



A área de armazenamento da Gys estende-se agora por 20.000 m². Este edifício logístico, com painéis fotovoltaicos no telhado, tem a certificação ISO 14001 desde janeiro de 2023, tal como a unidade de produção.



"Amanhã, para além da produção e do gabinete de design, a diferença estará na eficiência operacional", afirma Bruno Bouygues, CEO da Gys.

Progresso constante, passo a passo

O fabricante de Mayenne, especializado em equipamentos de manutenção de baterias, de soldadura, de corte e de reparação de carroçarias, continua a investir no seu armazém logístico e nas suas instalações de produção. O objetivo é aumentar a capacidade da empresa para que, a longo prazo, possa responder a uma quadruplicação do número de clientesmandes e a uma duplicação das suas vendas.

Temos de seguir em frente", resume Bruno Bouygues, Diretor-Geral da Gys, o fabricante especializado em equipamentos de manutenção de baterias, soldadura, corte e reparação de carroçarias. A empresa familiar francesa ETI, que festejará o seu 60º aniversário no próximo ano, não pode, de modo algum, interromper a sua marcha para a frente, pontuada por investimentos constantes destinados a dar-lhe os meios para se

adaptar cada vez mais rapidamente às novas realidades dos seus mercados, mas também para atingir os seus objectivos de crescimento. E a empresa de Mayenne não tem falta de ambição. O seu objetivo é atingir 300 milhões de euros dentro de 8 a 10 anos, ou seja, pouco mais do dobro do seu volume de negócios atual de 130 milhões de euros. "Amanhã, para além da produção e do gabinete de design, a diferença será feita na eficiência operacional e, em

particular, na capacidade de armazenar matérias-primas, componentes e produtos acabados.

20 000 m² superfície logística

Pouco antes da Covid, o fabricante investiu num novo armazém de 10.000 m² Gys 2 em Changé, a dois passos da sua sede em Saint-Berthevin, perto de

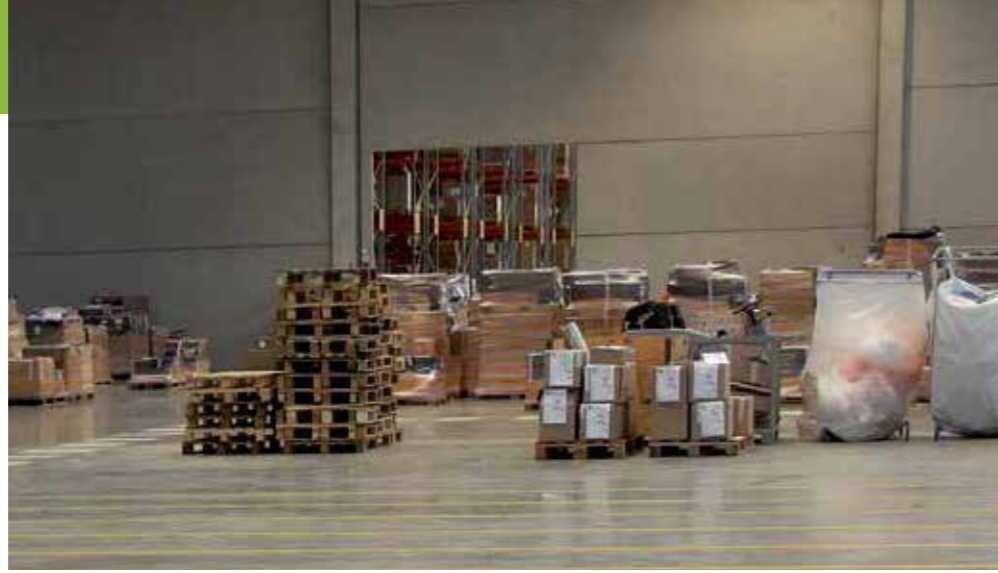
Laval (53), que alberga igualmente as suas oficinas de produção e de I&D. Em 2023, a superfície deste armazém terá duplicado para 20.000 m², na sequência de uma segunda fração de investimento. O custo total é de 10,5 milhões de euros, incluindo 100 000 euros para a central solar instalada no telhado, que já pagou parte do investimento. Estes painéis fotovoltaicos também contribuem para a abordagem de RSE da empresa e, no ano passado, a empresa efectuou uma auditoria ao carbono para compreender melhor as suas áreas de melhoria. Em janeiro, a Gys obteve a certificação de gestão ambiental ISO 14001 para todas as suas instalações em França.

A longo prazo, com os seus 20.000 m² de espaço de armazenamento, o fabricante está a equipar-se com a configuração necessária para apoiar as suas ambições de crescimento e preparar-se para o futuro. "Este armazém é uma das jóias do grupo. É o maior da Europa no nosso sector" Bruno Bouygues está muito satisfeito. "Investimos demasiado em logística durante a Covid, o que significa que podemos agora enviar uma encomenda em 24 horas e, se necessário, armazená-la para os nossos clientes distribuidores. Esta ferramenta permitir-nos-á também trabalhar na europeização da Gys.

Europeização

Nos próximos cinco anos, o fabricante pretende servir dez mil distribuidores em toda a Europa, sendo que as exportações representam atualmente 50% das suas vendas. Nessa altura, será necessário expedir 2.000 a 3.000 encomendas por dia, contra as 500 a 600 actuais. "O número de encomendas vai quadruplicar, algumas das quais são micro encomendas. Por isso, precisamos de mecanizar para reduzir os custos. Este novo armazém permitir-nos-á efetuar ensaios de robotização.

As filiais espanhola e italiana já são abastecidas diretamente a partir deste armazém central em Changé, enquanto a Alemanha e o Reino Unido dispõem das suas próprias instalações de armazenamento. Está prevista para breve a abertura de uma quinta filial na Europa de Leste. Através do seu departamento de exportação, que emprega cerca de quarenta pessoas e fala cerca de quinze línguas, a empresa



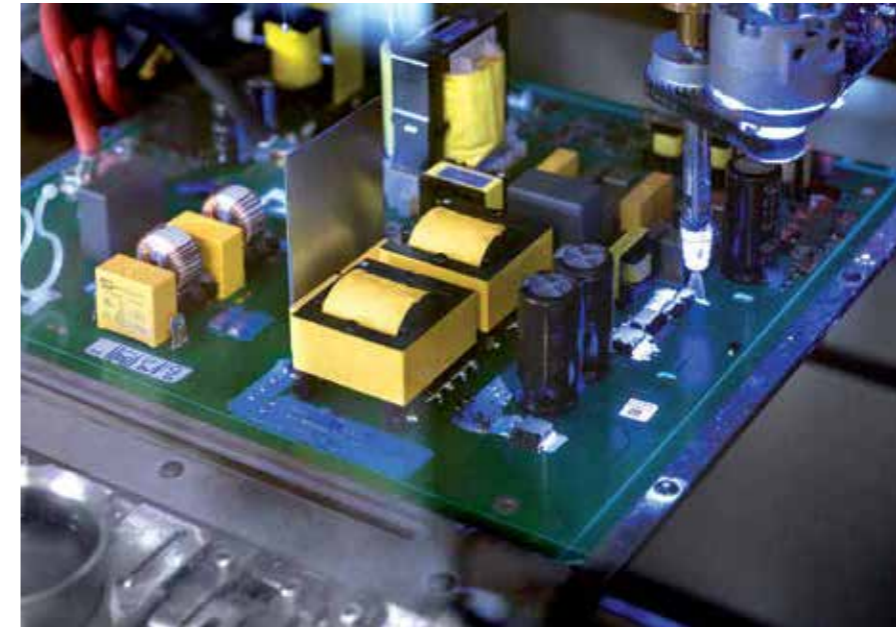
O sítio logístico de Changé centraliza todos os produtos da Gys I, da unidade de produção de Saint-Berthevin, da Gys China e dos produtos comerciais.



No armazém, que inclui também estantes convencionais de 13 metros de altura, foram criadas zonas de armazenamento vertical dedicadas, nomeadamente, aos acessórios e consumíveis. Os produtos de pequena dimensão com uma elevada taxa de rotação são armazenados na zona inferior.



A recente duplicação da superfície logística destina-se a apoiar o crescimento da empresa, mas permite-lhe igualmente armazenar paletes de produtos que não podem ser expedidos devido à atual tendência para o blank-sailing (cancelamento de escalas pelos armadores).



Na unidade de produção de Saint-Berthevin, a linha de envernizamento de placas electrónicas foi duplicada.



comercializa os seus produtos em mais de 135 países. Além disso, estabeleceu o objetivo de se tornar um Operador Económico Autorizado. Isto dar-lhe-á a capacidade de desalfandegar os seus produtos no seu próprio armazém, melhorando assim a capacidade de resposta e a rastreabilidade, uma vez que terá todos os documentos de exportação nas suas mãos.



"A robótica é um domínio de inovação muito importante para nós. Estamos a aprender sobre diferentes sistemas para que os nossos geradores de soldadura possam ser integrados numa solução completa", afirma Cédric Ougergouz, Diretor Comercial do Grupo.

Mais fluidez produção

Evidentemente, a logística não é o único domínio de investimento da Gys, cujos 65% dos produtos são fabricados em França, nas suas instalações de Saint-Berthevin, onde está integrado todo o processo industrial (eletrónica, mecânica, transformador, cablagem, chapa, pintura, etc.). Dos restantes 35% das vendas, metade provém da unidade de produção da Gys China (pequenos conjuntos de soldadura para lojas de bricolage, etc.) e a outra metade é comprada ao comércio (acessórios, metais de adição, etc.).

Todos os anos, são investidos cerca de 7 milhões de euros em Saint-Berthevin, um local que também está em constante evolução. Aproveitando os 3.000 m² vagos no antigo centro

logístico e a extensão de 5.600 m² prevista para 2020, a superfície total de produção em França ultrapassa agora os 50.000 m². Estas novas áreas permitiram reorganizar as oficinas, redimensionando algumas delas e instalando um stock de produtos semi-acabados entre as áreas de produção. A linha automatizada de envernizamento de placas electrónicas foi duplicada. Além disso, foram instaladas duas novas máquinas de teste, tendo em conta que existem dois tipos de placas electrónicas, as de furo passante e as de superfície (SMD). "Esta duplicação da linha permite-nos abastecer mais rapidamente as oficinas de montagem"

explica Cédric Ougergouz, Diretor Comercial do Grupo.

Um pouco mais adiante, toda uma área foi libertada para acolher um robot para a dobragem automática de chapas planas, utilizado no fabrico de carroçarias de estações. A oficina de caldeiraria é, afinal, o único local da empresa onde ainda se utiliza a soldadura manual. Foi ampliada com dois postos de trabalho a tempo inteiro, responsáveis, nomeadamente, pela soldadura dos componentes utilizados nos sistemas de elevação que a marca passou a oferecer ao sector da reparação automóvel/pesados, para manusear, por exemplo, as rodas dos camiões. Estes sistemas são normalizados e obedecem a especificações muito precisas, que exigem operações de soldadura rigorosas.

Um laboratório de testes robótica

O antigo armazém de produtos acabados alberga agora a oficina de fresagem e maquinagem, que aproveitou este aumento de superfície



A oficina de chapas metálicas será brevemente equipada com uma nova máquina de dobragem automática.



Esta oficina é a única em onde se utiliza a soldadura manual.

para integrar novas máquinas. A outra parte do armazém de produtos acabados é utilizada para armazenar matérias-primas e componentes.

Quanto à parte mais recente do edifício, ela alberga, em dois níveis, a oficina de montagem de equipamentos de soldadura e de carregamento e manutenção de baterias: o primeiro

andar é dedicado aos produtos pesados e ligeiros de carregamento e soldadura MIG-MAG, e o rés do chão a equipamentos mais complexos, incluindo elementos de ventilação, várias placas electrónicas, etc. Cada linha está organizada da mesma forma que a outra. Cada linha é organizada da mesma forma, com um teste essencial

para cada equipamento no final da linha, resultando numa etiqueta de rastreabilidade. Para facilitar o trabalho dos operadores, foram criados sistemas que facilitam a manipulação de peças pesadas.

ESTRATÉGIA



Nos últimos três anos, a Gys tem vindo a conceber e a fabricar equipamento de elevação para oficinas de reparação de veículos automóveis/carros pesados, para as ajudar a manusear cargas pesadas, como rodas e discos de travão. Esta é a área de teste.

O novo edifício deu também um lugar de destaque ao laboratório de testes de robótica. "Esta é uma área de inovação muito importante para nós. Estamos a aprender sobre diferentes sistemas robóticos para que os nossos geradores de soldadura possam ser integrados numa solução completa" continua Cédric Ougergouz. Apoiando-se em parcerias com vários fabricantes de robots e cobots, a Gys fornece a instalação com a fonte de soldadura, evidentemente, bem como o protocolo de integração e a caixa de comunicação Sam (Smart Automation Module) que permite ao gerador interagir com o robot. O novo catálogo de soldadura da Gys para a indústria inclui também esta secção de integração, com pacotes dedicados à robótica e à cobótica baseados em diferentes fabricantes. Através de uma extranet, o cliente final pode descarregar todos os ficheiros digitais que serão integrados na caixa de comunicação da sua instalação robotizada.

Situada junto ao gabinete de estudos, uma outra área de testes está a aumentar de dimensão; esta é principalmente dedicada a protótipos ou a testes para o serviço pós-venda, quando se trata de compreender problemas específicos. No final do segundo trimestre, estará operacional uma grande sala com quatro câmaras climáticas que permitirão testar as máquinas em condições de utilização sob temperaturas negativas e positivas extremas. Também aqui, o objetivo é melhorar a capacidade de resposta e testar máquinas cada vez maiores em todas as configurações dos clientes.



Este microscópio, que aumenta duas mil vezes, pode ser utilizado, por exemplo, para verificar micro-soldas em placas electrónicas.

"Dispomos agora de um gabinete de estudos de grandes dimensões que lança um grande número de projectos. Este espaço mais amplo permite-nos uma maior fluidez, uma vez que todas as nossas máquinas são testadas antes de entrarem em produção. A área de testes inclui também máquinas que reproduzem as variações de tensão das diferentes redes eléctricas do mundo e uma mesa vibratória que mede a resistência da máquina aos diferentes impactos a que pode estar sujeita, por exemplo, durante o transporte. Uma segunda sala, reconhecível pelo seu chão de cobre, será também instalada para verificar se a unidade de soldadura não cria qualquer perturbação electromagnética no seu ambiente.

Extensão da sala de exposições

O showroom não fica atrás. Depois dos sectores da carroçaria/automóvel e industrial, o sector da carga tem o seu próprio espaço dedicado, com exposição de equipamentos e soluções de merchandising adequadas. "Este showroom é uma ferramenta importante



A área de teste de protótipos foi ampliada para agilizar o processo entre os projectos do gabinete de estudos e o arranque da produção. Esta área de cobre, na qual é testada a ausência de perturbações electromagnéticas causadas pelo gerador, será duplicada.



A Gys estabeleceu parcerias com vários fabricantes de robôs e cobots para poder integrar as suas fontes de soldadura nas suas soluções.

para a formação dos nossos clientes em matéria de produtos e de vendas. Na Gys, tentamos dar apoio comercial para ajudar os nossos distribuidores a vender os nossos produtos. Entre 70 e 80 clientes franceses vêm aqui



Gys está a conceber a caixa de interface e comunicação entre o robô e o seu gerador de soldadura, bem como o suporte para a integração da caixa no braço robótico.

todos os anos para formação" sublinha Hervé Barbaroux, responsável pelo departamento comercial francês.

Para o mercado francês, a equipa comercial é composta por cerca de quarenta pessoas, mais uma dúzia de demonstradores especializados, divididos entre os sectores carroçaria/automóvel e industrial, supervisionados por dois responsáveis comerciais. A equipa de demonstração Indústria trabalha exclusivamente no catálogo de soldadura Indústria, gerindo os distribuidores especializados em soldadura e apoiando os generalistas. Atualmente, a estratégia comercial

da Gys baseia-se no grau de parceria estabelecido com o revendedor. Para poder beneficiar do estatuto de parceiro, o distribuidor deve poder armazenar máquinas e dispor de pessoal de vendas dedicado à soldadura, capaz de efetuar demonstrações e arranques e de representar a marca em termos de qualidade. "Exigimos aos nossos parceiros que tenham máquinas de empréstimo. Uma avaria não é grave, mas quando a máquina tem uma avaria e o fabricante precisa dela, deve poder ser substituída para evitar qualquer paragem de produção". O serviço pós-venda da marca, em Saint-Berthevin, é



Na oficina de montagem, cada linha é organizada da mesma forma, com um teste de segurança eléctrica para cada produto no final da linha. Uma vez validado o teste, é emitido um número de série com todas as informações de rastreabilidade. Esta etiqueta é afixada no produto e na embalagem.



Oito geradores Kronos saem desta linha de montagem todos os dias.

ESTRATÉGIA



Seguindo os passos da carroçaria/automóvel e da indústria, a carregadora dispõe agora de um showroom dedicado a este sector, com uma exposição de equipamentos e soluções de merchandising adequadas.

capaz de responder mais rapidamente a uma avaria porque está situado perto do gabinete de estudos, que pode ajudar a resolver um problema desconhecido. "Os nossos concorrentes em França são frequentemente filiais com serviços pós-venda à distância. Conosco, todas as informações estão no local.

dando aos distribuidores a possibilidade de se ligarem com uma conta de correio eletrónico, que podem partilhar com os colaboradores da sua escolha. Numa primeira fase, poderá efetuar encomendas, com acompanhamento, e, mais tarde, conhecer o nível de stock de um produto, quando o novo sistema ERP estiver implementado. Os clientes poderão também descarregar os compromissos e as práticas de RSE da empresa.

transformação, enquanto a soldadura e o corte industrial estão a desenvolver-se fortemente."

Enquanto a sua gama de soldadura é composta por cinco linhas de produtos (MMA, TIG, MIG MAG, Corte por Plasma, Indução), o fabricante anuncia para o final de 2023 novos equipamentos MIG Pulsed Inverter, para complementar a linha NeoPulse, com uma interface e funções mais simples do que os equipamentos concebidos para integração em instalações robotizadas. "Em 2023, apesar da guerra na Ucrânia, estamos a iniciar um período mais favorável para os negócios" continua Bruno Bouygues que, após uma fase de relativa calma, prevê um período de forte aceleração. "Alguns dos departamentos da fábrica estão sob forte pressão. Já não podemos duplicar a capacidade dos departamentos de carroçaria, de soldadura mecânica ou de caldeiraria. E não temos espaço suficiente para a robotização. Algumas famílias de produtos inovadores vão fazer-nos avançar, porque a fábrica não foi concebida para elas. Para isso, serão necessários novos edifícios..." Como pode ver, está planeado um novo local de produção nos próximos 18 meses, nos 8.000 m² ainda disponíveis no local da Gys 2. Mas o diretor-geral da Gys já está à procura de terrenos para futuros edifícios.

AR

Versão 2 do sítio Web

Com o objetivo de prestar um serviço máximo aos seus clientes distribuidores, a Gys já integrou os seus 3700 artigos no seu PIM (Product Information Management), que é constantemente atualizado para transmitir todos os tipos de dados aos seus revendedores, independentemente do formato utilizado. A empresa também realizou um importante trabalho no seu sítio Web. Até agora, os revendedores podiam utilizar o seu número de conta de cliente para aceder ao sistema de acompanhamento do serviço pós-venda, à lista de peças sobresselentes e às campanhas de marketing, como as flash newsletters. Os boletins informativos semestrais são agora apresentados em quatro versões, destacando as ações promocionais por mercado (Indústria, Reparação Automóvel, Bricolage, etc.).

A versão 2 do sítio Web acrescenta um nível de segurança suplementar,

Tarifas mais baixas

Em conformidade com as expectativas dos seus clientes, a Gys elaborou uma nova tabela de preços em 1 de maio... com uma redução média global de 3%. "Quando os preços do aço e dos componentes subiram, comprometemo-nos a rever os nossos preços quando os custos das matérias-primas e dos transportes baixarem. É o que acontece atualmente. Por isso, decidimos revitalizar os nossos produtos, baixando os nossos preços em função das condições do mercado. Isto envia um sinal forte" continua Hervé Barbaroux.

Depois de um ano lento em 2022, devido à inflação e à guerra na Ucrânia, a marca pode contar com a diversidade dos seus três catálogos (Cargas, Soldadura, Reparação Automóvel) para encontrar novas alavancas de crescimento. "Assistimos a uma aceleração do mercado dos carregadores de bateria, que está a sofrer uma grande