

# EENMANSBEDRIJF UIT DE DIP HERREZEN

## Risico's nu beter gespreid

TEKST: LOEK KUSIAK  
BEELD: GER THIJSSSEN

**Als eenmansbedrijf kende hij hoogtijdagen maar ook dieptepunten. Dankzij slimme investeringen, zijn netwerk en geloof in eigen kunnen wist Peter Timmermans zijn modelmakerij er weer bovenop te helpen. Met een modern simultaan vijfassig bewerkingscentrum loopt hij als éénpitter zelfs voorop. Een robotarm, ook geen kleine investering, helpt daarbij. Nog meer seriemaatige productie is het volgende doel.**

De aanbouw van zijn woonhuis in Budel-Dorplein, gelegen in de natuurrijke Brabantse Kempen, had hij ooit bestemd om er een kampeerwagen te bouwen. Dat is er nooit van gekomen. Peter Timmermans (56) gebruikte de ruimte om er in 2000 een modelmakerij in te vestigen. Een mini-fabriekje, toegerust met een modern CNC-gestuurd machinepark, met als trots van Modelmaking Services Timmermans een simultaan vijfassig bewerkingscentrum. "De

vijfasser," steekt Timmermans van wal, "heeft als voordeel dat ik met de punt van de frees in het werkstuk alle vijf assen simultaan kan bewegen. Daardoor kan ik geometrie vervaardigen die met mijn drie-asser onmogelijk te maken is. Ook heeft deze machine een wisselaar met 30 gereedschappen. Dat is zeer efficiënt in combinatie met mijn robotarm, ofwel robotbeladingscel. Die kan ik op beide machines inzetten voor nog meer serieproductie."

### GEVALLEN

De vijfasser (nieuwwaarde ruim 200.000 euro) kocht Timmermans tweedehands. Het apparaat was bij een intern transport omgevallen en uiteindelijk bij een handelaar terecht gekomen. "Ik heb toen snel gereageerd en de machine voor een redelijke prijs met eigen geld kunnen aankopen. En vervolgens zelf gerepareerd en aangepast aan mijn wensen."

### 'Zzp'er voor het leven'

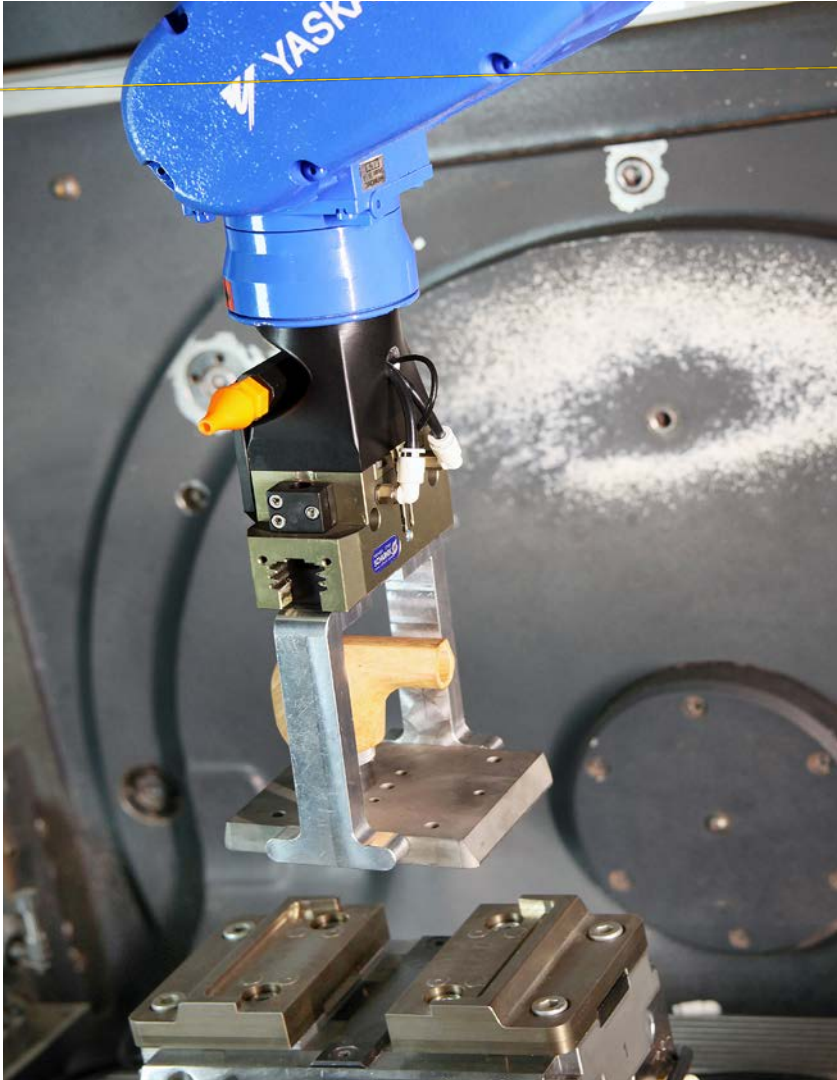
Er zijn niet veel eenmansbedrijven die een simultaan vijfassig bewerkingscentrum in huis hebben, weet Timmermans. "Met de vijfassige machine erbij heb ik gekozen voor een hoogwaardig technologische benadering. Een strategische beslissing, waardoor ik mijn concurrenten net een stapje kan voorblijven en klanten met complexe producten beter kan bedienen."

### ZICHTMODELLEN

Peter Timmermans, opgeleid als mechanisch onderhoudsmonteur, koos na een dienstverband van dertien jaar als technisch directeur bij modelmakerij KEMO (tegenwoordig 3D Systems) voor een bestaan als zelfstandige. Die keuze werd mede gevoed door wat Timmermans noemt het 'uit elkaar groeien over de koers van het bedrijf'. Daarbij was hij, zegt hij, te veel met bureauwerk en personeelskwesties bezig en te weinig met waar zijn hart ligt: de techniek. Vandaar ook zijn besluit: nooit meer personeel. "Met de ontslagvergoeding die ik bij KEMO meekreeg en geleend geld heb ik in drie maanden mijn eigen bedrijfje opgestart. Ik had nog nooit zelf fysiek CNC gefreesd. Dat heb ik mezelf aangeleerd. Softwarepakket gekocht en eerst iedere ochtend twee uur achter de pc studeren. En daarna de werkplaats in om die in te richten. Ik kocht een DMU 60T CNC-machine nr. 5 bij DMG, het allerlaatste model dat toen zelfs nog niet volledig uitontwikkeld was. Een mede-



Peter Timmermans in de modelmakerij gevestigd in de aanbouw van zijn woonhuis.



Met de robotbeladingscel kunnen de machines worden ingezet voor nog meer serieproductie.

werker van DMG heeft mij begeleid in het leren bedienen van die machine.”

### PHILIPS

Niet gehinderd door een concurrentiebeding kon Timmermans als startende modelmaker veel opdrachten verwerven uit zijn vroegere netwerk. “Philips Design was mijn grootste klant, goed voor 80 tot 90 procent van een omzet van circa twee ton, maar dwong destijds ook een soort van afhankelijkheid af. Ik maakte zichtmodellen en prototypen voor een groot scala producten, van koffieautomaten, scheerapparaten, medische instrumenten tot lichtarmaturen. Ook behuizingen van de eerste zes werkende Blu-ray spelers heb ik destijds voor het Natlab gemaakt.”

Toen Philips in 2009 besloot te reorganiseren en design gerelateerd werk bij de eigen productgroepen onderbracht, was Timmermans van de ene op de andere dag geen toeleverancier meer. “Door het wegvallen van het leeuwendeel aan opdrachten ging ik er bijna aan onderdoor. Je hebt een gezin met twee studerende kinderen en een hypotheek, en ineens sta je aan de rand

van de afgrond omdat je geen salaris meer uit je bedrijf kunt halen.”

### ACTIERADIUS VERGROTEN

Dankzij de aanschaf van een nieuwe drie-asser en regelmatig beursbezoek om nieuwe contacten en acquisities op te doen, kon Timmermans zich weer uit het moeras opwerken. “Door de snelle drie-assige productiemachine kon ik mijn actieradius vergroten. Met het produceren van seriematig gefreesde onderdelen ontwikkelde ik een tweede pijler onder het bedrijf in plaats van afhankelijk te zijn van werk uit de hoek van R&D. Ik kon nu meer opdrachten uitvoeren die anders aan mij voorbij gegaan waren. Neem bijvoorbeeld machinefabriek Edumar in Someren, waarvoor ik altijd al wat productiewerk had gedaan. De twee eigenaren, broers, hielpen mij in die moeilijke tijd door enkele van hun contacten naar mij door te schuiven.” Voor een Nederlandse fabrikant van led-verlichting deed Timmermans het freeswerk voor kunststofdelen voor de verlichting van de 317 vitrines in het nieuwe Scheepvaartmuseum. En voor Extensor in Duiven maakte hij protodelen

voor 35 werkende koffiemachines. “Aan die klus”, herinnert Timmermans zich, “heb ik drie maanden aan één stuk van vroeg tot laat gewerkt.” Ook toen de stroom opdrachten toenam, bleef Timmermans investeren in automatisering, zoals de eerder genoemde robotarm van BMO/Yaskawa die onbewerkte onderdelen aan de machines aanreikt en na bewerking weer uitneemt.

### TABAKSPIJPEN

Bijzonder werk dat Timmermans momenteel onderhanden heeft is het vijffassig frezen van de houten koppen en mondstukken van tabakspijpen. Een wel zeer bijzondere synthese van ambachtelijkheid en hightech. De pijpen worden gemaakt voor de Limburgse firma Gubbels, de enige in Nederland overgebleven grote fabrikant van tabakspijpen, en zijn bestemd voor het hogere segment van de pijprokersmarkt, onder meer in Rusland. Met deze klant, zegt Timmermans, wordt gezamenlijk geïnnoveerd om ook de pijpkoppen volledig onbemand te kunnen vervaardigen.

*‘Fysiek CNC-frezen heb ik mezelf aangeleerd’*

“Zeer speciale producten komen vaak via ingenieursbureau Amecha uit Helmond bij mij terecht. Hiervoor worden geregeld vrij exotische en dure materialen als PEEK en Polyimide ingezet. Voor het Belgische biotechnisch-medische bedrijf Biocartis frees ik onderdelen van apparaatjes voor bloedanalyses.”

Hoe Timmermans zijn toekomst ziet? “Ik kan zeker nog klanten gebruiken die seriematig te frezen kunststofonderdelen aan mij uitbesteden. Als mijn beladingscel continu onbemand draait, kan ik ook mijn investeringen makkelijker terugverdienen.”•