mafi® Pro

postatarget creative
C/0156/2013
Posteitaliane

Maggio / Agosto 2017 - Anno XI numero 32

Periodico di tecnica e attualità

MATÈRIKA:
Essenza di resina

MATÈRIKA®

Essenza di resina

LA **TUA** RESINA, IN POCO TEMPO!
(per pavimenti e pareti)

NO ad invasive e costose lavorazioni

NO al limite di colori

NO a difficili preparazioni del prodotto

NO a superfici poco resistenti

NO a tutti i limiti dei rivestimenti (micro) cementizi

www.resinamaterica.com

è un prodotto naici® www.naici.it

Sommario

MATÈRIKA: essenza di resina

Editoriale
3 Matèrika, unica nella sua essenza.

Storia di Copertina
4 MATÈRIKA: essenza di resina.

Copertina Tecnica
6 MATÈRIKA: La tua resina in poco tempo!

Focus
10 Con Melonart, di Fabrizio Meloni MATÈRIKA al The Church Palace
18 I prodotti Naici a protezione dello stabilimento Amadori

A Colloquio con...
14 Antonello Colonna, uno chef di successo tra ristorazione, televisione e… resine Naici
22 Crisante 1963, ovvero il Naici Customer Service di Roseto degli Abruzzi
26 MA - NA LAB. DESIGN, dall'abbigliamento all'architettura incontrando la Naici

Vita Aziendale
29 NAICI CUSTOMER SERVICE, un percorso in continua crescita
32 Naici Academy: una formazione di successo.

Scrivi@Naici
30 Rubrica tecnica

naici® Pro

Direttore Responsabile
Claudio Tranquilli

Direttore Editoriale
Enrico Morucci

Direttore Tecnico
Alessandro Morucci

Segreteria di Redazione, Coordinamento Stampa e Pubblicità
Manuela Moroni

Redazione, vendita spazi pubblicitari e relazioni pubbliche
Via Chiavari, 35 Nettuno (Roma)
tel: +39 069819416 / 7
fax: +39 069819518
redazione@naicipro.it

Editore
I.C.N. S.r.l.

Fotografia
Martino Cusano

Progetto Grafico
Alessandro Felici

Hanno collaborato a questo numero:
Manuela Moroni, Claudio Tranquilli, Marco Longhi, Angelo Agnoni e Carlo Gattamelata

Numero chiuso il 4 agosto 2017
Stampato presso: Nuova Grafica 87

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.

FIBROGUAINA S REFLEX
REFLEX
Protezione solare per la casa
naici
www.naici.it
info: +39 06 9819416/7 - info@naici.it
Nettuno (RM)

Matèrika, unica nella sua essenza.

Il mondo delle finiture decorative continua a vivere un grande fermento e un cambiamento sostanziale. L'innovazione tecnologica, la ricerca e le nuove tendenze di mercato hanno determinato un elevato aumento della qualità portando, inoltre, ad aumentare i già elevati standard prestazionali dei prodotti. Non è un caso quindi che la Naici abbia dato vita a Matèrika. Una soluzione con la quale assecondare e realizzare le nuove inclinazioni dell'architettura e del design. Un prodotto quasi *"vintage"*, che può sembrare anacronistico perché non conforme ai canoni con cui oggi si concepiscono la resine decorative, ma certamente originale ed autentico. L'immagine di copertina esalta, infatti, una superficie ruvida, porosa e corposa e allo stesso tempo sottolinea la peculiarità del prodotto e dell'effetto cercato. Tutto per enfatizzare la sua originalità ed esclusività. Una materia semplice. Un prodotto poliedrico che può essere applicato a parete e a pavimento creando effetti e risultati infiniti. Continuando a sfogliare questo numero di NaiciPro, inoltre, conosciamo alcuni professionisti che definiscono la Naici una azienda affidabile, puntuale e con prodotti all'avanguardia. Applicatori e professionisti del settore che apprezzano l'elevata qualità dei nostri prodotti scegliendo, giornalmente, Naici come partner per il proprio lavoro. E poi ancora uno sguardo ai Naici Customer Service, ai nostri rivenditori, che, entrati con successo a far parte della vita aziendale, continuano il loro percorso di crescita. Ecco questo numero, il penultimo dell'anno, non è un numero di NaiciPro autoreferenziale ma è un numero di testimonianze che fa comprendere come la Naici sia un'azienda sempre presente al fianco di chi applica o vende i suoi prodotti. *Buona lettura!*

Piero Morucci

MATÈRIKA: essenza di resina.

di Manuela Moroni

***Matèrico** agg. [der. di materia] (pl. m. -ci). – Nel linguaggio della critica d'arte, che si riferisce alla materia e al materiale, che privilegia la funzione espressiva della materia in quanto tale.*

Questa la definizione del vocabolario quando si cerca di capire che cosa si intende con il termine da cui deriva appunto il nome dell'ultimo nato in casa Naici: MATÈRIKA. Quello che abbiamo voluto creare con lo scatto di copertina è proprio evidenziare la funzione espressiva della materia. Rendere tangibile un prodotto che sta cambiando il modo di fare, concepire e sentire la resina. Ricreare una sensazione… un modo di percepire e cogliere totalmente la resina alle sue origini attraverso uno dei cinque sensi: il tatto. Toccare e sentire la resina in modo autentico. Senza filtri. Chiudere gli occhi e immaginare di sfiorare e accarezzare MATÈRIKA per percepirla in modo vero. Così com'è. Così come nasce. Cosa però impossibile da realizzare attraverso una semplice copertina. Partire da questa sensazione, da questa percezione vera per dire come oggi il mondo delle resine decorative sia cambiato e stia cambiando ancora cercando di dare al cliente finale prodotti sempre più in linea con i gusti, le abitudini e i desideri che cambiano. Il mondo delle resine è fatto di molte e diverse sfaccettature spesso in contrasto tra di loro ed in questo contesto che nasce e vive il materico come grande protagonista della decorazione contemporanea che percorre una strada più soft, più sofisticata ma al tempo stesso più vera ed autentica. Per questo i colori diventano più armoniosi, l'applicazione più semplice ed il risultato finale più naturale ma sicuramente sempre di forte impatto. Una decorazione minimalista e semplice che non rinuncia alla qualità e alla bellezza, quella bellezza che, appunto, si può toccare facendola propria, che non si dimentica ma resta, che non illude ma concretizza i propri desideri. Una mano che accarezza e sfiora la bellezza della resina. Sente la necessità di sentirla per apprezzarla e farla sua. Non semplice resina ma *"essenza di resina"*. MATÈRIKA premia la purezza, l'eleganza e l'autenticità. Estremamente versatile e discreta, ma che si contraddistingue per forza e vigore.

Ecco il perché di una mano femminile, leggera e curata che racchiude in sé la grazia che *"tocca"* un mondo fatto di colori contaminati che perdono la caratteristica della brillantezza e della purezza, un mondo fatto di effetti spatolati, di venature e nervature che solo la resina possiede. Con Matèrika si cambia faccia. Si va oltre a quello che è l'effetto *"gioiello"* che la resina può avere. Si va oltre la perfezione. Si crea un qualcosa di vero che valorizza i dettagli, che si sposa e si armonizza con essi trovando un suo spazio, una sua collocazione, una sua vita nell'architettura contemporanea. Matèrika crea sfumature imperfette, vere che interagiscono perfettamente con la luce circostante creando effetti e giochi di colori particolari. Effetti di luce. Irripetibili. La passione del momento che si concretizza, che si materializza. Gli effetti e le trame sono infinite, dipendono solo dalla manualità e dall'estro dell'applicatore che conosce e ama questo diamante grezzo e lo plasma. MATÈRIKA conferisce un carattere deciso allo spazio da realizzare e da arredare. Niente di scontato o di già visto. Niente che possa confondersi con altro. Forti e decisi elementi stilistici rendono questo nuovo prodotto di casa Naici qualcosa di unico nel suo genere. Offre le opportunità giuste per creare spazi unici. Spazi esclusivi.

La poliedricità di MATÈRIKA è assimilabile alla bellezza femminile, mutevole, complessa e ogni volta diversa ma comunque sempre affascinante e bella nel suo essere suggestiva e attraente.•

MATÈRIKA:

La tua **resina** in poco **tempo**!

di Marco Longhi

La ricerca di nuove tecnologie, in grado di migliorare e rendere fruibile ad un numero sempre maggiore di persone un prodotto come la resina (spesso complessa e che richiede una specifica preparazione tecnica), ha spinto i laboratori Naici a realizzare un prodotto che rispetti si gli alti standard qualitativi imposti dall'Azienda ma che sia, contemporaneamente, accessibile ad un pubblico maggiore di professionisti operanti nel settore dell'edilizia.

È da questa filosofia di pensiero, in anticipo sulla ricerca stilistica architettonica degli ultimi anni, che nasce Matèrika: la resina rivoluzionaria che, abbattendo le barriere di un *"prodotto complesso"*, unisce la bellezza estetica alla semplicità di applicazione.

Matèrika è una resina in pasta spatolabile, monocomponente e fibrorinforzata, studiata per la realizzazione di pavimenti, pareti e rivestimenti in genere, nella decorazione di interni. L'esclusivo formulato a base di pregiate resine e la presenza di microfibre, garantiscono superfici completamente impermeabili con elevata resistenza a compressione ed un'ottima sopportazione di micromovimenti strutturali. Il prodotto è applicabile direttamente sulle superfici più comuni, quali ad esempio piastrelle, massetti, cartongesso e intonaci cementizi, eliminando del tutto

le invasive e costose preparazioni dei supporti. Altresì, non richiede l'uso di armatura in rete di vetro per superfici inferiori a venti metri quadrati. Tutti questi fattori riducono notevolmente anche i tempi di consegna dei cantieri. Ma i vantaggi di questo prodotto non si fermano qui. Infatti, essendo una resina monocomponente e già pronta all'uso evita quelle difficoltose preparazioni del prodotto in cantiere mentre la natura ecologica, a base acqua, permette di operare in totale sicurezza anche all'interno di piccoli spazi abitativi. Di facile applicazione, Matèrika, mediante spatola d'acciaio, il cui ottimale grado di viscosità permette una piacevole scorrevolezza del prodotto rendendolo facilmente plasmabile e personalizzabile. Lo snellimento dei passaggi in fase di applicazione permette un uso virtuoso del prodotto. Innumerevoli caratteristiche tecniche da top di gamma, quindi, che si combinano ad un aspetto estetico esaltante, in linea con design estremamente contemporanei e giochi di stile sempre più marcati.

È nella ricerca del dettaglio, nel contrasto tra perfezione ed imperfezione che Matèrika trova la giusta collocazione. È un prodotto che lascia ampio spazio alla creatività di chi lo propone e di chi successivamente effettua la posa in opera, grazie alle finiture realizzabili e alle infinite colorazioni che si possono ottenere. Si presenta neutro, colorabile con comuni paste coloranti a base acqua (anche da sistemi tintometrici) selezionando il colore preferito attraverso le più diffuse cartelle colore di riferimento. La scelta del colore è un passaggio fondamentale ma non l'unico, per personalizzare ambienti che siano essi contemporanei, metropolitani o classici. La matericità è una questione di stile e personalità ed è per questo che Naici offre la possibilità di utilizzare diverse finiture

Fasi applicative e dettaglio lavoro finito, maggiori informazioni su **www.resinamaterica.com**

aventi capacità di "regolare" il grado di porosità. Infatti, per ottenere un effetto materico più delicato su pavimenti o pareti, con un grado minore di porosità, è possibile rifinire il prodotto con uno strato di Decoresina Floor. Mentre, per ottenere un effetto ancor più liscio, si può *"ammorbidire"* la porosità di Matèrika applicando un ultimo strato di Decoresina (in tal caso, ad esclusivo utilizzo su pareti). A conclusione del sistema, l'effetto ricercato sarà esaltato applicando una apposita finitura poliuretanica trasparente, opaca o lucida. È sempre necessario ultimare il lavoro con Resincera (come per ogni rivestimento in resina sia esso a pavimento che a parete).

In grado di inserirsi nei trend estetici dei decorativi, Matèrika esprime la propria identità attraverso effetti touch che rispecchiano il mood dell'architettura moderna. È un prodotto unico nel suo genere, capace di completare i sempre più esigenti progetti di interior design, valorizzando gli elementi presenti ed armonizzandosi con essi.•

Con **Melonart**, di Fabrizio Meloni **MATÈRIKA** al **The Church Palace**

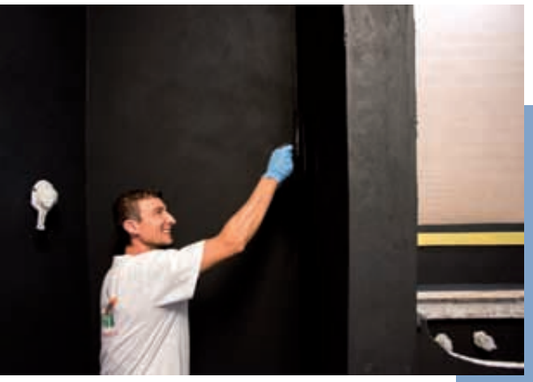
di Claudio Tranquilli

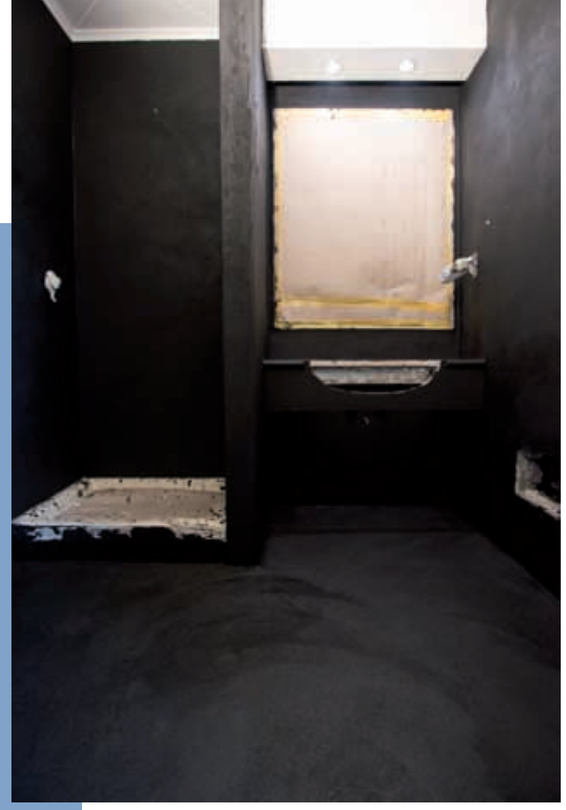
The Church Palace è un prestigioso hotel ubicato al centro di Roma, nei pressi della Città del Vaticano, magicamente inserito in un contesto di storia e natura. In questa cornice onirica, in occasione del rinnovamento di alcuni elementi della struttura, sono state inserite le resine Naici grazie a Fabrizio Meloni (Applicatore Professionista Naici, ndr). Lo abbiamo incontrato all'interno dell'hotel proprio mentre stava eseguendo i lavori, quindi gli abbiamo chiesto subito come avesse conosciuto la Naici. Fabrizio risponde lapidario: *"Ho conosciuto l'Azienda tramite internet, poi ho contattato il rappresentante di zona e lui mi ha presentato l'Azienda. Tutto questo è avvenuto circa 5 anni fa".*

urch
sug-
tel 4
erior
un
orico
ione
tale.
nen-
o è caratterizzato da linee eleganti e da
ra raffinata. Immerso in un parco privato,
co Fontanile e un suggestivo "Ninfeo Set-
, l'Hotel si integra armoniosamente con
Villa Carpegna.Alle spalle del bellissimo
a grandiosa Chiesa a tre navate che, oltre
rale funzione religiosa, è aperta a concer-
giosi eventi.The Church Palace offre 200
verse tipologie, gli spazi Auditorium cine-
t, 5 Sale Meeting, 2 ristoranti ed il lounge
fice, con il suo suggestivo spazio all'aperto
lla cornice del chiostro dell'Hotel, rap-
a location ideale per eventi esclusivi e di
The Church Palace si trova a Roma in via
nelle immediate vicinanze della Città del
del Parco di Villa Doria Pamphilj. •

Come mai hai svolto questa ricerca, forse cercavi qualcosa di particolare? *"Volevo solo allargare le mie vedute sul mondo delle resine. E così ho avuto modo di incontrare anche il capoarea Naici, Angelo Pianelli, il quale è stato fondamentale per sopperire a queste mie esigenze e con il quale ho costruito un rapporto diretto che mi ha consentito di apprezzare la bontà e l'efficacia dell'azienda e dei prodotti Naici. Tra le altre cose che mi colpiscono, ci sono la velocità nella consegna dei materiali e la disponibilità di Angelo".* La Naici sta puntando molto sulla formazione degli applicatori tramite il programma Naici Academy, lo trovi un progetto utile? Come stai vivendo il tuo ingresso nell'albo? *"La formazione va bene e la ritengo essenziale. Però rimarco che per me, quello che conta, resta l'esperienza. Se non ce l'hai diventa complicato perché la resina è qualcosa di particolare, di vivo".*

È un uomo diretto e concreto, Fabrizio Meloni, che vive con la famiglia a Bracciano. Ed è deciso anche quando, spaziando nel personale gli chiediamo cosa gli piaccia della cucina dei suoi luoghi, rispondendoci senza esitare che ama la cucina casareccia e mangia molto volentieri fettuccine e carne

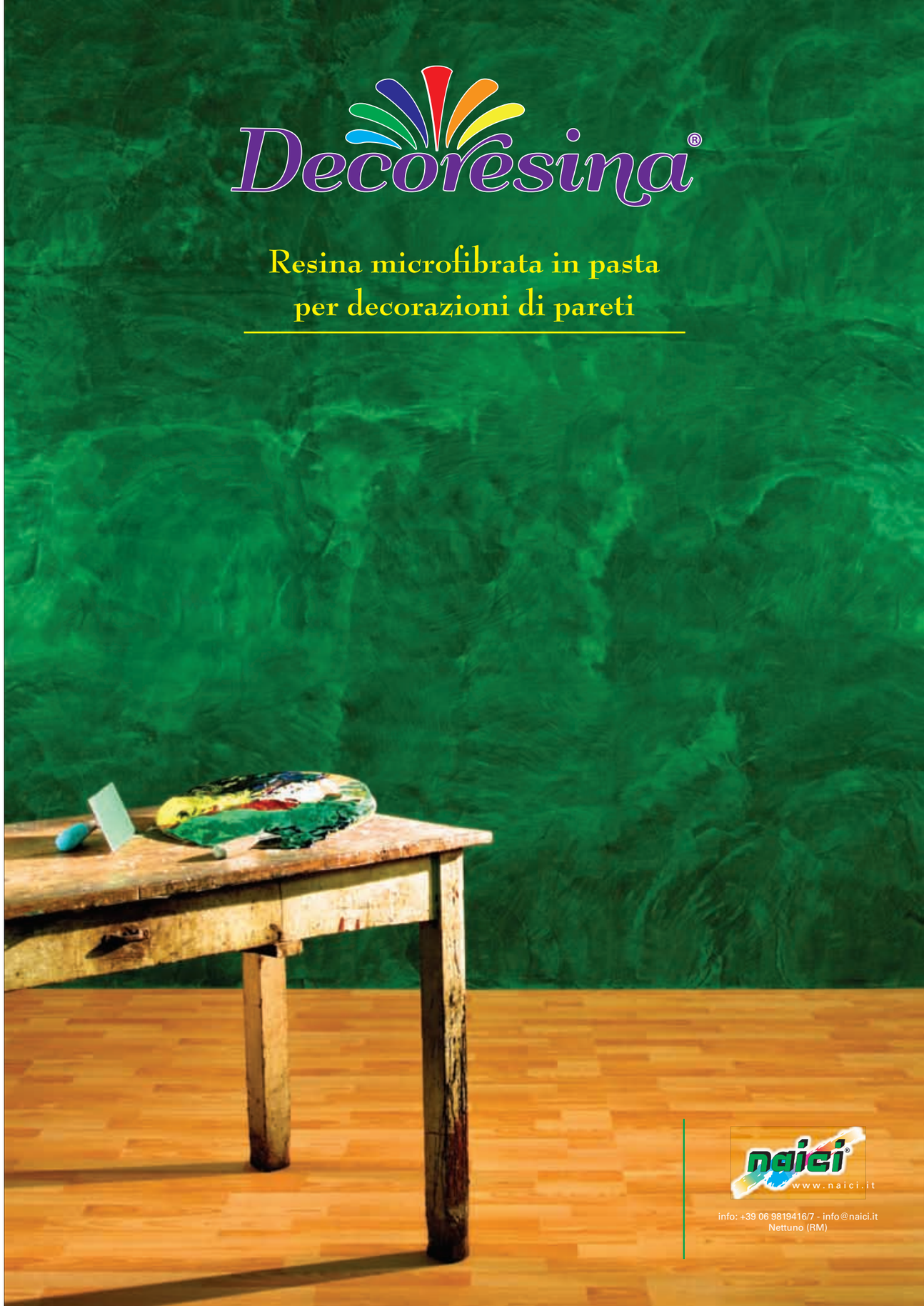




Matèrika... lo ritengo un prodotto eccellente

alla brace. Ma, tornando al lavoro, la domanda va da se: questo è un hotel prestigioso, per cui ritieni sia un lavoro molto importante. Quali prodotti stai utilizzando? *"Sto applicando Matèrika, sia a pavimento che a parete. È un prodotto straordinario perché, essendo un monocomponente fibrato, ti fa evitare molti passaggi e si riesce così a recuperare molto tempo. Poi, non si produce neanche materiale di scarto. Insomma, lo ritengo un prodotto eccellente".* Nell'applicare Matèrika a parete hai avuto difficoltà? *"Assolutamente no poiché è un ottimo materiale, leggero, che si tiene bene sulla spatola e che ha una buona presa, mentre la scelta del colore, il nero, fa parte della filosofia dell'hotel".*

Ci concediamo l'ultima domanda, prima di lasciarlo tornare al suo lavoro. Oltre Matèrika, quali altri prodotti Naici hai utilizzato? *"Utilizzo molto il Decorcem, l'Igrotan (con il quale ho realizzato delle piscine), Nai Cm Rasante Ultra, e molti altri. Non ho mai riscontrato problemi e per questo ritengo la Naici sinonimo di garanzia".*



Antonello Colonna, uno chef di successo tra ristorazione, televisione e... resine Naici

di Claudio Tranquilli

A colloquio con...

Per aprire questo servizio su Antonello Colonna, nel quale si fa cenno anche alle resine Naici, prendiamo un estratto presente sul suo sito antonellocolonna.it: *cuoco, imprenditore, collezionista, ristoratore, albergatore, filosofo, poeta, inventore, rivoluzionario, "anarchico ai fornelli"… sono solo alcune delle definizioni usate da giornalisti, critici gastronomici, amici o semplici appassionati della cucina dello Chef.* Straordinarie definizioni di un uomo diventato businessman e chef stellato di fama internazionale che, tra le sue attività, annovera diverse strutture tra Roma e Labico. Ed è proprio a Labico, nel suo resort Valle Fredda, che lo abbiamo incontrato. Un dialogo durante il quale abbiamo posto alcune domande all'uomo che ha inserito creatività ed estetica in ogni attività che svolge, finanche nella funzionalità del resort per il quale si è affidato ai prodotti Naici.

Ma entriamo nel dialogo con Antonello Colonna al quale chiediamo: per Lei che è un chef di successo, quanto conta in un ristorante l'arredo? *"Conta molto. L'arredo è un biglietto da visita, rispecchia il modo di concepire l'esperienzialità. Si può dire che sia un modo di presentarsi all'ospite. Quando si entra in un ristorante arredato con gusto si pensa subito che si cenerà bene, più raro è invece il contrario. Nel mio caso, da appassionato di arte e di design, ho voluto che questi elementi non mancassero nella mia struttura di Labico, nel ristorante stellato Open Colonna presso il Palazzo delle Esposizioni a Roma e nel Colonna Bistrò nell'aereoporto di Fiumicino. Passioni a parte, un arredo che si definisca tale, che arricchisca e non abbrutisca, è essenziale per chi nel proprio mestiere lavora sulla sensorialità".*

Con la **resina**, sono riuscito a **vestire** il **resort** così come lo **immaginavo** nei miei **progetti**

Lei è un personaggio noto. Come concilia il lavoro della sua attività con i vari impegni televisivi? *"Il mio segreto è nello staff. I miei ragazzi e ragazze lavorano bene. Non lavorano per me ma con me. Sono loro i primi ad essere felici se viene prenotato l'ultimo tavolo libero o se si riceve un complimento da un ospite. Questa serenità mi permette di essere uno showman, ma uno showman con occhio sempre vigile sulla mia attività principale".* Secondo lei l'estetica del piatto può essere disgiunta dal sapore che un piatto porta con sé? *"Presentare un piatto esteticamente bello, spesse volte significa aver presentato una vera e propria opera d'arte. Non è un caso che una mise en place possa nascere dopo essere stati in una galleria d'arte o visionato un'opera. Da Chef, ritengo che gusto ed estetica debbano andare di pari passo; tuttavia si deve riconoscere che sono due cose ben diverse e nessuno di noi si è mai rifiutato di mangiare la pasta al forno della nonna perché esteticamente imperfetta".*

Entriamo nel dettaglio degli ambienti del suo Resort: l'azienda cui ha affidato i lavori ha utilizzato le resine Naici. E' soddisfatto del risultato? *"Con Naici ho lavorato splendidamente. È un'Azienda valida e professionale. Con la resina, sono riuscito a vestire il resort così come lo immaginavo nei miei progetti. Si, sono molto soddisfatto del risultato finale".* Quali sono i suoi prossimi impegni in televisione? *"Questa sarà una sorpresa. Nel frattempo, dopo due anni di peregrinare fra palchi, microfoni, telecamere e padelle, mi prenderò un sano riposo riflessivo nel mio resort di Valle Fredda, ma sempre con occhio attento a tutte le mie attività".* •

6° EDIZIONE

OCTOBER TRUCK FEST

SPECIALE 80 ANNI ROMANA DIESEL
1937 - 2017

UNA GRANDE FESTA
PER TUTTA LA FAMIGLIA
CON PRODOTTI, SERVIZI
E SOLUZIONI
PER IL TUO LAVORO

BIRRA* PER I GRANDI
ANIMAZIONE PER I PIÙ PICCOLI
MUSICA PER TUTTI

Sabato 7 e Domenica 8 Ottobre
Dalle 10:00 alle 17:00
Via Collatina, 456 - Roma

romanadiesel.com

80° INSIEME A VOI 1937 - 2017

PARTNER

IVECO ASTRA · NEW HOLLAND AGRICULTURE · FIAT PROFESSIONAL · CASE CONSTRUCTION · CASE IH AGRICULTURE · PETRONAS LUBRICANTS

ROMANA DIESEL
Gente che si muove

MAIN SPONSOR

IVECO · IVECO BUS

I prodotti Naici a protezione dello stabilimento Amadori

di Claudio Tranquilli

La Naici ha fornito gli impermeabilizzanti per manutenere parte dello stabilimento Amadori di Mosciano Sant'Angelo (Teramo). Il lavoro, appaltato a Angelo Potalivo, responsabile tecnico commerciale della Rigenia srl di Vasto (Chieti), è stato affidato a Daniele De Lauretis Applicatore Naici formato nell'Academy e iscritto all'Albo degli Applicatori Naici. *"Sono applicatore Naici dal 2012, da quando è nato il progetto dell'Academy* – chiosa il 36enne De Lauretis, che continua dicendo – *per questo lavoro all'Amadori abbiamo prima effettuato un idrolavaggio con idropulitrice a caldo, sulla guaina bituminosa; successivamente abbiamo utilizzato il NAI 45H, primer a base acqua per rimanere nella ecocompatibilità, e abbiamo applicato NP5 fibrata per un consumo totale di 2 kg/m²".* I prodotti sono stati forniti dal rivenditore "Naici Customer Service" Crisante 1963 (di Domenico Crisante, ndr)

In foto da sinistra: Daniele De Lauretis, Angelo Potalivo e Domenico Crisante

Si può affermare, quindi, che utilizzando prodotti a base acqua avete prestato attenzione e rispetto per l'ambiente? *"Certamente si. Ed anche per lavorare in maniera più comoda, perché le temperature erano*

In alto: applicazione del prodotto impermeabilizzante NP5 FIBRATA
In basso: lavoro finito

molto alte ed essendo questa un'azienda alimentare abbiamo preferito evitare primer al solvente, che oramai è sempre meno utilizzato". Che temperature di applicazione sopporta questo tipo di prodotto? *"L'applicazione va da 5°c a 35 °c".* Senti Daniele, ti ritieni soddisfatto ti questo lavoro? Pensi che lo siano anche i clienti? *"Personalmente sono molto soddisfatto, il cliente si è complimentato con me, per questo credo che anche da parte sua ci sia soddisfazione e la cosa la riscontro in genere per tutti i miei clienti".*

Come ti trovi a lavorare con le resine Naici? E soprattutto riscontri problemi nel proporre i prodotti a marchio Naici? *"Ormai lavorare con la Naici è come essere in famiglia, fortunatamente non ho mai avuto problemi, quindi evidentemente i prodotti sono molto validi, li posso proporre senza problemi. Una famiglia, la Naici, nella quale mi trovo bene sia con l'agente, con il capoarea e sia con l'Ufficio Tecnico. Tutti che posso chiamare in qualsiasi momento e per qualunque esigenza".*

Quali sono i prodotti Naici che utilizzi soventemente? *"Per lo più CEMENGUAINA, FIBROGUAINA, CEMENGUAINA FIBRATA, NP7 ed NP5. Anche se, per quanto mi riguarda, per le impermeabilizzazioni la CEMENGUAINA rimane sempre il prodotto per eccellenza".* Oltre a lavorare nel mondo delle applicazioni Daniele De Lauretis è un viaggiatore che ama l'avventura ed è impegnato nella solidarietà come ci racconta: *"Amo viaggiare e alcuni di questi viaggi li faccio anche per realizzare progetti di solidarietà come quello fatto a Cuba, dove stiamo costruendo delle scuole e degli orfanotrofi e c'è un grande impegno di noi italiani".* •

Crisante 1963, ovvero il **Naici Customer Service** di Roseto degli Abruzzi

di Claudio Tranquilli

Sono già due anni che la Naici ha creato il Naici Customer Service il quale, grazie alle peculiarità dell'iniziativa, garantisce assistenza e formazione continua al cliente rivenditore che ha deciso di abbracciare questa filosofia. In quest'occasione, per parlare dei cosiddetti NCS, siamo andati a conoscere il dottor Domenico Crisante, titolare di *"Crisante 1963"* che opera nel comprensorio di Teramo, precisamente nel comune di Roseto degli Abruzzi, ed ha come riferimento aziendale l'agente Naici Manuel Croce. Domenico Crisante, imprenditore come da generazioni in famiglia, è assiduamente presente in azienda ed appena possibile, si concede piccoli spazi per le sue grandi passioni: la cucina di qualità e la possibilità di rigenerarsi in luoghi lontani da caos, stress e pressioni che sono la quotidianità del suo lavoro. *"Quest'impresa è stata fondata da mio nonno ed io, che sono la terza generazione, ho avuto la possibilità di viverla fin da bambino, in quanto erano molto frequenti le mie "incursioni" insieme a genitori e nonni. Non appena mi sono laureato in Economia Aziendale alla LIUC, sono entrato in azienda, prima come amministratore dal 2009 al 2012, poi come amministratore unico. A dicembre 2009 sono stato nominato membro del consiglio direttivo di Confindustria Teramo. Il fatto di aver potuto vedere il mondo dell'edilizia ed un'economia in trasformazione anche da prospettive diverse, avulse dalle dinamiche aziendali interne, mi ha consentito di adottare azioni "inconsuete" per superare gli ostacoli del cambiamento, in un periodo particolarmente complicato come quello degli anni 2009-2010. Ritengo, quindi, che questo sia stato un fattore importante che mi ha permesso di aggirare la crisi affidandomi, per le resine, alla Naici: un'azienda specializzata, da sempre, nel mondo della resina e nelle impermeabilizzazioni. Il nostro ruolo di azienda è quello di selezionare i migliori specialisti nelle varie aree e Naici, secondo noi, è un'eccellenza nel suo settore!".*

Continuando il dialogo, il dottor Crisante ci parla subito di questo nuovo modo di fare business attraverso il Naici Customer Service e di come sia cambiato il mercato dell'edilizia e di come dovrebbe essere la filiera informativa: *"Ritengo che il futuro della distribuzione parta proprio dalla consulenza al cliente. Una conditio sine qua non necessaria per differenziarsi dagli altri competitor. Oltretutto il mondo dell'edilizia, negli ultimi 30 anni, è cambiato drasticamente accelerando ancor più velocemente negli ultimi 15 anni. Un trentennio fa il magazzino aveva pochi prodotti, basilari, ma la svolta c'è stata con l'evoluzione della chimica: le colle, i premiscelati, i materiali isolanti e l'ampliarsi con prodotti sempre più specifici, fino ad arrivare alle varie tipologie di impermeabilizzazioni. Quello che una volta si faceva esclusivamente con la guaina bituminosa, oggi si realizza anche in combinazione con la tecnologia delle resine, ottenendo prestazioni molto più elevate, sebbene siano necessarie molte più attenzioni sulla posa in opera. Nel passato tutto partiva dal buon senso dell'artigiano, oggi questa figura va affiancata da direttive impartite in modo chiaro dall'azienda, che in-*

Manuel Croce parla del suo rapporto col titolare della Crisante 1963

Manuel, com'è stato il rapporto lavorativo e collaborativo con Domenico Crisante? *"Collaboro con Domenico da tre anni e sono davvero soddisfatto, è un rivenditore attento agli sviluppi del mercato che è in continuo cambiamento. Mi trovo bene con tutto lo staff della rivendita, sono molto collaborativi, grazie a questo il lavoro migliora. Domenico acquista quasi tutti i prodotti della gamma Naici in base alle richieste dei clienti."* Oltre Crisante, nella tua zona trovi difficoltà a piazzare i prodotti? *"La Naici è un'azienda molto tecnica quindi non è facile farla recepire ai rivenditori, come dicevo prima; Domenico invece ha capito subito la validità e l'avanguardia dei prodotti Naici, quindi è stato semplice instaurare un buon rapporto lavorativo. Poi ogni rivenditore ha la sua peculiarità".* •

In foto da sinistra: Daniele De Lauretis, Domenico Crisante , Angelo Potalivo e Manuel Croce

forma e guida l'artigiano sulle soluzioni migliori. Direttive che vengono trasmesse, in primis, attraverso le consulenze. E qui entra in gioco l'agente di zona il quale, di fatto, è un tecnico-commerciale che interagisce con tutti i soggetti della rivendita, dal magazziniere al banconista, fino al commerciale; in seguito, si arriva alla formazione continua degli applicatori. Noi, come azienda, disponiamo di una sala riunioni, che teniamo sempre attiva e nella quale organizziamo regolarmente incontri formativi e informativi. Purtroppo, in cantiere c'è sempre fretta, e quasi nessuno legge le prescrizioni: quindi, se queste vengono trasmesse in modo adeguato durante le formazioni, nessuno nella filiera avrà problemi. Non dimentichiamoci che le criticità in cantiere non sono esclusivamente dell'applicatore, ma ricadono a cascata su tutti e con costi non previsti da parte di tutta la filiera". In quello che lei afferma si inserisce appieno, quindi, il Naici Customer Serivice, utile per essere sempre più vicini al cliente i quali sono molto informati su quello che comprano. Ritiene che si riesca a rispondere sempre alle loro esigenze? *"La clientela è eterogenea. La crisi ha portato le aziende produttrici ad ampliare la gamma di prodotti per aumentare il fatturato e l'artigiano - in certi casi - a diventare un generalista. Risulta fondamentale, quindi, che chi vende il prodotto sia in grado di consigliare sempre al meglio e, in questo caso, ritengo i NCS fondamentali per ottimizzare la conoscenza tecnica e di vendita di tutta la filiera".*

Può essere questo uno dei motivi per il quale si è affidato alla Naici? *"Certo, perché la ritengo un'azienda specializzata e, nel mondo delle impermeabilizzazioni, ha un know-how molto importante. Non nascondo, inoltre, che nel processo decisionale ha inciso molto anche l'agente di zona perché è sempre molto presente. Ci aiuta in cantiere con la consulenza tecnica, che è fondamentale; seguiamo i clienti anche durante la fase di posa, ove possibile, e facciamo grazie a lui degli interventi professionali con attrezzature adeguate. Il sopralluogo all'inizio del cantiere lo facciamo con l'aiuto dell'agente di zona il quale dispone di attrezzature tecnologiche adeguate per la verifica delle proprietà intrinseche dei vari supporti".* Quindi, più che assistenza la Naici le garantisce la consulenza? *"Assolutamente sì. Ritengo che il futuro dei rapporti commerciali sia il rapporto di partnership con il fornitore ed è quello che cerco di trasmettere anche ai miei clienti: per "partnership" intendo dare un servizio completo attraverso dei pacchetti, come ad esempio la formazione, oltre che mettere a disposizione un agente tecnico, come può essere Manuel Croce, poiché questo è Il futuro dell'edilizia".*

"Crisante 1963" possiede due punti vendita, come mai ne ha allestito solo uno? *"Ci sono dei progetti di cambiamento dei nostri punti vendita: non appena avremo realizzato questi interventi, i Naici Customer Service della "Crisante 1963" saranno due!".* Andiamo oltre e le chiedo: cosa ha pensato quando ha visto la copertina dell'ultimo NaiciPro dedicato al Naici Customer Day? *"È stata una bella serata, piacevole, allietata da un sommelier vivace ed esperto. Insomma, un ottimo evento di comunicazione dove si è riassunto, con leggerezza, un po' tutto quello che ci siamo detti oggi, definendo il rivenditore come un sommelier che invece di presentare il vino presenta le peculiarità dei prodotti che propone. Questo è il futuro e voi con gli NCS avete colto nel segno. Bravi!".* •

Naici Customer Service della Crisante 1963 a Roseto degli Abruzzi

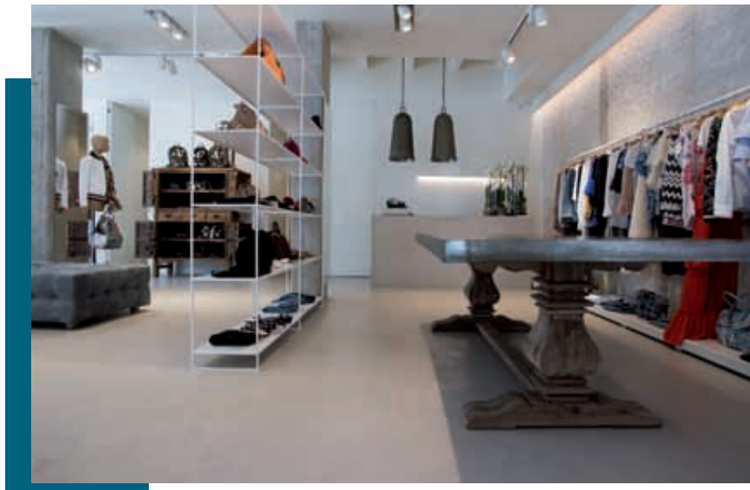
MA-NA LAB. DESIGN, dall'abbigliamento all'architettura incontrando la Naici

di Claudio Tranquilli

A colloquio con...

Abbiamo incontrato a San Benedetto del Tronto un Interior Designer, Marco, e una studentessa di Architettura, Nancy Troiani. Due persone, un professionista e una studentessa molto complici e ben inseriti nel comprensorio dei luoghi dove vivono e dove lavorano. Entrando subito nel dialogo con Marco, ci piace chiedere com'è arrivato a diventare Interior Designer? *"È un talento che ho dentro, penso di avere la capacità di vedere l'estetica che fa parte del mondo della progettazione. Ho frequentato, inoltre, una scuola di design di Ancona e Milano*– dice Marco Troiani, che continua affermando che - *Ho iniziato nel settore dell'abbigliamento e dopo 15 anni sono passato al mondo dell'architettura"*. Ci troviamo davanti un 55enne che ama il suo territorio anche se, dice: *"A volte bisogna lavorare molto per trovare il giusto spazio nel mondo lavorativo, in quanto non è facile far comprendere nuove soluzioni come, ad esempio, può essere il mondo delle resine. Bisogna a volte convincere quei clienti che ancora non conoscono approfonditamente questo tipo di soluzione"*.

Tu lavori con tua figlia Nancy. Quale complicità ti lega a lei, oltre a quella di essere il padre, e cosa vi porta a lavorare insieme? *"Mi vedo molto come lei, sono molto legato come padre, inoltre vedo in lei una persona con molto gusto estetico ed è parte integrante di tutte le scelte progettuali e lavorative che ci riguardano"*. Spostare l'attenzione su Nancy viene da se e quindi non ci resta che conoscere meglio questa avvenente venticinquenne con la "mania" dell'architettura: *"Sono studentessa di architettura all'Università di Ascoli e collaboro con mio padre, lavoro nel mio negozio di abbigliamento Le Clochard Boutique* – dice Nancy che aggiunge - *Ho scelto questo percorso di studi, perché sono cresciuta nel mondo del design e questo grazie a mio padre che mi ha convolta sin da piccola. Insomma sono stata contaminata da lui e la complicità che ho con mio padre rende questo lavoro molto piacevole"*.



Tornando a Marco Troiani, gli chiediamo quali siano i metodi che utilizza per presentare il mondo delle resine ai clienti e come ha conosciuto la Naici? *"Prima di tutto provo il prodotto con le mie mani per capire i pregi e i difetti di questo materiale. Con la conoscenza della Naici mi si è aperto un mondo di opportunità delle quali sono venuto a conoscenza durante il lavoro al negozio di abbigliamento in cui ho realizzato un pavimento in resina. Tramite un ragazzo che lavorava nel cantiere ho conosciuto il Capo Area Raffaele Mattioli e da quella conoscenza tutto è iniziato poiché prima di questo lavoro non avevo mai provato le resine. L'innamoramento verso la Naici è stato consequenziale ed ora sto proponendo i prodotti ad un altro cliente per la realizzazione di lavori all'interno di un ristorante".*

Nel momento in cui chiediamo quali prodotti siano stati utilizzati per la realizzazione del pavimento all'interno del negozio di abbigliamento, è il Capo Area Raffaele Mattioli ad intervenire spiegando che: *"Nel caso specifico Marco ha utilizzato Superfix, Decorbase e Decoresina Floor. Quest'ultimo prodotto, in zona, è quello che va di più perché ha un effetto materico contenuto e permette di fare dei colori di tendenza. Si è scelto di entrare sul mercato con questo prodotto perché è semplice ed affidabile".* Una famiglia di esteti, quella dei Troiani, che hanno trovato nelle resine Naici l'ambiente ideale per far crescere le loro idee innovative nel mondo del designer e dell'architettura attraverso il loro studio MANA LAB. DESIGN. •

NAICI CUSTOMER SERVICE, un percorso in continua crescita

di Manuela Moroni

Il progetto NAICI CUSTOMER SERVICE racchiude ormai un percorso lavorativo di conoscenza e collaborazione con i nostri rivenditori iniziato a gennaio 2015 e che sta maturando sempre ottimi risultati; un progetto costante, ricco e complesso, che comporta un investimento importante da parte dell'azienda e anche da parte dei rivenditori che ci hanno creduto e ci credono tutt'oggi. Come illustrato abbondantemente sul primo numero di Naici Pro, il progetto NCS prevede l'allestimento di un Naici Point dedicato alle Guaine Liquide Impermeabilizzanti o Pavimenti e Rivestimenti in resina a seguito di una formazione specifica, tecnico-commerciale, sui sistemi/prodotti aziendali. Un percorso sempre in continua crescita che ha come scopo principale quello di costruire ed alimentare la fedeltà della propria clientela fornendo consulenza ed assistenza continua. Per raggiungere tali risultati la parte fondamentale è la formazione, fornita sia alla forza vendita (uomo azienda) che al rivenditore. La formazione intesa come componente aziendale imprescindibile, come trasmettere le proprie esperienze e conoscenze in quello che è il circuito di relazioni tra azienda, cliente e consumatore. Circuito che va alimentato in maniera costante, con aggiornamenti, con nuove tecniche di vendita, con strategie innovative e concorrenziali. Con il progetto "NAICI CUSTOMER SERVICE", che basa tutto il suo lavoro appunto su questi elementi cardine, si possono contare ad oggi, dislocati su tutto il territorio nazionale e non solo, più di 80 clienti specializzati nei sistemi Naici. Quindi parliamo non più di semplici rivenditori ma di veri consulenti di settore, che sanno rispondere alle varie esigenze di mercato in maniera preparata, che sentono la necessità di specializzarsi perché consapevoli che il cliente finale è sempre più esigente ed attento a quello che sceglie. Per questo i rivenditori facenti parte del NCS hanno creduto nella proposta aziendale ritenendola un'opportunità di crescita e innovazione e questo ha dato il via ad una profonda trasformazione, ad un radicale cambiamento. Un cambiamento che obbliga tutta la filiera coinvolta a modificare il proprio modo di operare e di affrontare il mercato in maniera professionale, non solo con teorie ma con i fatti, con azioni tangibili. Ci si adopera affinché le procedure di vendita, di relazione con il cliente, di contatti con l'esterno siano assolutamente efficaci ed efficienti sotto ogni punto di vista. L'azienda diventa il nuovo punto di riferimento professionale, è "il consulente" per il rivenditore il quale a sua volta lo diventa per il proprio cliente finale non solo attraverso la formazione iniziale ma soprattutto una continua assistenza dedicata ed esclusiva. Crediamo fermamente che il "NAICI CUSOTMER SERVICE" sia ad oggi un qualcosa di innovativo e assolutamente efficace per ottenere e raggiungere risultati concreti e stabili. •

Scrivi@naici.it un mondo di richieste!

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 le proprie competenze tecniche ed esperienze al servizio di varie problematiche.

Richiedi anche tu un consiglio scrivendo a scrivi@naici.it

CEMENGUAINA FIBRATA

Buongiorno, Vi scrivo poiché ho la necessità di impermeabilizzare la copertura del mio stabile, di circa 1000 m². Attualmente è presente una guaina bituminosa oramai ammalorata, avrei bisogno di una soluzione indicando i materiali necessari, intervenendo possibilmente sul vecchio manto bituminoso, evitando la rimozione.
Cordiali Saluti, Roberto F. da Taranto.

Buongiorno, in relazione alla sua gentile richiesta, comunichiamo che con i prodotti della nostra linea impermeabilizzanti, è possibile intervenire evitando la rimozione della membrana bituminosa presente, previa verifica dello stato di adesione della stessa.
Nel caso in cui la membrana bituminosa esistente risulti perfettamente ancorata al supporto sottostante, è necessario eliminare eventuali rigonfiamenti, tagliandoli centralmente e ripristinarli con cannello a fiamma. A seguito di un'accurata pulizia, sulla superficie asciutta, applicare a rullo o pennello, il fondo ancorante monocomponente a base acqua, denominato "NAI 45 H" (Naici), per un consumo medio di circa 0,200 lt/m².
Procedere all'impermeabilizzazione della superficie, mediante applicazione in più strati a rullo, pennello, o spatola, di guaina liquida impermeabilizzante cementizia, bicomponente, fibrorinforzata, denominata "CEMENGUAINA FIBRATA" (Naici), per un consumo medio totale di ca. 2 kg/m².
Le fibre contenute nel prodotto, evitano la posa di ulteriori armature, ottenendo un manto impermeabile, pedonabile, idoneo per restare a vista, antiristagno, oppure essere rivestito direttamente con una pavimentazione in ceramica.

MATÈRIKA

Salve, sono il titolare di un'impresa, che sta ristrutturando un'abitazione. Il cliente ha richiesto la possibilità di realizzare una pavimentazione in resina spatolata, dall'aspetto rustico, non perfettamente liscia, dal colore opaco, idonea all'utilizzo civile. Chiedo se tra i Vs. prodotti, è presente un materiale che possa soddisfare la richiesta del cliente, possibilmente monocomponente e di facile applicazione.
Saluti , Federico G. da Udine

Buongiorno, in riferimento alla sua richiesta, comunichiamo che nella nostra linea prodotti dedicata ai rivestimenti in resina, disponiamo di una resina monocomponente, in pasta, spatolabile, per decorazione di pavimenti e pareti, denominata "MATÈRIKA".
Tale prodotto con la presenza di microfibre e formulato con resine pregiate, realizza superfici ad effetto materico, con elevata resistenza a compressione ed ottima sopportazione dei micromovimenti strutturali.
Può essere applicato direttamente sulle superfici edili comuni, massetti cementizi, piastrelle, cartongesso, intonaci ecc.., in tempi rapidi e nella colorazione desiderata, poiché è possibile colorare MATÈRIKA con paste coloranti e sistemi tintometrici a base acqua.
Generalmente, su superfici lisce, sono sufficienti due applicazioni a spatola di acciaio liscia, per un consumo minimo totale di ca. 1,6 kg/m².
Per superfici orizzontali di entità inferiori a 20 m², stabili, sane ed esenti da qualsiasi anomalia, grazie alle microfibre contenute, non è necessario l'utilizzo di ulteriori armature. Per le superfici superiori, dovrà essere previsto uno strato ulteriore di materiale, interponendo nella prima mano la rete di vetro "FV 160" (Naici).
È possibile, ottenere anche un grado di porosità minore, rifinendo MATÈRIKA con una mano a spatola di DECORESINA FLOOR (Naici).
Ad asciugatura avvenuta del rivestimento in resina, dovrà essere protetto con il rivestimento trasparente bicomponente, poliuretanico, all'acqua, denominato "NAIRETAN 200 HPT" (Naici).
La finitura può essere realizzata nel caso specifico con l'applicazione della cera a doppia reticolazione, denominata "RESINCERA" nella versione opaca.

NAIGRIP

Buongiorno, Vi scrivo poiché ho una pavimentazione esterna in ceramica, la quale in caso di pioggia, o comunque quando diviene bagnata, diventa molto scivolosa.
Avrei quindi la necessità se possibile, di un prodotto trasparente che doni una leggera ruvidità alla pavimentazione, in modo da renderla antiscivolo in occasione di superficie bagnata.
Cordiali Saluti, Marco da Pistoia.

Salve Sig. Marco, in riferimento alla sua cortese richiesta, per rendere la sua pavimentazione antiscivolo, proponiamo il sistema di finitura, trasparente antiscivolo denominato NAIGRIP (Naici), idoneo per superfici con assenza di grip.
Tale sistema prevede l'applicazione del fondo ancorante, "NAIGRIP PRIMER", successivamente di "NAIGRIP 1ª mano" e "NAIGRIP 2ª mano" al quale andrà aggiunto l'apposito additivo antiscivolo fornito, denominato "NAIGRIP A.S.". Tutto il sistema risulta composto da prodotti monocomponenti e di facile applicazione eseguita a rullo o pennello.
Il sistema NAIGRIP, è resistente ai raggi UV, agli agenti atmosferici, ed offre un grado di resistenza allo scivolamento R 10.
Cordiali Saluti

Naici Academy: una formazione di **successo.**

di Angelo Agnoni

Un trend in forte crescita, dettato dalla voglia di specializzarsi e distinguersi da una forza lavorativa generalista, è quello dei corsi di formazione. Un settore in espansione proposto da diversi brand dai settori più vari, dove si passa da corsi per imparare a gestire e a comunicare attraverso i social media, a corsi decorativi di pittura, da corsi puramente teorici a corsi tecnico-pratici. È da questo connubio che Naici ha saputo sviluppare la sua proposta formativa, rispondendo ad una richiesta di mercato in ascesa che non presta a fermarsi. I primi mesi del 2017 sono stati una piacevole conferma di quanto fatto nell'anno precedente. La Naici Academy è ormai entrata di diritto nella vita Aziendale, uno strumento utile per formare nuovi applicatori di Resina in grado di realizzare pavimenti e rivestimenti ad opera d'arte, utilizzando i prodotti Naici. Per offrire un servizio maggiore e rispondere alle esigenze dei clienti più vicini alla visione Aziendale, la Naici Academy si è trasformata in una scuola itinerante, organizzando ben due corsi nella regione Campania: il primo in provincia di Caserta, nei mesi di Gennaio e Febbraio, ad apertura dell'anno accademico presso il rivenditore Edil Vozza; il secondo organizzato nei mesi di Maggio e Giugno a Quarto, nell'area metropolitana di Napoli, nella spazio messo a disposizione dal rivenditore De Rosa. Entrambi i corsi, grazie soprattutto alla volontà messa in campo dai rivenditori, hanno riscontrato una notevole partecipazione ed un forte interesse, culminato nel consueto esame di fine percorso che permette ai più preparati di entrare nell'Albo Applicatori Naici. È stato di gran fermento anche il corso tenuto presso la sede Aziendale, che con un adesione record di partecipanti è stata tra le classi più numerose e che ha saputo esprimere una percentuale superiore alla media di ingressi all'albo. Per la Naici Academy è stato un inizio esaltante, ha visto crescere in maniera esponenziale la sua squadra di applicatori, arrivando ad inserire nel solo periodo che va da Gennaio a Luglio dodici nuovi professionisti. Un augurio particolare va a Michela Previato, la prima donna ad entrare nell'Albo Naici, a dimostrazione del fatto che la Naici Academy è un iter formativo rivolto a tutti coloro che vogliono conoscere e approfondire l'affascinante mondo delle Resine decorative. Diventata una vera e propria micro-area, la Naici Academy vuole continuare a crescere, ampliando la propria offerta formativa, valorizzando tutti i corsi di specializzazione proposti e adottare tecnologie capaci di semplificare i vari step necessari per conoscere ed iscriversi ai corsi.

Nel frattempo, la Naci Academy non si ferma. Un calendario ricco di eventi quello di settembre, che vede già un corso sold-out ad inizio mese ed uno in fase di realizzazione. Tutte le informazioni sulle modalità di partecipazione e le date dei prossimi appuntamenti, sono accessibili tramite i canali social dedicati ed il nostro website www.naiciacademy.it. •

GUAINA C®

Impermeabilizzante **cementizio** elastico **fibrorinforzato**

GUAINA C è un impermeabilizzante monocomponente elastico in polvere, fibrorinforzato, a base di cementi modificati, polimeri e additivi particolari che rendono il prodotto idoneo per l'impermeabilizzazione di qualsiasi superficie edile, anche pedonabile, sia da lasciare "a vista" che da rivestire con piastrelle.

naici® www.naici.it

info: +39 06 9819416/7 - info@naici.it
Nettuno (RM)

NAICI ACADEMY ®

Corsi di formazione professionale per la posa di:

Pavimenti e Rivestimenti in Resina

Impermeabilizzanti e Deumidificanti

Offerta formativa:

- corsi tenuti da docenti di provata esperienza
- ampio spazio alle prove pratiche
- kit di prodotti e strumenti per esercitazioni autonome
- materiale didattico completo
- adeguata assistenza tecnica nei lavori
- possibilità di ingresso nell'Albo Applicatori Professionisti Naici ed acquisizione di numerosi vantaggi
- rimborso totale della quota sostenuta in caso di Iscrizione all'Albo Applicatori Professionisti

Partecipare conviene perchè:

- è sempre più forte la richiesta, da parte del mercato, di professionisti che sappiano lavorare con le resine
- una passione può diventare un mestiere redditizio e ricercato
- si acquisiscono le metodologie e le conoscenze giuste per sviluppare lavori a regola d'arte
- si può allargare la propria rete di contatti
- si aumenta la propria offerta di servizi qualificati nei confronti dei propri clienti

INFO ED ISCRIZIONI:
www.naici.it - naiciacademy@naici.it

info: +39 06 9819416/7 - info@naici.it
Nettuno (RM)