

247TAILORSTEEL LANCEERT 'SOPHIA, DE PERSOONLIJKE ASSISTENTE' VOOR ONLINE PLAAT EN BUIS

'METAALINDUSTRIE WORDT EINDELIJK MINDER CONSERVATIEF'

'Wat wij doen heeft alles te maken met Industrie 4.0: op een intelligente manier met elkaar samenwerken.' Dat zegt Carel van Sorgen van 247TailorSteel, die al jaren een internetportal runt waar klanten volautomatisch gesneden plaat en buis kunnen bestellen. Met de lancering van SOPHIA (Sophisticated Intelligent Analyser) op de ESEF zet hij de volgende stap. 'Zij is een persoonlijke assistente die het de klant nog makkelijker maakt. Klanten besparen zo honderden uren aan calculatie, c.q. werkvoorbereiding en verkorten hun doorlooptijden gigantisch.'

DOOR HANS VAN EERDEN

Carel van Sorgen bestrijdt al jaren 'kapitaalvernietiging'. 'Het is vreemd dat er in het mkb dure bewerkingsmachines worden gekocht waarvoor niet voldoende werk is. Om metaalbedrijven en machinebouwer efficiënt aan elkaar te koppelen, hebben wij een internetplatform gecreëerd, met intelligente applicaties voor bewerkingen en producten. Op het gebied van plaat en buis zijn wij de absolute voorloper.' Van Sorgen wijst op zijn nieuwe 247Portal, waarin klanten 24 uur per dag, 7 dagen in de week online op maat gesneden plaat of buis kunnen bestellen.

SOPHIA

Nu zet 247TailorSteel een volgende stap met de lancering van SOPHIA (Sophisticated Intelligent Analyser) op de ESEF, medio maart in Utrecht. SOPHIA kan volautomatisch tekeningen analyseren, offertes uitbrengen, productie aansturen en de logistiek organiseren. 'Zij is een persoonlijke assistente die het de gebruiker nog gemakkelijker maakt. De communicatie is eenvoudig en ze gebruikt de *cloud*, waardoor de gebruiker vanaf elke plek kan werken, ook op een smartphone of tablet. De SOPHIA-applicatie is sterk gebaseerd op kunstmatige intelligentie. Neem alleen al het zoeken naar en corrigeren van conflicten in tekeningen: elk bedrijf heeft daar in de calculatie & werkvoorbereiding mensen voor zitten. We weten allemaal wat dat kost, of misschien juist niet. SOPHIA doet het automatisch en dat scheelt enorm. Of neem het materiaal. Ze analyseert de materiaalsoorten en -diktes. Gaandeweg het ont-

wikkeltraject weet ze steeds wat een ontwerp kost. Ben je op de goede weg of wordt het product te duur? Het scheelt bijvoorbeeld nogal in de handling en dus de productiekosten of ik een product uit twee verschillende materialen/diktes ontwerp, of uit acht. Allemaal kosten. Zo ben je tijdens engineering al bezig met redesign, omdat je het ontwerp meteen kunt doorrekenen. Als het ontwerp direct past binnen het gestelde budget, scheelt dat gigantisch in doorlooptijd en begeleidingskosten. SOPHIA verandert de tekening niet, maar maakt wel de consequenties inzichtelijk. En de engineer kan meteen checken of hij binnen het prijsbudget zit, zonder iemand lastig te vallen of kosten te maken. Een engineer wordt traditioneel niet bij de *pricing* betrokken, maar krijgt nu directe terugkoppeling. Zo kun je uiteindelijk de *total cost of ownership* drastisch verlagen.' In het verdienmodel voor 247TailorSteel zit een opslag van één euro op elk onderdeel van een order. 'In ruil daarvoor bespaart de klant minimaal het vijftigvoudige aan kosten. Het versterkt simpelweg zijn concurrentiekracht.'



Op de ESEF, medio maart in Utrecht, zal een aantal dames, SOPHIA geheten, de nieuwe intelligente software van 247TailorSteel demonstreren. Op de voorgrond salesmanager Ferdinand Nibbeling. Foto's: Maarten Corbijn

MAAKBAAR

Dit alles klinkt eenvoudig, maar het vergde veel ontwikkeling, stelt Van Sorgen. 'Dankzij onze automatisering zijn we bijna manloos in productie, maar we hebben wel veel software-engineers in dienst. We beginnen ons nu af te vragen wat we eigenlijk zijn: toeleverancier, staalhandelaar of een softwarehuis? De moeilijkste stap in het proces is om van data tot producten te komen. Iets tekenen is één, maar dat perfect geproduceerd krijgen, daar ligt nog een wereld van verschil. Wij zijn succesvol in de software omdat we maakjongens zijn en weten wat maakbaar is.' De volgende uitdaging is om dit in de metaalindustrie

geaccepteerd te krijgen. 'Die wordt eindelijk minder conservatief. Het is goed dat de Nevat met haar leden bezig is zich af te vragen hoe de wereld er in 2020 uitziet en hoe we dan als bedrijven met elkaar omgaan. We kunnen vaststellen dat veel nog op een verouderde manier gebeurt: tekening sturen, offerte vragen, dagen wachten en dan een keer een beslissing nemen. En veel bedrijven willen nog te veel zelf doen. Maar ik zie ook dat volautomatisch werken binnen de industrie nu toch vaste voet aan de grond krijgt. Je bent pas succesvol als je een goed product of dienst ontwikkelt en dat ook helder in de markt zet. Het is dus niet alleen technologie maar ook strategie. Bij veel mkb'ers zijn die dure machines vooral een molensteen. Ze moeten juist kosten elimineren en op termijn afscheid nemen van alles dat niet van strategisch belang is. Alleen dat doen waar je zelf goed in bent en herkenbare waarde toevoegt. Dat is Industrie 4.0: verbindingen leggen tussen bedrijven die samenwerken, elkaar versterken, aanvullen en via internet dag en nacht bereikbaar zijn.'

LEVERPERFORMANCE

SOPHIA gaat 247TailorSteel zelf helpen de leverperformance te perfectioneren. 'We willen onze betrouwbaarheid op 100 procent hebben. We zitten nu op 95-98 procent, maar dat vinden we niet goed genoeg meer. We hebben nu een snelste levertijd van 48 uur; dat moet dit jaar 24 uur worden. Het streven is: vóór 16.00 uur besteld, de volgende morgen om 10.00 uur in huis. Daarvoor



Carel van Sorgen: 'Voor innoveren moet je de tijd nemen.'

moeten we organisatorisch en logistiek het nodige aanpassen. We gaan zelf de regie over het transport voeren. In de nabije toekomst zal 247Tailorsteel een aantal vrachtwagens aanschaffen en daarnaast alleen nog maar samenwerken met een *dedicated forwarder*. Met als resultaat kortere doorlooptijden, geen andere lading in de truck, niet meer overladen, en planning door onszelf. De sector dwingt ons eigenlijk daartoe, maar dat is juist goed. We zijn inmiddels groot genoeg om het op die manier efficiënt te organiseren. We weten zo ook exact wanneer we bij de

klant zijn en de kans op transportschades wordt praktisch nihil. De trucks zijn herkenbaar en de chauffeur is een 247-medewerker.' Na Varsseveld (plaat), Winterswijk (buis) en Bremen (D) wil 247TailorSteel dit jaar een tweede vestiging in Duitsland openen. 'Dat doen we in Keulen, waar we de fabriek gaan inrichten met een optimale lay-out. Vervolgens wordt het pand er omheen gebouwd.' Naast de Nederlandse markt ziet Van Sorgen ook goede kansen in Duitsland en dit zal het begin zijn van verdere internationalisatie.

DE TIJD NEMEN

Logisch gevolg van de *on-demand* trend is dat de aantallen per order kleiner worden. En het mag natuurlijk niet duurder worden, weet Van Sorgen. 'Wij kunnen zelfs één stuk aanbieden tegen een prijs waarvoor andere bedrijven nog niet eens op de tekening willen kijken. Dat doet SOPHIA en het kost haar geen enkele moeite. Het hele traject van offerte tot productie is geautomatiseerd. Als het product uit de machine komt, gaat het zo de envelop in met afleveradres en porto er al op. Zo verlaag je de tco: het hele proces sneller maken, alles eruit halen wat je aan SOPHIA kunt overlaten. Zij gaat daar een steeds grotere rol in spelen. Ze regelt allerlei zaken en bespaart de klant erg veel tijd. Die tijd kan hij benutten om na te denken over de toekomst van z'n eigen business. Voor innoveren moet je juist wel de tijd nemen.' ●

www.247tailorsteel.com