

PLAATBEWERKING 247TailorSteel breidt sterk uit op Duitse markt

Paul Schipper: ‘Gewoon doen, digitaliseren’

Theo van Os

247TailorSteel uit Varsseveld heeft sinds 1 mei 2019 een nieuwe CEO, Paul Schipper, opvolger van de directeur-eigenaar en oprichter Carel van Sorgen. Begin dit jaar besloot Van Sorgen samen te gaan met Parcom Capital. Hij trad in september terug als algemeen directeur. We praten met een enthousiaste Paul Schipper, in de onlangs sterk uitgebreide hoofdvestiging in Varsseveld, over de bedrijfsfilosofie, het succes van het bedrijf en de groeiambities.

Paul Schipper, 53 jaar, getrouwd, heeft drie kinderen en woont in Düsseldorf. 'Ik heb Werktuigbouwkunde gestudeerd aan de Universiteit Twente en ben afgestudeerd bij SOR-BA Precisieplaatwerk. In de jaren daarna heb ik gewerkt bij diverse nationale en internationale bedrijven, o.a. bij Nedmag in Veendam - onderdeel van een internationaal kalkmijnbedrijf - dat grondstoffen levert voor de productie van vuurvaste stenen in de staal- en cementindustrie. Voor dit kalkmijnbedrijf ben ik op een gegeven moment terechtgekomen in Düsseldorf, waar ik dus nog steeds woon. Een prachtig bedrijf en een mooie tijd.'

Vanwaar de stap naar 247TailorSteel?

'Ik werd, zoals dat gaat, benaderd door een headhunter voor de functie van directeur bij 247TailorSteel, als opvolger van directeur-eigenaar Carel van Sorgen. En gelijk ging er bij mij een belletje rinkelen, want die naam kende ik ergens van. Het bleek de toenmalige eigenaar van Sorba Precisieplaatwerk te zijn, waar ik was afgestudeerd!

Wat mij hier direct aantrok: een modern bedrijf, met een heel platte organisatie en sterke groeiambities. Carel was op zoek naar een samenwerkingspartner om die ambities waar te kunnen maken. Na alle opties te hebben afgewogen, besloot hij om samen te gaan met Parcom Capital, een relatief kleine private equity club, helemaal gericht op de industrie. Een club met Nederlandse wortels en heel betrokken bij de organisatie. Daarmee ontstond een nieuwe

structuur: Carel is nog steeds voor 40 procent aandeelhouder, Parcom Capital als investeerder, voor 60 procent eigenaar, een raad van commissarissen erboven en ik als algemeen directeur voor de dagelijkse leiding. We kunnen goed schakelen, ik kan zelfstandig besluiten nemen. Ik heb wat dat betreft alle vrijheid gekregen. Parcom gelooft in de groeiplannen en is bereid om hier fors in te investeren.'

Wat zijn die groeiplannen?

'We hebben de ambitie om de komende jaren verder in Europa uit te breiden, waarbij de eerste grote stappen in Duitsland al genomen én gezet zijn. Naast deze locatie in Varsseveld, die wij onlangs sterk hebben uitgebreid, is in 2018 de eerste vestiging van 247TailorSteel geopend in Oytten bij Bremen. Een tweede fabriek gaat in Hilden bij Düsseldorf gebouwd worden en we zijn ons al aan het oriënteren voor een derde locatie in Zuid-Duitsland. Duitsland is een echte groeiemarkt, en zo'n 6-7 keer groter dan in Nederland. Voor ons soort bedrijven, de 'Outsourced Capacity Players', is de Duitse markt dus uitermate interessant.

Duitsers zijn op het gebied van industrie 4.0 en robotisering erg goed bezig. Alleen loopt die ontwikkeling nog vóór op de digitale infrastructuur, maar dat verandert snel. Er komt een generatie aan die niets anders meer gewend is. Bovendien zien we dat als een klant eenmaal het gemak van ons Sophia-pakket heeft gezien en ervaren, ze om zijn. Juist de kleinere bedrijven snappen dat dit de toekomst is. Stuur je tekening op en



De nieuwe CEO van 247TailorSteel, Paul Schippers: 'Wij combineren een enorme variëteit aan producten aan een hoog volume en die combinatie is uniek. Meestal is het óf het een óf het ander.'

klaar. Ze vinden het prachtig wat wij in het hart van de Duitse staalindustrie, direct bij de staalbronnen, als Nederlands bedrijf neerzetten.'

Hoe ontstond de online Sophia-tool?

'Toen Carel van Sorgen in 2007 begon met 247TailorSteel was hij overtuigd dat het heel anders kon in de industrie. Het bedrijf moest een verlegde werkbank van de metaalverwerker worden, die zelf geen machi-

nie wilde of kon kopen, of te weinig capaciteit had. Hij begon met slechts 2 lasersnijmachines een soort webshop voor klanten om zelf snijwerk aan te leveren. Je kreeg eerst nog een USB-stick met het programma voor het inladen van tekeningen. Daarna is het hard gegaan, internet werd steeds beter en sneller, er kwam een internetoplossing voor vlakke plaat, later ook gekante plaat en een apart pakket voor buislasersnijden. Dat bij elkaar werd de online tool Sop-

hia. Als klant kun je zelf de tekening uploaden, de oplage én de gewenste levertijd aangeven, binnen 48 uur, 1 week of 2 weken. Zeg het maar. Binnen 2 minuten krijg je een offerte. Na akkoord wordt de opdracht helemaal automatisch omgezet en machines geprogrammeerd. Inkoop, financiële rapportage, alles is aan elkaar gekoppeld. Het hele concept is zo doordacht en geïntegreerd, dat we in het afgelopen jaar een groei van 30 procent hebben gerealiseerd. Waar Carel



Er staan bomen in de hal, dat geeft een prettige werkomgeving. En als de medewerkers het naar hun zin hebben, presteren ze beter.



In 2018 is een vestiging van 247TailorSteel geopend in Oytten bij Bremen.

in het begin vrij veel scepsis onderzocht, mensen er niet in geloofden, heeft het innovatieve concept zich helemaal bewezen. We gaan dit jaar de 90 miljoen euro aan omzet aantikken en we blijven doorgroeien.'

Waardoor is 247TailorSteel zo succesvol?

'Waarmee we echt vooroplopen is dat we niet alleen een digitaal portaal hebben, maar een totaalconcept, van het begin tot het eind. Dat is de

unieke visie van Carel geweest: het hele proces volledig van het begin tot het eind integreren. Dat op de eerste plaats. Op de tweede plaats: we kunnen samengestelde bouwdeelen helemaal uit elkaar halen tot individuele tekeningen, waardoor je zo'n samengesteld bouwdeel als totaal pakket kunt laden in het systeem en een prijs kunt krijgen.'

'En op de derde plaats: we zijn heel goed in het nesten. Daar bedoel ik

mee dat wanneer je een plaat, met verschillende onderdelen die gesneden moeten worden, slim indeelt en alvast inplant wat je nu, over een week of over 3 weken moet hebben, je materiaalverlies tot het minimum kunt beperken.

Wat ook speelt is dat bij ons altijd snijcapaciteit beschikbaar is. Mocht er een machine uitvallen, dan hebben we ruim voldoende capaciteit om dat op te vangen. Dat wordt straks alleen maar meer, zeker met buiten-

landse vestigingen. Wij combineren een enorme variëteit aan producten aan een hoog volume. Die combinatie is uniek. Meestal is het óf het een óf het ander. Door de automatisering en de capaciteit kunnen we dit wel aanbieden.'

Wat voor producten komen hier vandaan?

'Dat kan van alles zijn, van een machinebouwer tot de kunstenaar die een lamp ontworpen heeft. Als je door de fabriek loopt, zie je soms de vreemdste delen, vlak vóór de Kerstperiode liggen er opeens een aantal rendieren, uit RVS gesneden, dan weer een stuk van een logo van een Duitse voetbalclub, wat aan de gevel van het stadion komt, of grafstenen uit RVS, buisgesneden delen voor meubels, of onderdelen voor een klokkenbouwer, noem maar op.'

Julie groeien hard. Hoe kom je aan de mensen?

'We groeien inderdaad hard en nemen veel mensen aan, in het afgelopen jaar alleen al 120 man. Nu zitten we op 500 medewerkers. De uitdaging is om die 30 procent groei, met ook nog eens nieuwe fabrieken, bij te benen!

Het was Carels idee om zelf mensen op te leiden. Met de nieuwbouw is ook een lang gekoesterde wens gerealiseerd, namelijk een eigen opleidingscentrum, de Academy. Hier leiden wij onze medewerkers op. Daar zit een duidelijke filosofie achter. De mensen die wij in dienst nemen zijn niet allemaal plaatbewerker. Sommigen hebben MTS-werktuigbouw,

247TailorSteel

247TailorSteel levert lasergesneden plaat- en buismateriaal op maat in elke gewenste oplage. Klanten maken gebruik van het 247TailorSteel portaal, Sophia, waarmee online, 24 uur per dag, 7 dagen per week, op maat gesneden metalen platen, buizen en kantdelen besteld kunnen worden.

Naast de hoofdvestiging in Varsseveld, is er in Duitsland, vlakbij Bremen een tweede vestiging geopend en wordt er gebouwd aan de derde vestiging in Hilden bij Düsseldorf. 247TailorSteel beschikt momenteel over 33 TRUMPF vlakbedlasers, 5 Adige buis-lasersnijmachines, 20 LVD ToolCell kantbanken en 4 kantafronddingmachines.

www.247tailorsteel.com



De nieuwe uitbreiding van de hoofdvestiging in Varsseveld. Hier is ook de Academy ondergebracht, een lang gekoesterde wens van oprichter Carel van Sorgen.



De fabriek in Dyten, Duitsland.

► 'Dichtbij produceren **betekent snel** en op tijd leveren'