



GYS

*Massimo Corò, managing director Gys Italia.
www.gys.fr*



Il 2021 è stato un **anno più che positivo per la saldatura**, con una ripresa molto decisa per tutte le tipologie di macchine abitualmente richieste dal mercato della ferramenta e dell'utensileria. Questa crescita, che non ha conosciuto rallentamenti nemmeno nel periodo 2019-2020, ha rappresentato un chiaro messaggio di fiducia verso il mercato e verso i nostri prodotti. Il mercato delle materie prime, però, è molto instabile e i costi di queste sono in continua evoluzione ormai da tempo. Per fare fronte a questo Gys ha investito nel nuovo centro logistico con il raddoppiamento della superficie, pari ad altri 12.500 mq, che sarà ultimato per inizio 2023. Dal 2020, Gys ha aumentato gradualmente le scorte per rifornire i clienti senza ritardi. L'approvvigionamento e gli investimenti fatti in materie prime ci consentono, al momento, di non avere carenze e di preparare gli ordini in 24 ore, con consegna entro 5 giorni lavorativi. Le tecnologie più significative nel settore delle macchine di saldatura sono **i processori e le intelligenze artificiali che vanno a supporto della qualità e della facilità d'uso dei prodotti**, consentendone l'aggiornamento a distanza e nel tempo, **per arrivare in un prossimo futuro anche alla connettività e all'interconnessione delle macchine**. Non solo i prodotti di punta ma anche quelli entry level beneficeranno di questi vantaggi. I prodotti più venduti restano i GYSMI, EASYMIG e PROTIG, con i modelli GYSMI E163, EASYMIG 180-4XL e PROTIG 161-200DC e 201AC/DC, che rappresentano tre tipologie di macchine innovative, leggere e portatili adatte anche agli utilizzatori meno esperti, per un mix perfetto di gamma, qualità e prezzo. Ma Gys punta da sempre non solo sulla gamma e sulla qualità dei propri prodotti ma anche sul servizio puntando su tecnici riparatori dotati di furgoni attrezzati per intervenire in loco. Dato che l'assistenza al cliente conta quanto la vendita del prodotto, **Gys Italia ha aperto nel 2021 una seconda sede operativa dedicata al servizio post vendita e alla riparazione**. Inoltre, la formazione verso l'utilizzatore e/o il personale del distributore è da sempre una priorità. Nel nostro sito abbiamo messo a disposizione dei clienti molti video tutorial, in aggiunta alle newsletter che inviamo riguardo alle novità dei prodotti, e non solo.



KEMPER

*Federico Levrieri, direzione commerciale Italia.
www.kempergroup.it*



Per quanto riguarda specificatamente il settore della saldatura a fiamma, la tendenza del 2021 è stata molto positiva e ci ha consentito di chiudere con un **incremento del fatturato a doppia cifra**. In merito al 2022, invece, si denota già dai primi mesi una difficoltà generalizzata del mercato e un flusso di clienti privati sui punti vendita inferiore rispetto all'anno scorso. Al momento **sono i clienti professionali che continuano a sostenere la domanda**. Purtroppo, registriamo settimanalmente delle tensioni sui prezzi, sia sull'acquisto delle materie prime che sui trasporti via nave per i prodotti importati. Per quanto riguarda i prodotti più venduti si confermano ottimi dati di sell out per i prodotti in kit, contenenti quindi sia l'apparecchiatura che la relativa cartuccia gas. Si tratta di prodotti pronti per l'uso particolarmente apprezzati dai nostri clienti. Inoltre, **vediamo una tendenza all'aumento delle applicazioni specifiche per i settori della termoidraulica e dell'edilizia**. Per i rivenditori di ferramenta-utensileria offriamo un servizio post-vendita attivo tutte le mattine dalle 8:30 alle 13:00 con personale in grado di fornire risposte in merito a domande tecniche relative all'utilizzo dei prodotti, difettosità, ecc. e di soddisfare quindi in maniera tempestiva i nostri clienti rivenditori. Questo servizio è disponibile anche per gli utilizzatori finali. Inoltre, da sempre offriamo un servizio di formazione tecnica sia presso la nostra sede di Parma che presso le sedi dei nostri rivenditori, attraverso tecnici preparati e facendo toccare con mano le varie referenze. Infine, ai nostri migliori rivenditori offriamo la possibilità di allestire un lineare di prodotti per la saldatura con una selezione di articoli tra i più alto vendenti. Questo permette anche di ottenere gratuitamente l'espositore in ferro. È un'iniziativa che ci sta portando tante adesioni e soddisfazioni in termini di sell out.