

Gys setzt auf den deutschen Markt

Schweißen – leicht zugänglich für breite Anwenderschaft

Als die geschäftsführenden Gesellschafter, **Nicolas und Bruno Bouygues**, nach Erwerb des traditionsreichen Inverterspezialisten Gys Mitte der neunziger Jahre im westfranzösischen Laval die Modell- und Vertriebspolitik änderten, gehörten bereits Grundüberlegungen zur Bearbeitung des deutschen Marktes dazu.



Lothar Dähn; Marketing-Chefin Iris Neubert und Bruno Bouygues (v.l.n.r.)

Die neuen Inhaber investierten konsequent in innovative Produktentwicklung und moderne Fertigungsanlagen. Heute beschäftigt Gys im Stammwerk sowie den Niederlassungen in China, England und Deutschland zirka 400 Mitarbeiter. Mit fast 47 Millionen Euro übertraf Gys in 2009 den konsolidierten Vorjahresumsatz und exportierte aus einem Produktportfolio mit über 700 Referenzen in mehr als 90 Länder. 300.000 Maschinen verlassen nun jährlich die Werkshallen.

„Als wir vor fünf Jahren unsere Niederlassung in Aachen gründeten, wollten wir vor allem wissen, was der deutsche Markt braucht und wie unser Investmentplan für die nächsten zehn Jahre auszusehen hat“, beschreibt Inhaber Bruno Bouygues im Gespräch mit der EZ Tools & Trade das Engagement des französischen Spezialisten für Schweißtechnik. Heute wissen die 30 Beschäftigten in der Krantzstraße, um was es hier in Deutschland geht: „Hier ist heavy duty gefragt ... es muss halten“, weiß Geschäftsführer Lothar Dähn. Aber auch die Lagerhal-

tung und der schnelle, unkomplizierte Service bei der Reparaturabwicklung seien entscheidende Faktoren. „Dies alles hat uns bekannt gemacht, so dass wir heute auf einen Umsatz in Deutschland von 3,5 Millionen Euro verweisen können“, erklärt Bruno Bouygues. 2010 sollen es fünf Millionen und mittelfristig zehn Millionen Euro beim östlichen Nachbarn werden. So steht Gys bereits heute als deutscher Anbieter da und liefert das Sprungbrett für weitere Vermarktungsaufgaben in Europa.

Aber was macht die Verantwortlichen so sicher, dass dies auch in die Tat umgesetzt werden kann? Dazu der Firmenchef: „Wir bauen in erster Linie Produkte für das Handwerk und die Instandhaltung. Mit unserer umfangreichen Produktreihe bieten wir für viele Anwendungsbereiche die beste Lösung, wobei wir allerdings hier in Deutschland gegen traditionsrei-

Gys, der „französische Marktführer für Schweißinverter mit 230 V Netzanschluss“ stellte anlässlich der Internationalen Eisenwarenmesse die neuen „Master“ Schweißinvertergeräte vor. Diese Serie richtet sich trotz des leistungsbeschränkten 230 V Netzanschlusses an Schweißer mit höheren Ansprüchen. Die Schweißkabel können in Länge und Stärke für diese 160 A und 200 A Gleichstromquellen nach Bedarf konfiguriert werden ... „und selbst fünf Millimeter Elektroden lassen sich dank des integrierten PFC Moduls problemlos verschweißen“. Die Gerätepalette für das WIG-Schweißen (Wolfram-Inert-Gas) mit berührungsloser Hochfrequenz-Zündung HF beginnt bereits bei einer Schweißgeräteleistung bis 130 Ampere.

che Hersteller antreten müssen.“ „Dabei brechen wir teilweise preislich aggressiv in feste Handel-Industrie-Strukturen bewusst ein“, fügt Lothar Dähn hinzu.

Dafür stehen dem Unternehmen mittlerweile 14 Außendienst-Mitarbeiter zur Verfügung. Neben der Produktqualität, die durch die hochmoderne Kernfertigung in Frankreich sichergestellt wird, stellt die Versorgung mit aktuellen, attraktiven Verkaufshilfen die zweite Säule dar; hinzu kommen Händler-Preislisten für das gesamte Sortiment.

Und welche Botschaft an den deutschen Handel ist Bruno Bouygues besonders wichtig? „Wir sind ein deutsches Unternehmen. Unsere Aktivitäten sind langfristig angelegt. Wir haben es nicht eilig und ... wir werden uns in Aachen sogar noch vergrößern. Eines ist uns aber besonders wichtig: Schweißen hat in Deutschland noch deutliches Potenzial: Vor allem im Diy-Bereich könnte es bald in einem Preisfenster von 200 bis 500 Euro zur Selbstverständlichkeit zählen. Der deutsche Fachhandel sollte dieses Sortiment entdecken“.

Fotos: EZ, Gys

