ESTRATEGIA

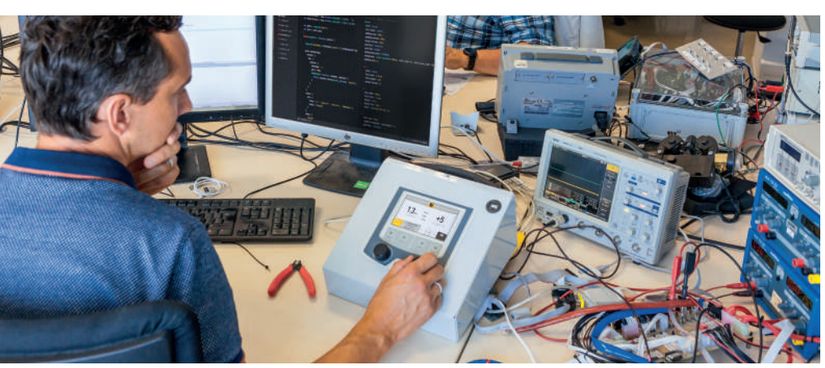
Confiando en el futuro

Impulsado por la innovación, Gys ve crecer su actividad francesa e internacional cada año, lo que generó en 2017 un plan de 15 millones de euros para ampliar sus instalaciones, incluyendo un nuevo centro logístico de 10.000 m² y la expansión de su área de producción de 5.600 m². Estas dos inversiones, que reflejan la voluntad de esta ETI* industrial familiar de reducir sus tiempos de entrega y ofrecer un servicio al cliente cada vez más eficiente, son, desde el comienzo de la crisis, los principales activos. Brindan al fabricante francés los medios para satisfacer las necesidades de sus clientes y garantizar su sostenibilidad.

(NdT * Empresa de tamaño intermedio)

La sede de Saint-Berthevin (Mayenne) ahora tiene una superficie total de 40 000 m².
La extensión de 5.600 m² completada en diciembre de 2019 se dedica por completo a la producción.

Los equipos de Gys se han embarcado en un verdadero sprint! La ETI industrial de Saint-Berthevin, cerca de Laval (53), especializada en el diseño y fabricación de equipos de soldadura, cargadores de baterías y sistemas de reparación de carrocerías, obviamente no escapó de la crisis actual ¡Pero está claro que fue capaz de reaccionar rápidamente a la situación, evidenciado por un retorno en junio a su capacidad de producción de antes de la crisis! "Desde nuestro desconfinamiento, el 27 de abril, nos hemos organizado en producción para volver, lo más rápido posible, al nivel de producción de antes de la crisis para entregar a nuestros clientes lo más rápido posible y reponer nuestras existencias de seguridad que se habían consumido durante el período de confinamiento "explica Bruno Bouygues, CEO de la empresa familiar. Esta audaz estrategia de rápida reanudación de la actividad industrial debería permitir a Gys poder esperar, a fin de año, acercarse a su volumen de negocios de 98 M€, logrado en 2019. Todo en un contexto de salud económico de la empresa ya que, desde el 22 de mayo, el Banco de Francia, después de recibir los estados financieros consolidados de 2019 y el aterrizaje contable consolidado del primer término 2020 validó al grupo Gys la notación C3 ++ (3 ++ es la calificación más alta que puede ser concedida por el Banco de Francia). " *La solidez del grupo y nuestro deseo de comprometernos a largo plazo nos permitirán acelerar nuestros esfuerzos de I + D y continuar apoyando sólidamente a nuestros clientes en los meses y años venideros. "*



Le departamento I&D incluye una unidad de desarrollo informático dedicada a la programación de microcontroladores y al desarrollo de interfaces hombre-máquina (HMI). Aquí, el diseño trata de la nueva interfaz HMI de las gamas NeoPulse y Titanium.

En 300 m², el showroom dedicado a la soldadura presenta toda la gama industrial. Esta sala de demostración para clientes franceses e internacionales integra ahora un sistema de videoconferencia para capacitación a distancia.

Confinamiento preparado y controlado

Es cierto que Gys ha sido capaz de capitalizar sus fortalezas, empezando por aprovechar la experiencia de su fábrica en Shanghái, China. En las primeras líneas de la crisis sanitaria, esta última cerró sus puertas el 19 de enero para las vacaciones del Año Nuevo chino. El 23 de enero, China tomó la decisión de confinar la región del Hubei antes de confinar al resto del país en los días siguientes. Varias semanas complicadas pasaron para la fábrica china, antes de que pudiera abrir de nuevo en febrero y volver a estar completamente operativa a mediados de marzo, en un momento en que Europa enfrentaba, a su vez, el desafío del confinamiento. *"En esta crisis, tener una fábrica en China fue una gran ventaja porque la experiencia acumulada en el lugar nos permitió anticipar y planificar las acciones que se implementarán en Europa. Rápidamente solicitemos a todas las entidades europeas del grupo que se preparen para su confinamiento potencial y que trabajen en un plan de continuidad."*

A principios de marzo, antes incluso que toda Europa se confine, todo estaba en marcha, desde las estrategias, los servidores informáticos que debían trasladarse en ciertas sucursales, hasta la constitución rápida de las existencias importantes de componentes y materias primas para poder reiniciar independientemente después del confinamiento. *"Suponiendo que las etapas de la crisis serían similares en Europa y China, construimos rápidamente y dimos un calendario de desconfinamiento en el que comunicábamos regularmente de manera interna dependiendo de lo que estaba sucediendo. La experiencia de China me hizo pensar que tendríamos un largo camino de 100 días, 40 días de confinamiento y 60 días de aumento gradual para volver a una nueva normalidad. Al poner en actividad parcial parte de los equipos en Francia el 18 de marzo, asumimos de inmediato como hipótesis de trabajo que reabriríamos la producción el 27 de abril y que nuestros equipos de ventas estarían al 100% en el terreno a los alrededores del 15 de Junio. Eso fue lo que pasó. Creo que en esta secuencia compleja, cada colaborador en el grupo fue excepcional e hizo todo lo posible para facilitar la situación. Anticipar, planificar y comunicar nos ha permitido mantener un estado mental positivo en Europa y prepararnos para el futuro, con calma y serenidad."* Tener una fábrica en China también ha per-

Los expertos en soldadura son un activo importante para responder a los problemas de los clientes y brindar apoyo a la fuerza de ventas. También trabajan en colaboración con el departamento I + D para desarrollar las sinergias de soldadura.

Un nuevo centro logístico

***"Hoy en día, para existir, debemos ser capaces de ofrecer una gama completa y fusionar dos profesiones, la de industrial y la de mayorista, en todos los productos que no fabricamos internamente. La calidad, la disponibilidad del producto y el servicio son la columna vertebral de la guerra"*, dice Bruno Bouygues, CEO de Gys. Esto implica una capacidad de almacenamiento significativa, una estrategia que se materializó en el fabricante francés mediante una inversión de 6 millones de euros en un nuevo centro logístico, inaugurado a finales de 2019, en Changé, cerca de Laval.**

Con más de un millón de productos enviados cada año por toda parte del mundo, más de 3.000 referencias disponibles y un aumento constante en el número de artículos, la PYME familiar tuvo que expandir efectivamente su área de almacenamiento para ganar en eficiencia y velocidad de entrega. Con 9.900 m², en comparación con 2.500 m² en el sitio anterior, y contando con 36 personas, Gys-Il se convierte en el centro logístico Europeo más importante en el mundo de la soldadura. Con nueve muelles de carga y una capacidad de almacenamiento de más de 12.000 paletas, incluyendo 8.000 en estanterías, multiplica la capacidad del fabricante por 10 y debe garantizar al menos dos meses de stock.

Equipado con el software WMS (Wharehouse Management System) que garantiza el flujo óptimo de mercancías, este sitio cuenta con varias áreas dedicadas, entre ellas, una para contenedores y otra para pedidos pequeños que deben salir el mismo día. Los tiempos de entrega se han reducido de 4 días a 48 horas, o incluso 24 horas en algunas líneas.

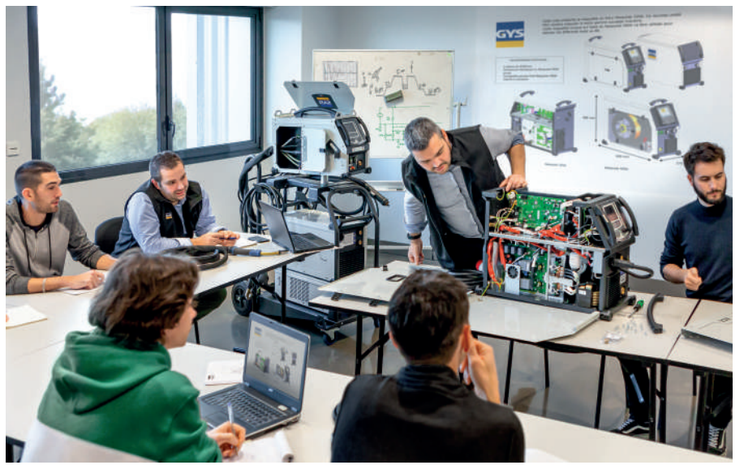
El nuevo centro logístico, ubicado en las afueras de Laval, cubre casi 10.000 m² y cuenta con 9 muelles de carga.

Esta nueva área de almacenamiento muy moderna puede acomodar hasta 12.000 paletas y tiene como objetivo servir a los clientes en menos de 48 horas.

mitido a la compañía organizar rápidamente un puente aéreo y marítimo para obtener equipos de protección que se han compartido entre el grupo y los hospitales de Mayenne, para lo cual GYS ha realizado importantes donaciones.

En Francia, las líneas de producción se detuvieron del 18 de marzo al 27 de abril, reanudando gradualmente, con cadenas de productos semi-manufacturados y luego líneas de ensamblaje final. Entre estas dos fechas, 52 empleados permanecieron movilizados en la sede para apoyar a los clientes, recibir y entregar pedidos.

Durante todo este período, Gys nunca dejó de comunicar con sus empleados, en actividad parcial, dándoles un informe semanal de la situación de la empresa. Asimismo, se ha mantenido en contacto con sus clientes informándoles de la continuidad del negocio de los servicios comerciales, logísticos y postventa. "*Se ha creado una unidad dedicada a la administración de ventas para analizar productos fuera de stock, en particular para ciertos productos comerciales de alta rotación para ofrecer alternativas a nuestros clientes y proporcionarles siempre una solución*", especifica Hervé Barbaroux , director comercial. También era necesario gestionar problemas externos a la empresa, en particular, en términos de logística, con las averías inherentes a los transportistas y al cierre, total o parcial, de los distribuidores. *"Cambiemos nuestros procedimientos de inmediato. A cada nuevo pedido recibido, llamábamos al distribuidor antes de entregar, para asegurarnos de que estaba abierto y podía recibir al transportista."*



Reunión de desarrollo de los nuevos generadores MIG / MAG de la gama NeoPulse, que simbolizan el aumento del tecnicismo de los productos industriales. Estos productos están diseñados para conectarse a robots / autómatas de soldadura y tienen como estándar la trazabilidad de cada cordón.

3 a 4 meses de stock

Otra ventaja importante, y no la menor, el nuevo centro logístico Gys ha permitido satisfacer la demanda en Francia y al extranjero, incluso cuando se cerró el sitio de producción. A finales de 2019, Gys adquirió un nuevo centro logístico de 9.900 m² (ver recuadro), que le permitió multiplicar su capacidad de almacenamiento por 10. Ubicado en Changé, a unos quince minutos de la sede y de la fábrica en Saint-Berthevin, este almacén tiene como objetivo permitir que la empresa desarrolle su capacidad de entrega y aumente el rendimiento de su servicio. *"Esta herramienta es una suerte increíble, hemos aumentado exponencialmente nuestra capacidad de almacenamiento y podemos entregar en 48 horas"*, dice Bruno Bouygues. La puesta en marcha del almacén en 2019 permitió provocar otra decisión, que resultó más que bienvenida en el contexto de una pandemia. Con este nuevo centro, la compañía solicitó a su filial china en diciembre que transfiriera todas sus existencias a Francia antes del Año Nuevo chino, para descongestionar la fábrica china. Así, los contenedores de componentes y productos manufacturados pudieron llegar a Changé, antes de que se suspendiera el comercio entre Europa y China, asegurando la continuidad de la entrega en un momento en que se interrumpieron las fábricas chinas. Cuando la crisis llegó a Europa, se hicieron numerosos pedidos en Europa con proveedores para garantizar altos niveles de stock de seguridad. Así, además de sus existencias de seguridad de dos meses, que se utilizaron durante el cierre de las líneas de producción, el nuevo almacén pudo proporcionar una capacidad de almacenamiento mucho mayor. *"Para una empresa familiar como Gys, la decisión de aumentar significativamente las existencias no fue un problema. Esta crisis dio una ventaja a aquellos que tenían existencias durante el confinamiento, pero también después, porque para muchas empresas, el cierre de fábricas en China y los problemas de suministro en toda Europa crearon importantes agotamientos. En un contexto en el que hay una falta de oferta en algunos segmentos, muchos distribuidores de toda Europa han recurrido a Gys y se han sorprendidos al encontrar una oferta integral (máquinas, accesorios y consumibles) en cantidad. Fue inesperado pero potencialmente, esta crisis mejorará enormemente la visibilidad y el posicionamiento de nuestra marca."*

El taller electrónico, que se moderniza regularmente, refleja el tecnicismo creciente de los productos Gys.

Durante el confinamiento, algunas familias de productos han caído fuertemente, como las relacionadas con la industria y la carrocería, pero otras han aumentado rápidamente, como la de los equipos de carga o de soldadura para particulares y artesanos. *"La diversidad de los productos fabricados por Gys, así como la diversidad de los clientes a los que servimos, nos ha permitido encontrar siempre un segmento prometedor y así poder organizar nuestra producción y proteger el empleo. Al*

navegar a la vista y ajustarnos cada semana, pudimos mantener un alto nivel de actividad en la producción desde el 27 de abril. Todas nuestras familias de productos están en stock hoy en día, pero la recuperación de las ventas de algunas familias es muy lenta y esperamos una recuperación muy gradual. Gracias a la profundidad de nuestro catálogo, podemos ser pacientes y tendremos que adaptarnos en los próximos meses antes de volver a una mayor normalidad en la producción dentro de un año, como mínimo, cuando todas las familias se hayan recuperado."

Volver a la normalidad

El traslado de los productos manufacturados, previamente almacenados en el sitio de Saint-Berthevin, al nuevo sitio de Changé ha liberado 2.500 m² para la producción, además de la nueva extensión de 5.600 m², finalizada en diciembre de 2019. Estas capacidades adicionales, que se dedican por completo a la producción, elevan la superficie total de Gys a 40.000 m² y permitirán acomodar a finales de la primera mitad de 2021 las líneas de montaje para la soldadura, el corte por plasma y los cargadores de baterías. Se ha realizado un estudio riguroso de la ergonomía de estas líneas para optimizar las condiciones de trabajo, aumentar la productividad y facilitar la circulación entre los múltiples talleres, ya sea de electrónica, mecánica o chapa. *"Esta modernidad será un activo fundamental para producir más rápidamente, manteniendo un alto nivel de calidad. Gys controla toda su producción, lo que le da hiper-flexibilidad. Estamos trabajando a pleno rendimiento para reponer las existencias, que se agotaron durante el período de cierre de la fábrica, y para hacer frente a libros de pedidos completos en un mercado de soldadura que tiende a reducirse. Por lo tanto, estamos ganando cuota de mercado"*, continúa Hervé Barbaroux. La diversidad comercial de la empresa, tanto en términos de productos como de clientes, satisfaciendo tanto las necesidades de las grandes centrales como de los actores independientes, es considerada por el fabricante como una gran fortaleza.

El equipo de ventas especializado en soldadura y corte industrial (TCI) ayuda a los revendedores a estudiar las necesidades de sus clientes. Estos expertos tienen todo el equipo para llevar a cabo demostraciones y garantizar el seguimiento posventa.

"En tiempos complicados como éstos, nuestra calidad de servicio también hace la diferencia. Nunca hemos dejado de proporcionar asistencia sobre el terreno y servicios de puesta en marcha a nuestros clientes. Y vemos que los distribuidores, que se centran por completo en el servicio al cliente, con existencias y competencia técnica, también están ganando cuotas de mercado. Los usuarios finales han cambiado sus hábitos de compra. Debe poder entregar de inmediato." El regreso completo de la fuerza de ventas al campo, desde el 15 de junio, debería obviamente acentuar esta dinámica y esta atención a las necesidades del cliente. Además, recientemente se realizaron cuatro reclutamientos, lo que llevó al equipo de ventas a 44 personas en la carretera, incluyendo 10 para la industria. *"Estamos fortaleciendo nuestros equipos de campo. Por lo tanto, estamos invirtiendo a largo plazo"*.

La automatización en el corazón de la soldadura

La crisis actual no impide que Gys continúe su reflexión sobre nuevos ejes del mercado, como la automatización y la robotización, con el apoyo de su departamento de I&D integrado, que incluye a 75 personas divididas en equipos dedicados según los procesos de soldadura o carga. El lanzamiento a principios del año de la gama de generadores MIG / MAG NEOPULSE y generadores TIG TITANIUM marca el advenimiento de una nueva generación de máquinas conectadas, diseñadas para su uso manual, pero también para su uso en cobots y robots. *"Ahora tenemos varios enfoques, con soluciones manuales o automatizadas, para abordar los mercados prometedores. Esto nos permite responder a todas las solicitudes. "*

Para impulsar aún más su enfoque, el departamento de I&D ha desarrollado un módulo, denominado SAM para Smart Automation Module, que permite adaptar el lenguaje de los generadores del fabricante al de las instalaciones robóticas, ahorrando así tiempo a los integradores. "Para Gys, los integradores constituyen otra red, complementaria a la de distribución profesional. Son introductores de negocios y socios tecnológicos que conocen bien los problemas de sus clientes y nos permiten progresar", especifica Hervé Barbaroux. Al igual que con los fabricantes de automóviles, como el nuevo acuerdo con Tesla (ver recuadro), Gys está forjando alianzas con integradores. Esto permitirá al fabricante francés conquistar nuevos mercados, en un momento en que se están desarrollando pequeños sistemas de robotización en las PYMES, en busca de

Nuevas perspectivas para la carga

La carga está en el centro de los esfuerzos de investigación del I&D. Los cargadores / fuentes de alimentación estabilizadas (BSU) GYSFLASH PRO compensan la necesidad de energía durante las fases de diagnóstico o presentación de los vehículos en la sala de exposición. La evolución de la gama hacia las versiones conectadas ("CNT") va más allá al proporcionar la trazabilidad de los datos de las baterías mantenidas y la integración de nuevas curvas de carga de plomo o litio a través de una simple llave USB. Completamente personalizables, estos cargadores están destinados al mundo del automóvil, así como a la electromovilidad industrial (carretillas elevadoras, plataformas aéreas, etc.). Actualmente, Gys está desarrollando nuevos módulos para los GYSFLASH CNT, como la luz indicadora "SLM" para la visualización remota del progreso de la carga, o un concentrador que permite aumentar la potencia de estos cargadores.

costes de producción menores para enfrentar su competencia.

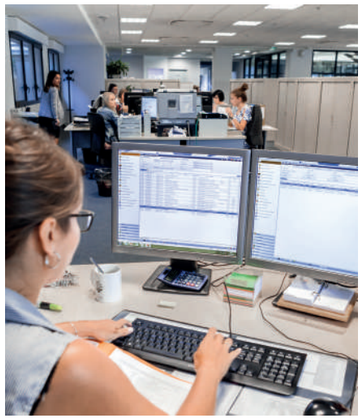
Esta interfaz también se distingue por su aspecto abierto, ya que el fabricante ha optado por dar acceso a todos los parámetros de sus máquinas, en particular a las famosas curvas sinérgicas que permiten adaptar automáticamente los parámetros de soldadura según el tipo de gas, el material, el diámetro del hilo de relleno, la velocidad de devanadora del hilo, etc. *"Esto permite a los integradores programar la máquina exactamente de acuerdo con las necesidades de los sitios de sus clientes, dándoles una mayor flexibilidad."* Además, dominando el desarrollo de curvas sinérgicas con su departamento de I&D integrado, Gys enriquece regularmente sus máquinas y pone a disposición sus actualizaciones de forma gratuita. Por lo tanto, el NeoPulse 500, que actualmente tiene 128 curvas sinérgicas, pronto debería ganar cien más. *"Con ayuda de nuestros distribuidores, también somos capaces de desarrollar parámetros específicos según las necesidades del usuario y del cliente final"*, añade Hervé Barbaroux.

Nuevos en el mercado, los MIG / MAG NEOPULSE y TIG TITANIUM integran de forma nativa la trazabilidad, que ya está en vigor en Gys desde hace diez años en soldadura por puntos. Esta noción de trazabilidad proporciona al usuario la seguridad de que la soldadura se ha llevado a cabo de acuerdo con las reglas de la técnica y en cumplimiento de las normas. También integran la portabilidad, ofreciendo a la empresa usuaria la posibilidad de transferir las configuraciones de una máquina de un sitio a otro, a través de una llave USB.

Primeros pasos hacia la carga a bordo

La carga también forma parte de los ejes de desarrollo del fabricante a favor de la conectividad. Varios módulos permiten ahora que los cargadores de batería se conecten de forma inalámbrica con impresoras, lectores de códigos de barras, sistemas de alerta visual que indican que la carga está completa. También es posible configurar y bloquear los parámetros de carga y beneficiarse de la trazabilidad, lo que permite al usuario asegurarse de que la carga se

ESTRATEGIA



La fuerza de ventas sobre el terreno cuenta con el apoyo de la sede de 12 asistentes de ventas y 4 asistentes de gestión.

Gys cuenta con tres filiales de ventas en Alemania, Inglaterra e Italia. Aquí, la oficina ubicada cerca de Venecia.

ha realizado de manera ideal.

Más allá del mundo automotriz y de las autocaravanas, estas evoluciones hacia la personalización abren la puerta a nuevos universos para Gys, como el sector de la electromovilidad industrial (montacargas, plataformas aéreas o cualquier otra aplicación industrial) donde pueden implementar la curva de carga que corresponde exactamente a las necesidades de sus equipos, así como a las de los fabricantes de dispositivos de diagnóstico.

Desarrollando cargadores cada vez más potentes, la ETI también está empezando a forjar asociaciones con fabricantes de autocaravanas, para el mercado de carga a bordo de OEM. *"En los próximos años, podremos ofrecer sistemas de carga muy potentes para el mundo doméstico, destinados a los vehículos eléctricos."*

Mayor diversificación

Además, el grupo sigue desarrollando sus otras gamas, empezando por los procesos de calentamiento por inducción, manuales y automáticos, que también son cada vez más inteligentes. Están equipados con sensores térmicos, como el Power Heat Controler, que les permiten controlar y regular las temperaturas. La línea de plasma no va a la zaga. Ahora se extiende de 20 a 125 A y aquí también, se anuncia pronto la posibilidad de integrar las máquinas en mesas de corte.

La gama de sistemas de soldadura por arco tirado ArcPull, diseñada en particular para el sector de la construcción y las obras públicas, se ha ampliado para incluir un modelo 350 A que permite soldar pernos de 8 mm. Se espera que aumente aún más su intensidad.

Gys también está entrando en el mercado de la metrología al ofrecer a sus distribuidores o a sus clientes y cuentas claves, un maletín de calibración de generadores, fácil de usar en el contexto de la verificación anual obligatoria de los equipos de soldadura, y que cumple con la norma EN 1090.

Sin duda, la efervescencia y el impulso dinámico están siempre en orden en Gys. Además, la ETI, que emplea a 750 personas en total, de las cuales 560 en Francia (300 en producción), lleva a cabo una política activa de reclutar a una veintena de personas, tanto para Francia como para sus filiales comerciales en Alemania, Gran Bretaña e Italia. *"Estamos en un estado de ánimo positivo. Estamos avanzando, seguimos construyendo el futuro para apoyar a nuestros clientes a diario, tanto en Francia como al extranjero"*, subraya Bruno Bouygues, CEO de la empresa familiar. Tan pronto como la visibilidad en los mercados sea un poco más clara, la empresa familiar no excluye una adquisición en los próximos años. *"Estamos atentos a las oportunidades. La adquisición de un competidor con una base técnica en Europa o Estados Unidos, por ejemplo, podría tener sentido."*

Agnes Richard

Una nueva asociación con Tesla

Gys es líder tecnológico mundial en la soldadura por puntos para la reparación de automóviles y en 2014, Gys obtuvo su primera certificación de soldadura por puntos de Tesla. El fabricante francés acaba de obtener una segunda aprobación para su nueva generación de máquinas de soldadura por arco de tipo MIG Pulsado (AutoPulse 220). Esta segunda aprobación fortalece la cooperación técnica entre las dos compañías y permitirá a Gys apoyar el desarrollo de la red Tesla en todo el mundo, particularmente en los Estados Unidos y China. Con esta nueva asociación, Gys subraya su avance de alta gama en la soldadura por arco MIG pulsado y confirma su capacidad para diseñar productos de muy alta tecnología que cumplen con los requisitos del sector automotriz mundial. *"Es un reconocimiento de la experiencia de Gys. Hemos apoyado a los equipos de Tesla en el referencial del producto. Apreciaron que escucharíamos sus problemas y que compartiéramos nuestro conocimiento con ellos"*, subraya Bruno Bouygues.

NEOCUT 105

Nuevo cortador de plasma 105 A

Potente y robusto, ofrece una capacidad de corte limpio de 35 mm y una separación de hasta 50 mm. Conectable a la mesa de corte, su modo de marcado es ideal para rastrear e identificar piezas.

GYS

www.gys.fr