

Rigo®: buoni presupposti per un 2019 davvero positivo!

Rigo® ci ha abituati ad una logica aziendale coerente e continuativa che segue una strategia di ampio respiro costantemente implementata da progetti e iniziative estemporanei che nascono dal continuo monitoraggio del mercato e delle sue evoluzioni.

Anche quest'anno l'azienda olgiatese non si smentisce ed è pronta ad essere protagonista con nuovi prodotti funzionali per supportare il lavoro dei professionisti, con la riorganizzazione del suo presidio commerciale del territorio, con la partecipazione a eventi e fiere mirati per costruire visibilità e notorietà a

livello nazionale e internazionale e con la continua evoluzione dello studio e della progettazione di attrezzature sempre più innovative e performanti.

Il team è affiatato e lavora su piani complementari ottenendo risultati davvero importanti, soprattutto alla luce di un 2018 che, invece, non è stato facile per gli operatori del nostro settore.

A raccontare tutto questo Riccardo Rigolio -presidente-, Vincenzo Cattaneo -direttore commerciale-, Elisabetta Morelli -responsabile clienti Italia, marketing e comunicazione-,



RICCARDO RIGOLIO

RIGO® E LA CROSS-COUNTRY SKI WORLD CUP



I giorni 16 e 17 febbraio si svolge a Cogné la Coppa del Mondo di sci nordico, uno sport a vocazione internazionale e collegato ad altri eventi mondiali con grandi eco e risonanza mediatica. Rigo® partecipa come sponsor alla manifestazione, continuando nella costruzione della sua immagine e fama in Italia e all'estero e legando il proprio brand ad un altro progetto di ampio respiro. "Si tratta di una decisione strategica che ben si sincronizza con i nostri valori etici e con i nostri obiettivi di comunicazione. Siamo un'azienda che ama competere in maniera trasparente come si fa nella pratica dello sport e ci piace che il nostro marchio possa legarsi ad eventi di caratura internazionale così come i nostri prodotti che vengono distribuiti indistintamente in Italia e all'estero -spiega Elisabetta Morelli-. E poi il nostro claim recita "Power and resistance since 1944", in perfetta sintonia con le caratteristiche di potenza e resistenza che devono avere gli atleti di sci nordico e che i nostri attrezzi hanno fin dal 1944!".

“
Rigo®
chiude il 2018
con grande
soddisfazione
e si prepara
a un 2019
con ottime
prospettive,
forte di una
strategia
aziendale che
si è rivelata
vincente!”

Ankica Perkovic Ghirardi -responsabile clienti estero- e Andrea Schiaffino -export manager per il mercato tedesco-.

Come si è chiuso per Rigo® lo scorso 2018? Riccardo Rigolio- Possiamo dire che siamo pienamente soddisfatti perché il nostro trend di crescita si dimostra costante nel tempo: per il quarto anno consecutivo il nostro aumento è stato a due cifre. Le strategie aziendali e commerciali che abbiamo posto in atto hanno avuto esiti positivi e abbiamo potuto contare sulle ottime performance dei nostri prodotti.

Vincenzo Cattaneo- La crescita del fatturato è da imputare all'incremento del comparto dei



ELISABETTA MORELLI

RIGO

Via Unità d'Italia 85 - C.P. 103
21057 Olgiate Olona (VA)
Tel 0331/633281
Fax 0331/636060
info.rigo@rigosrl.com
www.rigosrl.com

INFORMAZIONE COMMERCIALE



prodotti per schiume poliuretaniche e al consolidamento di quello dei prodotti per verniciatura. Abbiamo acquisito nuovi clienti all'estero e abbiamo migliorato le collaborazioni con i nostri distributori consolidati in Europa e Stati Uniti e Messico. In Italia si è evidenziato un processo di stabilizzazione con alcune aree in crescita costante e altre in espansione per un risultato di grande soddisfazione.

Nel 2018 ci sono stati cambiamenti nel vostro approccio al presidio commerciale del mercato ■■■ Vincenzo Cattaneo-

La strutturazione della nostra forza vendita si è definita nel tempo e la nostra modalità di essere sul territorio è intimamente connessa alle caratteristiche del territorio stesso. Per esempio, ci sono aree dove si è dimostrato più strategico avvalersi della collaborazione di un distributore che dispone di uomini che si muovono nella zona con una conoscenza assai approfondita. In altri casi abbiamo scelto la collaborazione di agenti che hanno una forte valenza tecnica e che sono indispensabili anche per la formazione sui nostri prodotti. La struttura con cui siamo presenti sul territorio è quindi attualmente modulata e organizzata in funzione delle singole aree e delle consuetudini in termini distributivi e relazionali. Tutto ciò è complesso ma ci premia e lo dimostrano i risultati!

Riccardo Rigolio- Il nostro impegno quotidiano nei confronti della forza vendita e di coloro che si occupano di promuovere e vendere i nostri prodotti è quello di creare uno spirito di squadra e di renderli interpreti del nostro spirito aziendale, produttivo e operativo. Per esempio, la scelta di partecipare alla fiera FEL di Bari (dal 24 al 26 ottobre prossimi, ndr) risponde proprio all'esigenza di rendere Rigo® ancora più vicina al mercato e ai suoi attori, in modo che diventino essi stessi emanazione dell'azienda.

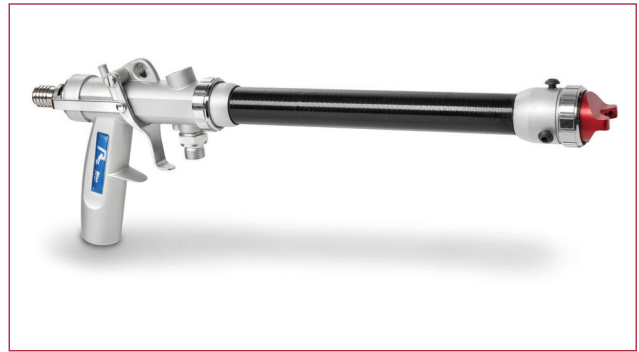
Quali sono i nuovi prodotti che avete lanciato e lancerete nel 2019? Vincenzo Cattaneo- Protagonista assoluto del 2019 sarà il porta accessori VPA Kit&Go!, un box porta accessori in materiale ter-



moplastico antiurto che è stata studiata per adattarsi a tutte le turbine TMR Rigo®: è perfetta per avere a portata di mano tutti i ricambi e gli accessori come gli ugelli, i cappellotti, le ghiera, le chiavi, i filtri, il densimetro, il radiocomando e ottimale per posizionare l'aerografo in maniera stabile e sicura. I nostri prodotti nascono dall'ascolto del mercato e dal confronto continuato con gli operatori e hanno l'obiettivo di rendere più facile l'operatività degli artigiani che li utilizzano, di ottimizzare i loro tempi e di rendere più performante il loro lavoro. VPA Kit&Go! rappresenta tutto questo ed è uno strumento di lavoro così immediato e funzionale da essere



■ **Il porta accessori VPA Kit&Go!**, in materiale termoplastico antiurto è perfetto per avere a portata di mano aerografo, ricambi e accessori.



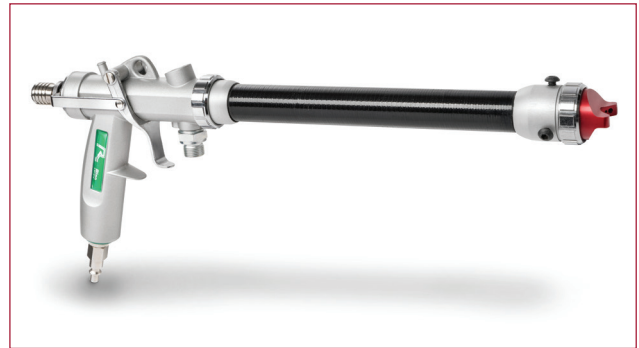
quasi indispensabile.

Oltre al VPA Kit&Go!, dal primo di marzo entrerà in vigore il nostro nuovo listino che presenterà nuove configurazioni di vendita. Le turbine serie E saranno abbinatae all'aerografo professionale ACT-S e oltre ai soliti accessori nella stessa confezione verrà incluso anche il porta accessori VPA Kit&Go!.

Inoltre, vi sarà una nuova configurazione anche per le turbine tradizionali TMR140 TMR80 e TMR55 che saranno vendute con aerografi tradizionali MRI e MRI-AS e avranno anch'esse in dotazione il box VPA Kit&Go! così da avere a portata di mano accessori, ricambi e aerografo. New entry 2019 saranno gli aerografi professionali ACT-L e AXV-L (Linea HVLP e LVLP pro) che saranno dotati di prolunga in fibra di vetro da cm. 25.

Insomma Rigo® progetta

Nella foto ■
in alto, a sinistra, il porta accessori VPA Kit&Go! applicato alla turbina TMR180E; in alto, a destra, e qui di lato, gli aerografi professionali ACT-L e AXV-L con prolunga in fibra di vetro.



prodotti per aiutare chi lavora ■ ■ ■ **Riccardo Rigolio-** È vero e in questa direzione va anche il processo di rinnovamento delle pistole a spruzzo riguardo alle quali abbiamo in animo di lanciare una linea completamente nuova, semplificata e performante. I ragionamenti che stanno alla base di questo programma sono concreti e forti: negli anni abbiamo acquisito un'autorevolezza indiscussa sulle nostre capacità tecniche e progettuali e la nostra conoscenza dei contesti operativi ci

ha portato a progettare una gamma destinata a stupire gli operatori perché concentra in sé soluzioni creative sofisticate e immediatezza di utilizzo innovativa. Inoltre, la progettazione interna e autonoma di ogni singolo elemento delle pistole a spruzzo è garanzia assoluta delle loro performance e il completamento con kit di ricambio e di pulizia, soluzioni ergonomiche e materiali nuovi le renderà nuovi alleati per tutti gli artigiani.

Per quanto concerne il comparto delle pistole per la schiuma? **Riccardo Rigolio-** Stiamo realizzando due pistole per la schiuma poliuretanicca per bombole a vite universale, con nuovo design e innovazione tecnica: ne prevediamo il lancio entro fine anno e nel prossimo appuntamento con Colore & Hobby vi racconteremo più approfonditamente questa novità. Anche in questo settore, Rigo® sta valutando un profondo rinnovamento della gamma in modo da offrire pistole corrispondenti alle aspettative

RIGO® PER L'ARTE E PER IL SOCIALE

Se c'è una cosa che si deve riconoscere a Rigo® è che è un'azienda davvero capace di 'andare oltre' e anche quest'anno lo dimostra partecipando ad artColorBike e a ColorAID, due progetti promossi da Radio Colore e Colore & Hobby che si propongono di differenziare e rendere più efficace la comunicazione delle aziende associando il loro brand a iniziative concepite nel nome del colore. Con artColorBike Rigo® lega il suo nome all'Accademia delle Belle Arti e al Comune di Milano nel recupero artistico di vecchie biciclette, con ColorAID, invece, Rigo® partecipa alla ristrutturazione del Centro diurno per disabili Cherasco, sempre a Milano e con il patrocinio del Comune, per regalare alle persone disabili e alle loro famiglie ambienti più belli e stimolanti.



di un prodotto progettato e costruito in Italia, che deve essere ergonomico, performante e originale.

Vincenzo Cattaneo- Il business della schiuma per Rigo® è nato nel 1983 quando, sulla base di un modello di pistola per verniciatura, è stata sviluppata una pistola per la schiuma. Da lì, nel corso degli anni, sono nati altri modelli che oggi vendiamo in tutto il mondo, soprattutto in Europa e negli Stati Uniti.

A renderci particolarmente fieri è che tutto -disegno, progetto, ricerca e sviluppo, produzione, logistica, spedizione- è rigorosamente made in Italy. Abbiamo clienti di alto profilo, multinazionali che producono schiuma in tutto il mondo: dobbiamo essere molto attenti alla qualità dei prodotti, al servizio assistenza e alla logistica. In più, oltre al valore intrinseco del made in Italy, a renderci particolarmente competitivi all'estero è la flessibilità che abbiamo sviluppato nel rispondere alle esigenze del cliente e nel risolvere efficacemente e rapidamente i loro problemi.

Elisabetta Morelli- È importante dire che le performance dei nostri prodotti sono riconosciute anche e soprattutto dai nostri clienti, per esempio, tramite le certificazioni di valutazione secondo le quali Rigo® è qualificata come fornitore di classe A, un giudizio che esprime la fascia di valore tra l'ottimo e l'eccellente.

Quest'anno parteciperete al Farbe: in che modo?

Andrea Schiaffino- L'idea è quella di proporre i prodotti più significativi degli ultimi due anni e stupire un mercato tradizionalista quale è quello tedesco con le nostre soluzioni più versatili e alternative. Abbiamo un valore aggiunto davvero importante: spesso abbiamo

RIGO® E I MERCATI ESTERI

“La nostra presenza sui mercati esteri richiede un lavoro costante di studio e supporto che richiede tempo e impegno ma dà molte soddisfazioni -spiega Ankica Perkovic Ghirardi-. Ogni mercato ha le sue caratteristiche: per esempio, negli Stati Uniti non viene spesso concepito la possibilità di una partnership tra cliente e fornitore, basata sulla fiducia e durevole nel tempo. Sono il presidio costante e la capacità di anticipare le esigenze ad essere premianti. Un mercato su cui stiamo lavorando con attenzione è la Cina dove abbiamo trovato partner/distributore valido e affidabile, in grado di sviluppare il nostro business. Un altro mercato interessante è quello dell'Europa dell'Est, e anche in questo caso c'è bisogno di partner giusti: a noi interessa acquisire partner seri che, sfruttando le loro conoscenze, ci consentano di lavorare in sicurezza e vendere a buone condizioni”.

messo a punto prodotti collaborando a stretto giro con i nostri clienti e abbiamo realizzato soluzioni talmente uniche e innovative da renderci attendibili e affidabili.

Ankica Perkovic Ghirardi- Con il nostro studio costante e approfondito sulla Germania e sul suo mercato ci proponiamo di presidiare sempre di più un mercato che è di importanza fondamentale per il nostro settore: da tre anni a questa parte il nostro trend commerciale è po-



ANDREA SCHIAFFINO



ANKICA PERKOVIC

sitivo e costante, segno che stiamo approcciandolo nel modo giusto.

Le due fiere cui avete scelto di partecipare quest'anno hanno caratteristiche davvero differenti: qual è il valore aggiunto che ha Rigo® nel partecipare ad entrambe le manifestazioni?

Elisabetta Morelli- C'è un valore massimo nell'aver scelto di partecipare a Farbe e FEL. La prima è la manifestazione internazionale più importante nel mondo dei prodotti vernicianti, la seconda è itinerante e strettamente connessa al territorio.

Entrambe rappresentano la caratura di Rigo® che ha le skill per interagire sia con i grandi player del settore che con i singoli artigiani perché la sua forza nasce dalla conoscenza dei prodotti che sviluppa e del mercato che presidia. Questo ci permette di essere ottimi interlocutori a tutti i livelli e di riuscire ad accontentare ogni genere di esigenza, sempre con lo stesso livello qualitativo.

Anche per il 2019 sono previste le collaborazioni con aziende complementari come è successo negli ultimi anni?

Elisabetta Morelli- Certo, abbiamo attrezzature estremamente performanti che ci permettono di esplorare possibilità operative nuove, come potrebbe essere il mondo dei decorativi ed artistico.

Uno dei nostri punti di forza è quello di far crescere i nostri prodotti in termini di performance, qualità, affidabilità e, soprattutto, facilità d'uso e Rigo® può lavorare in sinergia con altri attori del mercato per andare nella stessa direzione. ■