Articolo di Giornale
BBI Aprile 2018

GYS – Investire, una scommessa

GYS

Produttore dal 1964

www.gys.fr

STRATEGIA

Spinto da un aumento del 13% nel 2017, il Gruppo GYS persegue la sua politica di investimento per far fronte allo sviluppo delle sue vendite, aumentare la produttività, migliorare il servizio clienti e, soprattutto, incrementare la sua esperienza nei suoi vari mercati, prefiggendosi un fatturato di 100 milioni di euro entro il 2020.

Situato in Mayenne, accanto a Laval, il gruppo Gys investirà 10 milioni euro in tre anni nell'evoluzione delle sue infrastrutture.

Investire, una scommessa

Gys non ha tradito il suo motto: «Invest in the Future». Negli ultimi dieci anni, il produttore francese ha dato prova di un continuo divenire, aumentando le sue conoscenze e allargando i suoi orizzonti, mostrando una certa agilità di adattamento ma anche un vero spirito di apertura che gli garantisce i mezzi per crescere. L'obiettivo di questa industria di medie dimensioni ma di matrice familiare è chiaro : ha fatto la scelta di investire negli uomini e nel suo sito di produzione a Saint-Berthevin (vicino a Laval) per migliorare ulteriormente la sua competenza e la competitività nel mercato della saldatura e dei caricabatterie. Scelta inoltre adottata al fine di fornire nuove soluzioni alle aspettative dei propri clienti. «Ci stiamo adoperando per far progredire il gruppo e offrire soluzioni tecnologiche all'avanguardia ai nostri clienti», conferma Bruno Bouygues, CEO dell'azienda. «Siamo in continua evoluzione per rispondere alle loro esigenze e sviluppare le potenzialità dei nostri nuovi prodotti, il tutto in un contesto di crescita digitale. Con spirito competitivo, lavoriamo tutti insieme per essere agili e vincenti.»

GYS dispone già di due showroom dedicati alla formazione dei propri clienti francesi e stranieri, il primo per la riparazione delle carrozzerie e il secondo per la saldatura e i caricabatterie. Sono esposti il 70% dei prodotti di gamma.

Poco più di 10 milioni d'euro investiti in tre anni

Sforzi che, ovviamente, non sono vani. Nel 2017 GYS ha realizzato vendite consolidate di 83 milioni di euro, un aumento del 13%. Questo sviluppo riguarda le sue tre attività principali: la saldatura (che rappresenta il 55% delle vendite), i caricabatterie (20%) e la carrozzeria (25%). Inevitabilmente, il sito di Saint-Berthevin deve tenere il passo, adattando costantemente la sua capacità, con l'aumento delle dimensioni della società. Quest'ultima caratterizzata da crescenti esigenze in termini di produzione, ma anche da un aumento del numero di persone assunte. Oggi il gruppo impiega 650 persone, quasi un centinaio in più rispetto a 18 mesi fa.

E guai a interrompere questo slancio, soprattutto perché la società intende superare il fatturato di 100 milioni di euro entro il 2020. Continua così la politica di espansione nelle sue infrastrutture, con un piano di investimento di 10 milioni di euro in tre anni, al quale appartengono il recente ampliamento della sede centrale e i progetti futuri.

Operativo da metà febbraio, il nuovo edificio di 2.700 m² porta la superficie totale del sito a 42.000 m², di cui 25.000 m² dedicati alla produzione. La struttura, rappresentando l'immagine moderna che il gruppo GYS vuole trasmettere, permette ai servizi amministrativi e commerciali, ai vertici aziendali come al marketing e alla progettazione, di beneficiare di uno spazio di lavoro più adatto alle loro nuove dimensioni. Al suo interno possiamo trovare inoltre un'area relax accogliente al piano terra a disposizione di tutti i dipendenti.

Inoltre sono stati allestiti uno spazio per la formazione e due showroom all'avanguardia, uno dedicato alla carrozzeria e l'altro alla saldatura e ai caricabatterie. La superficie totale di questi ambienti passa da 300 mq a 500 mq, permettendo così l'esposizione di 2/3 dei prodotti delle tre gamme e una formazione in condizioni ottimali.

All'esterno, il parcheggio è stato ampliato, aumentando la superficie di anno in anno e mettendo a disposizione 110 posti aggiuntivi.

Costruzione di un secondo sito industriale in Mayenne

Sempre fedele al dipartimento della Mayenne, il gruppo ha appena acquisito un appezzamento di 5 ettari, situato a cinque chilometri da Saint-Berthevin, che ospiterà un nuovo edificio di 12.000 m². Quest'ultimo includerà un centro logistico che sarà operativo entro la fine del 2019. «Questo è uno spazio essenziale per aumentare la produttività e migliorare così la qualità del nostro servizio clienti», afferma Hervé Barbaroux, direttore commerciale. «Servire i nostri clienti in un tempo molto breve richiede un grande magazzino. La nostra gamma è abbastanza irregolare in termini di volumi. Stoccare un caricabatterie o una saldatrice a punti non richiede la stessa superficie. Questo rende il flusso più complesso». Dotato di attrezzature automatizzate, questo nuovo magazzino permetterà al gruppo di migliorare la sua reattività, con l'obiettivo di ridurre il tempo di spedizione dei suoi prodotti ad uno standard di 48 ore rispetto ai giorni in media attuali. Parallelamente al lavoro svolto sul nuovo sito, presto verrà avviato, nell' area storica, il cantiere per un nuovo edificio produttivo. Quest'ultimo, insieme al trasferimento della logistica nel secondo sito industriale, amplierà ulteriormente di 8000m² l'area di produzione storica della fabbrica.

In attesa che si concludano i suoi nuovi progetti, l'attuale logistica si sta evolvendo grazie all'implementazione di un nuovo software che consente di migliorare tutti i suoi processi in termini di gestione dei flussi. Ogni dipendente dispone così di un terminale più intuitivo. «Questo investimento è stato necessario per migliorare la produttività. Digitalizzando la preparazione e l'elaborazione degli ordini, semplifichiamo il processo e ottimizziamo i flussi. L'obiettivo è chiara-

Un'aula per la formazione con attrezzature per il taglio plasma e la saldatura permette ai nostri clienti di testare le loro competenze.

Il polo commerciale ha beneficiato dell'ampliamento e della modernizzazione degli uffici di Saint-Berthevin. Qui, il reparto assistenti commerciali Francia.

mente quello di velocizzare la consegna ai nostri clienti. In generale, stiamo lavorando per digitalizzare tutti i flussi, che si tratti del follow-up degli ordini, del SAV, ecc. Guadagneremo in reattività ed efficienza.»

Gli investimenti più importanti nei reparti dedicati all'elettronica

La crescita, il miglioramento dei processi industriali e l'aumento della capacità produttiva hanno anche spinto l'azienda a investire in attrezzature all'avanguardia per il controllo di qualità. Così nel polo elettronico è stata implementata una terza linea di posa dei componenti CMS (saldatura su scheda). «Questo ci dà una maggiore flessibilità e una linea interamente dedicata alla nostra tecnologia SMI. Per migliorare le prestazioni dei nostri componenti elettronici, abbiamo integrato in questa linea un forno a rifusione sottovuoto. Grazie ad esso, padroneggiamo a pieno la qualità della brasatura », spiega Hervé Barbaroux. Ricordiamo che GYS è uno dei pochi produttori di apparecchiature elettroniche ad utilizzare le tecnologie SMI, che consentono un migliore trasferimento di calore dei componenti.

Per controllare la saldatura dei componenti sulle schede elettroniche, GYS ha acquistato una macchina a raggi X di ultima generazione, con la quale ora è possibile verificare tramite campionamento regolare la qualità delle sue produzioni. Seguendo i progressi tecnologici, questo workshop è stato anche dotato di tre nuove macchine di visione 3D, che sostituiscono le visioni 2D. Situate alla fine della linea, controllano in particolare l'appiattimento delle saldature, la presenza e il posizionamento dei componenti.

Anche le officinemeccaniche, di lavorazione delle lamiere e degli avvolgimenti, vogliono ingrandirsi

Creato nel 2006, il polo meccanico, uno degli utimi sorti in casa GYS, dimostra un'evoluzione pari al + 12% quest'anno, riflettendo le crescenti necessità del produttore di parti meccaniche per progettare i suoi prodotti. Questo workshop, che opera con turni di lavoro 2x8 o 3x8, ora include 21 macchine, con una media di due nuove macchine all'anno. Acquisti essenziali per gestire i

Il team commerciale Francia raggruppa oltre 80 persone. Recentemente si è arricchito di 7 dimostratori per la parte industriale.

Il servizio marketing e design è composto oggi da nove persone.

60.000 pezzi che devono essere prodotti ogni mese, suddivisi in 1200 codici prodotto. «Migliorare le prestazioni è il motore dei nostri cambiamenti. Privilegiamo i centri di lavoro che promuovono la massima autonomia.» Non a caso infatti una volta avviate queste macchine, completamente automatizzate, possono funzionare senza un tecnico. Tuttavia, l'officina meccanica è costantemente alla ricerca di nuovi operatori. Ed è chiaro che l'unico lato negativo della forte crescita di questo polo è la difficoltà, oggi, di reclutare meccanici specializzati!

Inoltre, questo workshop ha una sua zona di prototipazione, interamente dedicata all'ufficio di progettazione. «Con l'aumento del numero di ingegneri le richieste di rafforzamento di quest' area stanno crescendo. L'integrazione di questo polo ci dà autonomia, reattività e bassi costi di prototipazione.» Nel reparto di lavorazione delle lamiere, il numero crescente di codici prodotto ha un impatto particolare sul reparto piegatura lamiere, dove la quantità di modifiche degli utensili è molto importante. Pertanto, il gruppo ha acquisito una macchina automatica che carica gli utensili necessari per l'operazione di piegatura. L'operatore richiama il programma, prepara la sua prossima serie di produzione e nel frattempo, la macchina configura e posiziona gli utensili adatti.

Da parte sua, l'unità di trasformazione beneficia anche di un nuovo sistema automatico per lavorare su sezioni di filo più grandi, richieste dallo sviluppo di trasformatori ad alta potenza, che ne migliora anche l'ergonomia.

Partnership vincenti

Se GYS è oggi in grado di soddisfare tutte le esigenze di saldatura manuale, dal piccolo utilizzatore fino alle officine di produzione, d'altro canto l'azienda ha sviluppato nuovi servizi per soddisfare le esigenze di un nuovo target: gli integratori e i principali appaltatori industriali. I suoi ingegneri lavorano quindi su soluzioni personalizzate, nella saldatura ma anche per quanto riguarda il mondo dei caricabatterie. «Il nostro approccio globale è sviluppare prodotti industriali in linea con le esigenze dei clienti. Questi cercano soprattutto un partner tecnologico locale in grado di fornire soluzioni a problemi nuovi e complessi. GYS ha una dimensione umana che consente questi scambi. Il reparto R & D ascolta i nostri clienti industriali, in particolare per progettare soluzioni complete di saldatura, sia manuali che automatiche o robotizzate. Le nostre risorse sono la nostra passione per la tecnologia e la nostra capacità di investire tempo da dedicare ai loro problemi.», spiega Hervé Barbaroux. Una strategia vincente poichè concretizzata da una condivisione di competenze che consente al produttore della Mayenne di arricchire il proprio know-how e puntare sempre più sull'innovazione.

Pertanto, oltre allo sviluppo di partnership con integratori, al fine di sviluppare generatori connessi, il suo obiettivo è quello di estendere la quantità di sinergie di saldatura per fornire ai saldatori soluzioni chiavi in mano. «Di fronte a carenze di competenze nelle saldature in tutta Europa, stiamo lavorando per trasferire parte delle conoscenze e competenze sulla saldatura alle nostre macchine, fornendo contemporaneamente ai nostri clienti grande semplicità di utilizzo. La nostra attrezzatura di saldatura industriale attuale è stata progettata per avere diversi livelli di sofisticazione e può essere utilizzata dai principianti così come da integratori che necessitano di specifici parametri di saldatura; è possibile salvare le impostazioni, quantificare l'energia sia dallo schermo della macchina che da un proprio computer. »

Nel frattempo sono già stati annunciati nuovi prodotti, come l'arrivo di nuovi plotter da taglio (45 A monofase e 70 A trifase, la quale può essere utilizzata come generatore per banchi di taglio). «Come i generatori 400 A recentemente immessi nel mercato (Exagon 400 CC / CV, Neopulse 400 e Titan 400 DC), il nuovo Tig Titanium 400 AC / DC avrà una nuova interfaccia sviluppata in collaborazione con i nostri programmatori, i nostri ingegneri elettronici, il nostro dipartimento di design e soprattutto con l'esperienza accumulata negli ultimi anni.»

Grandi esigenze di carico

Per quanto riguarda i caricabatterie, sono state create partnership tecnologiche con molte case automobilistiche, al fine di migliorare le competenze dell'azienda verso i nuovi materiali utilizzati da questo settore. «Siamo al centro dei principali cambiamenti tecnologici nel settore

Per migliorare il rendimento dei suoi componenti di potenza, Gys ha integrato sulla sua nuova linea di componenti CMS un forno di rifusione sotto vuoto che permette di migliorare la qualità delle saldature.

automobilistico in cui si evolverà lo stoccaggio di energia per l'avviamento o la propulsione. GYS è un partner storico nel campo dei caricabatterie per batterie al piombo e ha un ruolo da svolgere nella transizione verso altre soluzioni, come il litio. Incontriamo regolarmente professionisti francesi e stranieri che, interrogandoci su esigenze e algoritmi specifici, accrescono le conoscenze e le competenze della nostra azienda.» GYS sta inoltre lavorando allo sviluppo di curve di carica specifiche per i mercati delle moto, della nautica e dei camper. «Stiamo anche cercando di espandere la connettività dei nostri prodotti per rendere più semplice l'aggiornamento del software dei caricabatterie e rispondere rapidamente alle esigenze specifiche del cliente. In primo luogo, sui nostri GYS-FLASH PRO.» Entro il 2019, il range di tensione dei caricabatterie verrà esteso a 36 V e 48 V.

Infine, GYS sta lavorando con produttori di carrelli elevatori e batterie, in particolare sulla tecnologia al litio. «Questi caricabatterie sono d' interesse anche per i distributori, che si vedranno coinvolti prossimamente nella fornitura di queste nuove tipologie di prodotti e tecnologie di ricarica», sottolinea Hervé Barbaroux.

Una forte partnership con la distribuzione e una notorietà in forte crescita

Se le partnership con le maggiori realtà dei vari settori sono considerate strategiche, l'ambizione dell'azienda non è quella di andare verso le vendite dirette, tranne che per lo sviluppo di soluzioni tecnologiche molto specifiche e fuori catalogo. «Il nostro obiettivo è lavorare con i distributori e continuare a portare ai loro clienti i nostri progressi tecnologici. Pertanto, per aiutare i clienti finali nell'utilizzo dei prodotti, la società ha integrato una persona responsabile dei video tutorial su YouTube. Allo stesso modo, ha ridisegnato il proprio sito web, per renderlo più intuitivo ai propri clienti.

Il marchio condivide anche la sua esperienza e rafforza la relazione con la clientela attraverso la sua struttura commerciale, che oggi conta circa 80 persone in Francia a servizio della distribuzione. «Abbiamo cambiato il nostro modo di lavorare con la distribuzione, in particolare mettendo a disposizione dei distributori più specializzati e tecnici, una forza di vendita industriale dedicata. Questo

Grazie a questa nuova macchina a raggi X, GYS può quindi verificare con campionature regolari la qualità dei suoi processi.

Il reparto elettronico è sempre all'avanguardia per seguire i progressi tecnologici. Ha appena integrato 3 nuove macchine con visione 3D che posizionate a fine linea verificano in particolare l'appiattimento delle saldature, la presenza e il posizionamento dei componenti.

Integrato in azienda dal 2006, il reparto meccanico vanta di una forte crescita. Ogni anno viene dotato in media di due nuove macchine. GYS punta ad inserire all'interno dei propri reparti attrezzature che favoriscono il massimo dell'autonomia come le macchine Matsuura. Una volta caricate queste possono funzionare senza tecnici.

Nel reparto lamiere, GYS ha acquistato una macchina che permette di automatizzare la sostituzione degli utensili per ottimizzare l'operazione di piegatura. L'operatore richiama il programma, prepara la successiva serie produttiva e contemporaneamente la macchina configura e inserisce gli utensili adatti.

nuovo team di dimostratori industriali accompagna i distributori che si impegnano in una forte partnership organizzando giornate tecniche, effettuando dimostrazioni di prodotti e visite di supporto » aggiunge Hervé Barbaroux. «La forza di GYS in Europa è di aver costruito una rete più vicina ai suoi clienti. » Risultato di questo forte coinvolgimento dei team GYS sul campo, più vicini ai loro diversi target di clienti, è la consapevolezza che il marchio sta crescendo. «Da oltre due anni, abbiamo riscontrato un maggiore riconoscimento degli utenti per quanto riguarda il design e l'ergonomia delle nostre macchine. La vicinanza e le competenze tecniche messe a nostra disposizione ci hanno anche permesso di acquisire molta credibilità e diventare un marchio di riferimento »

Una presenza in 120 Paesi

Oggi più della metà delle vendite di GYS sono effettuate fuori dai confini della Francia, un tasso che dovrebbe crescere nei prossimi anni.
Presente in circa 120 paesi, il produttore francese ha diverse filiali in Europa che, non appena crescono, si strutturano con un reparto commerciale, marketing e design, un centro di formazione, un servizio post-vendita, dimostratori e un magazzino di stoccaggio. È il caso della Germania, inaugurata nel 2006, che conta attualmente 60 dipendenti, della Gran Bretagna, dal 2012, con circa 30 persone e ha appena assunto due dimostratori (che presto saranno tre), e dell'Italia. Nata vicino a Venezia nel 2015, questa filiale ha una nuova sede operativa dedicata alla parte commerciale, al servizio post-vendita, alla formazione dei clienti italiani, con un piccolo magazzino. Attualmente ha 4 persone e prevede di inserire quest'anno un dimostratore industriale. «Il rafforzamento della nostra filiale italiana ci consente di conquistare sempre più quote di mercato in un Paese in cui i produttori italiani dominano il settore» afferma Hervé Barbaroux. Inoltre, dal marzo 2018, un nuovo collaboratore portoghese è stato assunto e avrà sede a Lisbona, dove potrà fornire un migliore supporto locale ai ns. clienti portoghesi. «In un momento in cui l'Europa sta accelerando, GYS deve essere completamente europeo. Dati i numerosi raggruppamenti nelle strutture di distribuzione, dobbiamo essere in grado di supportare i nostri clienti nelle loro strategie europee. «
GYS ha anche una filiale in Cina, a Shanghai, che gestisce un ufficio di sourcing, una fabbrica di prodotti entry-level e un servizio commerciale che consente alla società di vendere le sue attrezzature nei mercati asiatici. Gli altri paesi stranieri sono gestiti attraverso importatori dalla divisione export dell'azienda.

GYS France

Ricerca e Svuiluppo

Lamiera

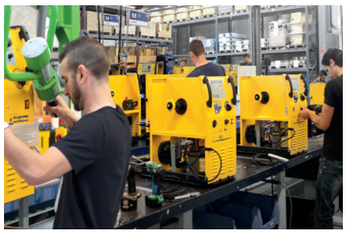
Verniciatura

Trasformatori

Meccanica

Tecnico saldatore

Elettronica


Montaggio

GYS Academy

GYS France

BP 4159
53941 Saint-Berthevin
ZI, 134 bd des Loges
Laval - France
Tel : +33 2 43 01 23 60
E-mail : contact@gys.fr

GYS Italia

Vega - Parco Scientifico Tecnologico di Venezia
Via Delle Industrie, 25/4
30175 Marghera - VE
Italia
Tel : +39 041 53 21 565
E-mail : italia@gys.fr

Management System ISO 9001:2008
TÜVRheinland CERTIFIED