

AUTO 9 OS



#TARRÉS-
SÉRCA

Inicio > SOMOS PERSONAS > ENTREVISTAS > «El principal desafío es que el mercado nos conozca»



ENTREVISTAS La Redacción Noticias

«El principal desafío es que el mercado nos conozca»

Nicolas Dreyfus, GYS

Por Redacción Autopos - 23/02/2023

GYS, fabricante francés de máquinas de soldadura para la automoción, bricolaje y de uso industrial, decidió incursionar en el mercado español hace un año, más exactamente en marzo de 2022. Bruno Bouygues, CEO de la compañía eligió nuestro país porque “queríamos estar más cerca de nuestros clientes y ampliar nuestra presencia en el continente, es lo que ellos nos piden”. Es así como la delegación Ibérica se suma a las otras cuatro filiales comerciales de GYS en suelo europeo: Francia, Reino Unido, Italia y Alemania.

Establecieron su oficina en San Sebastián de Los Reyes (Madrid), y sería Nicolas Dreyfus, director general, el encargado de abrirla. Fue él el primer empleado de una filial que hoy cuenta ya con once trabajadores -la mayoría de ellos en el área comercial-, y cuya meta es cerrar el 2023 con veinte profesionales en su plantilla. Porque el objetivo de GYS es no parar de crecer y para lograrlo tiene un plan sostenido de inversión con el que busca consolidar su presencia en el mercado nacional y eventualmente levantar en suelo español unas instalaciones propias que se sumarían a los 53.000 metros cuadrados que ya hacen parte de su estructura internacional y que incluye una planta de fabricación en China y un centro de I+D en Francia.

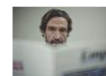
El plan podría sonar ambicioso pero los resultados del primer año demuestran que van por el camino correcto, de hecho, debido a la positiva respuesta que han obtenido en nuestro mercado, han tenido que adelantarse en los plazos que se habían establecido inicialmente y acaban de firmar un aumento de capital que asciende a los 200.000 euros.

Aprovechando la rueda de prensa que ofreció GYS en sus instalaciones con motivo del lanzamiento de sus nuevas gamas de máquinas de soldadura –E-GYS Auto, Kronos y Neomig-I-, conversamos con su director general, Nicolas Dreyfus, sobre el balance de este primer año y las herramientas con las que cuenta para conquistar el mercado español.

¿Qué mercado se ha encontrado?

Me encontré con un mercado muy interesante y retador porque los recambistas tienen costumbres y formas de trabajar bastante arraigadas y establecidas, pero a pesar de esto son abiertos y están en búsqueda de nuevas soluciones porque se han dado cuenta que con la evolución de los coches -que cada vez son más tecnológicos- y la evolución de las baterías -que son completamente diferentes a las baterías de hace 10 años-, los talleres no pueden reparar

RECOMENDAMOS



“Se nos está empujando al abismo”
22/02/2023



“Serca tendría que tener cola para entrar”
20/02/2023



“Preocupa la rentabilidad”
15/02/2023



“La compra de Rhenoy beneficiará a Vege”
13/02/2023

SUSCRIBIRME A LA ACTUALIDAD

POSVENTA VI.

Cómo sustituir la válvula reguladora de frenado según carga

“Hay normativas que generan inseguridad jurídica”

Agón Truck Centers, mejor concesionario Renault Trucks España 2022

Los camiones eléctricos de JAC Motors llegan a España

Texa integra los datos de camión de software IVC5 Truck

Te recomendamos leer:

de la misma manera hoy que hace diez años. Hay un camino de actualización y mejora de equipos que se debe hacer, y los talleres son cada vez más conscientes de esa realidad y están dispuestos a recorrer ese camino.

También nos hemos encontrado con un mercado profesional muy calificado. El sentir general de los profesionales de formación técnica que traemos desde nuestra oficina central en Francia es que el profesional de reparación español está muy calificado. Tiene conocimientos y sobre todo interés de seguir aprendiendo.

Y qué desafíos tenéis por delante...

Tenemos dos grandes desafíos que nos esperan en España. El principal es que el mercado nos conozca. Al ser un actor nuevo en España nuestra marca todavía es poco conocida en los talleres, algo a lo que no estamos habituados porque GYS ya tiene presencia en más de 130 países y en muchos de ellos somos líderes como fabricante de equipos de reparación de carrocería. Así que en este momento estamos trabajando mucho para dar a conocer la marca GYS tanto en el sector de la distribución como en los talleres pues tenemos claro que nuestro éxito en España pasará por estimular la demanda para facilitar el trabajo de nuestros distribuidores. Estamos invirtiendo mucho para que los talleres y distribuidores conozcan nuestras máquinas y nuestra tecnología.

El segundo desafío es convencer a los talleres que una de las soluciones para mejorar su rentabilidad es la inversión en máquinas más tecnológicas. Nuestras máquinas son diseñadas específicamente para que el taller pueda trabajar fácilmente y sobre todo rápidamente. Nuestra experiencia de más de 20 años en el sector y nuestra presencia siempre en el terreno y al lado del taller nos ha permitido diseñar máquinas para resolver las principales problemáticas de un taller hoy en día: aumentar la productividad del trabajador y estar siempre al día para responder a la constante evolución de los materiales de los coches.

Y con coches y máquinas cada vez más tecnológicas ¿Cómo mantener a los talleres al día?

En GYS vendemos exclusivamente a través de distribuidores, pero eso no nos impide estar siempre muy cerca del taller. Trabajamos de la mano con el distribuidor para visitar a los talleres y enseñarles las máquinas. Para nosotros es importantes que las conozcan y que comprendan que a pesar de su alto estándar y de la tecnología que tienen, son máquinas sencillas de utilizar. Es bastante común pensar que las máquinas digitales son complicadas para los chapistas pues están acostumbrados a que sólo pulsan un botón y empiezan a soldar, pero la verdad es que nuestras máquinas están diseñadas pensando en el usuario final, el chapista, y en acompañarlo en su trabajo, pero también en hacérselo más fácil; y está pensando también en el taller y en que a pesar de la alta rotación de personal que tenga, cualquiera pueda usar la máquina.

¿Cuál es vuestra estrategia para el mercado español?

La clave para GYS está en la formación y consolidación de nuestro equipo comercial, formado por profesionales altamente capacitados y enfocados en su línea de trabajo. Tenemos tres equipos, uno que trabaja con equipos como cargadores de batería, arrancador y estabilizador de baterías; luego tenemos el equipo enfocado en las máquinas de soldadura para carrocería y por último uno que se dedica exclusivamente a soldadura industrial. Nuestra estrategia es tener al vendedor en la calle visitando a los clientes, es la única manera de vender no sólo aquí en España, sino en Francia, Italia, Alemania o Reino Unido. Es lo que ha funcionado para nosotros y lo seguiremos haciendo: salir con las máquinas y enseñarlas, hablar con el cliente final, hablar con el distribuidor.

La otra clave para nosotros es la formación. En ese sentido, la siguiente etapa dentro del crecimiento de GYS en España será ampliar nuestras instalaciones en Madrid para tener más metros cuadrados que nos permitan albergar un centro de formación para los distribuidores y sus clientes.

Además del producto, ¿Cuál es vuestra mejor tarjeta de presentación?

Una gran ventaja que tenemos y que habla muy bien de nosotros es que en Francia y en otros países tenemos acuerdos con grandes e importantes grupos de distribución como son AD Parts Intergroup y Groupauto, y eso nos ha ayudado bastante a presentarnos en el mercado español. Los distribuidores locales pueden saber qué referencias y qué tipo de producto funciona mejor, ese antecedente comercial definitivamente nos ha ayudado a acelerar la entrada entre los clientes españoles.

ETIQUETAS [gys](#) [máquinas de soldadura](#) [Nicolas Dreyfus](#)

[Artículo anterior](#)

[Cómo sustituir la válvula reguladora de frenado según carga](#)

[Artículo siguiente](#)

[Semauto, colaboradora del Global Mobility Call](#)

SERVICIOS TECN

Los mejores comentarios

En nuestras páginas también han tenido "pequeños recambistas", aunque...**MA**

Me ha encantado la frase de... Periodis no quiere que se publique...**Recambio**

De verdad, es para m3ary y no echar got 2050...**Pepe Campana** en "El coche el parte?"



"Serca tendría que tener cola para entrar"

20/02/2023



Miguel Sola y Mónica Fuentes, una pareja potente

17/02/2023



Matthias y Sadhna, pareja en el trabajo... y en la vida

16/02/2023

Enhorabuena Eduardo por el video, ¡Sin duda alguna sois un referente de la refrigeración...**Antonio** en "[VIDEO] "Estamos preparados para lo que venga""

Gracias por este vídeo tan ilustrativo e interesante.**Susana Borrás** en "[VIDEO] "Estamos preparados para lo que venga""

Punto de referencia en seguridad y calidad, por eso son la mejor garantía de servicio...**Ruterman** en "[VIDEO] "Estamos preparados para lo que venga""

¡Saludos a todas las víctimas del taller sin escrupulos! La picaresca...**El guerrero de antifaz** en "Los talleres denuncian la última aparición de Ángel Gaitán en televisión"

Yo compré un Dacia Sandero Stepway el cual pedí en marzo de 2021...**Jorge Feijoo Ruiz** en "Crisis de suministro, ¿cómo está afectando a la posventa?"

Enhorabuena Nines. Es un reconocimiento merecido para una de las mejores...**Antonio Delgado** en "Nines García, nueva presidenta de Ancera"

Lo último

- Semauto, colaboradora del Global Mobility Call
- «El principal desafío es que el mercado nos conozca»
- Cómo sustituir la válvula reguladora de frenado según carga