247TAILORSTEEL HEEFT MET EEN NIEUWE CEO DE OPGAANDE LIJN GOED TE PAKKEN

"We zijn eigenlijk heel simpel: we doen alleen maar plaat snijden, buis snijden en kanten"

Sinds 1 januari van dit jaar heeft 247 TailorSteel een nieuwe CEO. Dat is de 53 jarige Carl Berlo. De Raad van Commissarissen is ervan overtuigd dat hij met zijn kennis en ervaring een wezenlijke bijdrage gaat leveren aan een winstgevende groei in de komende jaren. Al sprekende met Carl Berlo blijkt, dat deze trend zich al heeft ingezet.

Wim de Grood

247 TailorSteel is een nog jong bedrijf dat in 2007 is opgericht door Carel van Sorgen. Door de jaren heen heeft het zich ontwikkeld tot een concern met drie vestigingen waarvan één in Varsseveld en twee in Duitsland (in Oyten in het noorden en sinds kort in Hilden in Noordrijn-Westfalen). In de loop van 2022 komt daar een nieuwe vestiging bij en wel in het Zuid-Duitse Langenau. Verder heeft 247TailorSteel de intentie om ook in België een vestiging te openen. Al deze plannen passen goed in de door Carl Berlo te volgen strategie: een groei van 50% of meer per jaar.

Over 247TailorSteel

In Nederland is 247TailorSteel marktleider op het gebied van op maat gesneden metalen platen, buizen en kantdelen. Het bedrijf onderscheidt zich door een gegarandeerde levertijd, een superieure kwaliteit van de geleverde producten en de beschikking over een uitgebreid hoogwaardig machinepark. Alles draait hier om Sophia®: een portaal waar klanten 24 uur per dag, 7 dagen in de week (vandaar mede de naam) online offertes kunnen opvragen en bestellingen kunnen plaatsen. De offerte ontvangen de klanten binnen één minuut na de aanvraag, terwijl bestellingen binnen 48 uur geleverd kunnen worden.

Even voorstellen: Carl Berlo

Na zijn combinatiestudie economie en technische bedrijfskunde in Amsterdam begint Carl Berlo zijn loopbaan bij AkzoNobel. “Zo’n grote onderneming vond ik wel iets magisch hebben”, verklaart hij zijn keuze. “Ik heb daar zo’n 12 jaar gewerkt, op heel veel plekken in de wereld. Elke twee à drie jaar veranderde ik van functie. Dat is een hele mooie leerschool gebleken. Maar naarmate je wat ouder wordt leer je door al die opgedane kennis en ervaringen beter kennen waar je vaardigheden en ambities liggen. Ik wilde meer gaan leiden in plaats van managen. Toen ben ik gaan kijken of het ondernemerschap mij zou passen. Aan mij werd gevraagd of ik ATAG Heating uit het slop wilde gaan trekken. Dat is gelukt. Ik heb daar bijna 16 jaar gewerkt. In die periode ben ik ook eigenaar van dat bedrijf geworden. Ik heb daar met veel plezier gewerkt met de Achterhoekers (ATAG Is gevestigd in Lichtenvoorde, red.). Op een geven moment heb ik ATAG verkocht, maar om daarna dag in dag uit op de golfbaan te gaan staan trok me niet zo. Ik wilde toch graag weer proberen om een bedrijf van A naar Beter te brengen. Toen ik mijn aandelen in ATAG had verkocht kreeg ik weer de kriebels die mij destijds hadden

doen besluiten om bij AkzoNobel weg te gaan. Omdat 2020 een coronajaar was heb ik tijd gehad om heel veel dingen te overwegen. Ik ben gaan kijken of ik niet ergens een heel mooi bedrijf kon kopen. In september van dat jaar ben ik door de investeerder van 247TailorSteel, Parcom, benaderd met de mededeling dat ze een mooi bedrijf in de Achterhoek voor mij hadden. Of ik belangstelling had om met dit bedrijf te doen wat ik met ATAG had gedaan, was de vraag van Parcom. Na de nodige gesprekken over de cijfers en de strategie en na ook gesproken te hebben met de mensen daar zijn we tot een deal gekomen. Ik kan hier nu mijn gang gaan zoals ik dat graag wil. Vandaar dat ik vanaf 1 januari bij 247TailorSteel van start ben gegaan."

Startpunt voor 2021

Evenals het in 2019 het geval was vertoonde het resultaat van 2020 bij 247TailorSteel door corona een trendbreuk met de voorafgaande jaren. Carl Berlo daarover: "Tot 2019 liet 247TailorSteel jaarlijks een groei van minimaal 20% zien, ook qua winstgevendheid. In 2019 en 2020 noteerden we wel een groei, maar die was marginaal. Met name het tweede kwartaal 2020 zag je een flinke stagnatie ontstaan, maar dat draaide in het derde en vierde kwartaal weer om. Uiteindelijk noteerden we in 2020 een groei van zo'n 20%." Carl Berlo is gaan kijken waar die groei op is gebaseerd. "In ieder geval op de strategie. Die heb ik, zo goed als zo kwaad als dat ging, geprobeerd te valideren. Ik heb toen gesprekken gevoerd met een aantal grote klanten van 247TailorSteel en heb in onze bedrijven gekeken naar de ruimte om een eventuele groei in de markt te kunnen realiseren. Ik heb gekeken naar het machinepark, naar de bezettingsgraad en ook naar de afspraken met leveranciers. Dat zag er allemaal goed uit. 2020 is afgesloten met een omzet van 88 miljoen euro. Een omzet van 110 miljoen euro moet voor dit jaar haalbaar zijn. Dat was ons startpunt voor 2021."

Spectaculaire groei

Carl Berlo durft nu al te zeggen dat 247TailorSteel het mooiste bedrijf is waarvoor hij gewerkt heeft. "Vooral voor wat betreft de mogelijkheden die het heeft. Het is nu echt een bewezen model geworden. We zien een aantal bewijzen dat de verwachte groei te realiseren is, zeker nu ook onze derde fabriek in het Duitse Hilden is geopend. En als we willen kunnen we nog harder gaan." En dat gebeurt ook. "We zitten nu tegen de 60% groei", zegt Carl Berlo met gepaste trots. "Met Hilden erbij hebben we extra capaciteit en Hilden ligt in een gebied waar heel veel vraag zit. In Noordrijn-Westfalen vinden heel veel metaalbewerkingen plaats. Het is de 'sweet spot' van onze activiteiten. Maar ook in Nederland laten we spectaculaire groeicijfers zien. En dat is toch een land waar we al een poosje zitten. We hebben wat aanpassingen gemaakt in onze manier van werken. We benutten nu veel meer kansen in

247TailorSteel in cijfers

Omzet 2020	€ 88 miljoen
Aantal werknemers	500+
Aantal klanten	18.000+
Totaal productieoppervlakte (Varsseveld, Oyten, Hilden)	36.000m²
Aantal laser-snijmachines	36
Aantal buislasers	6
Aantal kantbanken	22
Aantal machines voor kantafronding	6

de markt. En dat werpt zijn vruchten af, ook door een andere salesbenadering."

Sophia®, maar ook steeds meer persoonlijk contact

Carl Berlo geeft aan dat het zijn visie is om een duurzame groei te realiseren. "Dat doen we met behulp van onze online assistent, Sophia® (Sophisticated Intelligent Analyser, red.), maar dan met een geüpdate en geüpgrade versie. We moeten continu verder innoveren om het systeem het meest vooruitstrevende platform te laten zijn. Dit moet de reden zijn dat klanten zeggen dat ze met 247TailorSteel willen werken." Carl Berlo merkt wel een tekortkoming bij Sophia®. "Ik mis de persoonlijke contacten. Sophia® werkt heel gemakkelijk en snel. Binnen één minuut heeft de klant zijn offerte, ook voor een seriegrootte van enkele stuks. Als het moet kunnen we binnen 48 uur leveren. Maar kunnen we een langere levertijd krijgen, heeft dat een prijsvoordeel voor de klant. Wij kunnen die order dan combineren met andere opdrachten voor hetzelfde materiaal. Maar we willen nu zelf onze klanten beter leren kennen en weten waar hij naar op zoek is. Dan kun je hem beter bedienen, zodat die klant altijd met je wil samenwerken. Dus niet alleen online (hoewel heel veel klanten dat prettig vinden), maar er zijn ook klanten die graag persoonlijk contact willen. Als wij ons daar nu ook voor openstellen kunnen we echt spectaculaire resultaten bereiken." Inmiddels werken er bij de huidige drie vestigingen van 247TailorSteel zeventien mensen in de buitendienst. Ervaringen die deze medewerkers opdoen worden, indien mogelijk, weer in de updates van Sophia® verwerkt. Carl Berlo geeft een sprekend voorbeeld.

"We bieden klanten diverse verpakkingsmogelijkheden. Dat kan een pallet zijn of als het product wat kleiner is of als het om kleine aantallen gaat, kan het in een doosje verpakt worden. Dit wordt al automatisch door Sophia® geselecteerd. Maar het kan zijn dat een klant zegt, dat hij zijn product wat anders verpakt wil hebben. Dat was tot voor kort niet mogelijk om in Sophia® aan te geven of te selecteren. Daar gaan we nu wel naartoe. Het is nu voorjaar en wordt er flink in de tuinen geïnvesteerd, bijvoorbeeld in tuinmeubelen. Stel dat de mensen een mooie tafel willen hebben, een blad met vier poten. Die tafels kunnen bij ons besteld worden. Dan kan het zijn dat de klant tien pallets krijgt waar tien bladen op liggen en drie pallets met de veertig poten. De vraag kwam, of dat niet in tien verpakkingen kan, zodat de klant die in één keer kon doorsturen naar zijn klanten. Dat kon niet. Maar nu wel, want als je het over drie pallets kan verdelen moet je het ook over tien pallets kunnen verpakken. Door aan deze wens te voldoen wil ik onze klantgerichtheid verder uitrollen. Dat gebeurde te weinig, maar nu verandert deze denkwijze. Kost even wat tijd bij de medewerkers, maar daarna krijg je ze wel mee, omdat ze het succes daarvan zien. Dat uit zich in iedere maand een nieuw record."

In de productie ook verdergaande digitalisering

Ook aan wat Carl Berlo noemt de 'achterkant van het bedrijf' (Sophia® noemt hij de voorkant) wordt gekeken hoe een order zo efficiënt gemaakt kan worden. "Dat vergt een goed ERP systeem, maar ook een goedwerkend Manufacturing Execution System. Dat hebben we allemaal zelf ontwikkeld en

geschreven. Hiermee kunnen we alle functionaliteiten uit de machines halen en heb je ook nog allerlei digitale vormen om een goede nesting te krijgen. Ook zijn er tools waarmee je de planning zo goed mogelijk kan beschrijven. Daarmee bereik je dat je de voorraden heel laag kunt houden. Er gaat bij ons zo'n 200 ton metaal per dag doorheen, oftewel 1000 ton in de week. Toch hebben we bijna geen magazijn. Per dag komen er twintig vrachtwagens hun spullen lossen. Die krijgen tijdslots toegewezen om te lossen. Dat wordt afgestemd op de machine die het materiaal gaat snijden. Dat begint echt hogeschoolwerk te worden. Dat inspireert mij om te onderzoeken wat daar nog meer mogelijk mee is. We zijn hiermee al een flink eind op weg om ons productieproces zo krachtig mogelijk in te richten. Dat vergt veel discipline, maar als we dat uiteindelijk voor elkaar kunnen krijgen, dan wordt dat iets heel moois. Met maar één doel: een zo hoog mogelijk rendement voor het bedrijf creëren door de klant nog beter en sneller te kunnen helpen. Dat motiveert mij enorm."

Ambities voor de toekomst: "De markt is hongerig naar onze modellen"

Plezier in het werk is heel belangrijk voor Carl Berlo. "Dat is voor mij de reden om na ATAG weer verder te gaan. Plezier houden en dit delen met de mensen met wie ik werk. Als je kijkt op bedrijfseconomisch gebied hoop ik dat we dit jaar naar de 150 miljoen euro omzet gaan. Als je kijkt waar we vorig jaar op geëindigd zijn, 88 miljoen euro, is dat best wel een stap. Maar op dit moment koersen we zelfs daarboven. Ook hoop ik de winstgevendheid minimaal te verdubbelen. We willen dit de komende jaren voortzetten. Daarom willen we in Langenau, Zuid-Duitsland, een nieuwe fabriek vestigen. De grond daarvoor is inmiddels aangekocht en de voorbereidingen zijn gestart. Ook hopen we dat we in de loop van het volgende jaar in België kunnen gaan bouwen. Met Zuid-Duitsland hopen we vaste voet aan de grond te krijgen in Oostenrijk, waar we overigens al anderhalf miljoen euro omzet hebben zonder dat er iemand van ons is geweest. In die contreien staat de dichtstbijzijnde fabriek op 700 kilometer afstand. Met onze fabriek in Zuid-Duitsland komen we heel dichtbij de klanten daar, want de markt is er. En vanuit Zuid-Duitsland zit je zo in Noord-Italië. Daar is ook heel veel machinebouw en metaalbewerking. Met die keten van fabrieken willen we onze plannen verder realiseren. En vanuit België zit je zo in Frankrijk waar we nu ook al leveren. Daarom is onze website sinds enige tijd ook in het Frans te lezen. We merken, dat de markt hongerig is naar onze modellen."

De markt is flink in beweging

"Je ziet dat er veel bedrijven zijn met één of twee plaatlasers", zegt Carl Berlo. "Die bieden ook een hele reeks andere technieken aan, tot geassembleerde producten aan toe. Na gesprekken met ons komen zij erachter dat het niet zo handig geweest is om zelf één of meerdere plaatlasers aan te schaffen. Ze schaften die machines aan om drie redenen: om zelf flexibel, snel en leverbetrouwbaar te zijn. En laten dat nu juist de drie kernwaarden zijn waar 247TailorSteel voor staat. Wat je nu ziet, is dat die bedrijven er veel beter aan doen om dit soort werkzaamheden uit te besteden. Zeker als ze geconfronteerd worden met dure storingen en uitval. In dat soort gevallen kan 247TailorSteel hen daar veel meerwaarde voor gaan bieden. Dit segment groeit ook heel hard." Waar de markt ook tegenaan loopt is, dat er momenteel een grote materiaalschaarste heerst. "Er is gewoon te weinig materiaal in de markt", constateert Carl Berlo. "Dat komt doordat een aantal belangrijke fabrieken hun productie hebben afgeschaald en door importheffingen kan er vanuit buiten Europa maar heel weinig materiaal aangevoerd worden. Ook liggen de prijzen buiten Europa beduidend hoger dan binnen Europa. Maar omdat wij zo groot zijn, zijn wij bij onze leveranciers, onze vaste partners, vaak de nummer één of nummer twee onder de afnemers. Daardoor hebben wij een 'rode loper' positie. Alles wat wij nodig hebben wordt zo'n beetje vrijgespeeld om bij ons aan te leveren. Dat zal best hier en daar ten koste gaan van anderen, maar daardoor weten die dat ze met 247TailorSteel een partij in de arm hebben die ook extra groei zou kunnen gaan brengen. Onze groei kan onze toeleveranciers veel strategische meerwaarde bieden. Daardoor zien wij per maand een aanwas van 500 tot 600 nieuwe klanten ontstaan."

Waarom kiezen voor 247TailorSteel?

"Allereerst vanwege onze betrouwbaarheid van levering", zegt Carl Berlo. "Ook de snelheid van levering heeft een grote waarde. En verder snel inzicht in wat iets gaat kosten", noemt Carl Berlo als derde punt. "Dat kan, omdat alles is geautomatiseerd. Je stuurt een assemblagetekening naar Sophia®. Die wordt als het ware helemaal uitgekleed tot in losse componenten en één tot anderhalve minuut later heb je de aanbieding. Ik ben ervan overtuigd dat niemand dat op dit moment kan bieden. Eigenlijk zijn wij een loonwerkersbedrijf dat het op een mooie manier georganiseerd heeft. Die voordelen delen we met elkaar. Met dit alles kunnen wij onze klanten ook een faire prijs bieden."

Geheel op eigen kracht

Carl Berlo is er trots op dat 247TailorSteel dit jaar de 100 miljoen omzetgrens overschrijdt. Ook is hij trots op het grote aantal machines. "Als Zuid-Duitsland straks operationeel is, zitten we op zo'n 100 machines. Tegen die tijd moet, met een Belgische vestiging erbij, een omzet van 300 miljoen euro mogelijk zijn." Wat zijn concurrenten betreft zegt Carl Berlo: "Op onderdelen zullen wij best concurrenten hebben. Maar met deze omvang en met deze snelheid denk ik dat er geen directe concurrenten zijn. We zijn eigenlijk maar heel simpel. We zijn alleen plaatsnijder, buissnijder en we doen kanten. Bedrijven overnemen om te versnellen past niet bij ons. Wij versnellen maar op één manier: via onze organische groei. Geheel op eigen kracht. Zaaien, planten en oogsten zogezegd. Daar zijn we mee bezig." ■

www.247tailorsteel.com
sales@247tailorsteel.com