

# CORCHI

## e autofficine

### Wo die Zukunft „gemacht“ wird – Werkstattausrüster Corghi im Portrait

Zeit, das weiß ein jeder, ist keine statische Größe, sondern relativ. Sie vergeht, befindet sich in permanentem Fluss. „Zukunft“ ist ein abstrakter Begriff, der sich im unmittelbaren Erleben auflöst, und bereits einen Wimperschlag darauf gehört das unmittelbar Erlebte der Vergangenheit an. „Benvenuti nel Futuro – Willkommen in der Zukunft“ hieß es wie bereits vor zwei Jahren bei dem im norditalienischen Correggio angesiedelten Werkstattausrüster Corghi auch diesmal wieder. Eine Wiederkehr des Ewiggleichen also? Mitnichten, denn bei Corghi wurde in den vergangenen zwei Jahren kontinuierlich und intensiv daran gearbeitet, der im Leitmotiv des Standes beschworenen Zukunft ein Gesicht zu geben – beispielsweise in Gestalt eines völlig neuen Konzeptes im Bereich Reifenmontage.

So präsentierte das Unternehmen ausgewählten Besuchern unter dem Namen „Artiglio Master“ in einem Extraraum zwei Vorserienmodelle einer Reifenmontiermaschine im neuartigen, Aufsehen erregenden Design, welche im September 2000 auf den italienischen Markt gebracht wird und Anfang nächsten Jahres in den restlichen Ländern der Welt erhältlich sein soll. Nicht zuletzt aus diesem Grund hielt man sich mit detaillierten technischen Informationen hinsichtlich der „Ultimate Generation of Real Automatic Tyre Changers“ zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch sehr bedeckt. Zurzeit liegt uns nur ein Bild vor, allerdings ist geplant, „Artiglio Master“ im Herbst in einem detaillierten technischen Bericht in der NEUE REIFENZEITUNG vorzustellen. Die Entwicklungszeit für die neue Maschine, die intern als „Meilenstein“ hinsichtlich Funktionalität und Formgebung gewertet wird, betrug nicht weniger als zweieinhalb Jahre. Die Besucher, denen eine Vorführung

zuteil wurde, zeigten sich denn auch durchweg beeindruckt. Ein weiteres Produkthighlight auf dem insgesamt 800 Quadratmeter umfassenden Stand markierte das Achsmess-

gerät „Exact 6800“ (ausführlicher Bericht folgt in der Juli-Ausgabe) sowie der „Radial Truth Detector“ (RTD), der in Zusammenarbeit mit den führenden Formel 1-Teams entwickelt worden ist und die Montage des Reifens auf der Felge dahingehend optimieren soll, dass Vibrationsprobleme künftig der Vergangenheit angehören.

Wer den Blick auf die Zukunft gerichtet hat, der sollte sich seiner Geschichte bewusst sein. In Correggio ist die Unternehmensgeschichte in Gestalt von Remo Corghi jeden Tag präsent. Der freundliche ältere Herr verkörpert für viele noch immer die „Seele“ des



Corghi-Stammsitz in Correggio

Betriebes. Zusammen mit seinem Bruder Erminio begann er bereits im Jahre 1947 seine unternehmerische Laufbahn mit der Entwicklung von Radios und so genannten „Vogel-Lockmaschinen“, die seinerzeit erfolgreich vertrieben wurden. Seit 1954 firmiert Corghi unter dem heutigen Namen. In den Anfangsjahren erstreckten sich die Aktivitäten der beiden Brüder noch auf die Konstruktion von landwirtschaftlichen Maschinen, Spannungstabilisatoren, maschinellen Equipment für die Textilindustrie sowie Haushaltgeräten. 1961 entwickelte Erminio die erste Reifenmontiermaschine der Welt und machte das Unternehmen damit schließlich zum Hersteller von Werkstattausrüstungen für den Reifendienst und Kfz-Werkstätten. Der Grundstein für den weiteren Erfolg war hiermit gelegt.

### Marktführer in über 80 Ländern

Heute umfasst das Vertriebsprogramm in der

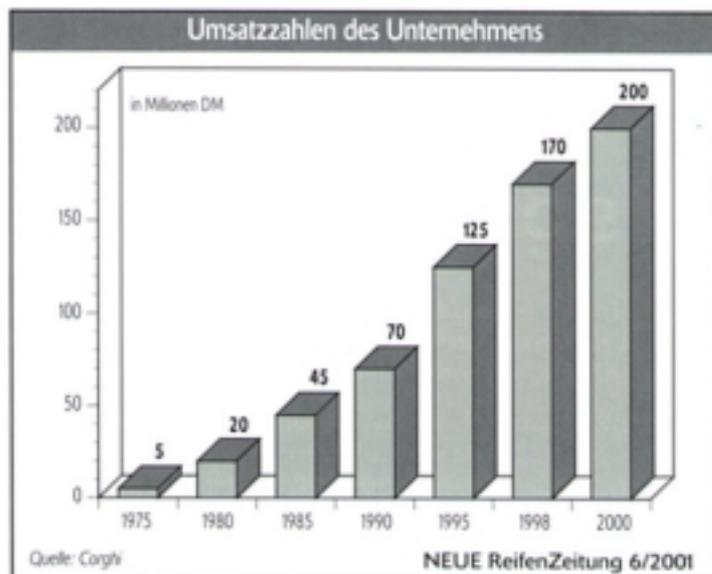


Schaubild 1

Hauptsache Reifenmontiermaschinen, Auswuchtmaschinen, Achsmessgeräte, die jeweils ca. 30 Prozent zum Umsatz beitragen. Der Rest entfällt auf Hebebühnen, Kraftfahrzeug-Prüfstraßen und diverse Zubehörprodukte. Corghi beschäftigt insgesamt 450 Mitarbeiter, die im vergangenen Jahr einen Umsatz von 200 Millionen DM erwirtschafteten. Dies bedeutet einen Zuwachs von 60 Prozent gegenüber 1995 was wiederum einer durchschnittlichen jährlichen Umsatzsteigerung von zwölf Prozent entspricht (vgl. Schaubild 1). Hiervon wurden jedoch nach Aussage der Geschäftsführung zwischen acht und zehn Prozent pro Jahr in den Bereich Forschung & Entwicklung reinvestiert und auf diese Weise aktiv an der Ausgestaltung der im Werbe-

slogan so eingängig propagierten Zukunftsfähigkeit gearbeitet.

Zusammen mit seinen Vertriebspartnern bietet das Unternehmen seinen Kunden ein weltweites, flächendeckendes Distributionsnetz, das sich gegenwärtig über 137 Länder erstreckt. In Italien, Deutschland, Mexiko und China verfügt man zudem über eigene Niederlassungen. In punkto Kunden wird auf langjährige, vertrauensvolle Partnerschaften gesetzt: So arbeitet man mit einem Großteil der Distributeure bereits seit drei Jahrzehnten zusammen. Ein Teil von ihnen macht mit dem Werkstattausrüster aus Italien nicht weniger als 75 Prozent des gesamten Umsatzes. Diese intensive Verbundenheit resultiert nicht zuletzt aus einer umfassenden Kundenbetreuung, die beispielsweise in einer intensiven After-Sales-Kundenschulung oder im ausgebauten Ersatzteilservice zum Ausdruck kommt.

„Für uns endet der Kaufprozess erst dann, wenn der Kunde ein neues Produkt kauft“, begründet Corghi-

Geschäftsführer Mauro Frattesi die Dienstleistungsorientierung seines Unternehmens im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG. Soll heißen: Nur wenn man auch nach dem Kauf Interesse für die Belange des Kunden zeigt, wird dieser sein Interesse am Unternehmen behalten. Diese Philosophie hat sich ausgezahlt:

*Das erste und bislang einzige Foto von der neuen Montiermaschine Artiglio Master, das zur Veröffentlichung freigegeben wurde*

### Hauptabsatzmärkte des Unternehmens in 2000

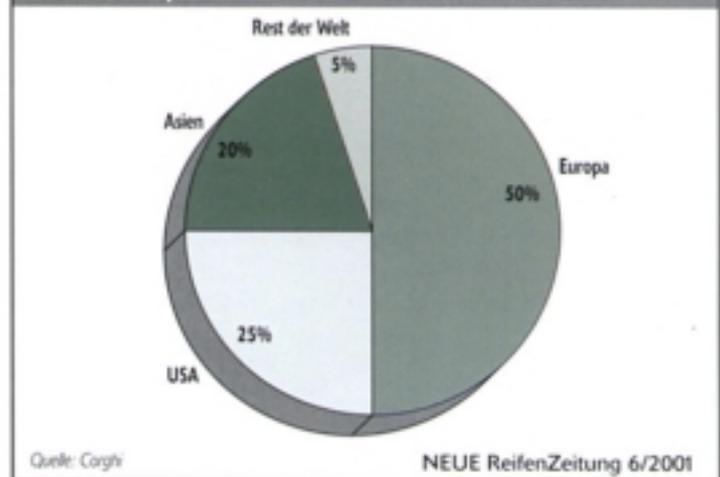


Schaubild 2

„Wir sind heute in mehr als 80 Ländern Marktführer“, so Frattesi. Etwa die Hälfte der Exporte werden in Europa abgesetzt. Ein Viertel geht in die Vereinigten Staaten, weitere 20 Prozent nach Asien (vgl. Schaubild 2). In Europa sieht Frattesi das Unternehmen mit einem Marktanteil von 35 bis 40 Prozent als führend an, ebenso in Asien. Für Amerika reklamiert man Position Nummer zwei für sich.

Im Jahr 1994 wurde Corghi als erstes Unternehmen der Branche nach ISO 9001 zertifiziert. Die betriebliche Organisation ist auf prompte Problemlösung ausgerichtet. Seit dem Jahr 2000 sind umfassende Kundenserviceprogramme, inklusive regelmäßiger Check-ups, Bestandteil des breit gefächerten Dienstleistungsangebotes. Die Kunden, darunter – neben





„Seele“ des Betriebes – Remo Corghi

und Kfz-Werkstätten – auch sämtliche Global Player der Reifenindustrie- sowie die großen Automobilhersteller (DaimlerChrysler, Opel/GM, Ford, Peugeot, Citroen, Fiat, Renault, VW) honorieren dies.

Besonders stolz ist man bei Corghi auch darauf, als einziger Werkstattausrüster von der Nobelmarke Ferrari –inklusive ihrer „Scuderia“-Formel 1-Sektion – für das gesamte Produktprogramm homologiert worden zu sein. Auch hinsichtlich der Nutzung der neuen Medien hat sich das Unternehmen auf die Erfordernisse der Zukunft eingestellt: So können die Corghi-Handelspartner seit nunmehr zwei Jahren rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche Produkte und Ersatzteile nach Eingabe des entsprechenden Passwortes auch online abfragen bzw. ordern. Upgradings können jederzeit problemlos heruntergeladen werden. Zufrieden zeigt sich Corghi-Boss Frattesi auch mit der Entwicklung der Firmenniederlassung in Deutschland.

#### Corghi ASE: Positive Bilanz für deutsche Tochter

Der deutsche Ableger des italienischen Maschinenherstellers, die Corghi Deutschland GmbH wurde im Mai 1994 in Dieburg gegründet. Zunächst waren lediglich acht Mitarbeiter für das Deutschlandgeschäft zuständig. In den nunmehr sieben Jahren seines Bestehens hat sich der anfangs noch kleine Betrieb allerdings zu einem mittelständischen

Unternehmen mit über 40 Angestellten und einem Jahresumsatz von 15 Millionen DM in 2000 gemausert. Einen wichtigen Schritt auf diesem Weg stellt die Übernahme der Union Schäfer GmbH & Co. KG durch Corghi dar, die im Januar 1997 über die Bühne gegangen ist. Exakt ein Jahr später hat man den Firmensitz des Unternehmens nach Köln in die ehemaligen Betriebsräumlichkeiten von Union Schäfer verlagert. Parallel dazu wurde die Deutschland-Tochter umbenannt, die seitdem als Corghi ASE GmbH firmiert und sich auf dem hart umkämpften Markt erfolgreich behauptet.

Mit einem Stamm von 20 Auspendienstmitarbeitern bedient Corghi ASE heute primär zwei wichtige Kundenschienen: Zum einen den Reifenfachhandel, der mittels speziell geschulter Fachberater für den Vertrieb von Kleinteilen (Felgen, Gewichten, Ventilen, Werkzeugen, Reifenpaste etc.) und maschinellen Equipment zum Teil direkt vom Fahrzeug aus beliefert wird. Etwa zwei Drittel des Umsatzes werden in diesem Kundensegment erzielt. Das verbleibende Drittel entfällt auf die Kfz-Werkstätten und Autohäuser. Dieser Anteil könnte sich jedoch in Zukunft erhöhen, wenn man Rolf Lapp, Geschäftsführer der Corghi ASE, Glauben schenken darf: „Dass Autohaus muss umdenken, die brauchen heutzutage auch Maschinen aus dem High-End-Segment, die früher nur der Reifenfachhandel hatte, weil im Rad-/Reifenbereich der Trend in Richtung größerer Dimensionen angesagt und die Verarbeitung immer höherwertiger ist.“

Lapp zieht eine positive Bilanz der ersten sieben Jahre: „Trotz unserer noch relativ kurzen Vergangenheit, sind wir heute ein wichtiger Ansprechpartner für die Branche. Zahlreiche Automobilhersteller sowie die Reifenindustrie suchen den permanenten Austausch mit uns, wenn es darum geht, Probleme im Fahrwerksbereich zu lösen.“

Achsmessgerät „Exact 6800“

Darüber hinaus werden bei den Herstellern vor Ort – gemeinsam mit unseren Spezialisten – regelmäßige Versuche und Testreihen durchgeführt.“ Resultat dieser engen Zusammenarbeit: Die wichtigsten deutschen und internationalen Herstellerfreigaben und Empfehlungen liegen dem Unternehmen auch hierzulande vor. Erst jüngst erteilte VW die Freigabe für alle Produkte aus den Sparten Reifendienst und Achsvermessung. Corghi ASE war mit großem Erfolg auf der VW-Show in Wolfsburg vertreten. Mauro Frattesi schätzt, dass heute allein ca. 20.000 Corghi-Montiermaschinen in Deutschland installiert sind. Am Ausbau des flächendeckenden Kundennetzes wird kontinuierlich gearbeitet. Das Unternehmen ist heute Deutschlands Marktführer im Segment Reifenmontage. Bei den Wuchtmaschinen sieht er das Unternehmen an Position zwei oder drei, im Bereich Achsvermessung an dritter Stelle.

#### Kontinuierliche Innovation

„Der Wettbewerb setzt den Markt gern mit aggressiven Preisen unter Druck. Wir verfolgen dagegen eine Strategie der kontinuierlichen Innovation, wollen wettbewerbsfähig aufgrund der Qualität unserer Produkte sein“, bringt der Geschäftsführer die vorwärts orientierte Philosophie des Unternehmens auf den Punkt. Bei Corghi wird die Zukunft nicht – wie anderen Unternehmen vielfach üblich – in einer Art rhetorischen Endlosschleife einfach nur behauptet bzw. beschworen – hier in Correggio wird sie aktiv gestaltet, schlicht und ergreifend jeden Tag aufs Neue gemacht.

holger.duex@reifenpresse.de

