



Sevro America, LLC
765 Commonwealth Dr., # 104
Warrendale, PA 15086
Teléfono: 412-459-0450

NOTA DE PRENSA

20 de julio de 2017

CONTACTO: Jim Healy, Sevro America, +1-412-459-0450; jhealy@sevro-america.com
Caroline Chamard, Sevro Group - Francia, +33 (2).51.45.46.37; cchamard@sevro-group.com
Scott Collins, Relaciones Públicas, +1.216.382.8840; scollins@collins-marcom.com

Sevro America celebra una década de notable crecimiento en América del Norte

Sevro America, de Warrendale, PA, en la periferia de Pittsburgh, hoy marca 10 notables años de crecimiento en la comercialización de robots y soluciones de automatización para empresas de moldeo por inyección de plástico en América del Norte.

Desde su formación, a pesar de una de las recesiones más profundas que se conocen, las actividades comerciales de Sevro America han florecido, y América del Norte ha emergido rápidamente como el segmento de mayor y más rápido crecimiento de Sevro Group. Sevro America ahora representa alrededor de 1/4 de las ventas globales del Grupo, lo que marca el cuarto récord anual consecutivo en 2016.

En agosto de 2007, los robots de Sevro ya estaban bien establecidos en América del Norte. Gracias a una relación de ventas y distribución de 18 años con el proveedor de equipos auxiliares Conair, Sevro quedó en el primer puesto en la participación de mercado en la industria automotriz y para máquinas de moldeo por inyección grandes (más de 700 toneladas). Sin embargo, para desarrollar una posición aún más fuerte, Jean-Michel Renaudeau, Managing Director de lo que entonces era conocido como Sevro Robotique, decidió formar una empresa conjunta, en la que cada una de las dos compañías tuviera un 50 % de las acciones.

Según los términos del acuerdo, todos los empleados de ventas de automatización, ingeniería y servicios de Conair fueron transferidos a Sevro America. Entre los empleados se incluía Jim Healy, que se convirtió en Vicepresidente de Ventas y Marketing de Sevro America, y Bill Geddis, Vicepresidente de Ventas y Automatización, quienes han vendido robots de Sevro por más de dos décadas.

Tan solo 15 meses después, respaldado por fuertes ventas, un equipo de América del Norte sumamente concentrado y prospectos brillantes continuos, Renaudeau decidió

(Más)

comprar la otra mitad de la empresa conjunta y convertir a Sepro America en una filial de propiedad absoluta que brinda servicios a los EE. UU. y Canadá. El acuerdo se concretó en noviembre de 2008.

Un motor para el crecimiento global

La audaz decisión de Sepro de invertir en la promesa del mercado de América del Norte marcó un punto de inflexión en la transformación de la compañía de una compañía con base en Europa conocida por producir robots grandes a una organización cada vez más global, renombrada Sepro Group, con una diversa línea que ofrece la última tecnología, como explica Renaudeau.

“Para convertirnos en un actor global de la producción de robots para la industria del plástico”, afirma Renaudeau, “reconocimos la necesidad de destacarnos no solo en Europa, sino en América del Norte y todos los mercados más importantes. Nuestra inversión para crear Sepro America y una organización exclusiva de ventas y servicios ‘locales’ para los EE. UU. y Canadá fue un gran paso para Sepro Group”.

No obstante, fue solo el primer paso. Al mismo tiempo, Sepro Group reconoció la necesidad de diversificar y expandir sus líneas de productos. “Teníamos que brindar a los clientes la mejor tecnología disponible en robots en una amplia gama de tamaños, al mismo tiempo que resolvíamos los desafíos de que fuera más fácil de usar y económica”, agrega Renaudeau.

Sepro America y sus clientes de América del Norte desempeñaron un papel fundamental en la transformación global de Sepro Group, lo que demostró lo bien que encajan las nuevas piezas estratégicas de Sepro: servicio local y tecnología de productos diversa. Entre 2008 y 2010, a pesar de la recesión más profunda en la historia moderna de los EE. UU., el nuevo equipo de ventas de Sepro America duplicó su participación en el mercado de América del Norte para robots grandes. Luego, después de la introducción de dos líneas nuevas de robots de 3 ejes servo, la gama universal Success junto con la línea S5 tecnológicamente avanzada, y de la plataforma de control Visual fácil de usar, Sepro America duplicó las ventas de la región entre 2011 y 2013. Por primera vez, los resultados de su mercado en los EE. UU. de rápido crecimiento superaron los de Francia, Alemania y otros países hasta alcanzar el primer puesto entre los mercados globales de Sepro Group.

La innovación continua de productos, la expansión de la línea S5 y las sociedades industriales con Staubli y Yaskawa que trajeron a Sepro sus primeros robots de 5 ejes y de 6 ejes, impulsó un mayor crecimiento en los últimos años. Otro factor de crecimiento fue el creciente rango de sociedades con fabricantes de máquinas para moldeo por inyección. En estas sociedades, Sepro y los fabricantes de máquinas para moldeo por inyección (injection-molding machine, IMM) cooperan para desarrollar y brindar soluciones de robots integradas como opciones de fábrica a clientes de IMM. Gracias en parte a estas innovaciones, 2013 marcó el primero de cuatro años de récord en

ventas y, para 2016, las ventas globales se habían casi duplicado de €66,5 a €104 millones.

El servicio también ha sido un aporte clave para el éxito de Sepro America, explica Loic Legendre, Vicepresidente de Servicio y Administración. “El servicio al cliente local es el núcleo de nuestro negocio diario”, afirma. “Diseñamos y fabricamos robots y somos líderes en nuestro negocio, pero, por sobre todo, somos una compañía ‘a su servicio’”. Una línea de ayuda de servicio disponible las 24 h conecta a los clientes con un equipo de técnicos experimentados que pueden resolver el 80 % de todas las cuestiones por teléfono. Por supuesto, Sepro también tiene personal de servicio en campo estratégicamente ubicado en todo el país para abordar cuestiones más serias, y se mantiene un gran inventario de partes de repuesto en Warrendale, listas para entrega inmediata.

Expansión de las instalaciones

La necesidad de agregar personal y la expansión de las instalaciones de ventas, servicios, capacitación y desarrollo de aplicaciones produjo que Sepro America se reubicara, a fines de 2013, de su sede original en Emsworth a su edificio actual de 16.500 pies cuadrados en Warrendale, PA. Luego, a fines de 2016, Sepro Group anunció una expansión global de €11 millones que incluirá duplicar el tamaño de las instalaciones de Warrendale y la implementación de la capacidad de montaje de robots grandes.

“Nuestro principal objetivo es optimizar la entrega a clientes de América del Norte, pero el factor crítico en nuestras operaciones es el control de la calidad”, explica Jim Healy, e indica que Sepro tiene una capacidad de montaje e ingeniería sustancial en Warrendale. “Estas instalaciones ya son nuestro centro en América del Norte para la integración de sistemas y para diseñar y construir celdas de automatización complejas e integradas. Por lo tanto, el montaje de los robots propiamente dichos es el siguiente paso lógico. Inicialmente, nos concentraremos en los nuevos robots grandes de Sepro, las gamas Strong, S7 y 7X para máquinas de moldeo por inyección de 800 toneladas o más grandes, para la entrega a clientes en los EE. UU., Canadá y posiblemente México”. Agrega que Sepro America obtendrá vigas y algunos otros componentes en forma local, mientras que los componentes más técnicos seguirán siendo fabricados en la fábrica de Sepro Group en Francia.

Acerca de Sepro

Sepro fue una de las primeras compañías del mundo en desarrollar robots de viga cartesianos para máquinas de moldeo por inyección y presentó su primer “manipulador” controlado numéricamente (control numérico computarizado, CNC) en 1981. En la actualidad, después de equipar más de 30.000 máquinas de moldeo por inyección, Sepro Group es uno de los vendedores independientes de robots más grandes a nivel mundial. Todos sus robots de 3, 5 y 6 ejes servo, unidades para fines especiales y sistemas de automatización completos cuentan con el respaldo de la plataforma de control Visual desarrollada por Sepro especialmente para empresas de moldeo por inyección. Este

controlador único es un componente clave de lo que la compañía llama una “integración ágil”: un enfoque de colaboración a la conectividad e interoperabilidad de equipos que pueden ajustarse a la medida exacta de las necesidades específicas de los fabricantes de equipos originales para procesadores y para moldeo por inyección. Para Sepro, sus clientes y sus socios, “El futuro está abierto”.

-- FIN --



Sepro Group anunció una expansión global de €11 millones que incluirá duplicar el tamaño de las instalaciones de Warrendale y la implementación de la capacidad de montaje de robots grandes.

Descargue la imagen en alta resolución:

<http://tinyurl.com/SeproWarrendale>