

Erfolg schweißt zusammen

Der französische Maschinen- und Gerätebauer **Gys** feierte im vergangenen Jahr sein 50-jähriges Bestehen. Und das mittelständische Familienunternehmen, das heute in Frankreich und an Standorten in China, Deutschland, Großbritannien und Indien mehr als 500 Mitarbeiter beschäftigt, expandiert weiter.



Der Hauptsitz von Gys, in Saint-Berthevin in der Nähe von Laval.

Aus dem einstigen Fabrikanten einer traditionellen und soliden Gerätetechnik entstand im Mutterwerk in St. Berthevin in der Nähe der Kreisstadt Laval ein Vorzeigebetrieb, dem inzwischen von Fachleuten für viele Eigenentwicklungen technische Marktführerschaft bescheinigt wird. Entstanden ist Gys 1964 als Hersteller von Transformatoren. In Frankreich gab es in dieser Zeit dafür einen enormen Bedarf, hatte das Land doch erst kurz zuvor von 110 V auf 220 V Netzversorgung umgestellt. Als Firmengründer **Guy Yves Stephany** Anfang der 70er Jahre auf die einsetzende Marktsättigung reagierte, erkannte er die Zeichen der Zeit ein zweites Mal, indem er begann, Batterieladegeräte und nur wenig später auch Elektro-Schweißgeräte zu fertigen.

Unmittelbarer Informationsfluss

Als der heutige Inhaber **Nicolas Bouygues** die Firma 1997 erwarb, bestand sie nur aus etwa 50 Mitarbeitern. Gys exportiert heute in über 100 Länder. Mitarbeiter in der Exportabteilung sprechen neben Englisch und Deutsch auch Russisch, Chinesisch, Arabisch und viele weitere Sprachen – nicht selten als Muttersprache. Die geschäftsführenden Gesellschafter lassen es sich nicht nehmen, die vielen Handelspartner und Schweißexperten aus aller Welt, die immer häufiger den Weg nach

St. Berthevin finden, persönlich durch ihren inzwischen auf über 40.000 Quadratmeter angewachsenen Betrieb zu führen. Sie suchen ganz bewusst die Nähe und das direkte Gespräch mit diesen Fachleuten, um ihre Vorstellungen von den künftigen Erfordernissen in der Welt der Schweißgeräte- und Werkstattausrüstungen weiterzugeben – aber vor allem, um den Gästen wissbegierig zuzuhören.

„Der Markt ist ständig in Bewegung“, sagt Geschäftsführer **Bruno Bouygues**, Sohn von Nicolas Bouygues. „Deshalb freue ich mich über die Flexibilität, von der wir als straff geführtes Familienunternehmen profitieren. Falls erforderlich, können wir unglaublich schnell auf neue Vorgaben reagieren. Wir wissen, dass unser Erfolg künftig noch unmittelbarer mit dem unserer Partner verbunden ist. Also müssen wir ihre Wünsche und Aufgabenstellungen so früh wie möglich verstehen. Anschließend geht es darum, sofort die Umsetzbarkeit und Wirtschaftlichkeit für unseren Betrieb zu prüfen.“ Und weiter: „Ausschlaggebend und ein großer Schritt für den Erfolg unseres Unternehmens war vor 15 Jahren die Tatsache, dass wir uns zutrauten, aufgrund der bestehenden Erfahrungen und Kompetenz innerhalb der Lichtbogenschweißtechnik auch Widerstandspunkt-Schweißmaschinen für die Karosseriereparatur zu konstruieren“.

Immer anspruchsvoller

Neben den bekannten Herausforderungen in einem auf Serienproduktion ausgelegten Betrieb steht bei Gys immer wieder der F+E Bereich im Fokus. Schon in wenigen Wochen sollen die neuen Modelle der „Gysflash“ Baureihe vom Band laufen. Die modernen Fahrzeuggenerationen werden mit immer mehr Elektronik und Stromverbrauchern ausgerüstet. Deshalb verlangt die Automobilindustrie Hochleistungsgeräte, die spannungsspitzenfreie Bordnetzversorgung im Showroom-Modus, aber auch während der Diagnosesituation sicherstellen. Die Fahrzeugdatenspeicher und die empfindlichen Steuergeräte dürfen auf keinen Fall beschädigt werden. Der Unterschied zu den traditionellen Ladegeräten für Kfz-Starterbatterien ist gewaltig.

Die stärkste Umsatzsäule ist bei Gys mit über 50 Prozent immer noch die Schweißtechnik. Während das Gys Gerätesortiment in Frankreich und in Auslandsmärkten in der Vergangenheit hauptsächlich Handwerker und technische Dienstleister angesprochen hat, stellt der französische Hersteller zunehmend Modelle für industrielle oder besonders anspruchsvolle Schweißaufgaben her. Ein Beispiel dafür ist das brandneue, einphasige WIG Schweißgerät „220A/ACDC“, dessen Software auch für seltene und komplizierte metallische Verbindungen ausgelegt wurde.

Wer internationale Industriestandards wie etwa die Schutzklasse in Bezug auf Feuchtigkeit, die sogenannte „IP“ Definition, korrekt einhalten will, muss das bei der Gerätekonstruktion sorgfältig beachten. Gys verfügt innerhalb des eigenen Researchcenters über moderne Testlaboratorien, um Spritzwassereintritt aus allen möglichen Winkeln zu simulieren oder um extreme klimatische Verhältnisse künstlich zu erzeugen. Die Verträglichkeit der Elektronik mit der teilweise sehr unterschiedlichen Netzspannungsversorgung in bestimmten Exportmärkten wird unter Echt-Bedingungen mit aufwändiger Messtechnik genauso eingehend untersucht.

Hohe Fertigungstiefe

Gys definiert sich in erster Linie als Elektronik Experte. Das ist für einen Hersteller von Geräten und Maschinen mit hohem Elektronikanteil nicht überraschend, aber ungewöhnlich ist doch die eigenständige, hausinterne Halbleiterfertigung. Vor etwa zwei Jahren entstand in der neuen Produktionshalle eine zweite Platinen-Herstellung, die der Vor-Lieferant als das Non-plus-Ultra in Hinblick auf den Stand der Technik bezeichnet. In diesem Umfeld sind nahezu Reinraumbedingungen und eine sogenannte „ESD Area“ notwendig, um störungsfreie Bedingungen auch unter dem Aspekt der zu vermeidenden elektrostatischen Entladung herzustellen. Eine dritte Linie ist geplant. Bezeichnend für diesen Mittelständler sind der Mut und die Expertise, auch fast alle Halbfabrikate unter einem Dach zu entwickeln und herzustellen. Egal ob Blechgehäuse, Kunststoffteile, vorkonfektionierte Drahtverbindungen, Elektronikkomponenten, individuelle Prüfvorrichtungen, aber auch konventionelle und Hochleistungstransformatoren für Widerstandsschweißmaschinen werden hier noch selbst gewickelt.

Neu ist die Pulver-Lackierstrasse. In dieser Größenordnung soll sie die modernste in Westfrankreich sein und schafft ein Mehrfaches im Vergleich zur Vorgängerin. Vor allem überzeugt sie in puncto Schnelligkeit

bei den Rüstzeiten während des Farbwechsels. Spezielle Kundenwünsche lassen sich damit erheblich wirtschaftlicher umsetzen. Die umfangreichen Gerätebeschriftungen werden im Siebdruckverfahren gleich nebenan aufgetragen.

Farbgebung und andere Merkmale bestimmen Großabnehmer gerne selbst. Für jeden Serienhersteller ist das eine Herausforderung. Kreativität und Flexibilität sind ein Muss. Ähnlich anspruchsvoll werden bei großen Ausschreibungen nicht nur Preisabgaben verlangt, 3-D Abbildungen und umfangreiches technisches Informationsmaterial gehören genauso dazu. „Wir beschäftigen speziell geschulte Mitarbeiter in der Designabteilung, die Produkte und Angebote wirklich individualisieren. Diesen Marketing-Service reichen wir an alle Partner weiter, unabhängig, ob das Produkt



ßen großzügig und unterstützt besonders intensiv die eigenen Handelspartner. Vieles kann schon von der eigenen Website abgerufen werden und weiteres erfahren die Teilnehmer der regelmäßigen Technik-kurse in der Gys Akademie. Vor fünf Jahren waren es noch ein oder zwei Dutzend Personen, die das Mutterwerk besuchten. Im ersten Quartal 2015 wurden allein schon über 100 Gäste aus Frankreich und verschiedenen Exportmärkten durch das Haus geführt, die sich dabei zumindest einer Kurzschulung unterzogen haben. Detaillierter und fachlich noch fokussierter geht es bei Abend- und Wochenendveranstaltungen zu, die Gys Fachberater im eigenen Land, aber ebenso in den eigenen Auslands-Vertriebsgesellschaften für und mit den Partnern durchführen. In Vorführfahrzeugen werden Maschinen und wichtiges Zubehör mitgebracht.

Anfassen, Mitmachen und Erproben der Maschinen und Materialien ist dabei die Devise. Der eigene Anspruch lautet: „Wir wollen alle Kundenfragen klar und vor allem auch so schnell wie möglich beantworten“.

Große Unternehmen, große Partner

Gys setzt auch künftig auf enge Zusammenarbeit mit dem Technikhandel. Gleichzeitig bereitet sich das Unternehmen

unter der Marke Gys oder einem anderen Namen verkauft werden soll“, so Bruno Bouygues.

Der Blick der Marketingstrategen in St. Berthevin geht ganz bewusst über die eigenen Erzeugnisse hinaus. „Wir müssen die Vertriebsmodelle unserer Abnehmer besser kennen, denn viele brauchen Unterstützung bei der Vermarktung ihrer Eigenmarken. Nachdem sie zuvor in neue IT-Systeme und eine funktionierende Warenwirtschaft investiert haben, geht es nun darum, den Namen der Eigenkreationen professionell zu positionieren. Darin kennen wir uns aus und bieten ihnen unsere Hilfe an. Hier sehe ich ein deutliches Unterscheidungsmerkmal zu unseren Wettbewerbern“, bemerkt der Firmenchef. Beim Umgang mit technischen Informationen ist Gys erklärterma-

auf neue Partnerschaften vor. In Zukunft will Gys die technischen Lösungen für die Anforderungen der Key Accounts in der Automation bieten können. Ziel ist, auf einem Niveau mit international operierenden Ingenieur- und Beratungsfirmen zusammenarbeiten zu können. Nach eigenem Bekunden will Gys nicht nur einwandfreie und kostenattraktive Seriengeräte bauen, sondern auch für Global Player der Industrie ein ernsthafter Partner sein. Bruno Bouygues fasst zusammen: „Wer unseren technologischen Reifeprozess in den letzten Jahren verfolgt hat und wer heute unsere Fabrik in Frankreich besichtigt, der weiß, dass wir auf einem sehr guten Weg sind und nun auch dieses Ziel mit Nachdruck und großem Ehrgeiz verfolgen“.

Fotos: Gys