

# “Le attrezzature Rigo®? Così valide che si vendono da sole!”

Giardino Colori è un distributore del Piemonte che non ha bisogno di presentazioni: Pietro e i suoi figli, Gloria e Gabriele, gestiscono con ottimi risultati tre punti vendita -a Ponzone di Trivero, in provincia di Biella, a Borgomanero, in provincia di Novara e Biella-, un totale di oltre 4.000 metri quadrati che, da poco meno di quarant'anni, sono imprescindibile punto di riferimento per gli acquisti di imprese, artigiani, privati e professionisti.



Da sempre il mercato riconosce alla famiglia Giardino l'estrema professionalità: lo dicono i produttori, con cui hanno stretti rapporti di partnership; lo confermano i clienti, che trovano prodotti ottimi, un giusto rapporto qualità-prezzo e servizi ineccepibili e lo affermano anche i concorrenti, che riconoscono nella gestione dell'attività massima correttezza e qualificata competenza. Da quattro anni Pietro Giardino,

“  
Il Color Day organizzato da Giardino Colori permette a produttori e artigiani di incontrarsi e conoscere meglio le reciproche proposte ed esigenze: tutto sul terreno neutro di uno dei distributori più conosciuti e stimati del settore. Ecco perché anche Rigo® ha deciso di partecipare!”



■ **Sopra, da sinistra,** Riccardo Rigolio, Pietro Giardino e Vincenzo Cattaneo, protagonisti del Color Day organizzato da Giardino Colori.

nel nome della sua capacità di interpretare le esigenze del settore, organizza i Color Day, appuntamenti destinati ad artigiani e imprese durante i quali i suoi fornitori propongono direttamente i loro prodotti, in una triangolazione che fa sicuramente bene al business e che permette di consolidare rapporti commerciali e conoscenze.

Quest'anno l'appuntamento è stato in febbraio, a Borgomanero, nel bellissimo ristorante Da Paniga, e, tra le aziende ospiti, c'era anche Rigo®, partecipe con il Cart Turbina e con tutte le attrezzature che stanno diventando sempre più presenti tra gli assortimenti dei punti vendita di prodotti vernicianti e affini.

Su un banco espositivo il team Rigo® aveva disposto il Cart Turbina, le pistole per schiume poliuretaniche, la nuova linea di



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

■ **GIARDINO COLORI**  
**SEDE**  
Via Fila, 57/59a  
13832 Ponzzone di Trivero (BI)  
Tel 015/737436  
Fax 015/737861  
info@giardinocolori.it  
www.giardinocolori.it

■ ■  
**I Color Day**  
sono appuntamenti  
destinati ad artigiani  
e imprese durante  
i quali i fornitori  
propongono  
direttamente i  
loro prodotti,  
un momento  
commerciale e  
relazionale che  
porta risultati molto  
positivi per tutti  
gli operatori  
della filiera.



aerografi LVLP, le turbine, gli aerografi HVLP PRO e tutti gli accessori: una vetrina efficace per mostrare la gamma completa delle attrezzature.

E il testimonial più entusiasta dei prodotti Rigo® era proprio l'ospite, Pietro Giardino.

"Rigo® studia e realizza prodotti talmente validi che si vendono da soli: basta far vedere che funzio-

nano -ci ha detto spontaneamente-. Sono immediati e intuitivi: è sufficiente mostrarne la facilità di utilizzo e la prestazionalità!"

**Quindi, le attrezzature Rigo® sono ben accette nei suoi punti vendita...**

**Pietro Giardino-** Proprio così: le macchine di Rigo® convincono senza difficoltà perché sono pen-

sate e progettate per aiutare gli artigiani nello svolgimento dei loro lavori e, anzi, permettono agli operatori di aggiungere valore a quello che fanno.

**Non è difficile far comprendere come funzionano turbine e pistole?**

**Pietro Giardino-** Assolutamente no: basta farle vedere in funzione



### CART TURBINA RIGO®... SUPERSTAR!

E' sempre lui la superstar: il Cart Turbina Rigo®! Equipaggiato con un serbatoio di acciaio INOX di capacità da 9 o 18 litri, ha sistema di apertura-chiusura facilitata e di ultima generazione per sicurezza e durata ed è dotato di un robusto compressore di pressione e relativo manometro di controllo per l'alimentazione del prodotto verniciante attraverso diversi tubi di portata. L'aerografo speciale di ultima generazione e di rinnovata concezione (fermo aria) consente la regolazione aria/prodotto indipendenti. E' completato dalla Turbina TMR180E da 1800W, potente ed adeguata, con regolazione elettronica e radiocomando, destinata alla nebulizzazione del prodotto da applicare per mezzo del sistema HVLP.

Il tutto trova posto su un originale e pratico

carrello, in solido tubolare di acciaio verniciato, dotato di manubrio di guida pieghevole per manovre facili e poco ingombrato.

Ha ruote di grandi dimensioni che permettono di salire e scendere agevolmente le scale con un peso complessivo a vuoto inferiore ai 30 chilogrammi.

Infine, una serie di prese elettriche di tipo universale con interruttore di sicurezza consente di utilizzare il nuovo Cart Turbina per alimentare apparecchi ausiliari quali trapani, smerigliatrici o sistemi di miscelazione per le vernici. Per finire, come per tutti gli altri apparecchi Rigo® sono disponibili diverse versioni e una serie quasi infinita di accessori e ricambi che consentono di adattare la configurazione dell'attrezzatura ad ogni specifica situazione di lavoro.



### RIGO: PROGETTI E PROSPETTIVE

“Il 2015 è un anno pieno di fermento per Rigo -afferma Vincenzo Cattaneo, direttore commerciale dell'azienda- in sintonia con ciò che è stato negli anni precedenti. Stiamo lavorando alacremente nella direzione della formazione: attualmente abbiamo iniziato ad organizzare, presso le sedi dei nostri clienti, workshop e dimostrazioni. Nel lungo termine, negli spazi aziendali, organizzeremo una serie di eventi formativi dove erogheremo informazioni e nozioni tecniche, non solo ai nostri clienti, ma anche ai professionisti del settore. Non escludiamo, peraltro, nell'ottica dell'integrazione, di farlo coinvolgendo produttori di prodotti vernicianti. Provvederemo a razionalizzare la nostra offerta attuando completamente il passaggio che ci permetterà di industrializzare l'approccio produttivo senza perdere l'argomento vincente dell'artigianalità delle soluzioni su misura. In azienda è stata inserita una nuova figura professionale -un responsabile acquisti e produzione- che completa la nostra squadra mostratasi vincente e convincente. Siamo ormai presenti su tutto il territorio italiano dove abbiamo iniziato un'attività più capillare e di consolidamento e stiamo cominciando a guardare all'estero, per allargare i nostri confini e incrementare nuove opportunità. Nelle occasioni come il Color Day -prosegue Vincenzo Cattaneo- c'è la conferma, chiara e forte, della validità della filosofia aziendale, ovvero, la scelta di lavorare sempre nella direzione della qualità e della serietà: queste caratteristiche ci sono riconosciute e vengono premiate dal mercato”.

per dimostrare la semplicità con cui possono essere utilizzate e gli ottimi risultati che permettono di ottenere. Inoltre, si tratta di attrezzature che hanno un ottimo rapporto qualità-prezzo e che funzionano e a lungo per cui c'è anche più convinzione nel venderle. Strumenti come, per esempio, il Cart Turbina, rivoluzionano davvero il modo di lavorare consentendo risparmio di tempo, facilità di gestione e, per conseguenza, più opportunità operative.

#### **Che cosa hanno in più le macchine di Rigo® rispetto a quelle della concorrenza?**

**Pietro Giardino-** lo credo che le macchine Rigo® racchiudano in sé un contenuto progettuale di alto livello che è contestualizzato in una logica aziendale e commerciale ben concertata e funzionante.

#### **Quindi, i vostri fornitori devono avere caratteristiche ben precise...**

**Pietro Giardino-** Sono le stesse che caratterizzano il nostro modo di lavorare. Prima di tutto, la competenza: è fondamentale perché permette a chi produce di accreditarsi sul mercato e a noi distributori di avere la sicurezza della qualità di ciò che vendiamo. La serietà è un altro requisito irrinunciabile per lavorare con consapevolezza. Poi,

l'entusiasmo verso la propria attività è importante perché permette di trovare soluzioni sempre nuove e sempre più in sintonia con gli altri operatori e con coloro cui sono destinati i prodotti.

#### **Eventi come quello che organizzate tutti gli anni hanno un riscontro tangibile?**

**Gloria Giardino-** Direi proprio di sì: ormai tutti gli anni molti nostri clienti ci chiedono specificamente se ci sarà il Color Day! Sono occasioni per le quali vengono studiate offerte commerciali dedicate e che consentono agli applicatori di valutare i loro acquisti in un clima sereno e più rilassato. C'è uno scambio di informazioni migliore e più completo e, spesso gli artigiani, dopo aver partecipato all'evento, tornano in negozio con le idee più chiare sui loro acquisti.

Proprio nei periodi di crisi pensiamo che sia importante reinventarsi e perseguire modi diversi di proporre i prodotti, escogitando nuovi modi di lavorare: questo del Color Day funziona!

Abbiamo chiesto anche a Riccardo Rigolio, amministratore delegato Rigo®, cosa pensa del Color Day e con che spirito ha deciso di parteciparvi.

#### **Riccardo Rigolio, perché**



**un'azienda decide di partecipare ad un evento come quello di Giardino Colori?**

**Riccardo Rigolio-** Credo che questo momento economico e sociale sia adatto a creare alleanze operative e commerciali e che sia necessario andare oltre alla semplice collaborazione per entrare davvero in sintonia con tutti e tra tutti gli operatori della filiera. Eventi come questo consentono a noi produttori di cogliere le esigenze dei distributori e dei loro clienti interagendo in maniera diretta e recependo, senza filtri, ogni singola istanza.

Inoltre, penso che gli appuntamenti come Color Day creino opportunità nuove, oltre ad accrescere la conoscenza delle necessità degli applicatori che, magari, in stabilimento non vengono percepite a pieno.

**Vi è capitato che le esigenze di un applicatore diventassero un nuovo plus dei vostri prodotti?**



## GIARDINO COLORI... UN DISTRIBUTORE DAVVERO AVANTI!

Era il 2006 quando Colore & Hobby ha incontrato per la prima volta Giardino Colori e già nove anni fa Pietro Giardino aveva già una chiara visione del mercato... Ecco cosa rispondeva alla domanda "Cosa c'è nel futuro della sua attività?". "C'è ancora molto: siamo tutti i giorni sul mercato, conosciamo bene il nostro lavoro e i nostri clienti e questi ci pone in condizione di sapere come muoverci e in quali direzioni! Sbaglia chi crede

che la distribuzione sia impermeabile al cambiamento. Io credo, anzi, che siano proprio i rivenditori più sensibili a cogliere per primi i cambiamenti. Ecco perché nella mia mente è già delineata la prossima evoluzione di Giardino Colori: un ulteriore salto di qualità in direzione del mondo professionale, con grande attenzione alle tematiche del cantiere e del mondo dell'edilizia". Ecco un distributore davvero... avanti!

**"Io credo che le macchine Rigo® racchiudano in sé un contenuto progettuale di alto livello che è racchiuso in una logica aziendale e commerciale ben concertata e funzionante -dice Pietro Giardino-".**



**Riccardo Rigolio-** Sì, spesso: ascoltando e seguendo i cantieri vengono nuove idee ed è più facile mettere a punto prodotti e attrezzature performanti e davvero utili. L'esperienza ci porta ad affermare che la collaborazione è premiante e permette all'azienda di maturare la vera visione del mercato.

Io credo che oggi sia più utile elaborare e perseguire una strategia piuttosto che fare del mero business e, in funzione di ciò, chi produce deve prestare attenzione a coloro che utilizzano e che vendono i suoi prodotti per capire fino in fondo problematiche ed esigenze e per tradurle in soluzioni operative. ■

