

La prima accademia dedicata alla tecnologia HVLP

A Ovada, in provincia di Alessandria, Arata Utensili è un centro per la vendita di vernici e attrezzature per edilizia guidato da Fabio e Cesare Arata, padre e figlio, che condividono l'amore per un'attività creata dal nonno nel 1965 e sviluppata come impresa di famiglia per tre generazioni. Tante le trasformazioni per un'azienda nata nella lucidatura di mobili, che ben presto raggiunge e integra il mondo delle vernici e quello degli utensili. E' Cesare, 24 anni e neolaureato in Economia Marittima, a raccontarci come il nonno prima e i genitori poi abbiano portato avanti questa realtà con passione e come, quando la mamma è mancata, lui stesso abbia deciso di supportare il padre per continuare una tradizione imprenditoriale così radicata dentro di lui. Perciò, il richiamo della famiglia e del territorio sono le fondamenta su cui è costruita questa storia di grande evoluzione, un'evoluzione dovuta soprattutto alla vulcanicità di Fabio, innovatore nato, spesso capace di anticipare i tempi: successi storicamente con l'introduzione di un marchio austriaco di vernici all'acqua, quando prima degli altri intuì l'importanza dei prodotti solvent free, credendovi fin da subito; succede oggi perché Arata è il primo rivenditore in Italia ad ospitare una sessione di Rigo Academy, proposta per permettere al proprio pubblico di conoscere e sfruttare a pieno le caratteristiche prestazionali dei mac-



“
A Ovada, Arata Utensili è il primo rivenditore in Italia a ospitare la Rigo Academy, una formazione di livello per acquisire competenze, precisione, velocità nel lavoro con gli strumenti ad alto volume e bassa pressione di Rigo®.”

”

chinari Rigo® e le loro grandissime potenzialità. Un po' visionario, molto curioso, decisamente dinamico Fabio -sostenuto e coadiuvato da Cesare- ha coinvolto una selezione di professionisti suoi clienti dando loro l'opportunità di acquisire nuove skills e fare un balzo in avanti nel proprio lavoro con la prima accademia dedicata alla tecnologia HVLP (high volume low pressure) e cioè alto volume a bassa pressione, con un formatore d'eccezione, Michele

■ Sotto, Cesare Arata, nuova leva di Arata Utensili.



RIGO ACADEMY
 Corso itinerante di formazione,
 decorazione e verniciatura a spruzzo
 con i sistemi Rigo Hvp

ARATA UTENSILI
 Via Novi, 2 - 15075 Ovada (AL)
 Tel 0143/81451 - aratautensili@gmail.com

RIGO®
 Via Unità d'Italia, 85
 21057 Olgiate Olona (VA)
 Tel 0331/633281
 Fax 0331/636060
 www.rigosrl.com
 info.rigo@rigosrl.com

INFORMAZIONE COMMERCIALE



Perfetti, architetto, maestro decoratore e docente di Rigo® Academy.

Cesare, raccontaci cosa caratterizza oggi la vostra azienda e come avete conosciuto Rigo® ■■■

La nostra è da sempre un'azienda a carattere familiare, presente sul territorio da tanti anni e, quindi, conosciuta e radicata. Oggi commercializziamo principalmente vernici e macchinari per falegnameria, la nostra è una ferramenta con un forte focus sul colore che rappresenta ormai la parte trainante dell'attività, che arricchiamo con i complementi per servire al meglio la clientela garantendo un'offerta a 360 gradi. Da un po' di tempo stiamo integrando i materiali per edilizia -dagli intonaci ai cappotti- per differenziarci ed intercettare nuove aree di business. Ci rivolgiamo a target differenti, serviamo il privato e l'artigiano, fino alle falegnamerie industriali, con prodotti e servizi che soddisfano

tutte le esigenze. Da sempre mio padre ha scelto di puntare su prodotti innovativi, cercando di stimolare un cambio di mentalità, per diffondere le migliori soluzioni tecnologiche con un occhio di riguardo per l'ambiente. Come azienda tentiamo di offrire professionalità, soluzioni, prodotti validi e certificati: solo qualità, servizio e competenza possono salvare il nostro settore dalla grande distribuzione e dalle minacce del mercato. Abbiamo conosciuto Rigo®

un anno fa, ad indirizzarci verso l'azienda sono stati professionisti del settore che ne erano entusiasti e anche noi ne siamo rimasti davvero colpiti! Abbiamo contattato l'azienda e scoperto la tecnologia HVLP che ci ha incuriositi, affascinati e convinti.

In generale cosa vi ha colpito dell'azienda tanto da avviare una partnership così dinamica? Innanzitutto Rigo®

vanta attrezzature di produzione totalmente italiana, è un'azienda nazionale -che si sta 'affacciando' all'estero (oggi Rigo® esporta in ben 63 Paesi!)- che esce dalla logica puramente produttiva e acquisisce la capacità di lavorare sui servizi, diventando partner per i suoi distributori, sforzandosi di creare cultura di settore nei diversi ambiti che tocca con la sua versatilità. Ci ha colpiti questo percorso così originale, che mira a creare un brand forte, portatore di molteplici





valori, come l'italianità, l'affidabilità, il servizio e la relazione forte con il cliente. E poi il bellissimo progetto della Rigo Academy che serve a valorizzare non soltanto il prodotto ma tutto quello che ci sta intorno ci ha subito catturati! Insegnare ad usare al meglio le macchine Rigo® significa ridurre lo spreco di prodotto in maniera importante -perché si riduce l'overspray e di conseguenza la tossicità per l'utilizzatore- significa aumentare la prestazionalità, riducendo sorprendentemente i tempi di lavorazione ed ottenendo un effetto finale molto omogeneo e bello.

Siete stati i primi a proporre la Rigo Academy, a cosa è dovuta questa reattività? Mio padre è una persona molto dinamica e tempestiva: ha incontrato una tecnologia che lo ha incuriosito, ne

ha riconosciute le potenzialità e ha voluto approfondire subito l'argomento. Per lui la formazione e lo studio sono fondamentali, perché vuole imparare lui stesso e trasferire ai clienti le competenze acquisite. E' una curiosità che lo caratterizza e lo spinge a voler sempre essere il primo a proporre il prodotto più innovativo e performante e vuole essere sicuro di ciò che dice. Cerchiamo di offrire sempre il meglio alla nostra clientela, gli articoli migliori per mantenere alta la professionalità che vogliamo ci contraddistingua. Con Rigo® si è trattato di cogliere subito un'opportunità di grande valore, arrivando per primi ad un prodotto, ad una tecnologia e, soprattutto, ad una formazione che ci permettono di offrire un valore aggiunto al cliente. E poi dare l'opportunità di partecipare ai corsi della Rigo Academy significa

differenziarci dagli altri e fidelizzare i clienti, accrescendone le competenze e dando loro un servizio importante.

Qual è il valore aggiunto di questa formazione? Quali sono i suoi punti di forza?

L'Accademia Rigo® permette di trasferire esperienza e competenze per sfruttare al meglio la migliore tecnologia a spruzzo sul mercato e ci permette anche di innalzare la cultura del settore, migliorando la professionalità dei nostri interlocutori e questo si ripercuote positivamente sul nostro business.

Un plauso anche a Michele Perfetti che è eccellente come insegnante e come utilizzatore, perché è un formatore completo, molto preparato, di ottimo livello, capace di trasmettere la conoscenza nel migliore dei modi, trasferendo facilmente le



Nella foto a destra, Riccardo Rigolio, titolare di Rigo®, mentre consegna l'attestato di operatore qualificato a un corsista.



Nella foto a sinistra, Cesare e Fabio Arata, il primo giorno di Rigo Academy.



nozioni anche ai neofiti. Inoltre, comunica la passione che ha per questa tecnologia nella quale crede molto intorno alla quale ama creare interesse: è un vero e proprio ambasciatore di Rigo®, innamorato di questi strumenti. E poi è una persona molto disponibile, che si mette a disposizione dei corsisti per qualunque esigenza anche fuori dall'accademia. Ci ha mostrato effetti sorprendenti evidenziando la versatilità unica delle macchine Rigo®, efficaci su molti supporti diversi e per tanti tipi di lavorazioni -dal decorativo alla pittura industriale, dalle vernici per legno alle belle arti-. Questo è particolarmente importante per noi perché la nostra clientela è molto eterogenea, così come le caratteristiche tecniche dei prodotti che proponiamo -dall'impregnante, più liquido, al ferromicaceo, più denso-. Interessante anche vedere come la presenza di due distinte categorie di professionisti -imprese edili e falegnami- abbia permesso di testare diversi tipi di prodotti in ambiti differenti, rispondendo così a tutte le esigenze.

Come vengono strutturati i corsi della Rigo Academy presso il rivenditore? La Rigo

Academy si articola su tre livelli: quello base -con cui abbiamo iniziato- e due livelli avanzati. Il singolo livello dura una giornata intera e comprende una parte teorica e una pratica, alla fine del corso viene rilasciato l'attestato di operatore qualificato, valido a livello internazionale. Il corso base esaurisce bene l'utilizzo con i prodotti più semplici, come smalti e impregnanti, mentre microcementi, resine e decorativi sono argomenti dei corsi avanzati. Grazie alle modalità con cui è organizzato il corso, tutti sono riusciti a vedere più lavorazioni e possibili usi dei macchinari e, in generale, chi ha partecipato alla formazione si è detto molto soddisfatto ed entusiasta di scoprire nuove opportunità e possibilità per il proprio lavoro. Se il primo corso non

esaurisce -ovviamente- la materia certamente apre la mente e suscita curiosità: i corsisti non conoscevano la strumentazione e sono rimasti impressionati dalla precisione e dalla velocità di esecuzione, che si traducono per loro in un incremento della produttività e dei guadagni. L'azienda ci ha chiesto di tenere basso il numero di corsisti, perché si tratta di un'accademia pensata per un target selezionato e seriamente coinvolto. Per quanto ci riguarda, poterci porre come punto di riferimento per la crescita del percorso professionale degli artigiani è molto efficace a livello strategico e poter offrire una consulenza approfondita su un ambito così interessante è importante. Infatti, abbiamo intenzione di continuare in questo percorso per essere un partner sempre più qualificato per Rigo®! ■



Scopri di più su Rigo Academy ascoltando il podcast:


