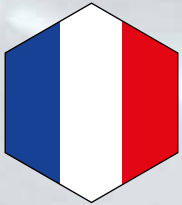


BBi *Bricolage* Bâtiment Industrie

QUINCAILLERIES, FOURNITURES INDUSTRIELLES ET NÉGOCES TECHNIQUES | REVUE MENSUELLE N°136 - JUILLET 2016 |

ISSN 1627-1068



EN 2016, UNE RAFALE D'INNOVATIONS

EXAGON 400 CC/CV

POSTE DE SOUDAGE MULTIPROCÉDÉS (6 EN 1)



Fabricant français
depuis 1964



Gama produktów do cięcia Plasma jest dziś pełnowartościową linią produktów. Mocne, trójfazowe urządzenie do cięcia plazmowego o mocy 125A pozwala szybko ciąć części z różnych materiałów do 57mm grubości.

Rozszerzona rzeczywistość

Firma GYS nieustannie inwestuje zarówno w swoją linię produkcyjną jak i w szkolenia swoich pracowników lub rozwój zaawansowanych usług, takich jak jej nowe centrum serwisowe SAV. Zachęcana przez swój rozwój w nowych krajach oraz przez sam przemysł, firma stale ulepsza swoje produkty, nie zapominając o wdrażaniu najnowocześniejszych technologii, które przyczyniają się do powstawania nowych usług, dzięki którym zdobywa środki, aby MŚP rejestrowało dwucyfrowy wzrost na rynku, w szczególności napędzany przez sektor przemysłowy.



„Sektor przemysłowy, który odnotował dwucyfrowy wzrost, obecnie napędza wzrost GYS” gratulują sobie Bruno Bouygues, CEO i Hervé Barbaroux, Dyrektor sprzedaży Francja.

W firmie GYS nic nie jest wirtualne. Ewolucja francuskiego przemysłu spawalniczego jest namacalna. Na dowód, inwestycja w siedzibę firmy mieszczącej się w Saint-Berthevin w regionie Mayenne, która wynosi pięć milionów euro w 2016 roku. Budżet ten został zmaterializowany w postaci nowych maszyn produkcyjnych

oraz budynków. W sumie, jeśli spojrzymy na prace w toku, to jak na razie cała powierzchnia firmy wynosi 40 000m².

Obecnie opierając się na 560 pracownikach, firma GYS skoncentrowała się również na zatrudnieniach i na szkoleniach ludzi we Francji i za granicą, między innymi związanych z wdrażaniem nowych usług dla swoich dystrybutorów.

A co może być bardziej konkretne niż



W 2016 roku GYS zainwestował 5 mln € w swoją siedzibę w Saint-Berthevin która wkrótce jeszcze się powiększy.

ewolucja sprzedaży w stagnacji na rynku spawalniczym we Francji. Firma GYS powinna zamknąć rok 2016 z obrotem przekraczającym 70 milionów euro, co odzwierciedla wzrost o 15%, związany z sekcją przemysłową.

„ Historycznie postrzegana jako druga dynamiczna marka na rynku, myślę, że w 2016 roku firma GYS stała się numerem jeden wśród dystrybutorów dla wielu partnerów w branży spawania i cięcia. Modernizacja produktów, innowacja i najlepsze wsparcie techniczne pozwoliły nam przekazać całą wiedzę naszej grupy. Jeżeli nasze produkty i ich atrybuty są nadal podstawą w relacjach z naszymi klientami, pojęcie usług związanych z produktami (przed, podczas i po sprzedaży) staje się coraz ważniejsze i chcemy dalej inwestować, aby wyróżnić się na rynku i ułatwić pracę naszym partnerom.” Wyjaśnia Bruno Bouygues, CEO GYS.

Wzrost napędzany przez przemysł

Nawet jeśli droga wydawała się dość długa, w ciągu sześciu lat firmie GYS udało się przejść ze świata rzemieślniczego do branży przemysłowej. MŚP wiedziało jak zachować swoją pozycję w sektorze wyrobu artykułów metalowych, dzięki czemu zrobiło ono ogromny krok w branży i w 2017 roku ma nadzieję przekroczyć 50% sprzedaży w tym sektorze. „Na dzień dzisiejszy, motorem rozwoju naszej grupy są zakreśy przemysłowe i specjalne projekty związane ze spawalnictwem i cięciem. Tak więc udało nam się stopniowo przekształcić GYS w globalnego partnera technologicznego, obejmującego bardzo

szeroki zakres potrzeb w dziedzinie spawania i cięcia. W tym, celu należy pogratulować wszystkim pracownikom i partnerom wchodzącym w skład naszej grupy, którzy nam zaufali i uwierzyli w projekt naszej firmy, to znaczy, tym którzy zdecydowali się brać udział w rozwoju naszej marki. Bez nich nie byłoby to możliwe.”

Na koniec 2014 roku rekrutacja inżynierów sprzedaży, którzy posiadali doświadczenie w branży cięcia i spawalnictwa, umożliwiła nam wizyty u przemysłowców. Podczas takich prezentacji handlowcy dysponowali pojazdami demonstracyjnymi. W ubiegłym roku, firma zainwestowała również w samochody do

wizyt z klientami, zawsze z siłami sprzedaży dla dystrybutora. Dystrybutorzy również ewoluowali. Już nie wystarcza samo zobaczenie produktu w katalogu. Trochę tak jak w Niemczech, francuscy dystrybutorzy chcą wiedzieć gdzie i jak dany produkt jest fabrykowany, a także poznać całą gamę wybranych produktów. Musieliśmy więc się dostosować. Pojazdy demonstracyjne pozwalają również podkreślić jakość i innowację naszych produktów przed końcowym odbiorcą – klientem. Jednakże, nawet jeśli robimy coraz więcej akcji promocyjnych, nasza strategia jest jasna: jesteśmy wyłącznie partnerami dystrybucji i pracujemy z ręki do ręki”, podkreślił Hervé Barbaroux, Dyrektor sprzedaży na Francję.

Siła sprzedaży marki opiera się dziś na 37 handlowcach w terenie, oraz około czterdziestu osobach pracujących w siedzibie, zajmujących się operacjami związanymi z zamówieniami, w sumie ponad 70 osób w obsłudze klienta. „Ludzie pracujący w siedzibie muszą być dynamiczni, to oni są siłą napędową dla klienta. Opierają się oni o ekspertyzy działu badań z wieloma specjalistami w dziedzinie spawania i cięcia. To we Francji wyjątkowa sytuacja, bardzo aprobowana przez naszych klientów.” W samy, sercu jednej z największych fabryk w Europie, w dziedzinie spawania i cięcia, dział sprzedaży otrzymuje regularnie szkolenia techniczne, aby móc jak najlepiej odpowiedzieć na wszelkie pytania dystrybutorów w aspektach technicznych. Teraz każda osoba



Siła sprzedaży GYS opiera się na 37 handlowcach w terenie we Francji. W sumie, w firmie, jest więcej niż 60 osób odpowiedzialnych za kontakty z klientami z całej Francji.



Jedną z najnowszych inwestycji, w tym warsztacie blacharskim, jest to nowe urządzenie z podwójną głowicą, które jest w stanie wykonywać zarówno operacje wykrawania, jak i cięcia laserowego. Pozwala ono na pracę na większych i grubszych częściach, co oszczędza czas i poprawia jakość cięcia.

posiada dwa ekrany, jeden aby szybko i efektywnie zajmować się zamówieniami, a drugi aby odpowiadać na wszystkie pytania techniczne, w tym SAV.T – dział posprzedażny.

Zawsze coraz wyżej

Dziś GYS kieruje się do całej dystrybucji przemysłu, zarówno do dystrybutorów dostawców przemysłowych jak i specjalistów od spawania i cięcia, a także do integratorów, którzy oferują klientom końcowym szczegółowe i kompleksowe rozwiązania, w tym głównie TIG, MIG lub Plasma. „Tradycyjni dystrybutorzy i integratorzy nie kierują się do tych samych klientów. Integratorzy są między innymi zainteresowani naszym zbliżeniem do

producenta francuskiego, naszym potencjałem badawczym, doświadczeniem pozwalającym nam szybko reagować i dostarczyć rozwiązania dla różnych problemów, aby już nigdy więcej nie występowały. Czasami w przypadku małych problemów technicznych jesteśmy jedynymi, którzy mogą złożyć odpowiednią ofertę za rozsądną cenę”, kontynuuje Bruno Bouygues. „Dzięki integratorom, dokładamy wszelkich starań, aby móc oferować naszym klientom możliwość korzystania z naszych najnowszych technologii oraz informacji naszego działu technicznego. W tym korzystnym partnerstwie dzielimy się naszą wiedzą z korzyścią dla obu stron.” Te nowe partnerstwa są również okazją dla przemysłu, aby rozwijać swoją wiedzę w dziedzinie wczesnej automatyzacji. „ Nasi



Utworzony prawie trzy lata temu, warsztat prototypów pozwala firmie na szybszy rozwój różnych innowacji. Poświęca jedną trzecią swojej działalności na wykonywanie prototypów dla biura projektowego- biura badań. Resztę czasu zajmuje się produkcją oprzyrządowania do produkcji oraz regeneracją części wysłanych do produkcji, ale które wymagają korekty.



Hala produkcyjna kart elektronicznych wyposażona jest w nowe urządzenie do powlekania, co pozwala na ograniczenie osadzania się pyłu czy korozji. Wszystkie karty firmy GYS będą teraz lakierowane, jest to ważne kryterium dla obszarów, gdzie występuje wysoka wilgotność.

inżynierowie pracują w tandemie razem z integratorami. Te specjalne projekty dają nam dostęp do wiedzy, która nie istniała w naszej firmie i która wzbogaca naszą wiedzę w łączności urządzeń i w interfejsach urządzeń.” Firma Gys jest od lat zaangażowana w ciągłe zdobywanie wiedzy, a aktualnie osiągnęła kamień milowy z wieloma korzyściami. Tak więc następne urządzenia TIG, które zostaną wprowadzone na rynek w drugim kwartale 2017 roku, zostaną od razu wypuszczone w wersji manualnej i automatycznej, ponieważ część informatyczna jest w toku programowania w partnerstwie z wieloma integratorami.

Podobnie, specjalista w dziedzinie spawania rozszerzył swoje umiejętności w cięciu plazmowym, co potwierdza wprowadzenie na rynek trójfazowej maszyny do cięcia plazmowego (85A i 125A). „Cięcie plazmowe staje się prawdziwym obszarem działalności w firmie GYS.” Ta linia produktów posiada zaawansowaną inteligencję i ergonomiczny kolorowy interfejs, który pozwala operatorowi na łatwe ustawienie urządzenia, a wszystko to produkowane jest dziś w firmie GYS oraz jest w konkurencyjnej cenie biorąc pod uwagę ilości materiałów do spawania i cięcia. „Dzisiaj rozwijają się mikro-warsztaty, które poszukują lżejszych rozwiązań dla urządzeń, ale również dla bardziej przystępnego budżetu.”

Nowa stacja spawania Exagon 400 CC-CV wydana na początku 2016 jest również odpowiedzią na logikę przydziału nowych umiejętności. Ta stacja 6 w 1, która oferuje wszystkie procesy spawalnicze – MMA, MMA impulsowe, TIG, MIG, MAG –



Dla GYS, SAV – serwis posprzedażowy stał się tak samo strategiczny jak sama sprzedaż. Na podstawie 15 techników pracujących na powierzchni 500m², w samym sercu terenu przemysłowego, opiera się on na wydajnych urządzeniach i dobrze rozwiniętym procesie zarządzania naprawami. Jednorodne środowisko zapewnia naturalne zarządzanie zwrotami, co pozytywnie wpływa na czas przetwarzania.



Wszystkie produkty są identyfikowane przez numer seryjny śledzenia. Każde zgłoszenie jest rejestrowane w bazie danych GYS. Firma zobowiązuje się zwrócić produkt w ciągu maksymalnie pięciu dni od potwierdzenia kosztorysu naprawy produktu, a w ciągu trzech dni w przypadku produktu objętego gwarancją.

nie zapominając o żłobieniu, może być podłączona do systemu automatycznego. „Wszystko, czego nauczyliśmy się w trybie automatycznym przydało nam się tutaj.” GYS staje się jednocześnie jednym z nielicznych aktorów na rynku, który może zaproponować funkcję impulsowego spawania MMA, która pozwala operatorowi na spawanie pionowe, czyli spawanie bez płynącego jeziora spawalniczego. Dla funkcji MIG, MAG Exagon 400 CC-VV jest w ofercie od września, albo w wersji z oddzielną szpulą z wyświetlaczem, albo w wersji z wodoszczelną obudową Nomafeed, która chroni przewód zwłaszcza w przypadku środowiska o dużym zasoleniu. Ta innowacja została zaczerpnięta z wiedzy GYS z innych rynków na całym świecie.” Im

wiekszy mamy postęp na świecie, tym więcej stajemy w obliczu złożonych problemów, takich jak przykładowo na Bliskim Wschodzie, gdzie jest dużo piasku. Nasze urządzenia wymagają wtedy rozwiązań hermetycznych. I w końcu, te specyficzne rozwiązania znajdują zastosowanie na naszym rodzimym rynku, jak to było w przypadku Nomafeed.”

Zawsze coraz dalej

Otwartość i ciekawość GYS na inne branże i inne kraje są doświadczane przez naszą firmę jak nieustanne bodźce do analizowania naszych produktów, aby móc je ulepszać i powiększać naszą gamę. „Popyt na rynku niemieckim, który wymaga

bardziej wydajnych i bardziej zaawansowanych produktów niż we Francji czy w Wielkiej Brytanii sprzyjał modernizacji naszych produktów. Dlatego we Francji pozwoliło nam to osiągnąć trudniejszy cel, który to z kolei popychał nas do dalszego udoskonalania.” Ponadto, przedstawienie GYS niemieckim producentom samochodowym pozwoliło marce na zdobycie francuskiej branży przemysłowej. Sprzedaż międzynarodowa stanowi obecnie 50% sprzedaży GYS. „Dzięki naszej współpracy z międzynarodowymi integratorami nasza sprzedaż eksportowa, będzie się szybciej rozwijać.”

Trzy europejskie filie naszej firmy, w Niemczech, Włoszech i Wielkiej Brytanii, już odnoszą silny wzrost. Na rynku brytyjskim,



Multi-procesowy, (MMA / MIG-MAG / TIG), generator Exagon 400 został zaprojektowany wokół Zapewniając maksymalną wydajność, nawet w najbardziej nieprzyjawnym środowisku, nadaje się do wielu zastosowań w przemyśle, czy na budowach, takich jak instalacje off-shore. Podobnie jak wszystkie produkty, obecnie identyfikowane są za pomocą kodu QR. Umożliwia on klientowi za pomocą smartfona uzyskać dostęp do swojej karty produktu.

raczej skupionym na produktach średniej klasy, firma zdecydowała się na zatrudnienie techników w dziale sprzedaży, aby tak jak we Francji czy w Niemczech podnieść wartość produktów technicznych. Ponadto, pod koniec roku, wszystkie nowe produkty zostaną opracowane wspólnie przez grupy francuską, niemiecką i brytyjską. „Każdy rynek ma swoją historię i swoje potrzeby. Musimy zatem brać pod uwagę potrzeby każdego z nas i rozwijać, jeśli potrzeba, unikalne rozwiązania dla każdego rynku. Praca międzynarodowa jest dla GYS kluczem do nauki; w każdej dyskusji uczymy się czegoś nowego. Każdy problem nie znalazł tego samego rozwiązania w każdym regionie, a innowacje pochodzą dziś z całego świata. Musimy zachować czujność” dodaje Bruno Bouygues.

Po Niemczech, Anglii, Indiach i Chinach, GYS otworzył w 2015 roku filię we Włoszech, w Wenecji, która oparta jest na naszym współpracowniku, profesjonalście, który doskonale zna rynek. To samo podejście w Maroku. „To czego szukamy są to mężczyźni i kobiety posiadający wiedzę techniczną i handlową w naszej branży oraz którzy mogą dostarczyć precyzyjne porady dla naszych klientów. Na rynku międzynarodowym GYS nie może walczyć z konkurencją wyłącznie za pomocą ceny, na dzień dzisiejszy musimy dostarczać innowację, usługi i podnosić wartość naszej marki.”

Serwis posprzedażny - SAV, atut strategiczny

We Francji, rozwój GYS na rynku przemysłowym wymagał dalszej inwestycji w zespoły i w serwis posprzedażny. „Usługa stała się tak samo strategiczna jak sama sprzedaż produktu. Pokazanie szybkiej i niezawodnej organizacji stało się wymogiem rynku i czynnikiem wyróżniającym w momencie, gdy produkty stają się coraz bardziej zaawansowane technologicznie.” Wymiary stały się jeszcze bardziej istotne, niż same maszyny, napakowane elektroniką, ponieważ stały się one o wiele bardziej złożone, a większość dystrybutorów nie posiada wystarczającej mocy elektrycznej, aby móc zasilić tego typu urządzenia. Jako partner dystrybutora, musimy mu zapewnić podstawę, aby doświadczenia klienta było satysfakcjonujące”, mówi Hervé Barbaroux.



Oferta GYS zaspokaja dziś potrzeby różnych rynków, w szczególności w sektorze przemysłowym. Odpowiada ona na zapotrzebowania specjalistów w dziedzinie spawania i cięcia, ładowania, uruchamiania i konserwacji akumulatorów oraz w sektorze przemysłu motoryzacyjnego poprzez system spawalniczy do karoserii.

Oczywiście, podkreślając, że serwis posprzedażny nie jest nowością w przemyśle. Niemniej jednak wzmocnił on swoje zespoły i pracował nad ogólnym zarządzaniem procesami ze wsparciem zaawansowanych narzędzi informatycznych pozwalających na pełną identyfikowalność i natychmiastową wymianę informacji z jego dystrybutorami.

Począwszy od automatycznego systemu ponownego wysyłania kosztorysu, w tym terminów przyjmowania, które są wykreślane dla jak najlepszej obsługi klienta. Aby przyspieszyć całą akcję, w każdy poniedziałek, podczas cotygodniowego posiedzenia, lista produktów unieruchomionych dłużej niż 10 dni jest przekazywana do działu sprzedaży GYS, który informuje klienta lub może ewentualnie do niego zadzwonić, aby zorganizować ponowne kosztorysy. Żeby zmienić punkt widzenia dystrybutora względem naszego serwisu SAV, została utworzona broszura waloryzująca doświadczenie marki w tej dziedzinie oraz jej zaangażowanie. Dlatego w Saint-Berthevin zostało przeznaczone 500m2 dla 17 serwisantów SAV-serwisu posprzedażnego. Zespół ten zajmuje się wyłącznie częścią techniczną, tymczasem inny zespół zajmuje się odpowiedzią na np. zapytania o koszt części zamiennych, ich zamówienia lub inne pytania na temat produktu. „To podnosi sprzedaż. A zatem serwis posprzedażowy nie jest już zakłócany przez zamówienia pojedynczych części,” wyjaśnia Hervé Barbaroux. Ze swojej strony, za pośrednictwem internetu, dystrybutor może również śledzić w czasie

rzeczywistym postęp napraw produktu swojego klienta. „To skupienie się na naszej wiedzy serwisu posprzedażowego (SAV) pozwoliło nam również być bardziej wymagającym wobec klientów. Zachęcamy naszych dystrybutorów do udostępniania klientom ich urządzeń podczas, gdy reklamowane urządzenie jest w naprawie” dodaje Hervé Barbaroux.

Oprócz satysfakcji klienta, to podejście ponownie odzwierciedla ciągłe doskonalenie produktów. Zgodnie z polityką jakości firmy, wszystkie produkty są identyfikowane poprzez numer seryjny identyfikowalności. Każdy zwrot jest rejestrowany w bazie danych. Podobnie, wszystkie zwrócone produkty poniżej 15 miesięcy są systematycznie analizowane przez nasz dział jakości. „Wysokiej jakości serwis posprzedażowy (SAV) pozwala na bardziej spokojny dialog pomiędzy dwiema stronami. Serwis posprzedażowy jest często stresujący dla klientów. Jeśli doświadczenie rozwiązywania tego typu problemów jest dobre, partnerstwo z naszymi klientami przyniesie nam korzyści.”

Firma przyszłości

Dla dyrekcji GYS, niemożliwe jest planowanie przyszłości firmy bez rozważania jak będzie ona wyglądać za kilka lat. Oprócz digitalizacji części zamiennych, GYS wprowadził proces identyfikacji poprzez QR Code dla wszystkich kart elektronicznych swoich urządzeń. Więc już dystrybutorzy i użytkownicy mogą dostać się prosto ze swojego smartfona i / lub komputera do danych technicznych, instrukcji obsługi, a także do badań wykonanych podczas produkcji. „Nie ma wątpliwości, że świat się zmienia, maszyny zawierają coraz więcej i więcej oprogramowań i powoli zaczynają się łączyć. Musimy towarzyszyć wszystkim ruchom i przygotować nasze narzędzia przemysłowe do nowych oczekiwań naszych klientów. Digitalizacja wszystkich naszych procesów produkcyjnych jest pierwszą platformą.”

Agnès Richard

