

# eilboote

Das Magazin  
für das Landmaschinenwesen



# Aktiv!



\*)GASPARDO mech. Aufbaudrille DAMA  
+ MASCHIO Kreiselegge

Heute:  
**Abwrackprämie**  
**4.500,- EUR + MwSt.**

Für die Verschrottung einer mindestens  
10 Jahre alten Drillkombination bei Neukauf\*

**175 Jahre GASPARDO**

... und das ist von Gestern:

Aktion 2003 »gold-line«, nicht (von allen) vergessen ...



MASCHIO DEUTSCHLAND GmbH  
91177 Thalmässing  
Telefon 09173-79000  
Fax 09173-790079  
www.maschio.de

GYS

# Guter Start

Erfolgreich am Markt mit dem Fachhandel –

Zahlreiche Landmaschinenhändler haben die Produkte der Firma GYS in ihr Sortiment aufgenommen und sind damit sehr zufrieden. Ein Grund für den „eilbote“, die deutsche Vertriebs Tochter des innovativen französischen Herstellers ist zu besuchen.

GYS (gesprochen güs) ist einer der führenden Hersteller für moderne Schweißtechnik, leistungsfähige Karosserie-Reparaturgeräte und Batterieservice für Starterbatterien. Genau wie die inhabergeführte Muttergesellschaft in Frankreich legt die deutsche Vertriebs Tochter großen Wert auf guten Service. Das zahlt sich aus: bereits nach vier Jahren wuchs das Unternehmen mit Sitz in Aachen von drei auf aktuell 32 Mitarbeiter und 3,6 Mio. Euro Umsatz (2009). Der Standort in der Krantzstraße ist schon wieder zu klein geworden, und das Team um Geschäftsführer Lothar Dähn hält Ausschau nach einem neuen Standort.

„Uns geht es nicht nur darum, unsere Produkte zu verkaufen. Wir helfen unseren Händlern durch eine sehr professionelle Marketingunterstützung aktiv bei der Vermarktung,“ erläutert Lothar Dähn sein bewährtes Konzept. „Dazu gehört ein schneller, professioneller Service, den wir durch festangestellte Elektroniker in unserem Hause erbringen. Dies wird vom Fachhandel sehr gut angenommen.“

## Kompakt, leicht und leistungsstark

GYS bietet dem Landmaschinen-Fachhandel ein interessantes Programm für den eigenen Bedarf, vor allem aber zum Weiterverkauf an. Alle Maschinen und Geräte zeichnen sich durch ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis aus. Das Batterieladegeräteprogramm beginnt mit günstigen Einstiegsmodellen für den privaten Haushalt. Es bietet eine große Vielfalt an Testern, Ladern bis hin zu leistungsfähigen, effizienten Lade-Startgeräten



MIG-MAG Schweiß- und Lötmaschine Trimig.

ten und netzunabhängig arbeitenden „Truck-Boostern“. Für den Fachhandel wichtig ist auch das umfangreiche Zubehör.

Die Schweißtechnik ist das nächste Segment im GYS Produktprogramm, das eine große Auswahl bietet: E- und WIG-Schweißinverter, MIG/ MAG Schweißgeräte, Geräte für die Bearbeitung von Edelstahl, Aluminium und Kupfer sowie Plasmaschweißgeräte jeweils in verschiedenen Ausführungen bieten für jeden Einsatzbereich das passende Gerät. Dazu gehört ebenfalls ein großes Zubehörsortiment mit Elektroden, Schutzkleidung und Werkzeugen. Ein ideales Sortiment für den Landmaschinen-Fachhandel. So kann der Händler bei allen Elektrodenarten zwischen Kleinstmengen und Großgebunden wählen, je nach Kaufverhalten seiner Kunden.

Mit dem dritten Programmsegment, der Karosserie-Schweißtechnik, ist GYS in Frankreich seit vielen Jahren Marktführer. In Deutschland steigt die Nachfrage nach diesen Maschinen. Die Punktschweißgeräte sind von allen Automobilherstellern geprüft und frei gegeben worden. Ein Team im Innen- und



Ein Blick in die Fertigung.

# in Deutschland

Seit vier Jahren Niederlassung in Aachen

Frankreich macht der Landmaschinenhandel ein Viertel vom gesamten Inlandsumsatz. Daher strebt GYS auch in Deutschland stärkere Aktivitäten in diesem Segment an. Der Fachhandel hat europaweit nicht nur die Marke GYS bekannter gemacht, sondern Geld verdient.“

## Zielgruppe Landtechnik

Im Industriefach- und Werkzeughandel ist GYS bereits gut aufgestellt. Die Marke erfreut sich einer großen Akzeptanz.

Das Sortiment ist sehr interessant für Wiederverkäufer. Daher soll das Geschäft mit dem Landmaschinenhandel zielstrebig weiter ausgebaut werden. „Die moderne Landwirtschaft benötigt heute die passenden Batterielade- und Schweißgeräte, um in der Saison die Maschinen nach Störungen schnell wieder in den Einsatz zu bekommen“, erklärt Marketingleiterin Ines Neubert. „Daher wendet sich GYS mit seinem Programm gezielt an den Landmaschinen-Fachhandel.“

## Automatik Start-Ladegerät Gystart.

Außendienst zeichnet für diesen Bereich verantwortlich, unterstützt von der Marketingabteilung.

## Erfolgreich am Markt mit dem Fachhandel

Seit der Übernahme durch die Familie Bouygues ist die Firma GYS stark gewachsen. Geschäftsführer Lothar Dähn unterstreicht, dass diese Erfolgsgeschichte nur mit den Fachhändlern möglich war. In Frankreich wird ausschließlich über den Fachhandel vertrieben. Dieser Weg wurde auch in Deutschland gewählt. „Unsere angestrebte Marktposition lässt sich nur mit qualifizierter Beratung und gutem Service erreichen“, berichtet Lothar Dähn. „In

## International aufgestellt

Neben Deutschland unterhält GYS seit 2008 noch eine Vertriebs Tochter in Großbritannien, die ebenfalls den hiesigen Fachhandel betreut. Seit 2003 gibt es in China nahe Shanghai eine Vertriebsgesellschaft. Dort wird auch eingekauft. Lothar Dähn unterstreicht, dass die meisten Elektronikkomponenten überwiegend in Asien hergestellt werden, da es in Europa kaum noch Hersteller dafür gibt. Daher ist China ein guter Standort, um die Beschaffung zu optimieren. Darüber hinaus werden einfache Ladegeräte im Reich der Mitte produziert. Die werden vom Fachhandel als günstige Einstiegsmodelle für Hobby und Privathaushalte benötigt, um mit dem Angebot aus den Baumärkten konkurrieren zu können. Diese kleine Einstiegsreihe durchläuft zusätzlich die Qualitätskontrolle in Laval, um



**Erfolgreiches Team: Marketingleiterin Iris Neubert und Geschäftsführer Lothar Dähn.**

in jedem Fall den gewünschten Standard zu garantieren. Die professionellen Geräte werden ausschließlich in Frankreich hergestellt.

### ■ Schneller Service

An dieser Stelle weist Geschäftsführer Dähn auf die hohe Fertigungstiefe hin: „Die Elektronik- und Halbleiterteile werden bei uns hergestellt, damit wir die Qualität sichern können. Dies wird von unseren Kunden sehr geschätzt und ist als Alleinstellungsmerkmal sehr wichtig.“ Dazu kommt die moderne EDV samt Datenbankprogrammen, die den Kundendiensttechnikern jederzeit einen direkten Zugriff auf Schaltpläne und Stücklisten erlaubt. „Wir können mit dieser Software unseren Händlern per Telefon eine schnelle Hilfe für die Reparatur anbieten“, berichtet Dähn. „Unsere Spezialisten in Aachen sprechen alle Deutsch und können sofort helfen. Falls die Reparatur beim Händler dennoch nicht möglich sein sollte, kommen die Geräte zuerst zu uns in den Kundendienst.“

### ■ F & E groß geschrieben

Zurzeit sind 30 Ingenieure in Forschung und Entwicklung tätig. Dabei wird zwischen Neuentwicklung und Produktpflege unterschieden. Dies hat laut Dähn den großen Vorteil, dass bei Serviceanfragen und Vorschlägen aus der Praxis ganz schnell Lösungen entwickelt werden, die den Kunden weiter helfen. Die Produkte werden so qualitativ konsequent weiter

entwickelt.

GYS sieht sich als der Hersteller, der die Inverter Technik im handwerklichen Bereich forciert und die Produktion dieser Geräte perfektioniert hat. Damit unterscheidet er sich deutlich von anderen Anbietern. Das Ergebnis dieser neuen SME Technik sind kleine, leichte Geräte mit sehr guten Kühleigenschaften. Ungewollte Arbeitspausen infolge von Überhitzung und Abschaltung der Geräte werden dadurch vermieden.

### GYS



### Die Muttergesellschaft in Stichworten

- Standort: Laval, ländlich geprägte Kreisstadt im Westen Frankreichs (Department Mayenne), liegt ca. 280 Kilometer von Paris entfernt.
- Inhaber: Nicola und Bruno Bouygues (gesprochen Buick) sind jeden Tag im Geschäft, legen großen Wert auf die Nähe zum Kunden, innovative Produkte und guten Service.
- Unternehmensform: Mittelständisches Familienunternehmen, Aktiengesellschaft SAS.
- Gründung: 1964 als Transformatorenfabrik, später Schweiß- und Ladegeräte.
- Firmengründer: Guy Yves Stephanie, hat seine Initialen als Firmennamen gewählt.
- Firmenentwicklung: 1990 Entwicklung von Inverter-Schweißgeräten, 1997 Übernahme Nicola und Bruno Bouygues, 2003 Filiale in China eröffnet, 2006 Vertriebsgesellschaft in Deutschland eröffnet, 2008 Filiale in Großbritannien eröffnet.
- Wachstum: von 38 Mitarbeitern in 1997 auf über 400 in 2010, entsprechend der Anstieg des konsolidierten Umsatzes auf 47 Mio. Euro.

In einem besetzten Markt ist es GYS gelungen, stark zu wachsen und beim Fachhandel viele Kunden und Freunde zu gewinnen, die von der Qualität und dem Preis-Leistungsverhältnis überzeugt sind.

### ■ Win-win für alle

Innerhalb von nur 4 Jahren konnte die Aachener Mannschaft etwa 2.000 neue Stammkunden begeistern. Dieses Wachstum soll konsequent fortgesetzt werden. Noch in diesem Jahr wird mit dem Bau eines Fachzentrums in Aachen begonnen. Das neue GYS Logistik- und Schulungszentrum unterstützt die Partner in Technik und Vertrieb.

GYS verfolgt eine Langzeitstrategie und kein kurzfristiges Wachstum. Dies kommt bei den Kunden an. Als fairer Partner bietet die deutsche Vertriebsgesellschaft dem Landmaschinen-Fachhandel ein attraktives Sortiment an Batterielade-, Schweißtechnik und umfangreichem Zubehör. Fachkundige Beratung und intensive Marketingbetreuung sorgen dafür, dass die GYS Produkte schnell Abnehmer finden. Hans-Heinrich Haarmagel

### Schlagkräftige Rührtechnik!



**RECK-Gülmixer, Elektromixer und Spaltemixer,** für homogene Gülle in kürzester Zeit.

- Gülmixer bis 14 m Länge
- Für Schlepper bis über 250 PS

Fragen Sie bei Ihrem Fachhandel!

Reck-Technik GmbH & Co. KG  
Reckstraße 1-5  
Telefon 0 73 74-1882  
[www.reck-agrartechnik.de](http://www.reck-agrartechnik.de)

### düvelsdorf

[www.duevelsdorf.de](http://www.duevelsdorf.de)



### Überlade-Schnecken

- Hydro-Antrieb vom Traktor
- schonende Dünger- und Saatgutbehandlung
- einfache und schnelle Reinigung

Düvelsdorf  
Handelsgesellschaft  
Im Forth 10  
28870 Ottersberg

T. 0 42 05 / 31 62-0 · F. 31 62-20

**Wir machen Spitzenqualität preiswert!**



Unsere Idee, für Ihren Erfolg!

[www.molbro.de](http://www.molbro.de)  
Tel. 03843 466874