

# Energica azienda, solido business, brillanti prospettive

Rigo è un'azienda leader nel comparto della produzione di apparecchiature e accessori per la verniciatura a spruzzo con sistema HVLP. La sua è una storia di successi dettati dalla completa sintonia con le evoluzioni del mercato in funzione delle quali ha impostato le sue strategie interpretando nuove sinergie ed esigenze.



Rigo è un'azienda di Olgiate Olona, in provincia di Varese, leader nel comparto della produzione di apparecchiature ed accessori per la verniciatura a spruzzo con sistema HVLP -High Volume Low Pressure, ovvero, alto volume a bassa pressione- quali aerografi, pistole e turbine a bassa pressione destinate a tutte le applicazioni di vernici, pitture murali e liquidi in genere nel campo edile, nautico, dell'automobile, della falegnameria e della carpenteria. Tra le sue specializzazioni c'è anche la produzione di pistole per l'applicazione di schiuma poliuretanic 1K PU in bombole.

Fondata da Riccardo Rigolio nel 1944, vanta ormai settant'anni di storia ed è una realtà industriale di successo che, di generazione in generazione, ha dimostrato non solo le competenze progettuali, commerciali e produttive della famiglia Rigolio ma anche la capacità di allinearsi alle nuove tendenze e alle esigenze degli utilizzatori, cambiando le proprie strategie in perfetta sintonia con le

evoluzioni dei consumatori e delle dinamiche del mercato.

In un'intervista a due voci, Riccardo Rigolio -nipote del fondatore, amministratore delegato e progettista dell'azienda- e Vincenzo Cattaneo -responsabile commerciale- raccontano l'azienda e la sua filosofia e ne tracciano la futura evoluzione.

In queste pagine alcune immagini dell'azienda Rigo; a fianco del titolo, la nuovissima turbina TMR E; in basso a sinistra, la storica turbina TMR rossa.

## QUATTRO MOTIVI PER SCEGLIERE RIGO

Riccardo Rigolio e Vincenzo Cattaneo sono davvero appassionati del loro lavoro ed estremamente competenti: a loro abbiamo domandato quali sono i quattro motivi per cui un applicatore dovrebbe scegliere Rigo. Ecco cosa ne è emerso.

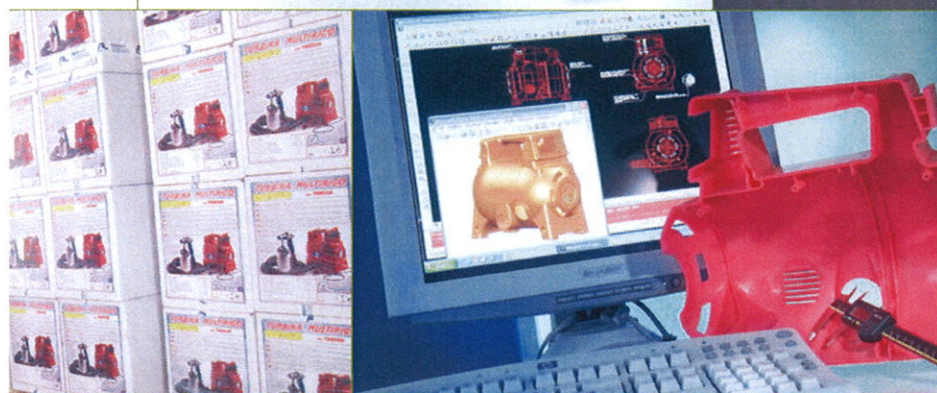
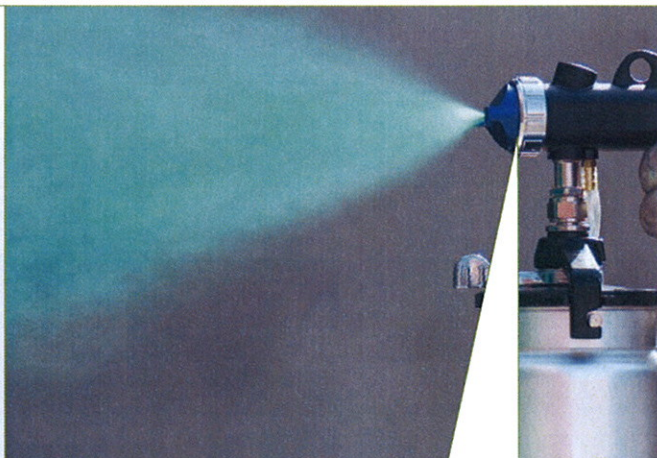
### RICCARDO RIGOLIO

- 1 Rigo segue il cliente perché tra le sue linee di azione principali c'è quella di rispondere in modo preciso e puntuale alle esigenze del mercato
- 2 Rigo risolve ogni problema in materia di applicazione a spruzzo
- 3 Rigo è attenta all'innovazione, all'ottimizzazione dei prodotti e all'implementazione delle performance
- 4 Rigo collabora strettamente con i produttori di vernici

### VINCENZO CATTANEO

- 1 Il valore intrinseco delle macchine e degli accessori Rigo è decisamente superiore al mero valore commerciale
- 2 Rigo risponde in prima persona di qualunque problema possa sorgere con i suoi prodotti
- 3 Rigo ha la capacità di soddisfare ogni esigenza in tempi rapidi
- 4 Presso Rigo si lavora con metodo e programmazione ma sempre con l'attenzione a recepire e soddisfare le esigenze specifiche dei clienti





**Rigo è un'azienda di tutto rispetto: settant'anni di brillante attività, un'evoluzione in linea con i tempi e una specializzazione che vi ha resi leader nel vostro comparto ■■■ Riccardo Rigolio.** Da sempre la nostra attività si è occupata di progettare, produrre e commercializzare pistole e attrezzi

per la verniciatura a spruzzo, raggiungendo un importante livello di specializzazione che ha contribuito alla diffusione del processo applicativo a spruzzo qualificandolo e rendendolo ancora più utile per gli applicatori. Nell'evolversi dell'attività, mio nonno prima e mio padre poi, hanno indivi-

duato le migliori opportunità di business nell'ambito del sistema HVLP, più in linea con gli orientamenti di tutela ambientale e di sostenibilità tracciati dalle normative internazionali e con maggiori opportunità di sviluppo. Il settore delle attrezzature HP era, infatti, più obsoleto, molto inflazionato e offriva meno possibilità



■ **In questa foto il management di Rigo:** da sinistra, Vincenzo Cattaneo, responsabile commerciale; Rolando Rigolio, presidente e Riccardo Rigolio, amministratore delegato.

di ricerca e di miglioramento delle performance: così ci siamo concentrati sull'HVLP, un ambito che ci metteva in diretta concorrenza con i maggiori player del settore e che ci ha consentito di costruire un'offerta di qualità riconosciuta da tutto il mercato. Oggi il nostro catalogo offre ai consumatori un assortimento di turbine in grado di soddisfare ogni prestazione richiesta e di applicare vernici, velature, fondi, pitture murali su supporti come legno, metallo e muratura. La gamma degli aerografi, poi, completa il sistema HVLP e permette di polverizzare in modo preciso e uniforme i prodotti coprenti

**I PERCHÉ DELLA VERNICIATURA A SPRUZZO CON SISTEMA HVLP**

"Bisogna ben comprendere quali sono i plus della verniciatura a spruzzo HVLP -spiega Riccardo Rigolio-. Si tratta, infatti, di una soluzione che consente una modalità applicativa alternativa utile laddove il pennello e il rullo non hanno la stessa potenzialità per ottenere una finitura di qualità e di perfezione, per esempio, dove ci sono diversità nella forma e nei supporti di superficie. Oltre a questo, c'è il vantaggio del limitato overspray: grazie alla bassa

pressione, la vernice è applicata senza rimbalzare, evitando la sospensione del prodotto nell'aria. In pratica, si applica maggiore quantità di prodotto precisamente sul supporto senza dispersioni. Tutto questo si traduce in una maggiore efficienza di transfer, con un risparmio della quantità di prodotto utilizzato, e in una più efficace tutela dell'ambiente e degli operatori che la utilizzano".



e di gestire ogni densità/viscosità in modo opportuno grazie ai sistemi di flussi canalizzati e ai diversi diametri degli ugelli. Una gamma di accessori completa l'offerta e permette al nostro sistema HVLP di essere particolarmente performante e gradito agli operatori.

**Lei rappresenta la terza generazione alla guida dell'azienda: cosa è cambiato e cosa è rimasto uguale in Rigo dalla sua fondazione? Riccardo Rigolio.** Non è facile dire ciò che è rimasto uguale e ciò che è cambiato: penso che l'evoluzione dell'azienda sia avvenuta in sintonia con il mutare del mercato e degli operatori del settore.

Per quanto concerne lo spirito aziendale penso che non siano mai cambiate la passione e la cura che da sempre abbiamo per il nostro lavoro. Inoltre, penso che la Rigo abbia una capacità connaturata di tradurre le sue idee progettuali vincenti in prodotti sicuri, facili da usare e dalle validissime performance: in pratica, la complessità processuale e produttiva dei nostri prodotti è da sempre inversamente proporzionale alla loro immediatezza d'uso e ne è il vero valore aggiunto.

Per ciò che concerne i prodotti, io sono progettista e la mia mission è proprio quella di studiare soluzioni progettuali alternative e ottimizzate: spesso mi accorgo che queste soluzioni erano già state pensate, da mio nonno o da mio padre, e così ho la conferma di andare per la giusta direzione. Certo, i materiali sono cambiati e le logiche produttive ancora di più e, quindi, mi trovo a dover elaborare idee vincenti in prodotti e soluzioni perseguibili da un punto di vista industriale. Tutto questo si materializza in miglioramenti e aumento delle performance. Per esempio, la turbina TMR rossa -il porcellino, così lo chiama il mercato- aveva una scocca in alluminio pressofuso che lo rendeva più pesante e meno facilmente ispezionabile: oggi la scocca delle turbine è in plastica ed è più maneggevole e più duratura. Un altro esempio: i filtri sono esterni, più facili da pulire e da rimuovere. E poi ci sono nuovi accessori pensati per facilitare il lavoro degli applicatori, dal trolley al radiocomando allo spallaccio a tracolla.

Da un punto di vista organizzativo, invece, abbiamo fatto parecchi cambiamenti, ne cito alcuni: la riorganizzazione del magazzino, la redistribuzione di ruoli e mansioni,

la razionalizzazione dell'offerta merceologica, il rinnovamento dell'immagine coordinata e di tutto il materiale di marketing e comunicazione, la ricodificazione dei fornitori, l'inserimento di un passaggio di controllo qualità.

**Dal punto di vista commerciale, invece, come è articolato il mercato di Rigo? Vincenzo Cattaneo.** Il nostro mercato è sempre stato prevalentemente orientato all'export: siamo presenti in tutta Europa, negli Stati Uniti, in Canada,



I successi di Rigo nascono da una profonda conoscenza del mercato e da una consolidata capacità progettuale.



**la Rigo in Italia? Vincenzo Cattaneo.** Rigo serve più tipologie di clienti: dalla ferramenta al colorificio specializzato, dal magazzino edile al grossista, al produttore. Proprio per questo si rende utile un'attenta politica commerciale nella quale si mescolino sapientemente la conoscenza del mercato, quella dei clienti e quella dei prodotti. Oggi stiamo lavorando in questa direzione e stiamo finendo di approntare una rete di agenti accuratamente selezionati in grado di promuovere azienda e prodotti sul mercato e di creare la corretta rela-



in Sudamerica, in Oceania, in Asia, insomma, abbiamo una distribuzione globale. Anche in Italia abbiamo una numerica di clienti importante ma bisogna riconoscere che la nostra importante diffusione all'estero ci aveva portati a concentrarci fuori paese: oggi vogliamo, invece, presidiare al meglio anche il mercato del nostro territorio rendendolo più organico e organizzato.

Da un paio d'anni, infatti, abbiamo cominciato una dettagliata operazione di profilazione dei clienti che ci serve ad identificare dove si trovano i clienti valore, quelli con potenzialità di sviluppo e quelli nuovi. In questo modo possiamo organizzare la nostra distribuzione in funzione delle caratteristiche di ogni diverso cliente e di ogni diverso territorio.

**Quali sono i clienti tipici del-**

#### COS'È L'HVLP, HIGH VOLUME LOW PRESSURE

All'inizio degli anni '80 negli Stati Uniti il South Coast Air Quality management District (SCAQMD) di Los Angeles ed altri enti che controllavano la qualità dell'aria, preoccupati per i danni causati alla qualità dell'aria dalle sostanze chimiche volatili organiche -VOC- emanarono severi regolamenti, stabilendo la capacità di transfer per la pistole di verniciatura con un minimo del 65% a pressioni non superiori di 10psi (0.70bar). Questa disposizione significava che più prodotto raggiungeva la superficie da verniciare, meno veniva disperso nell'aria.

A causa delle nuove normative i maggiori produttori di pistole ad alta pressione dovettero trovare una soluzione per

umentare l'efficienza dei loro prodotti, dove la capacità di transfer era notoriamente scarsa. Fu così che idearono pistole in grado di convertire l'aria ad alta pressione, fornita dai compressori, in aria a bassa pressione. Queste pistole, che presero il nome di HVLP adempivano a tutte le disposizioni di legge, con l'unico vincolo di utilizzare un compressore da almeno 10hp a causa del consumo d'aria superiore ai 20 piedi cubi per minuto (cfm). In risposta alle esigenze di mercato nasce la pistola spray a turbina HVLP. Il sistema si avvale di una turbina piccola, ma potente, che eroga un grande flusso di aria attraverso un tubo per alimentare l'aerografo che

appositamente studiato permette una capacità di transfer superiore al 65% e, in casi particolari, anche dell'85%.

Ogni componente -turbina, tubo e aerografo- svolge un ruolo importante in tutto il sistema.

Queste apparecchiature, compatte e leggere, sono sempre più richieste, vista la tendenza di molti paesi a limitare le emissioni inquinanti a tutela dell'ambiente.

Una tendenza confermata anche dai produttori di vernici che orientano parte della ricerca/sviluppo verso la creazione di prodotti più "ecologici", come quelli a base acqua o a residuo secco (a basso contenuto di solventi) che diano, comunque, buoni risultati nell'applicazione.

## RIGO: LA STORIA IN PILLOLE

### 1944-1947

- 1 Riccardo Rigolio fonda l'attività come ditta individuale con marchio Rigo®
- 2 inizia la produzione pompe a mano per imbiancatura a calce
- 3 realizzazione innovativa e rivoluzionaria di rulli per finta tappezzeria senza giunta e commercializzazione di aerografi per verniciatura

### 1948-1950

introduzione sul mercato di pompe a spalla per disinfezione, intonacatrici, aerografi per verniciatura e pistole per soffiare con proprio marchio

### 1955

si investe anche nella chimica: produzione di pittura murale all'acqua, pittura acrilica per interno ed esterno, coloranti per pitture

### 1965

- introduzione sul mercato della turbina "MiniRigo" per verniciatura a spruzzo con sistema HVLP
- produzione della serie di aerografi HVLP con proprio marchio, abbinabili alla turbina

### 1972

- costruzione della nuova sede
- ingresso della seconda generazione: l'azienda passa al figlio Rolando come ditta individuale

### 1975

- completamento della gamma di turbine con BabyRigo e MaxiRigo
- sviluppo e realizzazione della nuova linea di aerografi per verniciatura, pistole per soffiare e gonfiare, pistole per lavaggio, per sabbicare e siliconare, pistole per

trattamenti insonorizzanti

- kit di pistole e accessori

### 1976-1978

- nuove macchine professionali per l'applicazione di coperture su grandi superfici
- nuova serie di aerografi HVLP per l'applicazione di pitture multicolori e rivestimenti plastici

### 1985-1989

- produzione di pistole per l'applicazione di schiuma poliuretana 1K PU in bombole
- dalla ditta individuale nasce l'attuale RIGO S.r.l.

### 2002-2004

- produzione e vendita della nuova serie di turbine TMR e pensionamento dei vecchi modelli
- nuovo modello di aerografo HVLP: MRI-AS
- miglioramenti sulla serie di aerografi HVLP

### 2011

- produzione e vendita delle nuove turbine Multirigo serie E con azionamento remoto
- introduzione Nuovo Tubo aria Super Flex disponibile per tutte le turbine Multirigo

### 2012

- ottimizzazione kit ricambi/accessori modulari per tutti gli aerografi HVLP
- impianto fotovoltaico eco-sostenibile
- riqualificazione immagine aziendale

### 2013

- Carrello porta turbine HVLP
- Potenziamento rete vendita su territorio italiano

[www.rigosrl.com](http://www.rigosrl.com)



■ I Rigolio si alternano da tre generazioni alla conduzione dell'azienda Rigo: da sinistra, il fondatore Riccardo; il figlio, Rolando; il nipote Riccardo e, a rappresentanza del prossimo futuro, il piccolo Filippo.

zione tra produttore e distributore valutando anche le opportunità che nascono in funzione di ogni singolo rapporto commerciale.

### Che caratteristiche hanno gli agenti Rigo per l'Italia?

**Vincenzo Cattaneo.** I nostri agenti sono una propagazione dell'azienda: per questo vogliamo che conoscano approfonditamente la Rigo e i suoi prodotti, che si sentano parte dell'azienda e che ne possano parlare in maniera convinta e convincente.

Abbiamo lavorato molto anche in questa direzione facendo loro formazione e costruendo strumenti come, per esempio, il nuovo catalogo, più immediato e comprensibile che corrisponde alla razionalizzazione che abbiamo apportato al magazzino. In questo modo possono esprimere davvero la loro funzione di consulenza e supporto aziendale trasferendo sul mercato il valore delle nostre macchine e dei nostri accessori.

**In pratica state facendo an-**

**che un'operazione che mira a costruire una cultura di mercato sui vostri prodotti** ■ ■ ■

**Riccardo Rigolio.** E' così. Oggi siamo in grado di proporci sul mercato nel modo giusto e con tutte le carte in regola per essere referenti autorevoli e credibili. I prodotti li abbiamo sempre avuti, la solidità aziendale e le credenziali anche: mancavano, appunto la visibilità e l'immagine esteriore che ora abbiamo costruito.

**Vincenzo Cattaneo.** La strategia commerciale che abbiamo approntato prende in considerazione la complessità del territorio italiano e la sue singolarità: per questo abbiamo selezionato gli uomini giusti per comunicare nel territorio giusto. In questo modo il messaggio dell'azienda e i suoi prodotti passeranno sempre al meglio.

### Cosa c'è nel futuro di Rigo?

**Vincenzo Cattaneo.** Il nostro scopo oggi è portare Rigo in tutta Italia, diffondere i prodotti passando da un concetto di "attesa degli ordini" a un concetto di "proposizione degli ordini", offrendo servizi veloci e puntuali, garantendo prodotti e assistenza in 24/48 ore, studiando offerte e proposte tagliate su misura.

**Riccardo Rigolio.** Rigo si propone come azienda orientata al cliente con l'obiettivo di offrire il massimo supporto in termini di prodotto-servizio, vero valore aggiunto in un mercato di offerte spesso simili tra loro. Vogliamo, dunque, facilitare l'uso dei prodotti e supportare l'attività dei nostri clienti grazie alla creazione di un sistema di apparecchiature e accessori che possa condurre operatori professionisti e hobbisti a raggiungere la massima soddisfazione in ogni fase di lavoro, con la garanzia di qualità ed affidabilità che ci contraddistingue da sempre. ■