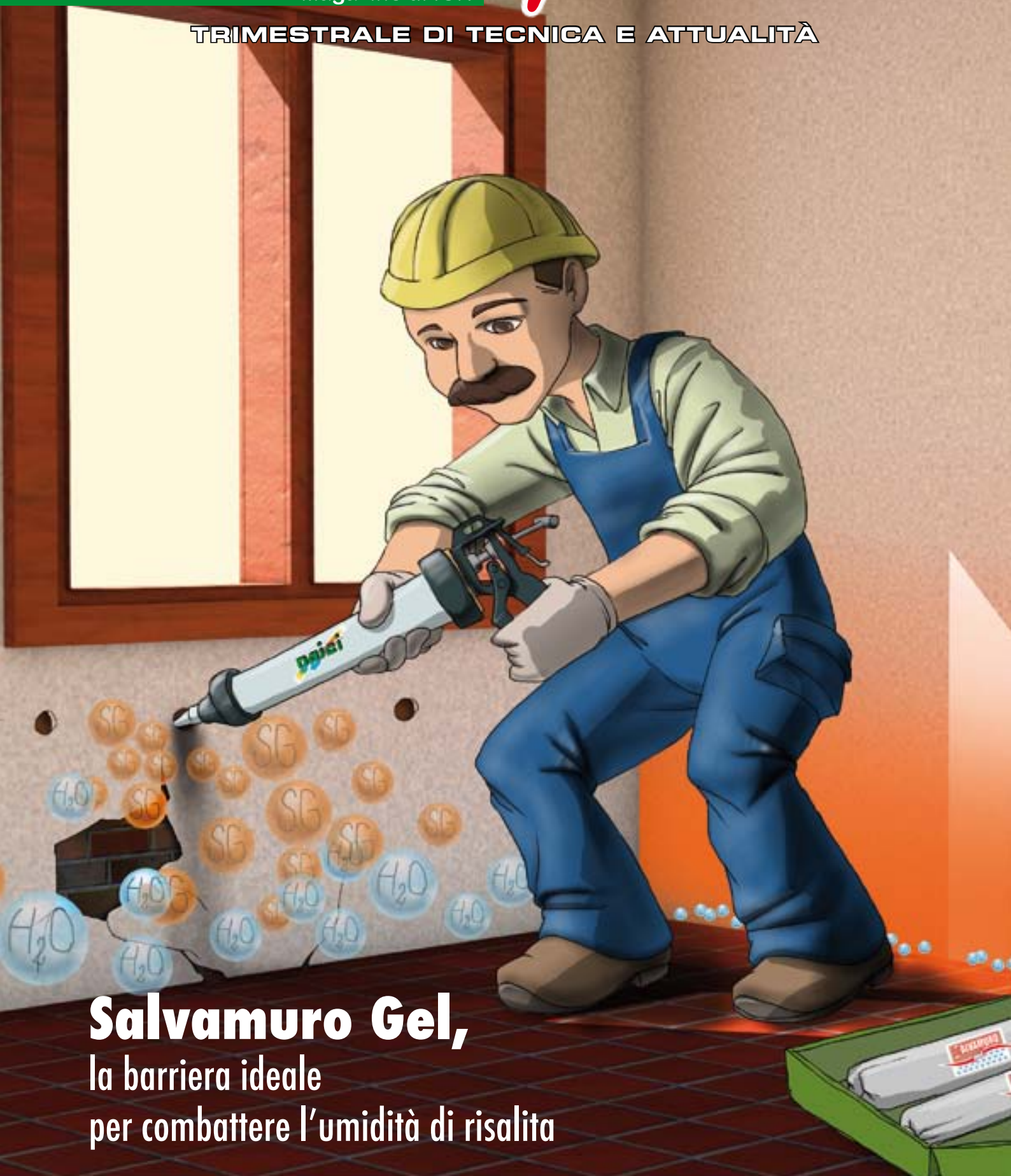


# ndici<sup>®</sup> Pro

Anno V numero 13 - Gennaio/Marzo 2011

Magazine di ICN

TRIMESTRALE DI TECNICA E ATTUALITÀ



**Salvamuro Gel,**  
la barriera ideale  
per combattere l'umidità di risalita

# Salvatore®

Il kit pavimentatore

Prodotto all'acqua

Completo di accessori

Resa fino a 10mq

Carrabile

**Rivestimento  
protettivo colorato  
per pavimenti**



# SOMMARIO



In copertina:  
Interpretazione applicativa del Salvamuro Gel. (disegno di Serafino Filoni)

## EDITORIALE

Le persone, il valore aggiunto della Naici  
*Di Piero Morucci*

## STORIA DI COPERTINA

Salvamuro Gel, un prodotto garantito  
*Di Alessandro Morucci*

## FOCUS

Nuovi prodotti nelle linee Naici  
*Di Enrico Morucci*

## VITA AZIENDALE

La rete vendita: orgoglio aziendale  
*Di Luigi Mancini*

## SCRIVI@NAICI

Rubrica tecnica  
*A cura di Angelo Agnoli*

## VETRINA

Salvatore Trasparente

## MARKETING

Naici all'Expoedilizia 2010. Un successo!  
*Di Alessandra Agnoli*

## MARKETING

Comunichiamo la Naici  
*Di A.M.*

## A COLLOQUIO CON...

Il razionalismo italiano e le resine Naici  
*Di E. M.* **30**

## LA VOCE DELL'APPLICATORE

Mancinelli e la Naici insieme nella Baia di Portonovo  
*Di Claudio Tranquilli* **34**

## VITA AZIENDALE

Angelo Pianelli, un sogno divenuto realtà  
*Di Claudio Tranquilli* **36**

## MARKETING

Open day 2011: la Naici non lascia e raddoppia  
*Di Giovanni Spagnol* **40**

## VIAGGI

L'Oriente  
*Di Nicoletta Lombardi* **43**

## CULTURA

Gli antichi Romani in America  
*Di Andrea Tranquilli* **44**



**naici Pro**  
www.naicipro.it

NAICipro Periodico Aziendale  
Anno V - N. 13 - Gennaio-Marzo 2011  
Registrato al n. 24/07 del 18 ottobre 2007 presso il Tribunale di Velletri (Roma)



**Direttore Responsabile**  
Claudio Tranquilli  
**Direttore Editoriale**  
Enrico Morucci  
**Direttore Tecnico**  
Alessandro Morucci  
**Direttore Commerciale**  
Piero Morucci  
**Segreteria di Redazione, Coordinamento Stampa e Pubblicità**  
Alessandra Agnoli / Luigi Mancini  
**Redazione, vendita spazi pubblicitari e relazioni pubbliche**  
5° Stradone Sandalo di Levante snc,  
Nettuno (Roma) tel: +39 069819416 / 7  
fax: +39 069819518 | redazione@naicipro.it

**Editore**  
I.C.N. S.r.l.  
**Fotografia**  
Martino Cusano  
**Progetto Grafico**  
Consuledil s.r.l.  
**Stampa**  
Nuova Grafica 87 - Pontinia (Latina)  
**Hanno collaborato a questo numero:**  
Alessandro Morucci, Enrico Morucci, Piero Morucci,  
Claudio Tranquilli, Giovanni Spagnol, Angelo  
Agnoli, Alessandra Agnoli, Andrea Tranquilli, Luigi  
Mancini, Nicoletta Lombardi.

Numero chiuso il 21 marzo 2011

Salvo accordi scritti, le collaborazioni a NAICI Pro sono da considerarsi del tutto gratuite e non retribuite. La Direzione si riserva il diritto di modificare la titolazione degli articoli e di fare gli opportuni tagli redazionali al materiale pervenuto. Gli articoli firmati esprimono le opinioni degli autori e non hanno riferimento con orientamenti ufficiali dell'Azienda. Tutto il materiale inviato, anche se non pubblicato, non sarà restituito.

Nuova Opel Corsa.  
Il tuo nuovo movimento.



Nuovo design, nuovi motori, un nuovo primato: il più basso consumo nella categoria, fino a 31 km/l. Da soli 98 g di CO<sub>2</sub>.

Nuova Opel Corsa. Un nuovo design, nuovi motori, nuovi motori Euro 5. Turbo anche GPL Tech. Sempre con la sicurezza dell'ESP<sup>®</sup> di serie, obbligatorio dal 2011.

Da € 9.100 con ESP<sup>®</sup>, Clima e Radio CD MP3.



100 km/h in 10,9 s.

Costo di 1,233 litro € 1,140, prezzo IPT inclusa, con esenzioni IPT. Informazioni sulle Euro 5/5.5 immatricolate entro il 31/12/2010 e immatricolate a partire dal 1/1/2011. Offerta valida a febbraio con limitazioni sul resto di corso. Sono di serie: pneumatici antiscivolo CDT 19.01. Foto a titolo di esempio. Consumi ciclo combinato (l/100 km): (Benzina) CO<sub>2</sub> (g/km) da 1,7 a 7,9 (da 98 a 172).

www.nuovaopelcorsa.it



Latina - via Piave, 85/87  
Aprilia - Nuovo show-room  
via Aldo Moro (angolo via Nerva)  
Terracina - S.S. Pontina km 107,500

il nostro usato su [www.usatoautolatina.it](http://www.usatoautolatina.it)

Chevrolet Spark.  
È nuova.



DA € 7.500  
CON ROTTAMAZIONE  
O GPL GRATUITO

La nuova citycar Chevrolet.  
5 porte, 5 comodi posti, con motori Euro 5.



CHEVROLET

Spazio 13 benzina, prezzo speciale (base di marzo IPT inclusa, validi per rottamazione) formato di auto immatricolate entro il 31/12/2010 e immatricolate a partire dal 1/1/2011. IPT gratuita su rottami (iva inclusa). Offerta valida fino al 31/12/2010. Consumi (ciclo combinato): da 5 a 7 (l/100km). Emissioni CO<sub>2</sub>: da 110 a 119 (g/km).

WWW.CHEVROLET.IT



Latina  
via Piave, 85/87



## Le Persone, il valore aggiunto della Naici

I risultati che sta ottenendo la Naici sono straordinari e questo può essere affermato senza alcun dubbio. L'azienda è in crescita esponenziale e non solo sta garantendo certezze a tutte quelle persone che già sono integrate all'interno del suo organico ma continua ad assorbire forza lavoro.

Ed è proprio la forza lavoro il valore aggiunto su cui possiamo contare. La dirigenza da sempre ha proposto un approccio teso a valorizzare nel migliore dei modi gli uomini e le donne che lavorano per la Naici, puntando ad instaurare un rapporto che aggiunga il valore della persona a quello del professionista, che ha un ruolo comunque importante. I professionisti, infatti, si assumono le responsabilità del proprio incarico, generalmente teso ad apportare un forte contributo ai progetti da sviluppare. Quando però chi lavora si coinvolge a livello personale nell'ambito aziendale, offre cioè qualcosa di più della mera prestazione, allora diventa parte integrante dell'azienda e condivide le responsabilità di chi giornalmente dirige ed opera nel management.

La nostra concezione di impresa nasce dal cuore, cresce con la passione per quello che facciamo e matura con la profonda convinzione di lavorare unanimemente per qualcosa in cui crediamo. In questo modo ogni risultato che otteniamo diventa motivo d'orgoglio per tutti, nessuno escluso.

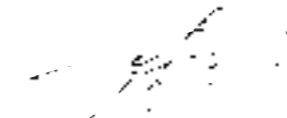
Poi, chiaramente le capacità sul campo gio-

cano un ruolo determinante. Cardine dei nostri successi è, infatti, l'ineccepibile qualità dello staff, impegnato nelle varie divisioni: dalla ricerca, alla produzione, dalla rete commerciale, al marketing. Grazie alla nostra squadra siamo riusciti ad immettere sul mercato, nel solo mese di febbraio, ben 13 nuovi prodotti, tra cui due funzionali all'integrazione del nostro cavallo di battaglia: la CEMENGUAINA. Senza contare che, sull'onda del travolgente successo riscontrato dal nostro KIT SALVATORE TRASPARENTE, abbiamo voluto ampliare la gamma del "fai da te", proponendo il SALVATORE KIT PAVIMENTATORE. Poi gli antigriffiti, le guaine applicabili senza armatura, i nuovi ancoranti. Insomma ce n'è veramente per tutte le esigenze.

Altro nostro punto di forza è la mentalità, sempre orientata ad andare oltre: oltre i successi, oltre i traguardi raggiunti. Attualmente siamo orientati a scardinare i confini italiani e l'internazionalizzazione aziendale sta procedendo a gonfie vele; su tutto il progetto Malta, che ci vedrà lanciati alla volta dell'isola dei Cavalieri Ospedalieri.

Insomma, tanti progetti, tante le mete di fronte a noi, tante le soddisfazioni per raggiungere le quali siamo pronti a metterci in gioco. E soprattutto, noi siamo convinti di una cosa: fin quando la Naici avrà la possibilità di contare su Persone e non su semplici dipendenti, non conoscerà crisi alcuna. ◀

Piero Morucci





# Salvamuro Gel, un prodotto garantito

*Il Salvamuro Gel è l'ultimo nato tra i prodotti delle linee Naici ed è un deumidificante per murature, di qualsiasi tipologia e spessore, che presentano umidità di risalita dalle fondamenta. Salvamuro Gel è un prodotto assolutamente non inquinante e con durata pressoché illimitata.*

*Di Alessandro Morucci (foto di Martino Cusano)*

“**N**oi non ci accontentiamo.” Così ci eravamo lasciati con l'ultimo NaiciPro 2010. Una citazione che per noi tuona come una promessa nei confronti della clientela. Ed è proprio con questo spirito che l'Azienda Naici ha voluto inaugurare questo 2011, immettendo sul mercato idee e prodotti nuovi. Tra questi troviamo SALVAMURO GEL, al quale ci è piaciuto dedicare questa estroversa copertina, che crediamo lasci trasparire d'impatto la problematica che il prodotto punta ad affrontare, ma soprattutto



Rimozione dell'intonaco esistente

to il modo in cui la Naici propone di risolverla.

Un simpatico fumetto, dove il personaggio può rappresentare ognuno di noi: da un qualsiasi professionista, al pensionato, passando per la persona competente nei lavori di deumidificazione; insomma chiunque abbia necessità di risolvere il problema dell'umidità ascendente, presente nei muri delle abitazioni.

SALVAMURO GEL nasce proprio dalla filosofia aziendale di non accontentarsi mai e di ricercare continuamente nuove soluzioni, che, a volte, consistono nello sviluppare o ampliare anche le caratteristiche dei prodotti già esistenti, cercando quando possibile di rendere l'applicazione degli stessi più vantaggiosa ed agevole.

Contenuto in una comodissima valigetta, SALVAMURO GEL è la soluzione alternativa ai già noti prodotti liquidi disponibili sul

mercato, utilizzati contro l'umidità in risalita, generalmente però riservati ad un'applicazione professionale. Sono le difficoltà che presentano i processi di applicazione dei tipici prodotti che escludono le possibilità di intervento da parte del “non esperto”: un'esecuzione con una pompa airless a bassa pressione, o in alternativa utilizzando degli appositi iniettori, chiaramente richiedono competenze e strumenti non alla portata di tutti.

Il SALVAMURO GEL si propone di superare questi limiti: è proprio la semplicità d'uso il punto di forza del prodotto targato Naici. L'idea dell'azienda è stata quella di confezionare un “KIT” completo dell'attrezzatura necessaria per l'applicazione, in modo tale da permettere a chiunque il suo utilizzo.

Nella pratica valigetta troviamo due salsicciotti di SALVAMURO GEL da 600 ml (sufficienti per trattare ca. quattro metri lineari



Realizzazione dei fori

di un muro dello spessore di 30 cm), la pistola per estrarre il prodotto e le "cannule", di varie lunghezze, per iniettare lo stesso all'interno dei muri.

Il procedimento è molto semplice: dopo aver realizzato i fori lungo il muro da impermeabilizzare, infatti, non si fa altro che introdurre il salsicciotto nella apposita pistola. Va quindi inserita la cannula della di-

mensione desiderata sulla punta della stessa e si estrude il SALVAMURO GEL all'interno della muratura. Così la nostra barriera contro l'umidità di risalita è eretta.

Come già spiegato in qualche numero scorso, la diffusione dell'acqua all'interno dei muri è favorita da una particolare caratteristica fisica: la "porosità", ossia la predisposizione di un materiale ad assorbire acqua,



Montaggio della pistola



Iniezione di Salvamuro Gel

che poi si sposta al suo interno grazie ad un fenomeno conosciuto come "capillarità". Una volta iniettato, SALVAMURO GEL si diffonderà nella muratura, rendendo impermeabili i capillari della stessa e non permettendo più all'acqua di aderire alle pareti. Ciò creerà una barriera permanente contro l'umidità di risalita e non consentirà più all'acqua di spostarsi al suo interno. Un prodotto di una facilità di applicazione unica, che nel contempo risolve la principale fonte di degrado delle opere murarie, contro la quale operatori del settore, ma anche semplici proprietari di appartamenti, si trovano a combattere quotidianamente. Nei laboratori Naici ogni giorno lavorano persone che si impegnano per cercare soluzioni che possano migliorare alcuni aspetti della nostra vita quotidiana e come è noto

ormai ai molti lettori di NaiciPro, tutti i formulati sono realizzati rivolgendo le maggiori attenzioni al rispetto dell'ambiente, un tema che l'Azienda ha molto a cuore. Questo humus ideologico è alla base della nascita del SALVAMURO GEL, il quale, grazie alla sua formulazione all'acqua, può essere definito senz'altro un prodotto ecologico.

La totale assenza di odori ne permette, inoltre, l'utilizzo anche all'interno delle abitazioni, senza particolari controindicazioni né in termini di applicazione né per quello che riguarda chi vive l'ambiente.

Un prodotto per tutti, quindi, confezionato in "kit" che offre la possibilità di salvaguardare le abitazioni, in totale armonia con la natura.

Non ci resta che dare quindi il benvenuto a SALVAMURO GEL! ◀



Da oltre venti anni la PONTINA CARRELLI srl è presente nel Lazio come punto di riferimento di tutti coloro che fanno della logistica e del material handling il punto cardine della propria Attività. Tutta la nostra organizzazione è mirata a fornirvi un servizio costante ed efficiente che porti alla Vostra Azienda il massimo del valore aggiunto.



**VENDITA' - NOLEGGIO - ASSISTENZA - CONSULENZA PERSONALIZZATA**  
**carrelli elevatori - piattaforme elevatrici - macchine per la pulizia industriale - scaffalature industriali.**



Pontina Carrelli srl - Via Pontina Km 48,600 - Aprilia (LT) - Tel 069283462  
 Fax 0692703456 - www.pontinacarrelli.com - commerciale@pontinacarrelli.com

## Nuovi prodotti nelle linee Naici

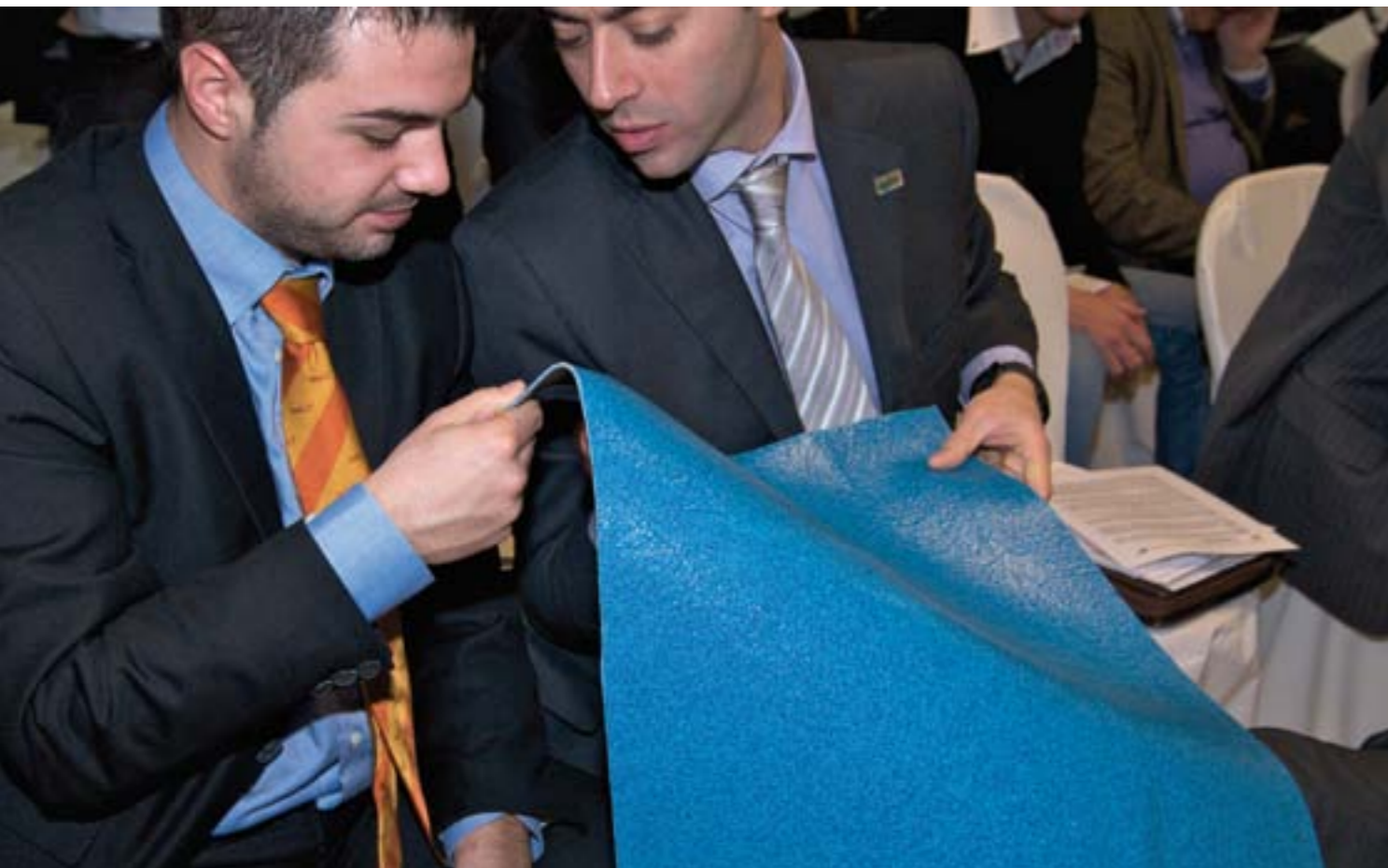


CERAMIC applicato su CEMENGUAINA armata

*Come da tradizione anche l'inizio del 2011 ha visto la Naici implementare la propria gamma prodotti con l'inserimento di 13 nuovi articoli, alcuni più tecnici altri più commerciali per la vendita "al banco".*

*Di Enrico Morucci (foto di Martino Cusano)*

La presentazione è avvenuta, naturalmente, nel contesto del meeting nazionale con la forza vendite, riscuotendo molto interesse e suscitando la convinzione che si trattasse di inserimenti vincenti in un mercato sempre più desideroso di materiali ad alta efficienza. Nel settore delle guaine liquide impermeabilizzanti, il marchio Naici consolida la propria leadership con un prodotto unico nel suo genere: FIBROGUAINA, una guaina liquida monocomponente a base di resine all'acqua, ideale per impermeabilizzare qualsiasi genere di superficie soggetta al ristagno dell'acqua, persino dove sia previsto un incollaggio diretto di una nuova



Campione di CERAMIC presentato agli agenti

pavimentazione. La prerogativa principale di FIBROGUAINA è quella di essere appunto monocomponente e di contenere al proprio interno delle fibrette "autoarmanti" che evitano così la posa di ulteriori armature di rinforzo in fibra di vetro, garantendo autonomamente ottime caratteristiche di resistenza alla trazione e alla compressione. Ma la peculiarità di FIBROGUAINA, che la rende appunto unica nel suo genere, è quella di poter essere applicata a rullo, consentendo una facile e veloce stesura anche nelle condizioni più complicate. Un consumo mediamente previsto per le guaine liquide, di circa 2 chilogrammi al metro quadrato, dà modo di ottenere un manto di elevatissima resistenza e totalmente impermeabile con la possibilità di essere lasciato a vista anche in zone ad elevato ristagno di acqua. Può altresì essere rivestito con una nuova pavimentazione, rimanendo in ogni caso pedonabile.

La seconda novità di questo nuovo anno è stata la variante FIBROGUAINA-S, applicabile in questo caso a spatola, in sole due mani, con carat-

teristiche di resistenza e garanzia di protezione pari alla FIBROGUAINA. L'applicazione consente senz'altro una riduzione dei tempi di lavorazione, offrendo il prodotto ideale agli "amanti della spatola".

Rimanendo in ambito dei rivestimenti impermeabilizzanti, sono stati realizzati due prodotti da utilizzare quali "scudi" protettivi, ad alta resistenza, per la guaina liquida bicomponente cementizia Cemenguaina; due prodotti che aumentano notevolmente le caratteristiche di duttilità che essa già sa offrire nell'ambito delle impermeabilizzazioni. Il primo rivestimento è il FLEX CAR, una miscela di resine epossidiche e cariche quarzifere a granulometria variabile, che consentono di realizzare proprio sul manto precedentemente effettuato con la stessa Cemenguaina, un rivestimento adibito al transito veicolare e quindi ideale ad esempio quale protezione impermeabile-carrabile per parcheggi sopraelevati. Il rivestimento, proposto in diverse colorazioni, dà modo di accontentare anche le varie esigenze estetiche.

L'altro rivestimento da utilizzare su Cemenguaina ha invece come target l'ambito civile. Quante volte un terrazzo da impermeabilizzare richiede una praticabilità maggiore di quello che è il semplice camminamento? Quante volte si desidererebbe che il proprio terrazzo fosse in grado di offrire la possibilità di accedervi con sdraio, tavoli, sedie? Tutti arredi che potrebbero naturalmente recare danno ad una impermeabilizzazione lasciata a vista. È noto che Cemenguaina consente l'incollaggio diretto di un nuovo pavimento che risolverebbe senza ombra di dubbio tale problematica; purtroppo però le condizioni preliminari non sempre consentono questo tipo di posa che potrebbe, ad esempio, essere impedita dalla mancanza di quote. Ebbene, in questo caso il CERAMIC è il prodotto ideale per realizzare un rivestimento protettivo estetizzante. Grazie all'elevata resistenza che lo caratterizza è adatto per consentire la massima vivibilità della superficie, al pari di un pavimento per esterni. CERAMIC è un rivestimento a base di resine

poliuretaniche e quarzi ceramizzati, proposto in numerose colorazioni per una gradevole personalizzazione degli ambienti.

Il quinto prodotto concepito dai laboratori Naici è un materiale estremamente apprezzato in ambito delle ristrutturazioni e delle rifiniture d'interno: il SUPERFIX. Si tratta di un ponte d'aggrancio ad elevate prestazioni per superfici (principalmente pareti) di qualsiasi genere da rivestire con impasti cementizi quali adesivi, intonaci e rasanti, evitando così onerosi smantellamenti o difficoltose preparazioni superficiali funzionali al perfetto ancoraggio del rivestimento. Insomma, un prodotto che unisce una facile e veloce applicazione ad una estrema efficacia.

Sempre sulla linea dei prodotti per ancoraggi, un altro tra i nuovi arrivi è l'ANKOR, ancorante epossidico per le riprese di getto. Il prodotto, applicato su una superficie cementizia già esistente, consente la sovrapposizione di un nuovo getto di calcestruzzo senza il pericolo che quest'ultimo vada poi a separarsi dal substrato.

Presentazione del prodotto FIBROGUAINA





Applicazione della FIBROGUAINA-S sui verticali

Un prodotto quindi anch'esso estremamente versatile ed ampiamente utilizzabile sia in ambito industriale che della costruzione.

Spostando totalmente settore, la ricerca Naici ha voluto implementare una delle linee che la pone all'avanguardia nella risoluzione delle problematiche più frequenti in ambito edile e civile: quella delle deumidificazioni. Il nuovo prodotto messo sul mercato è il SALVAMURO GEL, una crema-gel da introdurre all'interno di murature che presentino problemi di umidità in risalita. Il SALVAMURO GEL garantisce la totale risoluzione della problematica. Il prodotto è contenuto all'interno di pratici sacchetti in alluminio da 600 ml e va "iniettato" all'interno del muro, grazie alla pistola appositamente attrezzata, dotata di adeguate cannule, dopo aver praticato sulla muratura semplici fori del diametro di 12mm. Il materiale (2 sacchetti) e gli accessori necessari all'iniezione (pistola, cannule, prolunga, un metro ed una matita), sono assicurati in una pratica valigetta con la possibilità naturalmente dell'ac-

quisizione a parte delle sole ricariche.

Ancora, sono stati presentati altri due prodotti per riprendere uno dei settori da sempre trattato dall'azienda: l'impermeabilizzazione di piscine. In questo caso la Naici ha sviluppato un ciclo impermeabilizzante durevole, differente quindi dai normali rivestimenti protettivi a base di clorocaucciù che prevedono il trattamento stagionale. Il ciclo è composto da due prodotti: NAIRETAN POOL BASE e NAIRETAN POOL FINITURA. La messa in opera prevede appunto prima la realizzazione della base impermeabile con il prodotto "base", ed infine il rivestimento protettivo resistente ai raggi ultravioletti e all'acqua clorata delle piscine con il prodotto "finitura", per una impermeabilizzazione totale e definitiva.

La decima novità riguarda invece un prodotto che va ad inserirsi nella divisione dei rivestimenti protettivi. Questa volta parliamo di un prodotto sicuramente meno "tecnico", ma particolarmente richiesto in ambito del restauro, della pittura e dell'hobbyistica: la protezione degli elementi in



Nelle foto applicazioni della FIBROGUAINA-S su pavimento



polistirolo. Il POLISTART è un rivestimento protettivo ad applicazione manuale (pennello o spatola) che consente di proteggere forme e decori in polistirolo, per aumentarne la resistenza agli urti e renderli facilmente verniciabili. L'eccezionale grado di adesione, risultante dalla messa in opera del prodotto, crea un ottimo ponte con gli eventuali rivestimenti vernicianti. La peculiarità del POLISTART sta inoltre nel donare al supporto un particolare ruvido "effetto intonaco", facendolo sembrare una vera superficie edile. Il prodotto naturalmente è all'acqua e non reca quindi alcun danno nella fase applicativa.

Altri due prodotti sempre nel campo della protezione, ma questa volta dei supporti edili, vanno ad affrontare una problematica molto comune e spinosa: i graffiti! Murature, statue, elementi architettonici vari, più o meno importanti, sono infatti continuamente aggrediti e danneggiati da questa fastidiosa "moda". Per salvaguardare i supporti sono stati così realizzati dei prodotti



anti-graffiti, da applicare direttamente sulla superficie da proteggere affinché ne sia consentita ed agevolata la ripulitura. Esistono due versioni: il GRAFIBLOCK, di natura poliuretanic, realizza una protezione "permanente" lavabile più volte, ed il GRAFIBLOCK ALL'ACQUA per una protezione "sacrificale", da rinnovarsi dopo il lavaggio. I prodotti possono essere applicati su qualsiasi tipo di supporto (marmi, pietre, intonaci o rivestimenti murali) e la pulizia dei graffi avviene preferibilmente mediante lavaggio con acqua a pressione o con l'ausilio di spazzoloni. Infine, il mercato del "fai da te", dopo aver apprezzato la linea "Salvatore", relativa ai prodotti impermeabilizzanti, ha manifestato una nuova esigenza. Si tratta di una soluzione non rivolta agli esterni bensì agli interni delle abitazioni, nello specifico nei garage, nei box, negli scantinati, dove in gran parte dei casi esiste una pavimentazione "grezza" di natura cementizia, soggetta ad un fastidioso "spolvero" e alle difficoltà o impossibilità di pulitura. È nata quindi la linea "SALVA-

TORE, IL KIT PAVIMENTATORE" che grazie ad un kit comprensivo di prodotto (all'acqua), rullo e guanti consente, autonomamente e in maniera estremamente agevole, di rivestire il pavimento con gradevoli varie colorazioni, rendendolo impermeabile, antipolvere, carrabile e, naturalmente, di facile pulizia.

E a proposito di "Salvatore, il kit impermeabilizzatore", tra le altre cose è stato inserito anche il formato maggiore del celebre protettivo impermeabilizzante per terrazzi "Salvatore Trasparente", disponibile così, adesso, anche nella confezione che comprende 5 lt di impregnante e 5 lt di finitura, sempre completo di accessori, per una resa di trattamento che può arrivare fino a 75 mq di superficie.

Insomma un 2011 carico di importanti novità per la produzione Naici, grazie ad un notevole ampliamento di gamma, per offrire sempre la risposta più efficace ad ogni tipo di problematica, consolidando lo storico obiettivo di stare sempre al fianco dei propri clienti. ◀

Dimostrazione del prodotto FLEX CAR durante il Meeting Nazionale



**Salvatore**<sup>®</sup>  
Il kit impermeabilizzatore

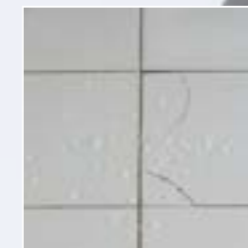
Trasparente



**La scelta giusta!**  
**E' Salvatore il Kit impermeabilizzatore**

È un protettivo impermeabilizzante concepito per eliminare i problemi di infiltrazione da "microfessurazioni" (< a 1mm) su terrazzi e balconi pavimentati, per la presenza di piccole crepe sulle mattonelle o nelle fughe. Con la sua azione idrorepellente elimina a lungo le infiltrazioni causate da queste problematiche praticamente su tutti i tipi di piastrelle (cotto, grès, clinker, pietra, cemento) ampiamente utilizzate in terrazzi e balconi. Salvatore Trasparente non crea pellicola e non mantiene il supporto visibile, svolgendo, inoltre, un'ottimale azione consolidante mantenendone la naturale traspirabilità.

Salvatore è anche NP7 e NP5 DARK.  
[www.kitsalvatore.it](http://www.kitsalvatore.it)



**naici**



## La rete vendita: orgoglio aziendale

*La rete vendita rappresenta uno dei punti di forza nell'organico della Naici. La parte commerciale, infatti, in virtù della straordinaria preparazione e professionalità sviluppata dagli agenti, è quotidianamente impegnata alla diffusione dei prodotti su tutto il territorio nazionale. Ed il successo è tangibile.*

*Di Luigi Mancini (foto di Martino Cusano)*

Il management aziendale pone una cura particolare nei confronti delle diramazioni commerciali. Per questo con cadenza annuale viene organizzato un Meeting Nazionale al quale prendono parte tutti gli agenti in forza all'azienda. Il senso di un incontro così ad ampio raggio si ritrova nella necessità di uniformare le competenze di chi si impegna nelle diffusioni territoriali. È di fondamentale importanza, infatti, che le conoscenze delle dinamiche interne alla Naici e la padronanza nell'esposizione delle peculiarità dei prodotti, sia equamente distribuita tra le risorse aziendali che entrano in contatto con i clienti.

Quest'anno, in particolare, il meeting è stato straordinariamente ricco di eventi e di novità. La Naici ha voluto, com'è noto, aprire l'anno 2011 immettendo sul mercato un numero consistente di prodotti. Sostanzialmente ciò che si è puntato a lanciare, ha lo scopo di rendere l'azienda capace di sopperire pressoché a qualsiasi richiesta

da parte della clientela sempre più attenta alle molteplici innovazioni.

Il lavoro per la realizzazione dei nuovi prodotti, in larghissima misura, si è indirizzato proprio in risposta a quelle che sono state, negli ultimi anni, le richieste del mercato.

Tutti i prodotti sono stati presentati in anteprima assoluta agli agenti commerciali, ai quali, oltre alle spiegazioni di natura teorica, sono state offerte dimostrazioni pratiche, attraverso varie applicazioni. In questo senso risulta impossibile non menzionare Emilio Battisti, in azienda conosciuto come "Mimmo", che ha messo a disposizione la sua ultraventennale esperienza di applicatore.

Determinante è stata altresì l'interazione tra gli esperti in termini tecnici, come l'attuale Direttore Tecnico Angelo Agnoni, il Direttore Commerciale Giovanni Spagnol, il capoarea Angelo Pianelli e gli stessi agenti, che hanno potuto, durante le illustrazioni, chiarire ogni perplessità. Durante la giornata di sabato, differentemente dalle due precedenti, si è provveduto a sviscerare in maniera approfondita le dinamiche commerciali caratterizzanti l'annata 2010; il tutto, chiaramente, in funzione di quelle che sono state le proposte e gli obiettivi per il 2011, sul quale l'azienda punterà moltissimo, nonostante le previsioni non del tutto positive diffuse dagli



economisti.

Il momento clou della giornata di sabato è stata la presentazione del nuovo capoarea Luigi Gregori Ferri, un uomo dall'indiscutibile professionalità, che ha guadagnato in poco tempo la fiducia del management.

L'impostazione del Meeting, nel complesso, ha calcato in pieno lo spirito aziendale, che vuole una continuativa interazione tra le varie divisioni interne, al fine di pervenire all'obiettivo comune: consolidare e aumentare il trend di crescita dell'azienda. ◀

Nelle foto alcuni momenti del Meeting Nazionale





## Rubrica tecnica

Eccoci al consueto appuntamento con la rubrica SCRIVI@NAICI, ormai imperdibile per tutti i lettori della rivista Naicipro. Come in ogni numero, attraverso questo spazio, l'Azienda muove un ulteriore passo verso clienti e lettori del magazine, offrendo la preziosa consulenza del direttore tecnico Angelo Agnoni, pronto a mettere la sua esperienza al servizio di varie problematiche. In questo numero è stato lasciato ampio spazio alle domande inerenti le applicazioni degli ultimissimi prodotti lanciati sul mercato dalla Naici.



*Da qualche tempo ormai lavoro con i Vs. prodotti e mi ritengo molto soddisfatto. Ho però bisogno del vostro parere per risolvere una situazione: qualche anno fa ho impermeabilizzato un terrazzo di 120 mq con il prodotto CEMENGUAINA. Il cliente in questione mi ha confermato di aver risolto così, definitivamente, il problema delle infiltrazioni. Ora però avrebbe intenzione di posizionare, sulla superficie trattata, un tavolo, delle seggiole e qualche vaso. Il problema è che non posso incollare le piastrelle, mi potete consigliare una soluzione? (quesito posto da M. Francesco di Campobasso)*

Quest'anno la ns. azienda ha presentato un particolare prodotto, costituito da una miscela di resine e cariche di quarzo colorato a granulometria controllata, in grado di realizzare un rivestimento altamente resistente alla compressione, all'abrasione ed agli agenti atmosferici. Il procedimento è il seguente: è necessaria una accurata pulizia della superficie, quindi l'applicazione in due mani di un apposito primer bicomponente denominato CERAMIC PRIMER, infine applicare due mani, a spatola di acciaio liscia, di CERAMIC per un consumo totale medio di 2,2 kg al mq. Si tenga presente però che il CERAMIC possiede caratteristiche differenti dalla CEMENGUAINA. Proprio in virtù di queste, può essere applicato continuativamente non oltre 60 mq di superficie, dopodiché sarà necessaria l'interruzione per una larghezza minima di un centimetro. Additivando CERAMIC con TIXOPLUS è possibile la sua applicazione anche su superfici verticali. CERAMIC è disponibile in sei diverse colorazioni e in kit predosati per 5 mq.

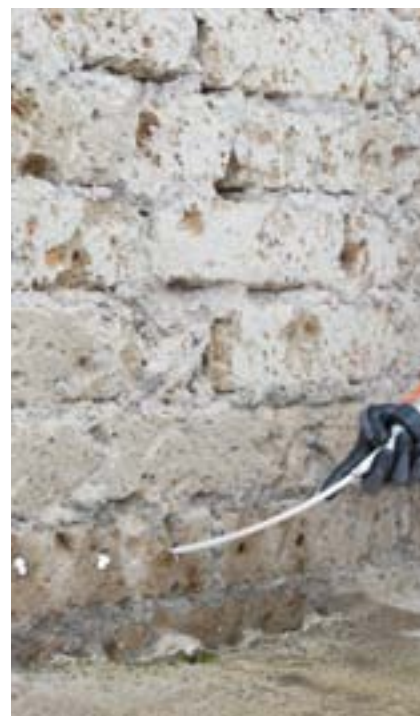


*Sto ristrutturando le facciate esterne della mia abitazione. L'intonaco dei frontali dei balconi è in gran parte fatiscente ed in avanzato stato di degrado. È chiaro che per comodità, e soprattutto per velocizzare i lavori, sto utilizzando una gru idraulica. Avrei dunque bisogno di un prodotto a "mano unica" che mi permetta di eseguire detto ripristino in tempi brevi (quesito posto da P. Marco di Lucca).*

Dalla vostra richiesta si evince che il ripristino interessa il solo intonaco e non la struttura in calcestruzzo, pertanto il prodotto indicato è il NAI CM RASANTE ULTRA, premiscelato cementizio fibrorinforzato in grado di realizzare uno spessore fino a tre centimetri in una unica mano.

Si procede così: deve essere rimosso tutto l'intonaco ammalorato fino alla struttura portante. Se la stessa non ha problemi di spolverio, allora si può applicare NAI CM RASANTE ULTRA direttamente sul supporto, altrimenti si dovrà applicare precedentemente una mano di NAI BY 19 opportunamente diluito con acqua.

Il NAI CM RASANTE ULTRA può essere rifinito, liscio con spatola di acciaio o con frat-tazzo di spugna.



*Salve, volevo porvi un quesito relativo ad un problema di umidità ascendente, presente sui muri perimetrali della mia abitazione: la muratura portante è costituita da blocchi di tufo, spessore cm 40; l'umidità presente arriva ad una quota di cm 50 circa da quella del pavimento. Data la struttura mi è possibile intervenire solo dall'esterno. Inoltre vorrei anche sapere se esiste la possibilità che io possa realizzare da solo il lavoro (quesito posto da B. Antonio di Frascati).*

Abbiamo presentato, al meeting di gennaio, un prodotto deumidificante in kit denominato SALVAMURO GEL, ideato per le persone che vogliono, da sole, risolvere il problema dell'umidità nei muri. Il prodotto è in serie in sacchetti da 600 ml; la scatola del kit ne contiene due, con la pistola che serve per estrarre il prodotto, guanti e scheda delle istruzioni dettagliate. Sinteticamente il lavoro va così eseguito: va rimosso l'intonaco fino ad un'altezza superiore a mt 1 oltre quella massima esistente, realizzati fori per una profondità (nel caso specifico) di cm 35, ad un'altezza di cm 12 circa dalla quota pavimento interno, e a circa 12 cm l'uno dall'altro. Va immessa acqua in abbondanza, atta a rimuovere eventuali sfridi polveriformi che non permetterebbero una omogenea penetrazione del SALVAMURO GEL. Il consumo previsto è di 410 ml al metro lineare. Dopo qualche giorno sarà possibile sigillare i fori, mediante l'utilizzo di NAI CM RASANTE ULTRA. Infine si potrà eseguire un nuovo intonaco adoperando NAI CM SANAMURO.



*Ho la necessità di incollare un nuovo massetto in calcestruzzo su uno già esistente. Premetto che il solaio è soggetto a forti sollecitazioni, date dal passaggio di muletti il cui peso supera i 30 quintali (quesito posto da S. Gerardo di Villanova di Guidonia).*

Il prodotto, esclusivamente indicato per la soluzione del vs. problema, è denominato ANKOR.

Trattasi di un collante strutturale epossidico a due componenti funzionale al perfetto incollaggio dei due solai (vecchio e nuovo). Lo stesso prodotto viene usato anche per eseguire la tecnica del "beton-plaque" nei consolidamenti strutturali. In questo caso viene pulito perfettamente il supporto, quindi rimosse eventuali polveri o parti incoerenti che potrebbero compromettere l'adesione dell'ANKOR. Il componente B, come da istruzioni, dovrà essere versato nel componente A e mescolato con miscelatore, munito di apposita girante.

A questo punto potrà essere applicato l'ANKOR con rullo, pennello o spazzolone. Mentre il prodotto è ancora fresco, andrà ricoperto con il nuovo massetto.

Per ulteriori informazioni, consultare la relativa scheda tecnica.

# Salvatore®

Il kit impermeabilizzatore

## Protettivo impermeabilizzante trasparente per terrazzi e balconi

- Non crea pellicola

- Mantiene il supporto visibile

- Elimina problemi di infiltrazioni da microfessurazioni





Terrazzo con problemi di infiltrazioni



Stendere Salvatore 1° mano su tutta la superficie



Versare Salvatore Trasparente 2° mano nel contenitore



Terminata l'applicazione di Salvatore Trasparente 2° mano su tutto il terrazzo attendere ca. 30 min. e se necessario rimuovere il prodotto in eccesso con uno straccio asciutto.

Il terrazzo risulterà perfettamente impermeabile alle piogge.



Pulizia accurata della superficie



Avendo cura di farlo penetrare bene nelle fughe dei mattoni.



Stendere Salvatore 2° mano su tutta la superficie



Versare Salvatore Trasparente 1° mano nel contenitore



Terminata l'applicazione di Salvatore Trasparente 1° mano su tutto il terrazzo attendere l'asciugatura. (ca. 60 minuti a 20°C)



Soffermandosi anche in questo caso maggiormente nelle fughe dei mattoni.





Salvatore Trasparente è un protettivo impermeabilizzante concepito per eliminare problemi di infiltrazioni dovute alla presenza di micro fessurazioni su terrazzi e balconi pavimentati.

Con la sua azione idrorepellente elimina a lungo le infiltrazioni causate da queste problematiche praticamente su tutti i tipi di piastrelle (cotto, pietra, clinker ecc.)

Salvatore Trasparente non crea pellicola e mantiene il supporto visibile, svolgendo, inoltre, un'ottimale azione consolidante mantenendone la naturale traspirabilità.



## Naici all'Expoedilizia 2010. Un successo!

*Durante la scorsa edizione dell'Expoedilizia, tenutasi a Roma nella metà di novembre, la ICN è stata in grado di sfruttare a pieno le sue potenzialità, riscuotendo un successo davvero importante a livello di partecipazione.*

*Di Alessandra Agnoni (foto di Martino Cusano)*



Il Direttore tecnico Angelo Agnoni durante una delle dimostrazioni

**D**urante la scorsa edizione dell'Expoedilizia, tenutasi a Roma nella metà di novembre, la ICN è stata in grado di sfruttare a pieno le sue potenzialità, riscuotendo un successo davvero importante a livello di partecipazione. L'Expoedilizia di Roma è unanimemente riconosciuta come appuntamento fondamentale per gli operatori del settore. Il prestigioso evento, infatti, offre una concreta possibilità di incontro tra nuove tecnologie e prodotti innovativi. Per la quarta volta consecutiva la ICN, con la sua partecipazione, ha offerto un grandissimo spettacolo, presenziando con uno degli stand che ha riscosso maggiore successo in termini di visite. Al fine di realizzare un lavoro che, indubbiamente, ha fatto della qualità uno dei cavalli di battaglia, c'è stata necessità di un coinvolgimento a trecentosessanta gradi dello staff. Durante i quattro giorni, presso l'area demo dello stand, si sono susseguite, a ritmo serrato, svariate dimostrazioni applicative sia a livello di impermeabilizzanti che di prodotti destinati alla realizzazione di pavimenti in resina. I commenti sono stati affidati, di volta in volta, a tecnici



Il Capo area Angelo Pianelli, assieme agli applicatori, offre al pubblico delucidazioni in merito ai prodotti

L'attore Pino Insegno insieme alla sua famiglia segue con interesse le spiegazioni di Enrico Morucci in merito alle applicazioni delle resine per pavimenti



qualificati pronti ad offrire chiarimenti ai dubbi del pubblico. Un ruolo fondamentale è stato svolto dal gruppo degli agenti, che si sono prodigati, nell'arco delle quattro giornate, nell'offrire un adeguato supporto informativo ai visitatori, facendo sì che lo stand divenisse luogo d'interazione fra azienda e potenziale cliente. Grande successo di pubblico ha avuto l'area demo, soprattutto durante le dimostrazioni che hanno visto messe all'opera le ormai diffusissime guaine liquide impermeabilizzanti targate Naici. Visitatori non poco incuriositi anche in virtù delle innovative realizzazioni che l'azienda si è riservata di presentare in fiera. Ospite d'onore dello stand è stato il testimonial del terzultimo numero del Naici Pro, Pino Insegno con la compagna, l'attrice Alessia Cacciotti. Il poliedrico artista ha presenziato lo spazio fieristico della Naici per tutto il pomeriggio di

sabato alla ricerca di nuove idee per realizzare pavimenti in resina nella sua abitazione. Insegno conobbe la Naici proprio durante una delle edizioni dell'Expoedilizia di Roma, precisamente quella del 2009; allora rimase colpito dal fascino dello stand e decise di scegliere la Naici per risolvere alcune problematiche inerenti la pavimentazione della sua abitazione. I lavori furono così soddisfacenti che il doppiatore, regista e commediografo decise di prestare il suo volto per la rivista aziendale Naici Pro. Insomma, una partecipazione davvero straordinaria e ricca di sorprese quella della Naici; e la soddisfazione più grande è arrivata proprio dalla folla che ha omaggiato lo stand oltre ogni aspettativa. La prossima edizione di Expoedilizia è stata fissata per la prima settimana di marzo 2012. La Naici ci sarà! ◀

Pino Insegno assieme alla compagna, l'attrice Alessia Cacciotti, sfoglia un numero del Naici Pro



## Comunichiamo la Naici



La comunicazione sta rappresentando, da alcuni anni a questa parte, uno dei valori aggiunti nel contesto dello straordinario successo che sta contraddistinguendo la Naici. L'ausilio delle più moderne tecnologie grafiche ed informatiche sono alla base di un oculato posizionamento dei prodotti sul mercato, chiave di volta per qualsiasi azienda che abbia come obiettivo la crescita.

Di A.M. (foto di Martino Cusano)

Da circa tre anni a questa parte la Naici ha intrapreso, grazie all'apporto di esperti nel campo del Marketing e della Comunicazione, un importante lavoro in termini di potenziamento dell'immagine aziendale. Alla qualità delle produzioni è andata affiancandosi, in crescendo, un'oculata strategia finalizzata al posizionamento delle stesse sul mercato. Anche il miglior prodotto del mondo, infatti, non conoscerebbe diffusione alcuna se non fosse adeguatamente proposto.

Solo per citare alcuni esempi, già noti a chi da sempre segue l'evoluzione aziendale, abbiamo ristrutturato il depliant del nostro prodotto di punta, la CEMENGUAINA, che riporta, in gradevole cornice, una chiara successione di immagini, sostenute da accurati riferimenti testuali, al fine di esporre al meglio le modalità d'applicazione della guaina. Lo stesso discorso vale per l'NP7, l'NP5 Dark e le polveri.

In vista del prorompente ingresso sul mercato, previsto per l'anno 2011, la Naici ha provveduto ad incrementare ulteriormente gli strumenti comunicativi. Già disponibile per i nostri clienti c'è infatti il nuovissimo catalogo prodotti, un opuscolo di oltre cento pagine che riporta dettagliatamente tutti i prodotti aziendali, anche gli ultimissimi. Il catalogo sarà un prezioso strumento per illustrare al cliente quali sono le reali potenzialità delle lavorazioni targate Naici.

Altro importante strumento sarà il totem, un espositore che riporta, su tre facciate, le vesti grafiche relative ai prodotti CEMENGUAINA, NP5 Dark ed NP7, assieme alle relative brochure.

A breve, inoltre sarà disponibile un manuale dedicato esclusivamente alla CEMENGUAINA, per dar modo a chi fosse interessato, di avere una panoramica completa di quello che realmente può offrire questo prodotto, attualmente considerato in assoluto la guaina liquida impermeabilizzante migliore sul mercato nazionale.

Oltre ai materiali cartacei, la Naici si avvarrà, anche per l'anno 2011, di uno strumento che ha già dato enormi soddisfazioni: il "Naici On Demand", un Dvd contenente la lista completa delle schede tecniche, dei prodotti ed un filmato illustrativo sull'applicazione della CEMENGUAINA. Il "Naici On Demand" verrà riproposto con contenuti completamente rivisti ed aggiornati. Insomma, il 2011 ne riserverà davvero per tutti i gusti! ◀



## Il razionalismo italiano e le resine Naici

La cupola de "La Rotonda a Mare di Senigallia" protetta dalle resine Naici. Icona del razionalismo italiano e simbolo di un'epoca è stata completamente restituita a nuove potenzialità d'uso

Di E. M. (foto di Martino Cusano)

Quando si tratta di sfide di prestigio la Naici non si tira mai indietro. Stavolta i prodotti dell'azienda sono stati messi al servizio della cupola della Rotonda a Mare di Senigallia, struttura considerata unanimemente simbolo del comune di appartenenza. Un lavoro meticoloso, che ha richiesto tutta la competenza e l'esperienza degli applicatori. Alla fine il risultato è stato, come di consueto, eccellente. Ad illustrarci il percorso che ha portato la Naici ad operare su questa importantissima costruzione, c'è il geometra Sandro Gandolfi del comune di Senigallia, addetto alla supervisione nell'ambito della manutenzione delle strutture comunali: **"La Rotonda di Senigallia è stata costruita nel periodo che va dal 1930 al 1933 e l'inaugurazione avvenne il 13 luglio 1933. L'amministrazione comunale, dopo vari interventi di manutenzione che hanno interessato l'interno e le relative finiture, l'ha inaugurata nuovamente il 13 luglio 2007. Posso dire tranquillamente che la Rotonda è il simbolo di Senigallia perché viene ri-**

**prodotta dovunque ed è solitamente luogo designato per ospitare eventi nazionali ed internazionali di assoluto prestigio".** Ovviamente le istituzioni hanno giocato un ruolo determinante nel contesto dei lavori di restaurazione e, come ci ricorda il geometra Gandolfi, oltre all'attuale assessore ai lavori pubblici, Maurizio Memè, che sta seguendo la parte amministrativa della ristrutturazione: **"Va ringraziato l'ex assessore ai lavori pubblici Maurizio Mangialardi, attuale Sindaco di Senigallia, ed il precedente Sindaco Luana Angeloni, che si prodigano quotidianamente per mantenere nelle condizioni migliori tutte quelle strutture che fanno parte del comune di Senigallia e che sono considerate un vero e proprio patrimonio culturale".**

Una struttura in piedi da diversi anni, quella della Rotonda, che deve fare i conti con l'azione logorante del mare, a causa della quale ha bisogno di continui trattamenti: **"La cupola è situata a circa ottanta metri dalla battigia e la struttura è sottoposta costantemente ad agenti logoranti. Ci eravamo allarmati nel constatare piccole crepe proprio sulla cupola. Subito avevamo compreso che c'era necessità di intervenire con tempistiche celeri. Già dallo scorso anno abbiamo iniziato a quantificare quali e quanti lavori avremmo dovuto sostenere e, tramite le ditte del posto che lavorano nel settore delle ristrutturazioni e impermeabilizzazioni, in particolare attraverso la ditta di Luca Perini, siamo giunti a conoscenza dei prodotti offerti dalla Naici".** Stando alla testimonianza del geometra Gandolfi, i lavori hanno dato risultati davvero superlativi: **"Sono molto soddisfatto dei risultati anche se la prova del nove, sulla buona riuscita del trattamento l'avremo a distanza di qualche tempo. Questa condizione ambientale, in virtù delle problemati-**

Due prospettive della Rotonda di Senigallia





Particolare della Rotonda di Senigallia

che che presenta, è sicuramente un bel banco di prova per ogni tipo di materiale, in particolare modo per le resine impermeabilizzanti". Va ricordato che se la Naici è riuscita a mettere al servizio della Rotonda di Senigallia, la qualità dei suoi prodotti e la professionalità dei suoi esperti, lo deve anche all'azienda di Luca Perini, che trova il suo ramo di specializzazione proprio nel settore delle impermeabilizzazioni e degli isolamenti termoacustici. Perini ha avuto modo di conoscere la Naici attraverso un canale pubbli-

citario: "Sapevo che era rappresentata da Luigi Gregori Ferri". Ci spiega Perini: "Quindi mi sono rivolto direttamente a lui per la realizzazione di questo lavoro". Luca Perini dunque non conosceva le reali possibilità che offrono i prodotti Naici, ma oggi è lui stesso, alla luce della buona riuscita dei lavori, ad affermare che ha maturato un'ottima considerazione dell'Azienda: "I lavori sono riusciti in maniera impeccabile. La pretesa era alta, visto il valore storico attribuito alla struttura (la rotonda sul mare di Senigallia

### La Rotonda a Mare del 1933

La Rotonda a Mare di Senigallia ha il ruolo di medium identificativo della città e della sua componente balneare. Nella Rotonda protesa nel mare sul litorale di Senigallia si possono, infatti, riconoscere gli esiti di un lungo processo tipologico e costruttivo, oltre che il riflesso di radicali trasformazioni dei costumi sociali, in Italia e in Europa. Alla fine del 1931, provvedimenti del governo fascista per l'incentivazione turistica delle coste consentono il rilancio del piano di sviluppo balneare di Senigallia, sul quale si punta per risollevare le sorti della cittadina prostrata dal terribile terremoto del 1930. L'identificazione della tipologia di una piattaforma sull'acqua, quale principale strumento della rinascita dell'attività turistica a Senigallia, costituisce l'evoluzione dell'antica piattaforma in legno su palafitte di fronte allo Stabilimento Balneare progettato da Vincenzo Ghinelli (1792-1871) tra il 1850 e il 1865. La piattaforma si pone in sintonia anche con la parallela evoluzione degli stabilimenti balneari che, soprattutto ad Ostia, si erano andati sviluppando come frutto dell'esperienza progettuale di architetti ed ingegneri notissimi, protagonisti della storia dell'architettura

nazionale della prima metà del XX secolo. Tra essi, se ci volessimo spingere ad ipotizzare padri nobili della Rotonda, potremmo rammentarci di un divertissement architettonico di Adalberto Libera che, nel 1927-'28, immagina e progetta metafisiche «strutture-terrazze sul mare». Nel maggio del 1932 l'Azienda Autonoma di Soggiorno Cura e Turismo di Senigallia sceglie il progetto di Enrico Cardelli di Assisi associato all'impresa Panni di Roma. L'edificio, realizzato tra la seconda metà del 1932 e l'estate del 1933, appare fortemente connotato dallo spazio centrale del grande salone di 16 metri di diametro e di 9 metri e mezzo di altezza, coperto da una cupola a sesto ribassato. Attorno ad esso, con un asse di simmetria disposto secondo l'andamento del pontile che collega l'edificio a terra, si dispongono un proporzionato vestibolo sottolineato da colonne addossate alle pareti, spazi serventi a quarto di cerchio, due absidi profonde che espandono il salone secondo un asse parallelo alla battaglia del mare. La Rotonda è collegata al lungomare da un pontile di 80 metri per 4 metri e mezzo di larghezza.



Luca Perini, titolare della ditta Perini Luca Impermeabilizzazioni ed isolamenti termo-acustici



Il Geometra Sandro Pandolfi

è quella cantata da Fred Bongusto, ndr) e proprio in virtù delle grandi soddisfazioni che abbiamo ottenuto, personalmente ritengo che in futuro continuerò ad adoperare i prodotti Naici". Chiaramente quando si opta per la scelta di un qualsivoglia servizio, ago della bilancia risultano inevitabilmente i costi ed a tal proposito Luca Perini sottolinea: "Ho trovato molto vantaggioso il rapporto qualità prezzo offerto dall'azienda. Conosco molti competitor della Naici ma, a conti fatti, con i vantaggi offerti dalle applicazioni dei prodotti, l'azienda nettunese risulta di certo una delle migliori".

Quando ci si cimenta in lavori che godono di grande visibilità, per altro, è inevitabile che si pretenda il meglio ed i prodotti Naici, fin ora, non hanno mai deluso le aspettative: "Sono molto soddisfatto ed orgoglioso di aver contribuito alla salvaguardia del simbolo di Senigallia. Sono soddisfatto e con me lo è anche il comune che mi ha dato la commessa. Di meglio proprio non avrei potuto chiedere". Un altro dato interessante che lo stesso Luca Perini ci offre all'attenzione, è che le resine stanno conoscendo un processo di diffusione molto importante: "Ci sono sempre più lavori edili in cui si utilizzano le resine, per questo sono convinto che la mia azienda possa divenire un veicolo importante per la diffusione dei prodotti Naici. Tra l'altro io sono un artigiano e col-

laboro con altri artigiani. Ad esempio, proprio per questo lavoro ho potuto portare avanti una collaborazione con Giuseppe Petrolati". La nostra triplice intervista si chiude proprio con le parole dell'applicatore che ha concretizzato i lavori presso la Rotonda di Senigallia: Giuseppe Petrolati. La ditta Petrolati di Senigallia, specializzata in ispezioni termografiche, risanamento da umidità ed impermeabilizzazioni edili, è più che soddisfatto delle possibilità offerte dai prodotti Naici e chiarisce che, in virtù delle loro caratteristiche, questi stessi prodotti hanno contribuito ad agevolare oltremodo il

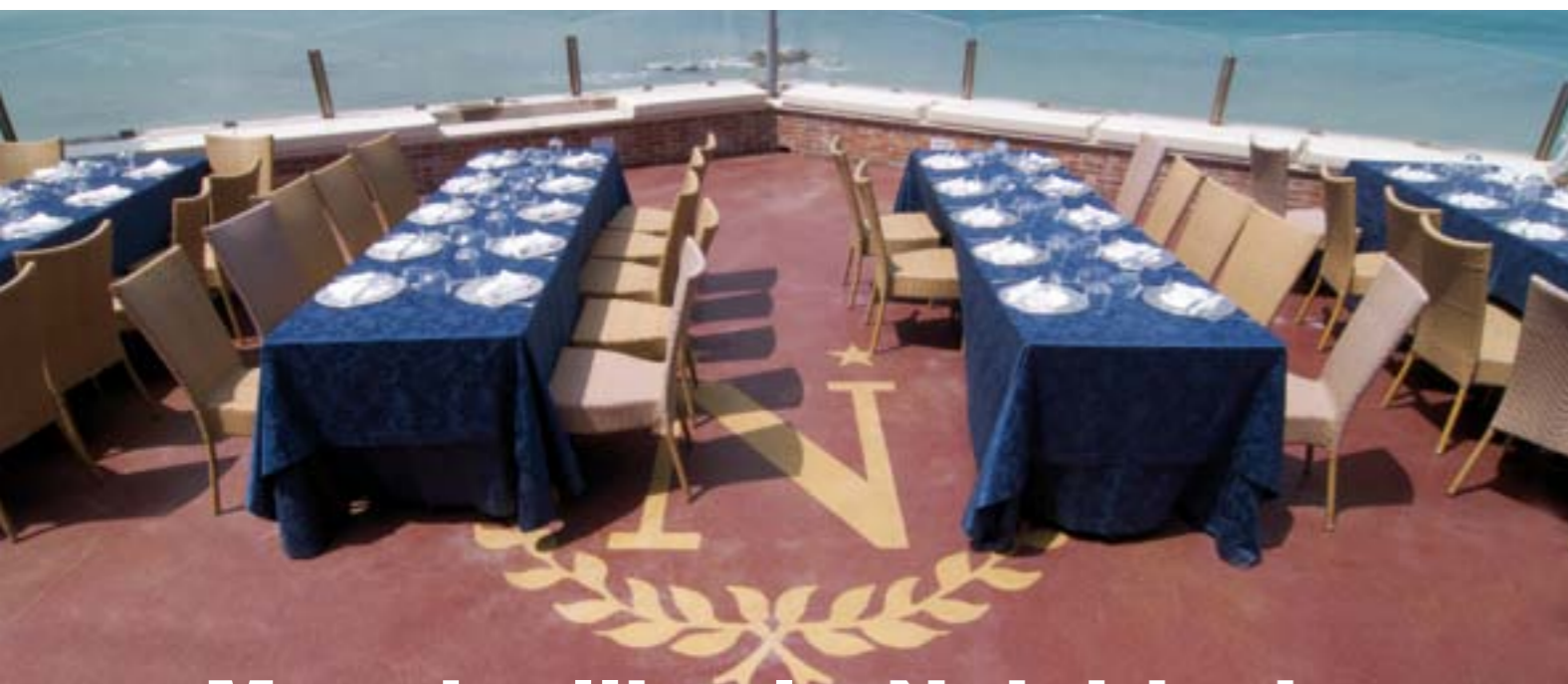
lavoro manuale: "Siam partiti dalla raschiatura completa della calotta, abbiamo proseguito il lavoro con la stuccatura e la sigillatura della stessa. Successivamente abbiamo applicato il primer NAI 45, stendendo poi una prima mano di CEMENGUAINA insieme all'armatura. Poi ulteriori mani di prodotto, fino a raggiungere la consistenza attuale. Infine è stata applicata la finitura NAIRETAN 200 POLIURETANICO G bianco. Insomma abbiamo realizzato un lavoro a regola d'arte che mi inorgoglisce oltremodo poiché la rotonda è un simbolo importante per tutta la comunità". ◀

### La Rotonda in musica



Della Rotonda di Senigallia si possono scrivere tante cose. Preferiamo raccontarla con le parole di Fred Bongusto nelle quali egli ricorda come questo monumento sull'acqua ispirò la sua famosa canzone: "(...) La canzone è nata nell'inverno del 1962, dopo il Carnevale passato un po' a Riccione e un po' (martedì grasso) in provincia di Ancona, in uno di quei vecchi dancing di cui non ricordo più il nome. Tornato a Roma, mi incontrai con Franco Migliacci a cui, precedentemente, avevo lasciato un nastro con la musica della Rotonda sul mare. Parlammo un po' di tutto, poi il discorso si fermò sul fascino di quel mare a nord di Ancona e su come sarebbe stato bello scrivere una canzone ispirata da tutto quel ben di Dio: «Una rotonda sul mare / il nostro disco che suona / vedo gli amici ballare...». Invitare una ragazza a fare due passi sulla rotonda era un po' come comprometterla. Poche luci, poca gente, pochi baci (...)"

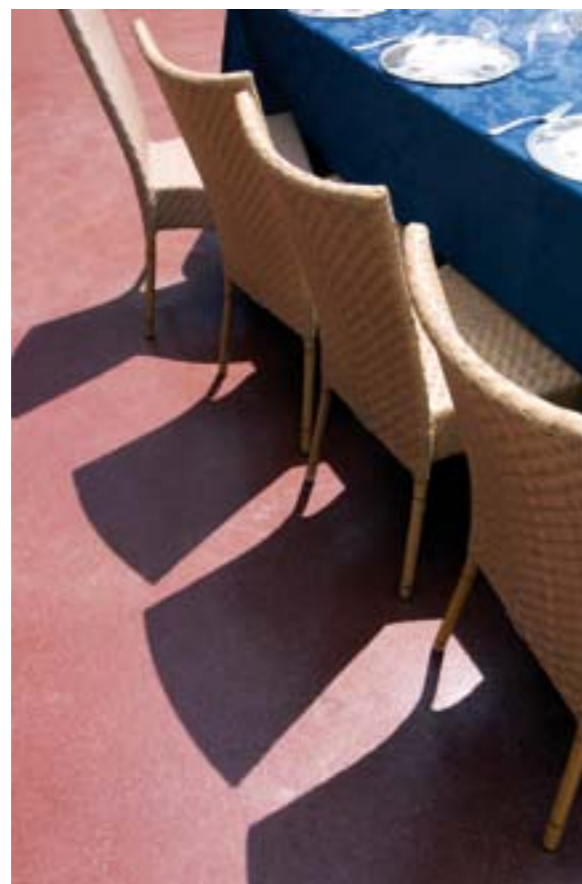




## Mancinelli e la Naici insieme nella Baia di Portonovo

L'intervento umano a Portonovo, antico villaggio di pescatori, è limitato a pochi hotel, ristoranti e ville. L'unica struttura alberghiera ai piedi del Monte Conero, in tutta la riviera, è l'antica fortezza Napoleonica: l'Hotel Fortino.

Di Claudio Tranquilli (foto di Martino Cusano)



**P**ortonovo, con la sua Baia situata ai piedi del Monte Conero, è una rinomata meta turistica, immersa in splendidi scorci di natura incontaminata. Lungo la sua spiaggia, antico punto d'approdo e predaggio di navi turche, s'incontrano significative testimonianze storiche. Magnifica è la Torre di Guardia, eretta nel '700 a difesa contro gli assalti dei pirati; altrettanto suggestivo è il Fortino Napoleonico, antico baluardo militare, diventato, a fine anni '60, noto albergo e ristorante a 4 stelle. In questo contesto l'Impresa Edile Mancinelli di Sirolo (AN), specializzata in costruzioni ed in ristrutturazioni di interni ed esterni in particolare, ha di recente operato alcuni significativi restauri, impiegando proprio i prodotti Naici. Il titolare dell'impresa è Marco Mancinelli, un 43enne della provincia di Ancona che divide la sua vita tra gli impegni familiari, il lavoro nell'ambito dell'edilizia e la sua immensa passione per la pesca; in particolare la pesca del mosciolo selvatico di Portonovo. Mancinelli è approdato nel settore dell'edilizia seguendo le impronte di suo padre Otello, che ha smesso l'attività da poco: "Ho rilevato l'attività di mio padre e, partendo dalla lavorazione con piastrelle e pietre a faccia vista,

sono giunto alle resine. Ho frequentato il Naici Academy, divenendo applicatore professionista. Oggi tratto moltissimo i prodotti Naici e mi trovo bene, soprattutto perché, all'occorrenza, posso fruire della consulenza degli esperti aziendali". Grazie alla professionalità maturata durante il Naici Academy, Mancinelli ha ottenuto l'incarico di risolvere alcuni problemi di infiltrazione presso l'Hotel Fortino Napoleonico ubicato, appunto, nella baia di Portonovo: "Grazie alla Naici ho potuto risolvere ogni problematica. Determinante sono stati sia la qualità dei materiali che l'apporto tecnico offerto dai professionisti aziendali, in particolare dal capoarea Raffaele Mattioli. Per questo lavoro ho utilizzato come prodotti fondamentali il NAIRETAN FOOD, il NAIRETAN 200 POLIURETANICO G, IGROTAN e CEMENGUAINA. Su tutti confesso di essere rimasto molto soddisfatto proprio dall'impiego dell'IGROTAN".

Le resine sono senza dubbio un prodotto il cui utilizzo si sta diffondendo in maniera esponenziale, dati gli enormi vantaggi che offrono. Lo stesso Mancinelli afferma: "Trovo sempre più interessante il mondo delle resine e per questo mi sto spostando radicalmente verso di esso. Ho anche inaugurato lo scorso 15 di ottobre, assieme ad alcuni soci, un negozio al centro di Ancona, precisamente in via Colleverde 31, che tratta specificamente pavimentazioni in resina. Credo proprio che quest'ambito sarà il mio futuro anche perché ci sto investendo moltissimo". Ed è proprio con le resine per pavimenti Naici che Marco Mancinelli ha effettuato un lavoro a Poggio di Ancona, dove ha realizzato un pavimento che ci illustra con malcelato orgoglio: "Abbiamo realizzato degli interni presso l'abitazione del Signor Amleto Roscioni con la seguente metodica lavorativa: è stato posato un massetto autolivellante con un impianto termico. Sotto lo stesso pavimento poi è stata posata una polieuretanic a basso spessore, ad effetto graniglia, di colore giallo molto vivace. Nell'effettuare questo lavoro non ho incontrato nessuna problematica anche grazie all'efficacia dei prodotti Naici ed alla formazione sviluppata durante la frequenza dell'Academy Naici". Che dire se non augurare a Marco Man-



A sx il sig. Amleto Roscioni, proprietario dell'abitazione di Poggio di Ancona (AN). A dx Marco Mancinelli, titolare dell'impresa Edile di Sirolo (AN), specializzata in ristrutturazione di interni ed esterni e a destra l'agente commerciale Alessandro Spina

cinelli un futuro sempre più roseo con l'ausilio dei prodotti Naici; prodotti che lo stesso Mancinelli riesce a reperire agevolmente grazie alla ditta Dell'Orso Perforazioni srl, di Camerano (AN). In aggiunta alla testimonianza di Mancinelli, intervieni Lorenzo Marcucci, che ha collaborato, fornendo i prodotti, con lo stesso Mancinelli, che dice: "Il rapporto con la Naici dura già da cinque anni e da quando lavoriamo con quest'azienda, ogni eventuale problema viene risolto subito. La Nai-

ci ci segue in maniera costante, attraverso l'apporto dei suoi tecnici ed agenti commerciali. Insomma ci troviamo bene soprattutto perché siamo affiancati in maniera continuativa". Quali sono i prodotti che più di altri vi vengono richiesti: "Sin dall'inizio la vendita si è focalizzata sulla Cemenguaia, un prodotto dalle caratteristiche uniche, e poi sulle varie guaine liquide. Ora però la vendita si sta ampliando alla volta delle resine per pavimentazioni". ◀

### Il Fortino Napoleonico



Nel punto più panoramico e tranquillo della Riviera del Conero, in posizione suggestiva e incantevole, fra il verde dei boschi e l'azzurro del mare, sorge l'Hotel Fortino Napoleonico creato su un'antica fortezza. Lambito dal mare in vista di due scogli di incomparabile bellezza ("Le Due Sorelle") e della famosa chiesa romanica di S. Maria di Portonovo, gioiello artistico del secolo XI, il Fortino è circondato da una lunga spiaggia di ciottoli bianchi che contribuiscono a rendere questo angolo delle Marche uno dei più amati ed esclusivi della costa adriatica. Un panorama decisamente suggestivo ed un'atmosfera rilassante sono la prerogativa di questa area incontaminata. Trasformato in albergo nel 1969 dopo imponenti restauri, il Fortino è la base ideale per un soggiorno. La tipica forma perimetrale a "lanterna" dimostra l'origine napoleonica; infatti, il viceré d'Italia Eugenio di Beauharnais lo fece costruire su ordine di Napoleone Bonaparte tra gli anni 1811 e 1813.



## Angelo Pianelli, un sogno divenuto realtà.

*"Due strade trovai nel bosco ed io scelsi la meno battuta". Questa frase del celebre personaggio John Keating interpretato da Robin Williams nel film "L'attimo fuggente" sembra sposarsi in pieno con la storia che tratta il nostro articolo.*

Di Claudio Tranquilli  
(foto di Martino Cusano)

Con questo primo numero di Naicipro 2011, continuano le interviste ai vertici della Naici e, in questo numero, incontriamo Angelo Pianelli: un elegante uomo d'affari di 40anni, somigliante nei lineamenti a Mister Fantastic (vero nome Reed Richards), genio scientifico e personaggio dei fumetti nonché leader del gruppo dei fantastici quattro, creato da Stan Lee e Jack Kirby nel 1961. Pianelli, arrivato alla Naici a seguito di diverse circostanze, ha lasciato il cosiddetto "posto fisso" (era tipografo specializzato nella stampa digitale) per ricoprire, dal maggio 2004, il ruolo di Agente di commercio dell'azienda nettunese: **"Ho lasciato un lavoro che reputavo creativo per uno altrettanto creativo ma con un numero di incognite tali che all'inizio mi facevano accapponare la pelle al solo pensiero della sfida cui mi accingevo ad affrontare"**. È un Pianelli che si mostra, durante l'intervista, sicuro sì se tanto da affermare: **"Oggi a distanza di quasi sette anni sono diventato Capo Area di Regioni come la Toscana, il Sud Lazio, la Calabria e La Sicilia. Inoltre mi**

**occupo anche del mercato maltese con l'impegnativo compito di contribuire all'internazionalizzazione dell'Azienda. Certo il ruolo di Capo Area può sembrare meno creativo perché manca il contatto diretto col cliente, ma personalmente vivo lo stesso, se pur indirettamente, il suddetto rapporto seguendo l'Agente con suggerimenti idonei a metterlo nelle migliori condizioni per effettuare il proprio lavoro"**. Una persona concreta, quindi; un uomo che si è realizzato da solo cogliendo le opportunità che gli si sono parate dinanzi e tenendo in considerazione anche quello che l'altra metà del cielo aveva da dirgli: **"Le donne nella mia vita contano moltissimo poiché la presenza femminile riesce a trasmetterti sempre e comunque qualcosa di importante, contribuiscono a darti sicurezza e siccome sono un uomo che ascolta, mi piace sentire anche il loro parere anche se alla fine la decisione sul lavoro rimane sempre la mia. La donna che oggi è la mia musa ispiratrice, e credo lo sarà per sempre, si chiama Valentina. E' proprio lei che a**

**settembre mi offrirà forse il regalo più grande: mi farà diventare papà"**. Per Angelo la sfida più importante è legata al miglioramento delle sue performance, e contemporaneamente anche quelle dell'Azienda Naici. Una motivazione che gli ha fatto prendere carta e penna e scrivere una sorta di bilancio della sua vita col piglio di far comprendere a quanti avranno modo di leggerlo che la passione ed il volersi mettere sempre in discussione, fanno dell'uomo della massa un "uomo di successo". Buona lettura!

"Ripercorrendo a ritroso i ricordi dell'adolescenza, tra i grandi desideri sulle future aspirazioni professionali, la fantasia che sempre mi ha accompagnato è stata quella di diventare un "rappresentante": un manager di se stesso che gira in giacca e cravatta con la sua 24 ore, macinando chilometri e chilometri in lungo e in largo.

Da quel sogno di adolescente però sono passati tanti anni, la mia vita è andata avanti, ho affrontato numerose espe-



Angelo Pianelli con la compagna Valentina



rienze lavorative, fra cui un paio di approcci con la professione di agente di commercio, non andati a buon fine. Nel frattempo, oltre a diplomarmi in ragioneria, ho fatto un po' di tutto: dal manovale al contadino, dal panettiere al cameriere, dall'impiegato al camionista, passando anche attraverso la carriera militare, iniziata come soldato semplice e terminata come ufficiale di complemento...e ancora operaio in fabbrica. Fino a quando non ho avuto l'opportunità di incontrare il mio ex datore di lavoro, con il quale ho condiviso ben 9 anni come referente operativo in una tipolitografia specializzata nella produzione di carte di credito.

Eppure, malgrado le svariate mansioni ed il ruolo di responsabilità che avevo acquisito, ho continuato a non colmare una forte lacuna: l'ostinazione e l'accanimento nel volermi sempre adoperare, il senso di inappagamento per la

mancata libertà di decidere quanto tempo lavorare e, quindi, quanto guadagnare. L'idea di dover sempre dipendere da qualcuno e di non poter gestire il mio tempo in maniera proficua e remunerativa per me stesso, mi faceva desiderare ardentemente di diventare un piccolo imprenditore. Ma come fare? E, soprattutto, da dove iniziare?

L'occasione è arrivata nel marzo del 2004 quando, per una serie di eventi, ho avuto il piacere di conoscere Patrizia Agnoni, Amministratore Unico dell'ICN Srl (azienda proprietaria del marchio NAICI). Tra i diversi discorsi affrontati, un giorno abbiamo intrapreso quello lavorativo e lei mi ha parlato della sua esperienza descrivendomi dettagliatamente la struttura aziendale e la rete commerciale.

E' stato in quel momento che in me si è risvegliato il sogno adolescenziale, e Patrizia, ridendo, mi ha chiesto: <Perché non mi dai il tuo curriculum vitae? Vorrei proporlo in Azienda!>. Di primo acchito ho pensato che non fosse il caso, vista la mia età ed il mio posto di lavoro consolidato ed anche ben remunerato che ricoprivo. Allora avevo 33 anni e tante esperienze di lavoro alle spalle ed ho pensato: <Finalmente sono riuscito a sistemarmi. Perché mai dovrei abbandonare il certo per l'incerto? Perché ripartire dall'ennesima gavetta?>.

Ma il sogno sopito si stava riproponendo e non me lo sono lasciato sfuggire ed ho pensato: <O adesso o mai più!>. Senza troppo indugiare ho stampato il mio curriculum e l'ho consegnato a Patrizia. Qualche giorno dopo sono stato chiamato per un colloquio da Piero Morucci, fondatore della Naici.

Emozioni contrastanti invadevano il mio cervello: preoccupazione, timore ed indecisione. L'idea di avere la possibilità di realizzare il mio sogno aveva alterato la mia carica adrenalica ma, di contro, c'era il fatto che avrei dovuto abbandonare il mio posto fisso.

Abbiamo iniziato il colloquio. Di fronte a me colui che sarebbe in seguito diventato il mio titolare; io, pronto a rispondere alle sue domande e desideroso di fare bella figura: l'uomo che, per 20 lunghi anni, era stato il mio dirimpettaio, in quel momento mi stava giudicando per le mie possibili doti e capacità professionali.

Con toni molto tranquilli e pacati mi ha illustrato tutta la struttura aziendale, condendo la discussione con ricordi sulla nascita della NAICI. Mi ha tranquillizzato immediatamente ed io l'ho ascoltato con grande interesse, fino all'arrivo della proposta. Ricordo ancora tutte le sue parole!



Mi ha fatto fare un giro veloce in azienda e mi ha presentato tutto lo staff, a partire dai figli, Enrico ed Alessandro Morucci, che già conoscevo fin da bambino.

Poi mi ha portato in produzione, il 'cuore operativo' dell'azienda: centinaia di pedane colme di secchi serigrafati con il marchio NAICI ed un andirivieni di lavoratori: chi invasa, chi imbottiglia, un via vai di camion che caricano e scaricano... Anche lì tanti volti conosciuti. Infine mi ha portato davanti all'uscita dello stabilimento ed è lì che mi ha parlato delle due persone che, nel caso in cui io avessi accettato la proposta, sarebbero state i miei punti di riferimento: Angelo Biancalana (all'epoca capoarea del Lazio) e Giovanni Spagnol, Direttore Commerciale dell'Azienda.

Prima di salutarci ho comunicato a Piero che mi sarei preso due settimane per pensare e che, allo scadere di queste, gli avrei dato la mia risposta. Era sempre stato questo il mio modo di agire di fronte ad una scelta, bisognava darsi un margine di tempo e soprattutto una scadenza oltre la quale non andare, per una questione di orgoglio e di professionalità. Da quel momento è iniziata una vera e propria tragedia interiore: riflessioni, va-

lutazioni, pro e contro, conti e bilanci. La mia testa ha frullato all'impazzata ma lo stimolo è stato forte e la voglia di cambiare mi ha chiamato a gran voce.

Dopo diverse notti insonni ho, infine, preso la decisione di lasciare la tipolitografia ed iniziare a lavorare con la NAICI. Ho telefonato a Piero e gli ho dato la conferma. Mi ha subito proposto di presentarmi in azienda di lì a due settimane, pronto per iniziare.

Così, il 2 maggio 2004, ho mosso i primi passi nell'addestramento con Angelo Biancalana che, per mezza giornata, mi ha illustrato tecnicamente i prodotti del catalogo NAICI e, per l'altra metà, mi ha affiancato nelle prime visite ai clienti. Il giorno successivo ho fatto lo stesso con Giovanni Spagnol. Il terzo giorno avrei intrapreso la mia avventura contando solo su me stesso.

Ricordo perfettamente il rituale della sera precedente, meticoloso e maniaco della precisione quale sono, quando ho impiegato ben 3 ore per preparare la valigetta da lavoro, munita di tutto l'occorrente possibile. Il mio vestito pronto, completo di camicia e cravatta. La macchina tirata a lucido.

La giornata è iniziata presto ma, quando mi sono ritrovato di fronte all'entrata del mio primo cliente, è stato un dramma. Mi tremavano le gambe, sudavo: di tutta la lezione che ripetutamente mi ero preparato non c'era più traccia nella mia testa. In me imperava il vuoto assoluto! Inspirando profondamente, ho raccolto tutto il mio coraggio e sono entrato.

Da quel preciso istante ha avuto inizio quella che a tutt'oggi posso definire, con orgoglio personale, la più grande esperienza professionale della mia vita.

Nei sei anni trascorsi ne sono successe di tutti i colori ma la cosa più importante è che non mi sono pentito neanche per un istante della scelta fatta, men che meno nei momenti di maggiore sconforto che, paradossalmente, mi stimolano e mi danno grinta.

Sono riuscito a costruire la mia carriera con tanti sacrifici e tanta fatica, guadagnandomi la stima dei miei capi e dei miei colleghi che mi hanno sostenuto ed aiutato in ogni momento.

Il mio tempo e tutto il bagaglio di espe-

rienze acquisite sono oggi rivolti all'addestramento e all'affiancamento dei miei agenti, un'attività che porto avanti con passione, anche se questo significa stare lontano da casa e fare migliaia di chilometri.

La prima ed importante lezione che ho imparato è che per fare questo mestiere non sono sufficienti la giacca, la cravatta e la 24 ore. Quello fa parte dell'immagine, è il classico biglietto da visita.

Oltre la facciata c'è un mondo infinito ed inesplorato con il quale bisogna fare i conti ogni giorno!

Oggi indosso la cravatta, ma capita anche che il giorno dopo io sia su un cantiere con le scarpe intrise di fango ed i pantaloni sporchi o, addirittura, con un pennello in mano ad addestrare uno dei tanti applicatori che ha scelto di utilizzare i prodotti NAICI.

Questa è la mia storia ed ho deciso di renderla pubblica perché io, come tanti miei colleghi, ho fatto una scelta, che è quella di dare il nostro contributo per la crescita di questa azienda e posso senza dubbio asserire che ci stiamo riuscendo egregiamente!

Devo ringraziare per questo Patrizia Agnoni, una donna che mi ha indirizzato e veicolato verso la NAICI; lo staff dell'azienda che ogni giorno deve sopportare e supportare le mie centinaia di telefonate; Angelo Biancalana, che mi ha sostenuto moralmente e psicologicamente, soprattutto nel periodo iniziale; Giovanni Spagnol, che intimamente definisco il mio "maestro", il quale mi ha sopportato e con il quale, per affinità di carattere, si è creato un feeling professionale e personale eccezionale; Enrico ed Alessandro Morucci, che mi hanno ascoltato e sostenuto, anche a domicilio, nelle ore serali; Giuseppe Moroni e Roberta Carucci poiché con loro ho un benevolo <amore/odio> e vanno in tilt quando mi vedono in azienda o mi sentono nominare, a causa di tutto lo stress lavorativo che gli procuro. Ultimo ma, in ordine di importanza, primo della lista, il 'Grande Capo', Piero Morucci, che ha sempre creduto in me, mi ha dato la possibilità di diventare quello che oggi sono e, soprattutto, di realizzare il mio sogno facendomi diventare una splendida realtà". ◀



Il furgone Naici transita accanto alla Piramide Cestia di Roma

*Il doppio delle date, un secondo furgone a disposizione e quasi due volte il numero degli agenti commerciali coinvolti rispetto allo scorso anno. Gli Open Day Naici quest'anno raddoppiano in tutto e per tutto. E con l'inserimento dei nuovi prodotti, lo spettacolo è assicurato.*

*Di Giovanni Spagnol*

*(foto di Martino Cusano)*

## Open day 2011: La Naici non lascia e raddoppia

La logica del muoversi verso i clienti, per tentare di sopperire al meglio alle loro esigenze, è da sempre uno dei cardini della mentalità della Naici. L'essenza degli Open Day si concretizza proprio in questo: tendere la mano a quelle persone che necessitano dei prodotti aziendali, adoperandosi al meglio per realizzarne i desideri. E sull'onda dell'impressionante successo riscosso dagli Open Day passati, continua la tradizione aziendale, che vede gli eventi moltiplicarsi in maniera esponenziale di anno in anno. Il 2011, rispetto alla scorsa annata, considera in programma oltre duecento appuntamenti, suddivisi tra tutte le regioni italiane. Stiamo parlando di quasi il doppio delle date organizzate nel 2010. Va sottolineato in maniera particolare che l'im-

portante incremento degli eventi è stato ottenuto soprattutto in virtù del secondo "Naici on the road", il furgone aziendale dedicato agli Open Day; gli investimenti, infatti, hanno decretato di fatto la possibilità di acquistare un nuovo mezzo attrezzato per poter accorciare, a livello di organizzazione, le tempistiche delle date. Ovviamente sono moltissime le persone coinvolte: tecnici specializzati, agenti commerciali ed applicatori che daranno vita alle varie dimostrazioni. Proprio la rete commerciale, a seguito degli importanti traguardi raggiunti lo scorso anno, ha conosciuto un rafforzamento degno di nota. Con la nomina del nuovo capoarea l'ingegner Luigi Gregori Ferri (responsabile Emilia Romagna, Ve-

neto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige) ed il rafforzamento della rete agenti, mediante l'inserimento di nuove risorse, particolare attenzione potrà essere orientata verso un mercato ancora poco battuto dall'azienda, il nord Italia. Infine, con l'incremento dei prodotti, in virtù degli ultimissimi lanci sul mercato, le esposizioni che verranno presentate durante il corso degli eventi, saranno di gran lunga più variegata e potranno avvicinarsi ulteriormente alle esigenze dei nostri clienti. Gli Open Day sono partiti il sette marzo scorso e la Calabria è stata la prima regione ad ospitare le dimostrazioni. Insomma, vita frenetica per la Naici, sia dentro che fuori le mura aziendali. ◀





Il mondo è ricco di luoghi meravigliosi, ognuno con la propria bellezza, la propria magia, le proprie emozioni. Molte le possibilità di scelta ma con un'unica certezza: affidarsi alla Rainbow Blu.

Situata nel cuore del sud est asiatico, la "Terra del Sorriso" deve il suo fascino non solo alle meravigliose spiagge ed agli affascinanti paesaggi naturali caratterizzati da isole tropicali di rara bellezza, ampie distese di risaie verdeggianti nella zona centrale ed una rigogliosa giungla a nord, ma anche all'ospitalità ed al temperamento gioioso dei suoi abitanti. È la terra di una moltitudine di gruppi etnici dove, ad eccezione dei popoli delle tribù sulle colline, tutti parlano il thailandese e vivono in una completa armonia socioculturale. Inoltre la posizione geografica ha permesso la fusione di varie tradizioni e culture, tra cui quella indiana e quella cinese, che rendono questo Paese estremamente affascinante. La Thailandia è il Paese delle emozioni, delle magiche atmosfere, del sorriso della gente. Lasciatevi accompagnare attraverso le strade della caotica e vivace Bangkok che cela ancora angoli silenziosi tra canali e monasteri.

A Bangkok non ci si annoia mai, shopping sfrenato nei grandi ed innumerevoli centri commerciali o nei mercati diurni e notturni, come pure i ristoranti per ogni gusto, intrattenimento serale e notturno nelle più importanti mete turistiche quali Phuket o Koh Samui. Parte integrante della tradizione della Thailandia è il tipico massaggio thailandese, che attraverso la capace e controllata pressione applicata nei punti chiave del corpo umano, è fonte di grande benessere. Varie sono le attività sportive che la Thailandia offre ai suoi ospiti: golf, immersioni, rafting, trekking a piedi e passeggiate a dorso d'elefante. È inoltre un Paese di grande interesse culturale: ci sono più di 30.000 templi sparsi in tutto il Regno ed ogni complesso è unico così come ogni periodo degli undici secoli di storia di religione thailandese. Addentratevi verso il Nord tra antiche e gloriose città, montagne ricoperte da foreste e tribù locali, vere custodi delle tradizioni del passato. Regalatevi un meritato riposo sulle isole da sogno del sud con spiagge accoglienti tra le più scenografiche del mondo. Phuket: soprannominata la "Perla del Golfo" è

la località turistica più rinomata della Thailandia. È collegata alla terraferma attraverso un ponte ed è molto montagnosa; la parte occidentale è orlata da bianche spiagge sabbiose come pure la parte meridionale. Le spiagge più conosciute sono Karon e Kata, lunghe, tranquille e particolarmente adatte alla balneazione e Patong, che offre anche moltissime opportunità di divertimento serale. Koh Samui: definita "l'isola della palme" per l'impareggiabile scenario cui si assiste arrivando in volo sull'isola. Possiede spiagge di rara bellezza ed è il luogo ideale per chi è alla ricerca di una vacanza all'insegna della semplicità ed un pizzico di mondanità. Le spiagge e le località balneari più frequentate sono concentrate sul lato orientale e sono principalmente Chaweng e Lamai. Un viaggio è molto di più di una vacanza, regala emozioni intense, profonde, uniche. Un viaggio arricchisce, fornisce nuove prospettive, apre nuovi orizzonti. Un viaggio è l'investimento migliore perché è la realizzazione dei tuoi sogni. E un viaggio resta per sempre, dentro di te. ◀

#### Rainbow Blu

Via Giovanni Lanza, 146 A/B - 00184 Roma Tel: 06483653 - 0648071153 Fax: 0648987136  
www.rainbowblu.it info@rainbowblu.it nicoletta.lombardi@rainbowblu.it silvia.lombardi@rainbowblu.it

#### RAINBOW BLU

VIA GIOVANNI LANZA 146 A/B - 00184 ROMA  
TEL: 06/483653 06/48071153 | FAX: 06/48987136  
SITO: www.rainbowblu.it | EMAIL: info@rainbowblu.it



## Gli antichi Romani in America

Elio Cadelo. Nella pagina accanto la copertina del suo libro

*Elio Cadelo, scrittore e giornalista, ci offre la possibilità, con la sua ultima opera: "Quando i Romani andavano in America", di attraversare lo spazio ed il tempo per ripercorrere quelle che storicamente furono le reali mete navali di alcuni tra i più grandi popoli del passato.*

Di Andrea Tranquilli

Ufficialmente, e storicamente, si attribuisce la scoperta dell'America a Cristoforo Colombo, eppure continuano ad essere rinvenute inequivocabili tracce, sul Nuovo Continente, che denunciano in maniera chiara il passaggio di altre culture, molto più antiche. Su tutti i romani, in possesso di tecnologie e conoscenze scientifiche tali da poter sostenere la sfida dell'immenso Oceano Atlantico. I resti ci dicono che in età imperiale, i padroni d'Europa erano in grado di compiere la traversata e sbarcare sulle coste americane. Persino passi della letteratura latina riportano descrizione delle terre oltre le Colonne D'Ercole: Plutarco, scrive che "A cinque giorni di navigazione dalla Britannia, verso occidente, ci sono isole e dietro di loro un continente"; e Plinio nota "che tutto l'Occidente al di

fuori delle colonne d'Ercole è ormai osservato ed esplorato". Purtroppo però i geografi del tempo ritenevano erroneamente che si trattasse della "Terza India"; un equivoco che verrà trascinato, dalla maggior parte delle popolazioni europee, fin'oltre il 1492. Ed i romani non furono i soli a raggiungere il continente americano. Tracce evidenti, anche in questo caso riscontrabili in ambiti come archeologia, genetica e letteratura, testimoniano che Polinesiani, Cinesi ed Indiani raggiunsero l'importante meta almeno duemila anni fa. Il motivo per cui ad oggi non abbiamo ritrovato tracce lampanti di queste tratte, si riscontra nel semplice fatto che le rotte commerciali erano segretissime e le mappe non venivano diffuse dai mercanti, che in questo modo potevano ritagliarsi par-

ti importanti nei mercati, attraverso l'importazione di prodotti esclusivi. Mantenendo centrale i temi del viaggio e della navigazione, Elio Cadelo pone in essere anche un interessante raffronto tra culture che fecero delle traversate navali, una delle colonne portanti a livello di struttura sociale. Nel volume vengono esaminate diverse popolazioni, come quella babilonese (che è all'origine del calendario e del concetto di latitudine e longitudine), quella indiana (che nell'antichità sviluppa eccezionali strutture portuali ed estende i suoi commerci in tutto l'oceano Indiano) e quella polinesiana, che fa della traversata marina la base della propria organizzazione sociale. Tutte queste culture elaborarono in maniera molto simile le scienze della navigazione. Al lavoro hanno collaborato astronomi dell'Istituto Nazionale di Astrofisica, storici del Consiglio Nazionale delle Ricerche, scienziati dell'Istituto Nazionale di Geofisica e Vulcanologia, dell'ENEA, ammiragli e note personalità della scienza. Il volume si fregia dell'autorevole presentazione del noto astrofisico professor Giovanni F. Bignami. ◀

Elio Cadelo

## Quando I ROMANI andavano in America

Scienza e  
conoscenze  
degli antichi  
navigatori

Presentazione di  
Giovanni F. Bignami

Il edizione

PALOMBI EDITORI

# L'impermeabilizzazione su misura per la tua casa

**CEMEN  
GUAINA**®



CEMENGUAINA, leader tra i prodotti impermeabilizzanti è una guaina liquida bicomponente da miscelare al momento dell'uso. Disponibile in diverse colorazioni è applicabile effettivamente a rullo, su superficie asciutta o umida. Opportunamente armata, permette di impermeabilizzare, con soli due millimetri di spessore, qualsiasi spazio di abitazioni ed immobili in genere.

CEMENGUAINA può essere lasciata stabilmente "a vista" perché ad elevata pedonabilità e garantisce una totale resistenza all'acqua e all'aggressione dei raggi solari.

Si applica con estrema semplicità, sia a basse temperature che nelle calde giornate estive, su qualsiasi supporto edile e su vecchi manti bituminosi evitando quindi onerosi smantellamenti e permettendo, se desiderato, di incollare direttamente una nuova pavimentazione, con enorme risparmio di tempo e di denaro, e tutela dell'ambiente.

CEMENGUAINA è disponibile in: grigio scuro, grigio chiaro, verde e rosso ed in confezioni da 20, 10 e 5 chilogrammi.

Maggiori info e scheda tecnica su [www.naici.it](http://www.naici.it)



**naici**