

Herausforderungen der besonderen Art

247TailorSteel wächst weiter

247TailorSteel, ursprünglich zu Hause in den Niederlanden, ist nach wie vor fest entschlossen, führender Hersteller von Metallblechen, Rohren und Kantteilen nach Maß zu werden. Erklärtes Ziel: Kunden eine Online-Bestellmöglichkeit für maßgeschneiderte Metallbleche, Rohre und Kantteile anzubieten, die sie rund um die Uhr nutzen können. „Und Erfolg gibt bekanntlich recht - Wachstumsraten in zweistelligen Größenordnungen sprechen eine eigene Sprache“, so der neue Geschäftsführer Vertrieb Deutschland Guido Schumacher im Gespräch mit **FocusRostfrei**.

Kaum ein anderer Anbieter in Europa setzt aktuell dermaßen konsequent auf moderne Kommunikationswege via Internet. Bei 247Tailor Steel bestellen gewerbliche Kunden einfach und schnell maßgeschneiderte Bleche, Rohre und Kantteile zu sehr wettbewerbsfähigen Preisen per Mausclick

genau, auf Maß geschnitten, gekantet und gebogen werden.

Eine zentrale Bedeutung für 247TailorSteel hat das hochmoderne online Portal Sophia®. Sophia® ist 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche erreichbar -

on demand on time, Sophia® liefert stets maßgeschneiderte Qualitätsarbeit, präzise, professionell und zertifiziert. „Alle Prozesse“, so das Unternehmen, „sind absolut zuverlässig, vom Angebot über die Bestellung bis zur Produktion und Lieferung, ganz egal, ob laser-geschnittene Metallbleche, -rohre oder Kantteile, und zwar für jeden Anwendungsbereich und jeden gewerblichen Kunden.“ Sophia kann komplette Baugruppen auslesen und in Laserteile, Kantteile und Rohre vollautomatisch zerlegen. Damit sorgt die hochmoderne Software für einen effizienten Produktionsprozess,

wodurch Kosten und Zeit gespart werden können.

Maschinenpark in eigener Hand

247TailorSteel setzt ausschließlich auf Fertigung im eigenen Haus. Um die Größenordnung zu definieren: Allein am Standort Langenau werden auf einer Produktionsfläche von rund 15.000 m² letztlich über 200 Mitarbeiter beschäftigt sein, phasenweise werden 12 Laserschneidmaschinen, 10 Rohrlaser und 12 Abkantbänke installiert.



Laserschneidmaschine

und sparen darüber hinaus Lager- und Produktionskosten. Mit diesem Konzept eroberte der „intelligente Hersteller“ in Rekordzeit den Heimatmarkt Niederlande. Logische Konsequenz: Der Schritt nach Deutschland, um hier eine ähnliche Marktpräsenz zu etablieren. Dass es auch hierzulande geklappt hat, zeigen die bereits fertiggestellten neuen Produktionsstandorte in Oyten und Hilden (**FocusRostfrei** berichtet). Noch im Herbst kommenden Jahres soll auch zwischen München und Stuttgart, genauer in Lan-

„Nachdem Nord- und Westdeutschland von Oyten und Hilden aus gut versorgt werden“, erklärt Guido Schumacher, „ist die Expansion Richtung Süden für Kunden in Süddeutschland und Österreich praktisch ein Muss.“

Man ist bei 247TailorSteel aber auch in der Lage, mit ganz besonderen Herausforderungen umzugehen.

„Nur eine wichtige Rolle spielen, das ändere aber nichts daran, dass ungünstige Rahmenbedingungen manchmal eben auch negative Einflüsse haben können. „Das gilt nicht zuletzt in Sachen Logistik. Es kommt vor, dass pünktlich produzierte Ware nicht ebenso pünktlich geliefert werden kann, ganz einfach, weil es bei den Logistikpartnern an Frachtraum und -kapazität fehlt“, so Schumacher weiter, „für uns

heißt das, dass wir ernsthaft überlegen, auch in Deutschland einen eigenen Fuhrpark aufzubauen.“

Nichtsdestotrotz ist 247TailorSteel seit seiner Gründung 2007 der führende Pionier in seinem Marktumfeld und hat inzwischen einen großen treuen Kundenstamm. „Insofern“, Schumacher abschließend, „bleiben wir auf unserem Expansionskurs. Egal, wo sich Kunden befinden, wer es einmal probiert hat und zufrieden war, macht weiter. Aktuell erfahren wir besonderen Zu-

spruch von Seiten der Edelstahl-Industrie, gerade von der Rohrseite. Außerdem sind wir offenbar sehr interessant für kleinere und mittlere Unternehmen. Praktisch täglich bekommen wir Anfragen von bislang unbekanntem Abnehmern. Oft läuft das über Empfehlungen von örtlich benachbarten oder Partner-Betrieben, sozusagen von Mund zu Mund.“

„Wir haben das Corona-Jahr 2020 mit einem moderaten Umsatzwachstum abgeschlossen. Im laufenden Geschäftsjahr 2021 wachsen wir wieder überproportional stark. Der Auftragseingang liegt aktuell allein auf dem deutschen Markt bereits über 60 % über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres“, sagt Schumacher.

247TailorSteel definiert sich als ehrgeiziges und modernes Unternehmen, das an der Schnittstelle von Technologie und Vertrieb arbeitet. „Allerdings“, erklärt Schumacher, „sehen auch wir uns derzeit mit marktseitigen Problemen konfrontiert, die in diesem Ausmaß vor einigen Monaten nicht zu erwarten waren. Auch wir sind bei einigen Güten und Abmessungen von der vielerorts benannten Materialknappheit nicht unberührt geblieben und auch wir haben ein berechtigtes Interesse daran, dass Importzölle reduziert oder sogar aufgehoben werden.“ Zwar habe der Metallmarkt in den letzten Jahren einen enormen Wandel erfahren, in dem Digitalisierung und Automatisie-

