

# Così cresce il distretto

Viaggio a Correggio, tra le tante aziende che producono e vendono attrezzature per gommisti, a un tiro di schioppo l'una dall'altra. Per scoprire perché sono tutte lì. E come hanno fatto a sopravvivere alla concorrenza (tra di loro e delle copie cinesi)

di Felice Garito

**O**ltre 67 mila smontagomme prodotti nel 2004 e più di 300 milioni di euro di fatturato globale. Il paradiso dei gommisti di tutto il mondo è tutto in quei pochi chilometri quadrati della zona industriale alle porte di Correggio (Re). Dal boom dell'industria tessile negli anni Sessanta alla successiva produzione di com-

ponenti in plastica, il centro del Reggiano è sempre stato centro propulsore di distretti altamente specializzati. Oggi sforna oltre il 70% della produzione mondiale di smontagomme. E non sembra subire grossi contraccolpi dalle crisi ricorrenti nei vari comparti del settore auto, neppure dalla concorrenza cinese, a sentire gli imprenditori locali. Che non fanno mistero delle ragioni di queste buone performance: la specia- ▶



## Storia di un prototipo nato al bar in piazza

**Q**uarant'anni di storia dividono il primo smontagomme «Artiglio» della Corghi, presentato nel 1962, dall'ultimo Artiglio Master e dagli analoghi prodotti dalle altre case, capaci di smontare, con un ridotto sforzo umano, molti tipi di pneumatici, dai nuovi modelli run flat a quelli tradizionali.

La storia di questa attrezzatura ormai indispensabile parte da un bar di provincia. Siamo in pieno dopoguerra, e la voglia di alleviare la fatica dell'a-

mico di tante serate, il primo e unico gommista di Correggio, accende l'ingegno di Erminio Corghi e di Roberto Bacchi, il primo titolare, col fratello, di un'azienda che contava già un centinaio di dipendenti e si occupava di telai motore, l'altro suo fido collaboratore.

**Il mito americano.** Al bar si fantasticava su uno strano macchinario americano chiamato «Coats», che aveva il miracoloso potere di levare il pneumatico dal cerchio, senza

che il gommista dovesse rimetterci la schiena. Sempre fortunati, gli americani, ad avere in anticipo le invenzioni migliori. Il Coats, però, smontava solo le loro di ruote, con cerchi a buco centrale, mentre non andava bene per i pneumatici italiani ed europei. Inutile pensare di importarlo, perché si basava su un piatto di metallo e su un palo centrale in cui il cerchio veniva infilato dal buco per bloccarlo e smontare la gomma. Ma in Italia e in tutta Europa le ruote non avevano

buchi al centro. Dopo tanti tentativi in officina, ecco l'idea vincente, quella che avrebbe trasformato il lavoro e la vita dei gommisti di mezzo mondo.

**L'Artiglio va in fiera.** Lo smontagomme «made in Italy» presentato da Erminio Corghi debutta ufficialmente a quello che sarebbe diventato poi l'Autopromotec, il Sarp, salone dei gommisti di Bologna. Allo stand dei fratelli Corghi il prototipo è dotato di un palo laterale o «a bandiera»; il bloccag-

# degli smontagomme

gio avviene tramite dei ganci di metallo che si allungano e afferrano il cerchio dall'esterno, permettendo alle leve automatiche di estrarre la gomma. Un vero e proprio artiglio, che ha la peculiarità di andar bene per qualsiasi tipo di pneumatico, tanto europeo quanto americano, e che presto sarà chiamato «universale».

Testato il macchinario sotto gli occhi degli addetti ai lavori, i fratelli Corghi, Erminio l'inventore e Remo il «commerciale», riuscirono a piazzare un lotto di venti macchine. Niente male, per un'azienda del settore tessile, specializzata in telai a mo-

diore. Al tempo la Corghi aveva già in centinaio di dipendenti, e la nuova produzione iniziò.

## E poi in tutto il mondo.

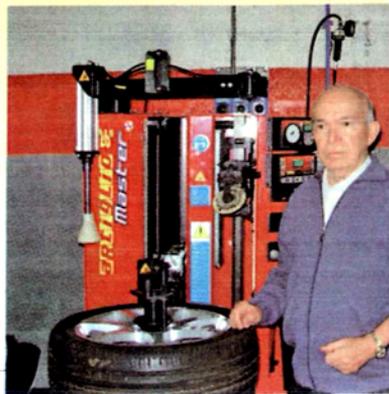
Alcuni esemplari arrivarono anche in Svizzera, primo paese di un export che da lì a poco avrebbe raggiunto le officine di tutti e cinque continenti, grazie a uno strumento rivoluzionario e a uomini capaci di fare migliaia di chilometri al giorno e vendere nelle lingue più improbabili (pur avendo piena familiarità solo col dialetto reggiano). Quarant'anni dopo, l'ultimo innovativo prodotto della Corghi porta ancora la firma

del primo collaboratore di Erminio, Roberto Bacchi.

Erminio Corghi nel frattempo è scomparso prematuramente nel 1968, a poco più di 40 anni, lasciando all'attivo oltre 50 brevetti di tutti i tipi, dal temporizzatore per tergicristalli al decalcificatore per lavatrici. Il più grande produttore di smontagomme del mondo è ancora oggi di proprietà della famiglia fondatrice.

## 40 ANNI CON GLI ARTIGLI

Roberto Bacchi, coinventore dell'Artiglio Corghi (nella foto sopra, il prototipo del 1962) è ancor oggi una colonna portante dell'azienda emiliana.



**I NUMERI DI UN DISTRETTO CHE SI ATTEDE NUOVE CRESCITE**  
Dati forniti dalle aziende produttrici di smontagomme e autoattrezzature

	Corghi	Simpes Faip	Mondolfo Ferro	Giuliano	Sice	Sicam	Snap on	Butler	Teco	Totale distretto
Anno di fondazione	1954	1963	1963	1976	1964	1975	1967	1988	1990	-
Dipendenti	450	80	130	99	130	115	245	102	25	1376
Fatturato 2004 (mln €)	90	35	25	20	22	28,5	63	23	7	313,5
Quota export su fatturato	60%	30%	35%	75%	90%	90%	90%	95%	80%	69%
Previsioni fatt. 2005	stabile	crescita	crescita	stabile	25 mln	30 mln	crescita	25 mln	crescita	crescita
Smontag. prodotti 2004	10.000	2500	2500	8500	8500	11.000	13.000	9000	4000	69.000
Prodotto di punta	alto gamma	medio alto	alto gamma	alto	medio alto	medio alto	alto	alto	alto	medio alto
Stabilimenti a Correggio	3	1	1	2	1	2	2	1	1	14
Superficie mq	34.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	9342	5000	126.342

**Vicini vicini... Identikit delle aziende**

**CORGI**

**Un colosso che fa tutto in famiglia**

Oltre 40 anni dopo la nascita del primo smontagomme e a 50 anni dalla fondazione dell'azienda - nata come negozio di elettrotecnica dove si facevano richiami elettromagnetici per animali (da cui l'uccellino con la calamita simbolo della Corghi) - la capostipite del distretto di Correggio mantiene una posizione da leader nella produzione mondiale di smontagomme e di macchinari per i gommisti, con un 60% di fatturato vendite realizzato all'estero. Diecimila gli smontagomme prodotti nel 2004 nell'unico, grande complesso industriale, e tutti con marchio proprio (Corghi non fa fornitura per terzi). Ancora oggi la maggioranza del-

l'azienda, ormai un colosso il cui nome è sinonimo di macchinari di qualità in tutto il mondo, resta di proprietà della famiglia fondatrice, a cui è tornata a far capo anche la gestione, dopo che Giulio Corghi, consigliere d'amministrazione del gruppo Nexion, ha assunto ad interim la carica di amministratore delegato. Presidente è ancora il settantenne Remo Corghi, uomo-simbolo della dinastia, di cui fece la fortuna iniziando a commercializzare le invenzioni del fratello Erminio. Oggi Corghi esporta praticamente in tutto il mondo e in 137 paesi ha un rapporto continuativo con agenti locali in esclusiva, i cui portafogli vengono curati direttamente dai commerciali di Correggio. L'ultima scommessa, dopo la realizzazione dell'Artiglio Master, è la fornitura di linee complete di officine chiavi in mano marchiate Corghi per le reti di assistenza ufficiali delle case.



**Remo Corghi, presidente.**

**Gli impianti Corghi a Correggio: tre stabilimenti in un unico complesso.**



lizzazione sull'alto di gamma e sui prodotti innovativi. Andiamo a indagare un po' più a fondo il «caso Correggio», una situazione che, in Italia, ha esempi simili solo in altri settori produttivi.

**PRODURRE QUI CONVIENE ANCORA**

Le aziende sono una decina, tutte specializzate in smontagomme ed equilibratrici. Alcune di loro si sono diversificate anche negli assetti ruote e nei ponti sollevatori, o commercializzano sotto proprio marchio i macchinari prodotti dagli specialisti, in modo da completare la gamma di attrezzature per meccanici, fino alla fornitura di un centro autoriparativo «chiavi in mano». Insieme, danno direttamente lavoro a oltre 1300 persone in 14 stabilimenti, per più di 100 mila mq di superficie produttiva. Accanto a loro, e cresciuto di pari passo con i fatturati delle autoattrezzature, convive un indotto di piccole e medie aziende della subfornitura che rendono ancora oggi altamente competitivo, nonostante il costo del lavoro, produrre nel cuore dell'Emilia. Da sempre la Bassa padana è stata terra di motori e di meccanici. Tuttavia, aldilà della lungimiranza dei Corghi, che inventarono il

primo macchinario (si veda il box alle pagg. 20-21), non esiste un motivo specifico per cui il distretto si sia sviluppato proprio a Correggio. Erano gli anni del boom economico italiano e c'era spazio per uomini e idee innovative che, di lì a poco, avrebbero aperto mercati e nicchie fino allora impensabili.

## DENTRO E FUORI DAL GRUPPO NEXION

L'azienda creatrice del prototipo visse una decina d'anni di dominio incontrastato, poi la fuga dei dipendenti - «spin off» si chiama oggi - diede vita a una serie di realtà analoghe. Ma nessuno si mosse da Correggio. Molte imprese, infatti, nacquero per volontà della stessa Corghi, che in questo modo cercava di controllare e gestire un fenomeno a cui non poteva opporsi: la nascita della concorrenza.

Alcune realtà furono create per riempire con marchi diversi spazi liberi soprattutto sui mercati esteri o per assicurarsi la fornitura di componenti strategici. Qualche esempio? La Sice, prima azienda del tessile acquistata come concorrente dalla Corghi e poi trasformata in produttrice di smontagomme; Mondolfo Ferro, che in origine produceva solo nelle Marche; Simpesfaip, nata dall'acquisizione di Hpa e del marchio Simpes, poi uniti alla Faip; Teco, dedicata alla fornitura Oem a commercianti della zona. Mentre Teco e Sice, nate e cresciute come realtà del tutto indipendenti, ancora oggi sono aziende a sé, possedute solo in parte dai Corghi tramite il gruppo Nexion. Mondolfo e Simpesfaip appartengono completamente al gruppo: un conglomerato industriale con

diramazioni nel tessile e nell'automotive, fondato e ancora posseduto in maggioranza dalla famiglia Corghi. Nexion oggi comprende 6 aziende, 9 stabilimenti, impiega oltre 700 persone e distribuisce i suoi prodotti in 147 paesi.

Dall'altra parte della barriera, le aziende che col gruppo non hanno connessioni di alcun tipo (se non in origine), come Sicam, Gs (oggi entrata nel gruppo Snap-on) e Butler.

In mezzo sta Giuliano, nata da ex dipendenti della Sice, società che ne detiene tutt'oggi una piccola quota. Ci sono poi imprese che si occupano esclusivamente del commercio degli smontagomme prodotti in zona distribuendoli in mezzo mondo. Come Cormach, anch'essa frutto dell'ennesima diaspora di un ex uomo Corghi poi Sicam.

## LA CONVIVENZA UN FATTORE DI FORZA

L'invenzione dello smontagomme e la crescita del distretto sono stati un toccasana per l'economia della zona, asfissata a metà anni Settanta dalla crisi del tessile e delle materie plastiche in cui si era specializzata. E la concorrenza sullo stesso territorio ha fatto bene ai produttori, che insieme hanno trovato la forza di abbattere i costi di produzione e hanno potuto contare su una manodopera e una capacità tecnica introvabili nel resto del mondo. Tanto che chi aveva iniziato a produrre smontagomme in altri paesi, dalla Spagna agli Stati Uniti alla Francia, ben presto ha dovuto chiudere bottega per riciclarsi nel commercio del «made in Correggio». Oggi, a parte qualche piccola realtà, so-

lo la Cina conta un numero di produttori capace di tener testa ai livelli quantitativi delle aziende emiliane. Ma il divario qualitativo resta enorme e fa della produzione correggese la preferita dagli specialisti, a dispetto dei costi bassi dei concorrenti asiatici.

## POI IL PERICOLO È ARRIVATO DA EST

La consapevolezza della propria forza, tuttavia, non sempre ha giovato ai produttori. «Il rischio è l'autoreferenzialità», dicono alla Corghi, «un aspetto che sta mettendo in pericolo il futuro stesso del distretto. Nel passato ci siamo tutti troppo preoccupati di tenere d'occhio quello che succedeva all'interno della zona industriale, come se il mondo finisse qui. Non ci siamo accorti che dall'altra parte del globo spuntava una schiera di temibili concorrenti. Che ormai ci hanno soffiato i prodotti di basso di gamma».

Se a Corghi il distretto sembra andare un po' indigesto, non è così per le altre aziende, che almeno a parole ne sottolineano soprattutto gli aspetti positivi. Qui si gode di manodopera specializzata e di fornitori comuni che lavorano nel modo migliore a prezzi competitivi, concordano

Mauro Barbetti di Teco, Giuliano Maselli (Giuliano) e i responsabili di Butler. Maselli lamenta però una scarsa comunanza di strategie, un fattore che avrebbe potuto rafforzare il distretto sui mercati esteri. Per Paola Becchi (Sice) la presenza su uno stesso territorio porta anche un elemento di instabilità nelle im-

prese. «Correggio è piena di tecnici specializzati», dice, «che spesso però passano con gran disinvoltura da un'azienda all'altra». Luca Gazzotti, ad di Sicam, riconosce un miglioramento notevole nei rapporti tra concorrenti: «Quando più di vent'anni fa ho iniziato a lavorare qui», racconta, «i concorrenti si incontravano al bar e neanche si rivolgevano la parola. Oggi la situazione è meno tesa, grazie soprattutto al ricambio generazionale e all'uscita di scena di molti dei mitici personaggi che hanno reso grande questo distretto».

«Certo, mantenere a lungo un segreto industriale è un po' difficile, in un posto in cui il tecnico di un'azienda ha un fratello o la moglie che lavorano nel reparto commerciale della concorrente, e in cui si finisce per trovarsi tutti allo stesso bar», aggiunge Giuliano Spaggiari di Snap on, figlio di uno dei fondatori della Gs.

## MADE IN «COLLEGGIO» AL TRAMONTO

Senza bisogno di passare dal bar, a copiare a tutto spiano ha pensato comunque la concorrenza cinese, che negli ultimi anni si è particolarmente accanita sulla clonazione, magari storpiata, dei marchi e del nome del paese. Il «Colleggio Machinery», che per anni ha imperverato con le sue copie nelle

fiere del Sol Levante sembra però aver fatto il suo tempo. Molti degli imprenditori gabati sono riusciti, dopo estenuanti battaglie legali, a riappropriarsi del proprio marchio in Cina, di cui avevano perso la titolarità perché non lo avevano mai registrato al momento di esportare (e qualcuno più furbo lo aveva fatto al posto loro).

Non solo i marchi registrati, ma anche, in alcuni casi, i libretti di istruzione erano stati fotocopiati e distribuiti sul mercato locale da sedicenti filiali cinesi. Il danno d'immagine è stato elevatissimo. E la Cina, da possibile Eldorado, si è trasformata in un incubo.

Oggi, dopo che le ditte hanno imparato a registrare almeno il loro marchio e che i copiatori più aggressivi sono scoppiati, perché incapaci di sostenere prezzi di vendita troppo bassi, il mercato locale si sta normalizzando e l'ingresso della Cina nel Wto dà un contributo positivo.

## ORA SI DISTRIBUISCE A SPECIALISTI E RETI

Archiviato per sempre il miraggio dei facili guadagni in Cina, si continua a lavorare solo con prodotti di elevata qualità e innovativi, affidati non più a semplici distributori, ma inseriti nei circuiti degli specialisti e delle officine autorizzate. Sicam, ad esempio, cancellata per

anni dal mercato cinese per colpa di un copiatore molto aggressivo, sta recuperando quote e chiudendo importanti commesse con i car service di due grossi produttori di auto di Shanghai. Solo Snap on, forte della dimensione del gruppo, ha aperto un anno fa uno stabilimento produttivo in Cina, destinato a servire in particolare modo il mercato locale. Corghi, al momento, ha una filiale commerciale mentre in pochi si sono fatti attirare dall'idea di spostare gli stabilimenti. «C'è ancora spazio per il prodotto europeo di qualità», concordano tutti, «e quello è meglio farlo qui a Correggio».

Per contro, c'è chi sta pensando di rifornirsi in Cina di componenti a basso costo e basso contenuto tecnologico per assemblarli in Italia, con le parti più strategiche dei macchinari realizzate a Correggio. In molti son sicuri che la supremazia tecnologica continuerà a difendere il distretto, almeno finché il pneumatico continuerà a evolversi. L'introduzione dei run flat e dei nuovi modelli ha aiutato moltissimo, spostando in avanti la frontiera delle innovazioni possibili. Fino a quando i produttori di gomme miglioreranno il prodotto i cinesi continueranno a inseguire con una decina d'anni di ritardo. Tanto dovrebbe bastare agli imprenditori italiani per continuare a vendere in tutto il mondo le proprie attrezzature. A detta di tutti, nonostante l'euro forte e l'aumento vertiginoso del costo delle materie prime, la crisi a Correggio non è proprio arrivata. Anzi, gli ultimi anni sono stati tra i più floridi della storia del distretto e per i prossimi si attende una nuova crescita. ■