

naici[®] Pro

Magazine di ICN

Anno I N°1 - Dicembre 2007

TRIMESTRALE AZIENDALE DI TECNICA E ATTUALITA'



A COLLOQUIO CON...

Piero Morucci,
un uomo di successo

INDUSTRIA SENZA CONFINI

L'Azienda in crescita:
le nuove sfide

STORIA DI COPERTINA

Il nuovo logo ICN stilizzato
da una tartaruga terrestre

CULTURA

Naici partner del Festival
Internazionale del Circo



BANCA POPOLARE DI APRILIA

 GRUPPO BANCARIO 5387-6 Banca popolare dell'Emilia Romagna

Più di mille sportelli sul territorio nazionale

Aprilia

*Presidenza e
Direzione Generale*

*Piazza Roma
ang. Via dei Lauri
Tel. 069286251
Fax 069275940*

www.popaprilvia.it



naici[®] Pro

Trimestrale Aziendale di Tecnica e Attualità
Anno I N. 1 Dicembre 2007
Registrato al n. 24/07 del 18 ottobre 2007
presso il Tribunale di Velletri (Roma)

Direttore Editoriale
Enrico Morucci

Direttore Responsabile
Claudio Tranquilli

Direttore Tecnico
Alessandro Morucci

Coordinamento, Redazione e pubblicità
5° Stradone Sandalo di Levante snc,
Nettuno (Roma) tel/fax +39 069819417

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

Fotografia
Martino Cusano

Progetto Grafico
Luca Leonardi

Stampa
Grafica 87 – Pontinia (Latina)

Hanno collaborato a questo numero:
Martino Cusano, Enrico Morucci,
Alessandro Morucci, Raffaele Rita, Giovanni
Spagnol, Angelo Biancalana, Claudio
Tranquilli,

Salvo accordi scritti, le collaborazioni al periodico 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.

SOMMARIO

3 L'editoriale
Benvenuta Naici Pro!
di Claudio Tranquilli

5 A Colloquio con...
Piero Morucci, un uomo di successo
di Claudio Tranquilli

9 Focus
Conosciamo la ICN-Naici

13 **La rete vendita**

14 Industria senza confini
L'Azienda in crescita: le nuove sfide
di Giovanni Spagnol

16 Marketing
Naici & RadioRadio

17 Marketing
Naici e la Fiera di Roma
di Enrico Morucci

18 Report
Le realizzazioni con prodotti Naici

21 La voce dell'applicatore
Valentino Aringoli, applicatore esperto
di Enrico Morucci

23 Storia di copertina
Dalla vitalità di un animale arcaico il nuovo logo ICN
di Alessandro Morucci

26 La vetrina Naici
Cemenguaina e NP7

30 Cultura
Naici partner del Festival Internazionale del Circo
di Angelo Biancalana

32 Novità Naici
Evoluzione e ricerca, sinonimi di successo
di Raffaele Rita



tegola senese

30anni
garanzia



Tegola senese rossa

GRANDE, LEGGERA,
FACILE DA POSARE

leggera e maneggevole
10 Solo pezzi al mq.

ingeliva

30%
di risparmio
nella posa in opera



Tegola senese
Antica Toscana "Chiara"



Tegola Senese Chiara

INFO:

ilr

Industrie Laterizi Riunite S.p.A.
SINALUNGA (Siena)
TEL. 0577 679105

EDITORIALE

La nascita di un nuovo giornale è sempre un grande evento per l'Editore, per chi lo dirige e per il mondo dell'editoria. La scrittura attinge all'esperienza, alla memoria, ai sentimenti e ai processi dell'uomo per cui un periodico trimestrale che si occupa della gente che lavora nell'edilizia, che utilizza prodotti innovativi per soddisfare l'esigenza del cliente nel rispetto dell'ambiente, è un giornale destinato al successo.

Un successo che NAICI Pro, il magazine della ICN, intende ottenere per mezzo dei lettori e di tutte quelle persone che avranno l'opportunità di sfogliarlo. Gli argomenti di questo primo numero, che esce proprio a ridosso dell'appuntamento fieristico riservato all'edilizia, ospitato per la prima volta nei moderni padiglioni della Fiera di Roma, saranno sia le tematiche tecniche, come i sistemi applicativi dei prodotti NAICI, che le nuove sfide che l'Azienda si appresta ad affrontare.

La legge del mercato impone sempre l'innovazione e la ICN si prepara a lanciare sul mercato altri due nuovi marchi: Prextige ed Energy, il lettore potrà conoscerli sfogliando la rivista. Conosceremo meglio l'Azienda e l'uomo che l'ha fondata e sarà svelata la storia della foto di copertina. Parleremo di arte circense e di progetti futuri senza distogliere l'attenzione dalla produzione NAICI ed in particolare dalle caratteristiche di due prodotti innovativi: Cemenquaina e NP7.

Insomma NAICI Pro sarà un giornale completo che si presenta all'esame del lettore con la certezza di superarlo a pieni voti.
Buona lettura

Claudio Tranquilli
Direttore Responsabile





SCELTE DA PROFESSIONISTA

TECNOLOGIE PER LA PREPARAZIONE ED IL TRATTAMENTO DELLE SUPERFICI
SCARIFICATRICI PALLINATRICI LEVIGATRICI DIAMANTATE ESTRATTORI DI POLVERE

DISTRIBUTORE ESCLUSIVO:



SK s.r.l. s.s. 10 Padana Inferiore, 41 29012 Caorso (PC) Italy
 tel. +39 0523 814241 fax +39 0523 814245 www.sk-professional.it info@sk-professional.it

A COLLOQUIO CON...

Piero Morucci, un uomo di successo

“Credo che un buon imprenditore abbia l'onere di guardare al profitto per garantire soprattutto il lavoro alle maestranze ed alle loro famiglie. Mi piace pensare in grande e mi ritengo una persona che ascolta molto e sa capire i problemi dei collaboratori”

di Claudio Tranquilli

Geniale, intraprendente, tenace sono alcuni degli aggettivi da adoperare per descrivere la personalità di Piero Morucci, l'uomo che nel 1984 diede vita alla NAICI Srl: “Ero poco più che trentenne e, anche se avevo una ditta di autotrasporti ben avviata, volevo qualcosa in più per me e per i miei figli. L'occasione mi si presentò quando, nella stazione di servizio che avevo aperto da poco, fui avvicinato da un rappresentante di prodotti detergenti che oltre a venderli cercava anche un deposito”. Oggi Piero, da “giovane” cinquantasettenne, si ritiene soddisfatto delle scelte fatte e gratificato ulteriormente dall'entrata in Azienda dei figli Enrico e Alessandro – due giovani

rampanti entrambi con la passione per la musica (da ragazzi e con la chitarra elettrica suonavano pop e rock leggero con gli “Osadia”) – che hanno sempre creduto ed appoggiato il progetto paterno e fondando la I.C.N. S.r.l., società arrivata ad essere, in poco tempo, proprietaria del marchio NAICI e dei nuovi brand ENERGY e PREXTIGE. “Non posso negare di aver provato una gioia immensa nell'apprendere che i miei figli, nel credere nel mio progetto, avevano deciso di dare maggior slancio e vigore alle mie idee e ai miei obiettivi rilevando, attraverso la I.C.N. S.r.l. da loro creata, un marchio per me importante e prestigioso come “NAICI”. Piero Morucci lasciato il progetto





NAICI nelle mani dei figli, con la concretezza che lo contraddistingue e con la volontà di continuare a mettere a disposizione la propria esperienza, ha assunto la Presidenza della NAICI Resin Service, impresa che effettua consulenze tecniche inerenti l'applicazione proprio dei prodotti NAICI: "Essere il Presidente della NAICI Resin Service mi dà anche l'opportunità di poter sperimentare sul campo la duttilità e l'affidabilità dei prodotti NAICI. Una produzione sempre all'avanguardia, ripetutamente testata per verificarne l'efficienza, che mantiene alto il rispetto per l'ambiente che ci circonda ed in linea con la filosofia NAICI: realizzare prodotti duttili in grado di materializzare la creatività dell'applicatore che, unita all'affidabilità dei prodotti NAICI, contribuisce a soddisfare le esigenze del cliente". Ma entriamo nel personaggio per conoscerlo meglio e capire chi è l'ideatore della NAICI: Piero è nato a Cori (Latina) – per questo ama definirsi "un uomo concreto e corese doc" – ed ha vissuto tra San Martino al Cimino (Viterbo) e Latina. Ama stare con gli amici, odia il caos ed è innamorato della montagna e dello sci. A 57 anni ben portati mantiene intatta la passione per le auto e per il lavoro: "Da giovane, come tutti i ragazzi della mia età, avevo la passione per le auto potenti e mi sarebbe piaciuto fare il pilota di Formula 1. Finiti gli studi ed iniziato a lavorare, con i primi guadagni, ho acquistato

una 'Giulia Nuova Super' dell'Alfa Romeo, un'auto brillante che all'epoca (1974) era il sogno di noi ragazzi di provincia. Ero felice, avevo l'auto dei miei sogni, che mi faceva provare l'ebbrezza della velocità, ed il lavoro andava a gonfie vele tanto da farmi intuire che la strada che stavo percorrendo era quella giusta".

La passione per i motori è rimasta la stessa di quando era ragazzo?

"Sì, è la stessa di allora poiché quando mi siedo al volante di un'auto potente mi entusiasmo ancora. Oltre alle auto mi piacciono anche le moto, ne utilizzo due con una discreta frequenza, una 'Moto Guzzi 1000' del '90 ed una 'Yamaha Fazer 600'. In garage però ho anche due moto che si possono considerare moto d'epoca: un Galletto Moto Guzzi del '60 ed una 850 Special V7 del '70, oggetti che possiedo solo per coltivare la mia passione per i motori.

Cos'altro le piace?

"Adoro l'enogastronomia in genere e mi piace cucinare. A volte mi diletto anche nel preparare da mangiare anche per gli amici. Mi piace giocare al biliardo e spesso sfido i miei figli all'ultima steccata e mi rendo conto che è sempre più difficile contenere la loro bravura. Mi piace l'arte in genere tra cui la pittura degli artisti contemporanei che ritraggono angoli della mia terra. In casa ho alcune opere acquistate per il piacere di ammirarle e di farle ammirare, sono tutte



tele che danno una visione artistica della zona pontina e soprattutto di Cori".

Ritiene che un imprenditore di successo debba essere cinico e guardare sempre al profitto?

"Credo che un buon imprenditore abbia l'onere di guardare al profitto per garantire soprattutto il lavoro alle maestranze ed alle loro famiglie. Non mi ritengo però cinico a tutti i costi anzi credo di essere un uomo, seppur ambizioso, molto sensibile, con una salda morale e molto sentimentale. Probabilmente sono sentimenti che mal si coniugano con l'essere imprenditore ma sono i fondamenti del mio carattere".

Come vede il futuro della ICN-NAICI?

"L'Azienda, oramai è saldamente in mano ai miei due figli, è un'industria dalle medie dimensioni ma con la concreta e solida volontà di crescere ancora. Ho iniziato nel 1984 con una gamma di prodotti che ne comprendeva solo due per l'edilizia: NAICOPLAST, una guaina liquida impermeabilizzante per uso professionale, e NAICOAT utilizzato per il trattamento del cotto. Oggi la ICN-NAICI produce una vasta gamma di prodotti per l'edilizia e per la casa. Una produzione che per ora è ben distribuita sul

mercato italiano ma si sta preparando ad affrontare anche quello estero. Il suo futuro, quindi, prevede una costante crescita di mercato ed il lancio anche di nuovi marchi".

Dottor Morucci, nel definirsi, ci dica quali altre persone hanno contribuito con lei al successo dell'Azienda?

"Mi piace pensare in grande e mi ritengo una persona che ascolta molto e sa capire i problemi dei collaboratori. Non mi limito però solo all'ascolto poiché cerco anche di contribuire a risolvere i tanti problemi che mi si parano davanti compresi anche quelli delle maestranze, impiegati, operai e collaboratori vari, che ringrazio per il loro impegno. Vi sono persone, invece, con cui ho condiviso sin dall'inizio la realizzazione di questo fortunato progetto ed oggi, grazie a questo primo numero di NAICIpro, ho la possibilità di ringraziare pubblicamente. Mi riferisco a Peppe, amico e collaboratore fedele ancora al servizio dell'Azienda con importanti mansioni di responsabilità, a Mariano che per tanti anni è stato un prezioso collaboratore, ora non più in Azienda per aver fatto scelte diverse. Uomini di grande spessore cui va il mio grazie sincero. Un rin-

graziamento speciale va a Patrizia, mia compagna di vita. Una Donna tenace e paziente che mi ha aiutato a superare anche i momenti duri come spesso capitano agli inizi di una storia rilevante e oramai importante come quella dell'Azienda NAICI".

Ha mai pensato a come le piacerebbe invecchiare?

"Sì, ci ho pensato: immagino di invecchiare serenamente e in buona salute dopo aver realizzato i miei obiettivi e visto realizzare quelli dei miei figli" ■



AREA EDILIZIA

PRESENTAZIONE

Lastra termoisolante traspirante



PRODOTTO PER ISOLAMENTO TERMICO IN EDILIZIA



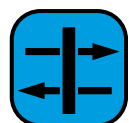
Leggero



Economico



Isolante



Traspirante



Atossico e non inquinante



Resistente all'urto

Neopor® è un marchio registrato BASF



La ICN-Naici, Azienda giovane e moderna, ha la sede a Nettuno (Roma), in Via 5° Stradone – Sandalo di Levante, e si sviluppa su una superficie di circa 6.000 metri quadri. L'Azienda produce una vasta gamma di resine e prodotti speciali per l'edilizia indispensabili per costruire, restaurare, mantenere e proteggere. I prodotti NAICI nascono proprio con questa filosofia all'inizio degli anni '80 ed oggi si può affermare, dopo tanti interventi al fianco degli operatori edili, di aver dato forma alle creatività di Architetti e Ingegneri ed aver raggiunto, grazie alla capillare rete vendita, molti degli obiettivi prefissati. Con l'acquisizione del marchio da parte del solido gruppo ICN, i prodotti NAICI hanno acquisito ancora maggior prestigio ed affidabilità ottenendo, grazie alla continua ricerca eseguita nei laboratori dell'Azienda, all'impegno qualificato delle maestranze ed alla serietà con cui viene testata la vasta gamma di prodotti, standard di qualità davvero eccellenti.

La gamma dei prodotti NAICI sono il risultato di continue ricerche da parte dei chimici NAICI che sperimentano co-

Conosciamo la ICN-NAICI

La gamma dei prodotti NAICI sono il risultato di continue ricerche da parte dei chimici NAICI che sperimentano costantemente nuove soluzioni

stantemente nuove soluzioni, in grado di risolvere qualsiasi tipo di esigenza. Prodotti innovativi, quindi, a disposizione dei più esigenti professionisti che garantiscono la soluzione idonea a tutte quelle problematiche che il progresso edile genera continuamente, rendendo i prodotti NAICI insostituibili e leader nel loro settore.

Attualmente gli stabilimenti NAICI producono oltre duecento prodotti; ogni composto, prima di essere introdotto



nel mercato, viene sottoposto a severi controlli di laboratorio e a prove tecniche in cantiere, come richiesto dalle più esigenti garanzie di qualità. Ogni giorno, in moltissimi cantieri italiani, i prodotti NAICI dimostrano tutto il loro valore e la piena affidabilità nelle più svariate condizioni di applicazione. La conferma di questo arriva da centinaia di Applicatori, Tecnici, Progettisti, che sanno di poter contare totalmente e costantemente su un marchio che è sinonimo di garanzia, qualità e fiducia, e sull'assistenza da parte dei nostri Tecnici specializzati. Fa parte dell'Azienda anche la Divisione Specializzata "NAICI Resin Service", in grado di intervenire ed applicare con grande esperienza tutti i prodotti NAICI. Un gruppo di lavoro in grado di risolvere in modo facile e sicuro qualsiasi tipo di problematica. Un altro fiore all'occhiello dell'Azienda va riscontrata nella sua locazione nel centro Italia ed alla sua efficacissima rete di distribuzione. Grazie a queste

ultime peculiarità la ICN garantisce la pronta consegna di tutti i prodotti NAICI ed un accurata assistenza dei distributori su tutta la Penisola ■



La rete vendita nazionale

Per garantire la distribuzione ai numerosi Punti Vendita italiani dei prodotti NAICI, la ICN affida le varie zone - costituite da una o più province - ad una fitta Rete Vendita formata da agenti professionisti che sono coordinati e costantemente affiancati da una Direzione Commerciale meglio definita nella cartina sottostante

Direzione commerciale



Raffaele Rita
(+ 39) 3930908959



Angelo Biancalana
(+39) 3356372382



Giovanni Spagnol
(+39) 3921211955



ICN S.r.l. - NAICI:

TEL. (+39) 069819416 – 069819417 – FAX 069819518

Web site www.naici.it <> e-mail: icn@naici.it



2007/10
SISTEMI DI SICUREZZA
SINGERT



PLANA
SYSTEM



Produzione di:
Recinzioni in Grigliato
Recinzioni in Tubolare
Cancelli

Gradini per
Scale d'Emergenza
Recinzioni mobili per Cantiere

PLANA
SYSTEM

Zona ASI - Loc. Pascarola CAIVANO (NA)
Tel. 0818349545 - 0818359353
Fax 0818359354
E-mail: tecnico@planasystem.com
www.planasystem.com





L'Azienda in crescita:

le nuove sfide

Come azienda siamo sempre più convinti che la specializzazione settoriale sia uno dei punti di forza delle imprese che guardano al futuro. Tutto ciò comporta grandi investimenti sia nell'area ricerca che nell'area commerciale che riveste sempre più un ruolo fondamentale nell'organizzazione aziendale

di Giovanni Spagnol

Il marchio NAICI, brand del gruppo ICN, presente nel mondo dell'edilizia da oltre un ventennio, è sempre stato il sinonimo di ricerca e di avanguardia nel settore delle resine. Gli impermeabilizzanti liquidi sono il fiore all'occhiello di quest'azienda che si è sempre caratterizzata come punto di riferimento per l'intero mercato delle guaine liquide.

Sin dai primi anni del nostro impegno nel mercato, abbiamo cercato continuamente di dare agli operatori del settore la migliore soluzione alle loro problematiche scalzando dal loro modo di concepire un'impermeabilizzazione, tutte quelle soluzioni arcaiche che davano problemi a non finire sia nell'applicazione che nella velocità di appli-

cazione. L'impiego delle guaine liquide ha semplificato di molto il concetto di impermeabilizzazione sia nel settore delle ristrutturazioni quanto nelle nuove costruzioni; basti pensare a cosa si va incontro quando ci si trova a dover intervenire su di un terrazzo che presenta dei problemi di infiltrazione. Se dovessimo intervenire con il sistema tradizionale dovremmo smantellare il pavimento con il sottostante massetto, con aggravio di costi anche per lo smaltimento in discarica dei materiali di risulta, i nostri sistemi impermeabilizzanti, invece, permettono agli operatori di intervenire direttamente sulla pavimentazione esistente, eliminando le infiltrazioni e mantenendo la superficie impermeabilizzata nel pieno della sua funzionalità e praticabilità.

Da alcuni anni ci siamo dedicati anche allo sviluppo delle applicazioni delle resine come finiture delle pavimentazioni industriali diventandone parte integrante. Il settore è ancora in forte sviluppo visto che tali tipologie di resine trovano sempre più spazio anche nel settore dell'arredamento di interni delle abitazioni civili che dei locali commerciali. E' proprio da questa continua spinta del mercato che il gruppo ICN presenterà a gennaio 2008, due nuovi brand che si interesseranno, con una propria struttura di ricerca e commerciale, di questo nuovo canale di mercato. Come azienda siamo sempre più convinti che la specializzazione settoriale sia uno dei punti di forza delle aziende che guardano al futuro. Tutto ciò comporta grandi investimenti sia nell'area ricerca che nell'area commerciale che riveste sempre più un ruolo fondamentale nell'organizzazione aziendale. Una forza vendita, preparata tecnicamente sulle varie problematiche che si presentano giornalmente sui cantieri, è il ganglio finale dell'azienda ma soprattutto rappresenta tutto ciò che un'azienda dinamica riesce a produrre fisicamente ■



NAICI & RADIO RADIO

Ilario Di Giovambattista (sx), Direttore di Radio Radio con Giovanni Spagnol Direttore Commerciale NAICI

Oggi tutti sappiamo che la radio sta vivendo una seconda giovinezza divenendo strumento per eccellenza anche nella promozione di prodotti e iniziative di vario genere. La NAICI, perseguendo l'obiettivo del consolidamento delle vendite nel contesto regionale e programmando l'incremento a livello nazionale, ha affidato la promozione ed il lancio dei prodotti aziendali all'emittente radiofonica Radio Radio la quale, negli ultimi due anni (2005/2006), è risultata nettamente al primo posto sia nell'ascolto medio-giornaliero che il

quello medio-settimanale.

La pubblicità sul network radiofonico è iniziata il 24 settembre 2007 ed ha già dato ottimi ritorni di promozione, visibilità e, soprattutto, di fatturato. Spot, citazioni e promozionali sono stati ideati e realizzati tenendo sempre conto della veridicità del messaggio pubblicitario e questo, senza dubbio, è stato di grande impatto verso gli ascoltatori che hanno subito risposto in maniera entusiastica agli inviti promozionali associando l'affidabilità e la loro esigenza ai prodotti NAICI ■



NAICI e la Fiera di Roma

di Enrico Morucci

Ritengo molto importante, per un'Azienda all'avanguardia in un settore complesso e dinamico quale è l'Edilizia, la partecipazione ad una Fiera specializzata.

Tali manifestazioni infatti sono la vetrina ideale per consentire, sia agli operatori (studi, rivendite, imprese) che agli utenti finali, di acquisire ulteriori conoscenze su ciò che il mercato offre: dalle ultime novità, a sistemi più longevi ma sempre attuali e validi.

Per questo il marchio "NAICI", che deve in ogni caso costantemente confermare la propria leadership, è presente da molti anni nelle più prestigiose Fiere del settore.

Così come lo sarà alla Fiera professionale per l'edilizia e l'architettura (EXPOEDILIZIA), che si terrà a Roma tra il 28 novembre ed il 1 dicembre. Sarà l'occasione più prossima per presentare i risultati delle nostre ricerche, ma anche per confrontarci con le esperienze e la competenza degli operatori, alle problematiche dei quali - siamo certi - riusciremo ad offrire la soluzione più idonea ■





Il Report si riferisce ad alcuni degli ultimi lavori realizzati utilizzando i prodotti NAICI. In queste pagine abbiamo voluto evidenziare, attraverso le foto e le didascalie che le accompagnano, l'estrema versatilità e le possibilità d'impiego della vasta gamma dei prodotti NAICI.



Roma, impermeabilizzazione terrazzo con NP7



Priverno (LT), ripristino pavimentazione industriale



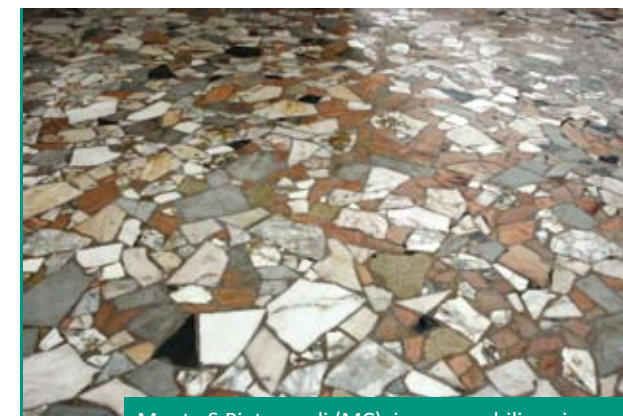
Cagliari, impermeabilizzazione tetto con CEMENGUAINA



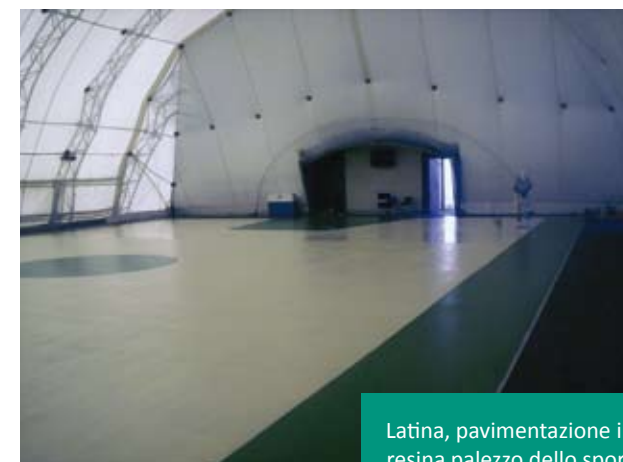
Villacidro (CA), impianto eolico - impermeabilizzazione antiradice plinti con np5 dark



Latina, decorazione in resina esterno abitazione



Monte S. Pietrangeli (MC), impermeabilizzazione con NAICOPLAST TRASPARENTE



Latina, pavimentazione in resina palestra dello sport



Vernole (LE), Castello di Acaya - trattamento impermeabilizzante pietra con NAISTONE CPL



MICRO IMPRESA TECNOLOGIE AVANZATE

Tecnologie dei compositi plastici strutturali

Profili strutturali in carbonio e vetro

Lavorazione dei materiali compositi

Selezione delle Resine Poliesteri – Isoftaliche – Vinilestere – Epossidiche

Gomme siliconiche e poliuretaniche per stampi

M.I.T.A. S.a.s. - Via Linosa, 1 - 04011 Campoverde di Aprilia (LT)
tel. 0692903112 - 3356153579 - fax 0692902189
e-mail: clap.mita@tele2.it - www.komposgroup-mita.com



ONORI SCAVI s.r.l.

Scavi in genere

Demolizioni

Impianti fognari

Via Monviso, 30 - 00048 NETTUNO (RM)
Tel. e Fax. 069858835 - Cell. 335.1355326
E-mail: f.onori@alice.it

LA VOCE DELL'APPLICATORE

Valentino Aringoli applicatore esperto

L'esperienza e la precisione sono fondamentali, il resto lo fanno i prodotti NAICI che, insieme ad una buona attrezzatura, garantiscono il successo dell'operazione impermeabilizzante

di Enrico Morucci

Per capire meglio l'utilizzo dei prodotti impermeabilizzanti, abbiamo chiesto a Valentino Aringoli, uno degli applicatori NAICI con più esperienza – uomo concreto ed appassionato di calcio e pallavolo – che con estrema concretezza ci ha illustrato il suo lavoro di applicatore. Lo abbiamo incontrato all'intero del suo cantiere di Potenza Picena (MC) per farci svelare le peculiarità della professione che, con il suo staff, svolge da oltre 13 anni.

Valentino, quante e quali superfici riesce ad impermeabilizzare?

In un anno riesco ad impermeabilizzare oltre 20.000 mq, insomma tutte quelle superfici che vanno protette da infiltrazioni di acqua, pedonali e non, come: tetti, terrazzi, balconi, fioriere, giardini pensili, ecc.

Sappiamo che utilizza esclusivamente prodotti NAICI, ci può dire quali sono?

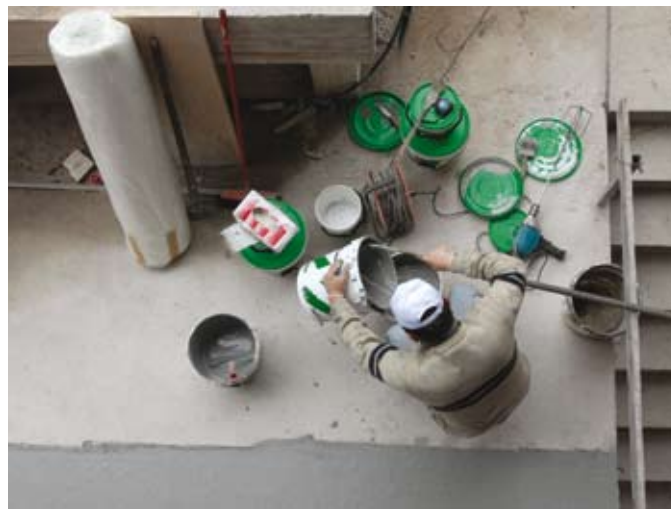
Utilizzo principalmente CEMENGUAINA, e la relativa armatura in lana di vetro, a volte mi affido all'NP 5 DARK, la guaina liquida bituminosa antiradice, ed al NAICOPLAST TRASPARENTE, la guaina liquida trasparente. Prodotti che sono leader per questo tipo di lavoro e li uso secondo la superficie da impermeabilizzare.

Ci illustri le motivazioni che l'hanno portato a scegliere, o a preferire, CEMENGUAINA, ad altri prodotti simili?

E' un prodotto dall'alto rendimento,

dall'estrema facilità applicativa e garantisce i massimi risultati. Con CEMENGUAINA posso gestire al meglio i miei cantieri, soprattutto quando ne ho più di uno aperto e vi è il pericolo d'imminenti piogge. In questi casi, infatti, già dopo una o al massimo due applicazioni riesco a fermare le infiltrazioni d'acqua, proteggendo dalle intemperie i vari cantieri in cui opera la mia squadra, ed aspettare che arrivi il tempo migliore per portare a termine il lavoro impermeabilizzante. CEMENGUAINA, inoltre, mi dà l'opportunità di scegliere tra due soluzioni:

L'applicatore Valentino Aringoli



quella di essere utilizzata e lasciata "a vista", garantendo un'ottima attività pedonale, e quella di poter essere pavimentata incollandoci direttamente sopra il pavimento. È un prodotto molto versatile al punto di non essere obbligato, come accade invece con altri prodotti, a dover posare immediatamente il pavimento. Per la pavimentazione, infatti, posso tranquillamente aspettare mesi senza che al prodotto applicato accada nulla. Questo facilita molto il mio lavoro poiché mi consente di operare su più fronti. È anche una maniera per aiutare il cliente il quale, in presenza di dubbi o di improvvise esigenze per le quali desidera attendere prima di posare un pavimento, ha modo di ripensare sul tipo di pavimento da applicare. Cemenguaina, infine, offre il vantaggio di essere applicata su qualsiasi superficie senza dover smantellare o rimuovere nulla e quindi con un bel risparmio di costi e di tempi".

Qual è la differenza tra una "guaina liquida cementizia", come CEMENGUAINA, ed una "malta cementizia impermeabilizzante"?

La differenza sostanziale sta nel rapporto liquido/polveri. CEMENGUAINA ha un contenuto più elevato di resine rispetto alla parte in polvere, mentre nelle malte è il contrario. Ma sono diversi anche i componenti basilari. Il risultato è un'elevatissima elasticità e flessibilità riguardo le caratteristiche proprie, e un'estrema facilità nell'applicazione data dalla

fluidità del prodotto. Ma molti altri sono i vantaggi: rapidità nell'asciugarsi, consumi nettamente inferiori, velocità nell'eseguire i lavori. Quindi migliori risultati a costi inferiori. E poi ad esempio, anche in una giornata uggiosa, con elevata umidità e pericolo di pioggia improvvisa, posso tranquillamente lavorare senza dovermi preoccupare che il prodotto venga lavato dalla pioggia".

I prodotti NAICI si possono considerare altamente tecnologici e, quindi, apparentemente difficili da utilizzare dalle persone comuni. Lei invece come fa a convincere un cliente che quello che andrà ad utilizzare è il prodotto giusto e facile da utilizzare?

I clienti, come tutti quelli che scelgono prodotti NAICI, si fidano innanzitutto dell'applicatore. Ed il maggior riscontro è vedere che le richieste aumentano: è questa la sicurezza che ciò che si sta facendo lo si sta facendo nel migliore dei modi facendo risparmiare tempo e denaro.

Per finire, quali sono le abilità fondamentali per fare bene il

suo lavoro?

L'esperienza e la precisione sono fondamentali. Bisogna sempre ricordare che stiamo parlando di infiltrazioni di acqua che se invadono le mura domestiche non danno piacere. Molto comunque dipende dai prodotti utilizzati, e secondo la mia esperienza sul capo i prodotti NAICI ed una buona attrezzatura garantiscono il successo dell'operazione impermeabilizzante ■



Il nuovo logo ICN stilizzato da una tartaruga terrestre

La crescita dimensionale delle piccole e medie imprese italiane negli ultimi anni è sempre più argomento di discussione. Il "piccolo è bello" ha evidenziato i suoi limiti nei confronti dei mercati globali e nell'asprezza della competizione internazionale. Le imprese familiari, che hanno avuto il boom negli anni '90 in concomitanza con la crisi delle grandi imprese pubbliche e private, che rappresentano l'enorme ricchezza del paese e lo spirito industriale che le contraddistingue, iniziano ad ipotizzare strategie imprenditoriali di espansione e crescita divenendo imprese leader nei propri settori. Aziende che, pur con un notevole radicamento territoriale, tendono a travalicare i luoghi ed i distretti di origine in modo da contrastare il presunto declino dell'economia italiana e confermando l'idea di una robusta crescita delle piccole e medie imprese. Anche la I.C.N. (Industria Chimica Nazionale), nata negli anni '90 e cresciuta in poco tempo tanto da acquisire i prestigiosi marchi NAICI, PREXTIGE ed ENERGY, si sta

preparando all'inevitabile salto di qualità per consolidare e aumentare il fatturato. Il management, infatti, ha dotato l'Azienda di un settore Marketing e Comunicazione con l'intento di sviluppare gli strumenti necessari all'implementazione della già efficiente rete vendita. Tra i progetti di marketing strategico vi è anche l'ideazione del suo nuovo marchio sviluppato attraverso la trasposizione dell'immagine della tartaruga. Un animale che, a primo acchito, rende l'idea poco originale tant'è inflazionato come immagine delle più disparate aziende. La scelta della tartaruga, invece, non è stata casuale ma è da ricercare proprio nelle peculiarità della vasta gamma dei prodotti realizzati dalla ICN per il settore dell'edilizia (costruzione, ristrutturazione e riqualificazione). In queste pagine, attraverso la sequenza fotografica realizzata da Martino Cusano ed alla grafica di Luca Leonardi, si pone in evidenza come sia possibile immaginare ed ideare, partendo da uno splendido esemplare di tartaruga, il nuovo marchio ICN.

I motivi principali che ci hanno indotto ad utilizzare una tartaruga terrestre, per immaginare il restyling del logo ICN, vanno ricercati proprio nelle similitudini che i prodotti NAICI, PREXTIGE ed ENERGY hanno con le caratteristiche dell'animale: rispetto della natura, costruzione, e protezione nel tempo. La tartaruga è un essere vivente in grado di proteggersi da ogni attacco esterno, un animale da molti considerato "lento", ma che in realtà riesce a stare sempre a passo con i tempi. È affascinante, infatti, immaginare come siano riuscite a resistere alle diverse epoche pur mantenendo le proprie caratteristiche primordiali. Un chelone che, in questo mondo dalle mutazioni frenetiche e repentine, infonde sicurezza e tranquillità.



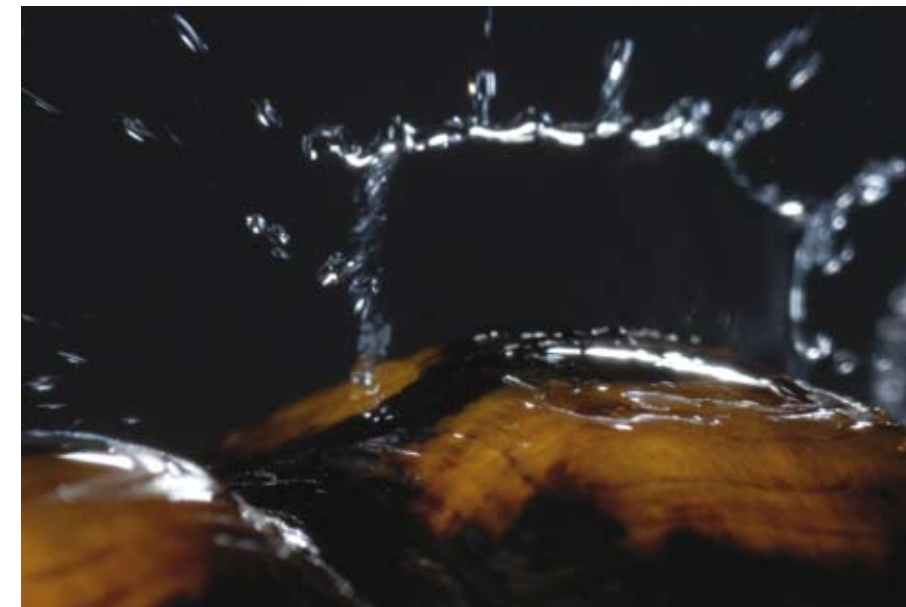
Sin dalla nascita della ICN, abbiamo studiato la natura cercando di imparare da lei. In questo specifico caso abbiamo fatto lo stesso. Osservando il carapace abbiamo notato come questo dia l'esatta sensazione di come realizzare una protezione. Strato dopo strato fino a formare una difesa impenetrabile. Tutti i prodotti del Gruppo ICN sono studiati per rendere il mondo che ti circonda sicuro ed asciutto. Siamo partiti da "certezze antiche", come il guscio della tartaruga, elaborandole con una proiezione in chiave moderna. Identificare la ICN nella tartaruga significa procedere per gradi, con calma ed incisività, tenendo sempre ben fisso l'obiettivo da raggiungere e senza aver paura di uscire dal guscio per affrontare il mondo. A primo acchito sembra un animale debole ma con una "casa" molto forte per proteggersi. Tenendo presenti la vitalità della tartaruga si evince anche lo scopo dei prodotti ICN: creare un "guscio" asciutto, forte e duraturo nel tempo alle persone che abitano la terra.

La tartaruga come simbolo di longevità ed invulnerabilità, tutte caratteristiche ricercate nella vasta produzione ICN. Così come la tartaruga per resistere nel tempo si è protetta nel modo giusto, anche gli uomini devono proteggersi con materiali idonei secondo l'esigenza. Esigenze ampiamente sanate da NAICI, PREXTIGE ed ENERGY che garantiscono una protezione totale a tutti i tipi d'abitazione garantendo tranquillità e sicurezza al chi vive all'interno del "guscio".



La solidità della produzione ICN è ormai un punto fermo dell'Azienda. Ogni giorno chimici e ingegneri studiano nuove soluzioni per migliorare le difese ed i trattamenti per proteggere, restaurare, e costruire strutture in grado di durare nel tempo. Insomma, sono molteplici gli accostamenti che possiamo trovare tra i prodotti NAICI, PREXTIGE e ENERGY e la tartaruga: uno su tutti è la protezione globale che realizza ICN grazie ai prodotti di prima scelta quali impermeabilizzanti, trattamenti per cotto o pietre, o deumidificanti in genere.

Il logo dell'azienda ICN, casa madre dei marchi NAICI, PREXTIGE ed ENERGY, nel prossimo futuro sarà arricchito con una tartaruga stilizzata ed affiancata alla scritta ICN. Questo oltre che un marchio sarà per il mondo ICN un'ulteriore presa di responsabilità per crescere e per migliorare sempre di più, poiché questo animale per l'Azienda è fonte di continua ispirazione. Sarà una guida naturale per riuscire a sviluppare sempre nuovi prodotti e nuove difese in grado di proteggere e trattare tutte le abitazioni e salvaguardarle nel tempo dall'aggressione degli agenti atmosferici.



Guardando quest'ultima foto ci viene in mente una frase di Esopo, no scrittore di favole dell'Antica Grecia, vissuto nel VI secolo a.C. e nell'epoca di Creso e Pisistrato: "Non serve correre, bisogna partire in tempo." Una massima che bene si addice a chi intende proteggere la propria abitazione.



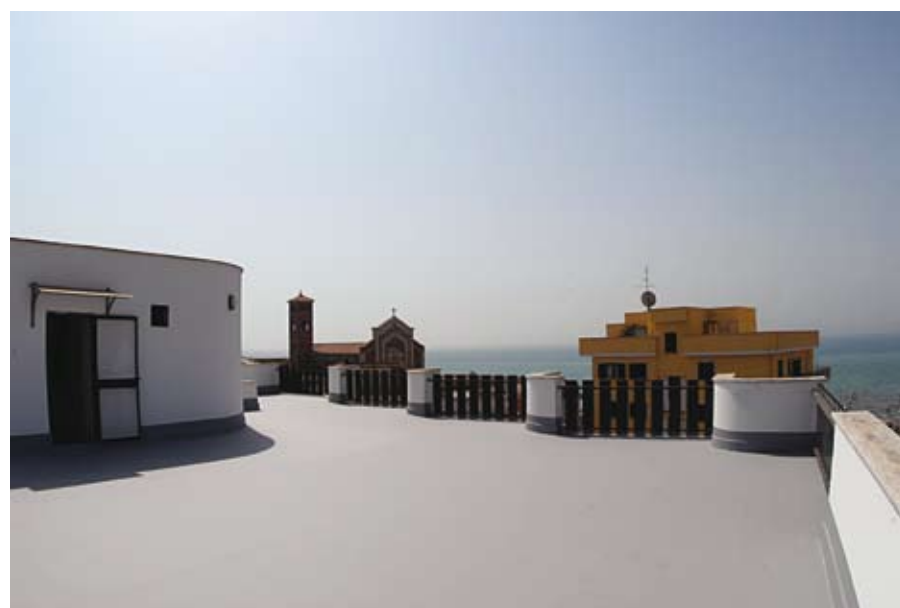
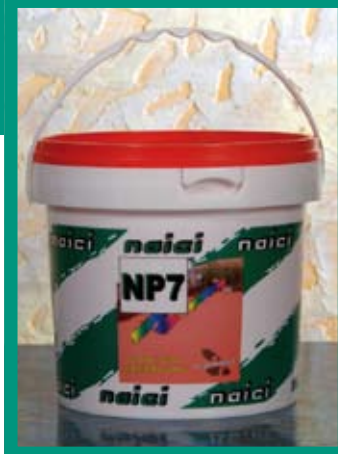
Il nuovo logo, presentato in anteprima nel primo numero del magazine aziendale NAICipro, avrà tutte le caratteristiche illustrate. Un condensato di idee, tecnologia, creatività, affidabilità, sicurezza e garanzia di serietà e rispetto per il cliente. In sintesi il brand sarà l'immagine patinata di ICN e della sua produzione

NP7

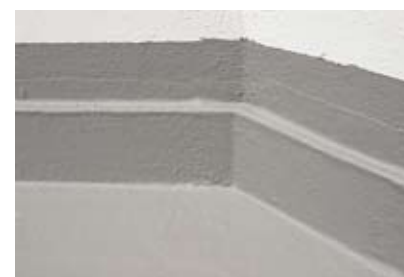
GUAINA LIQUIDA IMPERMEABILIZZANTE

Monocomponente e facilissima da applicare, permette di impermeabilizzare tutte quelle superfici, senza smantellare il supporto esistente, sulle quali non vi è volontà o possibilità, di realizzare una nuova pavimentazione.

NP7 realizza un piacevole e resistente manto pedonabile.



NP7 LA FACILITA' DI IMPERMEABILIZZARE



I prodotti

NAI 45: primer ancorante

Lana di vetro MAT: fibra di vetro 225 gr/mq

NP 7: guaina liquida pedonabile colorata

Dopo una accurata pulizia (fig. 1) si inizia l'impermeabilizzazione dai "verticali", passando una mano di NAI 45 (fig.2). Quindi, avendo già tagliato le necessarie strisce di Lana di vetro MAT (fig. 3) porle su uno strato di NP7 fresco, realizzando un angolo di circa 20 cm sul pavimento e dell'altezza desiderata (fig. 4). Impregnare subito con dell'altro NP7 (fig.5).



Fatti gli angoli si procede con il piano orizzontale, allo stesso modo iniziando con la stesura di NAI 45 (fig. 6) e, dopo qualche minuto, applicando NP 7, sempre armandolo con Lana di vetro MAT (225 gr/mq) poggiata "fresco su fresco" (fig. 7-8-9).



CEMENGUAINA

GUAINA LIQUIDA CEMENTIZIA

Innovazione e leader assoluta tra i sistemi bicomponenti cementizi. L'unica applicabile veramente a rullo, che vi permette di impermeabilizzare il vostro terrazzo senza demolire la vecchia pavimentazione. CEMENGUAINA si applica con estrema semplicità su qualsiasi supporto, permettendo di incollare una nuova pavimentazione, con enorme risparmio di tempo e di denaro.



CEMENGUAINA

IMPERMEABILIZZARE E REALIZZARE UNA NUOVA PAVIMENTAZIONE SENZA DOVER SMANTELLARE IL SUPPORTO ESISTENTE: SI PUO' !

MISCELAZIONE ED APPLICAZIONI: **RIGOROSAMENTE FACILI!**
anche nei punti più difficili



MASSIMA EFFICACIA
in **STRAORDINARIA AGILITA'**



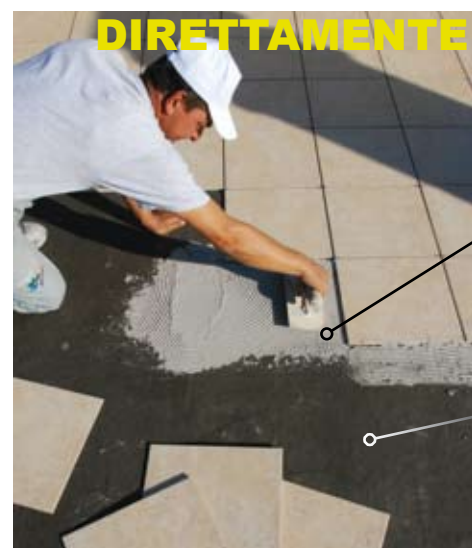
PER ARRIVARE ALLA POSA DELLA NUOVA PAVIMENTAZIONE



DIRETTAMENTE PIASTRELLABILE

DUE MILLIMETRI DI VANTAGGI!

- Estrema facilità di applicazione
- Eccezionali caratteristiche di adesione su qualsiasi superficie
- Impermeabilità totale e definitiva
- Elasticità molto elevata (> 200%)
- Flessibilità totale (100%)
- Applicabile anche a basse temperature (< 0 °C)
- Alta pedonabilità garantita
- Pavimentabile per "incollaggio diretto" o da lasciare "a vista". Senza dover realizzare nuovi massetti



COLLANTE UNIVERSALE

CEMENGUAINA

Naici partner del Festival Internazionale del Circo città di Latina

La NAICI al fianco dell'Associazione Culturale "G.Montico", produttrice del Festival Internazionale del Circo "Città di Latina": un crogiuolo frammisto di etnie, lingue e religioni diverse, a volte in antitesi tra loro, hanno trovato nella Rassegna circense mondiale il punto di incontro e di unione...

di Angelo Biancalana

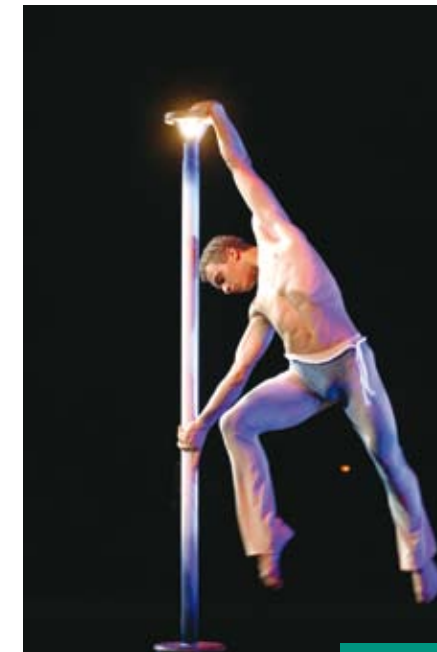
Latina è stata dal 18 al 22 il centro del mondo per la cultura circense. Cinque giorni di grande spettacolo in occasione dello svolgimento della nona edizione del Festival Internazionale del Circo "Città di Latina": una rassegna mondiale al quale annualmente partecipano artisti provenienti da quattro continenti (assente l'Oceania). La NAICI, da sempre impegnata a sostenere eventi culturali, per il 2007 ha scelto di essere al fianco dell'Associazione Culturale "G.Montico", produttrice dell'evento, per il grande messaggio di solidarietà, e di mutua assistenza, che il circo riesce a trasmettere. Il Festival di Latina, infatti, è stato un grande meeting pot in cui artisti, e addetti ai lavori, provenienti da 13 Nazioni hanno dato vita al più grande e antico spettacolo del mondo, il circo appunto. Un crogiuolo frammisto di

etnie, lingue e religioni diverse, e a volte in antitesi tra loro, hanno trovato nel Festival Internazionale di Latina il punto di incontro e di unione poiché ogni persona coinvolta negli spettacoli si adoperava per sostenere ed aiutare gli altri artisti impegnati in pista oppure solo per risolvere l'eventuale piccolo o grande problema che poteva insorgere all'improvviso. Questo, in sintesi, il backstage del Festival nel quale era coinvolta, per la prima volta, la NAICI che nel territorio pontino, a Nettuno, ha la sua sede produttiva. *"E' stata un'esperienza davvero eccezionale" – chiosa Enrico Morucci, titolare della ICN – non credevo che uno spettacolo circense potesse essere così affascinante ed emozionante allo stesso tempo. Sono soddisfatto della scelta fatta e sono convinto che il Festival Internazionale del Circo "Città di*

Latina" saprà crescere sempre di più". Ad avvalorare quanto affermato da Enrico v'era la presenza del talent scout del Cirque du Soleil che, per rafforzare il cast dei suoi cinque spettacoli che si svolgeranno in giro per il mondo nel 2008, che ha ingaggiato i migliori artisti presenti come il fantastico vincitore della nona edizione, il russo Dima Shine che con il numero di verticali ha affascinato il pubblico al punto da strappare scroscianti applausi seguiti da una meritissima standing ovation, e tutta la troupe cinese dell'Hebei Acrobatic Troupe, piazzatasi al secondo posto con il numero di giocoleria chiamato "meteore" per il gran numero di oggetti che si lanciavano l'un l'altro senza farli cadere al suolo. *"A ripensare a quello che ho visto mi emoziono ancora. Ho assistito ad un*

grande spettacolo che assomiglia molto di più al teatro che al circo classico – questo il commento di Alessandro Morucci, altro esponente della ICN, che dice ancora: Negli anni scorsi avevo sentito parlare molto di questo Festival ma non avevo mai visto un suo spettacolo. Ho visto lo show del Cinque du Soleil, durante la tournée di Roma, e oggi posso affermare che il Festival di Latina non ha nulla da invidiare alla rappresentazione romana del Soleil". Un'esperienza positiva per la NAICI che, oltre ad essere partner di un evento culturale di primissimo ordine, ha potuto presentare anche la sua vasta gamma di prodotti agli oltre 15.000

lo stand NAICI



Dima Shine

spettatori che hanno assistito ai nove spettacoli distribuiti nei cinque giorni di programmazione. I Morucci, titolari di un'Azienda di successo, hanno voluto appoggiare un evento di successo destinato a far parlare ancora di se in vista del decennale che cadrà proprio nel 2008. La decima edizione sarà un evento ancora più sensazionale anche perché è già in corso il Concorso Nazionale per Orchestra di Fiati "Un CD per il Festival" promosso dal Conservatorio di Stato "Ottorino Respighi" di Latina ed al quale hanno già aderito tutti i Conservatori italiani. Un concorso musicale dal quale scaturirà la colonna sonora proprio della decima edizione del Festival Internazionale del Circo "Città di Latina" ■



Alessandro (sx) ed Enrico Morucci (dx) insieme al russo Dima Shine, vincitore del 9° Festival Internazionale del Circo di Latina

Evoluzione e ricerca, sinonimi di successo

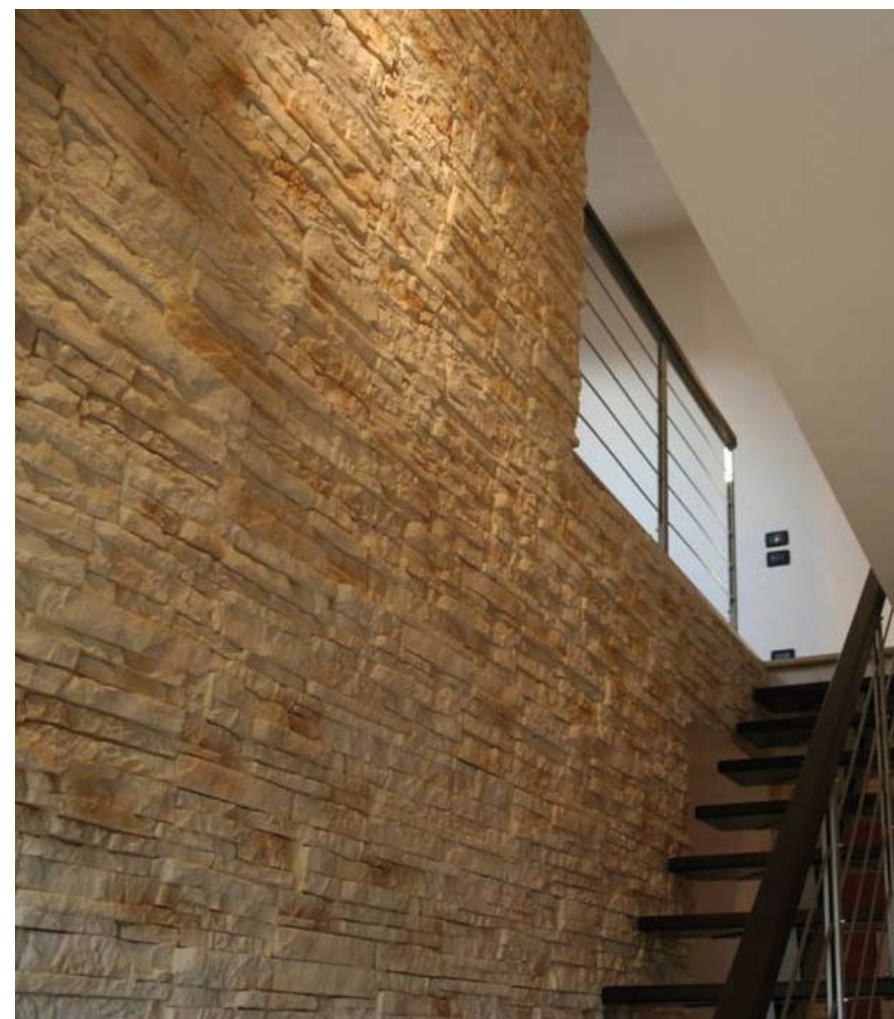


di Raffaele Rita

Il successo raggiunto, negli ultimi due anni, dal mercato delle resine nel settore delle pavimentazioni e dei rivestimenti ha fatto scaturire, da parte del Management del gruppo ICN, la decisione di sviluppare e favorire maggiormente il settore tramite l'investimento di ulteriori risorse sul fronte della ricerca e della rete vendita. Il Gruppo ICN, infatti, nella convinzione di una forte crescita del settore dei pavimenti e rivestimenti in resina ha ideato due nuovi marchi specialistici all'interno del gruppo che saranno lanciati sul mercato proprio nel gennaio del 2008: PREXTIGE e ENERGY.

Il marchio PREXTIGE riguarda prevalentemente le pavimentazioni per negozi, show room, abitazioni ed ambienti ove sia richiesto un intervento che abbia anche un effetto artistico e singolare.

Il marchio ENERGY riguarderà, invece, le realizzazioni di pavimenti e rivestimenti industriali che hanno la necessità, per la loro peculiare natura, di avere maggiori resistenze meccaniche e maggiore resistenza agli agenti chimici esterni. La commercializzazione dei due nuovi "brand" sarà affidata ad una direzione commerciale autonoma forte di ventennali esperienze nel campo delle resine ■



PANNELLI "FIBERSTONE"

I pannelli in vetroresina "FIBERSTONE" riproducono fedelmente pareti di mattoni, roccia, ciottoli, pietra, cemento grezzo e travi in legno, coppi nuovi o antichizzati. Si adattano perfettamente a tutte le tecniche costruttive, dalle nuove edificazioni alle più raffinate ristrutturazioni, sia per interni che per esterni.

ASPETTI TECNICI

Leggerezza, velocità di applicazione, durata nel tempo. I pannelli in vetroresina "FIBERSTONE" pesano meno della metà rispetto ai tradizionali materiali di uso edilizio e decorativo, risultando più maneggevoli ed estremamente facili da applicare. Questi materiali sono ecocompatibili, non inquinanti per l'ambiente, e offrono un'ottima resa di qualità e resistenza.



Pet & Garden Division



ESTETICA E CONFORT

Le moderne esigenze del mercato immobiliare richiedono soluzioni veloci e durevoli, con costi sempre più competitivi e con una resa estetica di alta qualità. La ns. gamma di prodotti, personalizzabile a seconda delle esigenze del cliente, non richiede manutenzione, offre un'ottima resistenza agli agenti atmosferici e agli sbalzi termici e non si sgretola. Dando nuova vita agli ambienti.

PONTALTO S.R.L.

Sede legale e 1° stabilimento: Via Chiesuola, 3 – 36030 Ronca (VR) tel. 045.7461068

Sede amministrativa e 2° stabilimento: Via Cavour, 32 – Gambellara (VI) tel. 0444.444962 – fax 0444.445942

www.pontalto.eu – info@pontalto.eu

Nuove tecnologie per il mare

**Pontili galleggianti e fissi
Infrastrutture marine e portuali
Piattaforme galleggianti
Accessori e complementi**



TECHNOMAR PONTILI GALLEGGIANTI
www.technomar.it

www.technomar.it



TECHNOMAR
PONTILI GALLEGGIANTI

Via Linosa, 1 (località Campoverde) - 04010 Aprilia (Latina) - Tel +39 0692903112