



Giorgio De Nichilo - *Original design from R.I.G.O. sas Italy*

P.o. box: Giorgio De Nichilo - Suisse Post - Chiasso 1 – Cel. CH :+41 079 35 91 451
Cel. Ita:+39 3492356586- E-mail:gdn.rigosas@swissonline.ch; g.denichilo@rigosas.com
www.rigosas.com Skype: *g.denichilo* – Facebook: *Giorgio De Nichilo* updated 8 lug 2015



R.I.G.O.'s Story-54 years experience

Promotion # 07/15/GDN/RG/SB – SEVENTH NEWS–Updated July 2015.

Riferentesi a progetto speciale per produzione di cupole per capannoni

*Alla cortese attenzione Responsabile di:
Produzione – Servizi Tecnici – Acquisti*

R.I.G.O. sas è azienda dedicata, da oltre 54 anni, alla progettazione e fabbricazione, diretta e/o terziorizzata, di macchine termoformatrici, destinate alla produzione di articoli industriali e, per l'imballaggio, ossia macchine da bobina e/o da lastra.

*Ricordiamo che Rigo si occupa anche di consulenza,
assistenza tecnica, ricambistica, upgrades etc..
per macchine di origine R.I.G.O. sas ed anche di altri costruttori.*

***Il futuro incombe su tutti noi.
Chi fosse interessato ad ulteriori informazioni,
pregasi contattare il Sig. De Nichilo.
E-mail: gdn.rigosas@suisseonline.ch
gdn.rigosas@gmail.com***

“Non sei sconfitto quando perdi, ma quando desisti.”



**PROGETTO SPECIALE PER LA PRODUZIONE DI CUPOLE PER CAPANNONI
ED ANCHE
DI STRUTTURE IN ALLUMINIO AUTOMATIZZATE
PER L'APERTURA E LA CHIUSURA DELLE CUPOLE STESSE –
ANCHE IN FORMA MANUALE.**

NELLA PRESENTE PROPOSTA, SONO INCLUSE ANCHE ULTERIORI OFFERTE DI CUI LA PRIMA E' PER ASSISTENZA TECNICA FINALIZZATA AD AIUTARE IL CLIENTE FINALE NELLA COSTRUZIONE DELLE STRUTTURE IN ALLUMINIO PORTA CUPOLE ED ANCHE UNA PROPOSTA PER LA FORNITURA DI LICENZA PER LA FABBRICAZIONE IN LOCO DI TECNOLOGIA AVANZATA QUALE IL TIPO DI COPERTURA A FLAP (VEDI CATALOGO).

Scriviamo la presente news per presentare una Compagnia italiana che produce normalmente **cupole per capannoni**.

Questo Cliente non produce solo **cupole**, ma anche serramenti metallici con inserti in plastica, trasparente opaca, per ornare case, ville, uffici, capannoni ed equivalenti. **Catalogo elettronico a richiesta.**

Questo argomento può essere diviso in tre parti:

1. La prima è la **produzione di cupole**, ovvero di termoformati in plastica, in acrilico o policarbonato. Per questa si offre l'intero impianto di produzione, completo di **50 stampi**, per **50 prodotti diversi** (foto a richiesta). Il nostro Cliente attuale infatti, vuole liberare il suo capannone dall'intero impianto, per disporre di ulteriore spazio per l'assemblaggio. **Cataloghi disponibili a richiesta.**
2. La seconda parte è l'**assistenza tecnica** al Cliente finale, affinché egli possa fabbricare le **strutture** sulle quali montare le cupole in plastica. Tali **strutture** infatti, consentono l'apertura delle **cupole** stesse, con azionamenti manuali e/o automatici, mediante asservimenti elettrici o pneumatici o elettro-pneumatici. Da una nostra osservazione, in **centro-latino America**, le **cupole in plastica** sono montate sui **capannoni**, ciascuna su un sistema telaio, ma avvitate. Conseguentemente rimangono **fisse** in posizione, **ossia non apribili**. Questo sistema estremamente semplice e povero, non consente la ventilazione del capannone stesso nella parte alta. Significa che all'interno del capannone **la temperatura sarà anche troppo elevata, sempre, durante gli anni**. Il personale soffre di eccessivo calore, quindi certamente l'impresa, perde rendimento, ossia perde denaro. Il discorso non può e non deve essere limitato ad una economia che danneggia poi il rendimento. **In dodici mesi il ritorno del maggior investimento è assolutamente certo.**



Questa offerta di supporto tecnologico, al fine di consentire al Cliente finale, la fabbricazione delle strutture in casa sua, utilizzando materiali quali profili in alluminio, reperibile nel mercato locale, va retribuito secondo un contratto di **supporto tecnologico in percentuale al fatturato** che il Cliente finale realizza, ma comunque con un **fisso annuale**. Decaduto il contratto alla sua naturale scadenza, per esempio 3 anni, il Cliente finale può continuare da solo con lo stesso lavoro, senza altro onere, salvo sia richiesto in modo specifico, per situazioni specifiche. Per esempio altro up-grade.

3. La terza parte, è **la licenza** per la produzione delle strutture metalliche, presentate nel catalogo, che ancora non esistono quali ornamenti utili all'esterno di uffici dei capannoni, di ville, di case, etc. Si tratterebbe di un accordo per la cessione di una **licenza a tempo determinato**. Una parte degli articoli presentati nel catalogo, è **brevettata**. Ci si riferisce ad una speciale copertura, organizzata per avere la possibilità di essere aperta o chiusa con semplici comandi elettrici (telecomandi). Questo tetto trasparente é composto di molte parti, come fossero i flap montati sulle ali di aerei. Questi flap sono disposti a strisce, con larghezza ciascuna di 30/40 cm. Si possono chiudere automaticamente in caso di sole eccessivo o piogge. Questo tipo di tetto, dobbiamo ripetere che è coperto da **brevetto internazionale**. Ne consegue che **non è copiabile. Salvo assumersi seri problemi legali.**

N.B. La compagnia offerente ha incaricato RIGO della vendita dell'impianto per la produzione di cupole. Il valore dell'intero sistema, completo dei 50 stampi circa in dotazione è di **Euro 300.000,00. Franco Stabilimento del fornitore in Italia.**

Montaggio e installazione in Brasile, o altro Paese, verranno supervisionati dallo stesso proprietario, che è l'offerente, o suo collaboratore. Le spese per viaggi, vitto, alloggio, sono a carico del Cliente finale e non comprese nel valore dell'impianto.

Per l'installazione, è chiaro che non è sufficiente la sola **presenza del supervisor del fornitore**. Sarà necessario il supporto di altre persone di cui **un supervisor** che rimanga costantemente dal Cliente finale, fino ad impianto messo in produzione. Sarà anche necessaria la presenza più o meno temporanea di circa **mediamente 2 tecnici**, durante tutto il periodo. Questi potrebbero essere messi a disposizione da un fornitore locale, che secondo il Paese di destino e l'area stessa, sarà da identificare. Ovviamente anche i **costi dei due tecnici saranno a cura e carico del Cliente finale**. Comunque l'intero prezzo di un impianto funzionante è congruo con le possibilità che offre.

*Chi fosse interessato ad ulteriori informazioni,
pregasi contattare il Sig. De Nichilo.
E-mail: gdn.rigosas@suisseonline.ch
gdn.rigosas@gmail.com*



Come potete realizzare da quanto prima esposto, la lunga esperienza dimostrata con foto di macchine, stampi ed attrezzature, è molto ampia, come raramente si incontra presso la concorrenza. Richiamiamo l'attenzione sul fatto che, per R.i.g.o. sas ciò che si vede nelle foto, rappresenta il passato storico, a partire dal 01/02/1961 fino al 2009. Oggi, siamo concentrati nell'attività di sviluppo tecnologico dei macchinari e dei prodotti.

Possono essere fornite maggiori informazioni. Pregasi inoltrare le richieste all' e-mail sopra riportate, g.denichilo@rigosas.com.

Il nostro scopo di lavoro, consiste nel produrre, a vantaggio dei nostri Clienti storici e nuovi, un ventaglio di proposte che possono riassumersi come sotto elencate.

1. Fabbricazione di macchine termoformatrici nuove, ad alto contenuto tecnologico, di discendenza R.I.G.O.'s.
2. Fabbricazione di macchine termoformatrici nuove, ma con contenuto economicamente più accessibile, quindi versioni da noi chiamate standard.
3. Rigenerazione di macchine termoformatrici usate, siano esse da bobina che da lastra, anche di età datata. Siano esse presenti nel nostro Stabilimento, oppure di proprietà dei Clienti. Durante la rigenerazione possono anche essere apportate modifiche o up-grade, secondo richieste. Tali lavori, possono essere effettuati anche su macchine della concorrenza.
4. Ricambistica sia per macchine R.I.G.O. che per macchine della concorrenza. Il nostro gruppo si propone per fornire ricambi, siano essi originali, che riprogettati, qualora gli originali provocassero disturbi.
5. Assistenza tecnica. In caso i Clienti e potenziali Clienti necessitassero interventi sulle loro macchine già installate da tempo, siano esse di marca R.I.G.O.'s che di concorrenti, R.I.G.O. si propone per gli interventi necessari con velocità e precisione, necessarie per risolvere i problemi occorsi.
6. Consulenza. Frequentemente accade che Clienti e potenziali Clienti, abbiano nel loro ambiente lavorativo situazioni critiche alle quali non hanno tempo e personale per risolvere. R.I.G.O. si propone anche per questi argomenti. E' sufficiente introdurre una richiesta sulla mail rigosas@rigosas.com, specificando il meglio possibile le necessità.

.....

Chiudiamo, ringraziando per l'attenzione dedicata, confermando la disponibilità sopra descritta e rimanendo aperti ad eventuali altre richieste.

Porgiamo cordiali saluti. Rimaniamo in attesa di leggerVi. Segue altra News a breve.

***G. De Nichilo
Rigo Suisse***