



Площадь складских помещений компании Gys теперь составляет 20 000 м². Это логистическое здание с фотоэлектрическими панелями на крыше сертифицировано по стандарту ISO 14001 с января 2023 года, как и производственная площадка.



"Завтра, помимо производства и конструкторского бюро, разница будет заключаться в операционной эффективности", - говорит Бруно Буиг (Bruno Bouygues), генеральный директор компании Gys.

Постоянный прогресс, шаг за шагом

Производитель из Майенны, специализирующийся на оборудовании для обслуживания аккумуляторов, сварки, резки и кузовного ремонта, продолжает инвестировать в свой логистический склад и производственную площадку. Цель - увеличить мощности компании, чтобы в долгосрочной перспективе она могла реагировать на четырехкратное увеличение числа клиентовmandes и удвоение объема продаж.

Мы должны двигаться вперед», - резюмирует Бруно Буиг, генеральный директор компании Gys, производителя, специализирующегося на оборудовании для обслуживания аккумуляторов, сварки, резки и ремонта кузовов. Французская семейная компания ETI, которая в следующем году будет отмечать свое 60-летие, ни в коем случае не собирается останавливать свое движение вперед,

которое сопровождается постоянными инвестициями, призванными дать ей средства для более быстрой адаптации к новым реалиям ее рынков, а также для достижения целей роста. А у компании, расположенной в Майенне, нет недостатка в амбициях. Через 8-10 лет она намерена достичь дохода в 300 млн. евро, т.е. чуть более чем в два раза увеличить текущий объем продаж в 130 млн. евро. *"Завтра, помимо производства и*

конструкторского бюро, разница будет заключаться в операционной эффективности и, в частности, в возможности хранения сырья, компонентов и готовой продукции.

**20,000 м² площадь
поверхности логистика**

Незадолго до Ковида производитель инвестировал в новый склад

площадью 10 000 м² Gys 2 в Шанже, в двух шагах от своего головного офиса в Сен-Бертевене, недалеко от Лавалья (53), где также разместились производственные и научно-исследовательские мастерские. В 2023 году площадь этого склада увеличится вдвое до 20 000 м², после второго транша инвестиций. Общая стоимость составляет 10,5 млн. евро, включая 100 000 евро за солнечную электростанцию, установленную на крыше, которая уже окупилась часть инвестиций. Эти фотоэлектрические панели также способствуют реализации подхода компании к КСО, и в прошлом году компания провела углеродный аудит, чтобы получить более четкое понимание областей, в которых ей необходимо совершенствоваться. В январе компания Gys получила сертификат экологического менеджмента ISO 14001 для всех своих объектов во Франции.

В долгосрочной перспективе, располагая 20 000 м² складских площадей, производитель оснащает себя конфигурацией, необходимой для поддержки своих амбиций роста и подготовки к будущему. "Этот склад - одна из жемчужин группы. Он самый большой в Европе в нашем секторе" Бруно Буиг в восторге. "Мы инвестировали в логистику во время Covid, и это означает, что теперь мы можем отправить заказ за 24 часа и, если необходимо, сделать запасы для наших клиентов-дистрибьюторов. Этот инструмент также позволит нам работать над европеизацией Gys".

Европеизация

В течение следующих пяти лет производитель намерен обслуживать десять тысяч дистрибьюторов по всей Европе, при этом экспорт в настоящее время составляет 50% его продаж. К тому времени ежедневно нужно будет отправлять от 2 000 до 3 000 заказов по сравнению с 500-600 сегодня. "Количество заказов увеличится в четыре раза, причем некоторые из них будут микрозаказами. Поэтому нам необходимо механизировать работу, чтобы сократить расходы. Этот новый склад позволит нам провести испытания по роботизации".

Испанская и итальянская дочерние компании уже снабжаются непосредственно с центрального склада в Чанге, а Германия и Великобритания имеют собственные складские помещения. Пятый филиал должен вскоре открыться в Восточной Европе. Через свой экспортный отдел,



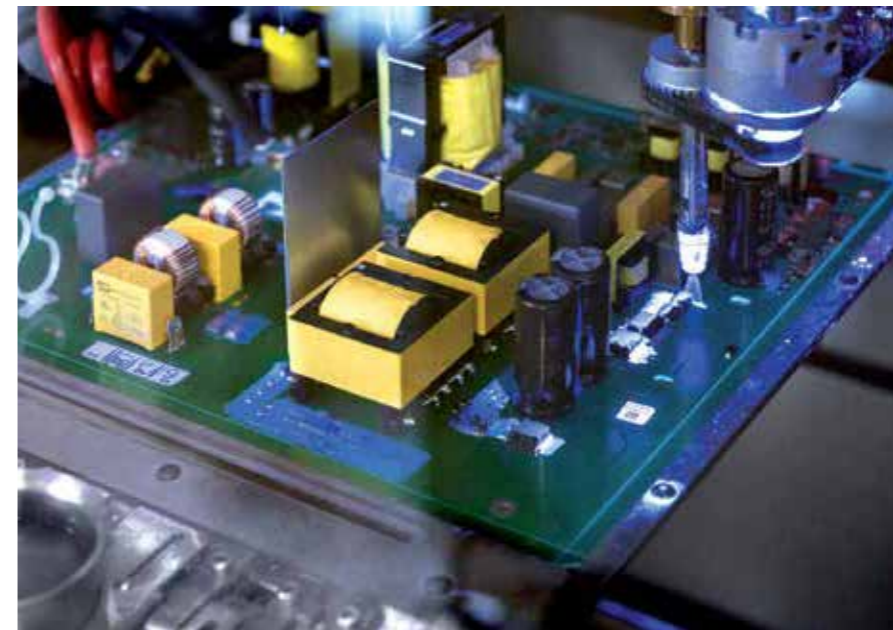
На логистической площадке в Шанже сосредоточена вся продукция Gys I, производственного завода в Сен-Бертевене, Gys China и торговая продукция.



На складе, который также включает обычные стеллажи высотой 13 метров, были созданы вертикальные зоны хранения, предназначенные, в частности, для аксессуаров и расходных материалов. Мелкие продукты с высокой скоростью оборота хранятся в нижней зоне.



Недавнее удвоение площади логистических помещений призвано поддержать рост компании, но также позволяет хранить паллеты с продукцией, которая не может быть отправлена из-за текущей тенденции к blank-sailing (отмена судозаходов судовладельцами).



На производственной площадке в Сен-Бертевене линия по лакированию электронных плат была увеличена вдвое.



в котором работает около сорока человек, говорящих на пятнадцати языках, компания реализует свою продукцию в более чем 135 странах. Более того, компания поставила перед собой цель стать Уполномоченным экономическим оператором. Это позволит компании проводить таможенную очистку своей продукции на собственном складе, что обеспечит ей большую оперативность и возможность отслеживания, поскольку все экспортные документы будут у нее в руках.



"Робототехника - очень важная для нас область инноваций. Мы изучаем различные системы, чтобы наши сварочные генераторы можно было интегрировать в комплексное решение", - говорит Седрик Угергуз, директор по продажам Группы.

Больше текучести производство

Очевидно, что логистика - не единственная область инвестиций для компании Gys, 65% продукции которой производится во Франции на предприятии в Сен-Бертевене, где интегрирован весь производственный процесс (электроника, механика, трансформатор, проводка, листовый металл, краска и т.д.). Из оставшихся 35% продаж половина поступает с производственного подразделения Gys China (небольшие сварочные аппараты для магазинов DIY и т.д.), а другая половина закупается в торговле (аксессуары, присадочные металлы и т.д.).

Около 7 млн. евро инвестируется каждый год в Сен-Бертевен, место, которое также постоянно развивается.

С учетом 3 000 м², освободившихся в бывшем логистическом центре, и 5 600 м² расширения, запланированного на 2020 год, общая производственная площадь во Франции теперь превышает 50 000 м². Эти новые площади позволили реорганизовать цеха, некоторые из них были изменены в размерах, а между производственными участками был создан склад полуфабрикатов. Автоматизированная линия лакирования электронных плат была увеличена вдвое. Кроме того, были установлены две новые испытательные машины, учитывая, что существует два типа электронных

плат - со сквозными отверстиями и поверхностным монтажом (SMD). "Это удвоение линии означает, что мы можем быстрее снабжать сборочные цеха" объясняет Седрик Угергуз, директор по продажам Группы.

Чуть дальше освободилась целая зона для размещения робота для автоматической гибки плоского листового металла, используемого при производстве корпусов станций. Цех по производству котлов - это, в конце концов, единственное место в компании, где до сих пор используется ручная сварка. Он был расширен за счет двух штатных единиц, которые отвечают, в частности, за сварку компонентов для подъемных систем, которые марка теперь предлагает для сектора ремонта автомобилей/тяжеловозов, например, для перемещения колес грузовиков. Эти системы стандартизированы и соответствуют очень точным спецификациям, что требует тщательных сварочных операций.

Испытательная лаборатория робототехники

В бывшем складе готовой продукции теперь располагается цех фрезерной обработки, который воспользовался этим увеличением площади для



Цех листового металла скоро будет оснащен новым автоматическим гибочным станком.



Эта мастерская - единственная в мире, где используется ручная сварка.

установки новых станков. Другая часть склада готовой продукции используется для хранения сырья и компонентов.

Что касается самой последней части здания, то в ней на двух уровнях располагается сборочный цех для сварочного оборудования и оборудования для зарядки и обслуживания аккумуляторов: первый этаж отведен под тяжелые и легкие MIG-MAG зарядки и сварочные изделия, а первый этаж - под более сложное оборудование, включая элементы вентиляции, несколько электронных плат и т.д. Каждая линия организована так же, как и другая. Каждая линия организована одинаково, при этом в конце линии проводится обязательное

тестирование каждой единицы оборудования, в результате чего выдается этикетка для отслеживания. Для облегчения работы операторов были установлены системы, помогающие работать с тяжелыми деталями.

В новом здании центральное место также заняла испытательная лаборатория робототехники. "Это очень важная область инноваций для нас. Мы изучаем различные роботизированные системы, чтобы наши сварочные генераторы можно было интегрировать в комплексное решение" продолжает Седрик Угергуз. Опираясь на партнерские отношения с различными производителями роботов и коботов, Gys обеспечивает установку сварочным источником, разумеется, а также протоколом интеграции и коммуникационным блоком Sam (Smart Automation Module), позволяющим генератору взаимодействовать с роботом. Новый каталог сварочного оборудования Gys для промышленности также включает в себя этот раздел интеграции, со специальными пакетами для роботизирования и робототехники различных производителей. Через экстранет конечные клиенты могут загрузить все цифровые файлы, которые будут интегрированы в коммуникационный блок их роботизированной установки.

Расположенная рядом с конструкторским бюро, еще одна испытательная зона растет в размерах; она в основном предназначена для прототипов или тестов для послепродажного обслуживания, когда необходимо понять специфические проблемы.

СТРАТЕГИЯ



В течение последних трех лет компания Gys разрабатывает и производит подъемное оборудование для мастерских по ремонту автомобилей/тяжеловозов, чтобы помочь им справиться с тяжелыми грузами, такими как колеса и тормозные диски. Это испытательный полигон.

В конце второго квартала будет введено в эксплуатацию большое помещение с четырьмя климатическими камерами, что позволит испытывать машины в условиях эксплуатации при экстремальных отрицательных и положительных температурах. И в этом случае целью является улучшение оперативности и испытание все более крупных машин во всех конфигурациях заказчика. "Теперь у нас есть большое конструкторское бюро, которое запускает большое количество проектов. Это более просторное помещение дает нам большую оперативность, так как все наши машины проходят испытания перед запуском в производство. В испытательной зоне также есть машины для воспроизведения колебаний напряжения в различных электрических сетях мира и вибростол, который измеряет устойчивость машины к различным воздействиям, которым она может подвергаться, например, при транспортировке. Вторая комната, узнаваемая по медному полу, также будет установлена для проверки того, что сварочный аппарат не создает электромагнитных помех в окружающей среде.



Зона испытаний опытных образцов была расширена, чтобы упорядочить процесс между проектами конструкторского бюро и запуском производства. Площадь этого медного этажа, на котором проверяется отсутствие электромагнитных помех, вызываемых генератором, будет увеличена вдвое.



Этот микроскоп, увеличивающий в две тысячи раз, можно использовать, например, для проверки микроплат на электронных платах.

Расширение выставочного зала

Выставочный зал не отстает от других. После кузовного/автомобильного и промышленного секторов, грузовой сектор имеет свою собственную выделенную зону, с демонстрацией оборудования и соответствующими решениями по мерчендайзингу. "Этот демонстрационный зал - важный инструмент для обучения наших клиентов продукции и продажам. В компании Gys мы стараемся обеспечить поддержку нашим дистрибьюторам продавать нашу продукцию. Ежегодно от 70 до 80 французских клиентов приезжают сюда на обучение" подчеркивает Эрве

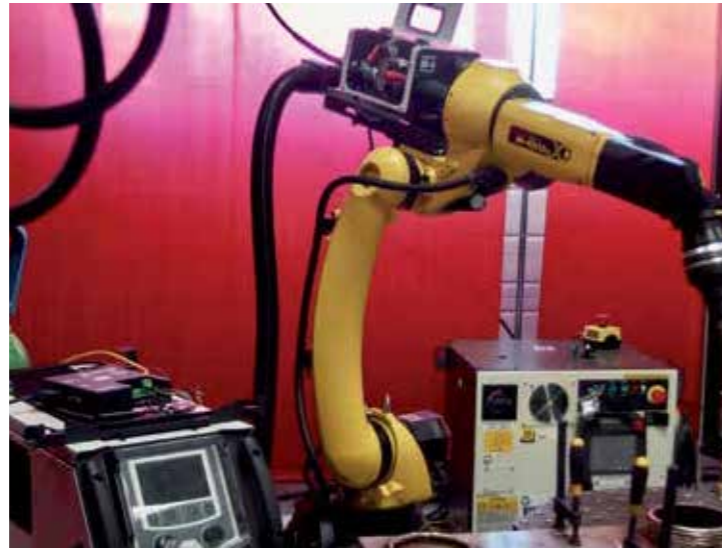
Барбару, руководитель французского отдела продаж.

Для французского рынка отдел продаж состоит примерно из сорока человек, плюс дюжина специалистов-демонстраторов, разделенных между кузовным/автомобильным и промышленным секторами, под руководством двух менеджеров по продажам. Команда демонстраторов промышленного сектора работает исключительно с каталогом сварочных материалов Industry, управляя специализированными сварочными дистрибьюторами и поддерживая универсалов. Сегодня стратегия продаж компании Gys основана на степени партнерства, установленного с торговым посредником. Чтобы претендовать на статус партнера, дистрибьютор



Компания Gys установила партнерские отношения с различными производителями роботов и коботов, чтобы иметь возможность интегрировать свои сварочные источники с их решениями.

должен иметь на складе оборудование и торговый персонал, специализирующийся на сварке, способный проводить демонстрации и пусконаладочные работы и



Gys разрабатывает интерфейс и блок связи между роботом и его сварочным генератором, а также поддержку для интеграции блока в роботизированную руку.

представлять бренд с точки зрения качества. "Мы требуем, чтобы у наших партнеров были машины, взятые во временное пользование. Поломка - это несерьезно, но когда машина неисправна и нужна производителю, ее необходимо иметь возможность заменить, чтобы избежать остановки производства". Служба послепродажного обслуживания марки в Сен-Бертевене способна тем более быстро реагировать на поломку, что она находится рядом с конструкторским бюро, которое может помочь решить неизвестную проблему. "Наши конкуренты

во Франции часто являются дочерними компаниями с удаленным послепродажным обслуживанием. У нас вся информация находится на месте.



В сборочном цехе каждая линия организована таким же образом, с проверкой электробезопасности каждого изделия в конце линии. После подтверждения результатов испытания выдается серийный номер со всей информацией для отслеживания. Эта этикетка наклеивается на изделие и на упаковку.



Ежедневно с этого конвейера сходит восемь генераторов Kronos.

СТРАТЕГИЯ



Следуя по стопам кузовного ремонта/автомобилей и промышленности, погрузчик теперь имеет выставочный зал, посвященный этому сектору, с демонстрацией оборудования и соответствующими решениями по мерчендайзингу.

Версия 2 веб-сайта

Стремясь предоставить максимальный сервис своим клиентам-дистрибьюторам, компания Gys теперь интегрировала 3 700 наименований товаров в свой PIM (Product Information Management), который постоянно обновляется для передачи всех типов данных своим торговым посредникам, какой бы формат они ни использовали. Компания также провела большую работу над своим веб-сайтом. До сих пор дилеры могли использовать свой номер счета клиента для доступа к системе отслеживания послепродажного обслуживания, списку запасных частей и маркетинговым кампаниям, таким как информационные бюллетени. Теперь флэш-бюллетени, выходящие два раза в год, представлены в четырех версиях, выделяя рекламные операции в зависимости от рынка (промышленность, ремонт автомобилей, DIY и т.д.).

Версия 2 веб-сайта добавляет дополнительный уровень безопасности, предоставляя дистрибьюторам возможность войти в систему с учетной записью электронной почты, которой они могут поделиться с сотрудниками по своему выбору. Первоначально они смогут размещать заказы с отслеживанием, а позже узнавать уровень запасов того или иного продукта, как только будет внедрена новая система ERP. Клиенты также смогут скачать информацию об

обязательствах и практике компании в области КСО.

Более низкие тарифы

В соответствии с ожиданиями своих клиентов, компания Gys составила новый прайс-лист 1 мая... с общим средним снижением на 3%. "Когда цены на сталь и компоненты росли, мы обязались пересмотреть наши цены, когда стоимость сырья и транспортных расходов снизится. Теперь это произошло. Поэтому мы решили оживить нашу продукцию, снизив цены в соответствии с рыночными условиями. Это посылает сильный сигнал" продолжает Эрве Барбару.

После медленного года в 2022 году, вызванного инфляцией и войной в Украине, бренд может рассчитывать на разнообразие трех своих каталогов (Грузы, Сварка, Ремонт автомобилей), чтобы найти новые рычаги для роста. "Мы наблюдаем ускорение на рынке зарядных устройств, который переживает серьезную трансформацию, в то время как сварка и промышленная резка активно развиваются."

В то время как ассортимент сварочных аппаратов включает пять линеек продукции (MMA, TIG, MIG MAG, плазменная резка, индукционная резка), производитель анонсирует новые импульсные инверторные MIG аппараты на конец 2023 года, которые дополняют линейку NeoPulse, с более простым интерфейсом и функциями,

чем аппараты, предназначенные для интеграции в роботизированные установки. "В 2023 году, несмотря на войну в Украине, мы начинаем более благоприятный период для бизнеса" продолжает Бруно Буиг, который после фазы относительного спокойствия предвидит период сильного ускорения. "Некоторые подразделения завода находятся под серьезным давлением. Мы больше не можем удвоить мощность кузовного, механосварочного и котлостроительного цехов. И у нас недостаточно места для роботизации. Некоторые инновационные семейства продуктов будут двигать нас вперед, потому что завод не был рассчитан на них. Для этого потребуются новые здания...". Как Вы видите, в течение следующих 18 месяцев планируется построить новую производственную площадку на 8 000 м², которая еще свободна на территории Gys 2. Но генеральный директор Gys уже ищет землю для будущих зданий.

AR