



Un'internazionalizzazione che passa anche per l'Italia: questa è GYS!

Prodotti a tecnologia avanzata e di qualità alla conquista del mercato italiano.

A CURA DELLA REDAZIONE



GYS è un'impresa familiare francese creata nel 1964, che oggi impiega più di cinquecento persone in Francia e all'estero, con due unità di produzione (Francia e Cina), più di quaranta persone nella ricerca e nello sviluppo, e che vende prodotti in centodieci Paesi, contando su cinque filiali commerciali (Germania, Inghilterra, Cina, India e dal 2015 Italia).

Ad accompagnarci nel mondo GYS è Bruno Bouygues, direttore generale che ci illustra la struttura e il core business del gruppo.

Dr. Bouygues ci vuole illustrare la struttura dell'azienda in Francia e i progetti che vengono sviluppati all'interno del gruppo?

Partiti con un sito di 7.000 mq siamo arrivati oggi a operare su più di 40.000 mq di fabbricati all'interno dei quali vi è un edificio su tre livelli dove sono riuniti ingegneri e tecnici che condividono competenze di meccanica, mecatronica, elettronica, elettrotecnica, induzione, ingegneria delle materie plastiche e software.

La loro creatività, la comunicazione interna e la condivisione del know-how



BRUNO BOUYGUES, DIRETTORE GENERALE DI GYS

DA OTTOBRE 2015 SIAMO PRESENTI IN ITALIA CON LA NOSTRA FILIALE DI MESTRE-VENEZIA, SOTTO LA DIREZIONE DI MASSIMO CORÒ CHE VANTA UN'ESPERIENZA PLURIENNALE IN MERITO ALLA SALDATURA SIA A LIVELLO NAZIONALE SIA INTERNAZIONALE.

sono gli ingredienti che uniti all'ascolto delle necessità dei clienti ci permettono di proporre nuovi prodotti sempre più performanti e che ci rendono attori nei mercati mondiali.

All'apice della tecnologia, risultiamo essere esploratori di nuovi mercati che ci portano ad accrescere ulteriormente le nostre conoscenze: in Francia siamo l'unica azienda di progettazione, produzione e commercializzazione di macchine per la saldatura. Ciò ha permesso, unitamente a un grande orientamento al mercato europeo e mondiale, una crescita che ci ha portato ad un'espansione importante negli ultimi dieci anni nei mercati esteri, in primis in Germania e in Inghilterra.



MASSIMO CORÒ MANAGING DIRECTOR – GYS ITALIA

La dimensione familiare dell'azienda non ha costituito un ostacolo all'espansione tecnologica e internazionale?

La dimensione d'impresa familiare ci dà la possibilità di intervenire tempestivamente sulle esigenze delle nuove realtà che affrontiamo, inoltre, lavorando a stretto contatto con i rivenditori e gli utilizzatori finali possiamo aiutarli ad affrontare le proprie difficoltà, diventando loro partner per un percorso comune.

È così che abbiamo affrontato sia il mercato tedesco sia il mercato inglese, Paesi nei quali abbiamo consolidato la nostra presenza con la creazione delle due filiali.

L'ultima omologazione che GYS ha appena ricevuto dal Gruppo Ford è per la GysSpot Inverter PTI S7.

Con questa omologazione, avrà inizio una collaborazione con la stessa Ford per fornire equipaggiamenti in tutto il mondo, favorendo in un pros-

simo futuro lo sviluppo della nostra attività a livello internazionale e in particolare negli Stati Uniti.

Quanto è importante il mercato italiano e come intendete affrontarlo?

Ammiriamo e rispettiamo le aziende italiane per la loro tenacia e capacità imprenditoriali nell'affrontare le sfide. La crescita del gruppo e la sua internazionalizzazione sono stati i motivi che ci hanno spinto anche verso il mercato italiano.

La nostra intenzione è quella di creare una realtà aziendale che si ponga i seguenti tre obiettivi:

- capire il mercato;
- osservare e analizzare le importanti aziende italiane pensando anche a un'eventuale acquisizione;
- trovare prodotti complementari da portare in Francia.

Il nostro è, quindi, un investimento di risorse a lungo termine.

A tutto questo uniamo il nostro gusto

della tecnica, l'attenzione alla qualità, la gestione molto prudente delle attività, la capacità di prendere decisioni su un lungo periodo e la determinazione per raggiungere l'obiettivo.

Ci può parlare di quello che avete già sviluppato in Italia?

Da ottobre 2015 siamo presenti in Italia con la nostra filiale di Mestre-Venezia, sotto la direzione di Massimo Corò che vanta un'esperienza pluriennale in merito alla saldatura sia a livello nazionale sia internazionale, pronti ad affrontare le nuove sfide che il mercato italiano rappresenta per commercializzare:

- apparecchiature per la saldatura (macchine arco, mig, tig, plasma, spot), accessori e consumabili;
- apparecchiature per la manutenzione delle batterie per auto: carica batterie, carica batterie-avviatori, booster, tester, cavi di avviamento e accessori complementari;
- dispositivi e accessori per la riparazione delle carrozzerie di automobili.

Il processo d'internazionalizzazione e l'ottimismo dimostrato dal Dr. Bouygues fa capire quanto propositiva e incisiva sia la volontà di affrontare un mercato difficile come quello italiano che costituisce un'opportunità vincente per chi intende investire nel lungo termine con prodotti all'avanguardia e di ottima qualità. ●

GYS È ANCHE ONLINE!

Per conoscere meglio il Gruppo GYS, scoprire l'intera gamma dei prodotti e delle certificazioni automobilistiche si può visitare il sito www.gys.fr oppure è possibile contattare Massimo Corò, Managing Director - GYS Italia (340 36 77 916).

