

04 
I 21

metall- markt.net

Beste Seiten im Metallbau

Folgen der Corona-Pandemie

Rechtliche Einschätzung
und konkrete Hilfe

12

Digitale Aufmaßtechnik

Mit dem Handy-Foto zur
perfekten CAD-Zeichnung

116

Top-Thema Schweißtechnik
Aktuelle Technik, neue Verfahren
und effiziente Lösungen



Interview mit Guido Schumacher von 247TailorSteel

Wachstum

247TailorSteel ist ein Anbieter von maßgeschnittenen Metallblechen, Rohren und Kantteilen. Das Unternehmen bietet die Fertigung der Teile als Online-Plattform an und erleichtert Metall- und Stahlbauern damit die Kalkulation und Bestellmöglichkeiten. Vor einigen Wochen hat 247TailorSteel seine Expansionspläne für den süddeutschen Raum vorgestellt. Wir haben mit Guido Schumacher, Geschäftsführer Vertrieb für Deutschland, über die Erweiterungspläne und die aktuellen Marktentwicklungen gesprochen.



Guido Schumacher, Geschäftsführer Vertrieb bei 247TailorSteel, setzt auf neueste Technik in der Produktion

Herr Schumacher, 247TailorSteel hat das moderne Online-Portal SOPHIA, mit dem Kunden zu jeder Zeit – also 24 Stunden am Tag und sieben Tage in der Woche – Produkte kalkulieren und bestellen können. Auf der Fertigungsseite ist das Unternehmen ein moderner Metallbaubetrieb mit eigenem Maschinenpark. Erklären Sie uns bitte, mit welchen Maschinen die Produktionsstätten ausgestattet sind.

Guido Schumacher: Unsere drei Produktionswerke sind mit den neuesten Flachbettlasern der Firma Trumpf ausgestattet, aktuell sind bereits 37 Laser im Einsatz. Außerdem haben wir acht Rohrlaser der Firma Adige im Portfolio und 25 Abkantbänke mit automatischem Werkzeugwechsler der Firma LVD.

Kommunizieren die Werke untereinander, um Fertigungskapazitäten oder Produktionsspitzen auszu-

gleichen? Die digitale Produktionsplanung dürfte doch einen enormen Vorteil bieten?

Guido Schumacher: In der Tat werden bei uns vorhandene Überkapazitäten innerhalb der Werke ausgeglichen, die Kunden spüren es gar nicht, da wir in allen Werken die gleichen Prozesse und Ansprüche an die Qualitätssicherung stellen.

Erst im September 2020 ist das neue Werk in Hilden in Betrieb genommen worden. Jetzt laufen die Vorbereitungen für eine weitere Produktionsstätte in Langenau bei Ulm. Dort werden voraussichtlich ab Herbst 2022 die Bestellungen der Kunden aus Süddeutschland und Österreich bearbeitet. Ist der Bedarf tatsächlich so groß?

Guido Schumacher: Ja, in der Tat ist der Bedarf so groß. Bereits nach den ersten sechs Monaten dieses Jahres können wir feststellen, dass unser Auftragszugang in Deutschland um 65 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr gestiegen ist. Wir beliefern auch immer mehr Kunden aus Süddeutschland von unseren Werken in Oyten und Hilden und freuen uns auf den Moment, an dem wir die Aufträge dieser Kunden zur neuen Produktionsstätte in Langenau transferieren können. Dies reduziert die Transportwege sowie die Transportkosten und bietet den Kunden auch die Möglichkeit der Selbstabholung.

...und welche Pläne haben Sie für die kommenden Jahre für den europäischen beziehungsweise internationalen Raum?

Guido Schumacher: Wir werden uns bereits in diesem Jahr Gedanken machen müssen, ob wir als nächstes das vierte Werk in Deutschland eröffnen oder doch erst einmal nach Belgien oder Österreich gehen werden. Auf jeden Fall werden wir so schnell wie möglich weitere Produktionsstandorte eröffnen, um dem Kundenwunsch nachzukommen und die Marktführerschaft weiter auszubauen.



Das neue Werk in Hilden ging im September 2020 in Betrieb, im Herbst 2022 folgt voraussichtlich die Produktionsstätte in Langenau bei Ulm

Eine Frage zu den Produkten. Sie bieten im Wesentlichen die vier Produktbereiche Laserschneiden, Rohrlasern, Abkanten und Kanten-Verrundung an. Wie sieht es mit dem Biegen von Rohren aus? Zum Beispiel für Treppen-Handläufe?

Guido Schumacher: In der Tat beobachten wir den Markt und prüfen auch weitere Optionen wie das Rohrbiegen, aber solche Prozesse müssen auch in unser digitales Konzept passen und müssen dann auch von der Mehrheit unserer Kunden gewünscht sein.

Welche Produkte oder Services könnten Sie sich für die in Zukunft noch vorstellen? Vielleicht auch fertige Oberflächen oder die Anarbeitung von Stahlträgern und Profilen?

Guido Schumacher: Unser Fokus liegt zuerst einmal darauf, alle technischen Möglichkeiten, die unsere Maschinen bereits jetzt leisten könnten, in SOPHIA abzubilden. Dazu zählen unter anderem das 3D-Rohrlasern, das Schneiden handelsüblicher Aluminiumrohre oder das Abkanten von Blechzuschnitten über 40 Kilogramm. Über SOPHIA soll der Kunde zukünftig die Möglichkeit haben, die Position der Schweißnaht bei Rohren zu bestimmen. Darüber hinaus ist es jedoch sehr wichtig, unsere Logistikdienstleistungen permanent weiter zu verbessern, das heißt beispielsweise, nach Baugruppen zu verpacken oder EDI-Anbindungen voranzutreiben etc.

Angesichts der aktuellen Lieferengpässe bei Metallen: Wie stellt sich die Situation bei 247TailorSteel dar? Können Sie Bestellungen zurzeit überhaupt fristgerecht ausliefern?

Guido Schumacher: Da sprechen Sie ein wirklich ärgerliches Thema an. In der Tat sind auch wir von den Materiallieferengpässen betroffen. Dies geschah, obwohl wir sehr gute Verträge mit unseren Hauptlieferanten abgeschlossen hatten. Jedoch hatten wir nicht mit einem so starken Umsatzwachstum gerechnet und konnten daher in den letzten 1,5 Monaten nicht die gewohnte Lieferperformance bieten. Jetzt, im Juli 2021, haben wir eine bessere Position. Wir haben neue Lieferverträge über viel größere Volumina abgeschlossen, in denen unsere Lieferanten uns ihre Lieferfähigkeit zugesichert haben. So werden wir sehr kurzfristig wieder fristgerecht liefern können.

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung bei der Lieferung von Vormaterial? Wann wird sich der Markt wieder beruhigen?

Guido Schumacher: Wir führen regelmäßig Gespräche mit den Lieferanten und können deshalb keine



Mit neuen Werken plant 247TailorSteel den weiteren Ausbau der Marktführerschaft



Guido Schumacher setzt darauf, Markttrends rechtzeitig zu erkennen und das Unternehmen kontinuierlich weiterzuentwickeln

gravierende Verbesserung hinsichtlich Verfügbarkeit der Vormaterialien für die Märkte erkennen. Umso mehr erfreut uns deshalb, dass wir uns vertraglich gut positioniert haben.

Sie beschäftigen zurzeit mehr als 500 Mitarbeiter. Darunter auch SOPHIA, die rund um die Uhr ohne Pause und Urlaub aktiv ist. Sie bearbeitet alle Anfragen, kalkuliert und steuert die Fertigung der Aufträge. Ist das Bestellportal SOPHIA der Schlüssel zum Erfolg von 247TailorSteel?

Guido Schumacher: In der Tat ist SOPHIA unser Türöffner. Wer einmal die Vorteile von SOPHIA erkannt hat, wird dieses Tool nicht mehr missen wollen. Die Möglichkeit, innerhalb von einer Minute ein Angebot zu erhalten, selbst für eine komplexe Baugruppe, ermöglicht es unseren Kunden, sehr schnell selber ein Angebot für ihre Endkunden zu erstellen.

Des Weiteren ist aber auch das ganze Team von 247TailorSteel entscheidend für den Erfolg, da wir immer das Bestreben haben, den bestmöglichen Support für unsere Kunden zu bieten.

In den letzten fünf Jahren sind eine Reihe von Fertigungsplattformen entstanden, die für Metallbauer als verlängerte Werkbank dienen. Wie schätzen Sie die Wettbewerbssituation ein?

Guido Schumacher: Der Wettbewerb am Markt nimmt zu, immer mehr Unternehmen starten ebenfalls mit einem Online-Portal. Hier liegt es jetzt an uns, uns nicht auf unserem Erfolg auszuruhen, die Trends am Markt zu erkennen und unser Unternehmen kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Herr Schumacher, vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg bei Ihren Plänen für die Zukunft. |

• Power-Webinare • EDV für Metall • Werkzeuge und Maschinen

Die digitale Messe für die Metallbranche
Metallsoftware SÜD | digital

Daten. Programme. Technik. Fertigung. Planung.

bis September 2021

Direkt zur Messe: metallsoftware-sued.de

metall-
markt
2021