



L'area di stoccaggio di Gys si estende ora a 20.000 m². Questo edificio logistico, con pannelli fotovoltaici sul tetto, è certificato ISO 14001 dal gennaio 2023, così come il sito produttivo.



"Domani, al di là della produzione e dell'ufficio di progettazione, la differenza sarà nell'efficienza operativa", afferma Bruno Bouygues, CEO di Gys.

Progressi costanti, passo dopo passo

Il produttore di Mayenne, specializzato in apparecchiature per la manutenzione delle batterie, la saldatura, il taglio e la riparazione della carrozzeria, continua ad investire nel suo magazzino logistico e nel suo sito di produzione. L'obiettivo è quello di aumentare la capacità dell'azienda in modo che, a lungo termine, possa rispondere a un quadruplicamento del numero di clienti dimandes e a un raddoppio delle vendite.

Dobbiamo andare avanti", riassume Bruno Bouygues, CEO di Gys, produttore specializzato in apparecchiature per la manutenzione delle batterie, la saldatura, il taglio e la riparazione della carrozzeria. L'ETI francese a conduzione familiare, che l'anno prossimo festeggerà il suo 60° anniversario, non ha intenzione di arrestare la sua marcia in avanti, scandita da investimenti costanti volti a

darle i mezzi per adattarsi sempre più rapidamente alle nuove realtà dei suoi mercati, ma anche per raggiungere i suoi obiettivi di crescita. E all'azienda di Mayenne non mancano le ambizioni. Punta a raggiungere i 300 milioni di euro tra 8-10 anni, vale a dire poco più del doppio delle sue attuali vendite di 130 milioni di euro. " Domani, oltre alla produzione e all'ufficio di progettazione, la differenza si farà sull'efficienza operativa e, in particolare, sulla capacità

di immagazzinare materie prime, componenti e prodotti finiti.

20.000 m² superficie logistica

Poco prima di Covid, il produttore ha investito in un nuovo magazzino di 10.000 m² Gys 2 a Changé, a pochi passi dalla sede centrale di Saint-Berthevin, vicino a

Laval (53), che ospita anche le officine di produzione e di Ricerca e Sviluppo. Nel 2023, la superficie di questo magazzino sarà raddoppiata a 20.000 m², a seguito di una seconda tranches di investimenti. Il costo totale è di 10,5 milioni di euro, compresi 100.000 euro per l'impianto solare installato sul tetto, che ha già ripagato parte dell'investimento. Questi pannelli fotovoltaici contribuiscono anche all'approccio CSR dell'azienda, che l'anno scorso ha effettuato un audit sulle emissioni di carbonio per comprendere meglio le aree di miglioramento. A gennaio, Gys ha ottenuto la certificazione di gestione ambientale ISO 14001 per tutti i suoi siti in Francia.

A lungo termine, con i suoi 20.000 m² di spazio di magazzino, il produttore si sta dotando della configurazione necessaria per sostenere le sue ambizioni di crescita e prepararsi al futuro. "Questo magazzino è uno dei gioielli del gruppo. È il più grande in Europa nel nostro settore" Bruno Bouyguès è entusiasta. "Abbiamo investito molto nella logistica durante Covid, il che significa che ora possiamo inviare un ordine in 24 ore e, se necessario, stoccarlo per i nostri clienti distributori. Questo strumento ci permetterà anche di lavorare all'europeizzazione di Gys.

Europeizzazione

Nei prossimi cinque anni, il produttore punta a servire 10.000 distributori in tutta Europa, con le esportazioni che attualmente rappresentano il 50% delle sue vendite. A quel punto, dovranno essere spediti da 2.000 a 3.000 ordini al giorno, rispetto ai 500-600 di oggi. "Il numero di ordini quadruplicherà, alcuni dei quali saranno micro ordini. Quindi dobbiamo meccanizzare per ridurre i costi. Questo nuovo magazzino ci permetterà di effettuare prove di robotizzazione".

Le filiali spagnole e italiane vengono già rifornite direttamente da questo magazzino centrale di Changé, mentre la Germania e il Regno Unito dispongono di strutture di stoccaggio proprie. Una quinta filiale sarà aperta a breve nell'Europa dell'Est. Attraverso il suo reparto esportazioni, che impiega una quarantina di persone e parla una quindicina di lingue, l'azienda commercializza i suoi prodotti in oltre



Il sito logistico di Changé centralizza tutti i prodotti di Gys I, dell'impianto di produzione di Saint-Berthevin, di Gys China e dei prodotti commerciali.



Nel magazzino, che comprende anche scaffalature convenzionali alte 13 metri, sono state allestite aree di stoccaggio verticali dedicate in particolare agli accessori e ai materiali di consumo. I prodotti di piccole dimensioni con un alto tasso di rotazione sono stoccati nell'area inferiore.



Il recente raddoppio della superficie logistica è stato progettato per sostenere la crescita dell'azienda, ma consente anche di immagazzinare pallet di prodotti che non possono essere spediti a causa dell'attuale tendenza al blank-sailing (cancellazione delle chiamate da parte degli armatori).



Nel sito produttivo di Saint-Berthevin, la linea di verniciatura delle schede elettroniche è stata raddoppiata.

135 Paesi. Inoltre, si è posta l'obiettivo di diventare un Operatore Economico Autorizzato. Ciò consentirà all'azienda di sdoganare i suoi prodotti nel proprio magazzino, garantendo una maggiore reattività e tracciabilità, dal momento che avrà in mano tutti i documenti di esportazione.



"La robotica è un'area di innovazione molto importante per noi. Stiamo imparando a conoscere diversi sistemi, in modo che i nostri generatori di saldatura possano essere integrati in una soluzione completa", afferma Cédric Ouguergouz, Direttore Vendite del Gruppo.

Più fluidità produzione

Ovviamente, la logistica non è l'unica area di investimento di Gys, il cui 65% dei prodotti è fabbricato in Francia nel sito di Saint-Berthevin, dove è integrato l'intero processo industriale (elettronica, meccanica, trasformatore, cablaggio, lamiera, verniciatura, ecc.) Del restante 35% delle vendite, la metà proviene dall'unità di produzione Gys China (piccole unità di saldatura per il fai-da-te, ecc.) e l'altra metà viene acquistata dal commercio (accessori, metalli d'apporto, ecc.).

Circa 7 milioni di euro vengono investiti ogni anno a Saint-Berthevin, un sito che è anche in costante evoluzione. Approfittando dei 3.000 m² liberi dell'ex centro logistico e dell'ampliamento di 5.600 m² previsto per il 2020, la

superficie produttiva totale in Francia supera oggi i 50.000 m². Queste nuove aree hanno permesso di riorganizzare le officine, alcune delle quali sono state ridimensionate e di installare uno stock di prodotti semilavorati tra le aree di produzione. La linea di verniciatura automatizzata per le schede elettroniche è stata raddoppiata. Inoltre, sono state installate due nuove macchine di prova, tenendo presente che esistono due tipi di schede elettroniche, a foro passante o a montaggio superficiale (SMD). "Questo raddoppio della linea ci permette di rifornire più rapidamente le officine di assemblaggio" spiega Cédric Ouguergouz, Direttore Commerciale del



Gruppo.

Poco più avanti, un'intera area è stata liberata per ospitare un robot per la piegatura automatica di lamiere piatte, utilizzato nella fabbricazione delle carrozzerie delle caldaie è, dopo tutto, l'unico luogo dell'azienda in cui si utilizza ancora la saldatura manuale. È stata ampliata per includere due posizioni a tempo pieno, responsabili in particolare della saldatura dei componenti utilizzati nei sistemi di sollevamento che il marchio offre ora al settore della riparazione di autoveicoli/mezzi pesanti, ad esempio per movimentare le ruote dei camion. Questi sistemi sono standardizzati e rispondono a specifiche molto precise, che richiedono operazioni di saldatura rigorose.

Un laboratorio di prova robotica

L'ex magazzino prodotti finiti ospita ora l'officina di fresatura-lavorazione, che ha approfittato di questo aumento di superficie per integrare nuove macchine.



L'officina di lamiera sarà presto dotata di una nuova piegatrice automatica.

Questa officina è l'unica in cui si utilizza la saldatura manuale.



L'altra parte del magazzino dei prodotti finiti è utilizzata per immagazzinare materie prime e componenti.

Per quanto riguarda la parte più recente dell'edificio, ospita, su due livelli, l'officina di assemblaggio delle apparecchiature di saldatura e di ricarica e manutenzione delle batterie: il primo piano è dedicato ai prodotti di ricarica e saldatura MIG-

MAG pesanti e leggeri, e il piano terra alle apparecchiature più complesse, tra cui elementi di ventilazione, diverse schede elettroniche, ecc. Ogni linea è organizzata allo stesso modo, con un test essenziale per ogni apparecchiatura alla fine della linea, con conseguente etichetta di tracciabilità. Per facilitare il lavoro degli operatori, sono stati

introdotti sistemi di assistenza per la movimentazione dei pezzi pesanti.

STRATEGIA



Negli ultimi tre anni, Gys ha progettato e prodotto attrezzature di sollevamento per le officine di riparazione di auto/veicoli pesanti, per aiutarle a gestire carichi pesanti come ruote e dischi dei freni. Questa è l'area di prova.

Il nuovo edificio ha anche dato un posto d'onore al laboratorio di test di robotica. "Si tratta di un'area di innovazione molto importante per noi. Stiamo imparando a conoscere diversi sistemi robotici, in modo che i nostri generatori di saldatura possano essere integrati in una soluzione completa" continua Cédric Ougergouz. Affidandosi a partnership con diversi produttori di robot e cobot, Gys fornisce all'installazione la sorgente di saldatura, naturalmente, oltre al protocollo di integrazione e alla scatola di comunicazione Sam (Smart Automation Module) che consente al generatore di interagire con il robot. Il nuovo catalogo di saldatura Gys per l'industria comprende anche questa sezione di integrazione, con pacchetti cobotici e robotici dedicati, basati su diversi produttori. Tramite un extranet, i clienti finali possono scaricare tutti i file digitali che saranno integrati nella scatola di comunicazione della loro installazione robotica.

Situata accanto all'ufficio di progettazione, un'altra area di prova sta crescendo di dimensioni; questa è dedicata principalmente ai prototipi o ai test per il servizio post-vendita, quando si tratta di capire problemi specifici. Alla fine del secondo trimestre, sarà operativa una grande sala con quattro camere climatiche, che consentiranno di testare le macchine in condizioni di utilizzo a temperature estreme negative e positive. Anche in questo caso, l'obiettivo è migliorare la reattività e testare macchine sempre più grandi in tutte le configurazioni dei clienti. "Ora abbiamo un ufficio di progettazione di



L'area di prova per i prototipi è stata ampliata per snellire il processo tra i progetti dell'ufficio di progettazione e l'avvio della produzione. L'area del pavimento in rame, in cui viene testata l'assenza di disturbi elettromagnetici causati dal generatore, sarà raddoppiata.



Questo microscopio, che ingrandisce duemila volte, può essere utilizzato, ad esempio, per controllare le micro-saldature sulle schede elettroniche.

grandi dimensioni che lancia un gran numero di progetti. Questo spazio più ampio ci consente una maggiore fluidità, poiché tutte le nostre macchine vengono testate prima di entrare in produzione. L'area di prova dispone anche di macchine per riprodurre le variazioni di tensione delle diverse reti elettriche del mondo e di un tavolo di vibrazione che misura la resistenza della macchina ai vari urti a cui può essere sottoposta, ad esempio durante il trasporto. Verrà inoltre installata una seconda sala, riconoscibile per il suo pavimento in rame, per verificare che l'unità di saldatura non crei alcun disturbo elettromagnetico nel suo ambiente.

Ampliamento dello showroom

Lo showroom non è da meno. Dopo i settori carrozzeria/automotive e industria, il settore del carico ha la sua area dedicata, con esposizioni di attrezzature e soluzioni di merchandising adeguate. "Questo showroom è uno strumento importante per formare i nostri



Gys ha stretto partnership con diversi produttori di robot e cobot, in modo da poter integrare le sue fonti di saldatura con le loro soluzioni.

clienti sui prodotti e sulle vendite. In Gys, cerchiamo di fornire un supporto alle vendite per aiutare i nostri distributori a vendere i nostri prodotti. Tra i 70 e gli 80 clienti francesi vengono qui ogni anno per la formazione" sottolinea Hervé



Gys sta progettando l'interfaccia e la scatola di comunicazione tra il robot e il suo generatore di saldatura, oltre al supporto per l'integrazione della scatola nel braccio robotico.

Barbaroux, responsabile del reparto vendite francese.

Per il mercato francese, il team di vendita è composto da una quarantina di persone, più una dozzina di dimostratori specializzati, divisi tra i settori carrozzeria/automotive e industria, supervisionati da due responsabili delle vendite. Il team di dimostrazione Industry lavora esclusivamente sul catalogo di saldatura Industry, gestendo i distributori specializzati in saldatura e supportando i generalisti. Oggi, la strategia di vendita di Gys si basa sul grado di partnership stabilito con il rivenditore. Per qualificarsi come partner, il distributore deve

essere in grado di immagazzinare macchine e avere personale di vendita dedicato alla saldatura, in grado di fornire dimostrazioni e avviamenti e di rappresentare il marchio in termini di qualità. "Chiediamo ai nostri partner di avere macchine in prestito. Un guasto non è grave, ma quando la macchina ha un guasto e il produttore ne ha bisogno, deve poter essere sostituita per evitare un'interruzione della produzione". Il servizio post-vendita del marchio a Saint-Berthevin è in grado di rispondere più rapidamente a un guasto perché si trova vicino all'ufficio di progettazione, che è in grado di aiutare a risolvere un problema



Nell'officina di assemblaggio, ogni linea è organizzata allo stesso modo, con un test di sicurezza elettrica per ogni prodotto alla fine della linea. Una volta convalidato il test, viene emesso un numero di serie con tutte le informazioni di tracciabilità. Questa etichetta viene apposta sul prodotto e sull'imballaggio.



Ogni giorno otto generatori Kronos escono da questa catena di montaggio.

STRATEGIA



Seguendo le orme della carrozzeria/automobili e dell'industria, il caricatore ha ora uno showroom dedicato, con un'esposizione di attrezzature e soluzioni di merchandising adeguate.

sconosciuto. "I nostri concorrenti in Francia sono spesso filiali con servizi post-vendita a distanza. Con noi, tutte le informazioni sono in loco.

con un account e-mail, che possono condividere con i dipendenti di loro scelta. Inizialmente, potranno effettuare ordini, con tracciamento, e successivamente conoscere il livello di stock di un prodotto, una volta implementato il nuovo sistema ERP. I clienti potranno anche scaricare gli impegni e le pratiche di CSR dell'azienda.

forte sviluppo."

Mentre la sua gamma di saldatura comprende cinque linee di prodotti (MMA, TIG, MIG MAG, Taglio al plasma, Induzione), il produttore annuncia per la fine del 2023 nuove unità Pulsed Inverter MIG, a completamento della linea NeoPulse, con un'interfaccia e funzioni più semplici rispetto alle unità progettate per l'integrazione nelle installazioni robotiche. "Nel 2023, nonostante la guerra in Ucraina, iniziamo un periodo più favorevole per gli affari" continua Bruno Bouygues che, dopo una fase di relativa calma, prevede un periodo di forte accelerazione. "Alcuni reparti dello stabilimento sono sottoposti a forti pressioni. Non possiamo più raddoppiare la capacità dei reparti di carrozzeria, saldatura meccanica o costruzione di caldaie. E non abbiamo abbastanza spazio per la robotizzazione. Alcune famiglie di prodotti innovativi ci porteranno avanti, perché la fabbrica non è stata progettata per loro. Questo richiederà nuovi edifici...". Come si può vedere, un nuovo sito di produzione è previsto entro i prossimi 18 mesi, sugli 8.000 m² ancora disponibili nel sito Gys 2. Ma il CEO di Gys sta già cercando un terreno per i futuri edifici.

Versione 2 del sito web

Al fine di fornire il massimo servizio ai suoi clienti distributori, Gys ha integrato i suoi 3.700 articoli nel suo PIM (Product Information Management), che viene costantemente aggiornato per trasmettere tutti i tipi di dati ai suoi rivenditori, indipendentemente dal formato utilizzato. L'azienda ha anche realizzato un importante lavoro sul suo sito web. Finora, i rivenditori potevano utilizzare il loro numero di conto cliente per accedere al sistema di monitoraggio del servizio post-vendita, all'elenco dei pezzi di ricambio e alle campagne di marketing, come le newsletter flash. Le newsletter flash semestrali sono ora disponibili in quattro versioni, che evidenziano le operazioni promozionali in base al mercato (Industria, Riparazione auto, Fai da te, ecc.).

La versione 2 del sito web aggiunge un ulteriore livello di sicurezza, offrendo ai distributori la possibilità di accedere

Tariffe più basse

In linea con le aspettative dei suoi clienti, Gys ha elaborato un nuovo listino prezzi il 1° maggio... con una riduzione media complessiva del 3%. "Quando i prezzi dell'acciaio e dei componenti sono aumentati, ci siamo impegnati a rivedere i nostri prezzi quando i costi delle materie prime e del trasporto sono diminuiti. Ora è questo il caso. Abbiamo quindi deciso di rivitalizzare i nostri prodotti abbassando i prezzi in linea con le condizioni di mercato. Questo è un segnale forte" continua Hervé Barbaroux.

Dopo un anno lento nel 2022, a causa dell'inflazione e della guerra in Ucraina, il marchio può contare sulla diversità dei suoi tre cataloghi (Carichi, Saldatura, Riparazione auto) per trovare nuove leve di crescita. "Stiamo assistendo ad un'accelerazione del mercato dei caricabatterie, che sta subendo un'importante trasformazione, mentre la saldatura e il taglio industriale sono in