

# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Coratek SRL

Rohrleitungen im  
Rundum-Sorglos-Paket



# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

**Herausgeber:**

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

**Redaktion:**

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

**Chefredakteur:**

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann

**Kundenservice:**

S. Ricciardi



Coratek SRL

Rohrleitungen im  
Rundum-Sorglos-Paket 4

Novafito S.p.A

Pflanzenschutzmittel –  
beste Qualität für Mensch und Umwelt 7

Ruspa Officine S.p.A.

Autozubehör mit  
italienischem Mehrwert 10

Seven Service Srl

Wir bringen Licht in dunkle Tunnel 12

Nastrotex-Cufra S.p.A.

Flexibilität am laufenden Band 14

Perozeni Srl

Metallbau und CNC-Bearbeitung  
nach Maß 16

SEMPI M. S.p.A.-AG

Landwirtschaft leicht gemacht 20



# Rohrleitungen im Rundum-Sorglos-Paket

Ein Endprodukt ist stets nur so gut wie seine Teile. Daher gilt es für Unternehmen egal welcher Branche, Zulieferer zu finden, auf die Verlass ist. Dies gilt auf allen Ebenen. Die Qualität muss stimmen, ebenso der Service. Gleichzeitig wollen die Kosten im Auge behalten werden und Lieferzeiten sollten möglichst kurz sein. Und natürlich ist es auch wünschenswert, wenn auf die eigenen Fragen und Wünsche schnell und flexibel reagiert werden kann. Wenn es um Rohrleitungen für den Bereich Klimatisierung geht, ist die italienische Firma Coratek SRL genau so ein Ansprechpartner.

„Wir bieten einen Rundum-Service“, beschreibt Firmengründer und Geschäftsführer Filippo Coggiola die Aktivität seines Unternehmens. Zu diesem Service gehört im Bereich Rohrleitungssysteme und Rohrleitungskomponenten aus allen Metallen inklusive Komponenten und Zubehör alles vom Entwurf beziehungsweise der Entwicklung bis hin zur Produk-

tion. „Was die Größen angeht, fertigen wir vor allem für kleinere bis mittelgroße Anlagen, vor allem im industriellen Bereich“, fügt er hinzu. „Und alles wird bei uns speziell nach Kundenvorgaben ausgeführt.“ Zu den Zielgruppen von Coratek gehören die Bereiche Air Conditioning, sowohl für private als auch industrielle Nutzung, und Automotive. In den Bereich Air

Conditioning, der mit etwa 85% auch das Hauptgeschäft des Unternehmens ausmacht, fallen auch die Untergruppen Haushaltsgeräte sowie Kühlung und Kälteanlagen.

## KUNDENVORTEILE DANK COMPUTER AIDED MANUFACTURING

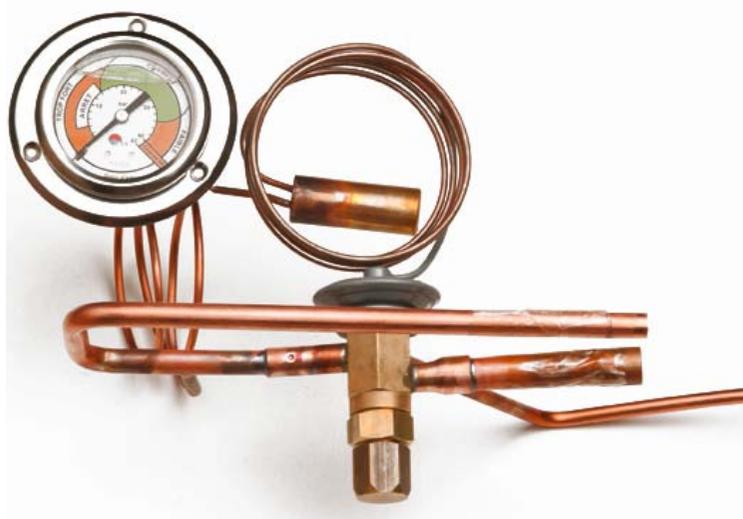
In Bezug auf Verwaltung und Logistik ist Coratek auf dem neu-

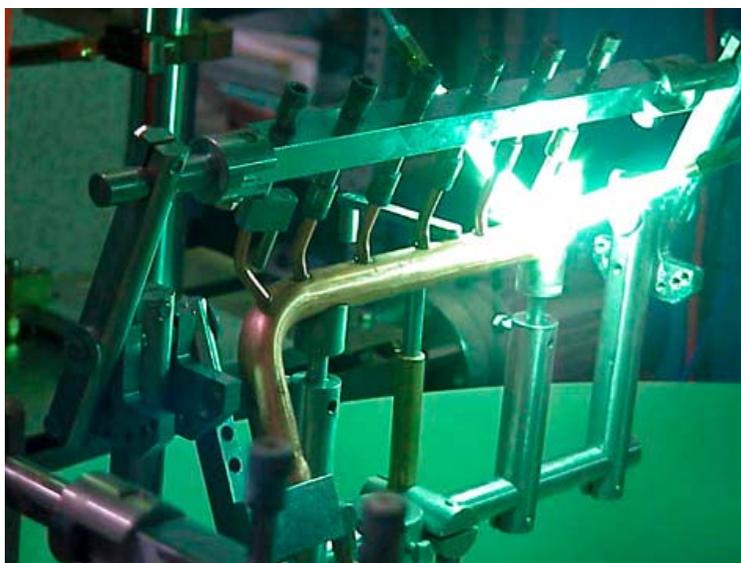
esten technischen Stand und in der Lage, seinen Kunden genaueste Angaben zu Lieferterminen zu machen. „In den letzten zwei Jahren haben wir sowohl in unsere Fabrikationsprozesse als auch in die Prozesse der Verwaltung der Programmierungsdaten investiert“, so der Geschäftsführer. Ab Januar 2015 wird eine Anlage der neuesten Generation operativ sein, durch die das Unternehmen in der Lage sein wird, die Produkte zu simulieren, bevor sie produziert werden – das Stichwort lautet Computer Aided Manufacturing. „Außerdem werden wir in Kürze ein System zur Berechnung der Rentabilität jeder einzelnen Bestellung in Betrieb nehmen, das es uns erlaubt, den Kunden in real time einen Kostenvoranschlag zu machen“, erläutert Filippo Coggiola. „Dieser ist dann auch bezüglich einer strukturierten Kostenreduzieren akkurat – etwas, was von unseren Kunden häufig nachgefragt wird.“

”

In Kürze nehmen wir ein neues System in Betrieb, das es uns erlaubt, den Kunden in real time einen Kostenvoranschlag zu machen, der auch bezüglich einer strukturierten Kostenreduzierung akkurat ist.

“





Partner der deutschen Rittal GmbH & Co KG



Dank Diversifizierung die Krise überstanden

Corateks Affinität zum Fortschritt zeigt sich auch darin, dass das Unternehmen eines der ersten war, welches die Zertifizierung ISO 9001-2000 erhielt.

## ZULIEFERER DER KLASSE A

Filippo Coggiola gründete das Unternehmen 1989 auf Betreiben zweier Geschäftsführer der größten europäischen Herstellergruppe von Automobilkomponenten, wo er damals beschäftigt war. Ein wichtiger Meilenstein für Coratek war das Jahr 1995. „Damals wurden wir Zulieferer zweier großer Kunden“, erinnert sich der Firmengründer. „Zum

**Coratek SRL bietet einen Rundum-Service für Rohrleitungssysteme und Rohrleitungskomponenten**



einen die italienische Tochtergesellschaft eines US-Konzerns, Marktführer im Bereich Klimaanlage, zum anderen ein italienisch-japanisches Joint Venture für die Produktion von Klimaanlage.“ Im Jahr 2000 wurde Coratek um eine Produktionsstätte erweitert. Das Unternehmen blieb im gleichen Ort, Bareggio, ansässig, aber wuchs

nun zu mittlerer Größe an. Drei Jahre später begann man durch Anfrage einer großen deutschen Gruppe mit Niederlassungen in vielen Ländern auf der ganzen Welt mit dem Export. Bis heute machen die Aktivitäten für diese Gruppe, wo

”

Wir bieten ein hervorragendes Verhältnis von Qualität, Service und Preis, mit dem wir sehr konkurrenzfähig sind. Auch große Kunden haben ein Interesse daran, die Kosten bis ins kleinste Detail genau zu kennen.

“

die Firma als Zulieferer der Klasse A gelistet ist, etwa 35% des Umsatzes aus. Die Exportaktivitäten wurden in den Jahren 2009/10 nach Frankreich, in die Tschechische Republik und in die Slowakei ausgebaut. Der vorerst letzte wichtige Schritt erfolgte 2012, als man Zulieferer des Weltmarktführers für Bremssysteme in der Automobilindustrie wurde. „Dank dieser Diversifizierung haben wir die Krise überstanden“, freut sich Filippo Coggiola. Aktuell beschäftigt Coratek auf seinem Fir-

mengelände von 1.350 m<sup>2</sup> 30 Mitarbeiter. „Wir sind Teil einer Gruppe und arbeiten mit zwei Schwesterfirmen zusammen, die uns bei Produktion, Dienstleistung und Engineering unterstützen, sowie mit drei Zuliefererpartnern, sodass wir insgesamt auf etwa 200 Mitarbeiter zurückgreifen können“, erläutert der Geschäftsführer. So



”

Mit dem Material Inoxstahl erfolgt eine Erweiterung unserer Produktpalette.

“

erwirtschaftet Coratek etwa 3,2 Millionen EUR Jahresumsatz, wovon etwa 50% durch Exporttätigkeiten umgesetzt werden.

#### FLEXIBEL UND KONKURRENZFÄHIG AUF EXPANSIONSKURS

Corateks Angebot besticht durch die hohe Qualität der Produkte und Leistungen sowie durch die Flexibilität des Unternehmens und die Fähigkeit des Teams, schnell und konkret auf Kundenfragen – auch technischer Art – einzugehen. Auch die Schnelligkeit in den Produktionsprozessen ist ein

eindeutiger Vorteil. „Hinzu kommt, dass wir ein hervorragendes Verhältnis von Qualität, Service und Preis bieten können“, so Filippo Coggiola. „Damit sind wir sehr konkurrenzfähig, denn auch große Kunden haben ein Interesse daran, die Kosten bis ins kleinste Detail genau zu kennen.“ Für die Zukunft plant Coratek, diese Vorzüge zu nutzen, um den Export weiter auszubauen. Der Eintritt in den skandinavischen Markt ist bereits in Planung, aber auch an den Märkten Österreichs und der Schweiz hat das Unternehmen Interesse. „Außerdem treten wir mit



einem neuen norwegischen Kunden auch in einen anderen kleinen Bereich der Klimatisierungsbranche ein“, fügt der Geschäftsführer

hinzu. „Mit dem Material Inoxstahl erfolgt eine Erweiterung unserer Produktpalette.“



#### Coratek SRL

Via S. Domenico, 15  
20010 Bareggio (MI)  
Italien

☎ +49 290360768

✉ +49 290362465

✉ coratek@coratek.it

🌐 www.coratek.it



# Pflanzenschutzmittel – beste Qualität für Mensch und Umwelt

Wenn es um die erfolgreiche Vermarktung chemischer Produkte für die Agrarindustrie geht, gelten ähnliche Regeln wie bei medizinischen Produkten – um Mensch und Umwelt zu schonen, sind eine einwandfreie Qualität, sorgfältige Prüfung und umfassende Registrierung unerlässlich. Der ideale Partner für qualitativ hochwertige Top-Produkte in diesem Bereich ist das italienische Unternehmen Novafito S.p.A. Von seinem Standort in Novate Milanese bedient der Referenzbetrieb die globalen Märkte mit erstrangigen Herbiziden sowie zukünftig auch Insektiziden und Fungiziden.

„Wir vertreiben in erster Linie die Produkte der Gruppe Finagro S.p.A, zu der wir selbst auch gehören“, erläutert Generaldirektor Marco Pirinoli.

„Hinzu kommt aktuell ein Produkt des US-amerikanischen Großkonzerns Monsanto auf Glyphosat-Basis, das durch seine Registrierung besonders auch für den deutschen Markt interessant ist, sowie weitere Produkte eines europäischen Konzerns der Branche.“

Mit einem Schwerpunkt auf etwa sechs Produkten aus dem Bereich Pflanzenschutz ist das Portfolio von Novafito klein, aber hochwertig. Während sich das ISO-zertifizierte Unternehmen aktuell auf Herbizide konzentriert, arbeitet man innerhalb der Finagro-Gruppe gegenwärtig

”

Besonders interessant für den deutschen Markt ist ein Produkt des US-amerikanischen Großkonzerns Monsanto auf Glyphosat-Basis.

“

sowohl an einem neuen Fungizid als auch an einem Insektizid. Beide Produkte wird Novafito auf bestehenden Märkten einführen und ebenso zur Erschließung neuer Märkte verwenden.



”

Der Schutz von Natur und Menschen hat bei uns einen sehr hohen Stellenwert.

#### CHEMISCHE ZWISCHENPRODUKTE FÜR DIVERSE BRANCHEN

Neben dem Vertrieb von Pflanzenschutzmitteln gehört auch der Handel mit recyceltem PET-Kunststoff. Außerdem verkauft Novafito weltweit chemische Zwischenerzeugnisse, die anschließend

sowohl zur Synthese von Wirkstoffen für die Landwirtschaft als auch für die Produktion von Lacken für die Automobilindustrie und von verschiedenen patentfreien Arzneimitteln verwendet werden können. „Diese chemischen Zwischenprodukte werden von einem unserer Schwesterunternehmen für die Synthese von Endprodukten selbst entwickelt und verwendet“, so Marco Pirinoli. „Wir verkaufen sie aber auch direkt weiter.“

#### ZAHLREICHE LANGJÄHRIGE KUNDENKONTAKTE

Die Vermarktung seiner Produkte unternimmt Novafito vor allem über Direktkontakt. Etwa 80% des aktuellen Kundenkreises konnten so gewonnen werden. „Wir haben aber auch viele langjährige, quasi historische Kunden“, betont Marco Pirinoli. „Die Landwirtschaftsbranche ist sehr traditionell.“ Außerdem sucht das Unternehmen auf diversen Fachmessen und -konferenzen wie etwa der italienischen Fiera di Verona, der Crop World in Amsterdam oder der CAC (China International Agrochemical & Protection Exhibition) in Shanghai den Kontakt zu potentiellen Kunden. Zum Erfolg geführt hat das Unternehmen die hervorragende Qualität seiner Produkte. „Wir sind, was das angeht, sicherlich eine Referenzfirma“,

freut sich der Generaldirektor. Ein weiterer Aspekt ist, dass man dank der Synergien innerhalb der Firmengruppe die gesamte Kette der eigenen Produkte von der Entwicklung über ihre Herstellung und Registrierung bis zum Vertrieb selbst unter Kontrolle hat.

#### INTERNATIONALE PRÄSENZ MIT MODERNSTEN PRODUKTEN

Gegründet wurde Novafito im Jahr 1994 gezielt als Vertriebsfirma der italienischen I.PI.CI.-Gruppe, die heute in der Finagro-Gruppe aufgegangen ist. Neben dem Verkauf aller Produkte der Gruppe vertriebt Novafito inzwischen außerdem einige Produkte anderer Großkonzerne.



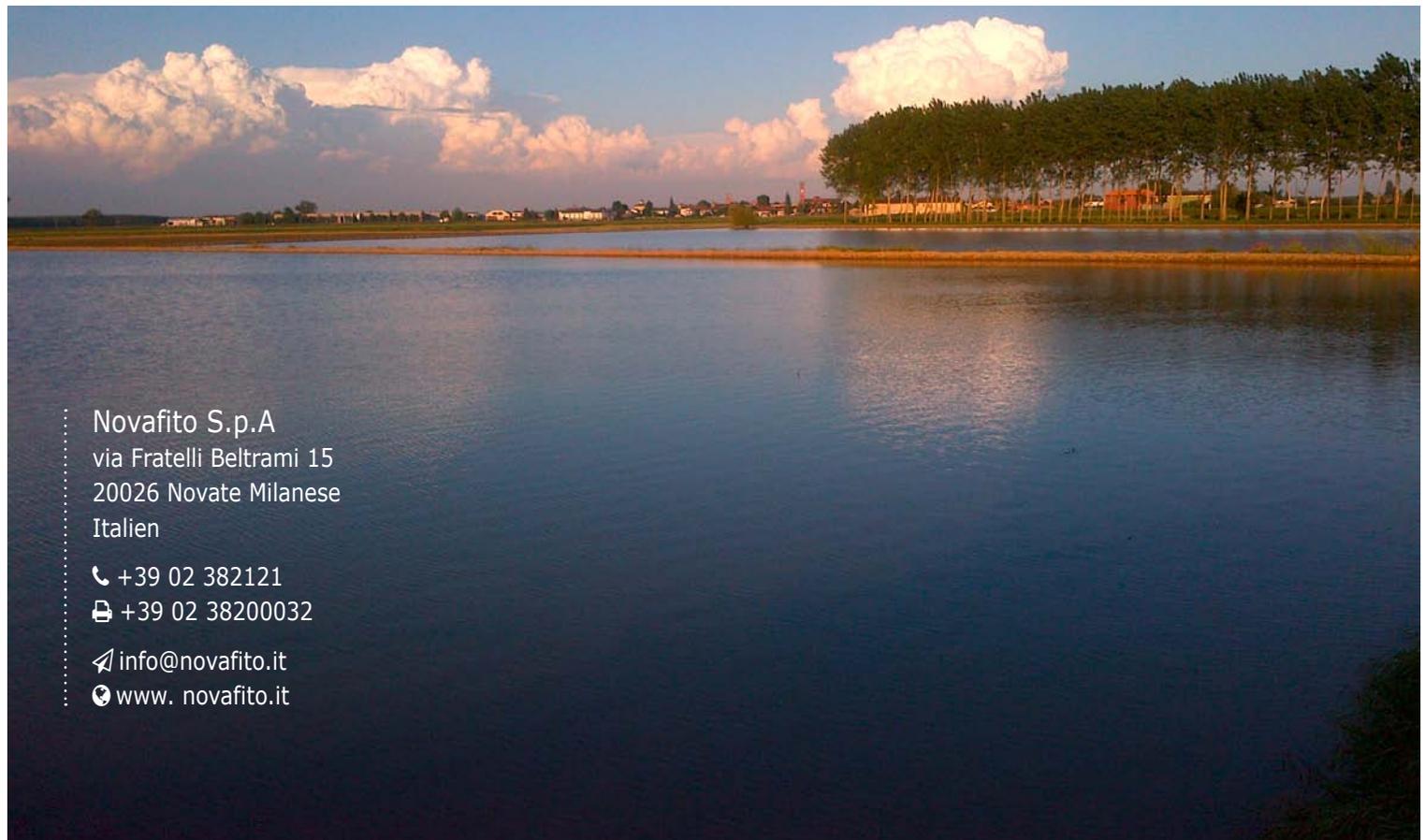
„In den 20 Jahren unserer Aktivität hat sich die Branche deutlich verändert“, erinnert sich Marco Pirinoli. „Es wurde stark modernisiert und die Produkte – bei uns konkret, aber auch allgemein – stark verbessert. Heute werden für dieselbe Wirkung deutlich geringere Mengen unserer Produkte benötigt. Der Schutz von Natur und Menschen hat bei uns einen sehr hohen Stellenwert.“

Zu Finagro S.p.A gehören neben Novafito noch drei weitere Unternehmen: Finchimica S.p.A., Chemservice S.r.l. und Sammi S.r.l.

Im vergangenen Jahr haben die sechs Mitarbeiter von Novafito einen Umsatz von etwa 26 Millionen EUR erwirtschaftet, den Hauptanteil hat hierbei das Kerngeschäft der Pflanzenschutzmittel ausgemacht. Während das PET-Geschäft ausschließlich auf Italien beschränkt ist, liegt der Exportanteil bei den Herbiziden bei überwältigenden 98%. Wichtigste Exportländer sind die Länder der EU, insbesondere Großbritannien, Spanien, Frankreich, Polen und Ungarn, sowie die USA und Australien. In Südamerika ist Novafito in Brasilien und Chile aktiv. „Außerdem sind wir in den Märkten Nord- und Südafrikas präsent und planen, dies noch weiter auszubauen“, berichtet der Generaldirektor. „Eine Spot-Präsenz haben wir außerdem in Korea und China.“

## NEUE MÄRKTE ERSCHLIESSEN

Für die Zukunft plant Novafito den Ausbau der Exporttätigkeiten und die Erschließung neuer Märkte. Von besonderem Interesse für das Unternehmen sind die Märkte Japans und des Irans. Letzterer ist insbesondere wegen der stark verbreiteten Landwirtschaft von zentraler Bedeutung. „Interesse haben wir auch an einem Markteintritt in Russland, der Ukraine und Argentinien“, fügt Marco Pirinoli hinzu. „Wir haben hierfür bereits die idealen Produkte.“ Durch die Erweiterung des Portfolios durch die neu entwickelten Produkte, Insektizid und Fungizid, erhofft sich das Unternehmen außerdem den Einstieg in neue Märkte im südostasiatischen Raum. ■



Novafito S.p.A  
via Fratelli Beltrami 15  
20026 Novate Milanese  
Italien

+39 02 382121

+39 02 38200032

info@novafito.it

www.novafito.it

# Autozubehör mit italienischem Mehrwert

Wenn es um Innovationskraft in Sachen Autos geht, dann ist Italien im internationalen Vergleich im ersten Atemzug zu nennen. Es ist Unternehmen wie Ruspa Officine S.p.A. aus Robassomero zu verdanken, dass die italienische Automobilindustrie einen solch herausragenden Ruf genießt. Ruspa ist spezialisiert auf Fahrzeug-Zubehörteile aus Kunststoff, Stahl und Leder. Mit zahlreichen internationalen Patenten und einem stark diversifizierten Produktportfolio sind die Italiener in den vergangenen Jahren zu einem festen Partner renommierter Automobilhersteller aus dem Nutzfahrzeug-Bereich geworden. In den nächsten Jahren will das Unternehmen vor allem sein Sitz-System Citipro in den deutschsprachigen Ländern voranbringen.

Citipro ist ein komplett überarbeitetes modulares Sitzsystem, das insbesondere für den städtischen und außerstädtischen Verkehr mit Bussen, Zügen und Fähren geeignet ist, sowie für den Einsatz im Freien. „Die Citipro Systeme haben eine Struktur aus Aluminium und Haltegriffe an der Rückseite der Sitze“, so die Geschäftsführerin Carola Ruspa, die die

”

Wir hören unseren Kunden immer sehr genau zu.  
Dies sichert uns einen entscheidenden Vorteil gegenüber der Konkurrenz.

“

dritte Inhabergeneration repräsentiert. „Wir können die Sitze in unterschiedlichen Materialien anbieten, aus Polyamid, Polycarbonat, aus Holz und Aluminium. Beim Einsatz im Freien ist das System sowohl für Stadtmöbel wie auch für Sportanlagen oder temporäre Arenen und Anlagen geeignet.“

Citipro ist leicht und sicher und lässt sich problemlos an unterschiedlichste Umgebungen und Räumlichkeiten anpassen. Das System ist einfach auszutauschen und damit eine gute Lösung bei Vandalismus. Insbesondere öffentliche Einrichtungen nutzen das System zudem für Sponsorenkommunikation. „Über diese Breite an Funktionalitäten hinaus ist Citipro aber vor allem auch schön“, so die kaufmännische Leiterin Fabienne Coq. „Wir glauben fest an dieses Produkt und sind uns sicher, dass wir damit in den kommenden Jahren für uns wichtige Potenziale erschließen können. Wir arbeiten mit Passion, und unsere langjährigen Mitarbeiter, die voll hinter unseren Produkten stehen, geben diese Leidenschaft an unsere Kunden weiter.“

## TRADITION UND INNOVATION

Citipro ist nur ein Beispiel für die Innovationskraft von Ruspa. Auf der letzten IAA in Hannover stellte der Automotiv-Spezialist eine völlig neue Version seiner Felge Columbus vor. Columbus ist eine der traditionellen

Linien aus dem Hause Ruspa. Die ersten Columbus-Felgen wurden bereits für den Mercedes Sprinter im Jahr 2008 verwendet. Jetzt ist die Felgenlinie auch mit Kohlefasern sowie als Doppellackierung – verchromt und lackiert – erhältlich. Insgesamt umfasst das Produktprogramm von Ruspa über 40 internationale Patente und alle Zubehörteile von Radkapen über Aschenbecher, Accessoires für das Armaturenbrett und die Kabinausstattung bis hin zu komplexen Innensystemen wie zum Beispiel die Verkleidung von Hinterwänden. Ursprünglich auf Produkte aus Metall und Chrom fokussiert, bietet das Unternehmen inzwischen eine ganze Bandbreite an Materialien an. „In den vergangenen Jahren hat natürlich der Anteil an Kunststoffprodukten stark zugenommen“, so Carola Ruspa. „Wir waren und sind zudem immer auf der Suche nach umweltverträglichen Materialien, die wir für unsere Produkte einsetzen können. Als Familienunternehmen mit Verantwortung gegenüber den nächsten Generationen ist uns dies ein ganz wichtiges Anliegen.“

”

In den nächsten Jahren werden wir uns auf den Ausbau von Citipro in der Dachregion konzentrieren.

“

## STARKE EXPORTPRODUKTE

Die ständige Diversifizierung und Weiterentwicklung des Produktangebotes in enger Anlehnung an die Kundenbedürfnisse und Marktentwicklungen ist ein wichtiger Erfolgsfaktor des italienischen Familienunternehmens. Mit einer eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung sowie

Ruspa Officine S.p.A.

Via C. Colombo 2  
10070 Robassomero (TO)  
Italy

+39 011 9234 111

+39 011 9234 106

info@ruspa.com

www.ruspa.com

**RUSPA**

einer Prototypenentwicklung und einer Produktion kontrolliert Ruspa die gesamte Wertschöpfungskette. Entsprechend schnell und flexibel kann das Unternehmen auf Aufträge oder Serviceanfragen reagieren.

Diese Strategie zahlt sich aus. Ruspa verkauft seine Produkte in über 50 Länder der Welt. Zurzeit sind Deutschland und Frankreich die Kernmärkte des Unternehmens. Auf der Referenzliste der Zubehörspezialisten stehen renommierte Namen wie MAN, IVECO oder Mercedes.

„In den nächsten Jahren werden wir uns auf den Ausbau von Citipro in der Dachregion konzentrieren“, so Carola Ruspa. „Insbesondere im Bahnbereich sehen wir noch viel Potenzial für uns. Auf der Innotrans in Berlin haben wir von Jahr zu Jahr mehr Erfolg. Auch in diesem Jahr konnten wir wieder wachsendes Interesse verzeichnen. Die Messe ist nicht nur eine gute Plattform, um unsere Produkte vorzustellen, sondern auch, um die aktuellen Bedürfnisse unserer Kunden zu identifizieren. Wir hören unseren Kunden immer sehr genau zu und entwickeln unsere Neuheiten dann auf der Grundlage dieser Informationen und Bedürfnisse. Dies sichert uns einen entscheidenden Vorteil gegenüber der Konkurrenz.“



# Wir bringen Licht in dunkle Tunnel

Abgase und Staub haben an den Innenwänden des Vittoria-Tunnels in Neapel deutliche Spuren hinterlassen. Es wird höchste Zeit für eine Komplettreinigung. Dafür ist in Italien Seven Service Srl genau der richtige Ansprechpartner. Das Familienunternehmen ist Marktführer in Italien und konzentriert sich auf die Reinigung von Tunneln, Straßenschildern und Lärmschutzwällen an Autobahnen und übernimmt alle anfallenden Maler- und Lackierarbeiten. Dank Seven Service ist auch der Vittorio-Tunnel nun wieder hell und sicher.

”

Unsere Schnelligkeit ist ein klarer Wettbewerbsvorteil.

“

So gut wie Seven Service reinigt keiner in Italien und so ist das Unternehmen mit einer Marktdominanz von 95% auch für alle italienischen Autobahnbetreiber und für die öffentliche Verwaltung tätig. „Wir sind mit unseren Reinigungs- und Malerarbeiten

bisher vor allem am Heimatmarkt bekannt, aber in Zukunft sehen wir auch gute Chancen in Europa“, sagt Geschäftsführer Ing. Claudio Casotti, der das von seinem Vater Gabriele Casotti 1973 gegründete Unternehmen heute leitet. „Diese Arbeiten bietet natürlich auch die





Konkurrenz an, doch wir haben von Anfang an darauf gesetzt, alle benötigten Geräte und Maschinen selbst zu entwerfen und zu produzieren. Das ist ein besonderes Alleinstellungsmerkmal, das sich für uns als wettbewerbsentscheidend erwiesen hat.“

### EIGENE TECHNIK ÜBERZEUGT

Seven Service arbeitet kontinuierlich an einer Erneuerung und Verbesserung seines Equipments, um auch in Zukunft weiter ganz vorn mit dabei zu sein. „Wir bieten nicht nur ein großes Knowhow

und intern realisierte Geräte, sondern auch ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Unsere Schnelligkeit ist ebenfalls hervorzuheben“, unterstreicht Claudio Casotti. „Wir sind in der Lage, sehr große Tunnelinnenflächen von 20.000 bis 30.000 m<sup>2</sup> pro Tag zu streichen. Das kann niemand anders.“

”

Wir sind mit 95%  
Marktführer in Italien.

“



Das Unternehmen hat eine spezielle vollautomatische Reinigungsmaschine mit rotierenden Bürsten entwickelt, den Rotolavaggi, der für Tunnelwände, Lärmschutzwälle aus Paneelen und Verkehrsschilder eingesetzt werden kann. „Hier haben wir eine Rotolaser-Technik integriert, sodass das Gerät mittels Laser aus der Distanz kontrolliert werden kann“, so Claudio Casotti.

„In Italien sind wir die Einzigen, die diese Technologie anbieten, innerhalb Europas gibt es nur wenige.“

### NEUER MARKT EUROPA

Europa steht in den kommenden Jahren ganz oben auf der Agenda des Unternehmens, das in Neapel seine Zentrale hat und in Genua und Trient zwei operative Sitze un-

terhält. „2012 haben wir unseren ersten Auftrag für die Wartung von Tunneln aus der Schweiz bekommen“, erzählt Claudio Casotti. „Wir arbeiten dort inzwischen im dritten Jahr. Wir wollen uns in den nächsten Jahren weiter diversifizieren und auch neue Märkte außerhalb Italiens suchen. Besonderes Interesse haben wir, auch aufgrund der geografischen Lage, am deutschen und österreichischen Markt. Von unserem operativen Firmensitz in Südtirol ist es bis dorthin nicht weit.“

## ALLES FÜR DEN KUNDEN

Für europäische Kunden ist vor allem das Gerät zur Reinigung von Lärmschutzpaneelen interessant. Kunden können das Team von Seven Service mitsamt Geräten und Fahrzeugen für Wartungen beauftragen. „Da wir alles im Haus entwickeln, können wir auch Spezialaufträge abwickeln. Wir unterhalten extra ein technisches Büro, das unser Equipment jederzeit gemäß den Anforderungen der Kunden modifizieren kann“, betont Claudio Casotti. Im nächsten Monat wird Seven Service sogar über die Grenzen Europas hinaus aktiv. Das Unternehmen schickt einen Spezial-Lkw

nach Abu Dhabi, um in dem arabischen Emirat das Straßennetz zu warten, inklusive der Tunnel, Verkehrsschilder und Lärmschutzpaneele.

## FOKUS AUF ENTWICKLUNG

Regelmäßig ist Seven Service, das heute 37 Mitarbeiter beschäftigt und einen Jahresumsatz von sechs bis sieben Millionen EUR erwirtschaftet, auf wichtigen Fachmessen wie der Intertraffic im Amsterdam oder der Viatic in Bozen und Innsbruck präsent. Neben dem Ausbau der Exportaktivitäten liegt ein weiterer Fokus auf der Entwicklung neuer Maschinen. „Wir sind aktuell dabei, ein Gerät zum Reinigen von Hochhäusern beziehungsweise der Fenster zu entwickeln, das komplett automatisch arbeitet, ohne dass dazu Personal eingesetzt werden muss“, sagt Claudio Casotti. „Wir arbeiten seit gut anderthalb Jahren daran und werden die Maschine 2015 auf den Markt bringen. Der Prototyp ist bereits gefertigt und wird zurzeit modifiziert und getestet.“ Es scheint, als sei auch nach über 40 Jahren noch viel Luft nach oben – sowohl entwicklungstechnisch als auch geografisch. ■

# Flexibilität am laufenden Band

Flexibel zu sein, ist heute mehr denn je Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg. Produkte müssen flexibel den Märkten angepasst, Kundenwünsche flexibel umgesetzt werden. Für Nastrotex-Cufra S.p.A. aus Covo ist dies seit Langem ein Alleinstellungsmerkmal. Das italienische Unternehmen fertigt elastische Bänder – flexibel, am laufenden Band und seit mehr als 25 Jahren.

Nastrotex-Cufra ist Synonym für eine große Bandbreite an Elastikbändern made in Italy. International renommierte Modegrößen wie Dolce & Gabbana und Versace zählen zu den Stammkunden des Familienunternehmens. „Wir haben das Glück, uns auf viele loyale Kunden stützen zu können“, betont Präsident Roberto Giacomo Cucchi, der gemeinsam mit seiner Schwester Barbara das Unterneh-

men in der zweiten Generation leitet. „Made in Italy“ genießt eine hervorragende Reputation. Assoziiert werden damit vor allem Qualität und Stil, die einzigartig sind.“ Nastrotex-Cufra profitiert klar von dem Qualitätssiegel ‚Made in Italy‘ – in Italien ist das Unternehmen marktführend, nun sollen ausländische Märkte, vor allem im deutschsprachigen Raum, folgen. „Momentan macht der Export

## Seven Service Srl

Via Giovanni Porzio 4  
isola G/1 – Torre Prof.Studi  
80143 Neapel  
Italien

☎ +39 081 7879033

☎ +39 081 19285790

✉ info@sevencesrl.it

🌐 www.sevencesrl.it





rund 40% unseres Umsatzes von etwa 6,5 Millionen EUR aus“, sagt Roberto Giacomo Cucchi. „Wir arbeiten schwerpunktmäßig in Frankreich, Spanien und einigen osteuropäischen Ländern. Jetzt heißt es, auf neuen Märkten Flagge zu zeigen. Deutschland scheint uns dabei ein besonders vielversprechender Markt.“

#### INNOVATIONEN RESULTIEREN AUS ERFAHRUNGEN

Expansionsbestrebungen wie diese basieren auf einem soliden Fundament. Nastrotex-Cufra konnte 2012 das 50. Firmenjubiläum feiern – jahrzehntelange

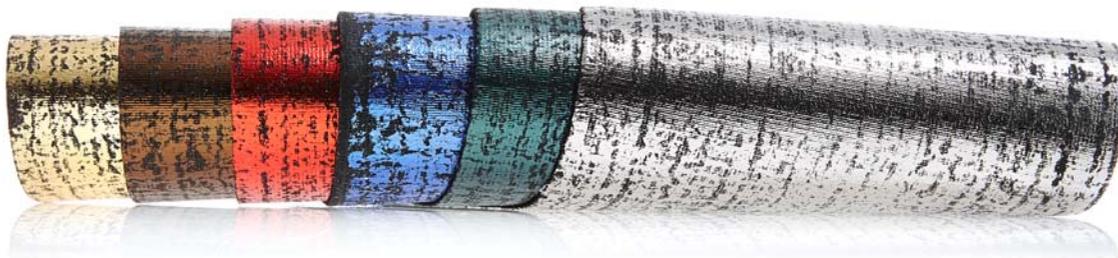
Erfahrungen bilden das solide Rüstzeug für künftige Expansionsbestrebungen. Elastische Bänder waren schon im Gründungsjahr 1962 Dreh- und Angelpunkt des Portfolios. Geändert hat sich daran bis heute nichts – auch wenn in punkto Fertigung Grundlegendes passiert ist. „Wir arbeiten heute mit modernsten Technologien wie innovativen Webstühlen, die uns die Realisierung ganz neuer Bänder ermöglichen“, so Roberto Giacomo Cucchi. „Ich denke dabei insbesondere an personalisierte Kundenlösungen, die immer wichtiger werden. Typisch sind individuelle Kundenlogos, die eingewebt werden, oder Jacquardmuster.“

”  
Personalisierte Kundenlösungen werden immer wichtiger.  
“

#### WACHSEN MIT DEN AUFGABEN

Nastrotex-Cufra orientiert sich strikt an den Bedürfnissen der Kunden und passt das Leistungsangebot flexibel an. Die 45 Mitarbeiter fertigen heute das gesamte Zubehör an elastischen Bändern für die Bereiche Schuhe, Unterwäsche und Sportbekleidung. Dabei werden immer neue Materialien verarbeitet. Neben Polyester,

Baumwolle und Nylon arbeitet Nastrotex-Cufra inzwischen – als Ergebnis einer intensiven Forschungs- und Entwicklungsarbeit – auch mit Karbon, Silber und Bio-keramik. „Wir wachsen mit unseren Aufgaben und entwickeln uns und unser Angebot stetig weiter“, unterstreicht Roberto Giacomo Cucchi. „Momentan beschäftigen wir uns mit einer neuen Produktlinie, die auf der ISPO in Mün-



chen erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt wird. Die Entwicklung von neuen Produkten gestaltet sich nicht immer einfach, da die einzelnen Materialien ganz unterschiedliche Charakteristika mitbringen. Genau dies ist allerdings eine Herausforderung, die unsere Arbeit so spannend macht.“ Gewachsen ist das Unternehmen in den vergangenen Jahren auch in geographischer Hinsicht. Während die Zentrale seit den Anfängen in Covo ansässig ist, gibt es weitere Lagerkapazitäten im Veneto und den Marken. Insgesamt steht dem Bandspezialisten damit eine Fläche von 7.000 m<sup>2</sup> zur Verfügung. Kundennähe und daraus folgend schnelles Agieren hinsichtlich Musterfertigungen und Lieferzeiten

”

Die Arbeit mit innovativen Materialien ist nicht immer einfach, aber stets eine spannende Herausforderung.

“

sind garantiert. Kunden wissen dies zu schätzen. „Wir pflegen intensive und persönliche Kontakte zu unseren Kunden“, hebt Roberto Giacomo Cucchi hervor. „Viele halten uns seit Jahren die Treue. Dieses Vertrauen ist für uns heute und morgen eine Verpflichtung.“



Nastrotex-Cufra S.p.A.

Via S.S. Soncinese 498,2  
4050 Covo (BG)

talien

+39 0363 938167

+39 0363 93798

info@nastrotex-cufra.it

www.nastrotex-cufra.it



## Metallbau und CNC-Bearbeitung nach Maß

Hersteller von Maschinen und Produktionsanlagen haben oft ein lästiges Problem: Für die einzelnen Schritte zur Fertigung ihrer Maschinenteile müssen sie sich einzelne Zulieferer suchen und für Transport und Organisation des Gesamtprojektes Sorge tragen. Perozeni Srl mit Hauptsitz in Bosco Chiesa-nuova, Italien, bietet Metallbau und CNC-Bearbeitung aus einer Hand und erspart ihren Kunden damit viel Arbeitsaufwand.



„Zusammen mit unserem Partner und Nachbarn, der Firma Brutti Srl, die auf Lackierungen und Montage spezialisiert ist, bieten wir alles aus einer Hand: vom Entwurf des Kunden bis hin zum Endprodukt“, erklärt Alberto Brutti, Leiter der kaufmännischen Verwaltung. „Das ist eine enorm komplexe Herausforderung, die nicht viele Hersteller bewältigen können. Für uns ist das ein klares Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt.“

### DIVERSIFIZIERUNG ALS ERFOLGSFAKTOR

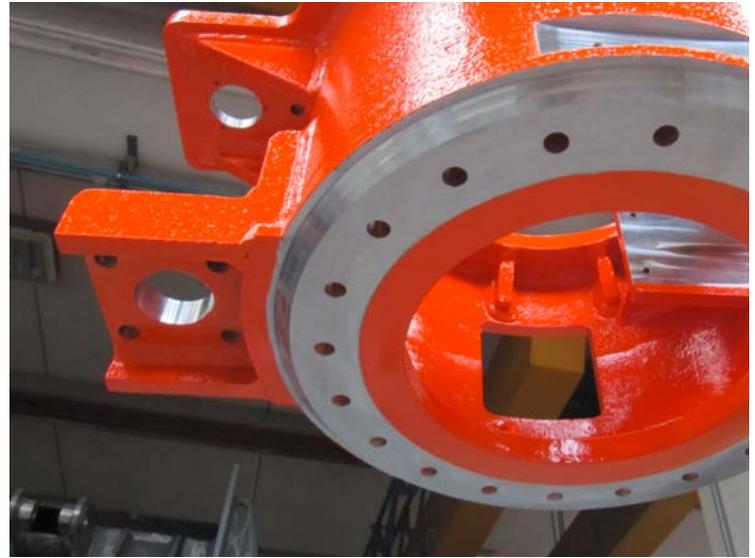
Die fertigen Produkte finden in einer Vielzahl von Branchen Anwendung. „Ursprünglich waren wir spezialisiert auf die Hersteller von Maschinen zur Bearbeitung von Marmor, Granit und Stein, und das ist mit etwas unter 20% des Gesamtumsatzes bis heute unser Hauptgeschäftsfeld“, so Alberto Brutti. Daneben werden auch Hersteller von Maschinen für die Bereiche Abfallrecycling,

Papier, Öl und Gas, Jahrmärkte und Volksfeste, Kunststoff und Gummireifen bedient, sowie solche von Pressen und Verlademaschinen von Eisenschrott, Kränen für Schiffsladungen im Hafen, Verpackungsmaschinen oder Maschinen für die Landwirtschaft bedient.

„Diese Diversifizierung ist unsere zweite große Stärke“, erklärt Alberto Brutti.

### PASSGENAUE LÖSUNGEN

Um passgenaue Lösungen anbieten zu können, muss man seine Kunden und ihre Produkte genau kennen. „Wir haben meist langfristige Kundenbeziehungen, sie sind uns treu und wir arbeiten lange zusammen. Das ist ein Pluspunkt aufgrund der Art von Bearbeitungen, die wir anfertigen. So können wir auch sehr spezielle Nischenbearbeitungen in kleinerer Stückzahl anbieten“, so Alberto Brutti. „Wie sind als zuverlässig bekannt und unsere Kunden wissen die Qualität zu schätzen, die wir durch die



Kombination von verschiedenen Kompetenzen erreichen und dadurch, dass wir alles intern fertigen.“

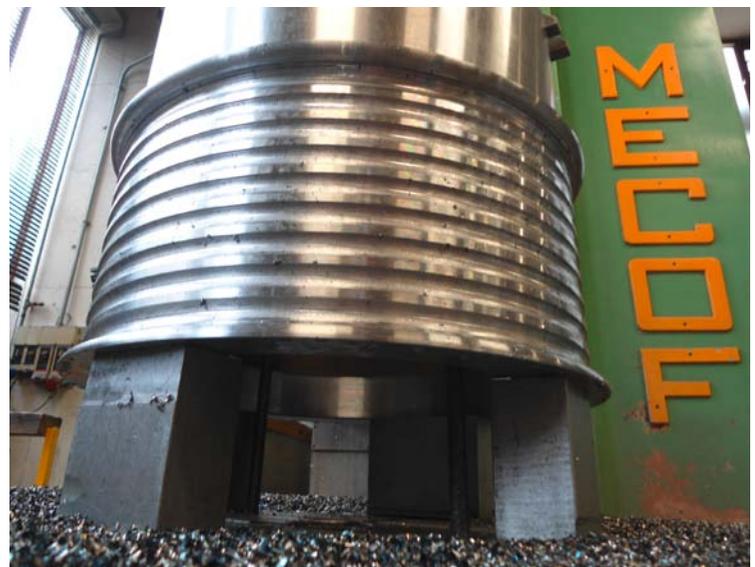
### KERNKOMPETENZEN BOHREN UND FRÄSEN

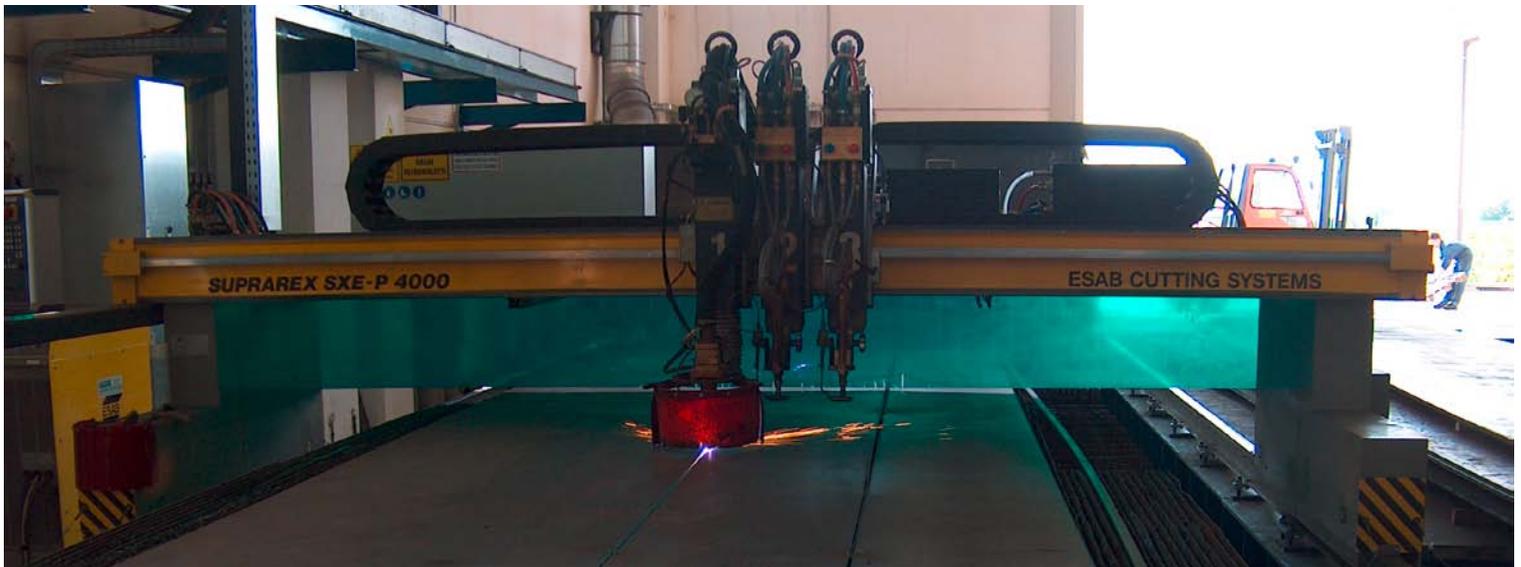
Perozeni war immer schon sehr stark im Bereich Fräsen. Seit einem Jahr ist eine neue Bohranlage in Betrieb und ermöglicht auch in diesem Bereich Spitzenleistungen.

”

Wir sind ständig dabei, unsere Produktionskapazität zu erhöhen, um immer schnellere Lieferzeiten gewährleisten zu können und die Qualität weiter zu optimieren.

“





Mit diesen Kompetenzen soll auch der Export weiter ausgebaut werden. Das Unternehmen ist bereits auf dem deutschen und slowakischen Markt aktiv und plant weitere Schritte ins europäische Ausland. „Wir sind ständig dabei, unsere Produktionskapazität zu erhöhen, um immer schnellere Lieferzeiten gewährleisten zu können und die Qualität weiter zu optimieren. Das erreichen wir durch die

Installierung neuer Produktionsmaschinen“, so Alberto Brutti.

### ERFOLGREICH IN DIE NÄCHSTE GENERATION

Gegründet von den Brüdern Armando und Daniele Perozeni im Jahr 1975, ist Perozeni seit 1998 eine eigetragene Gesellschaft mit inzwischen etwa 60 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von

über sieben Millionen EUR. Viele Traditionsunternehmen stehen früher oder später vor der Herausforderung Generationenwechsel. „Das ist einer der Gründe für die schwierige Lage der italienischen Wirtschaft insgesamt“, erklärt Alberto Brutti. Durch jahrelange Vorbereitung ist es Perozeni allerdings gelungen, bereits die meisten Vertreter der zweiten Generation, bestehend aus den insgesamt

sechs Kindern der Firmengründer, qualifiziert und gut vorbereitet in die Firma zu integrieren. Ein Beispiel für den gelungenen Generationenwechsel ist Laura Perozeni, die sich aufgrund ihrer Sprachkenntnisse um den deutschsprachigen Markt kümmern wird. „Das ist auch ein wichtiges Signal für die Kunden“, so Alberto Brutti. „Die Firma ist stark für die Zukunft und offen für neue Innovationen.“

#### Perozeni Srl

Via Lorenzi 44  
37021 Bosco Chiesanuova  
(VR) Italien

+39 045 7050735

+39 045 6780230

info@perozeni.it

www.perozenicarpenteriametallica.com



# Wirtschaftsforum: Italien

## 2. digitale Ausgabe *2. edizione rivista digitale*

Wir suchen italienische Firmen für unsere 2. digitale Ausgabe zum Thema **'Qualität und Know-how aus Italien'**.

*Ricerchiamo aziende italiane per il secondo numero della ns. rivista digitale sul tema **'Qualità & Know-how italiani'**.*

**Die Vorauswahl startet am 10. März 2015.**

*La preselezione inizia il 10 marzo 2015.*

**Bei Interesse melden Sie sich in unserer Redaktion +49 5971 92164 904 (wir sprechen Italienisch)**

***Interessati? Contattate la ns. redazione al numero +49 5971 92164 904 (si parla italiano)***



**Wirtschaftsforum**

Business Card

**Ihr Unternehmen im Wirtschaftsforum:**

*als Business Card ePaper/oder Business Card print*

**Tel.: +49 5971 92164 804**

**GRIGLIATI**  
**Baldassar**

info@grigliatibaldassar.com  
www.grigliatibaldassar.com



# Landwirtschaft leicht gemacht

Es ist eine Geschichte wie aus einem Märchen: In den 1930er Jahren bricht ein Junge aus einem einsamen italienischen Bergdorf auf, um eine Ausbildungsstelle als Schmied zu finden. Max Seppi hat ein besonderes Talent: mit Hilfe kreativer Ideen findet er immer wieder Lösungen für mechanische, hydraulische und elektrische Probleme. In St. Michael/Eppan in Südtirol gründet er im Jahr 1939 ein kleines Unternehmen und erfüllt sich so seinen Traum von Unabhängigkeit. Schon bald findet er seine Berufung und eine Firmenphilosophie: die Arbeit der Bauern zu erleichtern.

## EXPORTSCHLAGER AUS DEM HERZEN DER ALPEN

Er erwirbt sich einen guten Ruf unter den örtlichen Obst- und Weinbauern, die sich auf seine Unterstützung verlassen, und kon-

zentriert sich nach dem zweiten Weltkrieg immer stärker auf die Herstellung von Maschinen und Geräten für die Landwirtschaft. Dazu gehören Maschinen für die Holzverarbeitung, Wannen für Wein und Geräte für die Weinkel-

ler. Außerdem entstehen ab 1958 die ersten Kreiselmulchergeräte. Im Jahr 1970 beginnt Luciano Seppi, Max Seppis Sohn, im Unternehmen mitzuarbeiten. Er baut die ersten Schlägelmulchergeräte, die so erfolgreich sind, dass sie zum

Schwerpunkt des Unternehmens werden. Bald werden die Schlägelmulchergeräte aus dem Herzen der Alpen in Deutschland nachgefragt und sogar in die USA und nach Australien werden die beliebten Mulcher exportiert.



## PREISKEKRÖNTE MULCHGERÄTE

Im Jahr 1980 entwickelt Luciano Seppi den ersten Forstrotor. Von nun an konzentriert sich die Firma SEPPi M. ausschließlich auf die Konstruktion von Mulchgeräten. Die nächste Innovation folgt 1987: Der erste Prototyp des MIDIPIERRE Steinbrechers wird gebaut. Die Innovationskraft und die nachhaltige Leistungsstärke des Unternehmens machen sich bezahlt. Im Jahr 2005 gewinnt SEPPi M. den prestigereichen Export-Preis des Landes Südtirol, als Anerkennung für seine beachtlichen Anstrengungen im Bereich Export. Heute ist SEPPi M. einer der führenden Hersteller in seiner Branche weltweit; die Geräte haben sich bereits in mehr als 70 Ländern bewährt. Noch immer bewahrt sich das Unternehmen jedoch seinen familiären Charakter. Das heißt auch, dass Verlässlichkeit und korrekte und verantwortungsvolle Geschäftsbeziehungen

höchsten Stellenwert genießen. 2006 beginnt die offizielle Mitarbeit der dritten Seppi-Generation. Die drei ältesten Kinder Barbara, Lorenz und Susanne haben ihr Studium abgeschlossen und steigen nach und nach in den Betrieb mit ein. 2010 übernimmt die dritte Generation offiziell die Leitung des Betriebes. Die Firma SEPPi M. wird eine Aktiengesellschaft, mit Dipl.-Ing. Lorenz Seppi als Präsident. 2013 kommt das vierte SEPPi-Kind zum Einsatz: Maximilian junior beginnt seine Mitarbeit im Kundendienst.

## 75 JAHRE INNOVATION FÜR LANDWIRTE

Im letzten Jahr feierte SEPPi M. das 75. Jubiläum mit einer großen Anzahl verschiedener Mulcher-Typen für verschiedene Einsätze. Die Produktpalette beinhaltet zurzeit 70 verschiedene Modelle, die jeweils in verschiedenen Arbeitsbreiten erhältlich sind. Zusätzlich

bietet jedes Modell unterschiedliche Ausstattungsvarianten. Das gesamte Produktangebot umfasst Mulchgeräte und Zubehör für die Landwirtschaft und Grünpflege sowie Forstmulcher, Steinbrecher und Wurzelstockfräsen für Forstwirtschaft, Bauwesen und Energie. An der Firmenphilosophie hat sich bis heute nichts geändert: Noch immer ist es das Ziel aller Mitarbeiter, Landwirten die Arbeit zu erleichtern. Dies gelingt durch jahrzehntelange Erfahrung und unermüdlischen Einsatz in Forschung und Entwicklung. Dies garantiert Produkte von höchster Qualität mit

„ Der Maxisoil zerkleinert Steine, mulcht Holz und fräst Wurzeln und Stubben an. “

bestem Service. Für das nächste Jahr freut sich SEPPi M. bereits auf viele weitere Innovationen. █

SEPPi M. S.p.A.-AG  
Handwerkerzone 1  
39052 Kaltern (Südtirol)  
Italien

☎ +39 0471 96 35 50

☎ +39 0471 96 25 47

✉ sales@seppi.com

🌐 www.seppi.com

**seppi m.**  
MULCHING EQUIPMENT SPECIALISTS

**Wirtschaftsforum:**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

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