

# ndici<sup>®</sup>

*Pro*



Gennaio / Aprile 2017 - Anno XI numero 31

Periodico di tecnica e attualità



**FIBROS**  
**GUAINA S**  
**REFLEX**



## Protezione solare per la casa



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



NCD:  
27 gennaio  
2017

**naici**<sup>®</sup>  
*Pro*

**Direttore Responsabile**  
Claudio Tranquilli

**Direttore Editoriale**  
Enrico Morucci

**Direttore Tecnico**  
Alessandro Morucci

**Segreteria di Redazione,  
Coordinamento Stampa e  
Pubblicità**  
Manuela Moroni

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

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

**Fotografia**  
Martino Cusano

**Progetto Grafico**  
Alessandro Felici

**Hanno collaborato a questo  
numero:**

Giovanni Spagnol, Claudio Tranquilli,  
Marco Longhi, Carlo Gattamelata,  
Alessandro Morucci

Numero chiuso il 14 aprile 2017  
Stampato presso: Nuova Grafica 87

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

# Sommario

- 03 Editoriale**  
NAICI CUSTOMER DAY: un punto di partenza per nuovi traguardi!
- 04** NCD: l'evento dell'anno!
- Vita Aziendale**
- 18** Meeting Aziendale 2017, tra formazione e professionalità
- 28** Seminario 2017: "You'll Never Walk Alone"
- A Colloquio con...**
- 22** Edil Vozza, una realtà che condivide la filosofia Naici
- 24** Costantino Natale, personifica l'estro applicativo
- Focus**
- 33** Evoluzione prodotti, tra innovazione e nuove opportunità commerciali
- Scrivi@Naici**
- 36** Rubrica tecnica
- Cultura**
- 38** Palermo, città dell'accoglienza e dei diritti, sarà la capitale della Cultura 2018
- Sport**
- 40** Cortina 2021, nel segno della luce



**Decorresina**  
FLOOR

Resina microfibrata in pasta per  
decorazioni di pavimenti



www.naici.it

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



**NAICI CUSTOMER DAY:**  
un punto di partenza per nuovi traguardi!

**P**er questo mio editoriale parto subito col parlare della copertina di questo numero di Naici-Pro che, come potrebbe apparire, non tratta assolutamente di vino, ma introduce esclusivamente i prodotti Naici dei quali si è parlato ampiamente durante il Naici Customer Day. Un evento che, partendo dal vino, si è sviluppato durante il pomeriggio e la serata del 27 gennaio 2017 ed ha coinvolto il management dell'Azienda e i clienti che hanno aderito al progetto del "Naici Customer Service". E' stato un successo sia per la qualità degli argomenti trattati, sia per l'esposizione degli stessi da parte di un sommelier che è riuscito a coinvolgere i presenti facendo comprendere loro l'efficacia del come, una adeguata comunicazione verbale e para verbale, possa garantire un successo nelle vendite e, soprattutto, nel mercato del futuro. Insomma, a Roma si è presentata una Naici al passo con i tempi e a braccetto con i migliori stakeholder del settore. Un evento pensato dal gruppo di lavoro che fa capo a Enrico e Alessandro Morucci che è già stato copiato e replicato: per questo motivo dico sempre che è meglio creare che copiare, quest'ultima possibilità lasciamola agli altri.

**C**ontinuando con il giornale, nelle sue pagine si parla di azienda e di prodotti, ma si parla anche di persone che giornalmente si occupano di applicare e lavorare i prodotti Naici che continuano ad essere sempre più ricercati per le loro caratteristiche peraltro uniche. Buona lettura e ad maiora!

*Piero Morucci*



# Naici Customer Day, l'evento dell'anno!

Una copertina con due calici, che non vuol significare il brindisi all'anno nuovo, ma all'evento dell'anno: il Naici Customer Day. Una copertina che ricollega questo articolo di presentazione al progetto aziendale che si è materializzato a gennaio scorso dando vita all'evento: il Naici Customer Day, appunto. Ma parliamo della foto, di come due calici di vino, con impresso il logo che racchiude l'evento e la filosofia che lo ha generato, possano dar vita ad un vero e proprio racconto di quello che è stato e che ha rappresentato sia per l'Azienda che per le persone che vi hanno partecipato. Perché il vino? Il vino da sempre, partendo dall'Antica Grecia, è stato uno dei perni fondamentali alla base di rapporti umani, di avvenimenti storici e di eventi epocali. Il vino è stato, e lo è ancora, un elemento e una bevanda fondamentale che permea l'immaginario delle principali opere della letteratura mondiale.

Dall'inizio dei tempi poter bere vino era considerato simbolo di prestigio sociale, poiché produzione e lavorazione avevano costi elevati. Quindi era un privilegio poter bere vino e gustarne tutte le proprietà e il gusto in esso racchiuso. L'antica Grecia è forse il primo luogo dove si diffonde una vera e propria cultura del vino. Al consumo del vino erano legati i momenti di maggiore comunanza e, all'interno delle *póleis* greche, oltre ai banchetti popolari le principali famiglie cittadine si riunivano all'interno di una sala nel simposio (che letteralmente significa proprio *"bere insieme"*) per discutere di temi politici e scambiarsi le proprie opinioni. Basti pensare, inoltre, che il vino è al centro di uno degli episodi più famosi dell'intera Odissea: grazie all'inebriante bevanda Ulisse e i suoi compagni riescono a sfuggire alla prigionia dopo aver fatto ubriacare Polifemo, che poi viene accecato, e nascondersi tra le greggi e fuggire.

È proprio dai greci che i romani impararono le tecniche di coltivazione più sofisticate. Il vino era parte essenziale di ogni banchetto, la stessa *"ratafià"* deriva dal latino *rata fiat* (da cui i termini italiano *"ratificato"* e francese *"ractifié"*), col significato approssimativo di "si decida" "affare fatto", evidentemente allusivo alla bevuta di questo liquore come suggello di un contratto verbale. Ecco come il vino diventa parte integrante anche dell'evento aziendale dell'anno. Come il vino possa fare da sfondo, proprio per le sue caratteristiche intrinseche, alla possibilità di intraprendere nuovi rapporti e, perché no, prendere in esame nuove prospettive di lavoro e collaborazione. Il Naici Customer Day si è svolto all'insegna del lavoro, della pianificazione e della condivisione di idee con l'obiettivo anche di passare una piacevole serata insieme. Ecco il perché della foto di copertina per simboleggiare l'incontro, il confronto tra Azienda e i clienti presenti per le basi di un rapporto esclusivo e di fiducia e stima reciproca. •

# Dicono di NOI...

**Giorgio Nurchi** della “Nurchi Giorgio & C. s.a.s” (CA). (foto): “Sono cliente Naici da oltre 10 anni e devo ammettere che l’Azienda ha fatto passi da gigante facendo progressi enormi sotto ogni aspetto. La Naici ha prodotti di elevata qualità che rispondono ad ogni tipo di esigenza. Azienda molto presente e sempre puntuale nelle consegne. Sono felice di partecipare a questa serata dalla quale mi aspetto di conoscere nuove realtà lavorative e persone con cui avere ottimi scambi”.



**Cosimo Lizzi** della “CD – Bricoterm” (RC): “Collaboro con Naici da circa 10 anni e, in particolar modo, nella zona di Reggio Calabria da 2 anni. In questo nuovo punto vendita ho voluto inserire solo prodotti a marchio Naici ottenendo grandi soddisfazioni e risultati. Credo nell’Azienda Naici soprattutto perché lavora al mio fianco in maniera continuativa supportandomi come rivenditore. Con il progetto Naici Customer Service, soprattutto, ha dato un peso ed importanza ai noi rivenditori non indifferente”.

**Domenico Roia** della “Artena Colori” (RM): “Sono più di 15 anni che collaboro con Naici e da sempre ho un rapporto di stima e di affetto con la proprietà e con gli agenti di zona che mi seguono in maniera costante. Naici è garanzia di prodotti innovativi che assicurano ottimi risultati. Ho intenzione a breve di ampliare la gamma di prodotti della mia rivendita inserendo anche le resine decorative. Sono certo che saranno i prodotti che meglio risponderanno alle nuove esigenze”.



**Gianpaolo Mazzarella** della “Mazzarella Gianpaolo: Materiali per l’edilizia” (SR): “Sono rivenditore Naici da 8 anni e sono stato uno dei primi clienti ad avere il Naici Point dei sistemi impermeabilizzanti. Naici è un’Azienda “giovane” che ha una marcia in più rispetto ad altre perché ha prodotti di elevata qualità che rispondono ad ogni tipo di esigenza, garantendo standard elevati. Credo che questa serata serva per tirare un po’ le somme del 2016 e cercare di gettare le basi per un 2017 proficuo per tutti”.



## “Il Sommelier: la consulenza al servizio della clientela”

**I**l Naici Customer Day, evento esclusivo dedicato ai Naici Customer Service (NCS), si è svolto presso l’Holiday Inn (Parco dei Medici – Roma) lo scorso 27 gennaio. È stata una serata evento che ha visto la presenza dei clienti Naici che, nel corso degli ultimi due anni, hanno creduto nel progetto e nell’Azienda investendo energie e risorse nel Naici Customer Service. Una filosofia nuova, iniziata nel 2015, che ha dato vita al progetto di formazione riservato ai rivenditori, con conseguente allestimento di un Naici Point dedicato alle Guaine Liquide Impermeabilizzanti.

Nuovamente in prima linea uno dei plus che l’Azienda offre ed in cui crede fermamente da tempo: la Formazione. Formazione mirata che va a “sensibilizzare” il rivenditore affinché esso stesso diventi un tecnico e possa fornire assistenza dedicata e professionale al proprio cliente finale.

Un progetto che ha visto in questi due anni di lavoro l’allestimento di circa 70 Naici Point sul territorio ed innumerevoli giornate di formazione e di aggiornamento dedicate, appunto, ai Sistemi Impermeabilizzanti Naici. Un lavoro impegnativo, che ha richie-

sto un gran impiego di tempo e di risorse, ma che ha dato e sta dando giornalmente i suoi frutti. I rivenditori facenti parte del NCS hanno creduto nella proposta aziendale ritenendola un’opportunità di innovazione e, per questo, hanno dato ad essa piena fiducia adoperandosi a ricercare le persone più adatte a frequentare la formazione e ricavare un idoneo spazio (nel senso letterale del termine) al Point Naici. Il format personalizzabile del Naici Point ha permesso anche nelle situazioni più complesse di adattarsi agli spazi presenti, sempre rispecchiando la filosofia azien-



dale e riuscendo a trasmettere il concetto di un esatto utilizzo dei sistemi impermeabilizzanti Naici.

Grafica dedicata e pannellatura applicata per dare l'idea del prodotto affinché l'utente finale possa vedere e toccare con mano la bontà dei prodotti aziendali. Il tutto corredato da personale qualificato che possa così rispondere o autonomamente, oppure tramite un "filo diretto" con l'azienda, ad ogni tipo di domanda o dubbio.

Tutto ciò ha dato il via ad una profonda metamorfosi, adattando il modus operandi ad un mercato in continua crescita e sempre più alla ricerca di figure specializzate. L'azienda diventa il punto di riferimento professionale per il rivenditore, il proprio "consulente". In primis attraverso la formazione diretta e poi attraverso una

continua assistenza dedicata. A loro volta i rivenditori (formati tecnicamente) sapranno offrire la giusta consulenza ai clienti finali. In tale contesto è sostanziale il rapporto di fiducia tra il committente e chi fornisce la consulenza. Da qui il titolo della conferenza dove il "sommelier", "Il Consulente" dei vini, viene preso come esempio per esporre e far venire fuori la nuova figura del consulente aziendale che saprà offrire al proprio cliente le soluzioni più giuste in base alla problematica.

L'accostamento scelto può sembrare, a prima vista, non pertinente con il settore aziendale a cui siamo abituati. Può addirittura risultare forzato, ma non è così. Il Consulente, concepito come professionista che in base alle sue conoscenze e competenze supporta il proprio cliente, è una figura

fondamentale e irrinunciabile per qualunque settore. Non esiste più un'unica soluzione che va bene per tutto ma soluzioni specifiche per diversi problemi ed è qui che il Consulente trova il suo posto. Ecco il perché della consulenza, ecco il perché dell'accostamento con il "sommelier". Il nuovo consulente trasforma le varie possibili soluzioni in azioni vincenti sul campo...creando, è proprio il caso di dirlo, i giusti "abbinamenti". •

Da sinistra: Raffaele Mattioli, Angelo Pianelli, Piero Morucci, Angelo Agnoni, Antoine Bonello e Giovanni Spagnol



# La Conferenza



**Piero Morucci** (Fondatore dell'Azienda Naici)

*"Voglio rivolgere un sentito ringraziamento a tutti coloro che sono intervenuti al Naici Customer Day e soprattutto per aver creduto nel progetto Naici Customer Service, che sta dando ottimi frutti rendendoci molto orgogliosi di quanto fatto negli ultimi due anni. Progetto cardine dell'Azienda che ha investito nel NCS con convinzione e determinazione. È stata una giornata particolare, divisa tra lavoro e divertimento che ha coinvolto tutti in maniera positiva."*

**Giovanni Spagnol** (Direttore Commerciale)

*"Partiamo dall'argomento centrale della serata "la consulenza". L'Azienda Naici ha scelto di far intervenire un sommelier come "consulente del vino". La funzione specifica del sommelier è quella di consigliarti il giusto abbinamento con la pietanza spiegando le caratteristiche del vino scelto. Anche l'Azienda, con la formazione iniziata con il progetto NCS, vuole concentrare il tutto sulla consulenza. L'azienda diventa consulente diretto del rivenditore ed il rivenditore a sua volta del cliente finale. La figura centrale è il professionista che diventa appunto consulente."*

**Angelo Agnoni** (Direttore Naici Academy)

*"Altro aspetto fondamentale per l'A-*

*azienda è la formazione in tutte le sue sfaccettature e in particolare la NAICI ACADEMY una vera e propria Accademia che insegna agli Applicatori, ma anche a chi è alle prime armi, le tecniche per lavorare a regola d'arte sia nel settore delle Impermeabilizzazioni che delle Resine decorative. Ecco l'importanza di avere nella propria rete degli Applicatori formati professionalmente. L'Azienda investe per creare professionisti e per fidelizzarli in modo che i rivenditori possano avere personale qualificato al quale rivolgersi. Professionalità e formazione sono le parole chiave."*

**Angelo Pianelli** (Capoarea)

*"Nella mia area abbiamo allestito 23 NAICI POINT nei due anni di progetto NCS. L'ambizione è quella di implementare il numero dei Point e farlo soprattutto nel modo corretto creando un rete di lavoro tra Azienda, rivenditore e cliente finale. L'aspetto fondamentale del progetto NCS è il rapporto di lavoro, fiducia e stima reciproca tra l'Azienda ed il rivenditore. Se condividiamo gli stessi obiettivi e ci confrontiamo quello che può scaturire è sicuramente una crescita professionale, culturale e tecnica. Quindi occorre lavorare in tal senso per raggiungere altri importanti traguardi."*

**Raffaele Mattioli** (Capoarea)

*"Il progetto NCS è l'espressione tangibile di cosa si può fare con i prodotti*

*Naici. Non solo semplice informazione sui prodotti ma la riprova oggettiva di cosa si può realizzare. Quindi la Naici offre i prodotti che vengono rappresentati nel POINT e in più offre una formazione tecnico-commerciale adeguata su come si possono risolvere i problemi legati all'edilizia. Credo fermamente nel progetto NCS e soprattutto nel fatto che i grandi progetti e le iniziative più importanti nascono dall'interno."*

**Antoine Bonello** (Fondatore "The Resin and Membrane Centre" – Distributore Esclusivo Malta)

*"Qualche anno fa ho conosciuto Piero Morucci che mi ha illustrato quale fosse il mondo dell'edilizia parlando di resine per impermeabilizzazioni e per decorativi. Io non conoscevo questo mondo...a Malta facevo l'orefice e mi occupavo di altro. Però studiando e documentandomi ho capito che a Malta si poteva fare molto per questo settore ancora poco conosciuto e inesplorato. Ho studiato io per primo e con il tempo ho creato un'azienda solida...con il supporto dell'Azienda Naici sempre presente. Oggi posso affermare che la Naici a Malta è una realtà con una rete di Applicatori formati in grado di realizzare lavori a regola d'arte. Chi cerca la qualità la trova nei prodotti Naici. Grazie a tutta la Naici!!"*

# Naici Customer Day...

*la conclusione con cena e degustazione di vini!*



Come non terminare una serata iniziata con *“Il Sommelier: la consulenza al servizio della clientela”*, se non con una piacevole cena di gala e degustazioni di vini? A tal proposito, di grande supporto, è stato il *“consulente”* Sommelier Guido Invernizzi dell’AIS Piemonte, che ha saputo interpretare e raccontare con maestria ed accuratezza di particolari i vini scelti in abbinamento al menù, suscitando l’interesse vero della platea e rendendo la cena e la degustazione dei vini un momento ludico e leggero, come proprio doveva essere. Convito *“sfruttato”*, allo stesso tempo, per imparare dalle sue parole qualcosa di diverso, apprendere qualcosa di particolare riguardo ad un vino, al suo significato ed alla sua storia. Il Sommelier era il consulente in quel momento per i *“profani”*, o quasi, del settore vinicolo. La cena è stata vissuta da tutti gli ospiti in maniera concreta e positiva.



Da sinistra Enrico Morucci, Piero Morucci, Antoine Bonello e Alessandro Morucci.



Naici Customer Service: in alto Mauro Di Pinto della Di Pinto sas; in basso Andrea Ercoli di Tecnocolor srl.



Non una semplice *"cena di lavoro"* ma un momento di condivisione, di confronto e di incontro assolutamente fuori dalle convenzioni e dagli schemi abituali. Una cena che ha visto operatori di regioni diverse, e con diversi modi di operare, condividere lo stesso tavolo in modo da avere l'opportunità di scambiarsi punti di vista, suggerimenti ed esperienze. Un modo per veder accrescere il proprio know-how ed avere l'opportunità di conoscere, in maniera diretta, altre persone che hanno a che fare ogni giorno con le stesse difficoltà ma anche con le medesime soddisfazioni che provengono dal lavorare sodo e dal credere in ciò che si fa. Credere in ciò che si fa e nel progetto Naici Customer Service, ha portato i rivenditori Naici a partecipare all'evento in maniera piena ed autentica ed alcuni di essi sono intervenuti durante la serata per raccontare la propria esperienza di lavoro in qualità di imprenditori e di *"partner"* aziendali. I clienti Mauro Di Pinto della Di Pinto sas(BT) e Andrea Ercoli di Tecnocolor srl (FM), ad esempio, hanno raccontato la loro esperienza come rivenditori Naici e soprattutto come Naici Customer Service. Hanno sottolineato, ognuno per la propria rivendita, l'importanza di avere un'Azienda partner come Naici, solida e presente. Per loro, quanto per l'Azienda stessa, è stato fondamentale aver instaurato un rapporto di lavoro e di collaborazione che ha certamente aiutato a lavorare in sintonia e a raggiungere eccellenti risultati. I due rivenditori sono degli esempi di come in questi due anni i rapporti siano mutati migliorandone sia la qualità che gli

obiettivi. Sempre in linea con la serata e la sua filosofia ha trovato la sua collocazione d'eccellenza, appunto, il Sommelier Guido Invernizzi che, avendo ben capito il tema del Naici Customer Day, ha saputo destreggiarsi tra gli ospiti affrontando il tema *"vini"* in maniera superba, interessante e mai noiosa, raccontando 6 vini in modo accurato e ricco di riferimenti storici e culturali. Egli non ha parlato del vino solo dal punto di vista della sua accezione più stretta ma contestualizzando ogni riferimento e creando intorno ad esso una storia, un percorso realmente affascinante. Interventi interessanti e mirati hanno reso la serata conviviale al punto giusto, senza mai far perdere di vista il leitmotiv dell'evento.

Diverse le Cantine scelte da tutte le parti d'Italia, dal Nord al Sud, per simboleggiare la capillarità dell'Azienda e la varietà di servizi e prodotti che essa rappresenta. Un connubio perfetto. Una sintonia calzante. Per questo la serata è andata avanti piacevolmente, senza arresto fino a concludersi con tutti gli ospiti che, alzandosi dal proprio tavolo, si cercavano...

si parlavano e scambiandosi impressioni e pacche sulle spalle si godevano il fine serata. In conclusione, un piccolo omaggio per i presenti a ricordo della giornata: i calici di vino con impresso il logo dell'evento...gli stessi proposti in copertina, affinché il 1° Naici Customer Day resti ben impresso nella memoria di tutti. Possiamo assolutamente affermare che il 27 gennaio ha rappresentato un ottimo modo per ben iniziare il 2017 e per pianificare gli anni di lavoro futuri in un'ottica di crescita e collaborazione. •

Piero Morucci e Marco Carpineti (Az. Vinicola Marco Carpineti)





# Dicono di NOI...



Alberto Mazzi – Gli Amici dell’Edilizia by Melfa.In Sas di Mazzi A&Co. (MS): *“Serata interessante ed innovativa. È la prima volta che partecipo ad un evento del genere e devo ammettere che la Naici ha centrato gli argomenti ed il modo in cui li ha trattati. Ottimo evento che ha sicuramente preparato le basi per il 2017 e per gli anni futuri”.*

Maurizio Bonelli – Autocolor srl (PT): *“Il fatto di aver unito vini e resine è sicuramente riuscito. Serata interessante e diversa dalle solite. Bella realtà aziendale per la produzione di resine per le impermeabilizzazioni e per i pavimenti. La consulenza come tema centrale dell’evento è sicuramente la carta vincente sia per l’azienda che per noi rivenditori. Contento e soddisfatto di avere scelto un’azienda come Naici”.*



Vincenzo Montanaro – Ceramiche Montanaro srl (TA): *“Ringrazio Naici per aver organizzato una serata di questo tipo e di avermi reso partecipe. Ringrazio l’Azienda soprattutto per il calore umano che riesce a trasmettere. Un’azienda vera e genuina e per questo l’ho scelta oltre che per la qualità dei prodotti e servizi che offre. Azienda valida e seria. Nessuna critica a questa azienda che lavora e che mi supporta anche nel mio lavoro di rivenditore”.*

Alberto Pantana – Colorificio Mir Color srl (AN): *“Serata bellissima! Atmosfera serena, calda ed accogliente. Non pensavo di vivere e partecipare ad un evento del genere. Mi sono sentito sempre parte dell’Azienda ma oggi più che mai. Ho scelto Naici per la mia rivendita già da qualche anno e ho sempre avuto gradi soddisfazioni. Oggi mi sono sentito parte di un progetto diverso con obiettivi più ambiziosi. Grazie a Naici!”.*



# GUAINA<sup>più</sup>

Quando l’unione fa la  
**differenza**



Da oggi è **FIBRORINFORZATA**  
Applicabile direttamente anche senza fibra di vetro



www.naici.it

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



# Meeting Aziendale 2017, tra formazione e professionalità

di Giovanni Spagnol

“*Il Professionista Al Centro Del Mercato*”, questo è stato il tema trattato durante il meeting annuale, svoltosi presso la sede aziendale di Nettuno, che ha visto la partecipazione di tutta la forza vendita presente sul territorio nazionale. Durante le due giornate di lavoro si sono toccati vari aspetti legati al tema dell'incontro e si sono analizzati, principalmente, gli sviluppi del progetto NCS (Naici Customer Service, ndr) arrivato al secondo anno di età. Certo è che il mercato dell'edilizia sta attraversando ormai da qualche anno quello che si può definire un cambiamento strutturale e culturale: sempre meno merce, sempre più servizi! È in questa espressione che si racchiude tutta la fase del cambiamento e della funzione dei clienti NCS.

momenti del meeting

L'assunto è che *“il mercato non è più prodotto-centrico ma cliente-centrico”*. Chiarito il concetto, il servizio che si propone al consumatore finale deve essere a 360° e niente può essere lasciato al caso. Costruire la fedeltà della propria clientela è la fonte di ogni tipo di vantaggio competitivo per cui la focalizzazione sul cliente è divenuta un imperativo strategico per la Naici. Il momento che si sta vivendo ci impone di passare da un mercato

transattivo, dove vigeva la vendita mordi e fuggi e dove l'agente era solo un raccogliitore di ordini, a un mercato fatto di relazioni, un mercato “liquido” che non ha bisogno solo di risposte ma di giuste risposte, risposte concrete che vadano a risolvere le problematiche che tutti i giorni ci vengono sottoposte. Entra in campo la formazione, sia verso la forza vendita che verso il rivenditore.

Formazione intesa come fare cultura, trasmettere le proprie esperienze nel circuito di relazioni tra azienda cliente e consumatore; iniziare a guardare la propria azienda con gli occhi del consumatore al fine di portare quelle trasformazioni che danno quel vantaggio competitivo che porta alla soddisfazione del cliente. A tutto ciò va aggiunto che il consumatore deve identificare visivamente colui che, con la propria specializzazione, può risolvergli il problema. Con il progetto *“Naici Customer Service”*, si è arrivati ad avere in due anni dalla sua presentazione, 80 clienti specializzati nei sistemi Impermeabilizzanti Naici, specializzazione che avviene con dei corsi di formazione (due l'anno) della durata di circa 8 ore rivolti ai titolari e ai responsabili vendite della rivendita.

Durante questi corsi, tenuti dalla direzione commerciale insieme al responsabile della formazione, sono state trattate diverse tematiche che toccano sia la parte tecnica che quella commerciale. A seguire, sono organizzate anche riunioni tecniche con le imprese edili e i tecnici clienti dei NCS. Nel 2016 sono state organizzate oltre 100 riunioni tecniche serali presso rivenditori Naici Customer Service alle quali vanno aggiunte 10 riunioni con ordini professionali (geometri, architetti e ingegneri) svolte in varie regioni d'Italia (Campania, Puglia, Lombardia, Emilia Romagna, Marche). •





Punti vendita che hanno aderito al "Naici Customer Service", progetto che vede come punto principale la formazione e la specializzazione dei rivenditori circa i sistemi impermeabilizzanti e i sistemi in resina Naici.



**ABRUZZO**

*Nuova Leipecta Decor Paint* L'AQUILA (AQ)  
*Roseto Calcestruzzi* MORRO D'ORO (TE)

**BASILICATA**

*Lalinga Giuseppe* MARCONIA (MT)

**CALABRIA**

*Casa Moderna* CROTONE (KR)  
*C D srl* REGGIO CALABRIA (RC)

**CAMPANIA**

*Centro Edile srl* STRIANO (NA)  
*Edilcamaldoli Sansone* NAPOLI (NA)  
*Edil Vozza srl* CASAGIOVE (CE)  
*Ferraro srl* PALMA CAMPANIA (NA)  
*Salzillo srl* CAPUA (CE)  
*Edilvallepiana srl* GIFFONI VALLEPIANA (SA)

**EMILIA ROMAGNA**

*Cro.Mia srl* IMOLA (BO)  
*F.lli Anelli snc* SANT'ERmete ARCANGELO DI ROMAGNA (RN)  
*Edilcentro del Bidente* MELDOLA (FC)  
*S.I.L.L.A. sas* FAENZA (RA)  
*Rampado sas* VIGARANO MAINARDA (FE)

**LAZIO**

*Edilbeton srl* APRILIA (LT)  
*Latina Controsoffitti srl* LATINA (LT)  
*Propra snc/Pace Manuel* OLEVANO ROMANO (RM)  
*Seari srl* CAPENA (RM)  
*Orlandi srl* SUBIACO (RM)  
*Edil-Mec. Srl* MORLUPO (RM)  
*Bernardini Ferramenta Edilizia srl* MONTELIBRETTI (RM)  
*Damar* MONTECOMPATRI (RM)  
*Bioedilixia srl* ALBANO LAZIALE (RM)  
*Punto Colore 98 srl* POMEZIA (RM)  
*Roia Domenico (Artena Colori)* ARTENA (RM)  
*D'Annibale srl* LARIANO (RM)  
*IPD SRL* PALESTRINA (RM)  
*Domenicucci srl* ANZIO (RM)

**LOMBARDIA**

*Valt Plastic srl* (4 associati) BERBENNO DI VALTELLINA (SO)

**MARCHE**

*Bartoli BF* PORTO POTENZA PICENA (MC)  
*Edilcentro Marziali srl* SERVIGLIANO (FM)  
*Sbaffi Fabio srl* PIEDIRIPA (MC)  
*Tecnocolor srl* PORTO SAN GIORGIO (FM)  
*Lux Edilfer snc* OFFIDA (AP)  
*Colorificio Mir Color srl* OSIMO (AN)

**PIEMONTE**

*Villa Mario snc* BORGOSIESA (VC)

**PUGLIA**

*Baritex srl* CAPURSO (BA)  
*Di Pinto sas* BISCEGLIE (BT)  
*Edilvitale srl* TRANI (BT)  
*F.lli Capobianco sas* LUCERA (FG)  
*Santoro & Panico* RUFFANO (LE)  
*Technoservice srl* CAVALLINO (LE)  
*Ceramiche Montanaro srl* MOTTOLA (TA)  
*Edil Comm srl* CRISPIANO (TA)

**SARDEGNA**

*Centro Edile Olbia srl* OLBIA (OT)  
*Nurchi Giorgio sas* CAGLIARI (CA)  
*Centro Vernici Sardegna srl* SASSARI (SS)  
*Demartis snc* SASSARI (SS)  
*Madeddu Edilizia srl* ALGHERO (SS)  
*Nuova Edilizia Atzori srl* ESCOLCA (CA)  
*Redil Gros srl* TORTOLI' (OG)

**SICILIA**

*Sortino Gabriele srl* NISSORIA (EN)  
*Brucceri Edilizia srl* SAN LEONE DI AGRIGENTO (AG)  
*Abate Giuseppe srl* MODICA (RG)  
*Ser.Com srl* RAGUSA (RG)  
*Mazzarella Gianpaolo* FLORIDIA (SR)

**TOSCANA**

*Casati snc* PECCIOLI (PI)  
*Autocolor srl* MASSA E COZZILE (PT)  
*Zeta Color srl* SIGNA (FI)  
*Gli Amici dell'Edilizia By Melfa.In* MONTIGNOSO (MS)

**VENETO**

*Color System snc* TAGLIO DI PO' (RO)  
*Colori di Tollens Bravo* (Decorhouse) BELLUNO (BL)

**Point fuori Italia**

*Vimar Colors* SVIZZERA  
*The Resin & Membrane Centre Ltd* MALTA  
*Naici Polska* POLONIA



# Edil Vozza, una realtà che condivide la filosofia Naici

di Claudio Tranquilli

**L'**Edil Vozza realtà imprenditoriale ubicata a Caserta, è un'azienda che ha condiviso subito la filosofia del Naici Customer Service e, quindi, ne ha fatto installare uno all'interno della rivendita. A tal proposito uno dei titolari, Antonio, afferma che: "Quando si deve crescere bisogna farlo sempre insieme. Certamente la Naici mi è stata vicino e mi è vicina fin dal primo momento, certamente io credo che si sia formato un modello vincente in questi anni e per questo ritengo che sia necessario continuare su questa linea poiché il mercato è in fase di evoluzione, sta cambiando anche il rapporto con la clientela, quindi c'è bisogno di maggiore collaborazione. La Naici ha compreso subito, e prima di altri, che il lavoro di squadra è quello che paga. I risultati si ottengono se si lavora nella stessa direzione e mi ritengo fortunato di avere alle spalle un'azienda come la Naici per sviluppare quel lavoro che io ritengo importante per fornire delle prospettive per il futuro".

Lavorare in squadra sono le parole che, sempre più spesso, si sentono pronunciare in ogni occasione e in ogni settore merceologico come, appunto, l'edilizia. Chiediamo, quindi, sempre a Vozza quanto ritiene fondamentale lavorare in

team? "In una squadra, è chiaro che ognuno debba avere il suo ruolo, l'importante è non prevaricare mai gli altri e i ruoli. Bisogna crederci, poi quando ci si crede ogni soggetto deve remare nella direzione giusta imprimendo la giusta forza e fornendo la giusta professionalità. Tutto questo a volte, purtroppo, rimane un discorso puramente teorico, mentre noi quando abbiamo richieste dai clienti dobbiamo intervenire in gruppo, rispettando i ruoli, e questo la Naici lo sa fare bene".

Continuando il dialogo con il titolare di Edil Vozza, e considerando che Antonio è un uomo che da tanti anni è sul mercato, gli chiediamo quanto è cambiato il mercato edile negli ultimi 10 anni? "Tantissimo, forse si è rivoluzionato, è cambiato proprio il modello di fare business nell'edilizia; la centralità è quella del cliente, oggi il cliente è più informato di una volta e cerca la soluzione migliore per soddisfare le proprie esigenze. Anche Internet ha giocato un ruolo fondamentale nel cambiamento dell'economia, ha reso la clientela più informata, ma a volte è anche uno strumento che disinforma o che da informazioni parziali, quindi al cliente va offerta la giusta consulenza. Ormai siamo noi ad aspettare le richieste del cliente, non siamo più noi a offrire il



## Il Naici Customer Service secondo Alessandro Masiello

Girando l'Italia, per realizzare interviste per il magazine aziendale NaiciPro, abbiamo sempre cercato di comprendere se alle aziende interessano i Naici Customer Service e se le stesse hanno un buon riscontro. Soprattutto se tutta questa attività legata a questo progetto aziendale si tramuti in produttività. Alessandro Masiello, agente Naici della zona di Caserta, non ha dubbi a tal proposito e dice: "Parto dal presupposto che la rete commerciale sana è la base di un buon lavoro. La rete commerciale sana è fatta di rivenditori sani, tecnicamente preparati al cui interno c'è una rete vendita capace di poter vendere prodotti molto tecnici" e aggiunge: "Ad oggi, infatti, è importate formare anche i rivenditori, quindi la scelta dei Naici Customer Service non va a caso ma è una scelta molto selettiva, che va fatta a livello commerciale e tecnico. In particolare con EdilVozza è stata quasi da subito la scelta chiara, sia perché il titolare è stato da subito interessato ai prodotti Naici, in particolare alle resine, e poi perché già di suo aveva un'ottima predisposizione alle nozioni tecniche e all'aggiornamento continuo che prevedono i prodotti Naici".

Con Alessandro, quindi, ci pare di capire che questo è solo l'inizio di un futuro che si annuncia sempre migliore e pieno di soddisfazioni per tutti gli attori di questo progetto. Continuando dice, infatti, che: "Assolutamente sì, abbiamo messo le basi per un lavoro proficuo, poi sta a tutta la forza vendita e agli applicatori, continuare ad aggiornarsi ed imparare nuove tecniche, perché il settore delle resine è in continua evoluzione". Con la certezza di avvalersi di collaboratori fidati ed affidabili, Masiello, a proposito di Costantino Natale (applicatore professionista iscritto all'Albo Naici, ndr), chiosa: "Ritengo Costantino uno stretto collaboratore. Noi non ci definiamo più agenti/fornitori/clienti poiché lo ritengo una persona di fiducia, un uomo che consiglio a tutti i miei clienti fidati perché è un professionista con cui avere un ottimo rapporto collaborativo. Tecnicamente lo ritengo molto preparato, e continua a studiare per imparare nuove tecniche di applicazione e nuovi effetti sulle resine, per cui penso che abbia messo le basi per un ottimo lavoro futuro".

Antonio Vozza insieme a Costantino Natale (sx), Alessandro Masiello, Angelo Pianelli e Antonio Masiello (dx)

materiale, questo è un concetto che stravolge completamente il mondo del commercio. Se si capisce questo concetto, potremmo capire dove stiamo andando. Sicuramente ci sarà una maggiore digitalizzazione, ma il pensiero fondamentale sarà sempre quello di accompagnare il cliente nella scelta del prodotto più adatto alle sue esigenze".

Una presa di coscienza importante da parte di un imprenditore di successo che conclude questa intervista così: "Credo sempre che la presenza sul territorio dell'azienda rimanga fondamentale. Internet offre un primo input di nozioni che poi devono trovare riscontro necessariamente all'interno delle rivendite poiché lo step finale è sempre quello di toccare con mano i prodotti. Ed è proprio in questa fase che subentra la capacità del rivenditore. Noi siamo il riferimento territoriale dell'Azienda, se l'azienda capisce questo, allora il gioco di squadra diventa fondamentale. Per questo sento di dover ringraziare la Naici, perché fin dal primo giorno ho capito che la sua filosofia combaciava con la mia. In questo modo abbiamo concretizzato il lavoro di squadra e tutto ciò ha portato a dei numeri importanti, nonostante la crisi finanziaria degli ultimi anni". •





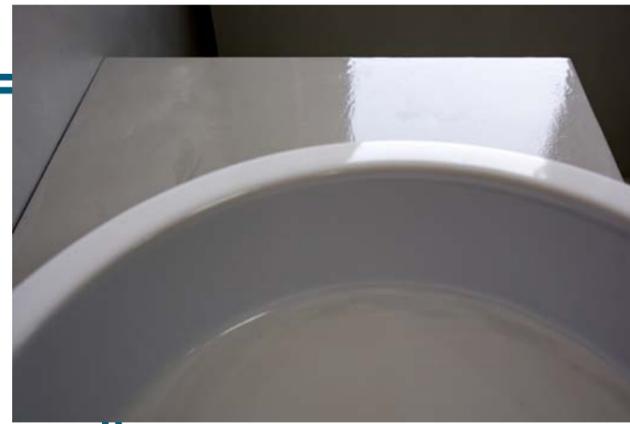
# Costantino Natale personifica l'estro applicativo

di Claudio tranquilli

**C**ontinuano le “scorribande” di NaiciPro lungo la Penisola per conoscere chi, giornalmente, mette in gioco la sua creatività e l'estro nelle applicazioni delle resine Naici. Questa volta incontriamo a Caserta, negli spazi di Edil Vozza, Costantino Natale, da sette anni applicatore professionista Naici. Un lavoro che si sviluppa in collaborazione con Edil Vozza che Natale evidenzia così: *“Ritengo la collaborazione con il rivenditore Edil Vozza un punto forte, poiché lavoriamo in squadra e questo è l'aspetto fondamentale non solo nelle resine ma in tutto il settore dell'edilizia di oggi”*. A questo punto va da se la domanda sull'iscrizione all'Albo Naici, se è importante per il suo lavoro e quali vantaggi gli consente di acquisire:

*“Il Naici Academy mi ha dato la possibilità di formarmi, sia sulla teoria che sulla pratica. In questo modo anche il cliente finale si sente più protetto per la presenza di applicatori altamente qualificati. Grazie alla collaborazione con la Naici e l'Agente di zona Alessandro Masiello, e con il rivenditore Edil Vozza, oggi siamo riusciti a fare numeri importanti e fornire molta professionalità ed affidabilità al cliente finale. Oggi la resina è un materiale ancora in via di evoluzione, che sta prendendo sempre più piede nel settore edile e questo specialmente nella ristrutturazione”. Ma Costantino Natale, nel concludere il dialogo, va oltre e, a proposito della Naici, afferma che: *“L'azienda cammina sempre al nostro fianco. Mi sento sempre seguito professionalmente e tutti sono pronti ad aiutarmi in ogni problema che riscontro in cantiere, questo avviene sia grazie all'ufficio tecnico aziendale che all'Agente di zona”*.*



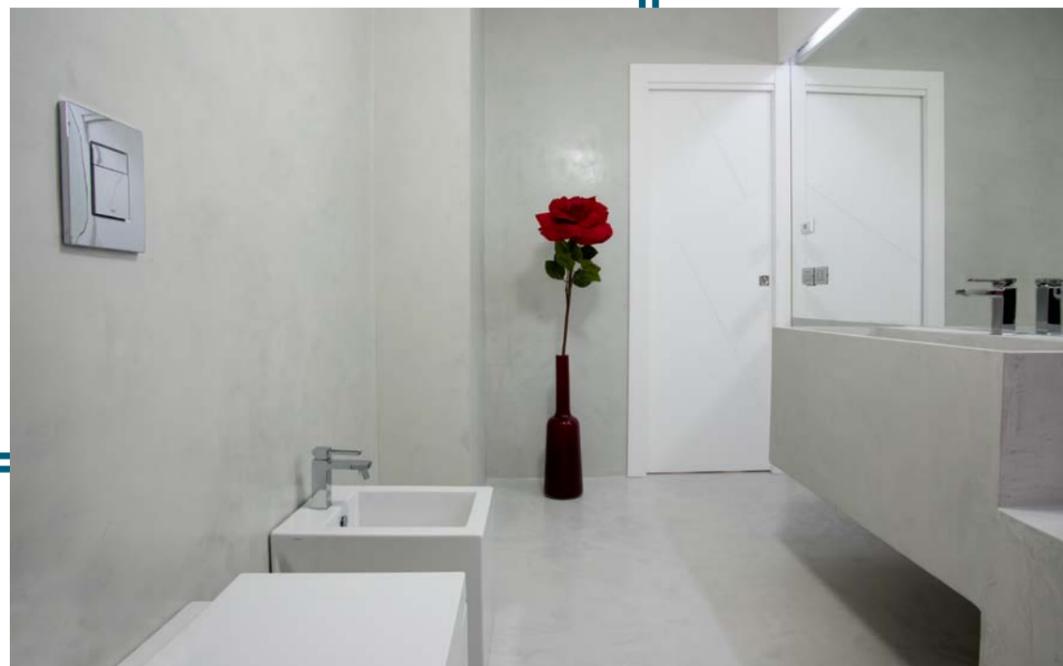


Oggi sono tra  
le **imprese** più  
**ricercate** per  
la **realizzazione**  
di **pavimenti** in  
**resina** anche  
grazie a **Naici**



Costantino, sposato con Giuseppina e padre di due figli (Aurora e Giuseppe) ha le idee chiare su quanto conti avere alle spalle un'Azienda come la Naici e un rivenditore come Edil Vozza. E a tal proposito dice: *"Io ho partecipato anche a corsi proposti da altre aziende, ma ritengo che la Naici sia veramente tra le Aziende leader del settore sia per quanto riguarda i corsi di formazione che per i prodotti ed il personale che mette in campo. Questo è fondamentale poiché, spesso, mi capita di andare in cantieri a riparare lavori fatti male da altre aziende e, grazie alla professionalità che mi ha trasmesso la Naici e alla disponibilità dell'ufficio tecnico, riusciamo sempre a realizzare lavori a regola d'arte applicando sia prodotti abbastanza complessi nei decorativi, come il Decorcem o il Nairetan P-Level, oppure altamente tecnologici nelle lavorazioni industriali, come il Nairetan 200 anche la variante poliuretanica per quanto riguarda i lavori all'esterno".*

Natale anche nel tempo libero si dedica alle resine e allo studio delle varie applicazioni tanto che il suo co-re-business è proprio la resina. Infatti dice che: *"Sono partito da un altro lavoro, avevo un'impresa edile e durante un lavoro di impermeabilizzazione di una piscina ho conosciuto il mondo delle resine. Oggi sono tra le imprese più ricercate per la realizzazione di pavimenti in resina anche grazie a Naici, al suo Agente Masiello, e alla collaborazione con Edil Vozza. Oltre al fatto, naturalmente, che sono disposto a prendermi le responsabilità sui lavori che realizzo e, quindi, metto in campo anche il rischio d'impresa".* •



# Seminario 2017: "You'll Never Walk Alone"

di Marco Longhi

**S**i è svolto nel mese di Febbraio, presso la sede Aziendale, il Seminario Naici Academy. Consenso evento annuale fortemente voluto dall'Azienda, riservato agli applicatori professionisti Naici iscritti all'Albo Applicatori Professionisti (sia per Pavimenti e Rivestimenti in Resina che per Impermeabilizzazioni e Deumidificazioni). L'incontro, tenuto dal direttore della formazione, Angelo Agnoli e giunto alla sesta edizione, si consolida sempre di più all'interno della vita aziendale. Il Seminario, oltre ad essere una giornata tecnico formativa sulle nuove tecnologie sviluppate nel mondo delle resine ed offrire un aggiornamento sui nuovi prodotti inseriti sul mercato Nazionale, vuole altresì esaltare il senso di appartenenza all'azienda e all'Albo. L'impegno della Naici, non si ferma alla sola giornata informativa, ma continua durante tutto il corso dell'anno, mettendo a disposizione degli applicatori iscritti all'Albo, tutti gli strumenti necessari, per affrontare con maggiore sicurezza e professionalità la vita in cantiere.



Il momento più atteso della giornata è stato, come ogni anno, la proclamazione del vincitore dell'ormai acclamato concorso "Spatola D'oro" che, anche in questa edizione, ha visto la partecipazione di numerosi applicatori che hanno documentato alcuni dei loro migliori lavori eseguiti durante il 2016; la documentazione è stata esaminata da un'attenta commissione aziendale, la quale con non poche difficoltà (visto il livello elevato delle lavorazioni) ha dovuto stilare la classifica dei "Top Five". Quest'anno si è aggiudicato il primo premio Gianluca Tarantino, Applicatore Palermitano iscritto all'albo applicatori "Pavimenti e Rivestimenti in Resina" dal 2015. L'estro, l'originalità la professionalità la cura nei dettagli, e il volume di lavoro, sono alcuni degli aspetti che gli hanno permesso di aggiudicarsi il gradino più alto del podio. La classifica ha visto al secondo posto Costantino Natale, seguito al terzo da Roberto Puozzo (vincitore del concorso nel 2016); hanno chiuso la "Top Five" Leonardo Fina, quarto, e Angelo Algozino, quinto.

I primi tre classificati al concorso "Spatola D'Oro" 2017



Il pomeriggio ha registrato altri momenti importanti, come la consegna dei diplomi e il saluto di benvenuto ai nuovi applicatori, che dopo aver superato con successo il test di ammissione, hanno visto formalizzata la loro entrata all'Albo. Degna di nota è stata anche l'investitura, con annessa consegna delle tessere integrative, degli applicatori "junior" e "senior" che, grazie al loro costante impegno e alla loro continua presenza all'interno del gruppo Naici, hanno maturato le giuste competenze tecniche per ricevere le promozioni previste dall'Albo. Il seminario 2017 si è concluso con l'auspicio di aver migliorato e consolidato i rapporti con un gruppo di operatori specializzati, creato nuove amicizie e opportunità di collaborazione tra professionisti distribuiti su tutto il territorio nazionale. "You'll never walk alone" (non camminerai mai da solo) recita l'inno ufficiale di alcuni dei migliori club calcistici d'Europa, ed è anche lo spirito che contraddistingue il team Naici. Buon lavoro a tutti!

"You'll never walk alone"



## Naici Academy, una realtà consolidata.

Nata nel 2009 per ampliare l'offerta formativa Aziendale e rispondere a un mercato del lavoro sempre più esigente, la Naici Academy, a distanza di otto anni, ha registrato una crescita esponenziale riscontrando sempre più interesse tra professionisti di settore e applicatori. Solo negli ultimi dodici mesi, sono stati formati più di trenta nuovi applicatori, attivando cin-

que Academy per un totale di centosessanta ore formative. Suddivisa in due specializzazioni, "Pavimenti e Rivestimenti in resina" e "Impermeabilizzanti e Deumidificanti", la Naici Academy garantisce un percorso formativo completo e offre inoltre all'Azienda, la possibilità di avvalersi di personale altamente qualificato, distribuito su gran parte del territorio Nazionale.

Uno strumento fondamentale di crescita per gli Applicatori è fornito dall'Albo professionale, nato in parallelo con l'Academy, che garantisce una continua partnership con l'Azienda. Un progetto, quello della formazione che dura ormai da molti anni, sul quale continuare a credere ed investire, per restare al passo con un mondo in continuo e veloce cambiamento.



### DICONO DI NOI...

**Applicatore Roberto Puozzo - Biella:**

*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*

**Applicatore Sergio Fuschiotti - Panicale:**

*Sono molto soddisfatto dei prodotti Naici poiché mi permettono di realizzare tutto quello che penso, dando soddisfazione al cliente finale"*

**Applicatore Gianluca Tarantino - Palermo:**

*Lavoro con la Naici da sette anni (sono un applicatore professionista diplomato alla Naici Academy), dove ho anche vinto più di qualche premio partecipando all'ormai conosciuto concorso "Spatola d'oro" classificandomi secondo nel 2014 e nel 2015, e terzo nel 2016. Anche questo è stato garanzia di risultato per tutti".*

**Applicatore Costantino Natale - Caserta**

*La Naici Academy ci ha dato la possibilità di formarmi sia professionalmente che praticamente; anche il cliente finale si sente più protetto avendo delle persone affianco altamente qualificate.*



# Evoluzione prodotti, Extra innovazione e nuove opportunità commerciali

di Carlo Gattamelata

In occasione di un nuovo anno la Naici, oltre a proporre nuovi prodotti, ha deciso di apportare delle innovazioni a prodotti già presenti sul mercato, in modo da soddisfare al meglio le richieste.

## ROMANA DIESEL Gente che si muove

Roma - Frosinone - Latina - Viterbo

### NAIRETAN P-LEVEL H

Rivestimento in resina epossidica, autolivellante all'acqua per pavimentazioni, disponibile in vari colori. È un prodotto bicomponente esente da solventi, a base di resine epossidiche ed agenti di maturazione, in grado di realizzare un manto autolivellante, di gradevole aspetto estetico satinato, con buona resistenza all'usura. È adatto al rivestimento di pavimentazioni a basse o medie sollecitazioni meccanico-chimiche, in luoghi dove oltre all'impatto estetico occorre anche un'ottima resistenza all'usura tipo locali ad uso commerciale o civile come abitazioni, negozi, ecc... NAIRETAN P-LEVEL H, realizza una piacevole pavimentazione di facile pulizia, disponibile in diverse colorazioni.





### GUAINA +

Resina liquida impermeabilizzante, fibrorinforzata, da additivare con cemento Portland, ad alta pedonabilità e pastrellabile. Il prodotto già presente sul mercato, ha subito un aggiornamento, con il quale è possibile evitare la posa di ulteriori armature, poiché le fibre presenti nel prodotto, rinforzano direttamente il materiale, garantendo le caratteristiche di pedonabilità e le adeguate resistenze agli ordinari movimenti strutturali. Inoltre l'applicazione può essere eseguita sia a rullo che a spatola. GUAINA + con l'aggiunta di cemento tradizionale Portland 32,5 (pari al 20% sul peso totale – es. GUAINA + da 16kg con 4kg di cemento), realizza un manto perfettamente impermeabile e di ottima elasticità, altamente resistente a raggi UV, al pedonamento, basse/alte temperature, cicli di gelo e disgelo, piastrellabile direttamente, mediante l'uso del collante NAI CM KOLFLEX, o similare, di categoria C2TE S1. Al fine di migliorare le resistenze del materiale, qualora il cantiere lo richiedesse, è possibile interporre comunque l'armatura, in fibra di vetro tipo MAT 225 o RETE PE 66. GUAINA+ può essere impiegato su qualsiasi supporto anche leggermente umido. È il sistema impermeabile adatto per lastrici solari, tetti, terrazzi, balconi, coperture in genere, esposte direttamente agli agenti atmosferici anche pedonabili o da rivestire con rivestimenti ceramici.

### FLEX CAR

Rivestimento di finitura carrabile per Cemenquaina. FLEX CAR è un rivestimento tricomponente composto di una miscela di resine e sabbia di quarzo, a granulometria controllata, altamente resistente ai raggi ultravioletti e agli agenti atmosferici che, applicato su CEMENGUAINA forma uno spessore antiscivolo, resistente all'abrasione, carrabile. La nuova formulazione, ha donato al prodotto maggiore flessibilità, un grado di adesione superiore e maggiore resistenza all'abrasione. FLEX CAR viene impiegato in presenza di una superficie carrabile da autovetture, con la necessità di realizzare una pavimentazione impermeabile, resistente all'abrasione a basso spessore.



### NAIRETAN FOOD/P

Rivestimento impermeabile, per pavimentazioni, pareti e celle frigorifere, idoneo per locali adibiti a conservazione o deposito di prodotti alimentari. NAIRETAN FOOD/P è un prodotto bicomponente a base di resine epossidiche, che realizza un film ad alta resistenza, flessibile, perfettamente impermeabile, antiacido, idoneo alle basse temperature. La nuova formulazione consente l'applicazione come rivestimento di finitura in ambienti con temperature comprese tra -10°C e +70°C. NAIRETAN FOOD/P realizza una superficie perfettamente carrabile e di elevata resistenza all'usura, di facile pulizia, liscia o, a richiesta, antiscivolo con resistenza allo scivolamento R10.



### Additivo accelerante per FIBROGUAINA – FIBROGUAINA-S

Guaina liquida monocomponente fibrorinforzata, antiristagno, applicabile a rullo (FIBROGUAINA) o spatola (FIBROGUAINA-S). Il materiale è completamente resistente ai ristagni permanenti di acqua ed ai raggi UV, pertanto può essere stabilmente lasciata a vista oppure rivestita con una qualsiasi pavimentazione. La formulazione rinnovata, prevede l'applicazione diretta su supporti in ceramica, escludendo l'ausilio del primer ancorante. Inoltre le innovazioni del prodotto, prevedono anche la possibilità di applicare FIBROGUAINA e FIBROGUAINA-S nel periodo invernale, in presenza di basse temperature ed un alto tasso di umidità >70%, grazie all'aggiunta (all'occorrenza), di uno specifico additivo che permette al prodotto di creare un film superficiale in minor tempo evitando dilavamenti in occasione di pioggia. Utile per l'impermeabilizzazione di qualsiasi tipo di superficie perfettamente asciutta. FIBROGUAINA è un ottimo e semplice sistema impermeabilizzante per tetti piani, balconi, terrazzi, lastrici solari, gronde, muri da interrare e coperture in genere.

### CLS CONTROL

Antievaporante all'acqua, filmogeno, per getti in calcestruzzo. CLS CONTROL è un'emulsione acquosa di colore bianco di polimeri speciali in grado di rallentare la veloce evaporazione dell'acqua dal calcestruzzo fresco, in presenza di sole, caldo e vento, riducendo la formazione di fessurazioni superficiali in fase di stagionatura del manufatto. Tale prodotto determina un migliore sviluppo delle caratteristiche meccaniche e minore polverosità superficiale. CLS CONTROL va diluito con acqua e applicato a spruzzo o rullo in unica mano sul supporto cementizio dopo che sia evaporata l'acqua di affioramento, quando presenta le minime resistenze meccaniche, successivamente alla finitura superficiale. I supporti trattati con CLS CONTROL, a completa stagionatura, possono essere trattati con rivestimenti protettivi per calcestruzzo tipo VIVACE (Naici).

Scrivi@naici.it un mondo di richieste!

Eccoci al consueto appuntamento con la rubrica SCRIVI@NAICI, ormai imperdibile per tutti i lettori della rivista Naicipro. Come in ogni numero, attraverso questo spazio, l'Azienda muove un ulteriore passo verso clienti e lettori del magazine, offrendo le proprie competenze tecniche ed esperienze al servizio di varie problematiche.

Richiedi anche tu un consiglio scrivendo a [scrivi@naici.it](mailto:scrivi@naici.it)



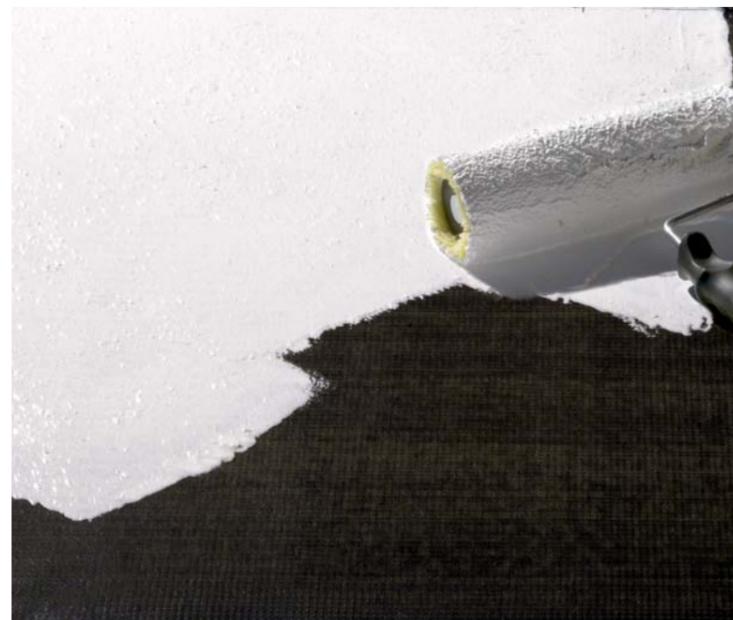
#### NAISTONE LUX

Buongiorno, Vi scrivo per avere un consiglio e per sapere se esiste un prodotto idoneo al mio problema. Sto ristrutturando una baita in montagna tutta in pietra e, riguardo le pareti della doccia che vorrei mantenere in pietra, non so come preservarle o ripararle dall'acqua. Chiedo se esiste un trattamento trasparente da che impedisca alla pietra di impregnarsi d'acqua, ottenendo un effetto bagnato, lucido. Nell'attesa di una vostra risposta vi ringrazio anticipatamente Cordiali Saluti (Ugo P. di Lucca).

Buongiorno, riguardo il suo quesito, le proponiamo il trattamento per pietre naturali, consolidante ed impermeabilizzante ad effetto bagnato, denominato "NAISTONE LUX". Prima dell'applicazione eseguire un'accurata pulizia della superficie, da eventuali residui di sporco. Quando la stessa risulterà perfettamente asciutta, applicare NAISTONE LUX in modo omogeneo, servendosi di un rullo, in più mani distanziate da 8-12 ore. NAISTONE LUX è adatto per impermeabilizzare e consolidare qualsiasi superficie in pietra naturale (tipo peperino, tufo, pietra serena, pietra dorata, carparo, pietra leccese, ecc.), o rivestimenti in genere (mattoncini sabbiati, cortina, ecc.). Inoltre è idoneo alla protezione di intonaci, stucchi e fughe.



#### W REFLEX



Salve, la copertura del mio immobile è costituita da un terrazzo, sul quale sono installati dei pannelli solari. Qualche anno fa è stata posata a fiamma una guaina bituminosa che attualmente non risulta eccessivamente danneggiata, e non manifesta infiltrazioni, quindi avrei intenzione di proteggerla dagli agenti atmosferici in modo da aumentare la durata. Fatta premessa, chiedo se disponete di un protettivo idoneo al mio scopo, di colore chiaro, in modo da abbattere in parte il calore negli ambienti sottostanti nei periodi più caldi. Cordiali Saluti. (Antonio L. di Ragusa)

Salve, in riferimento alla sua richiesta, comunichiamo che la nostra linea prodotti è fornita di un rivestimento di finitura microfibrato di colore bianco ad alta riflettanza (indice di riflettanza SRI 109) denominato W REFLEX. Tale rivestimento, può essere applicato a rullo in più strati, direttamente sulla guaina bituminosa, previa pulizia della superficie. W REFLEX protegge le superfici su cui viene applicato, dai raggi UV e dal calore, inoltre aumenta l'efficacia dei pannelli fotovoltaici, grazie all'altro grado di riflettanza.

#### NAI CM RE-LEVEL

Buonasera, sono in procinto di ripristinare con una guaina liquida l'impermeabilizzazione di un terrazzo sul quale, attualmente, è presente una guaina a rotoli tradizionale che non garantisce più l'impermeabilità. La superficie presenta diversi avvallamenti per profondità anche di 2 cm, sui quali in occasione di pioggia si deposita l'acqua ristagnando. Avrei bisogno se possibile, di un prodotto che mi permetta di eliminare tali avvallamenti, evitando la rimozione della vecchia guaina presente sul terrazzo, intervenendo su di essa. (Guido M. di Alghero)

Buongiorno, analizzando la sua richiesta, la informiamo che nella nostra gamma di prodotti è presente un premiscelato cementizio, specifico per il ripristino di pendenze da 2 a 30 mm denominato "NAI CM RE-LEVEL". E' idoneo per ripristinare pendenze sia su supporti cementizi che su supporti con scarsa assorbenza, come nel caso da lei indicato, previa preparazione della superficie ed applicazione di una boiaccia di ancoraggio (costituita da 2 parti di polvere di cemento ed 1 parte di resina ancorante denominata "NAI BY 19"). Successivamente l'applicazione della boiaccia, applicare NAI CM RE-LEVEL in modalità fresco su fresco, ripristinando la decompressione per lo spessore necessario. Ad asciugatura avvenuta, procedere all'applicazione del rivestimento di finitura desiderato.





# Palermo, città dell'accoglienza e dei diritti, sarà la capitale della Cultura 2018

di Alessandro Morucci

**C**ulla di civiltà e arti millenaria, patria di uomini come Don Puglisi e Giuseppe Tomasi di Lampedusa, ma anche sede del più grande Gay Pride del sud d'Europa. Soprattutto "città dell'accoglienza e dei diritti". Dopo Mantova per il 2016 e Pistoia per il 2017, sarà Palermo la Capitale italiana della cultura del 2018, annunciata il 31 gennaio scorso direttamente dal Ministro di Beni Culturali e Turismo, Dario Franceschini, al termine dei lavori della giuria presieduta da Stefano Baia Curioni e un rush finale "contro" le concorrenti Alghero, Aquileia, Comacchio, Ercolano, Montebelluna, Recanati, Setti-

mo Torinese, Trento e l'Unione dei comuni elimo-ericini. Una vittoria che porta alla città anche un milione di euro per la realizzazione del progetto presentato e l'esclusione delle risorse investite dal vincolo del patto di stabilità.

"La nostra cifra culturale più significativa, e che rivendichiamo, è la cultura dell'accoglienza", è questo il commento del Sindaco Leoluca Orlando che aggiunge – noi rivendichiamo il diritto di ogni essere umano di essere e restare diverso, ma di essere e restare uguale". "La competizione ogni anno diventa più virtuosa – commenta il Ministro Franceschini – perché spinge verso una programmazione complessiva della città. Già essere tra le dieci della short list è una medaglia al petto, un orgoglio come una candidatura all'Oscar. L'esperienza di Mantova, Capitale del 2016, è un esempio da guardare e studiare. Palermo – prosegue – naturalmente era ed è già una Capitale. Ma questo titolo la valorizza ancora di più" e "il progetto che punta sull'inclusione sociale invia un bel messaggio". Per il 2019 niente competizione perché sarà l'anno di Matera Capitale della cultura europea. •



## Palermo 2018 CAPITALE ITALIANA DELLA CULTURA





# Cortina 2021, nel segno della luce

di Claudio Tranquilli

**U**n simbolo ispirato al concetto di "luce": elemento distintivo di bellezza, eleganza, dinamicità e innovazione, in grado di esprimere i valori e l'identità di un evento proiettato nel futuro. È questo il logo per i campionati del Mondo di Sci 2021 scelto da Cortina d'Ampezzo (Belluno). "Sino ai Campionati del mondo del 2021 Cortina sarà sempre più sotto i riflettori – ha detto Riccardo Donadon, presidente della Fondazione Cortina 2021 – noi dobbiamo illuminare la valle nel suo splendore: nasce da qui il nuovo logo ideato per questo evento. Continuando ha anche affermato che: "sin dalla presentazione della candidatura, a Cancun, nel giugno

2016, abbiamo costruito il nostro progetto su cinque livelli: sport, cultura, legacy, infrastrutture e sogno, che oggi è diventato segno. Si ritrova tutto questo, nella nostra campagna: siamo stati ispirati dalla luce, abbiamo giocato con la luce, per lasciare un segno".

Tra le varie iniziative collaterali messe in campo dal comitato organizzatore, spicca quella sull'educazione e sulla sensibilizzazione ambientale. Ci saranno, infatti, diversi momenti di coinvolgimento del territorio e dei portatori di interesse attraverso seminari e workshop. Un'attività specifica verrà strutturata, invece, nelle scuole coinvolgendo gli alunni anche in progetti di efficienza energetica. La Carta di Cortina, invece, sarà la

nuova sfida della località per uno sviluppo orientato al green, attento dunque alle dinamiche ambientali e all'utilizzo sostenibile delle risorse naturali, in particolare nella stagione invernale, che vede un maggior afflusso turistico e tanti appuntamenti sportivi, come il grande e atteso evento dei Mondiali di Sci 2021.



DEMY®

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](http://www.naici.it) - [naiciacademy@naici.it](mailto:naiciacademy@naici.it)



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

KEEP CALM

AND

WAIT FOR

MATÈRIA<sup>®</sup>

Essenza di resina

è un prodotto



[www.naici.it](http://www.naici.it)