

ndici[®] *Pro*

postatarget
creative
C/0156/2013
Posteitaliane

Gennaio / Aprile 2016 - Anno X numero 29

Periodico di tecnica e attualità

Guaina **C**(è)!



L'impermeabilizzazione ▶ SU MISURA ◀ per la tua casa



L'UNICA, L'ORIGINALE!



• **CEMENGUAINA**
Guaina liquida
impermeabilizzante
bicomponente cementizia.
Applicabile a rullo o
pennello. Da armare con
fibra di vetro MAT NAICI 225.

L'EVOLUZIONE SEMPLIFICATA!



• **CEMENGUAINA FIBRATA**
Guaina liquida
impermeabilizzante
bicomponente cementizia
fibroriforzata. Applicabile a
rullo o spatola.

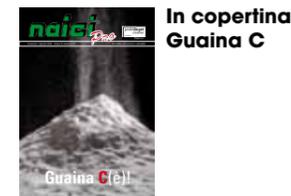
Scarica le Schede Tecniche



DIFFIDATE DALLE IMITAZIONI!



Sommario



- 03 Editoriale**
Produciamo per natura!
- 04 Copertina Storia**
Guaina C (è)
- Vita Aziendale**
- 08 Meeting 2016: puntare sulla Formazione!**
- 14 Seminario Albo Applicatori: un successo che dura da cinque anni!**
- Focus**
- 10 L'intervento formativo di Pino Insegno al Meeting Naici!**
- 12 I nuovi prodotti 2016 sul mercato**
- 36 La Naici Academy torna a Malta**
- A Colloquio con...**
- 24 A Bisceglie, l'unione fa la forza e ... la qualità!**
- 28 Il Bar Camplone: un angolo di storia pescarese**
- La Voce dell'Architetto**
- 32 Lo Studio Zero 85 al lavoro per ripristinare un locale di successo**
- Scrivi@Naici**
- 38 Rubrica tecnica**
- Marketing**
- 40 Continua la formazione Naici presso gli Ordini professionali**



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, Claudio
Tranquilli, Angelo Agnoni, Giovanni
Spagnol, Carlo Gattamelata e
Manuela Moroni.

Numero chiuso il 20 giugno 2016
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.

**FIBROS
GUAINA S
REFLEX**



Protezione solare per la casa



naici
www.naici.it

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

Produciamo per natura!



Mi piace titolare questo editoriale col claim "produciamo per natura" poiché i prodotti Naici, seppur derivati dalla chimica, sono stati pensati e nascono nella convinzione di voler favorire la salvaguardia della natura. Questo perché ci riteniamo "artigiani" di prodotti col made in Italy nel DNA. Le confezioni dei prodotti sono "scrigni" che generano attenzione in chi li acquista e in chi li applica. Per farli conoscere e applicare non investiamo sono in pubblicità, ma soprattutto nella formazione degli applicatori e degli agenti, affiancando i clienti che, oltre al profitto, tengono in estrema considerazione l'ambiente. La cura e l'amore che mettiamo nei nostri prodotti rispecchia il nostro modo di lavorare, di sperimentare, di trasformare, di confezionare, di commercializzare e, soprattutto, di produrre per natura, appunto. Una mission che ci fa scegliere le migliori materie prime per realizzare prodotti costantemente testati e in grado di valorizzare le nostre abitazioni e i nostri immobili in genere.

In questo numero di NaiciPro, quindi, è possibile ammirare già dalla copertina la più alta espressione creativa e un momento di condivisione e di focus sulla Guaina C, il prodotto di punta di questo 2016, un anno che è iniziato, per la Naici, con alcuni cambiamenti epocali i quali, inesorabilmente, si completeranno nei prossimi due anni. Oltre a Guaina C si parla anche di nuovi prodotti e del coraggio nell'aver invitato personaggio celebre come Pino Insegno a trattare alcuni argomenti durante il Meeting Nazionale 2016. Una scelta che è diventata un successo per il consenso che ha ottenuto durante il lavoro svolto nel meeting. Ma non sono finiti gli argomenti poiché il lettore può apprendere come si è svolta l'edizione 2016 del Seminario Applicatori e poi leggere alcune interessanti interviste che sono anche uno spaccato della nostra bella Italia che, grazie ai prodotti Naici, ha sicuramente meno rifiuti inquinanti da smaltire. Buona lettura!

Piero Morucci

Guaina C (è)!

di Alessandro Morucci

Un impermeabilizzante efficace in polvere? Di novità ne abbiamo viste parecchie e molte altre continueremo a vederne, ma l'ultima in casa Naici lascia davvero a bocca aperta. Eppure l'immagine in copertina non lascia margine di interpretazione: la GUAINA C è in polvere! Sì, avete capito bene, è nata una guaina impermeabilizzante in polvere! Miscelabile con semplice acqua e che funziona, davvero.

Ma quali sono i motivi che hanno spinto l'Azienda a intraprendere una strada fino ad ora inesplorata? Quali sono realmente le caratteristiche di questo impermeabilizzante che lo ren-

dono diverso e, soprattutto, in che settore va a posizionarsi nel mercato attuale? In queste poche righe cercheremo di fare un po' di ordine.

Innanzitutto cominciamo con il dire che la struttura della GUAINA C, come accennato, è esclusivamente polvere; ma si sa, la polvere può essere di diversa natura e nel caso di GUAINA C deriva per lo più da resina! Ecco allora che la Naici conferma le proprie competenze e la propria conoscenza del settore, mettendo in campo tutta l'esperienza affinché i propri prodotti e l'impermeabilizzazione continuino ad essere il binomio di successo che ha portato il marchio ultratrentennale a distinguersi nel mondo dell'edilizia.

...guaina
impermeabilizzante
in polvere!

La prima differenziazione che andremo a fare è tra GUAINA C e le numerose "malte flessibilizzate" reperibili oggi in commercio, per lo più bicomponenti e per lo più inefficaci allo scopo di voler assomigliare, a tutti i costi, alle guaine liquide impermeabilizzanti in resina. La diversità, come già detto, parte nella natura dei prodotti: GUAINA C deriva da una miscela di polimeri, resine ed additivi specifici, che la rendono a tutti gli effetti una guaina liquida impermeabilizzante altamente elastica. Le malte flessibilizzate invece, si ottengono da un mix di cementi ed inerti, "flessibilizzate" appunto, grazie all'aggiunta di un quantitativo più o meno maggiore di semplice lattice per malte. In questo caso, elasticità vicina allo zero ed elevato rischio di fessurazione!

La differenza risulta essere sostanziale, quindi. Anche in termini di facilità di applicazione, di risparmio economico ma, soprattutto, di caratteristiche tecniche. GUAINA C è un sistema innovativo che consente di impermeabilizzare qualsiasi superficie edile e una volta applicata si può decidere se lasciarla "a vista", mantenendone le caratteristiche di pedonabilità, oppure incollarvi direttamente una nuova pavimentazione. È un prodotto effettivamente rivoluzionario nel segmento degli impermeabilizzanti in polvere, non solo per la propria composizione che ne fa un materiale esclusivo, ma per la versatilità offerta nelle molteplici tipolo-

gie di lavorazione.

Come sempre, quando sviluppa un prodotto, il brand Naici ne cura i dettagli per soddisfare le esigenze degli applicatori che ogni giorno si scontrano con le molteplici difficoltà del cantiere; nasce così un prodotto duttile e facile da applicare, sia per gli amanti della spatola che del rullo, non tralasciando addirittura neanche gli estimatori dell'airless. La particolare formulazione consente la posa in queste modalità anche nelle giornate più calde e la sua struttura altamente traspirante ne permette la collocazione anche su superfici leggermente umide.

In questo momento storico gli applicatori si stanno sempre più specializzando, formandosi con le partecipazioni al NAICI ACADEMY. Per questo motivo, la NAICI sviluppa sempre più prodotti che lasciano agli applicatori professionisti maggiori opportunità di scegliere e pro-



porre di volta in volta il prodotto più idoneo, in ogni situazione, facendo delle scelte rilevanti che salvaguardino soprattutto il rapporto "massime prestazioni al minimo costo". Su GUAINA C, ad esempio, all'applicatore è stata lasciata anche l'opportunità di poter eventualmente rinforzare il materiale durante la posa (solo quando necessario!), oppure di applicare il prodotto tale e quale potendo contare sull'auto-rinforzo.

GUAINA C, infatti, è una guaina fibrorinforzata e, come tutti gli impermeabilizzanti Naici fibrorinforzati, non necessita di ulteriori armature in quanto le fibre presenti all'interno vanno ad accrescere la struttura del prodotto rendendola impiegabile così come nasce. Tuttavia, come già anticipato, è possibile accrescere ulteriormente la resistenza meccanica, qualora necessario, interponendo al prodotto l'armatura in fibra di vetro Naici Mat 225. In base alla scelta, ovviamente, il posatore potrà ottenere caratteristiche diverse da valutare secondo la tipologia di lavoro. Un altro aspetto importante di questo materiale che lo rende vincente è dato dai consumi: solo poco più di un chilogrammo per metro quadro! Questo, oltre a permettere di gestire al meglio i tempi di lavoro, consente a chi lo applica di abbattere notevolmente la manodopera e, di conseguenza, i costi.

Ultimo aspetto che l'Azienda tiene ben presente, prima di sviluppare un nuovo prodotto, è il proprio impatto sull'ambiente. Andiamo a vedere, quindi, quali sono i simboli della "linea green Naici" che GUAINA C si è guadagnata: la tartaruga celeste che simboleggia un prodotto all'acqua certamente è tra quelli; ma tra i più rilevanti troviamo indubbiamente il simbolo magenta che indica un prodotto a basso impatto ambientale e che viene assegnato a prodotti che possono applicarsi direttamente sul supporto preesistente, evitando così di creare materiali di risulta (l'uso di questi prodotti riduce notevolmente l'impatto ambientale poiché evita la produzione di materiale di risulta sempre più difficili - e onerosi - da smaltire).

Un altro bel prodotto si va ad aggiungere, quindi, allo storico marchio nero-verde Made in Italy, andando ad arricchire ulteriormente una gamma di prodotti sempre avanti con il tempo sotto il profilo tecnologico, e sempre un passo avanti per il rispetto della natura.



Riflessi[®] di resina



Pavimento realizzato con "Nairetan P-Level"



Pavimento realizzato con "Decorcem"

. . . pavimenti e rivestimenti da sogno!

Meeting 2016: puntare sulla Formazione!

di Giovanni Spagnol

"Formazione, crescita, successo", è stata questa l'apertura del Meeting annuale svoltosi presso la sede di Nettuno dove il Management aziendale, come di consuetudine, ha accolto la propria Rete Vendita per esporre e discutere le tematiche, gli argomenti e gli obiettivi prefissati del nuovo anno. Lo spunto, per dare corpo al Meeting e da lì partire per trattare tutti gli argomenti, parte proprio dall'ultima copertina 2015 del NaiciPro. Numero in cui è stata affrontata la Formazione in tutte le sue sfaccettature: dalla Naici Academy (scuola per applicatori professionisti), al Naici Customer Service (formazione specializzata per i rivenditori Naici); fino ai Seminari informativi e formativi presso gli Ordini degli Architetti, Ingegneri e Geometri.



Tutte componenti del progetto Formativo messo a punto dall'Azienda che, ormai da tempo, lavora su questo aspetto ritenuto fondamentale per poter annoverare tra i propri collaboratori e partner personale specializzato e fidelizzato. Quindi, il Meeting anno 2016 è partito dai risultati ottenuti nel 2015 per fissare le tappe per il nuovo anno e nuovi obiettivi ancora più ambiziosi. I risultati migliori si ottengono lavorando in gruppo verso una comune e condivisa meta. Lo spirito di squadra è quello che fa la differenza e punta dritto al cambiamento. In quest'ottica ha assunto maggior rilievo e peso la formazione della rete vendita, uno degli elementi cardine della solidità aziendale.

La formazione agenti, inaugurata nel 2015, ha intrapreso un nuovo percorso diventando sempre più specialistica e dettagliata. Formazione tecnica ad hoc con programmi realizzati a seconda della regione e zona di appartenenza e delle problematiche legate a quello specifico mercato di riferimento. Solo in questo modo, non generalizzando, ma specializzandosi in maniera ancora più puntuale si può davvero fare la differenza. Il Management quindi sposa e fa propria la continua apertura al miglioramento e alla crescita professionale per formare i professionisti dell'Azienda. •

Momenti del meeting





L'intervento formativo di Pino Insegno al Meeting Naici!

di Manuela Moroni

Giuseppe (Pino) Insegno, romano da Roma da cinquantasette anni, oggi uno dei più popolari personaggi in Italia. Attore, regista, conduttore (televisivo e radiofonico), doppiatore (tutti lo ricordiamo in uno dei suoi doppiaggi più celebri di Viggo Mortensen nel ruolo di Aragon, nella trilogia de "Il signore degli Anelli"), sempre molto apprezzato dal pubblico in ogni segmento, dal teatro al grande e piccolo schermo, ora anche in radio. Un uomo di successo e di grande umanità, poliedrico, capace di mettersi in gioco costantemente, che ha fatto della sua carriera un contenitore colmo di svariate esperienze utili in ogni situazione ad evidenziarne le proprie abilità, ottenendo continui consensi e plausi.

Forse vi starete chiedendo cosa c'entri, all'interno di un'Azienda, un personaggio pubblico che si occupa di tutt'altro; e poi proprio in occasione di una riunione focale con la rete vendita al completo...Beh, semplicemente perché Pino Insegno, oltre ad essere quello che il pubblico conosce e apprezza, da molti anni si occupa anche di "formazione e motivazione" in importanti strutture pubbliche e private, oltre che negli ambienti per cui è maggiormente noto. Famosa ormai la sua trasmissione radiofonica "Voice Anatomy" in onda su Radio24 la domenica pomeriggio dove, insieme a ospiti illustri, dimostra come la voce sia, ad esempio, uno strumento fondamentale e di comunicazione imprescindibile che è alla base della vita di ognuno di noi (sia-

no relazioni familiari, sentimentali, lavorative). Con questi ed altri esempi, l'intervento di Pino Insegno in Naici si è concentrato su due degli aspetti fondamentali per il raggiungimento del successo professionale: motivazione e competenza! Motivazione, tale per cui la vita professionale deve essere affrontata con atteggiamento positivo e propositivo, lasciando al di fuori quelli che possono essere eventuali problemi e preoccupazioni personali altrimenti deleteri. E competenza, in cui non rientra soltanto il (seppur fondamentale) bagaglio tecnico-culturale, ma anche il modo di sapersi porre nei confronti dell'interlocutore (grazie anche allo "strumento" voce per esempio...). Vi rientra il nostro essere prima di tutto disponibili ed intuitivi nel com-

prendere quale sia l'effettiva esigenza, la reale necessità del cliente. Saper ascoltare, prima di tutto. E poi saper parlare, con fermezza e decisione, offrendo la soluzione concreta a quanto richiestoci. Perché oggi di venditori comuni o di venditori bravi ce ne sono tanti, ma è colui che offre la figura di consulente ciò di cui il mercato ha realmente bisogno. Allora quale personalità migliore, per dimostrare alla rete vendita Naici come poter instaurare questo feeling vincente con il proprio interlocutore? Proprio nel contesto del Meeting annuale, dove il tema fondamentale è stato la Formazione a "trecentosessanta gradi", si è volutamente inserito l'intervento di Pino Insegno. Egli ha letteralmente conquistato la platea per più di tre ore inondandola di consigli utili e rivelando, in modo del tutto nuovo e assolutamente piacevole, come e dove lavorare per migliorare il proprio atteggiamento, rendendo il primo approccio con il cliente il biglietto da visita più importante affinché questo sia funzionale alla propria professione, per arrivare a concludere un affare che sia effettivamente vantaggioso per entrambi. Solo così è possibile gettare le basi giuste, non soltanto per il presente ma soprattutto per il futuro.

Dunque, qualsiasi sia il settore in cui si vuole svolgere la propria professione, sempre competenza e motivazione sono alla base del successo. Questo lo spirito dell'intervento formativo di Pino Insegno. Un momento d'incontro sintetico ma importante, perché ha saputo far leva sugli aspetti positivi sminuendo quelli negativi legati al momento di crisi, o meglio di cambiamento, che il mercato sta attraversando. Rete Vendita coinvolta appieno, entusiasta a fine lavori, per i consigli avuti da un uomo che ha saputo utilizzare al meglio se stesso, facendone il suo proprio strumento di lavoro...vincente! •



Piero Morucci e Pino Insegno durante l'intervento formativo



I nuovi prodotti 2016 sul mercato

di Carlo Gattamelata

Come ogni inizio d'anno la Naici propone nuovi prodotti, al termine della giusta sperimentazione, sia per innovare gli esistenti che per rispondere alle esigenze di un mercato sempre in continua evoluzione. Ecco, quindi, una panoramica dei nuovi prodotti presenti sul mercato:

NAILASTIC AP

Guaina liquida di natura acril-poliuretana, fibrorinforzata, pedonabile, resistente ai raggi UV ed antiradice, certificata anche per incapsulamento del cemento amianto. È una guaina liquida impermeabilizzante monocomponente a base di resine poliuretatiche modificate all'acqua, fibrorinforzata, disponibile in diversi colori. Risultata applicabile sulla maggior parte delle superfici edili, realizzando un manto impermeabile, pedonabile ad elevate prestazioni tecniche, senza limiti di estensione, prevedendo il trattamento di eventuali giunti già presenti. NAILASTIC AP è resistente ai ristagni di acqua, agli agenti atmosferici in genere, mantenendo le proprie caratteristiche fino a temperature di - 30°C. È dotata di proprietà antiradice, per applicazioni in strutture murarie a contatto con terreno, ed è certificato per l'incapsulamento del cemento amianto (eternit) di tipo A-B-C.



GUAINA C

Impermeabilizzante monocomponente in polvere, elastico, fibrorinforzato per tutte le superfici edili. È un prodotto a base di cementi modificati, additivi particolari e polimeri. Tale composizione, rende GUAINA C un impermeabilizzante adatto per superfici edili pedonabili, anche leggermente umide, esposte direttamente agli agenti atmosferici oppure prima della posa di rivestimenti ceramici. GUAINA C può essere impiegata anche come rivestimento protettivo flessibile per supporti in calcestruzzo al fine di aumentare la resistenza nel tempo dagli attacchi gelo-disgelo e dagli effetti dei sali disgelanti. Inoltre può essere impiegato come impermeabilizzante di strutture murarie contro terra.

NAI 45 H

Fondo ancorante monocomponente acrilico, biocida, a base acqua. È un primer all'acqua monocomponente, trasparente, a base di speciali polimeri che lo rendono un fondo ancorante di altissima efficacia per successivi rivestimenti impermeabili e verniciature. Garantisce un'ottima adesione, è pronto all'uso ed applicabile sia su pavimenti che pareti. La proprietà biocida rende NAI 45 H particolarmente indicato a combattere organismi e microorganismi (tipo muschi, licheni, ecc.) sconfiggendo le radici degli stessi. È utilizzato per creare una sicura base di adesione su supporti in calcestruzzo, grès, ceramica, guaine bituminose, cemento amianto, superfici edili in genere prima dell'applicazione di impermeabilizzanti resinosi, cementizi e di pitture di natura acrilica.



ENERGY HR PRIMER

Fondo ancorante epossidico bicomponente, esente da solventi, specifico per l'applicazione di ENERGY HR FINISH. È un primer ancorante ad alto potere consolidante e adesivo, colorato. ENERGY HR PRIMER, viene impiegato come promotore di adesione su supporti in calcestruzzo o metallici prima della posa in opera del rivestimento di finitura ENERGY HR FINISH. Viene utilizzato anche per l'ancoraggio della rete di vetro FV160 qualora il supporto richiedesse l'ausilio di un'armatura a sostegno. Con l'aggiunta di sabbia di quarzo a granulometria controllata, è possibile realizzare una malta idonea per regolarizzare supporti in calcestruzzo.

ENERGY HR FINISH

Resina epossidica bicomponente di finitura per rivestimenti antiacido, anche di forte entità. È un rivestimento colorato, idoneo per la realizzazione di rivestimenti protettivi chimico-resistenti per supporti in calcestruzzo e acciaio. A seguito della posa in opera crea una superficie impermeabile, carabile con ruote in gomma, altamente resistente all'abrasione. ENERGY HR FINISH è specifico per la protezione da aggressioni chimico-resistenti, anche di forte entità, di supporti in calcestruzzo e acciaio che costituiscono pavimentazioni, depuratori, vasche, serbatoi, canale ed ogni altra struttura edile.



CEMENGUAINA FIBRATA

– applicabile sia a rullo che a spatola

Guaina liquida impermeabilizzante cementizia, bicomponente, fibrorinforzata. È una guaina liquida con prestazioni al top, resistente ai ristagni d'acqua ed altamente pedonabile, idonea per essere lasciata a vista oppure rivestita direttamente da una pavimentazione. Già presente da qualche anno sul mercato, applicabile solo a spatola o pennello, questa evoluzione di CEMENGUAINA FIBRATA permette ora anche la posa in opera mediante rullo cordonato, oltre quella con spatola o pennello. Può essere impiegata per l'impermeabilizzazione di terrazzi, balconi e coperture in genere, di qualsiasi entità.

Seminario Albo Applicatori: Un successo che dura da cinque anni!

di Angelo Agnoni

Si è tenuto nella sala conferenze aziendale, come da consuetudine, il Seminario Naici Academy, appuntamento annuale giunto alla quinta edizione e riservato agli Applicatori Professionisti Naici iscritti sia all'Albo della divisione "Pavimenti e Rivestimenti in resina" che in quella "Impermeabilizzanti e Deumidificanti".

L'incontro, presieduto dal Direttore dell'Area Formazione e Naici Academy, Angelo Agnoni, oltre ad essere una giornata tecnico formativa e di aggiornamento sui nuovi prodotti inseriti nel mercato nazionale, come consuetudine vuole essere soprattutto un momento di incontro e condivisione dove aumentare le intese, il legame professionale e, perché no, il rapporto di amicizia. Come ormai in molti hanno potuto constatare, l'Azienda non si ferma al Seminario fine a se stesso, ma offre un servizio costante a tutti gli Applicatori Professionisti iscritti all'Albo Naici, rafforzando ancora di più il rapporto con l'azienda, garantendo il giusto supporto tecnico in qualsiasi momento per la risoluzione di problematiche e consigli sulla scelta dei sistemi applicativi.

Come in tutti gli anni, il momento più atteso del Seminario è stato la proclamazione del vincitore del concorso "Spatola d'oro", riservato ai soli Applicatori iscritti all'Albo divisione Pavimenti e rivestimenti in resina. Il primo premio

Elenco dei partecipanti
al seminario

Algozino Angelo
Cameli Cristian
Costantino Natale
D'Arcangelo Marco
De Lauretis Daniele
Faustini Angelo
Fina Leonardo
Frulio Luca
Frulla Andrea
Fuschiotti Sergio
Piolo Loris
Moretti Nicola Luciano
Puozzo Roberto
Tarantino Gianluca





I° CLASSIFICATO ROBERTO PUOZZO



II° CLASSIFICATO COSTANTINO NATALE

quest'anno è stato vinto da Roberto Puozzo, applicatore Biellese che si è particolarmente distinto per bravura, estro, originalità e volume di lavoro. Per definire il vincitore vengono valutati anche i feedback provenienti dai clienti commissionari dei lavori, i quali vengono invitati ad esprimersi, attraverso un questionario, nel quale valutare alcuni parametri dell'aspetto lavorativo dell'applicatore, come serietà, professionalità, precisione, puntualità e pulizia del cantiere. Al termine di ogni progetto, gli applicatori inviano all'azienda un report fotografico del lavoro svolto, così da essere esaminato da una commissione ad hoc, che infine eleggerà il vincitore.

La soddisfazione aziendale dell'Academy sta nella certezza, raggiunta dopo cinque anni di impegno e dedizione, di essere riusciti a creare un gruppo di operatori specializzati che siano anche in grado di collaborare ed aiutarsi tra di loro. Questo è lo spirito giusto che ci rende orgogliosi, perché è solo creando collaborazione che si possono raggiungere obiettivi sempre più importanti. •

Le Parole del Vincitore "Premio Spatola D'Oro 2016"

"È la sinergia trovata con tutti voi, il valore che date agli applicatori e questo nuovo modo di lavorare che mi hanno convinto ad andare avanti con il progetto iniziato due anni e mezzo fa con le vostre resine. Colgo l'occasione per ringraziare Enrico Villa (titolare del Colorificio Villa - rivenditore Naici, ndr) che è stato il primo a coinvolgermi e che mi supporta quotidianamente. Ringrazio inoltre Angelo Agnoni, per la sua grande disponibilità dimostrata ogni qual volta ne ho avuto bisogno e per l'avermi trasferito i tanti consigli pratici e tecnici appresi nella sua vita lavorativa, senza riserva alcuna e mettendomi sempre in condizione di lavorare con sicurezza. Ringrazio Massimo (Lazzarotti - caporegia Naici, ndr) per la sua disponibilità ed il supporto qui sul territorio e per la collaborazione lavorativa che si sta instaurando.

Volevo Ringraziare Manuela (Resp. Uff. Marketing Naici, ndr) e Valeria (Resp. Uff. Comm.le Naici, ndr) anche loro sempre molto disponibili; Giovanni Spagnol (Direttore comm.le Naici, ndr) per la collaborazione e disponibilità dimostrata e infine un grazie va alla Naici nelle persone di Enrico, Alessandro e Piero Morucci per aver dato questa impronta all'Azienda. Grazie ancora!"

Roberto Puozzo



III° CLASSIFICATO GIANLUCA TARANTINO



IV° CLASSIFICATO SERGIO FUSCHIOTTI



Decorresina[®]
F L O O R

Resina microfibrata in pasta
per decorazioni di pavimenti





DECORESINA FLOOR è una resina in pasta, ideale per effettuare rasature decorative di grande impatto estetico su pavimenti. Con una formulazione a base di pregiate resine e grazie alla presenza di microfibre, il sistema **DECORESINA FLOOR** offre un'ottima flessibilità, resistendo ai micromovimenti del supporto ed offrendo una buona impermeabilità. Si applica in più strati mediante spatola liscia di acciaio o plaster, a seconda degli effetti cromatici che si desidera ottenere.

Con **DECORESINA FLOOR** si possono realizzare infiniti effetti e colorazioni come da cartella colori, ed è disponibile neutro (da colorare al momento con apposite paste colorate), o già colorato.

DECORESINA FLOOR, può essere usato per la realizzazione di rivestimenti decorativi in abitazioni, negozi, uffici, show room, etc.

- MONOCOMPONENTE
- ECOLOGICO A BASE ACQUA
- FACILE DA APPLICARE
- OTTIMA RESISTENZA



Pavimento prima dell'intervento ed armatura del supporto con rete di vetro fv 170



Applicazione della prima mano di DECORBASE a spatola



Applicazione della seconda mano di DECORBASE



Miscelazione e applicazione della prima mano di DECORESINA FLOOR



Dettaglio della prima mano di DECORESINA FLOOR



Applicazione della seconda mano di DECORESINA FLOOR

Lavoro ultimato



A Bisceglie, l'unione fa la forza e... la qualità!

di Claudio Tranquilli

Questo è, in sintesi, Restile, l'azienda che fa capo a Tommaso Di Pierro (applicatore Professionista Naici) e Floriana Ciliento, i proprietari. Davide Scassillo poi, è il tecnico che opera nel comprensorio del comune di Bisceglie. Un nome scelto con modalità particolari, come ci dicono i proprietari: "Un gioco di parole che forma re-stile, dopodiché il termine è stato prima reso anglofono e poi italianizzato togliendo la y così da creare dei giochi di parole da usare per eventuali pubblicità". Una genialità creativa che, come

dice Tommaso: "Si può interpretare in tanti modi: stile, ristrutturazione, design". Ma prima di entrare nel vivo dell'attività ci piace conoscere meglio la loro coppia di vita e di lavoro. Gli chiediamo subito quanti anni ha e, poi, da quanti anni è sposato con Floriana. Tommaso non si sottrae alla domanda e afferma: "Ho 35 anni e non siamo sposati, ma lo faremo tra un anno. Per ora conviviamo da dieci anni e siamo fidanzati da diciotto, insomma una bella fetta di vita insieme. E siamo entrambi della zona di Bisceglie".

Per quanto riguarda l'azienda chiediamo sempre a Di Pierro da dove nasca l'idea di iniziare questa avventura professionale? "Attualmente sono proprietario di un'impresa edile e collaboro con Davide (Scassillo, il tecnico, ndr) da qualche anno. Già da tempo avevamo l'idea di offrire alla clientela un servizio in più a livello professionale fornendo, nel contempo, un prodotto finito chiavi in mano così da evitare i tanti disturbi che può avere il committente nell'organizzare un cantiere". Un gruppo di lavoro che, come sottolinea Davide Scassillo, opera perseguendo: "L'obiettivo principale di soddisfare il cliente evitandogli qualunque tipo di problema, però il lavoro di idee lo svolgiamo insieme. Lavoriamo, inoltre, con altri tecnici in base alle richieste del cliente in quanto siamo riusciti a creare un network d'impresе e di professionisti. Insieme siamo arrivati a valorizzare i nuovi prodotti come, ad esempio, le resine che utilizziamo facendole conoscere alle persone per far comprendere il design che offrono e la loro duttilità nell'applicazione".

Continuando a conoscere la Restile, incontriamo la parte femminile dell'impresa, la signora Floriana Ciliento alla quale chiediamo, essendo l'unica donna del gruppo, quanto è importante la sua presenza? "Ritengo che una donna in questo gruppo così eterogeneo rappresenti il fulcro. In questa zona ci sono tante imprese edili e molto spesso improvvisate; io ho spinto molto Tommaso a seguire corsi di aggiornamento indirizzandolo verso il mondo delle resine per differenziarci, quindi il mio ruolo principale è stato quello di sostenere Tommaso nelle scelte e orientarle verso la formazione e l'aggiornamento". E allora la

domanda nasce spontanea ed è quella di chiederle se c'è una linea di demarcazione nel loro rapporto che divide la parte sentimentale da quella professionale. Floriana serafica dice subito che: "Non c'è una linea di demarcazione vera e propria poiché sovente ci soffermiamo a discutere sull'argomento principale che è il lavoro, il nostro e della nostra impresa".

Apparentemente nello show room c'è molto estro femminile, ma Di Pierro tiene a chiarire: "A dire il vero l'estro e le idee estetiche sono di entrambi, anche se la visione femminile ci aiuta a concretizzare le nostre idee. Poi Floriana cura molto il marketing, i contatti con l'esterno in una sorta di PR e, nel frattempo, svolge anche le mansioni di segretaria. Insomma una donna a tutto tondo". Per quanto riguarda, invece, l'organizzazione del lavoro ci risponde Davide Scassillo illustrando che: "Noi solitamente facciamo un sopralluogo iniziale per capire la consistenza del lavoro richiesto. In questo momento va molto il restyling poiché, effettivamente, è quello che richiede il mercato. Noi, infatti, progettiamo il lavoro a 360° proponendo anche nuove tecnologie e sistemi e, in questo modo, entrano appieno anche le resine poiché offrono possibilità semplificate per i lavori che si acquisiscono". A questo punto, visto che si parla di resine, la domanda è d'obbligo e quindi chiediamo a Scassillo come, quando e in che modo ha utilizzato e conosciuto le resine

A dire il vero
l'estro e le idee
estetiche sono
di entrambi,
anche se la
visione femminile
ci aiuta a
concretizzare le
nostre idee





da sinistra:
Davide Scassillo,
Floriana Ciliento,
Tommaso Di
Pierro e Maurizio
Prezioso

L'Agente Maurizio Prezioso

L'agente Maurizio Prezioso a proposito della sua zona dice di essere: "...molto soddisfatto perché in sei mesi nella provincia di Barletta-Andria-Trani, che è la sesta provincia pugliese, sono stati realizzati due show-room, uno a Bisceglie e l'altro ad Andria, quindi posso dire che questa modalità di penetrazione nel territorio è quella giusta ed io la perseguo in maniera pedissequa. Tommaso, entrando nell'Albo Applicatori Professionisti Naici, mi ha riempito di soddisfazione; poi oltre ad avere uno spirito imprenditoriale è anche creativo, infatti con le resine ha realizzato anche altri oggetti (lavori con pasta e creazione di orologi, ndr), quindi vedo in Tommaso un applicatore e imprenditore completo con l'estro dell'artista." •

Naici: "Le resine Naici sono straordinarie sia come prodotto che come modalità applicative e di resa del lavoro finito. Oltre a quella semplice, monocolora, che architettonicamente è la preferita perché la puoi utilizzare in tutti gli ambienti, basta unire più colori e si possono avere diverse cromie. Con la linea Decò, ad esempio, puoi creare tutto quello che hai in mente e, quindi, dal punto di vista architettonico, l'unione tra i prodotti è perfetta. Con queste resine spettacolari si può gestire in qualunque modo il lavoro, poi dipende dalla bravura dell'applicatore".

A questo punto interviene Tommaso Di Pierro per puntualizzare che: "Devo dire onestamente che non mi sento tanto creativo, però grazie a Floriana che mi spinge alla sperimentazione e mi apre alla creatività, riesco a creare delle realizzazioni che mi piacciono e mi entusiasmano. Un lavoro di gruppo che diventa qualità, questa è la nostra forza." Gli fa eco Floriana chiosando che: "Io ho spinto molto Tommaso ad usare la resina e vorrei che arrivasse a poter inglobare i materiali più particolari per poter sviluppare ulteriormente il suo lato artistico, perché lui è più tecnico mentre io sono più creativa. Insieme siamo arrivati a fare anche degli orologi con la resina, quindi mi piacerebbe che lui si spingesse oltre utilizzandola anche in questi ambiti." Tornando alla realizzazione dello show room, chiediamo a Scassillo quale resine sono state utilizzate? "Abbiamo utilizzato il Decorcem e l'Igrotan con finitura liscia, ma prima di arrivare a queste scelte ci sono stati due anni di lavoro e di sperimentazioni facendo nascere l'esigenza di uno show room".

A Tommaso, invece, chiediamo di spiegarci le applicazioni utilizzate per creare il pavimento dello show-room: "Nell'ingresso è stato applicato il Nairatan SPT Floor in due colori, un blu scuro pigmentato con il bianco. È stato un lavoro che mi ha soddisfatto svolto in completa autonomia, senza necessità di richiedere l'aiuto dell'azienda; mentre per la seconda parte del lavoro ho usato prima il sistema Igrotan, per bloccare un residuo di umidità, e poi ho applicato le finiture. Per immaginare e realizzare questo locale, come lo vedete, abbiamo impiegato nove mesi di progettazione. Sono molto soddisfatto perché a Bisceglie la pavimentazione in resina è un prodotto nuovo e a tal proposito ho girato molto per vari rivenditori di piastrelle, perché credo che loro possano spingere ancor più questo prodotto. La presenza della resina all'interno del nostro studio consente al cliente di conoscerla meglio, dal vivo, apprezzandone l'estetica".

togliere ulteriormente chiedendo sempre all'arredatore se il loro successo è perché sono in quattro e perché condividono idee e passioni: "Diciamo che è la biodiversità che ci rende un ambiente unico. Personalmente per me questa è una nuova avventura perché collaboro da poco tempo con loro, però ho sposato da subito il progetto di Floriana e Tommaso in quanto l'idea di offrire un prodotto unico, a partire dall'edilizia per arrivare all'arredamento, credo che attualmente sia la direzione da prendere per migliorare nel nostro settore". Gli fa eco Floriana che dice: "Volevo puntualizzare che da quando Tommaso ha partecipato alla Naici Academy, la nostra conoscenza del prodotto è migliorata moltissimo e abbiamo, inoltre, avuto modo di approfondire e di conoscere il rispetto ambientale che seguono le resine prodotte dalla Naici, tema a cui io tengo particolarmente". •

A dare ancora più consistenza alle parole e alle idee di Tommaso Di Pierro, Floriana Ciliento e Davide Scassillo, interviene anche l'arredatore che collabora con lo studio, il quale, a proposito dei prodotti Naici, dice che: "Sicuramente sono prodotti che rispettano e salvaguardano l'ambiente. Il materiale attualmente è il più duttile: a partire dalla pavimentazione priva di fughe che offre un'igiene superiore evitando anche ricettacoli di batteri, quindi è un materiale assolutamente igienico e che consiglio a chi vuole innovare la propria abitazione. Per l'utilizzo di questa materia e, soprattutto, dei prodotti Naici, io ho intenzione di utilizzarne tanta per farne un uso anche decorativo, applicandola su pareti e mobili". Una curiosità però ce la vogliamo



La presenza della
resina all'interno
del nostro
studio consente
al cliente di
conoscerla
meglio, dal vivo,
apprezzandone
l'estetica





Il Bar Camplone: un angolo di storia pescarese

di Claudio Tranquilli

A Pescara lo conoscono tutti: il bar Camplone è una delle attività storiche pescaresi che, nonostante il fulgore economico che la città ha vissuto negli anni '70 e '80, lo scorso anno ha dovuto spegnere le sue insegne soccombendo alla crisi. Ci siamo soffermati con Lorenzo Camplone, colui che ha fatto rinascere il mito e la leggenda dell'intrattenimento nel capoluogo abruzzese, per comprendere meglio come è rinato il Bar Camplone anche grazie all'utilizzo delle resine Naici. Lorenzo ci dice subito che: "Il locale è stato fondato da mio nonno Giovanni Camplone il quale, nel 1947 subito dopo la fine della Seconda Guerra Mondiale, aprì il bar con l'arrivo

degli americani. Mio nonno, attraverso i buoni rapporti instaurati con il distacco americano pescarese, riuscì ad ottenere la farina e con questa a confezionare i dolci per il bar che era sempre frequentatissimo". Lorenzo nel parlare di suo nonno è visibilmente orgoglioso tant'è che aggiunge: "C'è da dire che subito dopo la guerra Pescara usciva da una situazione catastrofica, quindi la sua fortuna era quella di riuscire a reperire le materie prime grazie all'aiuto degli americani, da lì iniziò a creare la sua pasticceria che, con gli anni successivi, riuscì a migliorare rendendola un laboratorio/negozio e dandogli il suo cognome, Camplone appunto".

il nome
Camplone
fu associato
alla qualità,
al prestigio e
all'eleganza

Ma la storia non si ferma con il nonno e, come abbiamo già detto, continua fino ai nostri giorni con alterne vicende: "Il locale si è migliorato negli anni passando prima per mio padre che, negli anni '90, ebbe l'idea, insieme a mia madre ed un altro socio, di creare il primo locale di lusso di Pescara - sottolinea Lorenzo - divenendo un vero e proprio ritrovo per i cittadini pescaresi in un periodo di grande sviluppo economico. Un luogo di aggregazione per la città dove, grazie anche al socio Osvaldo Martellucci che era ed è un grande barman di Milano, portarono la tradizione dell'aperitivo, attuale happy-hour, anche in questa città". Insomma un bar davvero pieno di aria festosa e di bella gente che anticipò la moda dell'aperitivo come lo intendiamo oggi e facendolo copiare anche ad altre città italiane. "Questa idea ebbe un grande successo - dice ancora l'entusiasta Lorenzo - e pian piano il nome Camplone fu associato alla qualità, al prestigio e all'eleganza. Il nome Camplone a Pescara è sempre stato legato anche alla grande tradizione pasticceria e, non a caso, noi siamo i creatori del famoso dolce Imperiale, avendone l'esclusiva, e del famoso cornetto Il Capriccio".

Dopo le vicende sfociate con la chiusura e il ridimensionamento dell'impresa, Lorenzo si rimbocca le maniche e, con l'esigenza di rinnovare il locale, lo modernizza spostandolo in una zona poco distante dalla sede storica. In questo modo, di fatto, eredita anche la tradizione familiare: "Mio Padre è anziano, quindi ho deciso di continuare nell'impresa e sono molto contento di essere l'erede di questa straordinaria tradizione". Ovviamente, come

tutte le aziende che tentano di riguadagnare il successo, tutto diventa più difficile, ma Lorenzo non si scoraggia e dice: "Inizialmente avevo molta paura nel ricominciare tutto da zero, perché il cittadino pescarese era abituato alla storia di Camplone, quindi a vedere il locale in una certa ubicazione e a vederlo in un certo modo. Così, quando due anni fa ebbi l'idea di aprire questo locale ero spaventato perché non sapevo come i cittadini l'avrebbero presa e temevo che non fosse riconosciuto come lo storico locale con tutta la tradizione che si portava dietro. Non ho voluto fare molta pubblicità inizialmente proprio perché volevo che Pescara si risvegliasse e scoprisse da sola che Camplone era ancora vivo. Non tutti sanno ancora della riapertura però lo stanno scoprendo piano piano attraverso il passaparola e i social-network; l'intenzione futura è quella di fare una campagna pubblicitaria migliore introducendo sul mercato dolci e gelati artigianali".

Nel nuovo locale, che ha realizzato in maniera moderna e funzionale, Lorenzo ha sperimentato anche un prodotto come la resina trovandolo un ottimo alleato nel dare corpo alla sua creatività: "La mia idea era quella di realizzare un salotto, non volendo il classico bar o i soliti locali un po' retrò o troppo moderni. Volevo un luogo nel quale le persone si sentissero a casa loro. Volevo qualcosa, quindi, che desse calore ma al tempo stesso eleganza e le resine, soprattutto negli ultimi anni, hanno avuto anche un utilizzo di questo tipo. Il mio primo pensiero, insieme all'architetto, è stato quello di utilizzarle per la pavimentazione; l'idea è nata anche da mia madre che, ol-

Professionalità e creatività al servizio del cliente

Cristian De Sanctis, un Applicatore Professionista Naici che lavora le resine con maestria e creatività e che con estrema professionalità è riuscito a far conoscere i prodotti Naici a una vasta clientela. Uno di questi gli ha commissionato la realizzazione del pavimento del Bar Camplone dove ha svolto un lavoro in équipe tra lui, l'architetto e il cliente così da soddisfare al meglio le esigenze estetiche di ognuno degli attori della rinascita del prestigioso bar pescarese. La prima domanda che gli rivolgiamo è quella sulla difficoltà che ha incontrato nel realizzare il pavimento del bar. Cristian, da navigato professionista, non ha dubbi e dice subito che: "La difficoltà maggiore è stata quella di affrontare il problema dell'umidità di risalita, dovuta alla vicinanza dal mare. Una situazione in cui la falda acquifera spinge parecchio verso l'alto". Detto questo, quindi, gli chiediamo di riassumere il ciclo lavorativo della pavimentazione: "Praticamente è stato realizzato il ciclo completo di Igrotan, come barriera al vapore per la presenza di umidità; non potendo applicare per motivi tecnici il cemento osmotico, abbiamo scelto di usare questo ciclo e la scelta è risultata vincente. Alla fine il risultato è stato davvero entusiasmante; e un vero successo il risultato estetico con il grande vantaggio di avere una pavimentazione continua che, non avendo giunti, non trattiene lo sporco". Il cliente, ci racconta Cristian, è rimasto molto soddisfatto del risultato e allora gli chiediamo se questo è stato il lavoro più importante o se ne ha fatti altri. Cristian serafico dice che: "Ne stiamo facendo altri, ma questo a livello di immagine è il più importante perché



il locale si trova proprio al centro di Pescara, in Piazza della Rinascita detta Pzza Salotto; mi è inoltre piaciuto fare questo lavoro perché il Bar è un locale storico di Pescara". Un uomo sposato, con un figlio in arrivo, che lavora prevalentemente tra Pescara, L'Aquila, Ascoli e anche Teramo, dove vive. Cristian, a proposito dell'Azienda Naici ha le idee chiare e dice di sentirla vicina anche se una menzione la fa in maniera particolare ad Angelo Agnoni del quale dice: "È un uomo sempre molto disponibile, una brava persona e professionale, quando c'è un problema lui ti dà sempre un consiglio per lavorare in sicurezza. Angelo è stato fondamentale anche nel risolvere alcuni problemi che altrimenti sarebbero diventati spinosi". Prosegue inoltre "Un ringraziamento particolare all'Agente Manuel Croce e al Capo Area Raffaele Mattioli perchè sempre presenti e fondamentali per l'ottima riuscita del lavoro". Ovviamente come ogni creativo, anche Cristian ha un suo sito che gli permette di intercettare i vari lavori. Del sito www.officinadellamateria.it ce ne parla lo stesso Cristian. "È un sito nel quale non intendo dare risalto al mio nome, ma alla nostra professione in cui mettiamo molta passione. Per questo ho voluto creare un marchio e chiamarlo, appunto "officina" come se fosse un laboratorio

creativo della materia dove, in collaborazione con la committenza, l'architetto e il proprietario, cerco di studiare e di capire il risultato finale, quindi adattare i vari materiali ed è per questo che ho scelto la Naici, perché offre tantissimi materiali diversi e questo fa sì che si possano raggiungere diversi tipi di risultati estetici". Quindi tutto è stato studiato per migliorare le performance professionali. Cristian ci conferma che: "Il laboratorio esalta la creatività e la matericità del materiale, cioè intesa come superficie continua che deriva dalla materia, come qualcosa che viene dalla natura e noi la trasformiamo rendendola un prodotto estetico, offrendo qualcosa di diverso da quello che si trova in giro. Poi c'è il discorso del colore che, secondo me, è importantissimo perché con lo stesso tipo di materiale, ma usando colori differenti, si possono avere diversi risultati finali. Nel caso del Bar Camplone il grigio non sembra neanche un grigio, ma ha un qualcosa di verdastrò. In accordo con l'Architetto, infatti, abbiamo inserito questa colorazione nel locale, che era stato pensato con uno stile classico con inserti di ottone, in modo da esaltare tutto il lavoro". Infine Cristian conclude con un elogio a tutto staff tecnico di Officina della Materia dicendo "È un team di lavoro solido e professionale che sostiene quasi tutte le mie idee anche le più folli". •



LORENZO CAMPLONE

tretutto, è un'arredatrice riconosciuta anche a livello internazionale, avendo vinto diversi premi. Inoltre doveva trasmettere anche un'idea di eleganza, di calore e di accoglienza per i clienti e posso affermare che, a soli quattro mesi dall'apertura del locale, questa scelta è risultata vincente. La dimostrazione sta anche in quelli che dicono i clienti i quali, vedendo la resina, chiedono dove avessimo comprato questo prodotto per poterlo inserire anche nelle loro case".

Quindi possiamo dire che si sia instaurato anche una sorta di complicità, insieme all'architetto e all'applicatore? Una domanda alla quale Lorenzo Camplone risponde così: "Certamente sì. Abbiamo passato diverse settimane insieme a pianificare e sviluppare la nostra idea al meglio e devo dire che in tre siamo riusciti a trovare le soluzioni migliori per ogni ambiente e per creare questo tipo di locale. Sono molto soddisfatto della riuscita finale". Continuando col dialogo gli chiediamo se già conosceva le resine Naici: "Io volevo le resine ma non conoscevo nessun fornitore, sono stato introdotto nel mondo delle resine dal mio architetto Mario Michetti, al quale è subito piaciuta l'idea. Posso

dire di essere tra i pochi commercianti della zona ad avere una pavimentazione in resina, tant'è che molti imprenditori del mondo della ristorazione mi hanno chiesto informazioni proprio per l'impatto estetico che la resina garantisce al lavoro finale".

Insomma, Lorenzo pare davvero soddisfatto del suo locale sia perché la resina garantisce linee continue e sia perché questo rende più agevole la pulizia del locale: "Dal punto di vista dell'estetica, devo dire che la resina mi piace molto, mentre ancor di più sono soddisfatto dal punto di vista pratico poiché lo ritengo un rimedio perfetto per agevolare il lavoro di pulizia, soprattutto in un bar in cui si accumula molto sporco durante la giornata. Il pavimento in resina ha ridotto i tempi di pulizia in modo drastico, prima occorreva più di due ore per ripulire tutto il pavimento di piastrelle, con relativa aggiunta di carico di lavoro per i miei dipendenti, mentre ora con una passata si riesce a sistemare tutto in pochissimo tempo, quindi anche loro sono molto soddisfatti". Una bella storia di successo imprenditoriale che continua nel solco della storia pescarese con le tradizioni di un tempo, ma in chiave più moderna: "Ho voluto riprendere le tradizioni del vecchio locale, quindi ho mantenuto l'apertura alle 6:30 di mattina, perché voglio offrire un servizio per tutti quelli che la mattina escono presto per lavorare, per questo ho deciso di mantenere questa tradizione". Insomma siamo certi che non Giovanni sarebbe stato soddisfatto del nipote e del nuovo look che ha dato allo storico bar Camplone. " •



o Studio Zero 85 al lavoro per ripristinare un locale di successo

di Claudio Tranquilli

Mario Michetti, di Pescara, Mirko Giardino, de L'Aquila, e Giovanna Pizzella, di Termoli, sono i tre Architetti che, dopo essersi laureati tutti presso l'università "D'Annunzio" di Pescara, tra il 2000 ed il 2003, hanno costituito nel 2006 lo Studio Zero 85, con sede a Pescara, dove svolgono un percorso formativo e di ricerca sulla sperimentazione di nuove tecnologie costruttive e la conseguente variabilità tipologica della residenza. Ma è con Mario Michetti che iniziamo questo dialogo che ci porterà a comprendere come si è adoperato per far rinascere un locale storico e famoso della sua città natale, Pescara, appunto. Il Bar Camplone è un locale da ripristi-

nare ma anche un bar storico e, quindi, il proprietario pur legato alle tradizioni di famiglia ha voluto reinventarlo spostando anche la location. Qual è stato il suo approccio e quello dei suoi collaboratori a questo lavoro? "L'idea iniziale che il proprietario ci ha proposto era quella di far rivivere i fasti del Camplone che, come bar a Pescara, è un'istituzione. Chiunque veniva a Pescara negli anni passati, veniva anche per sedersi al bar di Berardo Camplone poiché il centro di Pescara, a differenza di altre città italiane dove il centro è individuato da Piazze storiche, è sempre stato individuato dallo storico bar Camplone".

Quindi si è trovato a dover fare scelte che coinvolgevano la toponomastica cittadina? "Si è vero perché v'era insito nel vecchio bar Camplone anche un ruolo urbanistico importantissimo. Inoltre lo stile che aveva era da bar classico, con marmi però non eccessivamente antichi. Uno stile moderno anni '80, forse anche un po' scollegato da tutta quella che era la teoria del moderno razionale di Pescara. L'idea dell'attuale proprietario era quella di ricreare l'atmosfera del Bistrot. Inizialmente venne in studio con un logo di due persone sedute a un tavolo con un cameriere con dietro il ponte di Pescara, il tutto in stile Belle Époque. A noi andava bene lo stile però in uno studio contemporaneo, come il nostro, dovevamo capire come interpretare il logo. Tra l'altro c'era un problema architettonico: questa è la piazza principale della città, ristrutturata ma comunque in pieno stile moderno, quindi mettere sotto un palazzo degli anni '70 una cosa in stile Belle Époque non aveva senso, questo perché crediamo che ogni periodo ha i suoi figli e una sua chiave di lettura, sarebbe stato un falso storico, mi sembrava andare fuori tema, allora siamo ripartiti dal foulard della signora che era seduta a questo tavolino nel logo e da lì abbiamo iniziato a fare una ricerca più precisa sul tipo di abbigliamento che il grafico aveva utilizzato e siamo arrivati a un periodo intorno agli anni '30, dove lo stile aveva più legami con il moderno anni '80 di Pescara: sulla linea filosofica dello Staatliches Bauhaus e, quindi, abbiamo immaginato che l'accessorio poteva essere contemporaneo al Bauhaus".

Una grande prova di coraggio interpretato, quindi: "Noi come

città siamo più figli di quel pensiero, sebbene poi ci sia la parte liberty, però il centro e l'architettura moderna è più figlia della scuola Bauhaus. È dal quel pensiero architettonico che, guardando e studiando, è venuto fuori un dipinto László Moholy-Nagy, uno degli esponenti del Bauhaus. Da queste opere sono emersi i disegni che abbiamo



voluto appendere alle pareti del locale che, di fatto, sono delle trasposizioni di alcuni nostri lavori che non sono delle copie, ma delle rivisitazioni arbitrarie. Abbiamo riproposto, quindi, un'idea del lavoro dando una tridimensionalità a un lavoro bidimensionale. Insomma abbiamo ripreso le linee di un lavoro di László Moholy-Nagy chiedendoci oggi cos'è che caratterizza la tridimensionalità, il fatto che noi lavoriamo con degli strumenti moderni tipo autocad software, e siccome in generale lì si parlava di pittura ma noi siamo uno studio di architetti abbiamo un rapporto di dimensioni diverse".

...il centro e
l'architettura
moderna
è più figlia
della scuola
Bauhaus.

La stessa linea di pensiero, quindi, è stata sviluppata anche per l'arredamento molto razionale, ma d'impatto? "Certo, abbiamo voluto portare nello spazio delle barre di ottone che ricordano, appunto, la Belle Époque, mentre le due lampade inserite nel contesto dell'ambiente, che sono moderne, rimandano a tutta la filosofia ricostruttiva e sono state inserite nel momento in cui abbiamo pensato alla realizzazione del pavimento. In questo modo abbiamo voluto dare la sensazione al cliente che entra nel bar di trovarsi immerso in una galleria d'arte. Per fare questo ci occorreva una superficie continua, con un minimo di lavorazione, che allo stesso tempo risaltasse i dettagli. Da questa idea la scelta è ricaduta sulla resina e, in questo caso, nelle resine Naici. Tra l'altro avevamo ricevuto da poco un premio ed eravamo stati ospiti proprio nella sede del Bauhaus di Dessau, dove c'era un pavimento molto simile". E come avete preso la decisione sul tipo di resina da utilizzare per dare corpo alle vostre idee? "Cristian (De Sanctis, ndr) mi fece vedere un campione di questa resina e da lì abbiamo deciso di fare il pavimento in quel modo e il valore estetico esplose in tutta la sua bellezza". È soddisfatto del

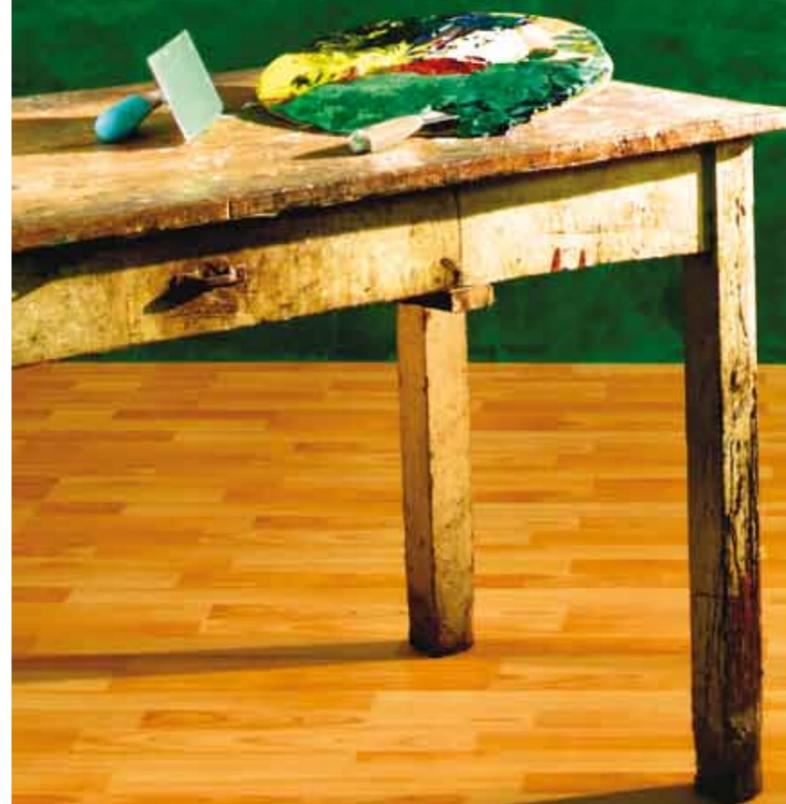
risultato e dell'interazione tra professionista-cliente-applicatore? "Sono molto soddisfatto del risultato finale ed è stato fondamentale, per il raggiungimento di questo risultato, il rapporto cliente-architetto. L'importante del committente è quasi maggiore di quello dell'architetto perché il committente è colui che deve reggere il lavoro quindi deve essere in grado di sopportare il peso dell'eredità quando il lavoro è terminato".

Nel concludere questo dialogo può dirci a quale linea di pensiero architettonica lei, e il suo studio, si ispira? "Tutta la nostra formazione professionale nasce dall'Università di Pescara, e nel periodo in cui ci siamo laureati, io e i miei amici/soci, abbiamo avuto la grande fortuna di vivere il massimo splendore dell'Ateneo pescarese che, in quel momento, in Italia era considerato una delle migliori Università a dimostrazione del fatto che molti laureati a Pescara hanno avuto il privilegio di vincere numerosi concorsi in giro per il mondo. Un periodo in cui c'è stato un connubio di giovani professori, seguiti da grandi assistenti, che hanno trovato un terreno fertile per fare dell'Università una sorta di accademia nella quale si sperimentava e, soprattutto, c'era interazione tra Professori e Alunni che andava oltre il classico rapporto formale. Grazie a questo tipo di rapporto si era creato un humus, intriso di una sorta di passione, che poi si è riversato in tutti quelli che si sono laureati. La formazione era in contrasto con l'attuale realtà universitaria italiana che vedeva una preparazione incentrata sui maestri del Razionalismo. A Pescara, invece, si guardava oltre oceano agli esponenti americani, quindi la nostra è stata una formazione progressista e di sperimentazione, la sperimentazione è poi rimasta legata al nostro modus-operandi che è quello della ricerca materica". •

Interno del bar Camplone

Decorésina®

Resina microfibrata in pasta
per decorazioni di pareti



naici
www.naici.it

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



La Naici Academy torna a Malta

di Angelo Agnoni



Dopo il successo riscontrato con il corso "Pavimenti e Rivestimenti in resina", la Naici Academy è sbarcata nuovamente a Malta, tenendo il primo corso di formazione "Impermeabilizzanti e Deumidificanti". L'appuntamento formativo, tenuto dal Direttore dell'Area Formazione, Angelo Agnoni, ha riscontrato una notevole partecipazione e un crescente interesse verso i prodotti Naici. Grazie al costante impegno e alla collaborazione del Sig. Antoine Bonello, titolare del punto di distribuzione Naici in Malta "The Resin and Membranes Center", si è deciso di proporre entrambi i corsi in un breve lasso di tempo, con lo scopo principale di formare un gruppo di operatori professionisti che siano in grado di individuare e successivamente risolvere le varie problematiche sempre presenti nei cantieri. Ulteriore rilevanza va data all'iniziativa del Sig. Bonello, il quale attraverso l'istituzione di un'associazione dedicata agli applicatori di resine riesce ad offrire un servizio di assistenza tecnica diretta e continua. Ad oggi l'arcipelago Maltese conta ben 24 applicatori professionisti Naici, tra rivestimenti in resina e impermeabilizzanti, attivi su tutto il territorio. Il mercato Maltese, tra l'altro, fortunatamente impone da tempo professionalità e competenza riguardo il lavoro e l'utilizzo di prodotti in grado di resistere ad elevate temperature e piogge saline. Per questi motivi la Naici ha deciso di puntare fortemente su un'appropriata formazione del personale in maniera che, grazie ad una corretta applicazione dei prodotti Naici, venga evitata la realizzazione di rivestimenti inadatti e/o poco duraturi. •

Naici Academy comes back to Malta!

by Angelo Agnoni



After the success of the "Resin Floors and Resin Decorative Coats" course, NAICI Academy came back again in Malta for the first training course "Waterproofing and Demoisturising." The training appointment, made by the Director of Formation, Angelo Agnoni, has had a great participation and a growing interest in NAICI products. With the collaboration of Mr Antoine Bonello, owner of the official NAICI distribution point in Malta "The Resin and Membranes Center", we decided to offer both courses in a short period of time to train a group of professional workers who are able to identify and then solve the various problems always present on construction sites. In addition to this Mr Bonello through the creation of an association dedicated to applicators resins it is able to offer a service of direct and continues technical assistance. Today Malta counts 24 professionals active NAICI applicators throughout the territory. Luckily the Malta market requires professionalism and competence in the works and the use of products able to resist at high temperatures and saline rains. For these reasons the NAICI decided to strongly focus on adequate staff training so that, through the correct application of NAICI products, is avoided the realization of unsuitable and / or short durable coatings. •

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



KIT SALVATORE TRASPARENTE

Salve, chiedo informazioni relativamente un prodotto trasparente, da applicare sulla pavimentazione in grès rosso del balcone, in modo che la impermeabilizzi e non modifichi il colore. (Fabrizio R., Frosinone)

Buongiorno. In riferimento al suo quesito le indichiamo il Kit Salvatore Trasparente, quale protettivo impermeabilizzante per terrazzi e balconi, idoneo per eliminare problemi di infiltrazione da microfessurazione. Il prodotto è di facile applicazione, è sufficiente applicarlo su una superficie asciutta e pulita in sole due mani: la prima di impregnante e la seconda di finitura, a distanza di circa 20 min. l'una dall'altra. Il kit è comprensivo di rullo per l'applicazione e guanti.



SALVAMURO GEL

Buongiorno, per la mia abitazione in ristrutturazione, ho la necessità di eliminare la risalita di umidità presente dai muri in tufo esistenti. Vorrei sperimentare sul mio immobile la tecnica di iniezione, quindi conoscere per un muro di tufo intonacato dello spessore 30cm il quantitativo necessario di prodotto e le modalità di posa. Grazie per la gentile risposta. (Mirko C. Architetto, Roma)



Buongiorno, per far fronte alla sua richiesta siamo ad indicarLe il prodotto Salvamuro Gel Naici, idoneo alla realizzazione di una totale barriera chimica contro l'umidità di risalita. Il prodotto viene fornito in kit, compreso di due ricariche da 600 ml, la pistola necessaria ad estrarre il prodotto all'interno della muratura e tutti gli accessori indispensabili, oltre a metro e matita in omaggio. Prima della posa in opera è necessario rimuovere l'intonaco per 1 mt oltre la zona ammalorata; successivamente procedere alla realizzazione dei fori sulla muratura, nel caso specifico per una profondità di ca. 25 cm, inclinati di ca. 5-10°, realizzando il primo a 6 cm dall'angolo e i successivi distanziati di circa 12 cm. Bagnare a rifiuto l'interno dei fori e successivamente estrarre Salvamuro Gel. Si consideri, per un muro dello spessore di 30 cm, un consumo medio di ca. 300 ml per metro lineare.

FIBRODARK

Ho l'esigenza di intervenire su una copertura piana, attualmente ricoperta da una vecchia guaina bituminosa in discrete condizioni, ricoperta da una vernice riflettente ormai deteriorata. La committenza per vari motivi non vuole applicare nessun rinforzo o armatura per il successivo rivestimento impermeabile, ma desidera un prodotto impermeabilizzante di facile applicazione, efficace e durevole. (Ing. Nicola M., Ascoli Piceno)

Salve, nel rispondere alla sua esigenza evidenziamo che il prodotto Fibrodark, guaina liquida bituminosa monocomponente fibrorinforzata, è idoneo al fine indicato. Per applicarlo è necessario eseguire un'accurata pulizia del supporto, in modo da eliminare parti in via di distacco ed i residui del precedente trattamento non perfettamente aderenti. Fibrodark non necessita di fondi ancoranti né di armature di rinforzo, poiché fibrorinforzata; è necessario solamente rispettare eventuali giunti presenti sulla superficie. Si applica facilmente in due mani, a spatola o pennello, per un consumo minimo di ca. 2,4 kg/mq. Fibrodark può restare a vista oppure essere rivestito da rivestimento di finitura colorato o pavimentazione.



Continua la **formazione Naici** presso gli **Ordini professionali!**

di Giovanni Spagnol

Formazione e innovazione continuano a essere i cardini su cui la Naici ha puntato negli ultimi anni al fine di raggiungere sempre più importanti traguardi nel mercato edile. L'evoluzione continua e costante dei sistemi impermeabilizzanti liquidi e dei sistemi resinosi per le pavimentazioni industriali e civili ha fatto scaturire la necessità di trovare sempre più partner che volessero specializzarsi in questi settori che, all'inizio, erano considerati di nicchia ma che, in questi ultimi anni, hanno trovato sempre più riscontri positivi sul mercato. Vista la particolare struttura degli argomenti trattati, la Naici ha posto come cardine dell'evoluzione di questi sistemi

la formazione. Grande riscontro si è avuto lo scorso anno con gli Ordini Professionali ed è per questo che, anche per il 2016, si è intensificato il calendario di questa tipologia di incontri. Il primo di quest'anno si è svolto il 26 febbraio scorso presso il Grand Hotel Vanvitelli a Caserta, al quale ha partecipato l'ordine degli Ingegneri della provincia di Napoli e Caserta.

Una partecipazione all'evento, che ha visto 150 professionisti iscritti, apertosi con l'intervento del Prof. Mollo, docente della Facoltà di Ingegneria dell'Università di Napoli, che ha trattato il tema delle problematiche nel recupero e nella riqualificazione delle strutture esistenti; a

seguire, l'intervento di Angelo Agnoni che ha argomentato sui sistemi impermeabilizzanti Naici e su come essi possono inserirsi nel recupero edilizio. Il 10 marzo scorso, invece, l'incontro di formazione si è tenuto con l'Ordine degli Architetti di Macerata. L'appuntamento si è tenuto presso la sede di Piediripa del Customer Service Naici, Fabio Sbaffi, e la partecipazione ha registrato ben 60 iscritti. L'ottima organizzazione offerta dallo staff del rivenditore Sbaffi ha permesso, oltre ad illustrare i sistemi impermeabilizzanti liquidi e le loro peculiarità, anche di trattare l'argomento delle pavimentazioni in resina nell'arredamento. •



NAICI ACADEMY[®]

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

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



Soluzioni per l'EDILIZIA.

PAVIMENTI
INNOVAZIONE
DETERMINAZIONE
SERVIZIO
SOLUZIONI
IDEE
PASSIONE
ECOSOSTENIBILITÀ
COMPATTEZZA
AFFIDABILITÀ
RESINE
ACCURATEZZA
SOLIDITÀ
TECNOLOGIA
EQUILIBRIO

Sede Principale e
Produzione
NETTUNO (RM)

Sedi Distaccate
PONTENURE (PC)
BIELAWA (POLONIA)

www.naici.it

