

ndici[®]

Dna

postatarget
creative
C/0156/2013
Posteitaliane

Settembre / Dicembre 2015 - Anno IX numero 28

Periodico di tecnica e attualità



GUAINA^{più}+

Quando l'unione fa la

differenza



Resina impermeabilizzante liquida
da attivare con cemento Portland.



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

Sommario



Aprire il cassetto della mente per acquisire nuove professionalità.

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**
5° Stradone Sandalo di Levante
snc, Nettuno (Roma)
tel: +39 069819416 / 7
fax: +39 069819518
redazione@naicipro.it

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

Fotografia
Martino Cusano

Progetto Grafico
Alessandro Felici

**Hanno collaborato a questo
numero:**
Alessandro Morucci, Enrico Morucci,
Claudio Tranquilli, Angelo Agnoni,
Giovanni Spagnol, Nicoletta
Lombardi, Stefano Cacciotti e
Manuela Moroni.

Numero chiuso il 22 dicembre 2015
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.

- 03 Editoriale**
La Naici Academy come palestra della professionalità
- 04 Copertina Storia**
Formazione, Crescita e Successo
- 06 Vita Aziendale**
Naici Academy, per far sì che "Chi si forma non si ferma"
- 11 La Voce dell'Architetto**
I colori della natura riprodotti con le Resine Naici
- 15 A Colloquio con...**
Colorificio Scaella, il rivenditore proiettato al futuro.
- 20** Uno showroom stupendo realizzato da una coppia sia nell'Impresa che nella vita
- 18 Report**
- 24 Focus**
Malta, un mercato in forte espansione e con obiettivi ambiziosi
- 33** Naici Customer Service, la Formazione direttamente dal Cliente
- 34 Scrivi@Naici**
Rubrica tecnica
- 36 Viaggi**
Tour natalizio in Belgio, tra Bruxelles, Bruges e Gent, per ammirare i Mercatini di Natale
- 38 Marketing**
Ediltek 2015, la fiera dell'Edilizia
- 39** "Resin atmospheres", il Naici 2016
- 40 Cultura**
Expo 2015: Un sogno diventato realtà e successo del "Made in Italy"



Decorésina[®]
F L O O R

Resina microfibrata in pasta per
decorazioni di pavimenti

naici[®]
www.naici.it

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



Chiudiamo quest'ultimo numero di NaiciPro del 2015 con un editoriale che tratta il tema della formazione e del suo utilizzo nel contesto aziendale come palestra formativa. Teniamo conto innanzitutto che, come nello sport, gli atleti agonistici preparano la loro performance sul campo attraverso sistematici allenamenti tecnici, fisici e mentali, così anche nelle organizzazioni commerciali e industriali tutte le persone, specialmente quelle con maggiore motivazione, sono chiamate a sviluppare livelli sempre più eccellenti di professionalità attraverso l'utilizzo di una "Palestra di Formazione". Una condizione che, per la Naici, si riscontra nella Naici Academy, la palestra per eccellenza del mondo delle tecnologie per l'edilizia. Ovviamente, senza voler fare per forza retorica, chi si sottopone alla formazione (cliente, dirigente o applicatore che sia), è colui che vuole essere il primus inter pares e cioè migliorare professionalmente facendo crescere contestualmente la sua impresa.

La Naici Academy come palestra della professionalità

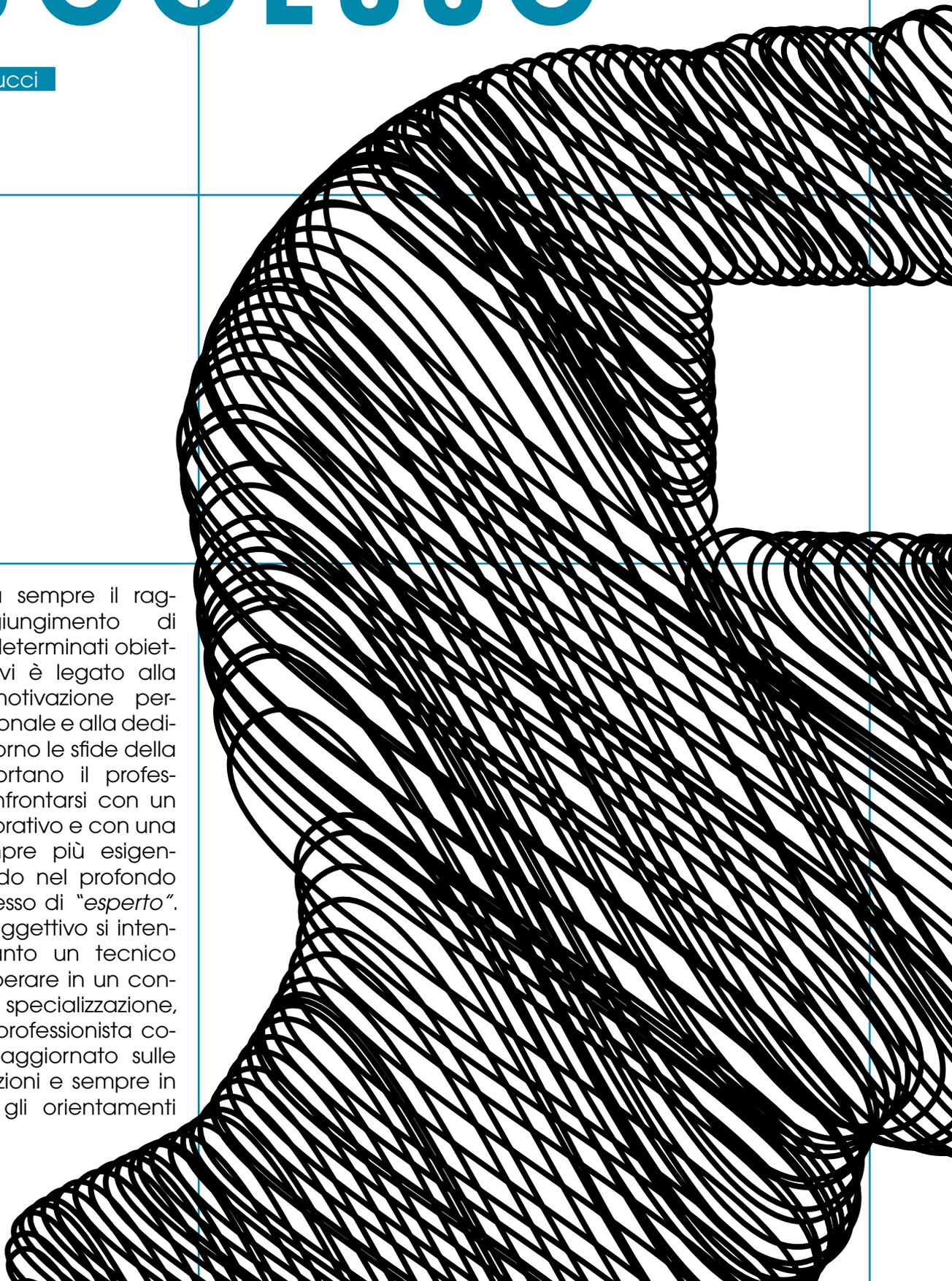
Continuando a sfogliare il magazine è possibile conoscere da vicino cosa accade a Malta, dove c'è un mercato fiorente per quanto riguarda le resine Naici; poi ancora una Architetto donna che, ad Atessa, è riuscita a far attecchire la conoscenza delle resine grazie anche alla presenza di uno dei clienti Naici che amano innovare. La stessa cosa si può trovare anche ad Andria con un cliente che ha realizzato uno show room interessante che propone alla clientela una commistione tra diverse concettualità di interior design di grande pregio dove la resina Naici la fa da padrona. Infine, come consuetudine, le pagine del Marketing dove è descritto il calendario 2016 che scandirà le nostre giornate lavorative per tutto l'anno attraverso delle immagini straordinarie realizzate tutte in house e in grado di garantire un eccellente engagement nei confronti della clientela e di chi avrà la fortuna di riceverlo. Un oggetto cult per tutta la clientela Naici. Buon 2016 a tutti denso di successi sia nella vita privata e sia nella vita professionale.

Piero Morucci

FORMAZIONE, CRESCITA e SUCCESSO

di Enrico Morucci

Da sempre il raggiungimento di determinati obiettivi è legato alla motivazione personale e alla dedizione. Ogni giorno le sfide della modernità portano il professionista a confrontarsi con un ambiente lavorativo e con una clientela sempre più esigente, modificando nel profondo il concetto stesso di "esperto". Con questo aggettivo si intende non soltanto un tecnico capace di operare in un contesto ad alta specializzazione, ma bensì un professionista costantemente aggiornato sulle ultime innovazioni e sempre in sintonia con gli orientamenti del momento.



La Copertina di questo numero di NaiciPro raccoglie proprio questa continua apertura al miglioramento ed alla crescita professionale: un percorso che, se ben affrontato, ci pone nella condizione di essere vincenti e di puntare diritti alla soddisfazione personale. Un "cassetto" che ognuno di noi deve aprire per permettere l'ingresso delle nozioni necessarie, capaci di innescare il cambiamento; solamente il continuo confronto di esperienze e relazione tra aziende ed individui può portare ad un arricchimento delle proprie capacità.

Sono, quindi, la formazione, la crescita e il successo le basi con le quali un professionista risulta capace e al passo con i tempi. Un tecnico sempre aggiornato e pronto a recepire le innovazioni e le opportunità del mercato. Una sfida che ognuno di noi non può che accettare. La Formazione in questo contesto, dunque, va intesa come la chiave di volta e la spinta primaria capace di innescare il cambiamento; la leva fondamentale e di maggiore incisività nell'ambito di una propria soddisfazione professionale. Si tratta di trovare una forte connessione tra le esperienze personali e lavorative, e di come queste possano essere utilizzate per sviluppare una vera "expertise" professionale. •

Naiaci Academy, "Chi si forma"

di Angelo Agnoni



per far sì che non si ferma”



Sono trascorsi tre anni dalla fortunata idea di creare il NAICI ACADEMY, il “contenitore” nel quale ricade tutta la formazione aziendale, e in

questi anni si sono succedute modifiche che hanno ottimizzato il sistema tecnico formativo. La decisione di creare una Academy di formazione è nata con l’obiettivo di dare un servizio migliore a tutti coloro che voglio sviluppare ed acquisire altre capacità complementari al proprio lavoro o, in certi casi, apprendere le metodologie di una nuova professione. Generalmente i partecipanti all’accademia Naici sono liberi professionisti, artigiani e imprenditori di piccole e medie aziende, tutti mossi dalla “fame” di apprendere poiché, per citare una frase utilizzata nei corsi formativi, “chi si forma non si ferma”.

Proprio per questo è necessario, in un mercato ove l'economia sembra in via di ripresa, essere sempre pronti e formati per affrontare le nuove sfide che attendono il mondo dell'edilizia. Ma tutto ciò deve essere sviluppato da professionisti del settore che, oltre a indicare le linee guida teoriche su una nuova professione, dimostrino nella realtà la tecnica applicativa ed i vantaggi che da essa ne derivano. Naturalmente un Corso di formazione come quello del Naici Academy, ove

si avvicendano pratica e teoria, è sufficiente soltanto a mettere i partecipanti, nelle condizioni iniziali di poter scegliere il giusto sistema applicativo ed ottenere la realizzazione a regola d'arte dello stesso. Per queste ragioni tutti i partecipanti vengono comunque seguiti direttamente in cantiere dai tecnici specializzati Naici il cui compito è proprio quello di mettere in pratica direttamente tutti gli argomenti trattati durante il percorso di formazione.

Istantanee delle passate edizioni del seminario Albo Applicatori Naici





Ogni anno le adesioni ai Corsi di formazione aumentano così come pure gli iscritti all'Albo Applicatori Professionisti. Questo comporta un impegno sempre costante, ma anche la certezza che la formula attuata dalla Naici in tutti questi anni risulta essere quella vincente, grazie agli aggiornamenti periodici nei contenuti dei Corsi, volti a renderli all'avanguardia, e agli strumenti sempre innovativi per gli applicatori iscritti all'Albo che, annualmente, si riuniscono in un Seminario di aggiornamento proprio sulle innovazioni aziendali. Il Seminario tecnico, della durata di una giornata, si tiene direttamente presso l'Azienda e, inevitabilmente, l'incontro, oltre a premiare l'applicatore che si è distinto di più nel corso dell'anno, crea una atmosfera di confronti applicativi ma anche di collaborazione tra quelli geograficamente più vicini aumentando, quindi, il numero di appartenenti alla grande famiglia della "Gente Naici".•

Angelo Angoni, Responsabile Formazione, durante uno dei corsi della Naici Academy



Riflessi[®] di resina



Pavimento realizzato con "Nairetan P-Level"



Pavimento realizzato con "Decorcem"

. . . pavimenti e rivestimenti da sogno!



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



I colori della natura riprodotti con le Resine Naici

di Claudio Tranquilli

La singolarità della Naici è che può vantare clienti sia nelle grandi città, periferie comprese, che nelle piccole cittadine di provincia con punti vendita presenti nei sobborghi degli stessi. Uno di questi clienti, che peraltro ospita un brillante e straordinario show room, è la rivendita di Vincenzo Scalella e dei propri figli, Barbara e Antonio, situata a Atessa, in provincia di Chieti in Abruzzo. Un paese situato nella parte bassa del Sangro e, in antichità, feudo dei vari Signori dell'epoca tra cui Courtenay, Filippo di Fiandra, Miramonte, il Conte di Monteodorisio, i Ferrante ed i Colonna. La sua natura, rigogliosa e verdeg-



Architetto Stefania Tieri

giante, è caratterizzata dai filari di vigneti e da uliveti che, con i loro colori autunnali, avvicinano l'ambiente alle resine Naici che da tempo hanno imboccato il deciso percorso dell'eco-sostenibilità.

Fin qui il luogo, ma tornando a trattare la realizzazione dello show room non possiamo non parlare dell'Architetto Stefania Tieri, autrice dell'idea espressiva architettonica e visibilmente soddisfatta del lavoro finale portato a termine in team con la "complicità" di Barbara Scaella e dell'Applicatore Professionista Naici, Nicola Moretti. *"Sono nata in questa zona un po' di anni fa (a una donna non si chiede l'età, ndr) e svolgo questa professione da circa quindici anni - incomincia l'Architetto - devo dire che la mia carriera è iniziata nel Nord-Italia, ho lavorato a Milano per diversi anni, e poi ho deciso di svolgere la mia professione nel luogo in cui io sono nata".* Ma l'opera della professionista inizialmente non è stata facile da imporre, tant'è che ci dice: *"Ho fatto molta, moltissima fatica a introdurre la 'figura' dell'architetto poiché non è stato per nulla facile. Da queste parti, infatti, inizialmente non era recepito come categoria professionale. Oggi posso dire di essere riuscita nell'intento e, quindi, il mio lavoro è divenuto fondamentale per la buona riuscita di ogni progetto".*

... poi ho deciso di svolgere la mia professione nel luogo in cui io sono nata

Ovviamente la domanda va da se e chiediamo all'Architetto Tieri qual è stata secondo lei la maggiore difficoltà incontrata in questo suo inizio di percorso professionale: *"La maggiore dif-*

ficoltà è stata quella di riuscire a far capire che esiste una figura che si preoccupa e si occupa dell'immagine di una casa con tutto quello che, chiaramente, comporta dal punto di vista funzionale. Qui c'era il "do it yourself", o il fai da te che dir si voglia, e quindi anche per la costruzione di una casa si era portati a non interpellare un architetto. Oggi fortunatamente non è più così". Stefania Tieri, formata all'Università di Architettura a Pescara con specializzazione in urbanistica, ha coltivato la sua vera passione portandola verso il design e, quindi, alla professione di "interior designer": *"In questo mestiere sono riuscita a tirar fuori tutto l'estro femminile poiché ritengo che la donna all'interno del mondo casa ha una marcia in più e il DNA per meglio interpretare la funzionalità o la ragion d'essere di una cucina. Io tante volte, quando ho una difficoltà o indecisione anche minima, mi guardo intorno ed abbino i colori. Mi basta guardare un fiore, guardare il cielo, guardare il verde contrapporsi al blu del cielo azzurro e far nascere un abbinamento".*

E come darle torto! La sua terra per quanto riguarda i colori che esprime può darle tanto poiché è ancora molto vergine ed incontaminata. *"Io mi ispiro molto alla natura. Tra mare e montagna, tra questi uliveti e vigneti come si fa a non avere creatività e, quindi, metterla a servizio del committente - chiosa la Tieri, che aggiunge - Nel mio cammino formativo e di crescita professionale i riferimenti sono tanti ed importanti".*

Prima di iniziare a parlare di resine, le chiediamo quali dei grandi maestri lei apprezza di più: *"Non ho dubbi poiché tra i grandi nomi dell'architettura moder-*

lo **credo**
che il
fascino
delle resine
stia proprio
nella
possibilità
di non
avere
limiti...

Barbara Scalella e
Stefania Tieri

na apprezzo molto Zaha Hadid. Una donna iraniana molto preparata e capace che oramai ha conquistato il mondo ricevendo il Premio Pritzker nel 2004 - la prima donna a riceverlo - e poi il Premio Stirling nel 2010 e nel 2011. Insomma mi piacerebbe poter fare una parte dei lavori che fa lei e, quindi, non mettiamo limiti alla provvidenza. Noi umani siamo un vaso che viene riempito da un insieme di piccole gocce che vanno a comporre la formazione di ognuno e, quindi, con l'esperienza ogni architetto inizia a percorrere la propria strada fatta di tante piccole intersezioni con questi grandi nomi per cui io continuo a percorrere la mia".

Una donna davvero poliedrica nel lavoro, con una cultura va-

sta, ma che rimane affascinata dal mondo delle resine tanto da farle dire che: "lo credo che il fascino delle resine stia proprio nella possibilità di non avere limiti sia in termini di colori che di utilizzo. Con la resina puoi appunto intervenire sui pavimenti, su superfici esistenti, sulle pareti. Praticamente non hai limiti se non quelli che ti poni tu. Insomma puoi fare di tutto, e questo per un architetto vuol dire il massimo poiché non si limita la creatività". Una realtà condivisibile ed avvalorata dal fatto che sempre più Architetti sposano la "magia" delle resine, per cui le chiediamo come ha conosciuto le resine Naici: "Ho conosciuto la resina grazie a Barbara (Scalella, ndr). Diciamo che la conoscevo già prima quando lavoravo fuori regione, poi qui lei è stata molto





Foto dello
showroom

la versatilità di questo materiale abbiamo messo in piedi una complicità tale da divenire una potenza creativa con molta complicità e collaborazione costruttiva. Per questo motivo, per la serietà della Naici e, ovviamente, per i prodotti eccellenti che produce, stiamo realizzando un appartamento molto grande nel quale utilizzeremo solo prodotti a marchio Naici tra cui DECORESINA FLOOR. Voglio realizzare pavimenti e rivestimenti dei bagni. Oramai lavorare con questo team, formato dai prodotti Naici, da Barbara e dall'Applicatore Nicola Moretti, è diventato un piacere poiché non ho dubbi sul risultato finale".

brava e ha creduto nel prodotto, inserendolo nella lista dei prodotti da vendere con successo e sinceramente mi sono trovata bene".

Una complicità tra donne, quindi, che ha permesso allo showroom di prendere forma: "Scopro con lei e con la Naici

Nel concludere, possiamo affermare che i professionisti con i quali la Naici ama collaborare sono persone come l'architetto Stefania Tieri che adora la natura, i colori che questa emana e le resine Naici, e a cui piace condividere le emozioni e le sensazioni creative. Una donna che ama Londra, per il suo essere contaminata, ma vuole vivere in campagna ed apprezza Milano. •



Colorificio Scalella, il rivenditore proiettato al futuro.

di Claudio Tranquilli

L'azienda Colorificio Scalella, un nome e una garanzia sia per i clienti che per la Naici.

"Vogliono fare più di quello che dovrebbero - dice Vincenzo Scalella, titolare insieme ai figli Barbara e Antonio, che sorridendo sornione aggiunge - è vero c'è la crisi, e quindi non si devono più di tanto sbilanciare. Ma non bisogna fermarsi mai per cui va bene così". Un'afferma-

zione lapidaria da buon padre di famiglia che si rivolge ai figli Antonio e Barbara che, di fatto, sono quelli che porteranno avanti il buon nome dell'azienda di famiglia, ovviamente in ambiti diversi all'interno della stessa. In particolare Barbara,

e realizzando questo bellissimo show room. In questo percorso di conoscenze ho incontrato la Naici e, una volta ideato lo showroom, ho voluto inserire al suo interno qualsiasi tipo di finitura possibile e realizzabile all'interno di una casa e, quindi, an-



anche lei nata ad Atessa con la passione della cucina e per i dolci, da giovane imprenditrice si è subito messa in discussione in un ambito non prettamente femminile. Di lei ci dice: *"Volevo studiare architettura poi gli impegni professionali e l'attività di famiglia mi hanno portato qui in un percorso che mi ha visto imprenditrice, poi mamma e di nuovo imprenditrice nell'attività di famiglia, maturando sempre più l'interesse verso questo mestiere e campo d'attività"*.

Una donna che, come l'Architetto Tieri, ama condividere ed afferma che: *"Ho conosciuto in questo ambiente persone molto interessanti come Stefania (l'Architetto Tieri, ndr) ed altri professionisti capaci, arrivando così a ripensare il nostro colorificio e l'idea di business immaginando*

In alto Barbara Scaella, in basso Antonio Scaella



Ora saremo
più attivi...

che le resine. La Naici è stata capace di stare al mio fianco e, con i suoi prodotti molto interessanti, mi ha permesso di rendere visibile la mia vision condivisa con l'Architetto". Ma Barbara vuole ancora di più dalla Naici, oltre alle resine decorative: "Ho intenzione di inserire gli impermeabilizzanti ed i deumidificanti poiché, grazie alla vicinanza di Stefania con la quale c'è molta complicità e fiducia, credo di riuscire ad aumentare il core business aziendale".

Con Barbara, quindi, anche il fratello Antonio, anche lui nato ad Atesa, che chiosa: "Siamo davvero un team perché mia sorella si occupa dell'amministrazione e dello showroom, mentre io mi occupo della logistica e della gestione dello store. Insomma siamo un'impresa attiva da oltre 35 anni su tutto il territorio che oggi sta crescendo ulteriormente sotto l'occhio vigile di papà Vincenzo". Un'azienda

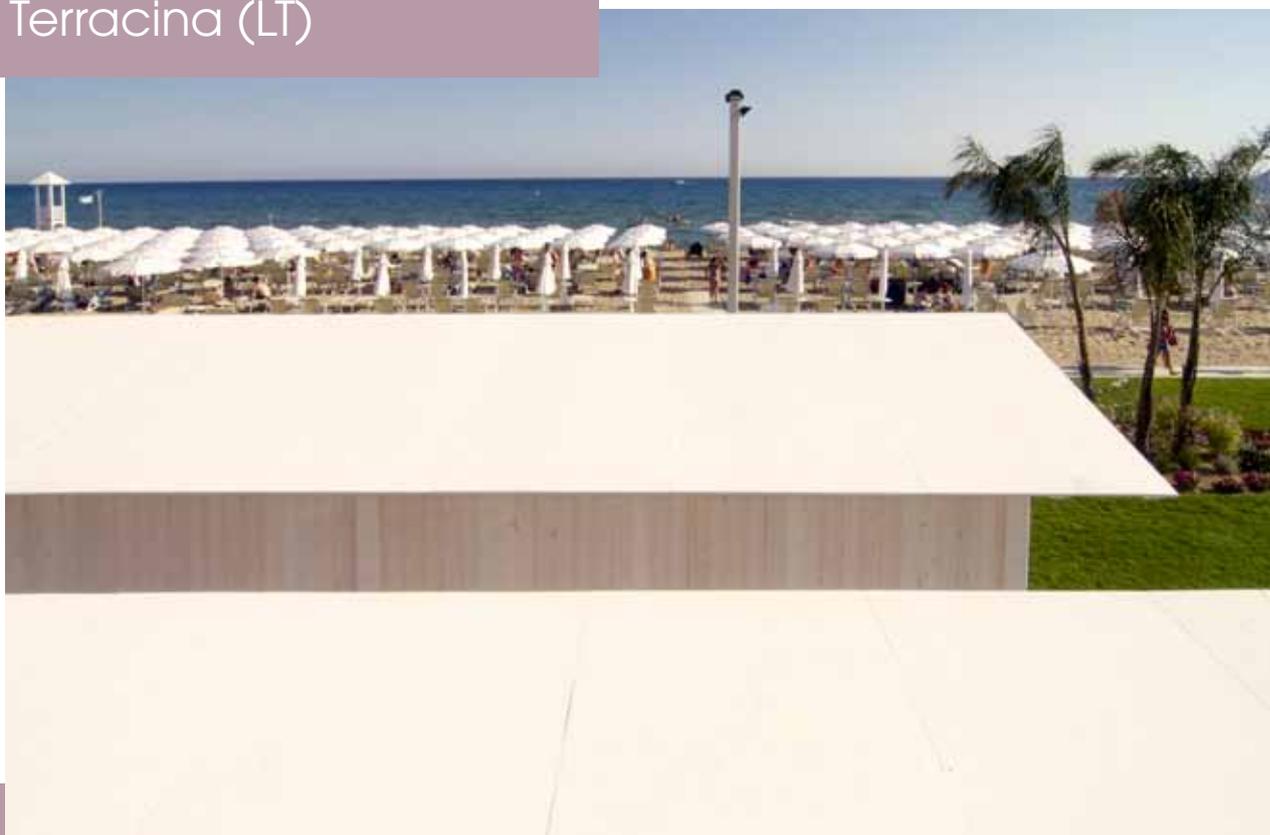
sana e proiettata al futuro tant'è che: "Ora saremo sempre più attivi anche riguardo la collaborazione con Naici poiché divideremo i ruoli all'interno: Barbara si occuperà degli interni e, quindi, delle resine decorative, mentre io degli esterni e dei prodotti più tecnici tra cui impermeabilizzanti e deumidificanti Naici".•



Da sinistra: Manuel Croce (agente), Antonio Scaella, Vincenzo Scaella, Nicola Luciano Moretti (applicatore), Barbara Scaella e Stefania Tieri (architetto)



S^tabilimento
balneare realizzato
con finitura
riflettente W-REFLEX -
Terracina (LT)





Terrazzo realizzato con
rivestimento estetizzante
CERAMIC - Roma

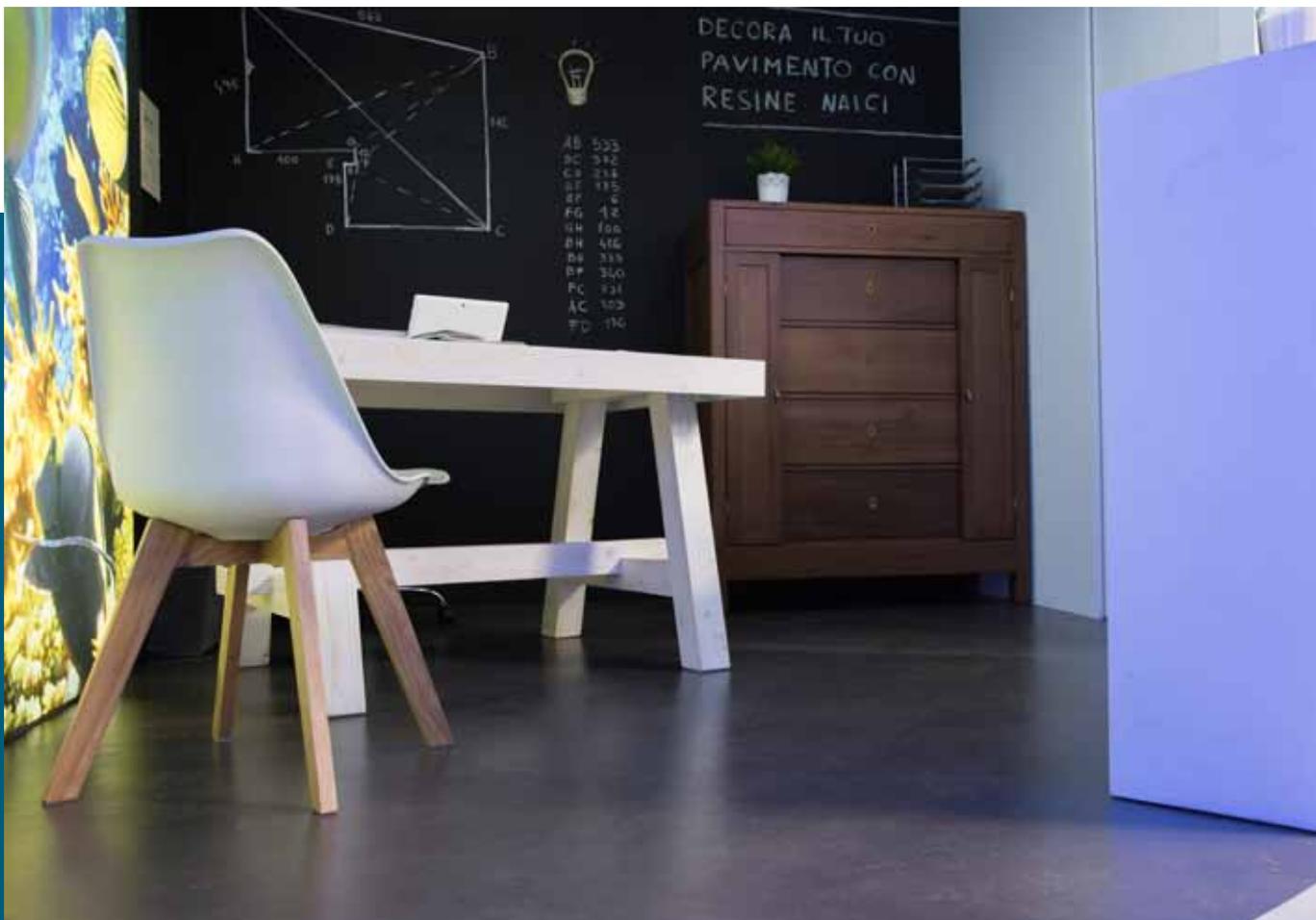


Un show room stupendo realizzato da una coppia sia nell'Impresa che nella vita

di Claudio Tranquilli

La storia di Andria si perde nella notte dei tempi, ma una parte di essa ci piace ricordarla perché legata ad un sovrano illuminato, Federico II, che la rese famosa nel XIII secolo poiché gli fu fedele e sua residenza. Federico II, nei pressi della città, fece erigere il celebre Castel del Monte, a pianta ottagonale, eletto a Patrimonio dell'Umanità dall'UNESCO e rappresentato anche sulle monete da un centesimo. Egli stesso, di ritorno dalla sesta crociata, fece scolpire sulla normanna porta Sant'Andrea la celebre frase *"Andria fidelis, nostri affixa medullis; absit, quod Federicus sit tui muneris iners, Andria, vale, felix omnisque gravaminos expers"*. Ed è proprio ad Andria che Luciana Salerno e Matteo Calvano hanno voluto impiantare il loro





showroom Calvano

showroom nel quale capeggiano le resine Naici. *"Siamo di Andria, siamo sposati da sei anni ed abbiamo due figli, Carlotta e Tommaso. Carlotta è al secondo anno di asilo e Tommaso sta con i nonni - puntualizzano subito i signori Calvano - che aggiungono a proposito del luogo di lavoro - abbiamo deciso di arredare questo showroom coniugando un soffitto teso Barrisol e le resine Naici".*

Una commistione di materiali così diversi e così simili che creano un'atmosfera straordinaria. Per Matteo Calvano la Naici è divenuta familiare da quando: *"L'ho conosciuta a Milano durante l'ultima edizione del MADE EXPO. Mi sono subito informato su Internet e mi è parsa subito un'azienda professionale e con ottimi prodotti".* All'affermazione di Matteo, fa eco la signora Luciana che dice: *"Sono dei ma-*

teriali di nicchia e c'è la necessità di farli conoscere e presentarli nel migliore dei modi. La resina è conosciuta ma bisogna far entrare il cliente nell'ottica più positiva. Per questo ho assecondato mio marito in una sorta di complicità anche perché sarà Matteo ad impegnarsi nell'applicazione e nella posa in opera dei prodotti Naici, essendo lui il creativo".

Ma la complicità tra i due professionisti, e clienti Naici, è totale e l'opinione della signora Luciana conta molto poiché, come sottolinea Matteo, lui propone e lei sceglie: *"Questa complicità - dice Luciana - c'è sempre stata, sia dentro che fuori dal lavoro e nella vita privata ed è la nostra forza".* Ovviamente Matteo Calvano, oltre ad essere il creativo, si sta formando proprio sulle resine Naici e a tal proposito ci dice che: *"Sto frequentando in*

questo periodo il corso Applicatori "Naici Academy". Un corso che ritengo necessario, sia a livello teorico che pratico, per approfondire l'argomento resine. Ho utilizzato questa materia anche in passato, ma ho trovato i prodotti Naici maggiormente performanti. Tra essi sono rimasto particolarmente colpito dalla Decoresina per la sua facilità di lavorazione e per la resa estetica; poi, ancora, dall'Igrotan che nella realizzazione di un sottofondo funge anche da barriera al vapore".

Ovviamente per vendere le resine Naici bisogna conoscerle e la signora Lucina dice che: *"Io la resina la metterò anche a casa mia specialmente nei bagni e, più in generale, voglio realizzarci i pavimenti poiché li rende unici e continui, oltretutto più igienici. Per quanto riguarda, invece, lo showroom noto che c'è molta curiosità poiché Andria è molto grande e popolata e le persone sono molto disponibili ed interessate. Ci fanno tante domande sulla natura del nostro lavoro e sulle realizzazioni possibili con i prodotti resinosi che noi applichiamo. E questi prodotti, non creando materiali di risulta, generano molto interesse. E poi non ci sono altri competitors in zona che propongono gli stessi materiali".*

Fin qui la parte lavorativa, ma per conoscere meglio i nostri interlocutori abbiamo chiesto loro se durante la giornata possono esserci dei momenti di attrito come accade sovente nelle coppie anche per futili motivi che poi svaniscono anche con un semplice sorriso: *"Ci sono sempre dei momenti di discussione e confronto - sottolinea Lucina - io sono più riflessiva e Matteo più attivo, ma riusciamo sempre a trovare una sintesi e poi Matteo*

è un padre e uomo affettuoso al momento giusto, ma allo stesso tempo anche molto deciso". A questo punto chiediamo a Luciana come è Matteo quando non è al lavoro e lei con estrema naturalezza dice che: *"Sono io che apparecchio la tavola e mi occupo di tutto in casa, ma posso contare anche sull'aiuto di tutta la famiglia. Mi piace stare tra le mura domestiche quando non lavoriamo anche perché mi cucinare i piatti della cucina andrisana: orecchiette strascinate con le cime di rapa o con il grano arso (un grano scuro, ndr) anche perché Matteo ama molto le cose semplici e genuine".*

Tornando all'aspetto lavorativo e, quindi, allo showroom ci dicono che sia Raffaele Mattioli (capoarea Naici, ndr) che Maurizio Prezioso (agente di zona Naici, ndr) gli sono stati vicini per seguire le evoluzioni ed i progressi dell'avvio di questa attività e, per questi motivi, entrambi affermano di sentire l'azienda molto vicina alle loro esigenze. Ed è proprio Maurizio Prezioso, a chiudere questo lungo dialogo con i signori Calvano dicendo che: *"Io sono molto contento di questi due*

imprenditori poiché credono così tanto nell'innovazione e la resina è innovazione. Bisogna investire nell'innovazione per uscire dalla massa, loro lo hanno fatto e sono sicuro che avranno successo poiché la Naici galoppa nell'innovazione. Io e Mattioli siamo pronti a supportarli creando con loro una sinergia sempre più forte". •

Da sinistra: Raffaele Mattioli (capoarea), Maurizio Prezioso (agente), Matteo Calvano e Luciana Salerno





Decorésina®

Resina microfibrata in pasta
per decorazioni di pareti



naici®
www.naici.it

info: +39 06 98194167 - info@naici.it
Nettuno (RM)



Malta, un mercato in forte espansione e con obiettivi ambiziosi

di Claudio Tranquilli



Malta è un piccolo Paese della Comunità Europea, situata in un arcipelago nel Mediterraneo a 80 chilometri dalla Sicilia, 284 dalla Tunisia e 333 km dalla Libia. Oltre che per la genesi dell'ordine dei Cavalieri, Malta è internazionalmente conosciuta ed apprezzata come meta turistica e soprattutto luogo di cultura, dato che nel Paese si trovano ben tre siti nominati patrimonio dell'umanità dall'UNESCO. La cosa sorprendente è che pur essendo stata in passato colonia britannica, Malta è compresa nella regione fisica italiana evidenziando, quindi, una forte presenza italiana. In questo contesto, insieme alla "The Resin and Membrane Centre" di Antoine Bonello, è stato avviato un discre-

to mercato del brand Naici a partire da La Valletta ma, attualmente, in via di espansione anche verso Gozo, una delle Isole dell'arcipelago. Per comprendere meglio chi materialmente ha attuato il radicamento della Naici sul territorio maltese, abbiamo incontrato proprio Antoine Bonello, nato a Malta quarantadue anni fa, che del suo Paese dice: *"Malta è per me il mio Paradiso e a volte anche il mio Inferno; però io questa mia bella isola non la cambierei mai, neanche per tutto l'oro del mondo. Sono fiero di essere maltese e di quello che faccio, ed è un mio vanto il fatto che ciò che possiedo lo abbia costruito io, con le mie forze e con il mio cervello. Grazie anche a delle persone brave ed affidabili"*.

Ovviamente Bonello, oltre alle molteplici attività che tiene vive sull'Isola, si riferisce specificatamente alla *"The Resin and Membrane Centre"*, una delle ultime che ha costruito dal nulla. Ma chi è Bonello? Una definizione che ci viene data da lui stesso: *"Mi definisco una persona semplice, che non ama le complicazioni, ma che ama pensare fuori dagli schemi ed andare controcorrente"*. Insomma un vulcano di idee il quale, continuando, dice ancora: *"Rimpiango la scherma, di cui ero un atleta di fioretto, poiché non ho più tempo per praticarla. Ho praticato scherma come allievo, come atleta e anche come maestro. Il fioretto è un'arma molto tecnica con la quale ci vuole azione e classe"*. Insomma, ci

troviamo di fronte ad un uomo dalle mille sfaccettature proveniente da una famiglia che di mestiere produceva gioielli: *"Un arte, questa, che risale ai miei trisavoli i quali da oro, argento, diamanti, e dai preziosi in genere, realizzavano gioielli da sogno. A Malta eravamo molto conosciuti per l'oreficeria antica, per cui chi voleva qualcosa di antico prediligeva noi. Mio padre però, pian piano, si sta ritirando da questa attività, per questo motivo ora ci siamo dedicati esclusivamente alla vendita di gioielli e non più alla creazione. Nel frattempo io avevo iniziato ad occuparmi anche di altre cose, in particolare sono entrato nell'ambito del turismo facendo pubblicazioni di DVD e di riviste cartacee a scopo promozionale"*.

A questo punto naturalmente ci sovviene una domanda e, quindi, chiediamo a Bonello come si sposa questa attività di gioielliere e di divulgatore turistico con la vendita di resine: *"Questo è il bello: non si sposano affatto! Sono tre cose tal-*

Malta è per me il mio Paradiso e a volte anche il mio Inferno; però io questa mia bella isola non la cambierei mai, neanche per tutto l'oro del mondo.

Da sinistra: Alessandro Morucci e Antoine Bonello





mente differenti. Se ad esempio prendi l'attività di oreficeria, lì i materiali si trattano in grammi; mentre con le resine parliamo di chili. La differenza sta nel capire le opportunità che la vita ti riserva. Uno non deve essere attaccato alla propria professione ad ogni costo, ma essere abile a riconoscere le opportunità dai buoni ritorni economici, a fronte di adeguati investimenti. E quella della vendita ed applicazione di resine lo è. Ritengo che la mia abilità stia nel fatto di essere stato capace nel muovermi tra un mestiere e l'altro mantenendo sempre la stessa serietà e con la voglia costante di imparare". Bonello, da uomo pragmatico qual è dice ancora che: "I miei contatti iniziali sono stati con Piero ed Alessandro (Morucci, ndr),

per conoscere sempre di più il mondo delle resine e dell'Azienda che le produce. Poi ho intrapreso la parte più tecnica con Angelo (Agnoni, ndr). Non sono una persona che si sveglia la mattina inventandosi un mestiere, per cui prima di affrontare una nuova sfida voglio essere preparato. Un po' come nella scherma".

Sembra un storia che non ha precedenti: un uomo che dal nulla si inserisce in un settore che non conosceva e che ottiene addirittura successo. Bonello, a questo proposito, ci svela come ha fatto: "Il mio segreto con le resine, se tale si può chiamare, è stato di avere la capacità di garantire ai miei clienti la corretta prassi lavorativa. Ogni materiale può essere

più o meno buono, ma se si può offrire una consulenza qualificata tutto diventa più semplice perché i Clienti si fidano e così acquistano il prodotto, sapendo che verranno seguiti nella posa in opera. Per questo ritengo che la formazione garantisce anche la qualità di quello che si vende. Ed è stata proprio la qualità dei prodotti Naici la prima cosa che ho riscontrato in aggiunta ad una adeguata formazione. Io la prima volta che sono venuto in Italia vidi la Cemenguaina e rimasi a bocca aperta. Mio fratello, peraltro esperto di edilizia e venuto con me in Italia, mi disse: 'Antoine, questa è una cosa da mille ed una notte'. Senza questa estrema qualità e l'adeguato supporto dell'Azienda io questo passo non lo avrei mai fatto".

Fin qui tutto bene Sig. Bonello, ma quale sono le difficoltà che hai trovato nella vendita di questi prodotti a Malta?: "Le difficoltà ci sono e rimarranno anche in futuro. L'importante è avere la capacità di vedere il bicchiere mezzo pieno e non mezzo vuoto. Io non vado mai a vedere quali possono essere i miei difetti ma solo i miei pregi, così da essere in grado di attenuare i primi. E questo concetto lo porto anche nella vendita dei prodotti". Quindi possiamo pensare che lei sia anche un buon giocatore d'azzardo? "Assolutamente no. Quello che ho fatto non è azzardo perché ho valutato ogni singolo rischio. È il risultato di tre anni di ricerca e di applicazione, aspettando che l'attività di promozione e di marketing facesse il proprio lavoro per arrivare ad offrire la soluzione al deterioramento (dovuto al clima maltese) di ciò che proponevano i competitor. Io avevo sempre la soluzione migliore e più idonea grazie alla Naici. Sull'isola sono presenti molti prodotti acrilici, realmente di scarsa qualità o inadeguati, che non riescono a tenere alle torride estati maltesi".

Insomma lei è un uomo e un venditore di successo, ma c'è qualcun altro che ti sta aiutando in questa attività?: "Ho persone formate, come Roderick Borg, Steve Camilleri o Stephen Barbara. Quest'ultimo, Steve Camilleri, è un esperto impermeabilizzatore molto bravo anche nella muratura e nella realizzazione di piscine. Ogni persona che lavora con me ha caratteristiche, peculiarità e specializzazioni che servono al progetto. Vi sono altre persone che, nel frattempo, si stanno formando come Conrad, il responsabile dello

showroom, o Eugenio e Robert che stanno invece imparando la professione di applicatore. Poi naturalmente ci sono tanti altri applicatori che vengono qui perché sanno di trovare il materiale adatto e l'assistenza professionale adeguata. Questo non è solo lo showroom Naici ma è anche la sede dell'"Associazione Professionale di Applicatori di Impermeabilizzanti e Resine" di Malta, della quale sono il presidente. Quindi un luogo dedicato all'aiuto e alla dispensazione di consigli e metodi di lavoro. Questi uomini, una volta formati, possono andare sul cantiere con un bagaglio tecnico più adeguato e la consapevolezza che non sono soli".

Bonello, volendo allargare le prospettive le chiediamo qual è il suo rapporto con l'Italia?: "Sento l'Italia come una seconda casa. Credo di essere abbastanza coraggioso ma ho paura degli aerei e l'unica eccezione la faccio proprio per venire in Italia, in special modo a Firenze dove ho praticato scherma. In Italia ho sempre incontrato persone in gamba e serie". Ma come mai Firenze e non Roma, ad esempio, e cosa le piace mangiare in Italia?: "Sono stato molte volte a Firenze e mi piace molto come città. Ma non ho mai mangiato la bistecca alla fiorentina, ad esempio. Rimanendo nella cucina italiana devo dire che mi piacciono molto i cibi semplici e genuini: la mozzarella, l'olio, la pasta 'aglio, olio e peperoncino'. Mi ritengo un buongustai, ma qui a Malta, essendo mia moglie Polina di nazionalità russa, mi sto abituando anche alla cucina, diciamo, internazionale. La cosa che però sulla mia tavola non deve mancare mai è il pane che, con tutto ri-

spetto per l'Italia e per il mondo, come lo facciamo buono qui non lo si trova da nessuna parte e spiego anche il perché: da noi il pane si fa con il sale, quindi ha una bella crosta e dentro resta soffice. Quindi, pane maltese, olio e pomodori freschi maltesi che, con il sole che abbiamo noi, sono veramente rossi e buoni. Questo è il mio piatto preferito".

Chiudiamo l'intervista chiedendole a quale prodotto, tra i tanti della Naici, è più legato e le sta dando maggiori soddisfazioni: "Quest'anno abbiamo avuto grandi soddisfazioni da due nuovi prodotti in particolare: la Fibroguaina S-Reflex e la NP5 Fibrata. Con l'NP5 Fibrata stiamo entrando in un mercato particolarissimo come il rivestimento dei muri di appoggio e divisori tra una casa e l'altra, e questo prodotto è idoneo allo scopo. La Fibroguaina S-Reflex, invece, è il prodotto che permette allo stesso tempo sia l'impermeabilizzazione che l'isolamento da irradiazione, una sorta di paghi uno e prendi due. Ricordo la prima volta che l'ho utilizzata, anche come test, proprio in un tetto di casa mia e la temperatura è notevolmente scesa che mia moglie pensava addirittura che avessi messo un condizionatore silenzioso!".

Steve, un trentaduenne e grintoso e Applicatore Professionista di impermeabilizzanti e pavimenti in resina Naici

In considerazione del fatto che uno dei migliori applicatori maltesi del gruppo di Bonello è Steve Camilleri, abbiamo voluto comprendere come lavora e quali prodotti ama applicare. A Steve abbiamo chiesto da quando applica i prodotti Naici e cosa è cambiato nella sua attività. Una domanda alla quale ha risposto così: "Quando ho scoperto questi materiali ho capito la loro affidabilità e comodità, facendomi praticamente dimenticare tutti i prodotti che utilizzavo in precedenza. Non abbiamo grossi problemi di competitività sul mercato maltese in quanto siamo più alti come gamma e come livello tecnico". Quali sono i prodotti Naici che applica maggiormente? "NAI CM KOLFLEX, NP7, FIBROGUAINA, NAIRETAN POOL, NAI CM OSMOTICO, IGROTAN, NAI 60... insomma uso un po' tutta la gamma dei prodotti Naici". Lei è Applicatore Professionista Naici? "Sì sono stato uno dei primi a fare il corso a Malta, superandolo con ampio margine. Ho studiato e mi sono impegnato dal primo giorno poiché ho molta voglia di imparare e questo mi sta pagando in termini di guadagno". •

Steve, an energetic thirty two year old professional installer of NAICI waterproofing systems and resin floorings

Steve Camilleri forms part of Mr Bonello team of Installers, he is a valuable member and one of the best in the business; we spoke to him with regards NAICI products and what he likes to apply most. We also asked Steve how NAICI products changed his working habits. He proudly replied: "When I discovered these materials I realised how reliable and convenient they are, the previously used products were quite inferior in comparison. We have very little competition; we are superior with our quality range and technical level." What NAICI products do you use most? "NAI CM KOLFLEX, NP7, FIBROGUAINA, NAIRETAN POOL, NAI CM OSMOTIC, IGROTAN, NAI 60 ... basically almost all the range of NAICI products. Are you a Professional NAICI Installer? "Yes I was one of the first persons to do the technical course in Malta, I passed with flying colours. I studied hard and put a lot of effort, I learned new application systems and I also benefited financially. •





Malta, a fast growing economy

Malta is a small island in the middle of the Mediterranean Sea. It is situated, 80 km south of Sicily, 284 km east of Tunisia and 333 km north of Libya. The island is famous for the Knights of Malta, it is also internationally popular and appreciated as a holiday destination for its heritage and culture (The island boasts three World Heritage Sites by UNESCO). A former British colony, yet geologically the Maltese archipelago forms part of Italy. The Italian culture is very present on the island. All this setting brings us together thanks to "The Resin and Membranes Centre" and Mr Antoine Bonello, who gradually introduced the brand NAICI to the local market. Preparations are also on their way to service the island of Gozo. We met Antoine in person, the man who started it all in Malta. Antoine was born in Malta, forty-two years

ago, he pleasantly said that "Malta is my Heaven and sometimes my Hell"; but I wouldn't change it for all the gold in this world. I am proud to be Maltese and of what I do. I'm an entrepreneur and what I achieved is the result of my hard work. I am also lucky to be surrounded with good and loyal friends".

Mr Bonello, manages various other activities on the island, he refers to "The Resin and Membranes Centre", as his latest enterprise created out of nothing. But who exactly is Mr Bonello? He describes himself as: "A simple person, who doesn't like complications, thinks outside the box and swims against the current." He is a definitely man with a vision and continued saying: "I regret stopping fencing, due to lack of time. I was a good athlete and subsequently a teacher. Foil is a weapon that requires fast implementing decisions and ac-

tions". In short, he's a fountain of ideas, with a long family tradition as goldsmiths: "This art dates back to my great great-grandparents who from gold, silver, diamonds, and other precious metals, creating incredible jewellery. In Malta we were very well known for our fine works and for our Antique jewellery collection, anyone who wanted something precious favoured us. My father due to his age is slowly retiring from this line of business and he is now more dedicated to the retail. Meanwhile I was working on other projects mainly oriented to cater the tourism industry, like publications, DVD's and souvenirs of Malta".

We have asked Mr Bonello what links jewellery creation, the tourism industry products and the sale of resins: "That's the beauty: they don't link at all! They are so different. For example, with jewellery we

deal gold in grams; whereas with resins speak of kilos. My ability is in grabbing the opportunities that life reserves. A person should not stick to one profession at all costs, but also be able to value other opportunities with good economic returns from adequate investments. And this can be said for the sale and the implementation of resins. I believe that my forte rests in my capability to meet new challenges and the constant desire to learn new things". Mr Bonello, gradually says: "My initial acquaintances were Piero and Alessandro Morucci, they introduced me to the world of resins and what their Company produces. Then I learned most of the technical aspect from Angelo Agnoni. I'm not a person who wakes up in the morning pretending to know a new trade, so before I tackled this new challenge I want to be properly proficient and prepared, same as I did with fencing".

This looks like an exceptional fairy tale: a man with no knowledge and experience in the sector ventures in and becomes very successful. Mr Bonello also revealed us how he did it: *"My secret with resins, if you can call it that rests in the ability to provide my customers with a correct work implementation. Many products might vary in quality and materials, but they have the same working modalities. Our expertise made it easier for our customers to understand where the difference stands. They also feel confident knowing that they will be followed by our personnel during product installation. Product knowledge and training ensures the quality you sell. And quality is what I discovered at NAICI, together with product knowledge and application techniques. During my first visit in Italy I was shown the properties of Cemen Guaina (Resin waterproofing Membrane) and left me speechless. My brother, a construction expert, who was with me at the time told me, "Antoine, you struck gold". Without these high quality products and proper formation from NAICI I would have never started my company".*

Mr Bonello, do you encounter any difficulties selling these products in Malta? *"The difficulties will always be there. What's important is to look at the bright side. Do not rely on your strengths but improve your weaknesses. We use this concept when selling our products". Does all this make you also a good gambler? "Absolutely no, what I created was not a gamble; I have evaluated every single risk. It is the result of three years of research, product application, product promotion and marketing. We offer solutions where others fail, and restore the damages created by our harsh Maltese climate and bad advice from competitors. I always have the best and most suitable solution thanks to NAICI products. There are many acrylic products on the island, they are really of poor quality or inadequate, they just can't resist the torrid Maltese summers".*

We know you are a successful businessman, but is there someone else helping you? *"I have skilled people, like Roderick Borg, Stephen Barbara and Steve Camilleri. Steve is an expert in waterproofing and also very good in masonry and the construction of swimming pools. Every person who works with me has a particular skill that serves our venture. We have other people that are slowly forming themselves in this trade; they are Conrad our showroom manager, Eugene and Robert, they are learning how to apply our materials. Then of course there are many Installers who visit our premises just because they know they can find the right materials and the appropriate professional assistance. These premises are not only a showroom for NAICI products, but also the seat of the Malta Professional Waterproofing and Resin Flooring Association, of which I am the president. An establishment dedicated to the advancement and advice in our line of business. The members of our association are properly trained and can freely work in construction sites with a good technical background and the awareness that they are not alone".*

Mr Bonello, what is your connection with Italy? *"Italy is my second home. I am afraid of planes and prefer not to use them; except when I visit Italy, especially Florence, where I practiced fencing. In Italy I always meet great people". But why Florence and not Rome, for example, and what do you like to eat in Italy? "I visited Florence many times and I really like it there, yet I never ate the famous Florentine steak. With regards the Italian cuisine I must say I really like the simple and genuine food: mozzarella, olive oil and pasta with garlic, oil and hot peppers'. I consider myself a lover of traditional food, however my wife Polina, is of Russian origin so I'm getting used to international cuisine. Bread is a must on my dining table and with all due respect to Italy and the world, I consider the Maltese bread as the best. Salt is added to the dough, so it has a nice crust and remain soft inside. Maltese bread with olive oil and fresh Maltese tomatoes taste really good thanks to our hot climate. It is my favourite food".*

We conclude our interview by asking you what your favourite NAICI product is: *"This year we had great results with two of new products in particular: Fibrogaina S-Reflex and NP5 fibrata. The NP5 fibrata helped us establishing ourselves in a very particular market, that of boundary and retaining walls of houses, also this product is suitable for many other purposes. The Fibrogaina S-Reflex, is an innovation which provides waterproofing and thermal insulation at the same time, basically its two benefits in one. I remember the first time I applied it on my house roof, the temperature inside our house decreased drastically, my wife thought I installed a silent air conditioner!" •*

L'impermeabilizzazione

► SU MISURA ◀

per la tua casa



**CEMEN
GUAINA**®



CEMENGUAINA, leader tra i prodotti impermeabilizzanti è una guaina liquida bicomponente da miscelare al momento dell'uso.

Disponibile in diverse colorazioni è applicabile effettivamente a rullo, su superficie asciutta o umida.

Opportunamente armata, permette di impermeabilizzare, con soli due millimetri di spessore, qualsiasi spazio di abitazioni ed immobili in genere.

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

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

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

Maggiori info e scheda tecnica su www.naici.it o inquadrando il QR CODE sottostante



naici®

www.naici.it

Naici Customer Service, la Formazione direttamente dal Cliente

di Giovanni Spagnol

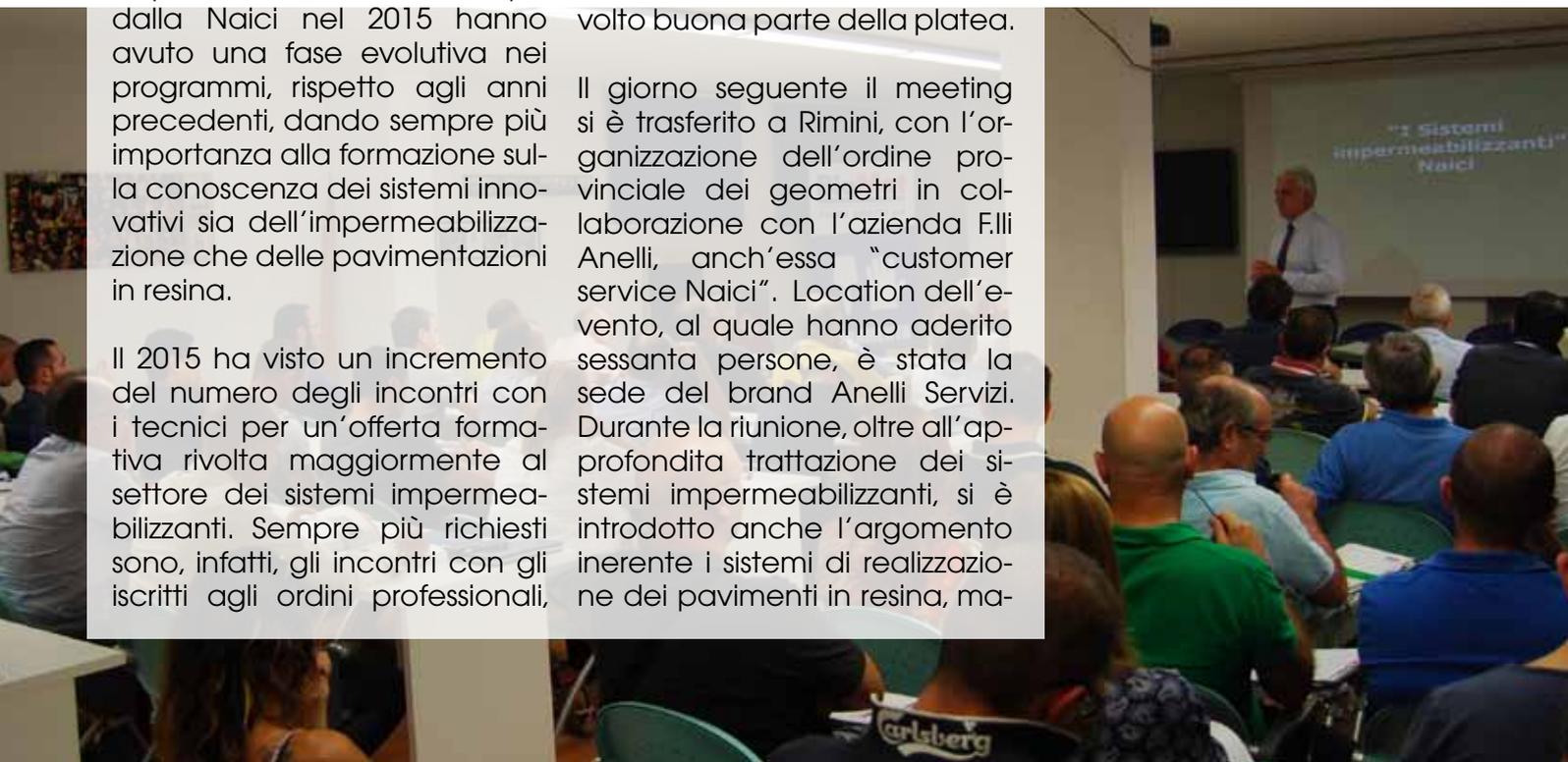
La formazione riveste sempre più un ruolo fondamentale per le aziende che, nel mondo dell'edilizia, voglio avere l'appellativo di azienda innovativa. Di innovare e cambiare, però, ne sentiamo parlare tutti i giorni da chi, uscendo da importanti università, ha il piglio di dettare le linee; ma in un mercato che è in forte evoluzione e che cambia di giorno in giorno, le linee guida vanno analizzate e modulate in tempi strettissimi così come la formazione deve seguire gli stessi dettami. La formazione del personale è, e deve essere, uno dei cardini fondamentali del cambiamento; non vi può essere cambiamento senza formazione. Gli step formativi messi in campo dalla Naici nel 2015 hanno avuto una fase evolutiva nei programmi, rispetto agli anni precedenti, dando sempre più importanza alla formazione sulla conoscenza dei sistemi innovativi sia dell'impermeabilizzazione che delle pavimentazioni in resina.

Il 2015 ha visto un incremento del numero degli incontri con i tecnici per un'offerta formativa rivolta maggiormente al settore dei sistemi impermeabilizzanti. Sempre più richiesti sono, infatti, gli incontri con gli iscritti agli ordini professionali,

visto anche il riconoscimento dei crediti che si acquisiscono partecipando agli incontri formativi Naici. Durante l'anno, per l'organizzazione degli appuntamenti formativi con gli ordini professionali, la Naici è stata al fianco dei clienti "customer service" raggiungendo ottimi risultati. Il 22 settembre è stato tenuto un incontro presso l'ordine dei geometri di Macerata con una presenza di 90 iscritti. La riunione è stata organizzata dal cliente Fabio Sbaffi S.r.l., in collaborazione con l'ordine provinciale dei geometri di Macerata. Durante il seminario tecnico sono stati trattati principalmente temi sulle varie tipologie di impermeabilizzazione, attraverso una analisi in tutte le sue sfaccettature e con un dibattito finale che ha coinvolto buona parte della platea.

Il giorno seguente il meeting si è trasferito a Rimini, con l'organizzazione dell'ordine provinciale dei geometri in collaborazione con l'azienda F.lli Anelli, anch'essa "customer service Naici". Location dell'evento, al quale hanno aderito sessanta persone, è stata la sede del brand Anelli Servizi. Durante la riunione, oltre all'approfondita trattazione dei sistemi impermeabilizzanti, si è introdotto anche l'argomento inerente i sistemi di realizzazione dei pavimenti in resina, ma-

teria che ha raccolto grande interessamento da parte della platea presente. L'ultimo incontro dell'anno con gli ordini dei geometri è avvenuto il 13 novembre a Bisceglie, organizzato dal collegio della provincia Barletta-Andria-Trani insieme ai due "customer service Naici": Edilvitale e Di Pinto. La riunione, che ha registrato l'adesione di 120 iscritti, ha trattato i vari temi sia delle impermeabilizzazioni che delle pavimentazioni in resina, riscuotendo il solito grande interesse tra i partecipanti. Da un'analisi complessiva di questi ultimi tre eventi vi è stata quindi, ancora una volta, la conferma che la formazione riveste un ruolo fondamentale in un mercato in forte evoluzione. •



EDILET A / EDILET B

Dovrei pulire alcune pietre su un immobile monumentale del 1200 in particolare la finestra bifora ed il portale. Per altre pietre ho usato il Naidrop gel e non so se usarlo anche in questo caso. L'immobile si trova in Scurcola Marsicana (AQ) lungo una strada aperta al solo traffico pedonale, quindi il nero che si vede dovrebbe essere fumo incrostato da decenni. Potete fornirmi qualche consiglio sulla lavorazione da eseguire e sul tipo di prodotto da scegliere? (Enrico O., Roma)

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

Diamo seguito alla sua richiesta indicandole, per la pulizia dell'immobile descritto, la linea "EDILET". Nello specifico "EDILET A", detergente alcalino per superfici edili, studiato per la rimozione di smog su supporti estremamente sensibili alla pulizia con prodotti a ph acido: applicare a pennello il prodotto sulla superficie asciutta, lasciare agire per qualche minuto, entro un'ora risciacquare con idropulitrice. Quindi, sulla superficie ancora umida, applicare a pennello il detergente neutralizzante "EDILET B" (Naici), lasciarlo agire per circa 10-15 minuti e risciacquare abbondantemente con acqua a pressione.



CEMENGUAINA

Buongiorno, volevo informazioni tecniche relativamente al prodotto Cemenguaina. Ovvero vorrei sapere se posso applicare il prodotto direttamente su delle guaine bituminose esistenti e notevolmente danneggiate, poiché data l'enorme superficie anche il solo smaltimento del rifiuto della guaina rappresenta un costo importante. (Arch. Maurizio F., Chieti).

Rispondendo al suo quesito, le comunichiamo che la guaina liquida impermeabilizzante cementizia "CEMENGUAINA" aderisce perfettamente e può essere applicata direttamente su guaina bituminosa, previa pulizia ed applicazione di fondo ancorante "NAI 45" (Naici). Bisogna soltanto verificare che la guaina bituminosa risulti ben ancorata al supporto sottostante per evitare di realizzare una nuova impermeabilizzazione su un corpo non più aderente al supporto principale. Gli eventuali rigonfiamenti possono essere semplicemente tagliati e risaldati con torcia. Nel caso invece in cui la guaina risulti totalmente distaccata e in avanzato stato di degrado, purtroppo è necessario rimuoverla, eseguendo una rasatura del supporto sottostante al fine di ottenere una superficie uniforme ed adatta ad accogliere la stessa Cemenguaina.



MIRCOAT-S

Salve, con la presente chiedo informazioni riguardo un protettivo color alluminio da applicare su una guaina bituminosa nuova. Chiedo inoltre le tempistiche affinché il prodotto possa essere applicato sulla guaina nuova. Le modalità di utilizzo, eventuali diluizioni e lo spessore del prodotto asciutto. (Stefano G., Savona)



Il prodotto che soddisfa la sua richiesta è il "Mircoat-S", pittura alluminata di prima qualità. Può essere applicato su guaine nuove trascorso un periodo minimo di 3 mesi dalla posa. Il prodotto è pronto all'uso, non necessita di diluizioni, occorre solamente mescolare il prodotto all'interno del secchio prima di essere applicato a pennello o rullo. In merito allo spessore, risulta di circa 20 micron.





Bruxelles

[Brussel]



Vi aspettiamo con incredibili offerte presso la **Rainbow Blu**, ... correte...

Via Giovanni Lanza 146A/B
00184 Roma
Tel: 06483653 - 0648071153

Tour natalizio in Belgio, tra Bruxelles, Bruges e Gent, per ammirare i Mercatini di Natale

di Nicoletta Lombardi

Bruxelles, la capitale d'Europa, nel periodo dell'avvento fino al nuovo anno, festeggia il Natale con i Mercatini del Villaggio Invernale Incantato. Sono oltre due milioni i visitatori di questi mercatini fra i più grandi d'Europa. Capitale del regno del Belgio, Bruxelles è una città cosmopolita sede della NATO e della UE. Il mercatino di Natale di Bruxelles, Plaisirs d'Hiver, è un'esplosione di buonumore a Bruxelles! Dalla Grand-Place al Marché-aux-Poissons, l'edizione 2015 propone 240 chalet tutti diversi, una pista per gli slittini, quella di pattinaggio, la grande ruota panoramica e lo spettacolo Suoni e Luci! Paese ospite d'onore quest'anno, la Grecia, che metterà sotto i riflettori le caratteristiche del suo territorio, la sua cultura, la gastronomia e il tempo libero. La sera di Natale sarà resa più magica da una corale. Sulla Grand-Place, l'albero di Natale contrassegnato dal marchio PEFC con animazioni luminose; sulla piazza si trova, invece, la ruota gigante alta 55 metri dalla quale è possibile ammirare lo spettacolo di luci natalizie che in tale periodo caratterizzano tutta la città. Le bancarelle offrono moltissimo sia dal punto di vista gastronomico che per quanto riguarda l'artigianato. È il posto ideale per lo shopping natalizio. Durante le cinque settimane di programmazione del Mercatino di Natale, 250 chalet propongono idee regalo, oggetti d'artigianato, decorazioni di Natale, degustazioni di specialità gastronomiche tipiche del periodo natalizio.

Bruges, chiamata anche "La Venezia del nord", ha un centro storico bellissimo ricco di edifici di pregio di origine medievale e che è stato inserito nel 2000 tra il patrimonio dell'UNESCO. Bruges fu un'importante città mercantile fin dal XII secolo, in particolar modo vi si commercializzavano stoffe, lana, vestiti. La città vanta anche la fondazione della prima borsa valori al mondo che ebbe origine nel 1309. Fu questo tra il XII ed il VI secolo il periodo più prospero di Bruges

poiché successivamente a causa del progressivo interrimento del canale che la collegava al mare, la città perse il primato commerciale a favore di Anversa. Oggi il centro storico di Bruges è, probabilmente, il più bello del Belgio, con suggestivi canali, belle architetture medievali fatte di palazzi patrizi, case della ricca borghesia mercantile ed interessanti edifici religiosi. Il borgo medievale della città viene illuminato e impreziosito dai mercatini di Natale, rendendo l'atmosfera ancora più suggestiva. Grandi e piccini possono godersi una bella pista di pattinaggio circondata da bancarelle con prodotti artigianali, idee regalo, decorazioni tipiche e specialità gastronomiche eccellenti.

Gent è una bellissima città storica del Belgio che si trova tra Bruges, Anversa e Bruxelles. Gent è stata l'antica capitale della Contea delle Fiandre e, nel medioevo, tra l'XI ed il XII secolo fu una delle più grandi e ricche città del Nord Europa, la cui fortuna è stata la lavorazione della lana e dei tessuti. Il centro storico medievale, ottimamente restaurato e preservato, è in gran parte pedonalizzato. Tra le principali attrazioni la meravigliosa cattedrale di San Bavone che custodisce capolavori di Rubens e Van Eyck. La città di Gent, nelle Fiandre, offre un simpatico Mercatino di Natale che rappresenta una bella opportunità per tutti coloro che vogliono visitare la Regione nel periodo Invernale; il mercatino solitamente si tiene nella St.Baafsplain dove vengono ospitate 130 casette di legno. Le festività natalizie vengono allietate anche da canti, musica jazz, spettacoli folkloristici e dall'apertura di una splendida pista di pattinaggio posizionata sotto il Municipio. Da non perdere, anche qui, la ruota panoramica (che si trova davanti alla cattedrale di San Bavone) dalla quale si può ammirare Gent dall'alto ed il mercato del grano, dove si può visitare un mercatino di Natale con espositori internazionali, tra uno spuntino ed un drink. •

Ediltek 2015, la fiera dell'Edilizia

di Stefano Cacciotti



Ediltek 2015 è stata, degli eventi del Fuori Salone Expo2015, una vera e propria occasione per dare seguito ad un percorso iniziato nelle ultime edizioni, dove l'innovazione (intesa come processo di crescita) si è fatta tema centrale di questa 16.ma edizione. Sostenibilità e riqualificazione, sistemi e materiali di costruzione innovativi, implementazione di soluzioni intelligenti nel rapporto energia/ambiente, progetti per il miglioramento della qualità della vita.

Ben 12.000 mq di padiglioni, 25.000 mq di area esterna, circa 200 espositori e più di 16.000 presenze di pubblico nei tre giorni di business, hanno fatto da cornice a questa rassegna dedicata all'aggiornamento professionale del mondo dell'edilizia. 5 saloni tematici e 7 sale conferenze hanno ospitato 20

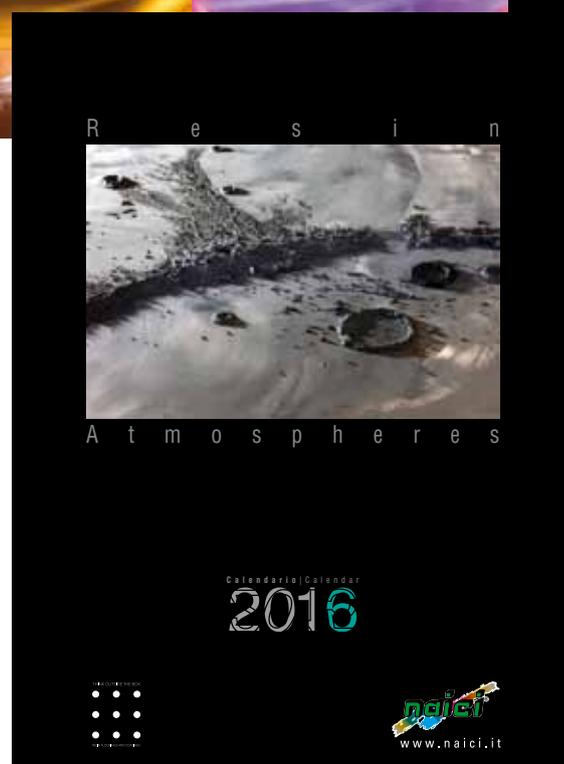
eventi, tra Convegni, Work Shop e Seminari organizzati con il coinvolgimento delle Associazioni di Categoria e degli esperti del settore, confermando la 16.ma edizione come la fiera di riferimento per il comparto edile del Nord Ovest, in particolare della Provincia di Varese e dell'Alto Milanese.

Il marchio Naici, dal canto suo, vi ha partecipato per il secondo anno consecutivo per incrementare l'ottica di crescita e presenza sul territorio, anche in contesti fieristici di carattere regionale, capaci di migliorare l'efficacia di penetrazione del marchio nell'ambito professionale lombardo. Inoltre è stata un'opportunità per i tanti visitatori di visionare le novità aziendali ed il know-how tecnologico; un luogo di confronto per misurare le aspettative del mercato e la ricezione dei nuovi prodotti. •

“Resin atmospheres”, il Naici 2016

di Manuela Moroni

L'avvicinarsi del nuovo anno porta con sé la stampa dei nuovi calendari ed insieme, naturalmente, anche il Naici 2016, il calendario aziendale giunto all'ottava edizione. L'area Marketing&Comunicazione, concentrata sul "tema", ha voluto elaborare una produzione singolare che rappresenterà per i venturi trecentosessantacinque giorni il brand nel 32.mo anno di presenza nel mercato. Il Naici 2016 ha acquisito il suo motivo dopo tanto ragionare, immaginare, discutere; sintesi di una sfida capace di accordare molte delle anime racchiuse sotto l'azienda, dove l'atto conclusivo ha visto l'emergere di "Resin Atmospheres", ovvero la resina quale strumento materico per realizzare dodici spettacolari scene più o meno



fantasiose. Naici 2016 non è un semplice datario ma un oggetto cult che, ponendosi come opera unica, accompagnerà i prossimi mesi rappresentando l'illimitatezza e le potenzialità che questa sublime materia è in grado di offrire, creatività permettendo ma, soprattutto, sotto l'ala protettiva del marchio, dell'azienda, che le fabbrica da oltre trenta anni.

Gli applicatori professionisti dell'area Tecnica, utilizzando varie tipologie di resine Naici, hanno eseguito le realizzazioni immaginate dalle stravaganti menti dell'area Marketing&Comunicazione. Martino Cusano, fotografo artista oltre che componente dell'équipe, ha deliziosamente curato il montaggio scenografico e le riprese fotografiche. Il risultato è il Naici 2016. Buon anno a tutti! •

Expo 2015: Un sogno diventato realtà e successo del “Made in Italy”

di Alessandro Morucci



La sera del 31 ottobre scorso a Milano, dopo sei mesi ed oltre venti milioni di visitatori accorsi, dinanzi ad un folto pubblico istituzionale e civile è calato il sipario sull'EXPO 2015. Da sottolineare che l'Esposizione Universale del capoluogo lombardo è stata chiusa con numeri da capogiro: 184 giorni di apertura in cui sono stati ricevuti circa 21,5 milioni di visitatori, provenienti da 140 Paesi. 54 padiglioni costruiti e 9 cluster per radunare

70 Nazioni intorno ad alcuni alimenti simbolo quali riso, cacao, caffè, frutta, spezie, grano. 200mila lavoratori, di cui 20 mila assunti per i 6 mesi dell'esposizione ed un migliaio tra quelli impiegati da Expo Spa; 8.000 i volontari. Tra i vari record spicca la giornata del 10 ottobre, quando è stato toccato il piccolo assoluto di visitatori in un solo giorno: 272.785 mila! La settimana-record è stata in effetti proprio quella dal 5 all'11 ottobre, che ha fatto registrare 1.243.701 ospiti. Numeri da capogiro per una manifestazione che per molti aspetti (spesso

contrastanti tra loro) ha fagocitato l'attenzione della popolazione italiana e dei media per circa sei mesi. Un "contenitore" capace di parlare di una visione etica sul tema "Nutrire il Pianeta, Energia per la Vita": migliaia di voci e culture, spettacoli, concerti, convegni, show cooking, laboratori didattici e mostre capaci di trasformare l'Esposizione Universale in una grande festa, all'insegna della possibilità di imparare a costruire un mondo diverso. Possiamo affermare che l'EXPO 2015 di Milano è stato un successo planetario per il "Made in Italy".

Salvatore®

Il kit pavimentatore

Prodotto
all'acqua

Completo
di accessori

Resa
fino a 10mq

Carrabile

*Rivestimento
protettivo colorato
per pavimenti*





Corsi di formazione professionale per la posa di:

III Pavimenti e Rivestimenti in Resina

III 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

