

Ferretería

PRODUCTOS PARA SUMINISTROS INDUSTRIALES

Y BRICOLAJE

www.interempresas.net

NUEVA NORMATIVA EUROPEA DE ANDAMIOS EN1004.1.2.

Conoce aquí
Tempo Safe



NUEVA NORMA EUROPEA UNIEN1004.1.2

- Distancia desde el suelo a la primera plataforma <3,40 m
- Distancia entre plataformas sucesivas <m 2,25

Por ello, se han añadido plataformas adicionales en los nuevos módulos 2022

*Estamos
preparados*

#TRABAJOSEGURO
#TRABAJOBIENHECHO





BRUNO BOUYGUES, CEO DEL GRUPO GYS

“Para GYS, España es un país muy importante para fortalecer nuestra posición dominante en el mercado europeo”

Laia Banús

En marzo de 2022, GYS Ibérica inauguró su nueva filial en Madrid, que dirige Nicolas Dreyfus, mostrando así su interés por el potencial del mercado ibérico, potencial que los llevará, según sus planes de expansión, a construir una nueva sede e incluso a fabricar en la Península. Su CEO, Bruno Bouygues, explica en esta entrevista su intención de crear una “unidad de negocio sólida” en este mercado y acercarse más al día a día de clientes y distribuidores.

Esta es su cuarta filial en Europa. ¿Qué ha llevado a GYS a establecerse en el mercado español?

España siempre ha sido un mercado histórico para GYS. Tenemos presencia en este mercado desde hace 20 años por medio de distribuidores locales. Por ello, estamos ya preparados para vender al mercado español y hemos adaptado todas nuestras herramientas de venta desde hace ya mucho tiempo. En los últimos 10 años, GYS ha estado creando productos más y más tecnológicos que necesitan un acompañamiento mucho más avanzado. Hemos creado una filial para justamente poder acompañar a nuestros distribuidores en los temas más técnicos como pueden ser, por ejemplo, los temas de automatización en la robótica.

¿Qué ofrece GYS al mercado español?

GYS es el mayor fabricante europeo de equipos de soldadura para ferreterías y grandes superficies de bricolaje. Estamos presentes en más de 2.000 tiendas en Europa con nuestros productos. Tenemos más de 100 personas

trabajando constantemente en I+D para poder estar siempre liderando las innovaciones del mercado. Pero una implantación local nos va a permitir, sobre todo, ofrecer a nuestros distribuidores y clientes el nivel de servicio adecuado para poder vender productos de esa calidad. Con la apertura de nuestro taller de posventa, la inversión en Marketing y publicidad y la contratación de un equipo comercial podremos ofrecer a nuestros distribuidores un servicio a la altura de la calidad de nuestros productos.

Con un volumen de negocio de 125 M€ en 2021 y un crecimiento del 30% respecto a 2020, GYS ha podido invertir en inventarios, y tiene así un stock de producto único en Europa. En 2022 duplicaremos nuestro almacén logístico para tener 20.000 m² para almacenar stock de nuestros productos para todos nuestros distribuidores. La voluntad de GYS es ofrecer calidad de producto, de servicio y disponibilidad de producto que podemos entregar en Europa en menos de 72 horas.



Sede social de GYS en Laval (Francia).

Y viceversa, ¿qué expectativas tiene GYS de este mercado?

Para GYS, España es un país muy importante para fortalecer nuestra posición dominante en el mercado europeo. España es también un punto de entrada muy interesante para acercarnos a los clientes de América latina. España tiene también muchos profesionales muy calificados en los sectores industriales, por lo que nuestra presencia local será también una oportunidad de discutir y aprender del mercado para poder retroalimentar a nuestros ingenieros en Francia y seguir innovando.

En su rueda de prensa de presentación dijeron que la implantación de esta nueva sede es un “proyecto a largo plazo”. ¿En qué consiste este desarrollo?

Al haber creado ya filiales en 3 países europeos conocemos el camino y sabemos que posicionar una marca en un mercado no es un trabajo de corto plazo. GYS llega a España con la intención de crear una unidad de negocio sólida y sabemos que tenemos que diseñar un plan de negocio a largo plazo. Tenemos la ambición de construir unas oficinas centrales con tres actividades: comercial I+D y, posiblemente, de fabricación más adelante.

“Hemos creado una filial para poder acompañar a nuestros distribuidores en los temas más técnicos como pueden ser, por ejemplo, los temas de automatización en la robótica”



Creada en 1964, GYS es una empresa familiar francesa experta en la soldadura.

La primera etapa será entonces el establecimiento de la actividad comercial. Ya tenemos oficinas y tenemos los primeros miembros del equipo contratados. Seguimos en proceso activo de contratación el objetivo siendo llevar la plantilla a 20 personas de aquí a 2023. En paralelo a la constitución del equipo, invertiremos mucho en comunicación para que el cliente final conozca a la marca GYS y se dé cuenta del avance tecnológico que tenemos en nuestros productos.

¿Qué productos principales comercializan en España? Y, ¿a qué sectores principales se dirigen?

GYS interviene en tres sectores de la economía: la construcción, la industria y el automóvil. Trabajamos para esos sectores tres familias de productos: soldadura (50% del VN en 2021); mantenimiento de baterías (20% de VN); y máquinas para carrocerías (30%).

En cada familia de producto tenemos sectores privilegiados pero nuestros clientes son generalmente distribuidores de recambios de automóvil o agrícola, distribuidores de talleres de chapa y pintura, ferreterías tradicionales, grandes superficies de bricolaje, suministros industriales y especialistas en soldadura.

¿Con qué red de distribución cuentan en la Península Ibérica?

Actualmente tenemos una red de distribución histórica que cubre toda la Península Ibérica. Con la implantación local, prevemos aumentar nuestra red de distribución para poder dar un mejor servicio local a todos los usuarios de España y Portugal.

Uno de sus puntos fuertes es la formación técnica. ¿Cómo responden los profesionales a esta propuesta?

GYS crea expectativas en el mercado sobre tres puntos: la formación tecnológica, el servicio posventa y el acompañamiento comercial.

La formación técnica es en el ADN de Gys y nos estamos dando cuenta de que será un punto decisivo para poder tener éxito en España. España es un país con profesionales de excelente calidad siempre anuentes a perfeccionarse y formarse sobre nuevas tecnologías. Tenemos como proyecto a mediano plazo crear en España una academia GYS tal como la tenemos en Francia, Inglaterra, Italia y Alemania para poder crear un lugar de encuentro entre nosotros y nuestros distribuidores y asegurarnos que nuestros productos sean vendidos de la mejor manera posible. Nuestra planta en Francia está también siempre abierta y mandamos cada año muchos clientes para que vean el funcionamiento y la fabricación de nuestros equipos. Al ser una planta 100% integrada donde fabricamos todo nosotros hace de ese recorrido una experiencia inolvidable.



'Easy welding' es una oferta completa (máquinas, consumibles y accesorios de soldadura) para el punto de venta.

¿En qué consiste su programa 'Easy welding' para el sector de la ferretería?

El concepto de 'Easy welding' nació en Alemania, cuando entramos a este mercado y nos dimos cuenta que la soldadura en ferreterías y grandes superficies de bricolaje no estaba bien implantada, con productos complicados y de baja calidad. Al comparar volúmenes de ventas de soldadura en tiendas similares entre Francia y Alemania, supimos que algo estaban haciendo mal en el país germano. Analizando el mercado y haciendo encuestas a clientes finales nos dimos cuenta que no es que el cliente final no necesitara comprar máquinas de soldar, sino que la oferta presente era muy

complicada de entender para él, y que cuando pedía asesoramiento a un vendedor no lograba tener respuestas.

De aquí nació el concepto de 'Easy Welding'. Decidimos construir una gama completa (máquinas, consumibles y accesorios) de productos simple, clara y fácil de entender para el cliente final. Hemos desarrollado también mucho material para ayudar al vendedor a poder dar respuesta al cliente rápidamente. Diseñamos una oferta completa, llave en mano, para el punto de venta para maximizar la experiencia del cliente y aumentar los KPI del vendedor. En 10 años hemos implantado este concepto en más de 2.000 tiendas en Europa, por lo que queremos seguir con esa dinámica en España.

¿En qué nuevos proyectos trabajan en el mercado ibérico?

El proyecto número uno para el mercado ibérico es construir aquí nuestros equipos, ya que contamos con un plan de reclutamiento ambicioso para el año 2022 y 2023. Invitamos a sus lectores interesados a contactarnos si

quieren participar en esa aventura, toda aplicación puede ser mandada a nuestro email: iberica@gys.fr.

El segundo proyecto será construir un edificio para albergar nuestra sede central y poder tener una herramienta diseñada a medida que nos permitirá sostener nuestro crecimiento y seguir nuestro plan de negocio.

Llegamos en España con grandes ambiciones e invertiremos lo necesario para poder seguir con nuestro plan inicial. Durante estos dos últimos años muy complicados para el mundo, GYS ha sabido consolidarse y ha seguido invirtiendo en I+D y en infraestructuras, como la finalización este fin de año de la ampliación de nuestro almacén logístico. Hace muchos años GYS hizo la apuesta de fabricar la mayoría de sus productos en Francia y de controlar todo el proceso de fabricación. Esta apuesta, que no era tan evidente hace 10 años, hoy es clave en nuestro crecimiento, ya que nos permite poder entregar la mayoría de nuestros productos en menos de 72 horas. ■

GYS INAUGURA EN ESPAÑA SU CUARTA FILIAL EN EUROPA

En una clara apuesta por el mercado español, el grupo industrial francés GYS acaba de abrir una filial ubicada en San Sebastián de los Reyes (Madrid), que es la cuarta sede con la que cuenta en Europa, tras las de Alemania, Italia y Reino Unido, además de la filial de que dispone en China.

Al frente de esta nueva filial española estará Nicolas Dreyfus, quien junto con el CEO de la compañía, Bruno Bouygues, explicaron en su presentación a la prensa los pasos que seguirán en la implantación y desarrollo de esta nueva sede, que definieron como un proyecto a largo plazo, en el que su objetivo número uno es construir de forma sólida su marca, además de ofrecer un soporte comercial de proximidad con el cliente.

Con sede central en Francia, donde la compañía dispone de fábrica y un centro logístico internacional de 10.000 metros cuadrados, que tienen previsto duplicar, GYS diseña y fabrica equipos de soldadura, cargadores de baterías y equipos de reparación de carrocería, con aplicaciones para los sectores de la industria, agricultura, bricolaje, automóvil y robótica.

El pasado ejercicio, la compañía alcanzó una cifra de facturación de 125 millones de euros, con un incremento del 30% respecto al ejercicio anterior. Buena parte de su éxito está basado en su capacidad para dar servicio al cliente. Según manifestó Bruno Bouygues "disponer de un gran centro logístico en Laval (Francia) y contar con un stock permanente de 3.000 referencias, permiten que GYS asegure un plazo de entrega máximo de 48 horas".

Uno de los puntos fuertes en la estrategia de la compañía es la formación. De hecho, al igual que en el resto de filiales, tienen previsto que la española cuente con una academia de formación.

En concreto, para el sector de la ferretería y bricolaje, GYS ha desarrollado su programa 'Easy welding', que actualmente está implantado en 1.200 puntos de venta y con el que quiere llegar también a la distribución española.



De izquierda a derecha, Nicolas Dreyfus, responsable de la filial española, y Bruno Bouygues, CEO del grupo GYS