



naici[®] *Pro*

Anno III numero 6 - Aprile/Giugno 2009

Magazine di ICN

TRIMESTRALE DI TECNICA E ATTUALITÀ

16 maggio 1984 - 16 maggio 2009

25

...anni di creatività e ricerca



**NUMERO
SPECIALE**

100% TECNOLOGIE PER PREPARARE



I problemi dei rivestimenti applicati sulle pavimentazioni dipendono molto spesso dalla mancata o non idonea preparazione del supporto. La preparazione corretta lascia il supporto asciutto, pulito, chimicamente neutro, privo di agenti contaminanti, di parti in distacco e nel profilo più coerente per il prodotto che dovrà essere applicato. Con grande passione offriamo gamma, qualità e competenza ai PROFESSIONISTI che scelgono di preparare.



 **BLASTRAC**

**von
arx**

 **Pullman
Ermator**



ISI Diamond System®

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

NAICipro Periodico Aziendale
Anno III – N. 6 – Aprile/Giugno 2009
Registrato al n. 24/07 del 18 ottobre 2007
presso il Tribunale di Velletri (Roma)

Direttore Responsabile

Claudio Tranquilli

Direttore Editoriale

Enrico Morucci

Direttore Tecnico

Alessandro Morucci

Direttore Commerciale

Piero 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

Norfair

Stampa

Nuova Grafica 87 – Pontinia (Latina)

Hanno collaborato a questo numero:

Piero Morucci, Giovanni Spagnol,
Alessandro Morucci, Enrico Morucci,
Manuela Moroni, Valeria Staiano,
Eleonora Marcaccio, Angelo Biancalana,
Carla Boscaro Giuseppe Moroni, Patrizia
Agnoni, Antonio Masiello, Nicoletta
Lombardi, Alessandra Agnori.

Numero chiuso il 30 aprile 2009

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

Editoriale

di Piero Morucci

Speciale 25°

25 anni di creatività e ricerca

di Enrico Morucci

Speciale 25°

Continuare a superare i limiti di crescita

di Alessandro Morucci

Speciale 25°

Sviluppo e innovazione senza sosta

di Claudio Tranquilli

Vetrina Naici

Naidrop

La voce dell'architetto

L'architettura di Marco Innocenzi

di Alessandro Morucci

Focus

Forza vendita

di Valeria Staiano

Focus

Linea polveri "nai cm": la miglior difesa è la qualità

di Enrico Morucci

Report

Marketing

Al via i corsi applicatori 2009

di Enrico Morucci

Marketing

Le resine Naici premiano la creatività individuale

di Alessandro Morucci

Viaggi

Ponti di primavera

di Nicoletta Lombardi

Cultura

"Cipro un sito di 4000 anni fa e l'archeologia sperimentale"

di Maria Rosaria Belgiorno



Ricambi Originali BMW



Piacere di guidare

BMW e **Castrol**. Incontro al vertice della tecnologia.

Ricambi Originali BMW. Salvaguardate l'identità della vostra BMW.

I Ricambi Originali BMW sono una componente irrinunciabile per ogni auto BMW. Frutto di rigorosi controlli e collaudi, effettuati anche nelle condizioni più difficili, ogni ricambio BMW garantisce, infatti, che tutte le componenti lavorino in perfetta sintonia in una BMW. Solo in questo modo potrete preservare intatti il comfort e le prestazioni che da sempre identificano una BMW. Per ulteriori informazioni visita il sito www.bmw.it. Ricambi Originali BMW. Così la tua BMW resta una BMW.

Concessionaria BMW SUPERAUTO - VIA DEI VOLSCI, 51-53 - Tel. 06-96151006 - VELLETRI

La copertina di questo primo numero del 2009 di Naici-Pro è un'esplosione di gioia nei confronti di un'Azienda che si appresta a celebrare il traguardo dei 25 anni di lavoro e sviluppo industriale. NaiciPro a soli tre anni dalla nascita sarà, infatti, documentazione e testimonianza silente della celebrazione di questo venticinquesimo anniversario di ininterrotta presenza sul mercato del marchio NAICI e della sua efficace e innovativa gamma di prodotti realizzati per sopperire alle necessità del cliente. Un evento a lungo immaginato proprio per testimoniare la volontà imprenditoriale di continuare ad essere protagonisti dell'economia italiana. Ritengo, come fondatore di questa Azienda, che questa nostra celebrazione sia uno dei momenti più alti della nostra vita industriale, iniziata il 16 maggio 1984, grazie al lavoro appassionato e lungimirante di tutta la "gente naici" tra cui Patrizia, Giuseppe e Giovanni. Una storia fatta di passione e coinvolgimento che continua ancora oggi, dopo 25 anni, a dare vita a questa bella realtà che attualmente coinvolge un numero sempre crescente di persone. In questo quarto di secolo, infatti, la NAICI è cambiata più volte sia nelle sedi che nella struttura interna, quella che però non è mai cambiata è la filosofia aziendale che pone ogni singolo elemento, dirigente, impiegato o operaio uomo o donna che sia, al centro del sistema industriale NAICI. L'Azienda, infatti, pur tenendo conto del profitto e dello sviluppo aziendale, non ha mai perso l'abitudine di saper ascoltare la sua "gente" ritenuta il cuore pulsante dell'innovazione. "Gente" protagonista, con un nome e una storia personale, con un vissuto e con progetti personali da realizzare, che ha contribuito giornalmente al miglioramento dell'Azienda realizzando prodotti eccellenti e altamente tecnologici. Tutte queste persone, al quale va il ringraziamento aziendale, sono

il vero patrimonio di esperienze NAICI che intendo salvaguardare. Certamente molto ancora è il lavoro che ci aspetta per far diventare la NAICI sempre più prestigiosa e solida – specie in relazione ad una più diffusa coscienza ambientale e di sicurezza nell'arte di costruire abitazioni – avendo più chiare le sfide straordinarie che vivono le industrie italiane verso l'internazionalizzazione e la globalizzazione, ma la NAICI, ne sono convinto, saprà far fronte adeguatamente a queste sfide. Sfogliando ancora il giornale il lettore potrà rivivere, attraverso i ricordi della "gente" con più anni di attività, alcune delle tappe più importanti dell'evoluzione aziendale. NaiciPro tratta anche l'immissione sul mercato della nuova linea polveri, ma fa trapelare anche l'imminente arrivo del personaggio più importante del 2009:

Salvatore che sarà l'ospite d'onore durante le celebrazioni del 16 maggio. Un personaggio che calamiterà l'interesse di tutti gli ospiti alla serata di gala e che caratterizzerà, per lungo tempo, anche il futuro aziendale. Chi ci seguirà attraverso le pagine del nostro giornale avrà modo di conoscerlo attentamente. Nelle pagine dedicate alla cultura, il lettore di NaiciPro potrà conoscere anche il nome, e la fragranza, dei quattro profumi preistorici, composti da olio d'oliva, acqua, pino e coriandolo, mescolati ad alloro e bergamotto, prezzemolo, mandorla amara e menta.

Profumi che si possono annusare in appositi

recipienti alla mostra che si è aperta il 2 aprile alla Rocca Alborno di Viterbo, sede del Museo Archeologico Nazionale Etrusco, dove rimarranno esposti fino al 31 maggio 2009. Nella mostra saranno evidenziate anche le tecnologie preistoriche rinvenute nel sito di Pyrgos/Mavroraki a Cipro dalla missione del CNR, finanziata dal Ministero degli Affari Esteri, ricostruite attraverso le metodologie del Centro di Archeologia Sperimentale Antiquitates di Blera ■



Piero Morucci





25 anni di creatività e ricerca

Il laboratorio di ricerca Naici

di Enrico Morucci

Per introdurre le celebrazioni del 25ennale della Naici abbiamo voluto scomodare Winston Churchill, famosissimo statista e politico inglese (1874-1965), utilizzando una sua celebre citazione che ci sembra pertinente ad un'Azienda solida come la NAICI e saldamente nelle mani dei suoi fondatori: "Alcune persone vedono un'impresa privata come una tigre feroce da uccidere subito, altri come una mucca da mungere, pochissimi la vedono com'è in realtà: un robusto cavallo che traina un carro molto pesante". Con questo incipit: Buon compleanno, Naici.



Sabato 16 maggio 2009 il marchio NAICI, appartenente al gruppo ICN srl, leader nazionale nei settori delle tecnologie per l'edilizia moderna, celebrerà i 25 anni di attività e di presenza ininterrotta sul mercato nazionale ed internazionale con i prodotti speciali per l'edilizia. Un compleanno che sarà celebrato con l'intera rete di collaboratori e amici nell'incantevole cornice del Lago di Vico. ***"Oggi siamo diventati una grande realtà nazionale, ma restiamo fedeli ai valori di sempre legati alla nostra grande 'famiglia'"*** – sottolinea Piero Morucci nel momento in cui va in stampa Naicipro

–. ***Questo è un motivo di vanto e orgoglio che ci permette di celebrare, insieme a tutte le persone che mi sono state vicine negli anni, un grande traguardo raggiunto, che equivale però anche ad una fulminea ripartenza verso altri obiettivi sempre più importanti e ambiziosi. Per questo abbiamo voluto celebrare l'appuntamento dei 25 anni insieme a tutti coloro che hanno contribuito, a vari livelli e responsabilità, a raggiungerlo nell'ottica di un vero spirito di squadra***". La volontà di riunire la "famiglia" NAICI al completo, per condividere il raggiungimento di un traguardo così importante, nasce proprio dalla consapevolezza che la forza dell'azienda è il risultato di una stretta e completa collaborazione, dove l'apporto di tutti, in termini di conoscenze, impegno ed esperienza, è fondamentale. Grazie ad una crescita costante nel tempo, NAICI, nata nel 1984, è divenuta un'Azienda moderna, dinamica, solida e orientata al futuro che ha concluso il 2008 con risultati finanziari notevolmente positivi tali da garantirgli una crescita media annuale (negli ultimi 5 anni) del 28%. Un dato estremamente significativo in un momento di congiunture negative in cui versa l'intero mercato nazionale ed internazionale. Una crescita esponenziale, saldamente ancorata ai valori di sempre, avvenuta grazie alla dinamicità e all'abnegazione della gente che vi lavora, al coraggio del management, alla passione per le sfide, alla correttezza e concretezza delle idee, alla costante ricerca di innovazione, allo spirito di squadra di tutti

i collaboratori, vecchi e nuovi, ed al senso di responsabilità sociale nella salvaguardia dell'ambiente pur realizzando prodotti chimici per l'edilizia. Ideali che si ritrovano nei prodotti sempre innovativi e all'avanguardia, nella forte capacità penetrativa della rete vendita sempre più capillare, negli "open day" organizzati in maniera itinerante, per portare l'azienda ovunque, e soprattutto vicina ai clienti, nell'attenzione verso le famiglie dei dipendenti e dei collaboratori, e verso gli attori principali del mercato e della società di cui NAICI si sente parte integrante ■

Applicatore Naici al lavoro





A sinistra Interno del magazzino Naici, sopra e a destra macchinari di produzione al lavoro

Continuare a superare i limiti di crescita

di Alessandro Morucci

Molti manager moderni sarebbero concordi nel definire la crescita come la principale premessa al successo imprenditoriale di lungo termine. Attraverso la crescita, infatti, le aziende possono sviluppare importanti economie, accrescere il potere contrattuale e rafforzare il proprio appeal sul mercato del lavoro e del capitale. Per riuscire nella missione tuttavia è necessario che crescita e ottimizzazione delle performance produttive avanzino di pari passo. La spiegazione è tanto semplice quanto auspicabile: per investire in una fase di crescita le aziende hanno bisogno di risorse



finanziarie libere, che possono essere ottenute attraverso il permanente sviluppo della propria efficienza e la costante ristrutturazione. Questa è la realtà NAICI che è riuscita, in 25 anni di ininterrotta attività, ad ottimizzare le proprie performance attraverso una componente decisiva risultata fondamentale per la scelta delle strategie in grado di garantirle una crescita esponenziale. A questo punto è giusto chiedersi, nel momento in cui ci si appresta a vivere le celebrazioni del 25ennale, come poter agire e reagire per crescere ulteriormente in un mercato globale apparentemente saturo rispetto alle dinamiche proposte dalle nuove tecnologie. La NAICI è potenzialmente capace di effettuare

una ripartenza e crescere ancora grazie alla cultura del suo management orientata allo sviluppo. Una cultura aziendale che la contraddistingue sin dai primi vagiti aziendali, avvenuti nell'oramai lontano 1984, che le ha fatto maturare l'esperienza e la conoscenza. 25 anni di lavoro costante che le garantiranno nel prossimo futuro di migliorare costantemente la qualità dei suoi prodotti e di incrementare regolarmente la produttività dei processi industriali, in grado di accompagnare i clienti NAICI sulla strada dei grandi successi futuri ■



Sviluppo e innovazione senza sosta



Una straordinaria storia fatta di prodotti, di persone, di aneddoti e di grandi immaginazioni iniziali, pian piano divenute realtà, raccontata attraverso la “gente Naici” che ha visto crescere e sviluppare l’Azienda

Pagine a cura di Claudio Tranquilli

Quando viene chiesto al fondatore della NAICI quale sia la chiave del suo successo aziendale, Piero Morucci afferma che: *“Tutto quello che è successo in 25 anni è soprattutto il frutto di un lavoro instancabile e di un credo incrollabile in tutto quanto è stato fatto, unito anche ad un pizzico di fortuna nelle decisioni e nelle persone che mi hanno affiancato nell’avventura NAICI”*. Il 2009, quindi, è l’anno delle celebrazioni dei 5 lustri di attività imprenditoriale ed abbiamo pensato di ripercorrere questa straordinaria storia fatta di prodotti, di persone, di aneddoti e di grandi immagi-

nazioni iniziali, pian piano divenute realtà, attraverso la memoria delle persone che hanno visto crescere e sviluppare la NAICI. Il primo a parlare è **Giovanni Spagnol**, il quale ha percorso tutta la strada dirigenziale interna all’azienda fino ad arrivare a ricoprire l’attuale ruolo di Direttore Commerciale. Seguiranno

le testimonianze di **Angelo Biancalana**, uno dei capi area storici e più anziani, **Giuseppe Moroni**, braccio destro di Piero Morucci e amico di tante battaglie svolte per garantire i successi NAICI, **Patrizia Agnoli**, da sempre responsabile dell’Amministrazione aziendale e compagna di Piero, **Antonio Masiello**,





A sinistra: i primi deplianti; in basso: evoluzione della cartella colori Naici. Nella pagina a fianco, sopra: le prime confezioni personalizzate; sotto: il 1° logo aziendale.

l'Agente che ha più anzianità all'interno dell'organizzazione aziendale, **Carla Boscaro**, la capostipite delle operaie NAICI, **Eleonora Marcaccio**, l'impiegata con più esperienza aziendale, **Enrico Morucci**, il primogenito di Piero oggi in azienda con responsabilità manageriali di primissimo livello, ed infine **Manuela Moroni**, l'ultima arrivata nella "famiglia" NAICI e responsabile dell'Ufficio Marketing ■

Giovanni Spagnol

"Sono passati 25 anni da quando il marchio NAICI ha fatto la sua prima comparsa sul nostro mercato. Io ho avuto il piacere di conoscere questa azienda ad un anno esatto dalla sua fondazione e ancora ho fermo il ricordo di quel

10 maggio 1985, quando andai a colloquio con l'allora direttore commerciale e mai avrei pensato che a distanza di anni avrei ricoperto quella stessa carica all'interno dell'azienda. Certo è che raccontare 24 anni passati in un'azienda non è facile perché i ricordi sono talmente tanti che rammentarli tutti non è semplice. Mi ricordo le prime fiere a cui ho partecipato in Sicilia a Giardini Naxos o a Palermo presso il Mediedil; oppure l'estenuante Fiera Campionaria di Bari, dove si lavorava ad orari di 12-14 ore giornaliere per ben 14 giorni. Come non rammentare la prima fiera dell'edilizia a Bologna con la grande soddisfazione di essere approdati in una vetrina di respiro internazionale".

"Sono stati anni pieni di lavoro e di soddisfazioni; anni passati a contatto con una miriade di colla-





A destra: evoluzione dei cataloghi Naici;
sotto: serie di etichette.

boratori dai quali si è attinto un qualcosa ed ai quali si è dato un qualcosa e con molti dei quali, nonostante non ci siano più legami di lavoro, siamo rimasti in ottimi rapporti. Sono estremamente convinto che l'evoluzione commerciale e produttiva dell'azienda ha portato negli anni ad una trasformazione nell'approccio e nella sfida del mercato da parte della forza vendita. Si è passati dalla figura di un agente venditore ad un tecnico venditore, capace di essere un partner per il cliente. E' stata questa la sfida più grande che abbiamo affrontato negli ultimi anni e sarà sempre una sfida continua il migliorare il grado di

professionalità della nostra forza vendita mettendo a loro disposizione le nostre migliori conoscenze in termini sia di analisi del mercato che di marketing".

Angelo Biancalana

"Ho iniziato nel lontano 1984 a lavorare con la Naici e ricordo che la sede era ubicata nel piccolo capannone in Via della Stazione a Cori (Latina). Pochi mesi dopo ci siamo trasferiti a Latina sulla Via Epitaffio e con noi c'erano 4/5 operai e l'Azienda possedeva solo due furgoni per le consegne e tutto veniva caricato a mano. Allora





eravamo solo tre agenti ,io e altri due che poi per scelte diverse hanno lasciato la NAICI. I tre prodotti di punta che si vendevano facilmente erano il Naicoplast, il Devil ed il Naidrop. La mia zona era Roma e Provincia e ancora oggi ho dei clienti che seguono ormai da 25 anni affezionati alla serietà dell'Azienda ed al lavoro che svolge". "La mia carriera è stata sempre in ascesa raggiungendo in Azienda prima il ruolo di Agente, poi di Capoarea, di Direttore Commerciale e poi anche di Concessionario. Qualche mese dopo il mio ingresso è arrivato anche Giovanni Spagnol, oggi attuale Direttore Commerciale. Ricordo con piacere le Riunioni aziendali con la rete vendita in diverse zone d'Italia e in diverse location ma sempre ben organizzate ed allestite tanto da dedicare del tempo a tornei di calcetto e tennis. Era un modo per stringere rapporti personali sempre più solidi sia con clienti che con gli altri colleghi".

"La qualità dei prodotti nel tempo è costantemente migliorata fino a immettere sul mercato le guaine liquide. Per commercializzare il Naicoplast avevamo un depliant A4 che riprendeva un operaio mentre applicava il prodotto che somigliava molto ad un agente che, in quegli anni, lavorava con la Naici. I clienti acquistavano il prodotto poiché credevano che l'agente, oltre a vendere il prodotto lo applicava anche e quindi erano convinti della facilità di applicazione del Naicoplast. L'Np7, invece, fu il secondo prodotto immesso sul mercato rivelando subito le ottime performance di cui era dotato tanto da far

conoscere le guaine liquide. Il 1997 è l'anno di nascita dell'Np5. Furono gli antesignani della Cemenguaina, prodotto di punta delle guaine liquide NAICI.

Oggi l'Azienda ha raggiunto ottimi risultati: ha un proprio magazine, organizza corsi per applicatori, ha allestito furgoni utilizzati per gli Open Day su tutto il territorio Nazionale, si è dotata di laboratori in cui si fa ricerca".

Giuseppe (Peppe) Moroni

"Il logo NAICI era molto diverso da come appare ora: c'era una specie di molecola azzurra, al centro una parte color arancio. Ricordo, inoltre, quando ci siamo trasferiti a Nettuno, nell'attuale sede, in un capannone enorme molto più grande rispetto a quello di Latina. Inizialmente eravamo veramente pochi e la prima bottiglia acquistata serigrafata è stata quella del Naidrop proprio perché la richiesta del mercato era veramente elevata e perché le cose stavano andando abbastanza bene. Qualche anno dopo è stata fatta anche quella del Devil: questo prodotto si imbotigliava a mano con un rubinetto e solo pochi anni fa abbiamo acquistato la macchina attuale tutta meccanizzata e più sicura. Poi sono state sviluppate le bottiglie serigrafate anche di altri prodotti: Latticem, Stopper ecc.. Anche i secchi prima venivano etichettati a mano tipo l'Np7 e l'Np5 Dark e poi siamo passati a farli serigrafare

In alto a sinistra: espositori Naici a confronto; in basso: vecchia macchina del Naidrop





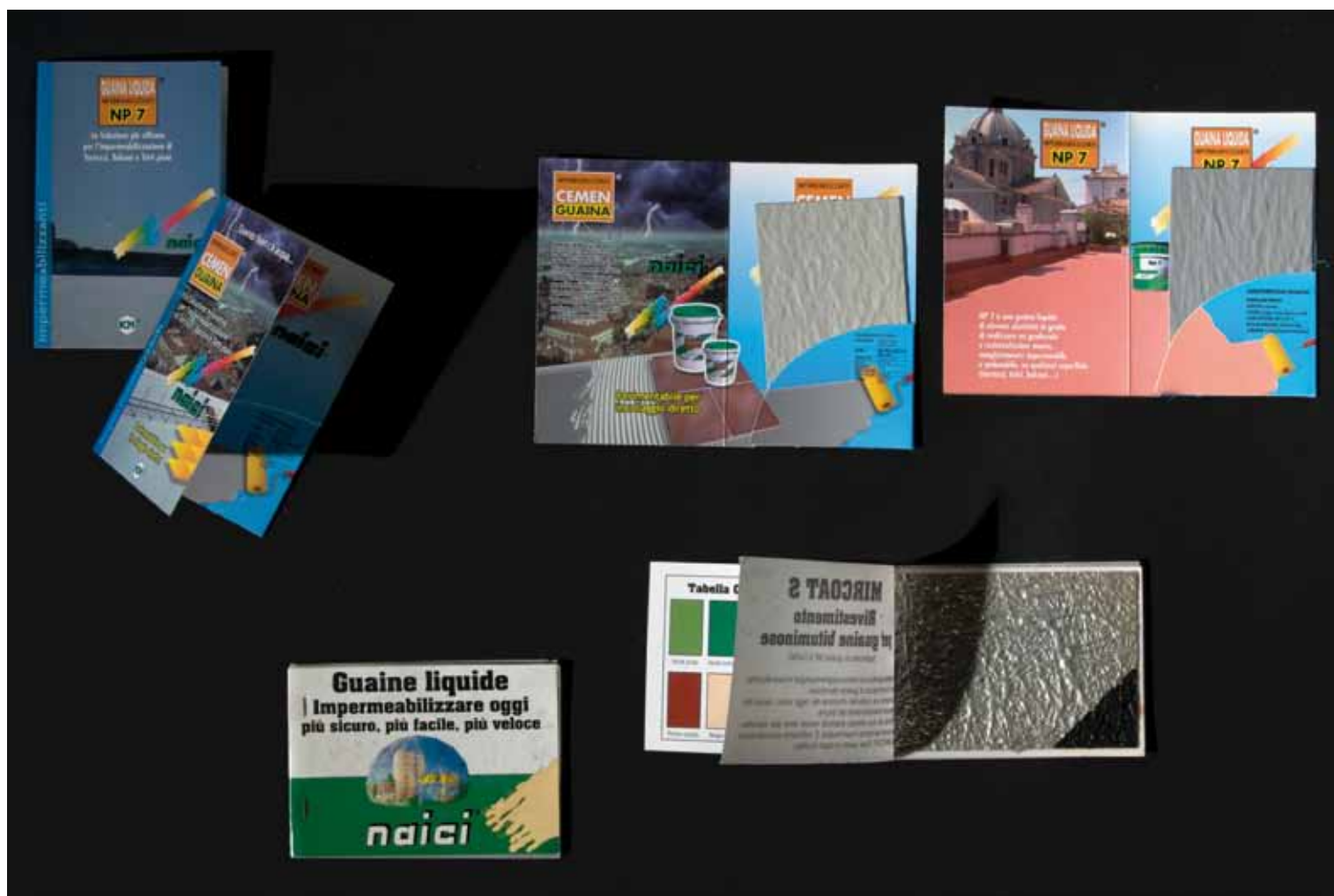
12

In alto: una serie delle prime brochure Naici; sotto: catalogo premi per i clienti.



ti per la forte richiesta di questi due prodotti e anche per migliorare graficamente ed esteticamente la linea di produzione. Anche la linea per il trattamento del cotto è molto cambiata: qualche anno fa esisteva la linea trattamento del cotto 'prima e seconda mano interno' e 'prima e seconda mano esterno', mentre ora è cambiata la livrea e anche il prodotto è stato migliorato. Esiste un prodotto unico adesso che è il Naicoat nelle versioni Natural e Lux sia per uso interno che esterno per il trattamento del cotto e poi anche una linea di prodotti per il trattamento delle pietre naturali: Naistone nella versione anche CPL e LUX"

"Ricordo con assoluto piacere un meeting in cui abbiamo fatto un torneo di calcetto. Era il 1990. Eravamo in località San Martino al Cimino (VT), nel bellissimo Hotel Balletti. Io avevo il ruolo di portiere. Abbiamo giocato una bellissima partita ed alla fine ho ricevuto il trofeo per il miglior giocatore. Mi ricordo che durante i miei primi anni alla Naici andavo anche in trasferta per consegnare il materiale, un lavoro che mi è sempre piaciuto fare e ancora oggi, quando serve, vado a fare le consegne come ai vecchi tempi. "Il nostro primo importante lavoro di impermeabilizzazione lo abbiamo realizzato negli anni '90 alla Cantina Cincinnato dove abbiamo protetto tutto il tetto dei capannoni con l'Np7 e rifatto tutta la pavimentazione con il Nairetan Food. Un lavoro davvero importante e ancora oggi sia



In alto: contenitori per campioncini di guaine liquide

il tetto che il pavimento sono intatti, a prova che i prodotti NAICI sono davvero imbattibili”.

“Anche il materiale pubblicitario e promozionale è cambiato nel tempo: la vecchia carta intestata NAICI, con la scritta del marchio completamente diversa da quello attuale; poi è arrivato il marchio NAICI accompagnato da una cupola e poi pian piano è arrivato il marchio NAICI con il ‘baffo’ ultimamente rivisto e migliorato ancora. Anche il Marchio ICN è cambiato con gli anni e proprio in occasione dell’uscita del primo numero di NaiciPro è stato abbellito con un sagoma stilizzata di una tartaruga. Sono stati fatti grandi cambiamenti all’interno dell’Azienda con nuovi mezzi aziendali per le consegne in tutta Italia, furgoni per gli ‘open day’, nuovo materiale promozionale e pubblicitario ricco di contenuti”

Patrizia Agnoni

“Ho iniziato a lavorare per la NAICI quando la sede era in Via Epitaffio a Latina ed eravamo solo in tre. La contabilità veniva fatta tutta esclusivamente a mano: compilazione dei libri giornale, fatture, ecc.. Si lavorava a ritmi serrati cercando di portare a termine tutto il lavoro ed eliminando pian piano tutto l’arretrato che

si era accumulato. Spesso mi chiudevo nel mio ufficio rimanendo tutta la giornata incollata alla sedia per terminare tutto il lavoro da fare. Siamo rimasti nella sede di Latina per pochi anni, fino alla fine del 1987, mentre agli inizi del 1988 ci siamo trasferiti nella sede più grande di Nettuno, attuale sede. Anche in questa occasione gli inizi furono piuttosto duri e faticosi con l’Azienda, allora ancora piccola, che aveva difficoltà ad affermarsi sul mercato”.

“Durante i primi anni novanta ho vissuto periodi davvero faticosi, sia come collaboratrice dell’Azienda che come compagna di Piero essendo legata a lui affettivamente. Periodi duri che dividevo con Giuseppe Moroni e Mariano Carucci, ormai non più facente parte dell’Azienda, senza mollare ed alla fine il nostro impegno è stato premiato vedendo rifiorire l’Azienda. La spinta veramente importante, che contribuì a far riprendere slancio all’Azienda, arrivò proprio da Piero che ebbe la geniale idea di lanciare un incredibile e particolare promozione tutta a vantaggio della clientela. Un successo. Proprio grazie a questa promozione la ICN, che ormai aveva acquisito il marchio NAICI, iniziò a muovere i primi passi verso un vero e proprio miglio-



14

In alto: cataloghi in formato elettronico.

ramento”.

“Mi piace ricordare anche i numerosi meeting organizzati in giro per la Penisola come: Giardini Naxos (ME) o San Martino al Cimino (VT). Giornate intense di lavoro ma anche svago per cementare l'amicizia che immancabilmente è nata tra Azienda e Agenti grazie alla creazione di stretti rapporti che vanno oltre al lavoro. Nel frattempo, con grande attesa e piacere di tutti, sono entrati in Azienda Enrico e Alessandro, i figli di Piero, che hanno iniziato ad imparare e conoscere il lavoro a fianco del padre: Alessandro impegnato nel settore tecnico ed Enrico nel settore commerciale. Ora sono considerati, a pieno titolo, il futuro della NAICI. Sono molto soddisfatta di quello che l'azienda è diventata e ha fatto nel corso degli anni e molto orgogliosa degli obiettivi importanti che si sta prefiggendo. Negli ultimi due anni, oltre ad acquisire maggiore organicità con l'apertura di due nuovi uffici (marketing e commerciale), è stato effettuato il restyling del logo ICN, è nato il Magazine aziendale Naici-Pro, sono state rinnovate le etichette e la parte grafica del Naidrop e Devil, due prodotti storici della NAICI, e tanto altro ancora”.

Antonio Masiello

“Sfogliando il quotidiano “Il Mattino”, mi colpì un'inserzione nella quale si cercavano Agenti per la mia zona. Il nome NAICI mi era sconosciuto. Il marchio però era attraente e fui incuriosito

dal tipo di inserzione. Risposi e dopo vari incontri in Azienda, tornai a casa con una grassa valigia nera: dentro, insieme a campioni di vari prodotti, anche le confezioni da litro di Naidrop e Devil ed una brocca di Pirex. Che divertimento la dimostrazione dei prodotti!”

“Sono passati 21 anni dal lontano 1988, anno in cui sono entrato in Azienda, alcuni rapporti si sono interrotti, altri si sono evoluti in un cameratismo, ognuno nel proprio ruolo, che ci ha visto remare tutti nella stessa direzione. Fuori dal lavoro un rapporto di vera amicizia. Non potrò mai dimenticare le parole di Piero Morucci, pronunciate in un momento di comune preoccupazione per la salute di un amico carissimo: ‘sappi che, anche se viviamo in luoghi diversi, ognuno con la propria famiglia, alla fine siamo come una famiglia sola’. La penso come lui”

“Che dire dell'evoluzione della NAICI: da quel valigione nero, dalle prime vendite di guaina liquida da chilo, ai giorni nostri; il nostro lavoro in evoluzione! La vendita di prodotti, sempre più spesso, si trasforma in servizio per la clientela, in informazione tecnica, indispensabile nel nostro settore”

Carla Boscaro

“Tutto è iniziato nel lontano 1984 in un piccolo magazzino in Via della Stazione a Cori in provincia di Latina. Non si faceva produzione vera e propria ma si commercializzavano i pochi

prodotti che arrivavano dalla sede di Torino. Il nome è sempre stato NAICI ed i prodotti iniziali venivano etichettati a mano; non c'erano bottiglie serigrafate o confezioni personalizzate. Nel piccolo magazzino di Cori ci siamo stati veramente poco perché nel 1985 ci siamo trasferiti in un capannone più grande a Latina sulla via Epitaffio. Da lì abbiamo cominciato a fare la prima produzione; essenzialmente detergenti e prodotti per auto. In seguito abbiamo iniziato a produrre il Naidrop e il Devil, che ancora oggi a distanza di 25 anni, fanno parte della produzione aziendale e sono i prodotti di punta della linea detergenti e disincrostanti".

"Inizialmente le consegne venivano fatte esclusivamente in Campania e nel Lazio e l'organico era composto nella produzione da circa 6/7 persone. Con noi c'era anche il papà di Piero Morucci, Enrico Morucci senior, che ha contribuito fin dall'inizio alla crescita dell'azienda lavorando insieme agli altri operai. Il gruppo, molto unito e compatto, credeva fermamente nel progetto di far crescere la NAICI, allora ancora molto piccola. Condividevamo tutto: la poca esperienza, la voglia di imparare e crescere, il lavoro e anche il pranzo".

Eleonora Marcaccio

"Sono arrivata alla NAICI 15 anni fa ed ho molti ricordi di tutti questi anni, legati soprattutto all'evoluzione del lavoro negli uffici. Ricordo il cambiamento del programma gestionale, dal vecchio Picam al successivo Passpartout, ci abbiamo messo quasi un mese per inserire tutto manualmente, tutti gli articoli, il piano dei conti, i clienti e fornitori i listini, ecc.. Poi il cambiamento completamente automatico all'attuale Mexal"

"Ricordo i vecchi depliant, quello del "sistema Nairetan" quello del "trattamento del cotto", il vecchio master blu con la scritta "Naici si diventa amici", ora sono completamente diversi, le schede tecniche sono aumentate negli anni di numero, insieme ai prodotti, una volta le stampavamo, fotocopiamo e bucaliamo tutte a mano per fare un solo catalogo ci voleva una mezz'ora minimo, ne eravamo sempre 'a corto' ed ogni volta era un rimprovero. Ora sono già pronte solo da inserire nel master ed anche esse totalmente rivoluzionate nella grafica".

"All'inizio, appena entrata, eravamo solo due impiegate, un solo autista ed un solo camion e pochi operai solo interni, non potrò mai scordare la felicità del ns. autista Elvio quando a sua insaputa è arrivato il primo camion nuovo, più tecnologico e confortevole di quello con cui viaggiava. Ho visto nascere la New Resin Service, poi divenuta Naici Resin Service, e la ICN. Le ho viste crescere ed io stessa sono cresciuta

con loro, ero qui quando sono arrivati Enrico ed Alessandro Morucci, si sono susseguite tante persone che hanno collaborato nel corso degli anni e da ognuna di loro abbiamo cercato di imparare"

Enrico Morucci

"Un giorno mentre tornavo a casa per la pausa pranzo ho incontrato Elvio De Luca, ormai un veterano della NAICI, che mi fermò per fare due chiacchiere. Io vivevo nella casa adiacente al capannone e quindi per fare ritorno nella mia abitazione dovevo solo scavalcare un muretto. Era il primo giorno lavorativo di Elvio e non conosceva praticamente nessuno tantomeno me: non sapeva chi io fossi e mi scambiò giustamente per un operaio come lui proprio perché ero vestito da lavoro. Mi chiese se sapevo chi erano i capi e come erano, se erano severi oppure no, ecc.. Io non dissi chi ero e gli risposi che li avrebbe cono-

Sotto: segnaletica rivenditori Naici.





A destra: i primi depliant tecnici; sotto: ricordi dei festeggiamenti dei 20 anni.

sciuti quanto prima e che lui stesso avrebbe tirato le sue conclusioni. Ancora oggi Elvio fa parte dell'Azienda ed è una delle persone più fidate ed in gamba NAICI".

Manuela Moroni

"I miei ricordi aziendali del 1984 sono legati al lavoro di papà (Peppe) e mamma (Carla), con loro c'era anche Enrico Morucci, il papà di Piero, che aiutava la produzione come tutti gli altri. Tutto veniva etichettato a mano, allora non c'erano macchinari o bottiglie serigrafate. Appena 15enne, per pagarmi le vacanze estive, venivo a lavorare a Nettuno e con me c'erano

anche mia sorella, Enrico e Alessandro e, tutti insieme, cercavamo di renderci utili. Ci occupavamo soprattutto del settore detergenti e all'occorrenza andavamo ad aiutare il settore delle guaine liquide (mi ricordo che esisteva l'NP7) etichettando i secchi e svuotando le cisterne di prodotto. All'epoca c'era già la macchina del Naidrop, anche se una versione molto più lenta e vecchia rispetto a quella di adesso, e ricordo che esistevano già parecchi prodotti che ancora oggi fanno parte della gamma di produzione della NAICI: Nairust, Devil, Naidrop e Re-move. Adesso abbiamo un laboratorio specializzato nella produzione delle resine oltre che per la ricerca e per i test sulla qualità dei prodotti".



In queste pagine abbiamo voluto dare risalto alla "gente Naici", come l'ha chiamata Piero Morucci, il fondatore ed il deus ex machina aziendale, evidenziando tutti i settori aziendali. La riteniamo una simpatica iniziativa che, nel momento in cui l'azienda celebra il 25ennale, contribuisce a dare un volto ed un nome al "cuore pulsante" dell'Industria NAICI.



Settore Vendita



Angelo Biancalana
Capoarea



Angelo Pianelli
Capoarea



Fortunato Alvaro
Agente



Davide Ambrogio
Agente



Carlo Apicella
Agente



Ivan Bolognesi
Agente



Antonio Cacciotti
Agente



Pacifico Ciuffa
Agente



Fabrizio Duri
Agente



Luigi Duri
Agente



Rosario Giliberti
Agente



Davide Innocenti
Agente



Massimo Lazzarotti
Agente



Alessandro Masiello
Agente



Antonio Masiello
Agente



Raffaele Mattioli
Agente



Giuseppe Nurchi
Agente



Antonio Parello
Agente



Liborio Parello
Agente



Marco Parello
Agente



Salvatore Parello
Agente



Maurizio Prezioso
Agente



Nunziante Procida
Agente



Calogero Russo
Agente



Alessandro Spina
Agente

Gabriele Ghezzi
Agente

Rocco Latronico
Agente

Roberto Perrella
Agente



Settore applicazioni



Cristian Ceh
Applicatore



Emin Rassim
Mustafa
Applicatore



Ionut Vasilica
Applicatore



Fathi Zribi
Applicatore



Ion Bocicor
Applicatore



Alexander Botnar
Applicatore



Daniel Ciocadau
Applicatore



Jonathan Natella
Applicatore



Agnese Boron
Ufficio



Carlo Gattamelata
Ufficio



Maria De Cave
Ufficio



Angelo Agnoni
Direzione Tecnica
e logistica cantieri



Naici On The Road



Emilio Battisti



Carla Boscaro



Severina Ivanova



Raffaele Morroni



Sergio Nori



Mihaita Petraru



Dino Proietti



Giorgio Cochi
Autista



Giuseppe Giusti
Autista



Roberto Latini
Autista



Christian Cecchi
Ufficio spedizioni



Elvio De Luca
Responsabile



Donato Salce
Responsabile

20



Eleonora Marcaccio
Ufficio Acquisti



Valeria Staiano
Ufficio Commerciale



Alessandra Agnoni
Ufficio Marketing



Manuela Moroni
Ufficio Marketing



Roberta Carucci
Ufficio Vendite



Martino Cusano
Fotografo aziendale



Claudio Tranquilli
Direttore Responsabile NaiciPro



Luca Leonardi
Consulente grafica aziendale



Giovanni Spagnol
Direttore
Commerciale



Enrico Morucci
Direttore Marketing
& Comunicazioni



Alessandro Morucci
Responsabile
Ufficio Tecnico



Patrizia Agnoni
Responsabile
Amministrazione



Giuseppe Moroni
Responsabile
Produzione



Piero Morucci

NAIDROP

E' un detergente disincrostante in grado di rimuovere: calce, cemento, salnitro, calcare, muschi, smog tracce di ruggine e vari tipi di unto o grasso.



Ideale per:

- superfici in cotto
- pietra
- grès
- cortina
- ceramica
- marmo
- granito
- tegole e superfici edili in genere

VETRINA NAICI

NAIDROP: detergente disincrostante per pavimentazioni



*Ottimo per la pulizia delle
pavimentazioni in cotto...*



*Facilità d'utilizzo notevole,
massima efficacia
con il minimo impegno...*



naici
www.naici.it



Industria Stampaggio Contenitori Plastici

Contenitori di ogni formato che soddisfano
le esigenze del settore industriale delle pitture e vernici

Esclusive personalizzazioni in serigrafia tradizionale e
con tecnologia digitale



Coplast S.r.l. - Industria Stampaggio Contenitori Plastici
Via Migliara 46, snc (Z.I.) - 04010 Borgo San Donato - Sabaudia (LT)
Tel. 0773.50412 - Fax 0773.50529
Web: www.coplastsrl.it - E-mail: commerciale@coplastsrl.it

Di Alessandro Morucci

L'Architettura di Marco Innocenzi

L'architettura in Innocenzi si trasforma e si trasfigura in qualcosa di diverso rivelando simbolismi inaspettati e cogliendo di sorpresa. Il suo lavoro architettonico esalta le caratteristiche delle resine NAICI che utilizza in tutte le sue creazioni esaltandone l'opacità e la lucidità.

In questo numero speciale di NaiciPro abbiamo voluto trattare la professionalità espressa dall'architetto Marco Innocenzi (Fiuggi 1971) il quale, grazie all'estro ed alla fervida fantasia, si contraddistingue nell'edilizia e nel design dell'Architettura. Caratteristiche che hanno permesso a Innocenzi di creare spazi nuovi in cui coabitano segni ed elementi che prendono forma e si trasformano secondo un linguaggio poetico riferibile proprio al rapporto fra architettura e natura. L'architettura in Innocenzi si trasforma e si trasfigura, inoltre, in qualcosa di diverso rivelando simbolismi inaspettati e cogliendo di sorpresa. Il suo lavoro architettonico esalta le caratteristiche delle resine NAICI che utilizza in tutte le sue creazioni esaltandone l'opacità e la lucidità a tal punto da affermare che: *"La resina è un materiale che adoro perché ha omogeneità, plasticità. L'amo talmente che a volte la applico anche da solo perché mi piace lavorarla dando profondità alla mia creazione. Tra le diverse resine che ho utilizzato, quelle NAICI sono tra le migliori e, in particolare, il Nairetan P Level ritengo sia un prodotto geniale per rapporto qualità prezzo e per la velocità di applicazione. Con questo prodotto sono riuscito ad ottenere riflessi e plasticità della materia davvero unici"*. Innocenzi attualmente vive a Fiuggi, famosa località del frusinate in cui hanno vissuto molti personaggi famosi tra



Abitazione privata progettata dall'Architetto Innocenzi con pavimento in resina Naici

cui Giolitti, e della sua terra dice che: *“Ritengo lo spazio della mia città un vero paradiso naturale nel quale gli equilibri sottili esistenti nella natura della città e nel paesaggio rendono complesso ogni tipo di intervento”*. Amante della vita dalla quale ne ricava emozioni, stimolo e sensazioni rivela che, nel periodo universitario e vivendo a Roma, è stato per otto anni assistente universitario presso la Facoltà di Architettura dell'Ateneo romano La Sapienza, dove ha conseguito la Laurea e lavorato: *“Quello universitario è stato un periodo davvero molto interessante e proficuo per il rapporto splendido che avevo instaurato con gli studenti attraverso interazioni anche fuori dell'Università sfociate in stupende lezioni di musica – ed aggiunge: Vivere a Roma, inoltre, era meraviglioso perché la città, esposta*

a ovest, era sovente illuminata dal sole in maniera particolare ed il colore peperino che predominava sui palazzi assumeva una suggestiva colorazione”. Tornando alle sue realizzazioni è da evidenziare che gli elementi moderni si fondono con strutture antiche in grado di analizzare il problema centrale dell'architettura contemporanea che è il rapporto della modernità con la tradizione. Per lui il rapporto tra l'uomo e lo spazio in cui vive viene rivisto e l'umanità risulta spossata da tutto quello che ha conquistato nella storia, ritrovandosi inghiottita e intrappolata nelle strutture che la circondano: *“La bellezza ed il gioco stilistico mi consente di porre attenzione alle linee di unione tra il classico e il moderno realizzando commistioni con entrambi gli stili che si prestano molto ad essere interpretati – dice l'Architetto fiuggino –, per questi motivi mi piace interagire direttamente con l'applicatore in maniera da trasmettergli le mie emozioni e le mie sensazioni. Sul lavoro artistico la resina è un'emozione e quindi nulla va lasciato al caso”*. L'Architetto Marco Innocenzi, appena 38enne, per la sua arte guarda con favore ai Maestri Massimiliano Fuksas e Renzo Piano e dice di amare Barcellona perché ritiene che la sua architettura sia il perfetto equilibrio tra classico e contemporaneo, quelle di Dubai e poi Tokio perché – secondo lui: *“I giapponesi copiano le arti occidentali modificandole e rendendole uniche”*. Innocenzi è un uomo che cattura l'attenzione di chi l'ascolta ammalando l'interlocutore con l'eloquio che lo trasporta nel suo mondo. Un uomo che afferma di *“non lavorare per vivere ma vive lavorando”* con il sogno di dimorare a Berlino, Roma o Milano ma anche tra le contraddizioni che si respirano in Kenya perché ritiene sia *“La parte opposta della tecnologia”*. Come non credergli ■





CANALE DI GRONDA NUOVO COMPLEMENTO ARCHITETTONICO PER DISTINGUERSI

PRODUZIONE GRONDE, SCOSSALINE, CONVERSE,
COPRIMURO IN RAME, ALLUMINIO, ACCIAIO E LAMIERA.

VELUX

SCRIGNO

**GENERAL
MEMBRANE**

KNAUF

Maxitalia

ELLESSE

SEVES

● **RIVENDITORE AUTORIZZATO E LEADER NELLA DISTRIBUZIONE DI IMPORTANTI MARCHI DEL SETTORE EDILIZIO QUALI:**

porte a scomparsa **SCRIGNO** / finestre sottotetto **VELUX**
sistemi costruttivi a secco **KNAUF** / prodotti per l'isolamento termico **DOW**
prodotti per l'isolamento termico e acustico **MAXITALIA** ed **ELLESSE**
sistemi impermeabilizzanti e isolanti **GENERAL MEMBRANE**
mattoni in vetro **SEVES**

L'ESPERIENZA, LA CORTESIA E LA SERIETÀ
SONO A DISPOSIZIONE DEI CLIENTI
AL FINE DI MIGLIORARE LA QUALITÀ DEI SERVIZI LORO OFFERTI.

● **LE SFIDE SONO PER NOI TERRENO FERTILE DI CRESCITA AZIENDALE E PROFESSIONALE.**

In quest'ottica è da leggersi la nostra decisione
nel 2008 di esporre, per la prima volta,
alla **Fiera Expo Edilizia di Roma**.

La manifestazione ha ottenuto, rispetto alla prima edizione,
una crescita esponenziale di visitatori **(+45%)** e si sta attestando
quale punto nevralgico d'incontro tra gli specialisti
del settore del Centro Italia e del Mezzogiorno.





Forza vendita a confronto con il management per un 2009 da incorniciare

Coinvolta “nella due giorni” nettunese tutta la forza vendita. Tante le novità presentate e tanti i progetti illustrati. Entusiasmo e condivisione sono state le parole d’ordine.

di Valeria Staiano

A fine gennaio 2009 si è svolto, nella sede aziendale di Nettuno, il Meeting Nazionale riservato alla rete vendita, per la NAICI il primo grande appuntamento del nuovo anno nel quale sono stati coinvolti tutti i collaboratori per garantire il mantenimento del percorso di crescita e di rapido sviluppo intrapreso dall’Azienda in diversi anni. Una crescita costante tale da far immaginare e sviluppare nuove iniziative. Ma andiamo per ordine e vediamo le fasi organizzative di un evento che, ogni anno, è il più atteso da tutto il management ed a tutti i livelli: dopo il successo conseguito dall’Azienda durante la partecipazione alla Fiera di Roma, dove sono stati evidenziati i progressi ottenuti nel campo delle pavimentazioni in resina, il team organiz-



Momenti della riunione

zativo ha subito ripreso a lavorare alacremente e con impegno alla preparazione dell'appuntamento nazionale che ha aperto il 2009. L'entusiasmo e lo spirito d'iniziativa, come evidenziato, ha coinvolto il management e tutto lo staff NAICI fin dal primo momento, entrambi consapevoli dell'attenzione e della cura richiesta per organizzare, nel miglior modo possibile, un appuntamento tanto importante per l'Azienda che coinvolge direttamente tutta la rete vendita. La frenesia e l'adrenalina che da sempre accompagnano queste occasioni si sono fatte sentire e hanno costituito uno stimolo ulteriore per garantire l'ottima riuscita del Meeting che pone la Rete Vendita, una delle maggiori forze aziendali, nelle migliori condizioni per aggredire il mercato permettendo al marchio NAICI di essere sempre più presente su tutto il territorio nazionale. Entusiasmo, condivisione e occhi puntati sulle novità che gli Agenti stanno offrendo ai clienti, ad imprese, a professionisti e privati interessati al mondo dell'edilizia e delle resine. Un servizio sempre più professionale, qualificato e pienamente all'altezza degli standard richiesti in questi settori e, soprattutto, dalla NAICI. Tra le novità presentate, quindi, spiccano: una nuova gamma di prodotti immessi sul mercato, come le polveri che permettono all'Azienda di inserirsi in nuovi spazi del mercato – ampiamente illustrate in questo numero di NaiciPro –, i corsi tecnici per applicatori, poiché la NAICI ha deciso di formare dei propri “applicatori di fiducia” prevedendo, per fare questo, con cadenze regolari, e nel corso dell'anno, una serie di corsi tecnici di diversi livelli cui avranno accesso, dietro segnalazione dei responsabili di zona, applicatori e tecnici di tutta Italia. È stata meglio illustra-

ta l'organizzazione degli “open day” che, grazie ai nuovi furgoni, portano l'azienda dal cliente, è stato esplicitato la consistenza del “Premio all'Applicatore”, che permetterà a ciascuno di esibire il proprio talento e il proprio estro mediante l'utilizzo delle resine NAICI, il programma delle celebrazioni del 25° anniversario del marchio NAICI, la cui essenza è racchiusa in questo numero speciale di NaiciPro, e molto altro ancora. Il Meeting è terminato con grandi sorrisi, consensi ed entusiasmi sia dei responsabili di area, che hanno coinvolto totalmente tutta la rete vendita dando loro forza e energia per affrontare col dovuto impegno e professionalità, in un momento socialmente difficile, le sempre nuove sfide del mercato, che la stessa rete vendita sicura di avere alle spalle un'Azienda solida che vuole sempre migliorare il suo trend di crescita ■





Linea polveri "nai cm": la miglior difesa è la qualità

di Enrico Morucci

Un 2009 pirotecnico, pieno di aspettative e novità, per il marchio NAICI che ha rivisto, ed ampliato, la gamma relativa alle "polveri", compreso il rinnovamento degli imballi. Sono dieci, infatti, i prodotti disponibili, per un totale di diciannove varianti, quelli proposti per l'ampliamento della gamma e dei sistemi in cui NAICI è già leader come, ad esempio, le impermeabilizzazioni, i pavimenti ed i rivestimenti in resina, le deumidificazioni



La Linea Polveri "nai cm", con cui NAICI offre agli operatori del settore una vasta ed efficace scelta di soluzioni, ha l'affidabilità garantita da un'esperienza maturata sui cantieri nazionali ed internazionali da 25 anni.

ed il ripristino. Andando ad esaminare i dettagli, quello che salta immediatamente all'occhio è il confezionamento del prodotto: il packaging appare senza dubbio accattivante e moderno, con la riproduzione sul sacco stesso delle note strisce biancoverdi, che contraddistinguono gran parte delle confezioni NAICI nei magazzini edili e sui cantieri, principalmente perché simbolo di qualità ed efficacia. Gli elementi di distinzione tra i vari prodotti, oltre naturalmente

al nome inserito all'interno di una cornice di colore diverso, sono le colorazioni che vanno dal grigio all'arancio, dal blu al magenta, al rosso. Caratteristiche volute per semplificare e velocizzare la gestione e la rintracciabilità di articoli diversi che, seppur stoccati e impilati, sono facilmente riconoscibili dalla livrea. Altro elemento di facile gestione è proprio il nome dei prodotti il quale, sempre preceduto dall'appellativo "nai cm", contraddistingue tutta la *Linea Polveri* indicando con immediatezza il proprio utilizzo: **massetto, autolivellante, kolflex, stucco fughe, osmotico, osmorapid, sanamuro, pro-ferro, ripristino, rasante zero.**

Dopo aver illustrato il packaging, e la strategia comunicativa immaginata per le "polveri", evidenziamo i vari ambiti applicativi per i prodotti immessi sul mercato:

Impermeabilizzazione

Nai cm KOLFLEX e nai cm STUCCO FUGHE: sono due prodotti voluti in particolar modo per il più opportuno completamento di *Cemenguaina*, guaina liquida cementizia affermata al top tra i sistemi impermeabilizzanti, che offre la possibilità dell'incollaggio diretto di piastrelle. Le straordinarie caratteristiche di elasticità e flessibilità di questa guaina e l'idoneità all'impermeabilizzazione di vasche e piscine, oltre che di terrazze e coperture in genere, hanno infatti evidenziato l'esigenza di proporre per l'incollaggio delle piastrelle su di essa un adesivo che fosse in grado di assecondare le sue proprietà. Per questo motivo nasce **nai cm KOLFLEX**, nei colori bianco e grigio. Adesivo ad alte prestazioni, con elevata flessibilità, conforme alla norma Europea UNI EN 12002 e classificato C2TE-S1 (la sigla sta per "adesivo cementizio migliorato a scivolamento limitato, con tempo aperto prolungato ed altamente deformabile"). *Nai cm KOLFLEX* è indicato per la posa di pavimenti e rivestimenti verticali di ogni genere, in grandi e piccoli formati, consentendo la posa anche per l'immersione permanente (vasche o piscine) e naturalmente, oltre che su *Cemenguaina*, anche sui classici supporti per utilizzi standard, con risultati al massimo livello. A completamento di un sistema in questo modo totalmente garantito, per la finitura delle piastrelle nasce **nai cm STUCCO FUGHE**, sigillante conforme alla norma Europea UNI EN 13888 classificato CG2 (classe migliorata). Ha ottime resistenze alla compressione, agli agenti atmosferici e ai raggi U.V., ed un'elevata resistenza alle escursioni termiche (da -30 °C a + 90 °C). Le colorazioni standard di questo prodotto sono il bianco, il grigio chiaro o scuro e l'antracite, con la possibilità comunque di rispondere alla richiesta di altre colorazioni.



Pavimentazioni in resina

È un settore in cui NAICI è da sempre all'avanguardia, e che da qualche anno ha richieste sempre più frequenti anche in ambito civile o commerciale, oltre che in quello industriale. La posa di queste soluzioni richiede indissolubilmente un supporto perfettamente maturo e privo di umidità e naturalmente, nella maggior parte dei casi, velocità nell'esecuzione: questi fattori non sono purtroppo collimabili in caso di realizzazione di massetti "tradizionali", in quanto questi reclamano lunghi tempi di asciugatura.

Nai cm MASSETTO e nai cm AUTOLIVELLANTE: sono entrambi disponibili nelle versioni "presa

normale" o "presa rapida" sono nati proprio per offrire affidabilità, velocità di esecuzione e una precisa programmazione della lavorazione, con esatta conoscenza dei tempi di essiccazione e permettendo la posa delle resine dopo appena qualche giorno (o addirittura ore utilizzando il "presa rapida"). Essi, oltre che per la posa di resine, sono naturalmente idonei a ricevere qualsiasi altro rivestimento offrendo il supporto ottimale e, nel caso del nai cm AUTOLIVELLANTE, estremamente liscio e perfettamente livellato. *Nai cm MASSETTO* offre la possibilità di realizzare massetti sia "ancorati" che "galleggianti", e per pavimenti riscaldanti. Il prodotto è conforme alla norma Europea UNI EN 1381, possiede elevata resistenza a compressione e a flessione, con classe di reazione al fuoco A1.

Deumidificazione

I sistemi di deumidificazione NAICI prevalgono da oltre 20 anni su qualsiasi problema di umidità, tra cui quella "in risalita" e "in controspinta". I frutti di una ricerca costante hanno portato all'ampliamento e al perfezionamento di una linea già vincente.

Nai cm OSMOTICO è il prodotto che garantisce l'impermeabilizzazione sia in spinta che in controspinta anche da acque aggressive. Penetrando all'interno della struttura, esso reagisce con le sostanze presenti, provocando una cristallizzazione stabile ed insolubile all'interno delle capillarità in grado di bloccare completamente la migrazione dell'acqua sia verso l'interno che in esterno. Per questo *nai cm*

OSMOTICO risulta veramente pratico ed efficace per interventi dall'interno quando non vi è alcuna altra soluzione (muri interrati, muri di fondazione, plinti, gallerie, scantinati, vani ascensore, ecc.) e per l'impermeabilizzazione di strutture sottoposte a costante pressione positiva o negativa (vasche, cisterne, serbatoi, piscine, ecc.). Le due varianti, basso o alto spessore, permettono di realizzare impermeabilizzazioni da 1-2 mm fino a 2 cm, con la possibilità quindi di regolarizzare superfici dissestate.

Per l'interruzione istantanea di infiltrazioni di acqua fluente, anche in controspinta, e per la chiusura di fessure particolarmente

ampie c'è poi ***nai cm OSMORAPID***, una malta impermeabilizzante a presa ultra-rapida che permette di sigillare con estrema velocità le falle della struttura, garantendo una totale e duratura impermeabilizzazione anche a costante contatto con acqua.

Molte volte, dove c'è permanenza di umidità c'è bisogno di traspirabilità: per il recupero ed il risanamento di vecchie murature, tra cui quelle di tipo storico, ***nai cm SANAMURO*** è il prodotto ideale, nelle versioni per applicazione manuale o meccanizzata. Un intonaco con capacità traspiranti in grado di rispettare l'equilibrio termo igrometrico delle superfici, e di consentire la propria applicazione su superfici umide ed in qualsiasi caso di salinità del supporto. ***Nai cm SANAMURO*** è compatibile con finiture a base calce, silicati o silossanici, prodotti che sono in grado di mantenere la traspirabilità dell'intonaco realizzato.

Nel caso in cui si desideri una lisciatura "a specchio" vi è la possibilità di rifinire con il ***nai cm RASANTE ZERO***, un rasante di natura calce-cemento anch'esso con capacità traspiranti, a granulometria extra-fine (< 0,1 mm) e con un impareggiabile *punto di bianco*. ***Nai cm RASANTE ZERO*** offre la possibilità di

realizzare una superficie bianco-candida ed estremamente liscia, adatta ad essere rivestita con finiture traspiranti ma anche per utilizzi standard (pitture, resine, carta da parati, ecc.).

Ripristino del calcestruzzo

Anche la soluzione offerta per questa problematica si pone al vertice con i due prodotti ***nai cm PRO-FERRO*** e ***nai cm RIPRISTINO***. Il primo è una malta, di colore bianco, da utilizzare come trattamento anticorrosivo dei ferri di armatura del calcestruzzo; svolge un'azione passivante ed anticarbonatante con una totale protezione a CO₂ e SO₂, prevenendo così la formazione di ruggine e fungendo inoltre da promotore di adesione per la successiva malta da ricostruzione, il ***nai cm RIPRISTINO***. Questa è una malta a ritiro compensato specifica per il ripristino del calcestruzzo degradato, additivata con particolari fibre che ne esaltano le già elevate caratteristiche di resistenza. Non teme gli agenti atmosferici ed offre un'ottima stabilità strutturale permettendo la ricostruzione di elementi fino a 5 cm per mano, per un massimo di 10 cm. Anche ***nai cm RIPRISTINO*** si presenta nelle versioni a presa normale o rapida ■



***Da 25 anni sul mercato
per offrirvi qualità ed efficacia***



Devil

è un disotturante di altissima efficacia, idoneo a liberare tubazioni e scarichi di lavabi e W.C. ostruiti da materiale organico. DEVIL a contatto con acqua sviluppa una particolare reazione chimica in grado di aggredire e disciogliere stracci, pannolini, carta, cartone, sapone, sigarette e residui di cibo (pasta, carne, grassi, verdure, ecc.). L'elevato peso specifico agevola, inoltre, la discesa in profondità del prodotto consentendo il raggiungimento del punto di ingorgo.

Naidrop

è un detergente disincrostante in grado di rimuovere: calce, cemento, salnitro, calcare, muschi, smog, tracce di ruggine e vari tipi di unto o grasso. Si impiega su superfici in cotto, pietra, grès, cortina, ceramica, marmo, granito, su tegole e superfici edili in genere; è utilizzabile, inoltre, per la pulizia dei sanitari e dei WC da incrostazioni di ruggine o da sporco particolarmente ostinato. NAIDROP si pone come moderna ed efficace alternativa all'utilizzo dell'acido muriatico.

NAICI garantisce da sempre i suoi prodotti ed oggi ne rinnova anche la confezione per rendere il Naidrop ed il Devil maggiormente individuabili sugli scaffali del tuo rivenditore di fiducia



La Bella Venere

complesso alberghiero

Nell'oasi naturale dei monti Cimini, sul Lago di Vico, il complesso alberghiero "La Bella Venere" vi offre un soggiorno riposante in un mare di verde e di ossigeno. Camere con ogni comfort e la rinomata cucina locale. Vasti saloni per cerimonie e banchetti per oltre 1000 coperti. Situato a pochi minuti d'auto dalle località turistiche e archeologiche più conosciute della zona.



Loc. Scardenato snc - CAPRAROLA (VT)
Tel. 0761.612342 r.a. - Fax 0761.612344
Impianti sportivi · Pizzeria: Tel. 0761.612345
www.labellavenere.it - e-mail: bellavenere@labellavenere.it

Il Report si riferisce ad alcuni degli ultimi lavori realizzati utilizzando i prodotti NAICI. In queste pagine abbiamo voluto evidenziare, attra-

verso le foto e le didascalie che le accompagnano, l'estrema versatilità e le possibilità d'impiego della vasta gamma dei prodotti NAICI.

36



*Decorazione pavimento
con Nairetan P-Level, Latina*



*Pavimentazione in resina autolavaggio
con Nairetan 200 Poliuretano P, Roma*

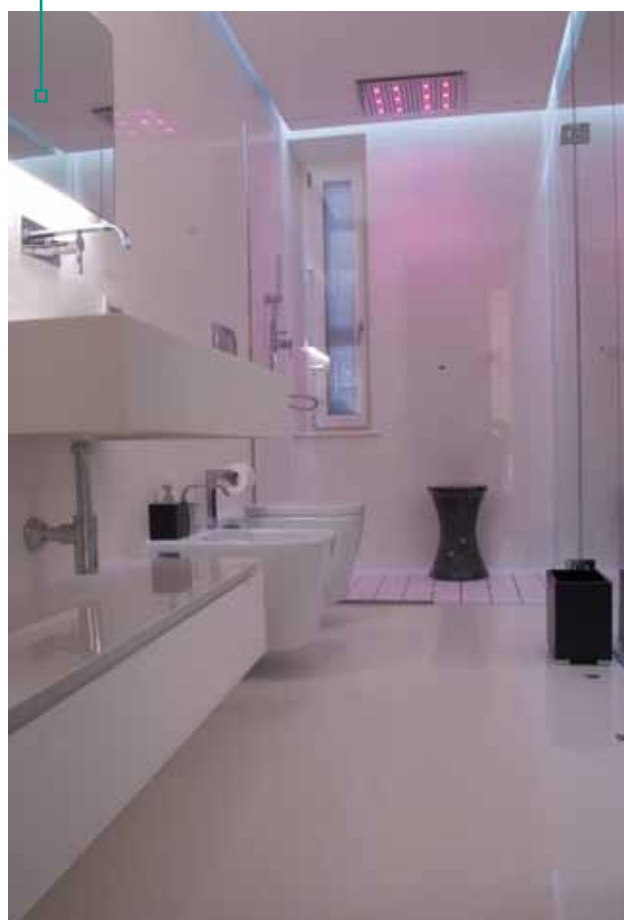




*Decorazione pavimento con
Nairetan P-Level, Anagni (FR)*

*Decorazione pavimento con
Nairetan P-Level, Latina*

*Pavimentazione in resina con
Nairetan Food/P, Latina*



Al via i corsi per applicatori 2009

*Conoscere le resine
diventando esperto
professionista e "Applicatore
di fiducia NAICI"*



di Enrico Morucci

Le resine Naici sono la vera scommessa della vasta produzione aziendale. Dopo aver ideato e realizzato il manuale delle resine ed il catalogo dei pavimenti in resina, fondamentali per conoscere e applicare le resine, la Naici ha iniziato ad organizzare e pianificare anche corsi studiati per istruire chi le resine le deve applicare per lavoro e per piacere. La Naici, infatti, proseguendo lo stesso percorso del 2008, ha pianificato per l'intero anno corsi per applicatori di diverso livello al fine di fornire il numero necessario di informazioni per imparare ad applicare le resine Naici. L'obiettivo dell'Azienda è quello di formare applicatori, attraverso vari step, in grado di possedere le competenze



In alto e a sinistra gli aspiranti applicatori di fiducia

specializzato, su programmi che prevedono fasi teoriche, durante le quali vengono illustrate le caratteristiche prettamente tecniche dei vari prodotti, e fasi pratiche, durante le quali vengono applicati i prodotti direttamente dai partecipanti. A tutti i partecipanti al corso formativo di I livello sarà consegnato un kit contenente tutti i campioni dei prodotti illustrati, il manuale tecnico dei sistemi di applicazione Naici, il master contenente le schede tecniche dei prodotti, il catalogo delle resine e una serie di attrezzature necessarie per l'applicazione dei prodotti NAICI. Il primo corso formativo di I livello del 2009 si è svolto, presso la sede aziendale, il 27 e 28 febbraio scorso ed ha riscosso notevoli consensi sia per numero di adesioni che per l'organizzazione dello stesso. Al corso hanno partecipato 13 aspiranti applicatori, dotati ciascuno di una postazione per permettere loro sia di seguire la parte prettamente teorica e di studio, i quali hanno potuto interagire con i docenti manipolando ed applicando i prodotti presentati durante il corso. Al termine tutti i partecipanti erano entusiasti per aver seguito sia la parte teorica, facendo domande e chiedendo delucidazioni sui vari sistemi presentati, che confrontandosi anche tra di loro in base alle proprie esperienze di lavoro e sulle applicazioni realizzate con i prodotti NAICI ■

Piero Morucci consegna l'attestato ad uno dei partecipanti



necessarie per divenire "Applicatore di Fiducia NAICI". Un'attestazione che testimonia l'acquisizione delle necessarie competenze tecniche per poter eseguire qualunque tipologia di lavoro che implica l'utilizzo delle resine NAICI. Per raggiungere la qualifica di "Applicatore di Fiducia NAICI" è necessario aver frequentato i corsi di I, II e III livello che danno al frequentatore, come abbiamo prima evidenziato, la conoscenza della materia, il suo utilizzo e i campi di applicazione fino ad arrivare ad acquisire le necessarie conoscenze per applicare e plasmare a piacimento le resine per pavimenti NAICI certificate da un attestato. I corsi sono sviluppati, da personale altamente



Le resine NAICI premiano la creatività individuale

Un concorso che mette in risalto la bravura e la creatività dell'applicatore unita alla "perfezione" e alla versatilità della materia utilizzata

di Alessandro Morucci

La Naici è l'azienda leader nella produzione e applicazione delle resine e, a conferma di questo, ha inaugurato il nuovo anno promuovendo il concorso "Premio all'applicatore". Un concorso che ha avuto inizio il 23 marzo e che terminerà il 31 dicembre 2009: sarà una vera e propria gara fatta di estro, creatività ma anche tecnica e conoscenza delle resine NAICI. L'Azienda ha immaginato e studiato il concorso soprattutto per promuovere e far conoscere maggiormente le resine che, negli ultimi anni, hanno conquistato il mercato attirando l'interesse di professionisti e, in modo particolare, gli applicatori ritenuti i veri "creativi" e maestri di questa splendida materia. La resina, infatti, è una sostanza fantastica, altamente lavorabile, che offre infinite cromie e colorazioni diverse, dalle mille sfaccettature e dalle moltissime applicazioni e campi di impiego: dal settore decorativo a quello commerciale ed industriale. Ogni applicatore, che utilizza le resine per il proprio lavoro, sa perfettamente come trattare la versatile materia in maniera

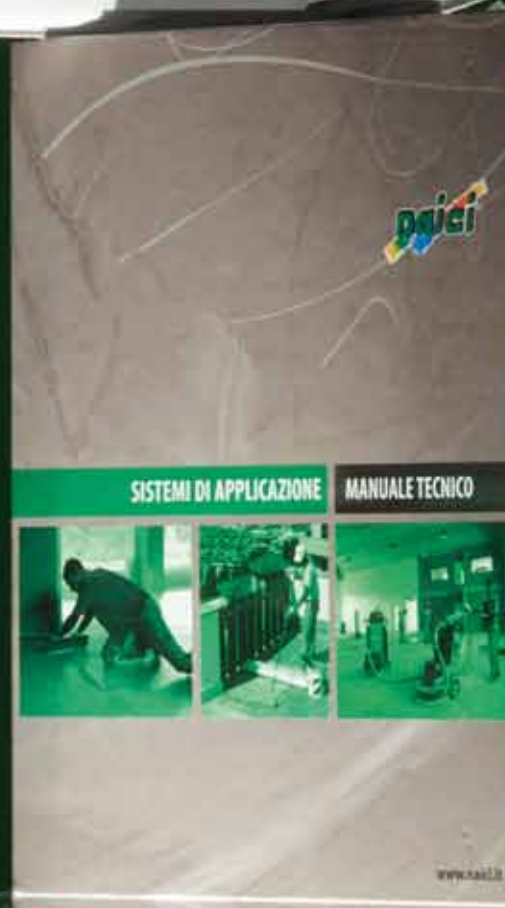
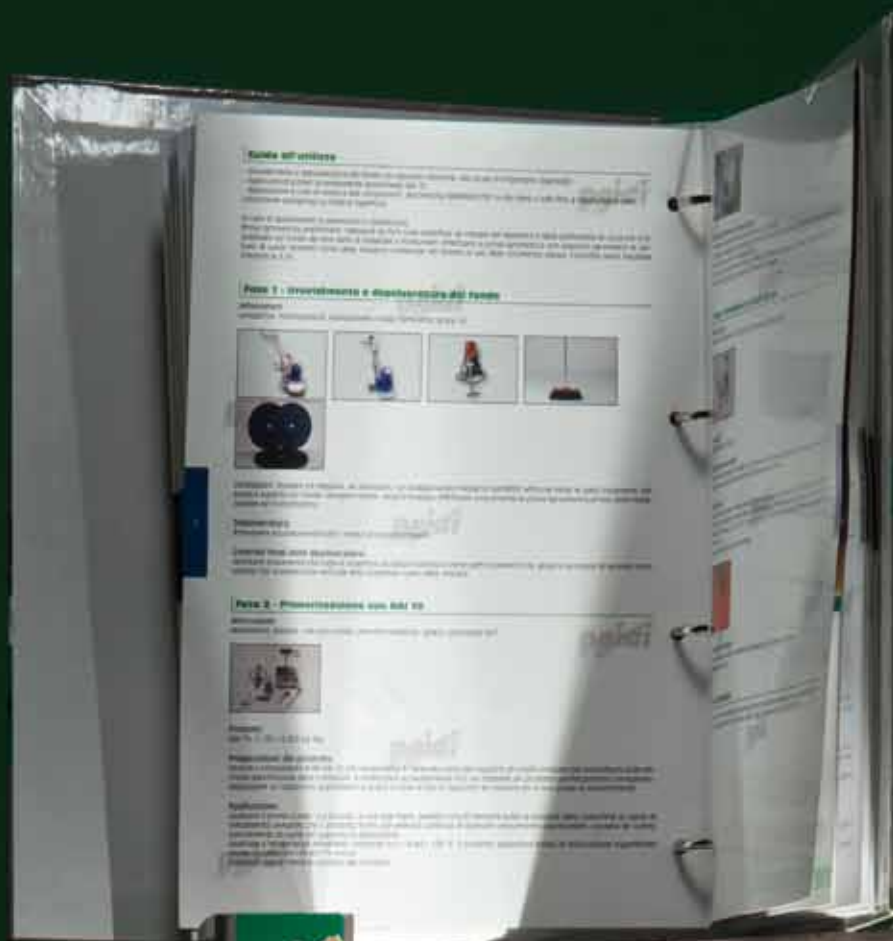
da plasmarla nelle infinite lavorazioni. Già nel novembre 2008 la NAICI aveva lanciato sul mercato il proprio catalogo "Le resine espressioni d'arte: pavimenti e rivestimenti", presentato durante la Fiera di Roma dello scorso anno. Al

di premi differenti che comprendono, per tutti e tre i classificati, diverse attrezzature utili per gli applicatori e buoni, di diversa entità, spendibili per acquistare le resine NAICI. Il



catalogo, all'inizio del 2009, è stato affiancato anche il "Manuale dei Sistemi di Applicazione" presentato durante il meeting aziendale con la rete vendita di inizio anno. Entrambi strumenti di lavoro, uno prettamente commerciale e l'altro fondamentalmente tecnico, sono diventati oggetti indispensabili per chi vuole perfezionare o anche imparare ad applicare e lavorare le resine. Da qui l'idea di promuovere un concorso, appunto, che dia spazio agli applicatori e alla resina stessa. Un concorso che mette in risalto la bravura e la creatività dell'applicatore unita alla "perfezione" e alla versatilità della materia utilizzata immaginando un'importante opportunità per chi vuole mettersi alla prova realizzando, durante i lavori di applicazione delle resine, vere e proprie opere con l'obiettivo di arrivare a vincere uno dei premi in palio. Sono previsti, infatti, tre vincitori e tre tipologie

concorso è aperto a tutti ed è diffuso a livello nazionale; per l'iscrizione basta inviare almeno tre foto dell'opera realizzata con le resine accompagnate dalla relativa fattura d'acquisto delle resine NAICI. Ogni applicatore può partecipare al concorso con più realizzazioni anche diverse per dimensioni, colori e tipologia di lavorazione. I lavori saranno valutati da una speciale commissione che giudicherà le diverse "opere" utilizzando diverse scale di votazione che comprenderanno: giudizi di regola d'arte dell'opera, esecuzione dal punto di vista tecnico in maniera adeguata, giudizio artistico legato soprattutto alla creatività, alla fantasia e all'estro del lavoro. Il regolamento ufficiale del concorso è pubblicato sul sito ufficiale aziendale www.naici.it e per qualsiasi informazione in merito potete contattare l'ufficio Marketing tramite mail all'indirizzo marketing@naici.it o telefonicamente al numero +39 06/9819416 ■



Tra gli ausili che la NAICI ha immaginato e realizzato, per la formazione dei propri applicatori di fiducia, spicca il Manuale delle Resine. Uno strumento che contiene una serie di sistemi di applicazione in cui si spiegano le modalità e le fasi di lavorazione delle resine. Uno strumento davvero eccezionale sia per gli operatori del settore che per le persone che vogliono sperimentare, senza errori, l'uso delle resine per l'edilizia.



È lieta di presentare la nuova Promozione 2009:

nai cm KOLFLEX



Acquistando almeno un bancale di Cemenguaina (da 20, 10 o 5 Kg) potrai avere Nai CM Kolflex (min. 1 bancale – 60 sacchi) consegnato all'eccezionale prezzo di:

NAI CM KOLFLEX BIANCO:

Prezzo Listino $\square$ 1,30/Kg ($\square$ 1950,00/Bancale)

0,96/Kg ($\square$ 1440,00/Bancale)

NAI CM KOLFLEX GRIGIO:

Prezzo Listino $\square$ 1,22/Kg ($\square$ 1830,00/Bancale)

0,90/Kg ($\square$ 1350,00/Bancale)

La promozione e' valida per tutti gli acquisti effettuati dal 03/03/2009 al 31/05/2009 (gli ordini devono pervenire in azienda entro tale data).



PONTI DI PRIMAVERA

di Nicoletta Lombardi

E se con l'arrivo della Primavera immaginassi un week-end in una di queste splendide città europee?

Lisbona: adagiata su sette colli, l'affascinante capitale lusitana è una città solare e raffinata. Si caratterizza per gli eleganti viali alberati, i bei palazzi liberty color ocra, i raffinati caffè all'aperto e una luce vibrante e straordinaria che dal porfido della pavimentazione rimbalza sui famosi azulejos delle facciate e dei cortili: Lisbona si lascia scoprire con grande semplicità: basta addentrarsi nelle stradine impregnate di storia oppure esplorarla a bordo dei suoi coloratissimi tram.

Madrid: città moderna e cosmopolita. Con i suoi locali sempre affollati, ricchi di musica e flamenco, vino e sangria. E' ricca di cultura e capo valori, stipati in musei famosi come il Prado. Non dimentichiamo Madrid di notte che svela il suo volto più scanzonato tra

Puerta del Sol e Plaza Major.

Parigi: è sinonimo di eleganza, cultura, buona cucina e di vita notturna che la rendono da sempre una delle città più affascinanti d'Europa. La vita, i suoi boulevards, i suoi monumenti, tutto cattura il cuore e la mente dei suoi visitatori. E' una delle capitali dell'arte e dell'estetica. Si ha la possibilità di ammirare qualcosa di veramente unico: la cattedrale Notre-Dame, il Palazzo dell'Opera, il Museo del Louvre e la Tour Eiffel, sicuramente il monumento più conosciuto in tutto il mondo.

Londra: ricca di edifici, case signorili e palazzi che si affacciano su vie che hanno visto il trascorrere di secoli di storia. C'è poi Westminster con palazzi reali, l'abbazia, e gli uffici governativi. Ci si può rilassare passeggiando in uno dei vari parchi ricchi di squisite composizioni botaniche e vere e proprie architetture floreali, tra questi Hyde Park. E' una sicura fonte di emozioni e luoghi da scoprire, una miscela di antico e

moderno, di tradizionale e avanguardia.

Vienna: splendida città dove avviene la fusione ideale fra il ritmo incalzante della vita moderna e la sontuosa atmosfera della città imperiale. Si può passeggiare tra il fasto della sua architettura ed imbattersi in antiche osterie; ammirare vetrine ricche di novità e sedersi in una pasticceria davanti ad un' invitante "Sacher Torte". Rimarrà nei vostri ricordi come un' accogliente, calma e affascinante città ricca di storia.

Praga: città magica chiamata la "Città d'oro". Monumenti, case color pastello, vie illuminate da antichi lampioni una ricchezza di architetture che racconta la regalità di questa antica città. I suoi imponenti ponti si stendono sopra il fiume e fanno tutt'uno con gli scorci pittoreschi della città. Una città viva e pulsante, dove si ha la sensazione di trovarsi tra il noto e l'ignoto. Per voi un'indimenticabile week-end primaverile in una di queste straordinarie città ■



Rainbow
BLU

agenzia di viaggi

tour operator

Nicoletta

+393479024271

Silvia

+393473415938



TUTTI I COLORI DEL MONDO

**SCONTI
RISERVATI
AI CLIENTI
NAICI**

Rainbow blu - Via Giovanni Lanza, 146 a/b - 00184 Roma

P. IVA:01439591007 -C.C.IA.A. N. 504323 - Trib. Roma n. 6905/82

www.rainbowblu.it - info@rainbowblu.it

“Cipro, un sito di 4000 anni fa e l'archeologia sperimentale”: l'olio, i profumi, la metallurgia e i tessili di Pyrgos/Mavroraki.



Il sito archeologico

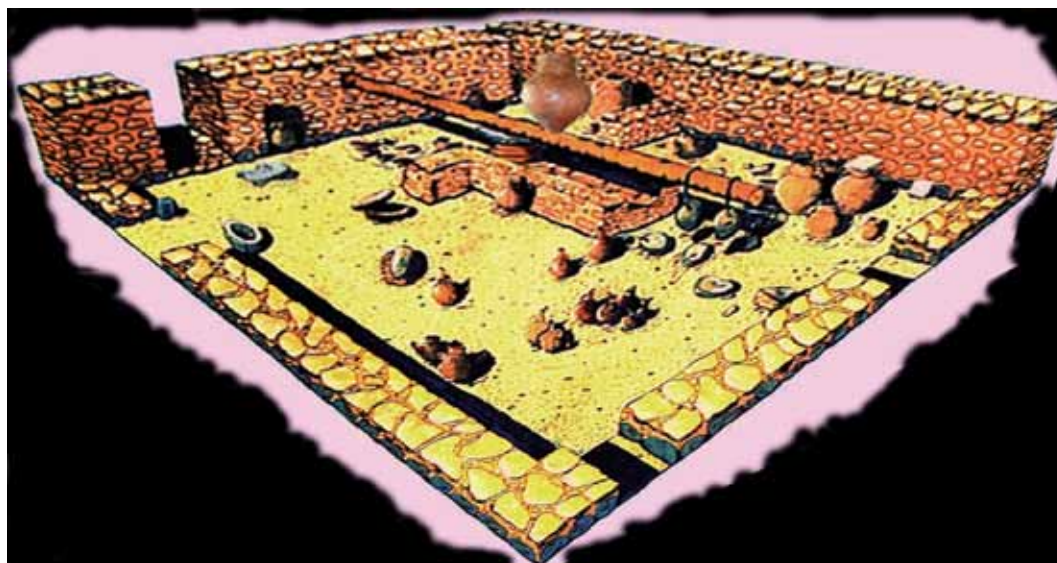
di Maria Rosaria Belgiorno *

Viterbo, Museo Nazionale Etrusco, Rocca Albornoz, 2 Aprile - 31 Maggio 2009.

“A me sembra che quelle scienze siano vane e piene d'errori, le quali non son nate dall'esperienza, madre di ogni certezza, e che non terminano in nota esperienza” (Leonardo da Vinci).

Si chiamano come le dee dell'Olimpo:

Hera, Athena, Artemide e Afrodite, i quattro profumi preistorici, composti da olio d'oliva, acqua, pino e coriandolo, mescolati ad alloro e bergamotto, prezzemolo, mandorla amara e menta. Si possono annusare in appositi recipienti alla mostra che si è aperta il 2 aprile alla Rocca Albornoz di Viterbo, sede del Museo Archeologico Nazionale Etrusco, dove saranno esposte le tecnologie preistoriche rinvenute nel sito di Pyrgos/Mavroraki a Cipro dalla missione del CNR, finanziata dal Ministero degli Affari Esteri, ricostruite attraverso le metodologie del Centro di Archeologia Sperimentale Antiquitates di Blera. La mostra è curata dall'archeologa Maria Rosaria Belgiorno, direttrice dello scavo di Pyrgos/Mavroraki, da Angelo Bartoli, direttore del Centro Antiquitates di Blera e dagli archeologi, Concetta Cappelletti, Tiziana Mastracci, Claudia Fierro, Maria Adamo, Eliana Noviello. Lo scavo di Pyrgos/Mavroraki sta portando alla luce una vasta area industriale connessa probabilmente ad ambienti palaziali, che occupa un'area di 4.000 metri quadri. L'intero complesso risalente alla metà del terzo millennio a.C. fu distrutto da un violento terremoto nel 1850 a.C. circa. La peculiarità dell'area industriale è quella di essere articolata intorno ad un grande frantoio dove si produceva l'olio d'oliva, che veniva usato per tutti i processi di produzione: serviva da carburante per la fusione dei metalli, come base per la fabbricazione dei profumi e come fluidificante per la filatura delle fibre e la tessitura delle stoffe. Il Centro di Archeologia Sperimentale Antiquitates di Blera è riuscito, partendo dai reperti (alambicchi, mortai, imbuti, recipienti vari, pesi da telaio ed utensili di pietra), con l'ausilio delle analisi chimiche e fisiche effettuate dai ricercatori del CNR di Roma (Alessandro Lentini, Marco Ferretti e Daniela Ferro) a ricomporre il



ricostruzione del sito archeologico Pyrgos/Mavroraki a Cipro
sotto: le giare da olio recuperate e restaurate

ciclo produttivo dei profumi, del rame e di leghe metalliche oltre alle diverse fasi di filatura tessitura e tintura delle stoffe. Si tratta, in tutti e tre i casi, dei cicli di produzione che resero famosa l'isola di Afrodite nell'antichità: patria della Cipria, il cosmetico più antico del mondo, della famiglia dei profumi Chypre identificata da Francois Coty nel 1917, dei tessuti preziosi citati in diversi passi della Bibbia ed esportati fino al tardo Rinascimento dai Mercanti di Venezia e del rame, ricchezza primaria dell'isola fin dalla preistoria. E' la prima volta che le "ipotesi" degli archeologi trovano conferma nelle prove di archeologia sperimentale che uniscono il passato con il presente e rendono il passato più vicino e comprensibile per noi tutti.

PERCORSO MOSTRA

Il percorso della mostra parte dalla tecnica di produzione e conservazione dell'olio d'oliva per proseguire nelle tre tematiche principali:

L'olio: la ricostruzione della pressa per la spremitura delle olive e i contenitori (pithoi) così come ritrovati sullo scavo, fulcro di tutte le attività.

I profumi: le tecniche di estrazione per macerazione a caldo nell'olio d'oliva e per distillazione con alambicchi di terracotta, attualmente i più antichi rinvenuti in situ. Il corredo vascolare, completo dei primi imbuto del mondo, comprende anche alcuni degli utensili di pietra utilizzati nel processo di lavorazione.

I tessuti: la tecnica di lavorazione dei tessuti è ricostituita in tutto il suo iter, dalla macerazione delle fibre vegetali, alla cardatura di quelle animali, proseguendo per la filatura e tintura delle fibre. La tessitura è documentata dai numerosi e diversi pesi da telaio rinvenuti anche in cottura e dal grande telaio ritrovato nella sala più grande del palazzo. La ricchezza delle stoffe è testimoniata dalle decorazioni dei famosi idoli

piatti del Bronzo Antico di Cipro (riprodotti per la mostra dalla restauratrice Lavinia de Strobel) che riportano i motivi tradizionali ancora oggi riprodotti nei costumi e nei ricami di tradizione dell'isola.

La metallurgia: l'intero processo di lavorazione del rame, dall'estrazione dei minerali alla fusione del metallo puro e in lega, è ricostruito fedelmente. L'abbondante materiale di scarto, gli utensili (incudini, martelli, asce, macine, pestelli) e la replica degli oggetti metallici (forme di fusione, asce, monili, aghi e coltelli) fanno da cornice ai forni ricostruiti fedelmente e sperimentati ■

** Maria Rosaria Belgioirno CNR*

*Centro di Archeologia Sperimentale Antiquitates
di Angelo Bartoli*

Tel. 0761/415031

Fax 0761/415096

archeosperimentale@antiquitates.it



Nuove tecnologie per il mare

Pontili galleggianti e fissi, infrastrutture marine e portuali,
piattaforme galleggianti, accessori e complementi



www.technomar.it



TECHNOMAR
PONTILI GALLEGGIANTI

Technomar srl - Piazza Signina, 6 04010 Cori (LT) - tel. +39 069819416 - info@technomar.it



16 MAGGIO 2009
...ECCO A VOI SALVATORE!

BMW Serie 1

116i	116d
118i	118d
120i	120d
130i	123d

www.bmw.it

Piacere di guidare



BMW TO YOUR LIFE

Da oggi conviene volere tutto e subito.



BMW Serie 1 vostra a soli 1.300 € all'anno con assicurazione Incendio e Furto per 4 anni inclusa. Perché voi meritate sempre di più.

Modello BMW Serie 1 3 porte 118d Eletta: prezzo di listino 27.650 € IVA e messa in strada incluse, IPT esclusa. Con Finanziamento Maxirata in 47 rate da 108,37 €, anticipo o eventuale permuta 12.400 €, Maxirata Finale 13.995 €, TAN 5,99%, TAEG 6,87%. Assicurazione Incendio e Furto per 4 anni inclusa. Spese istruttoria pratica 300 € IVA inclusa. Salvo approvazione di BMW Financial Services Italia S.p.A. È un'offerta valida fino al 31/03/2009 solo su BMW 118d 3 porte. Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti.

Per saperne di più visitate il sito www.bmw.it

BMW Financial Services: la più avanzata realtà nel servizio finanziario. BMW e Castrol: incontro al vertice della tecnologia. Consumi (litri/100km) ciclo urbano/extraurbano/misto: da 5,3/3,9/4,4 (116d) a 12,2 (123d), da 6,0/3,9/5,8 (118d) a 10,7 (118d) a 10,7 (118d) a 10,7 (118d).