247TAILORSTEEL: "WE WILLEN DE BOL.COM ONDER DE PLAATVERWERKERS WORDEN"

Derde vestiging in Duitsland op komst

247TailorSteel is gevestigd in Varsseveld. Daarnaast heeft het een vestiging in Oyten, vlakbij Bremen en sinds kort ook in Hilden bij Düsseldorf. Op dit moment bestudeert een projectgroep de mogelijkheid om een derde vestiging (vierde in totaal) te realiseren in het zuiden van Duitsland. In Nederland is 247TailorSteel marktleider op het gebied van op maat gesneden metalen platen, buizen en kantdelen.

Wim de Grood

Sinds 1 januari van dit jaar is Frank Gelen als COO (directeur operatie) verbonden aan 247TailorSteel. Na een universitaire studie werktuigbouwkunde heeft hij diverse technische functies bekleed bij allerlei bedrijven waaronder Fokker, Urenco (uraniumverrijking) en Thule (bekend van de dakkoffers, fietsdragers en trekhaken). Bij die bedrijven was hij als hoofd verantwoordelijk voor de productie. Ook heeft hij ervaring opgedaan in de bouw. Nu is Frank Gelen verantwoordelijk voor de operatie binnen 247TailorSteel, vanaf de inkoop tot en met het moment dat het product bij de klant wordt afgeleverd.

Concept

247TailorSteel is een jong bedrijf. Het is in 2007 opgericht door Carel van Sorgen die in zijn denken zijn tijd al ver vooruit was. Frank Gelen over hem: "Carel liep al een hele tijd in zijn hoofd rond met het huidige concept van 247TailorSteel.

Frank Gelen.

Samen met een aantal IT'ers heeft hij dat uitgewerkt en dat leidde uiteindelijk tot ons huidige portaal Sophia®. Oorspronkelijk had hij het idee om dit op de markt te gaan brengen, niet wetende dat hij daarmee zelf een fabriek zou gaan starten. Hij constateerde dat de bedrijven toen nog niet rijp waren voor zo'n portaal en daarom heeft hij het zelf maar gedaan."

Sophia® is de spil in de business van 247TailorSteel

Op de vraag wat 247TailorSteel precies doet heeft Frank Gelen een even kort als komisch antwoord: "Eigenlijk doen wij maar heel weinig, als ik eerlijk mag zijn." Dat vraagt om een nadere uitleg. "De klant heeft een idee en een ontwerp. Dat zet hij in ons portaal Sophia®. Dan krijgt hij van ons een prijs die afhankelijk is van hoe snel hij het product geleverd wil hebben. Hij krijgt ook een aantal opties en kan hij kiezen hoe vaak hij het wil hebben. Hoe langer wij erover mogen doen om het te produceren en hoe meer hij van dat product wil hebben, des te voordeliger de prijs uitvalt. Ook kan hij zijn wensen aanklikken, welke bewerkingen hij wil hebben. En wat wij vervolgens doen is het programmeren van die componenten in het door hem gewenste materiaal. Dat materiaal snijden wij en als de klant dat wil kunnen wij het ontbramen en als hij ook nog wil, dat het gekant wordt, doen wij dat ook voor hem. Eigenlijk hebben we twee processen, snijden van plaat en buis en kanten."

Zo werkt Sophia®

Zoals gezegd kan de klant zijn model uploaden in Sophia®. Dat model wordt getoetst, met name op het gebied van kanten.

Pand Hilden.

"Daar zijn wij behoorlijk uniek in", zegt Frank Gelen. "Veel van onze concullega's hebben een tabel op hun website staan waar een ontwerper rekening mee kan houden om te zien of iets maakbaar is. Dat hebben wij natuurlijk ook maar wij toetsen met Sophia® eveneens of iets maakbaar is. Als blijkt, dat iets niet maakbaar is, bijvoorbeeld omdat het gereedschap er niet bij kan, geven wij een waarschuwing en ook een aantal tips hoe het wel zou kunnen. Daarna volgt binnen een minuut een complete offerte. Dat gebeurt dus supersnel De klant kan zijn offerte 24/7 in Sophia® aanvragen, waar hij zich op dat moment ook bevindt. Dat is heel prettig voor veel midden- en kleinbedrijven waar de mensen overdag heel druk bezig zijn op kantoor of op de werkvloer. Weet je ook gelijk waar onze naam 247 vandaan komt. Wij zien dat ook 's-avonds en in de nacht een aanzienlijke omzet gegenereerd wordt." Als een offerte opdracht wordt, gebeurt er ook het een en ander in Sophia®. Frank Gelen legt uit: "Alle opdrachten worden verzameld en alle opdrachten uit hetzelfde materiaal worden gecombineerd. Dat doet het systeem zelf. Wij hoeven dus maar heel weinig te programmeren. Onze programmeurs programmeren eigenlijk alleen de uitzonderingen. Zo kunnen er in een snijopdracht wel vijf of zes klanten zitten. De ene klant wil, dat er na het snijden nog ontbraamd wordt en een andere ook nog gekant. Dan splitst de opdracht zich naar de gewenste verdere bewerkingen en werken individueel het vervolgproces af. Aan de opdracht is ook het verpakkingsvoorschrift gekoppeld. Ons productiesysteem programmeert ook onze kantbanken en welke gereedschappen gebruikt moeten worden. Daarvoor zit in de kantbank wat wij noemen een toolcel. De gereedschappen worden gewisseld met robotarmpjes. Dat hoeft de operator niet zelf te doen. Zo kan de kantbank geheel zelfstandig de opdracht afwerken." Om het werken met Sophia® voor de klant nog efficiënter en gemakkelijker te maken heeft 247TailorSteel Sophia's blog in het leven geroepen met de rubriek 'Feature Friday'. Elke laatste vrijdag van de maand wordt een bepaald kenmerk van Sophia® uitgelicht. Dit kan een nieuwe, aangepaste of bestaande feature zijn.

Optimaal proces

247TailorSteel beschikt over een groot machinepark. Frank Gelen daarover: "Ons machinepark is misschien niet heel uitgebreid. We hebben veel van hetzelfde, maar dat maakt ons juist heel erg divers. Ik heb bij bedrijven gewerkt die alles konden doen, tot coaten aan toe. Maar wij kunnen alleen maar snijden en kanten. Maar wij hebben heel veel van dat soort machines. En dat maakt ons heel flexibel. Wij hebben machines die alleen maar rvs verwerken. Maar ook speciaal voor aluminium of voor staal. Dat betekent dat wij maar heel weinig omsteltijd nodig hebben. Zo kunnen wij ons proces optimaal inrichten. Als je kijkt naar de aantallen machines kan ik zeggen, dat wij in Varsseveld negentien plaatsnijmachines hebben en in Oyten staan er tien. Op onze nieuwe locatie in Hilden staan er nu drie, terwijl er nog drie in bestelling staan. Daarnaast hebben wij veertien kantbanken in Varsseveld en vier in Oyten. In Hilden staan er nu twee met ook nog eens twee in bestelling. In Varsseveld staan ook nog zes buislasers. Hierdoor kunnen wij als het moet met 48 uur leveren. Zo'n

Kanten.

48 uurslevering noemen wij een sprinter. Wij hebben dus heel veel capaciteit, maar die is niet oneindig. In zo'n sprinter mag bijvoorbeeld geen 100 uur aan snijwerk zitten. Want anders bezet die sprinter in zijn eentje de hele capaciteit van een aantal machines. Op de orders met een levertijd van een week of langer zit geen limiet. Wij werken overigens 24/7 om de afgesproken levertijden te behalen."

Pas geopend: de vestiging in Hilden en er komt er nog een

De vestiging in Hilden bij Düsseldorf is vanaf 30 augustus van dit jaar operationeel. De mensen die daar werken zijn in april al begonnen in Varsseveld. Daar zijn ze opgeleid in onze 247TailorSteel Academy. "Ondanks de corona konden wij daar met 18 mensen beginnen. We zijn nog steeds bezig met werven van nieuw personeel en de verwachting is dat er aan het einde van dit jaar ruim 30 mensen werkzaam zijn", aldus Frank Gelen. De start van Hilden past in de strategie van 247TailorSteel. "Oyten zit in de buurt van Bremen, Noord-Duitsland dus. We hadden in Oyten nog een hal kunnen bouwen om verder te groeien. Maar dan moet je steeds verder met je producten gaan rijden. Bij een 48 uurslevering zit je dan zomaar drie of vier uur in de vrachtwagen als je in de buurt van Keulen moet zijn. Dan kan je beter daar in de buurt een hal bouwen. Zo kunnen we dichter bij onze klanten daar in de regio zitten. En dat is ook de reden, dat een projectgroep binnen onze organisatie nu aan het kijken is om een vestiging te starten in Baden Württemberg, in het zuiden van Duitsland dus. Al onze vestigingen tezamen vormen dus in West-Duitsland als het ware een halve maan over de belangrijkste industriegebieden."

Coronatijd nu

De coronacrisis heeft geen gevolgen gehad voor de ontwikkelingen in Hilden. Aanvankelijk was het plan om de bestaande machines her te verdelen over Hilden. "Maar wij constateerden dat onze omzet ondanks de crisis niet in elkaar was gezakt. Sterker nog, we zitten nu zelfs nog boven 2019. Daarom is er uiteindelijk maar één lasersnijmachine vanuit Varsseveld verplaatst naar Hilden en is er geïnvesteerd in nieuwe machines. Wat Varsseveld en Oyten betreft hebben wij vanaf het begin van de corona uitbraak de teams gesplitst en verdeeld over meerdere hallen. Zo konden de ploegen niet met elkaar in contact komen en waren er ook geen ploegoverdrachten. Inloop van mensen hebben we ook zoveel mogelijk beperkt. Voor onze chauffeurs hebben we ook een aparte ruimte gemaakt zodat ze elkaar en ook onze klanten niet konden besmetten. En natuurlijk werkt iedereen die dat kan, zoveel mogelijk thuis. En dat zijn er heel wat bij ons, want bij ons gaat veel digitaal", zegt Frank Gelen. "Ook nu zijn er veel werkplekken waar mensen alleen werken. Veel van onze machines worden door één operator bediend. Zodra er toch twee mensen aan te pas moeten komen, bijvoorbeeld bij volumineuzere producten, krijgen zij mondkapjes."

En straks na corona?

"We zien nu al, dat de snelle leveringen toenemen", constateer Frank Gelen. "Klanten wachten langer met bestellen, maar als ze dan bestellen willen ze producten zo snel mogelijk hebben. Ze willen aan de ene kant zo min mogelijk voorraden hebben, aan de andere kant willen ze zoveel mogelijk inspelen op de

behoefte die er in de markt is. We zien dus een trend naar een kortere termijn van levering. We zijn onze werkvloer nu nog meer aan het inrichten om aan die tendens te kunnen voldoen. We zien, dat wij ondanks de crisis toch een groei doormaken. Dat is ook een van de redenen, dat wij in Zuid-Duitsland aan het kijken zijn naar een derde vestiging in Duitsland. Zo lang die er nog niet is krijgen klanten aldaar een forse korting op de transportkosten die kan oplopen tot wel 50%. Daarnaast zijn we bezig onze processen verder te optimaliseren. Kortom: we zitten niet stil. Het is de bedoeling dat we een soort olievlek worden. Een soort bol.com van plaatverwerkend Europa. Verder zijn wij ook gestart met het bewerken van de Belgische markt. Dat kan, omdat wij vanuit Varsseveld productie voor midden en zuid Duitsland overgeheveld hebben naar Hilden waardoor daar ruimte ontstaat om productie vanuit Zuid-Nederland en België verder te ontwikkelen."

Samenvattend: waarom 247TailorSteel?

Als belangrijkste noemt Frank Gelen de snelle levertijd in combinatie met een leveringsbetrouwbaarheid van meer dan 99%. "Je hoeft bij ons ook geen raamcontracten te hebben. Als klanten bij ons willen bestellen zijn ze van harte welkom. Maar als ze de producten de volgende keer toch weer zelf in huis doen is dat ook geen probleem. Veel van onze klanten snijden zelf ook, maar als ze even geen capaciteit hebben, brengen ze dat bij ons onder. En de volgende keer doen ze het weer zelf. Daar heb je geen moeilijke contracten of verplichtingen voor nodig. En vergeet natuurlijk onze goede kwaliteit niet. Zelf zijn wij ISO gecertificeerd en als klanten een materiaalcertificaat bij hun product willen hebben, krijgen ze dat ook. Ze hoeven dat alleen maar even aan te geven in Sophia®. En nu Sophia® ook weer ter sprake komt: dat is natuurlijk ook een uniek argument om met ons in zee te gaan. Zonder Sophia® kunnen wij niet zo snel en het zo simpel maken voor de klant. 247TailorSteel is uniek door het kleine aantal processtappen en door het volume en de variatie die het kan bieden in die processtappen. Ook omdat wij zoveel klanten hebben kunnen wij een betere prijs bieden." ■

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