

# CLASSIC DRIVER

## Carugati - Sportwagenliebe im Herzen der Schweizer Uhrenindustrie

### Lead

Tür an Tür mit den Genfer Zentralen von Luxusuhrenherstellern wie Rolex, Patek Philippe und Frédérique Constant bietet Carugati Automobiles exklusive Klassiker und Supersportwagen an. Wir unterhielten uns mit Fabrizio Carugati, der das Unternehmen zusammen mit seinem Vater führt.

### Was ist Ihre früheste Erinnerung an Autos?

Das Erlebnis, mit meinem Vater in den damaligen Ferraris wie dem Dino, 308, 328, Testarossa und F40 unterwegs gewesen zu sein. Der F40 zählt auch heute noch zu meinen Lieblingen. Er erinnert mich an die Zeit vor der Krise der neunziger Jahre, als wir oft mit ihm gefahren sind. Mein Vater fuhr immer sehr schnell und ich habe mir dabei regelmäßig den Kopf am Türrahmen angeschlagen – eine gute Erinnerung (*lacht*).

### Ihr Vater hat Carugati Automobiles gegründet?

Ja, vor ungefähr dreißig Jahren. Er arbeitete bei seinen Eltern in ihrem italienischen Restaurant in Genf. Nachdem er seinen ersten Ferrari, einen grauen Dino 308 GT4, erworben hatte, verkaufte er ihn schon wieder, um einen anderen Ferrari zu kaufen und dann noch einen anderen. Als seinen Eltern klar wurde, dass er immer mehr Zeit in seine Autos investierte, verlangten sie von ihm eine Entscheidung: entweder weiter zu kochen oder ein echter Autohändler zu werden. Seine Wahl fiel auf die Automobile, weil sie immer seine Leidenschaft waren. Aber er kocht immer noch sehr gut.



### Woher stammte seine Leidenschaft für Ferrari?

Seit seiner Jugend hatte mein Vater die Formel Eins verfolgt und die Scuderia geliebt. Sein Vater war ebenfalls Ferraristi und besuchte mit ihm oft den Genfer Händler. Obwohl sie immer die neuesten Modelle dort studierten, traute sich mein Großvater nie, ein Auto für sich selbst zu kaufen. Als er endlich Besitzer eines Ferrari wurde, war er zu alt, um die Ausfahrten damit noch wirklich zu genießen. Er hatte zu lange mit der Erfüllung seines Traumes gewartet. Mein Vater wollte diesen Fehler nicht begehen.

### Also hat er sich als Händler selbstständig gemacht?

Ja, er begann damit, Ferraris zu kaufen und zu verkaufen. Er eröffnete auch seine eigene Werkstatt, verstand aber schnell, dass Instandsetzung ein kompliziertes Business ist, bei dem man sein Geld nicht so einfach verdient – vor allem in der Schweiz, wo die Löhne besonders hoch sind.



### Es gibt in Ihrem Showroom noch eine Reihe von anderen Supersportwagen, zum Beispiel von Pagani. Was ist Ihre Beziehung zu dieser bemerkenswerten Marke?

Als mein Vater Horacio Pagani kennenlernte, war er von dessen Bemühen, ein eigenes Unternehmen aufzubauen, begeistert. Es erinnerte ihn an die Frühzeit von Enzo Ferrari. Er wollte einen Teil dazu beitragen und so wurden wir 2002 offizieller Pagani-Händler für die Schweiz. Wir haben seither mit einigen Paganis gehandelt und waren sogar in die Homologation des Zonda in der Schweiz involviert. Die Marke während ihrer Entwicklung zu begleiten, war ein tolles Erlebnis. Wir mochten das Familiäre, diesen Spirit. Jetzt wird das Unternehmen immer professioneller.

### Ihr Showroom liegt in Plan-les-Ouates, im Herzen der Schweizer Uhrenindustrie. Frédérique Constant befindet sich auf der anderen Straßenseite, Patek Philippe und Rolex sind nur ein paar Minuten entfernt. Gibt es eine Verbindung zwischen Ihrer Autowelt und der Welt der Luxusuhren?

Die gibt es, denn zahlreiche unserer Kunden sind mit der Uhrenindustrie durch Beruf oder Leidenschaft verbunden. Es kommen aber auch Menschen bei uns auf einen Sprung vorbei, die eigentlich hier her gekommen sind, um die Uhrenhersteller zu besuchen. Wir sind übrigens nicht allein auf weiter Flur – nur ein paar hundert Meter entfernt gibt es offizielle Ferrari- und Lamborghini-Händler und auch noch Harley-Davidson. Wir betrachten sie nicht als Konkurrenz. Ihre Präsenz zieht ja auch neue Kunden

in diese Gegend.



#### **Kommen die meisten Ihrer Kunden aus der Schweiz?**

Die Mehrzahl unserer Kunden lebt in der Schweiz, sie sind aber nicht unbedingt Schweizer. Es leben auch andere Europäer hier – aus naheliegenden Gründen. Wir verkaufen nach Europa, in die USA und einige Autos in den Mittleren Osten. Aber meistens ziehen es die Kunden vor, ihre Autos in Genf zu behalten. Wir haben hier einen eigenen Betrieb, wo die Fahrzeuge gelagert und gewartet werden können. Kommt also ein Kunde nach Genf, dann ist sein Auto auch sofort fahrbereit. Wenn es für den Kunden besser passt, bringen wir es auch direkt an den Flughafen.

#### **Sie haben mit klassischen und zeitgenössischen Autos zu tun. Wie erleben Sie die Hauptunterschiede zwischen beiden beim Fahren?**

Heutzutage sind Sportwagen sehr einfach zu fahren und zu warten, so lange man über die richtige elektronische Ausstattung verfügt. In der Vergangenheit waren diese Fahrzeuge viel brutaler wie beispielsweise der Ferrari F40, der zu den besonders furchteinflößenden Exemplaren gehört. Der Vorteil klassischer Automobile ist aber, dass man in ihnen nicht unbedingt schnell unterwegs sein muss, um sie dennoch genießen zu können. Man erfreut sich einfach am Geruch, am Sound. Außerdem erregt man in einer Stadt weniger Aufmerksamkeit, als mit einem extremen und lauten neuen Modell. Klassiker sind den Menschen sympathischer.



#### **Fahren Sie selber noch gerne?**

Der Verkehr ist in der Schweiz ein Alptraum, außerdem sind die Geschwindigkeitsbeschränkungen sehr streng – ich nehme deshalb beruflich oft den Zug. Wenn ich Zeit habe, bin ich aber auch oft mit dem Auto in den Alpen unterwegs. Ich denke, dass wir deshalb so viele Klassiker verkaufen, weil man auch bei niedrigerem Tempo immernoch voll auf seine Kosten kommt, ohne allzu viel zu riskieren.



**Welche Klassiker liegen Ihnen besonders am Herzen?**

Wenn ich eine Sammlung aufbauen wollte, wären unbedingt drei Ferraris dabei: ein Dino, ein 250 GT SWB und ein 275. Ein Ferrari 288 GTO oder ein F40 wäre natürlich auch toll. Dann würde ich mir noch einen Flügeltürer zulegen, einen BMW 507, einen Bugatti und einen Lamborghini Miura. Ich glaube, dass sie alle zu den außergewöhnlichsten klassischen Sportwagen zählen.

**Gibt es Anekdoten aus Ihrer beruflichen Erfahrung, über die Sie immer noch lachen können?**

Einmal kam ein berühmter französischer Sänger in unseren alten Showroom. Ich habe ihn allerdings nicht erkannt, weil er für mich wie ein Landstreicher aussah. Aber dann kaufte er einen Ferrari 275 (*Jacht*).



**Auf einen Nenner gebracht: Was ist der wichtigste Aspekt bei Ihrer Arbeit?**

Beziehungen. Manchmal verkaufen wir ein Fahrzeug drei bis vier Mal, weil unsere Kunden immer wieder zu uns zurückkehren. Insofern müssen wir nie nach Autos Ausschau halten, denn sie kommen fast immer zu uns. Wir bauen lieber enge Beziehungen zu den Kunden auf, als nur nach dem schnellen Profit zu sehen oder ein Vermögen in Anzeigen zu investieren.



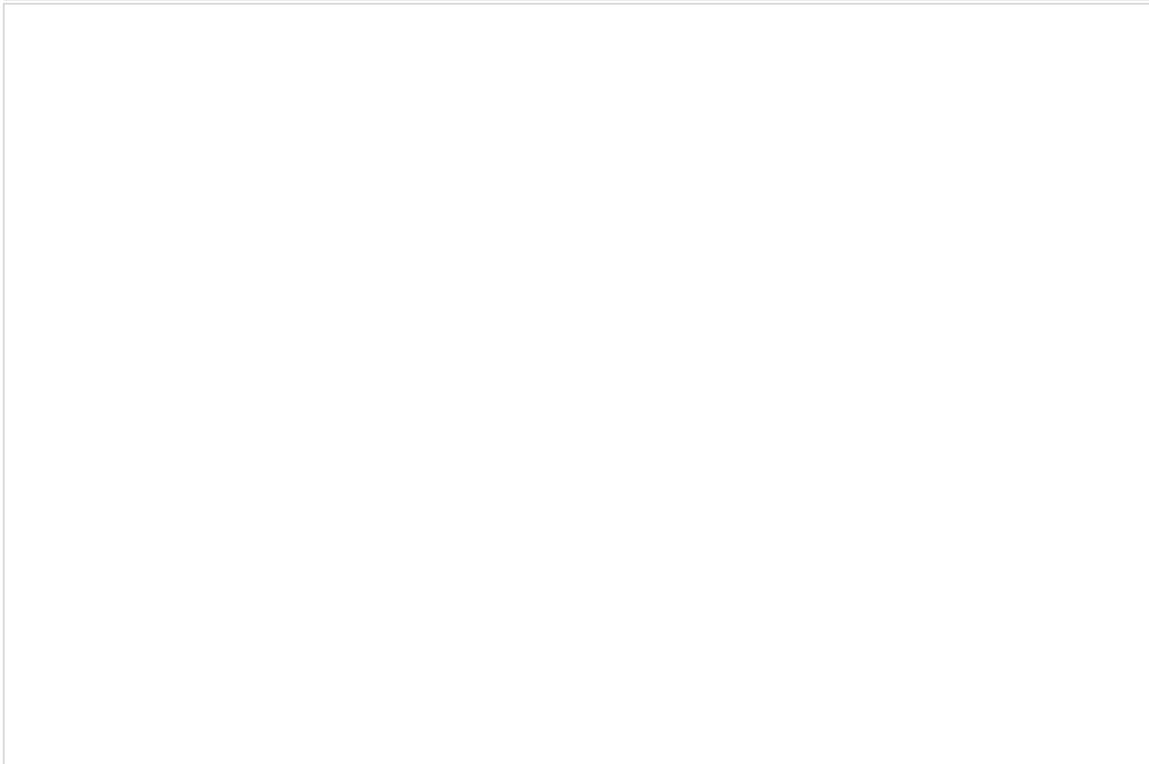
**Wie sieht die Zukunft von Carugati Automobiles aus?**

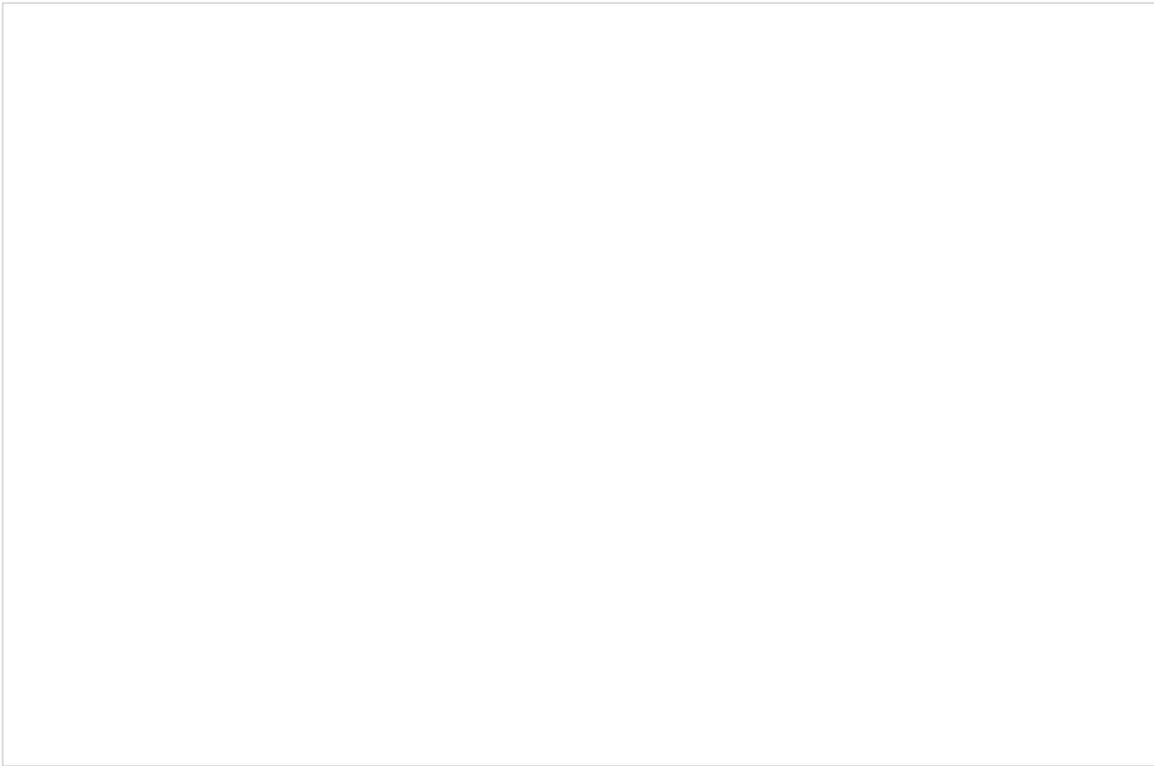
Das kommt auf die Entwicklung der Wirtschaft sowie der rechtlichen Bestimmungen an. In manchen Ländern ist es beispielsweise verboten, alte Autos zu fahren. Aber sollte die Situation bleiben, wie sie jetzt ist, sehe ich eine gute Zukunft voraus, auch wenn die Preise in den letzten zwei Jahren bereits steil nach oben geschneilt sind. Autos sind immer noch ganz oben auf der Wunschliste vieler ambitionierter Geschäftsleute. Und selbst wenn wir weniger klassische Automobile auf den Straßen sehen sollten,

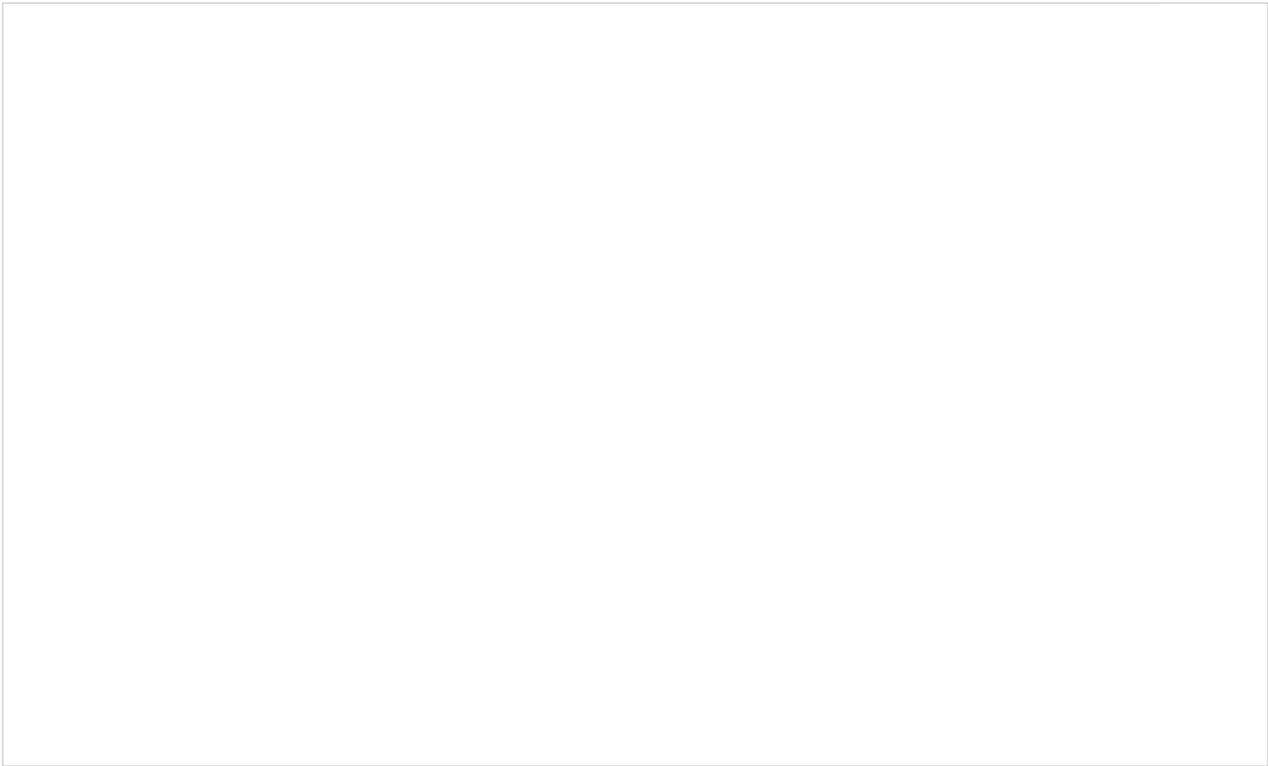
werden sie weiterhin begehrte Sammlerobjekte bleiben – ähnlich wie Kunstwerke. Die Gesamtzahl ist begrenzt, sie können nicht reproduziert werden und wenn erst ein großes Land wie China auf den Geschmack kommt, dann wird die Nachfrage das Angebot bei Weitem übersteigen.

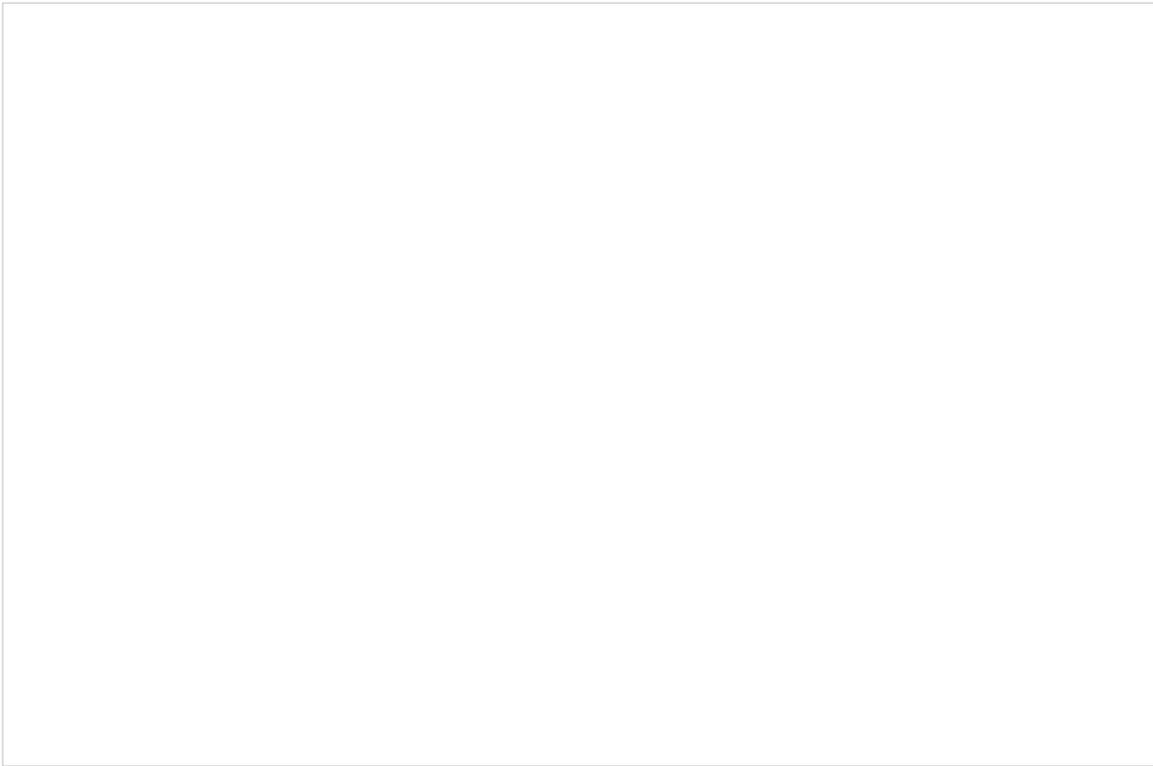
Fotos: Rémi Dargegen for Classic Driver © 2015

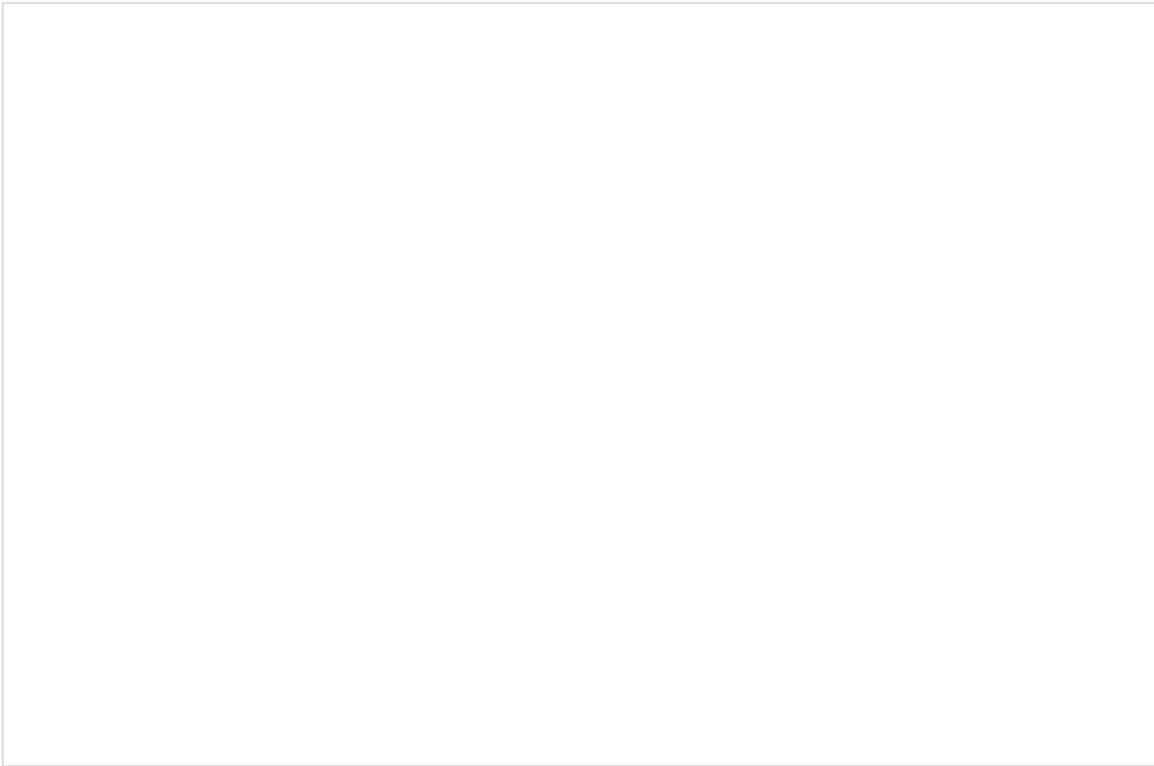
## Galerie

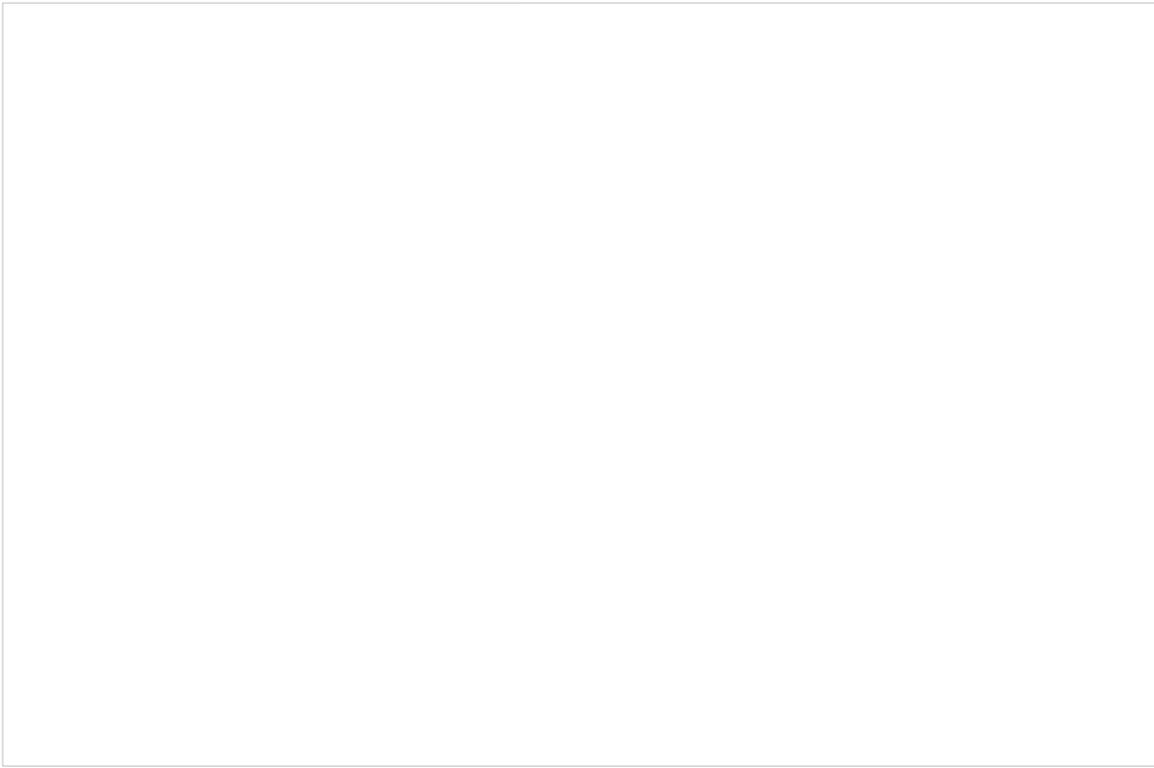
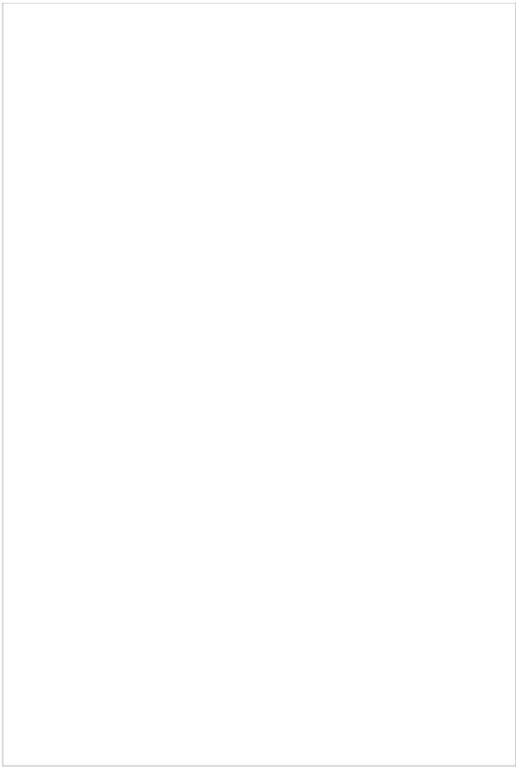


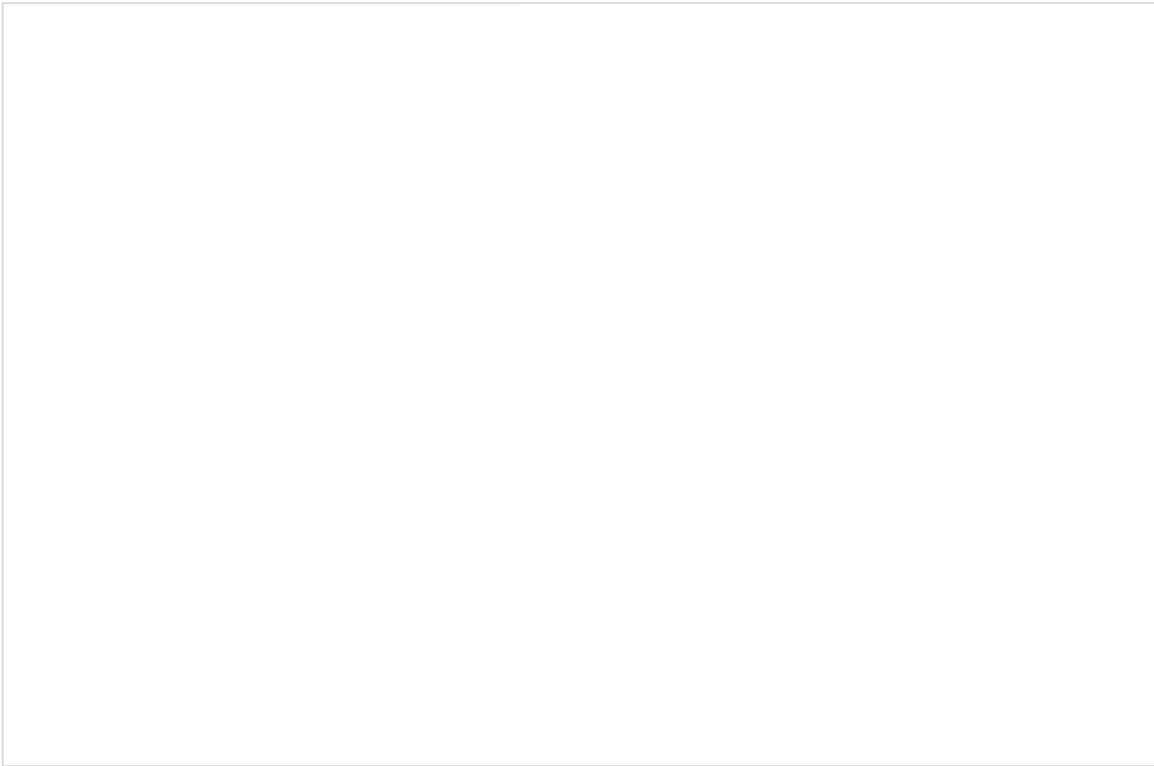
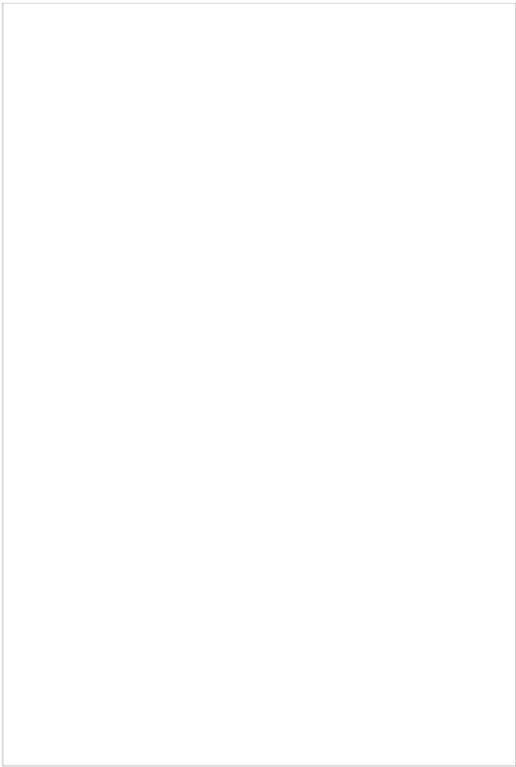


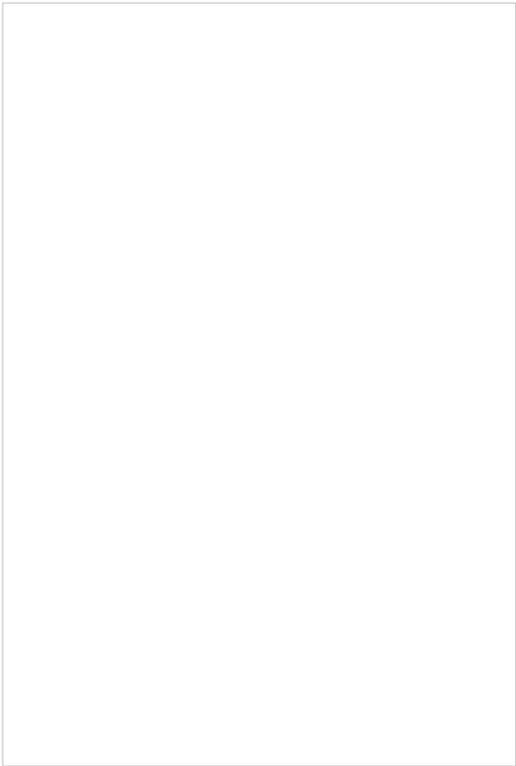
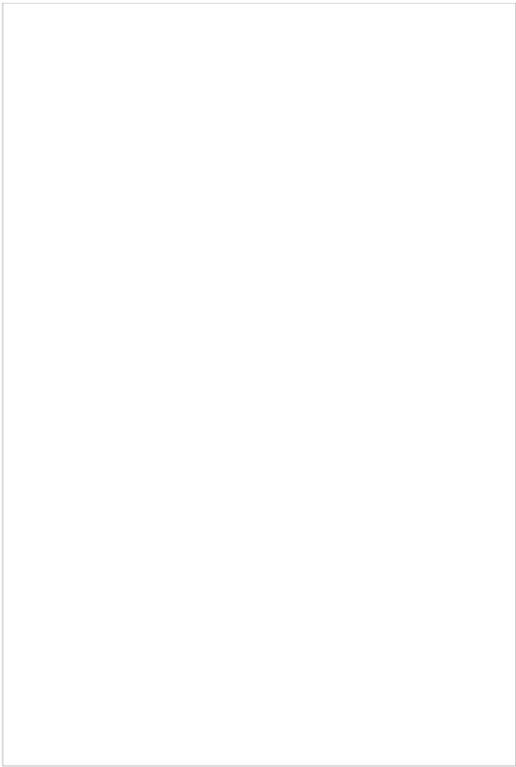


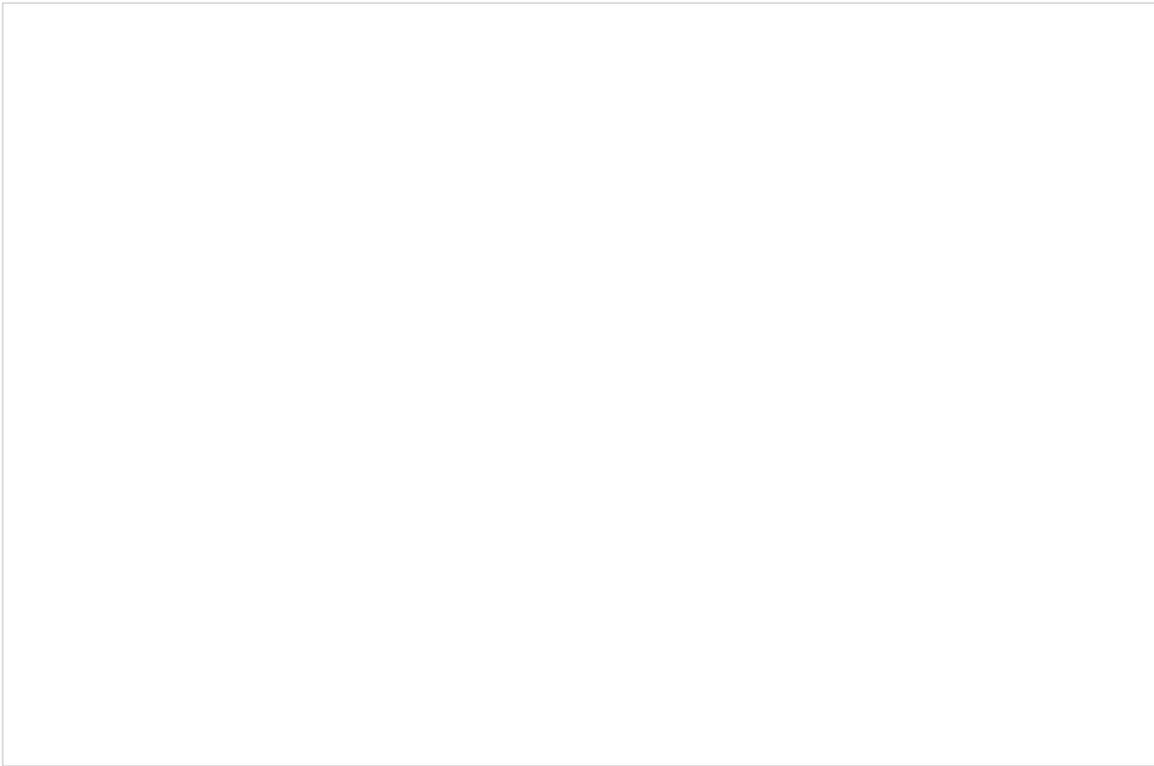


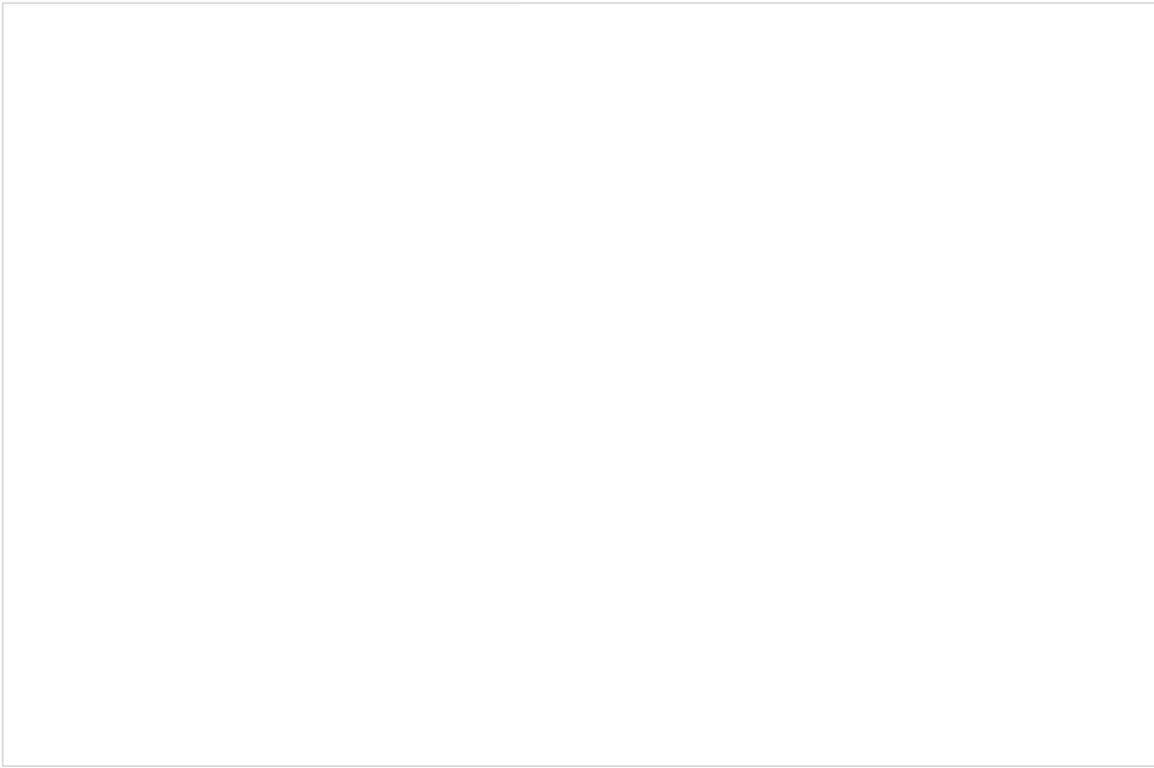
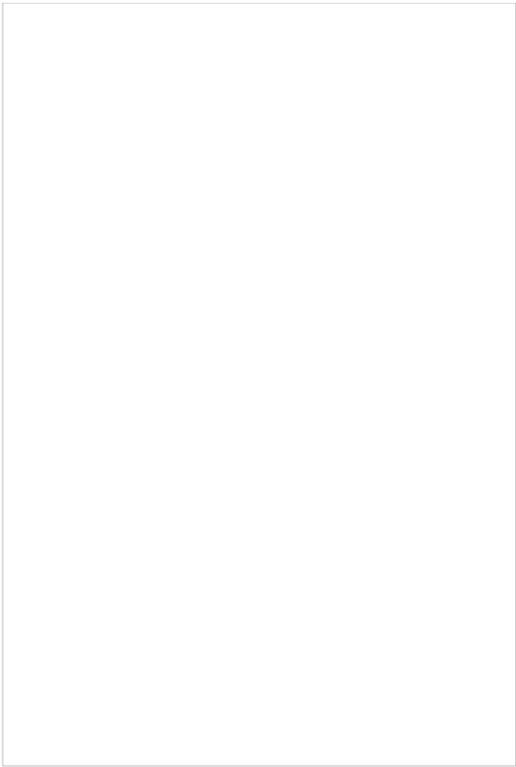


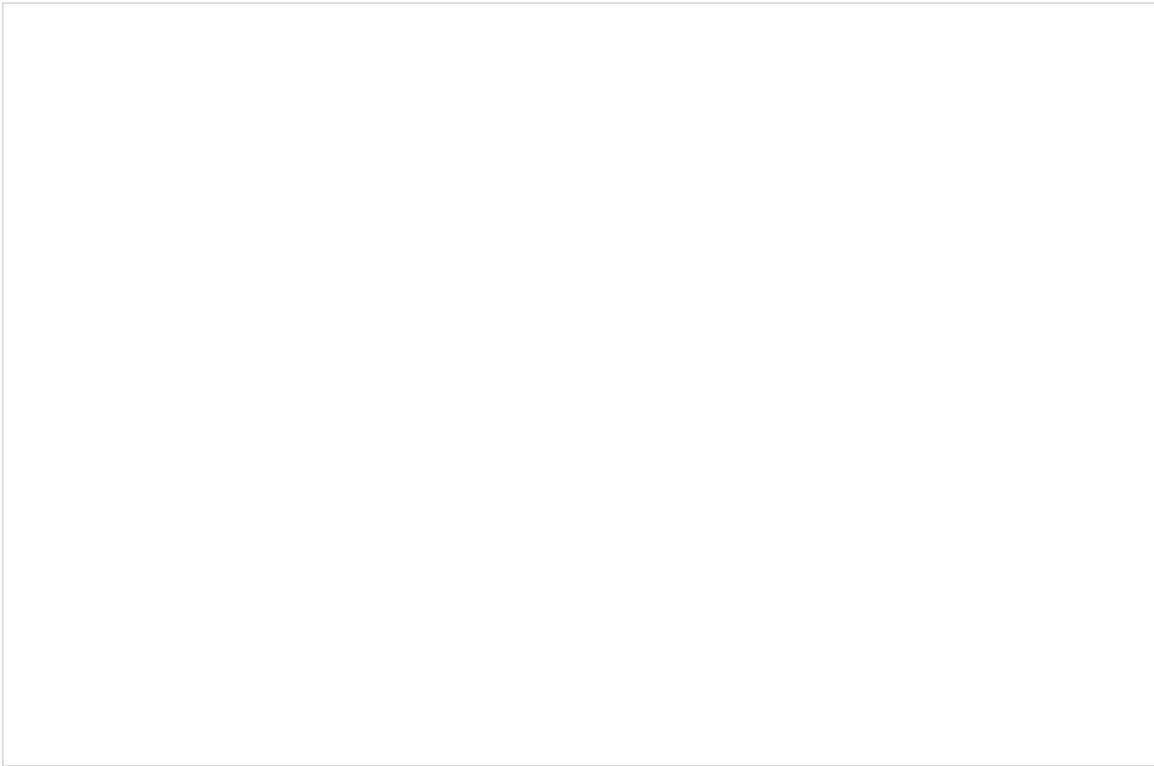


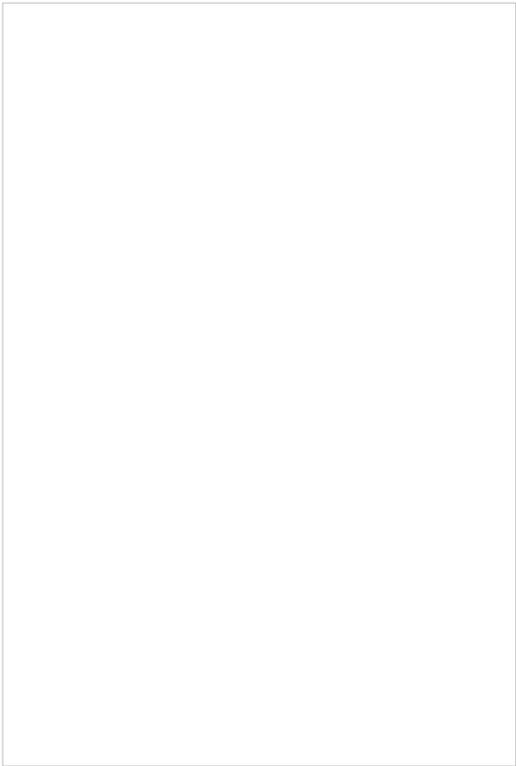


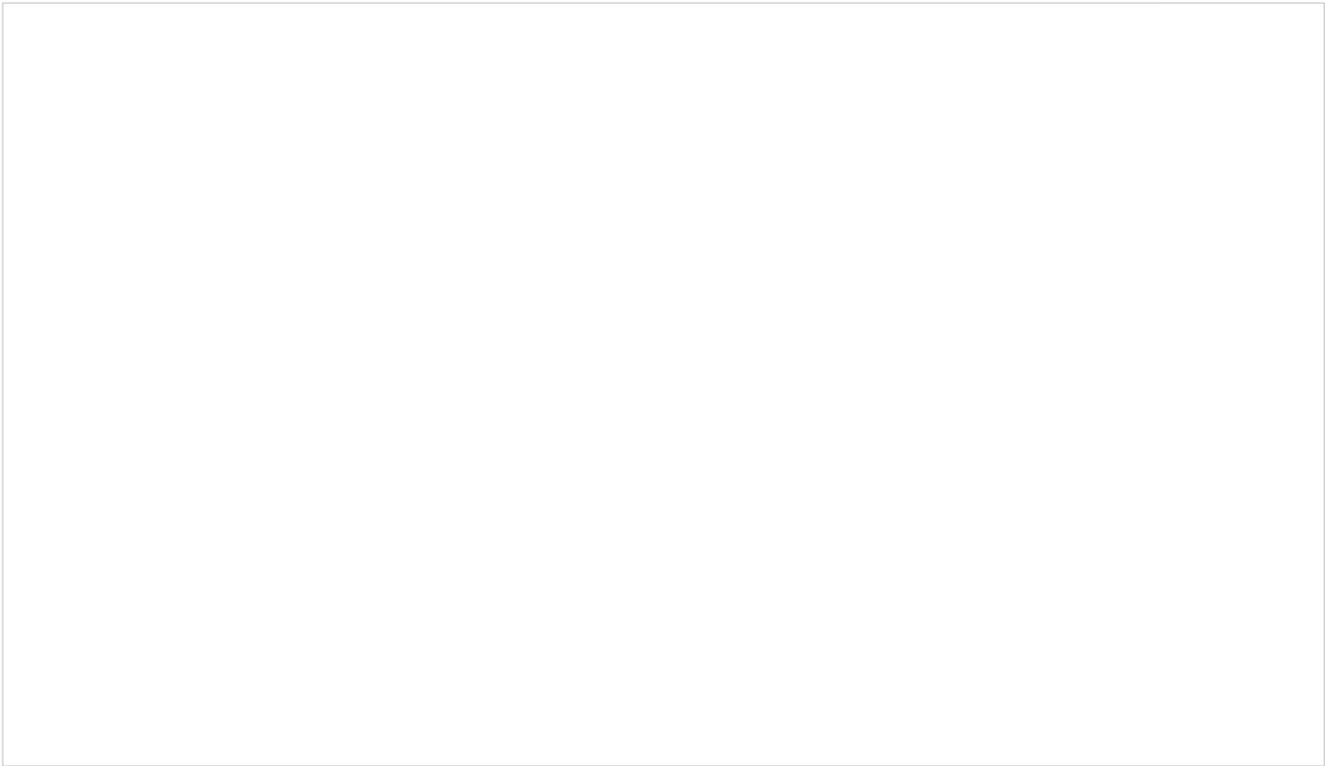


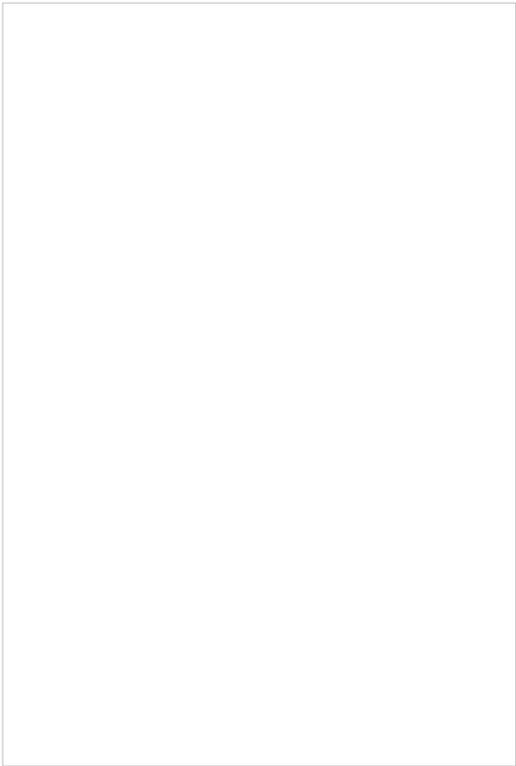


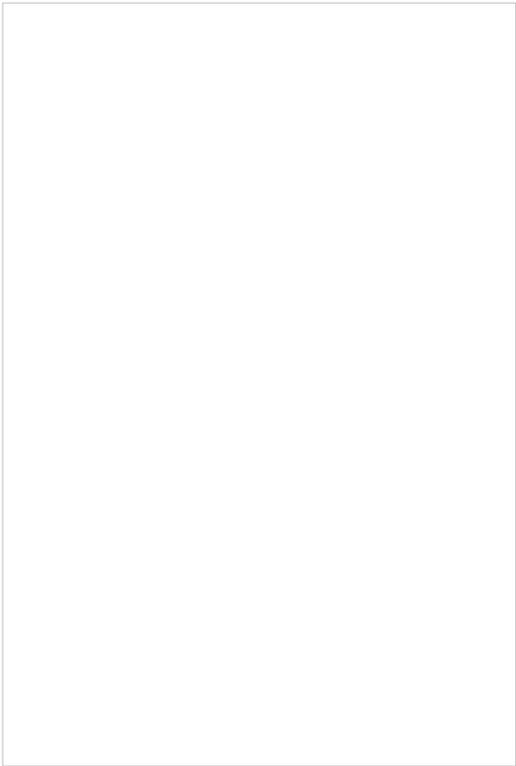


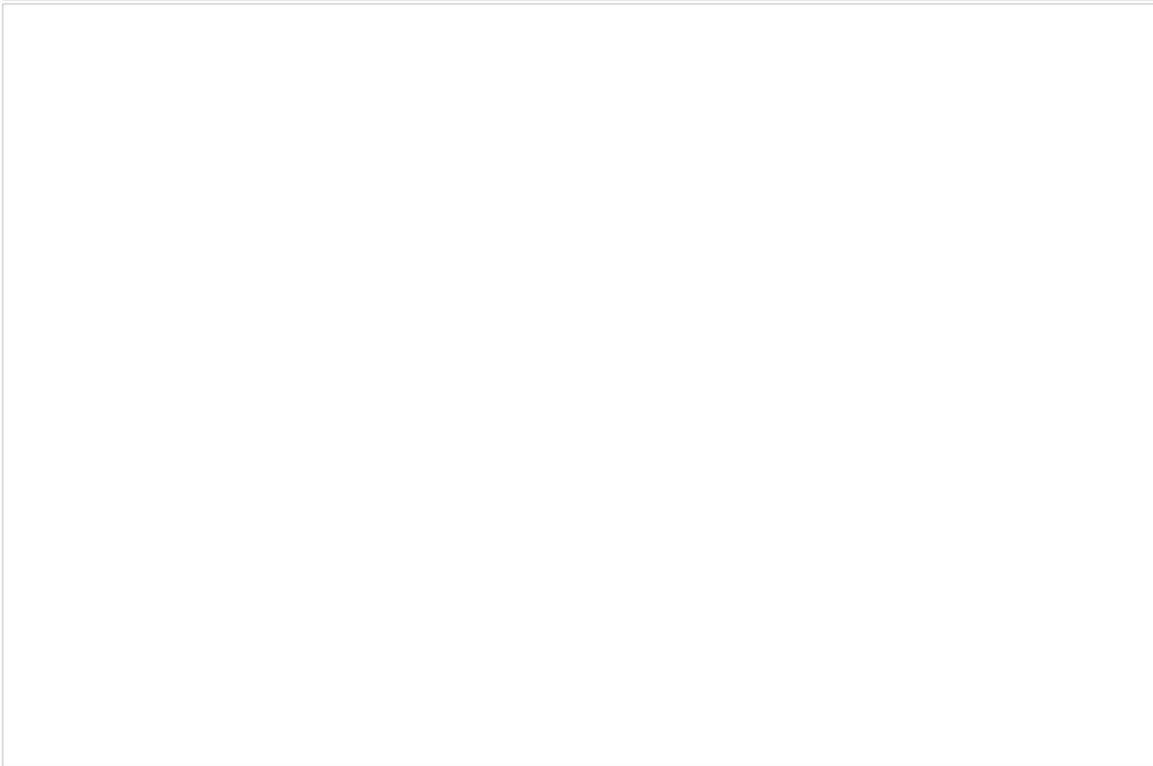


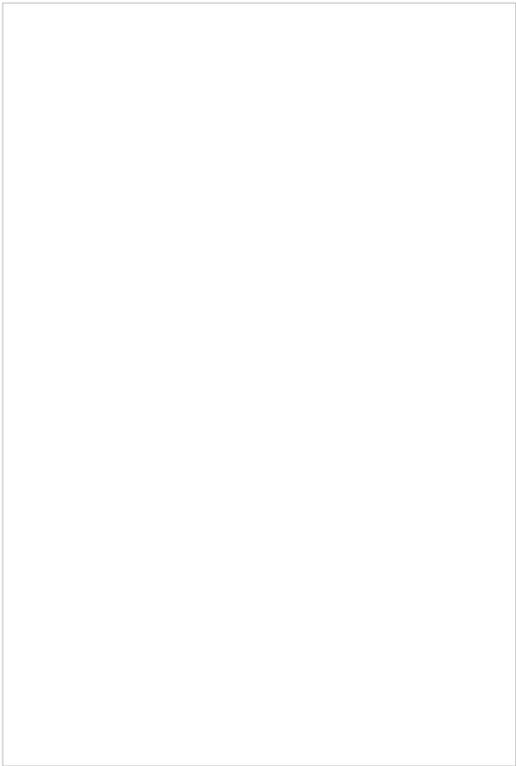


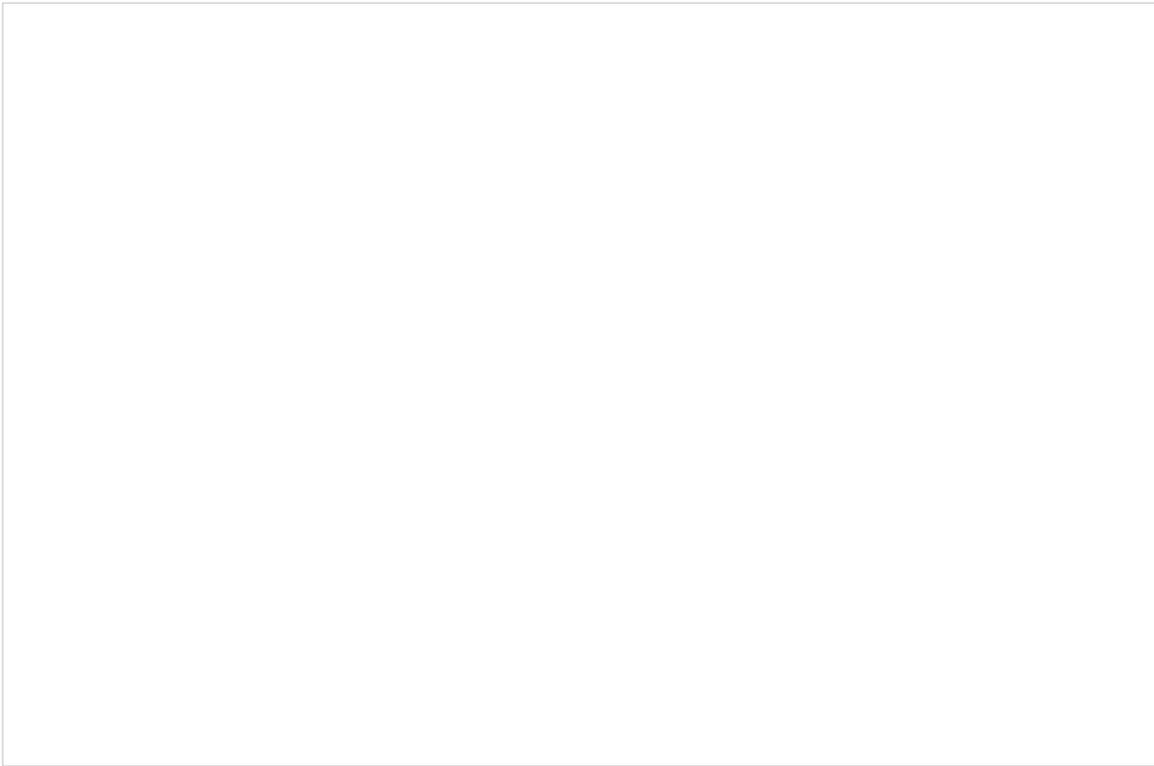


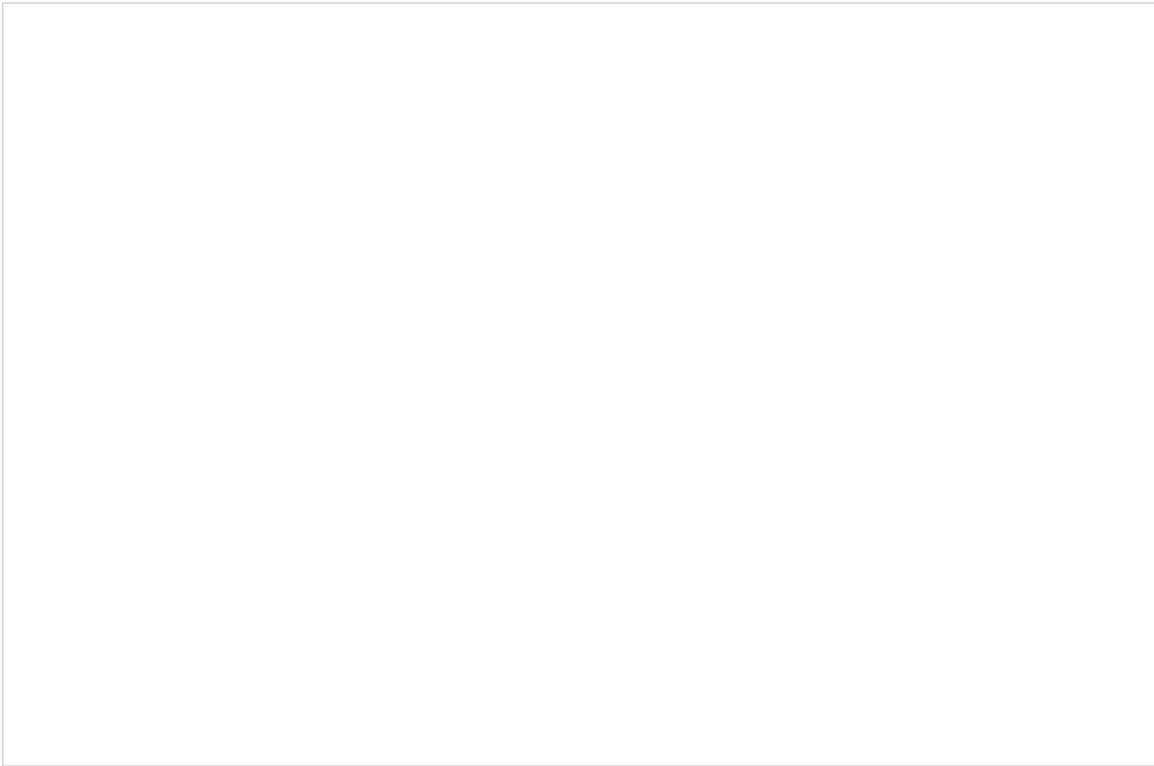


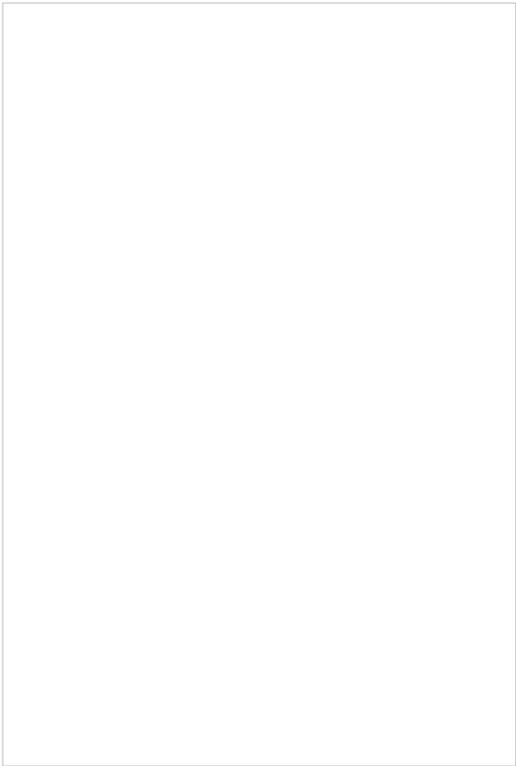
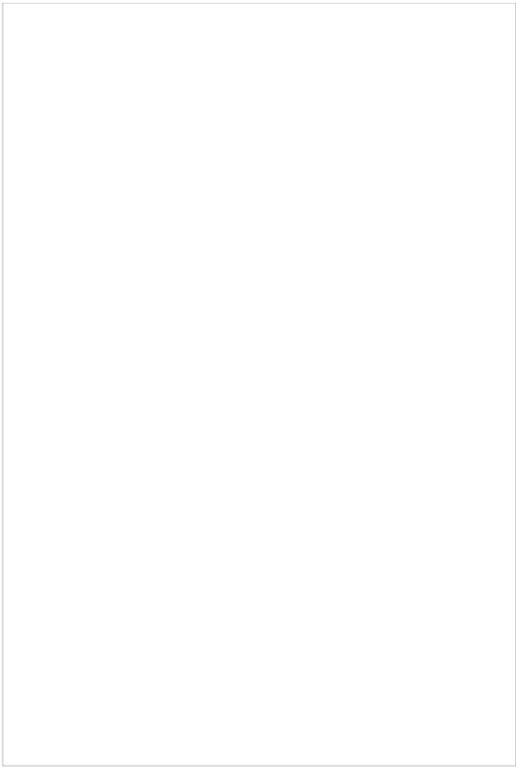


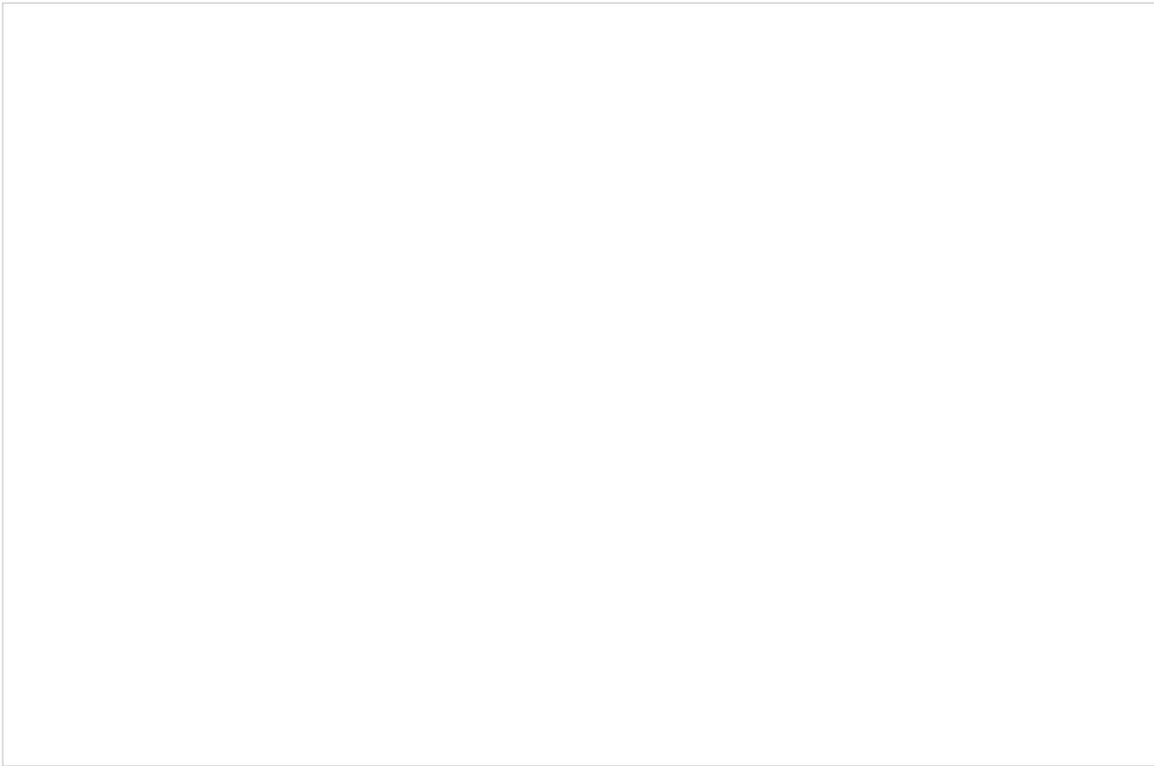


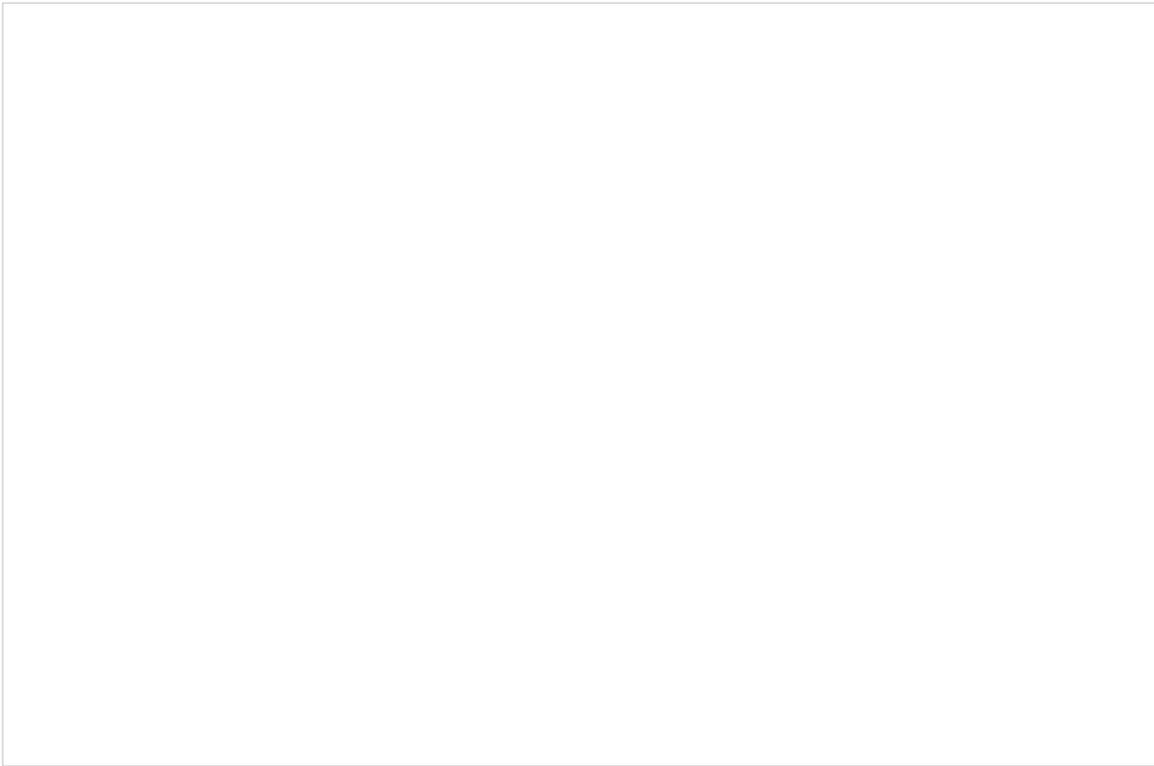


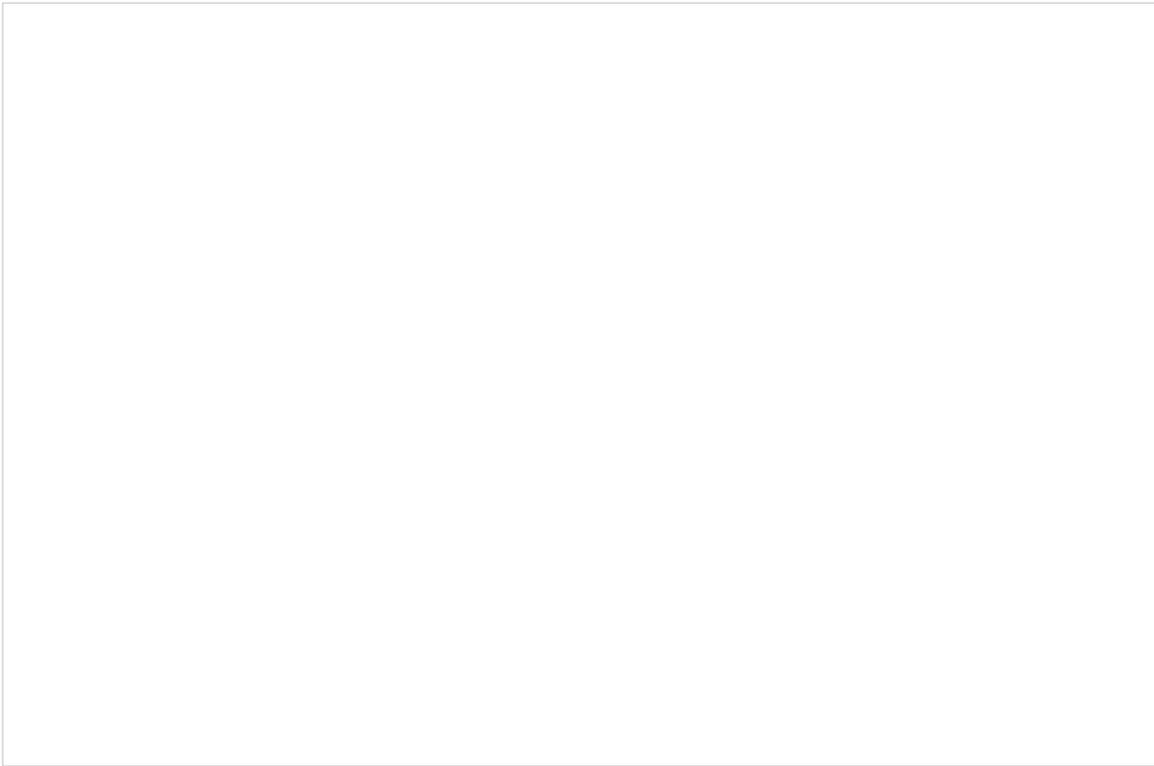












**Source URL:** <https://www.classicdriver.com/de/article/autos/carugati-sportwagenliebe-im-herzen-der-schweizer-uhrenindustrie>  
© Classic Driver. All rights reserved.