die bij een vestiging zijn plaatmaterialen koopt en deze wil laten bewerken, rekent dit vooraf in het handelsbedrijf af, rijdt hier naar binnen, wij gaan een kwartiertje zagen en hij rijdt weer weg naar een bouwwerk.

Eén van onze twee zaagmachines staat overigens ook tegen betaling ter beschikking van bijvoorbeeld interieur- en standbouwers die kampen met een productiepiek of machinestoring. Hun operator kan dan hier aan het werk, wat onlangs een week lang is gebeurd. Dankzij deze service van 'machine-uren verkopen' leren dergelijke bedrijven ons kennen. Als straks de markt weer aantrekt, gaan zij mogelijk werk aan ons uitbesteden. Je moet gewoon op pad gaan en met veel mensen praten; daar rolt altijd wel weer iets uit."

*Heeft Co-make nog meer plannen?*

"Ik zou wel een joint venture willen vormen met een coatingbedrijf, eventueel gevestigd in een andere regio, zodat we samen volledig bewerkte en afgewerkte plaatmaterialen kunnen leveren. Een echte win-win situatie. En voor de toekomst is het misschien een idee om Co-make als franchiseconcept aan te bieden aan de regionale dan wel landelijke hout- en bouwmaterialenhandel. Je ziet het: plannen zat!" ■



Paul (links), Marijke en Jeroen Balvers.