

naici[®] Pro

Anno IV numero 9 - Gennaio/Marzo 2010

Magazine di ICN

TRIMESTRALE DI TECNICA E ATTUALITÀ

STORIA DI COPERTINA

Arriva Salvatore, il Trasparente!

MARKETING

La Naici approda su Facebook

SPORT

Italia in chiaroscuro a Vancouver 2010

CEMEN GUAINA

®

l'impermeabilizzazione su misura per la tua casa



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

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

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

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

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

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

Maggiori info e scheda tecnica su www.naici.it

NAICipro Periodico Aziendale
Anno IV – N. 9 – Gennaio/Marzo 2010
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

Consuledil s.r.l.

Stampa

Nuova Grafica 87 – Pontinia (Latina)

Hanno collaborato a questo numero:

Alessandro Morucci, Enrico Morucci,
Piero Morucci, Claudio Tranquilli, Giovanni
Spagnol, Angelo Agnoni, Manuela Moroni,
Nicoletta Lombardi, Alessandra Agnoni,
Andrea Tranquilli, Valeria Staiano.

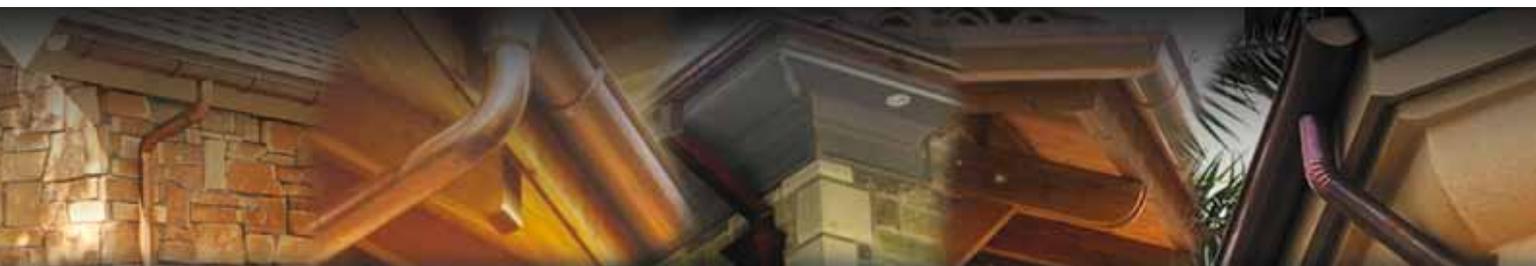
Numero chiuso il 10 marzo 2010

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

3	Editoriale <i>di Piero Morucci</i>
4	Storia di copertina Arriva Salvatore, il Trasparente! <i>di Enrico Morucci</i>
8	Focus Undici articoli per rafforzare le linee dei prodotti Naici <i>di Alessandro Morucci</i>
14	Viaggi Zanzibar... stimola i sensi <i>di Nicoletta Lombardi</i>
16	La vetrina Naici Betonflash
18	Report
20	La vetrina Naici Resincera
22	Scrivi@Naici
24	Marketing Open Day: il bilancio di un successo <i>di Giovanni Spagnol</i>
26	Marketing Promozioni 2010 <i>di Valeria Staiano</i>
29	Marketing La Naici approda su Facebook <i>di Alessandro Morucci</i>
30	Marketing La Naici protagonista all'Expoedilizia 2009 <i>di E.M.</i>
32	Vita Aziendale Raffaele Mattioli un uomo di successo "targato" Naici <i>di Claudio Tranquilli</i>
34	Vita Aziendale Meeting aziendale 2010: l'unione fa la forza... "vendite" <i>di Enrico Morucci</i>
36	Cultura Verso il 2011 per celebrare il 150° Anniversario dell'Unità d'Italia <i>di Manuela Moroni</i>
38	Cultura Giacomo Staiano presenta il libro "Foglie Morte" <i>di A.M.</i>
39	Sport Italia in chiaroscuro a Vancouver 2010 <i>di Andrea Tranquilli</i>



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

**ELLE
L'OS
ESSE**

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.

Naici a spron battuto

Apriamo questo editoriale con una locuzione che risale all'antichità medievale e che rende l'idea di come la Naici stia affrontando il 2010: a spron battuto, appunto. L'Azienda ha chiuso il 2009 nel segno positivo, nonostante la situazione economica del Paese non era delle migliori, e questo è stato possibile grazie all'impegno della sua gente, la "gente naici", che continua a credere nella filosofia aziendale stimolandone la produttività. Siamo entrati pienamente nel 2010, il primo decennio del III Millennio, con la consapevolezza che il periodo di crisi non è terminato anzi le attuali congiunture economiche continuano a generare forte instabilità nelle imprese, con conseguenze spesso disastrose per l'occupazione: la Naici è nettamente in controtendenza e cercherà di mantenere questa posizione. Sarà il nostro obiettivo, e stiamo già lavorando sodo per raggiungerlo, quello di svolgere un'attività di monitoraggio e di dialogo costruttivo con i clienti, con gli agenti e con tutto il comparto aziendale in maniera da condividere azioni mirate in grado di consolidare le performance dello scorso anno stimolandone ulteriormente la crescita sempre più in direzione positiva. Abbiamo investito nelle persone, prima ancora che nei mezzi, ed oggi grazie a questo abbiamo raggiunto una solida base manageriale e siamo pronti ad investire per l'ulteriore ammodernamento dell'azienda che guarda sempre verso nuovi orizzonti confini. Saranno Naici per il prossimo politica industriale la competitività, lo prodotti, l'essere clienti, siano essi e grandi imprese e a tutelare il Made in non può non tenere conto dell'internazionalizzazione la quale potrà aprire nuove frontiere. Dobbiamo essere pronti. Ed arriviamo al Naicipro che state leggendo, uno degli strumenti che affianca la nostra politica aziendale, poiché in questo primo numero del nuovo anno affrontiamo molti degli argomenti che stanno a cuore alla Naici, come l'immissione sul mercato di nuovi prodotti, ben quindici, tra cui il Trasparente, nuovo cavallo di battaglia della linea "Salvatore il kit impermeabilizzatore". Tra le sue pagine il lettore potrà conoscerne gli innumerevoli pregi ed imparare ad utilizzarlo correttamente. Parleremo a grandi linee dell'attività di marketing tra cui l'apertura, su Facebook, del "Gruppo Naici". Con questa iniziativa l'Azienda è voluta entrare nel più grande social network per mettersi in discussione col solo scopo di far conoscere meglio la sua innumerevole produzione ed alimentare la discussione sulle resine e sulle tecnologie per l'edilizia. Non potevano mancare le pagine sulla cultura, anticipando di un anno le celebrazioni del 150° Anniversario dell'Unità d'Italia, per capire come il Paese si stia preparando all'evento del 2011. Per finire è possibile leggere anche un'analisi disincantata delle medaglie mancate dell'Italia ai Giochi Olimpici di Vancouver, da poco terminati. Buona lettura!



più insistentemente per allargare i propri queste le sfide della futuro. La nostra coincide, infatti, con sviluppo di nuovi sempre al fianco dei piccole realtà o medie tutto per contribuire Italy in una politica che

Piero Morucci



Arriva Salvatore, il Trasparente!

La linea Salvatore, il Kit Impermeabilizzatore, si amplia e lancia sul mercato un nuovo prodotto: Salvatore Trasparente che si aggiunge a Salvatore NP7 e NP5 DARK

Di Enrico Morucci (ph M. Cusano)



A meno di un anno dalla sua “nascita”, avvenuta il 16 maggio 2009 durante le celebrazioni del 25ennale Naici, è oggi piacevole affermare che il simpatico personaggio associato alla linea del “fai da te”, Salvatore, è diventato una vera e propria icona in questo ambito.

Ricordandone in breve l'identità Salvatore, il kit impermeabilizzatore, è sostanzialmente un corredo di prodotti ed accessori ideato per la risoluzione in proprio di problemi relativi ad infiltrazioni di acqua che possono verificarsi in balconi, terrazzi, fioriere, o comunque in qualsiasi altro genere di strut-

tura o superficie abitativa. Fino ad oggi il kit Salvatore si presentava in due diverse tipologie: “SALVATORE NP7” e “SALVATORE NP5 DARK”. Come noto, i due prodotti si distinguono per la destinazione d'uso, pur avendo simili caratteristiche di applicazione ed efficacia. Prima di presentare il nuovo prodotto, il Trasparente, ci piace accennare brevemente ai due prodotti esistenti ricordando che “Salvatore NP5 DARK”, di colore nero, è dedicato ad interventi riparatori su vecchie guaine bituminose o asfalti, nei bocchettoni di scarico, nelle grondaie; ma soprattutto, date le sue caratteristiche di “antiradice”, per l'impermeabilizzazione di contenitori o supporti da destinare all'interramento o al contenimento di terra (vasi, giardini pensili, fioriere). “Salvatore NP7” è, invece, la guaina liquida pedonabile, disponibile in diversi colori, ideale sia per piccoli interventi come ad esempio in parapetti, comignoli, cornicioni e quant'altro, che per l'esecuzione di vere e proprie impermeabilizzazioni su terrazzi o balconi, siano essi piastrellati o no, dove si ha la necessità di ricevere oltre all'impermeabilizzazione anche un gradevole aspetto di finitura.

Entrambi i kit, offerti in diverse tipologie di confezionamento per soddisfare ogni entità di superficie, sono per l'appunto composti da tutto l'occorrente necessario all'esecuzione dell'intervento: guaina liquida, ancorante, fibra di vetro, pennello, taglierino e guanti. Addirittura simpatici omaggi nelle confezioni più grandi!

Il motivo principale per il quale oggi trattiamo nuovamente di Salvatore, come kit

La linea Salvatore al completo





impermeabilizzatore, sta nel fatto che la linea di questo simpatico e valido personaggio viene ancor più ampliata, proponendosi con una nuova tipologia di prodotto a dir poco entusiasmante: il TRASPARENTE. Un kit diverso come caratteristiche ma che mantiene le medesime proprietà che contraddistinguono la linea di Salvatore: ovvero l'efficacia e la praticità di utilizzo per chiunque avendo problemi di infiltrazione, voglia dedicarsi da solo alla risoluzione del problema, regalando così a se stesso un notevole risparmio di denaro ed un'ottimizzazione dei tempi dell'esecuzione.

Il nuovo nato della gamma, il "SALVATORE TRASPARENTE", chiarisce bene la specifica poiché è un prodotto totalmente trasparente concepito per intervenire su quelle superfici che si vogliono proteggere e rendere impermeabili ma, allo stesso tempo, mantenendo visibili le architetture esisten-

ti. La maggior parte di terrazzi e balconi pavimentati, sovente manifestano problemi di infiltrazione che derivano da "micro fessurazioni", a volte anche invisibili all'occhio ma che sono comunque portatrici di acqua nonché di problemi.

SALVATORE TRASPARENTE non è il classico prodotto a base di "siliconi" o "silossani" molto spesso poco efficaci, ma un vero protettivo impermeabilizzante a base di particolari innovative resine concepito proprio per eliminare questa tipologia di problemi, causati dalla presenza di crepe sulle mattonelle o nelle fughe.

Con la sua azione impermeabilizzante elimina a lungo le infiltrazioni causate da queste problematiche praticamente su tutti i tipi di piastrelle (cotto, grès, clinker, pietra, cemento) ampiamente utilizzate per il rivestimento di terrazzi e balconi, intervenendo efficacemente per fessurazioni fino ad

1 mm. Il prodotto una volta applicato, non crea pellicola, mantiene pertanto il supporto visibile così come appare e ne lascia la naturale traspirabilità, svolgendo inoltre un'ottimale azione consolidante che va così a rinforzarlo in quei punti che possono trovarsi in uno stato poco compatto o farinoso, come ad esempio le fughe presenti.

Il kit, già disponibile presso tutti i rivenditori del marchio, è composto da due flaconi, idonei nell'insieme a proteggere fino a 15

mq di superficie: 1 lt di "prima mano" (impregnante) ed 1 lt di "seconda mano" (finitura). Il primo possiede straordinarie caratteristiche di penetrabilità ed ancoraggio al supporto assicurando così, oltre al primo intervento impermeabilizzante, anche quelle capacità già citate di consolidamento. Il secondo, da applicarsi dopo una ventina di minuti, completa l'intervento di impermeabilizzazione associandone inoltre eccezionali caratteristiche di protezione, sia agli agenti atmosferici che ai raggi solari, garantendo così una lunga durata del risultato.

Inoltre, quale nota peculiarità della linea "Salvatore", il kit è completo degli accessori necessari ad una pronta applicazione "fai da te" e quindi da una vaschetta per il contenimento dei prodotti, da un piccolo rullo, guanti e semplici istruzioni per l'utilizzo, per una pratica, veloce e soprattutto efficace applicazione, garantita "Salvatore"! Maggiori informazioni sono usufruibili cliccando su www.kitsalvatore.it ■

Nella pagina accanto dettaglio di applicazione del prodotto Salvatore Trasparente. Sotto: la sagoma di Salvatore e il kit con tutti gli accessori.





Undici articoli per rafforzare le linee dei prodotti Naici



Di Alessandro Morucci (ph M. Cusano)

Se avessero voce potrebbero affermare “siamo una squadra vincente”, visto che non possono farlo lo diciamo noi affermando che sono prodotti che il mercato aspettava e che stanno già dando ottimi frutti. I loro nomi sono: per la linea “detergenti e disincrostanti” Betonflash, Superawax, Multiflash, Multiflash Spray, Resincera e Supercera; per quella dei prodotti professionali Nai Cm Rasante Ultra, Naisil Polimero, le Fibre Hd e Fix. Nelle resine per pavimentazione troviamo il Nairetan 200 H.



Il nuovo anno per l'Azienda Naici si è aperto col lancio di nuovi prodotti, undici per l'esattezza escludendo "Salvatore Trasparente" del quale abbiamo già parlato ampiamente nelle precedenti pagine. Tra le novità troviamo sia prodotti che vanno ad ampliare la linea "da banco", affiancando prodotti storici della Naici come Naidrop, Devil, Naici Rosso ecc., che prodotti prettamente tecnici per soddisfare le esigenze del professionista presente in cantiere. Tra i prodotti inseriti nella linea "detergenti e disincrostanti", troviamo: **BETONFLASH**, **SUPERAWAX**, **MULTIFLASH**, **MULTIFLASH SPRAY**, **RESINCERA**, e **SUPERCERA**. Undici nuovi prodotti e ancora tante nuove idee per la Naici, che non si ferma mai e che accompagna sempre i propri clienti

nel restauro e nella costruzione dell'edilizia. Ma vediamo articolo per articolo a cosa servono:

BETONFLASH (fig.1) è un detergente disincrostante liquido che opportunamente diluito rimuove facilmente e velocemente ogni tipo di incrostazione, di natura cementizia o calcarea delle attrezzature edili da cantiere destinate sia alla preparazione che al trasporto degli impasti cementizi (betoniere, autobetoniere, attrezzature varie). Appositamente formulato **BETONFLASH** contiene particolari inibitori di corrosione che neutralizzano gli effetti aggressivi dell'acido verso il metallo, e lo rendono tollerato dalla maggior parte delle vernici utilizzate per il rivestimento dei macchinari e delle attrez-



1



zature. Un prodotto settoriale quindi specifico per chi lavora nel campo dell'edilizia, ma che non si dimentica però del privato che ha necessità di pulire la propria attrezzatura impiegata per il fai da te.

MULTIFLASH (fig.2) è un prodotto che si posiziona sul mercato come detergente sgrassante polivalente. La forza di **MULTIFLASH**, sta nel poter essere utilizzato su svariati tipi di superficie, anche le più delicate grazie alla possibilità di un impiego puro o diluito con acqua, secondo la destinazione d'uso. Il prodotto, gradevolmente profumato, viene usato per la disinfezione e la pulizia dello sporco anche quello più ostinato, agendo rapidamente e senza il bisogno di essere risciacquato. Il considerevole vantaggio dell'utilizzo di **MULTIFLASH** è quello di riuscire ad offrire un'ampia molteplicità di impiego ed un'azione sanificante con un unico prodotto. Tutte specificità che permettono il suo utilizzo per la pulizia della casa, l'auto, l'officina, l'industria, la nautica, la scuola, il campeggio, ecc..

MULTIFLASH SPRAY (fig.3) E' la versione del prodotto nella pratica "bomboletta spray", pronto all'uso, che conserva simili caratteristiche e campi di impiego della versione in bottiglia.

2



RESINCERA (fig.4) L'Azienda ha riservato un occhio di riguardo al settore delle decorazioni in resina, ed ha lanciato nel mercato la **RESINCERA**, cera metallizzata a "doppia reticolazione" ed altissima resistenza, concepita appositamente per la protezione dei pavimenti e rivestimenti in resina, disponibile nella versione lucida ed

3





opaca. La doppia reticolazione lega tra loro tutti i componenti del film realizzando un eccellente strato protettivo, particolarmente flessibile e resistente, che riduce i rischi di deterioramento e imbrattamento della superficie (graffi, aloni, segni di scarpe, ecc...). La protezione conferisce un'elevatissima tolleranza al traffico, ai lavaggi - anche con detergenti forti- e all'alcool. **RESINCERA**, oltre alle superfici in resina è adatta, altresì, a proteggere, ravvivare e lucidare tutti



gli altri tipi di pavimenti (marmo, pvc, linoleum, monocotture, ecc...) sui quali ne facilita la consueta pulizia e, ove presente, elimina quel fastidioso "spolverio" del pavimento.

SUPERCERA (fig.5) La Naici ha ideato anche un prodotto per più ampio raggio di impiego. SUPERCERA è anch'essa una cera metallizzata ad alta (e non a doppia) reticolazione, indicata quando non occorrono particolari resistenze ma una maggiore facilità nell'applicazione.

SUPERAWAX (fig.6) a completare le novità dei detergenti e disincrostanti è arrivato il **SUPERAWAX**, detergente decerante che agisce in profondità ed aggredisce tutti i tenaci componenti delle cere metallizzate anche ad alta o doppia reticolazione, emulsionando rapidamente i residui e lo sporco e facilitandone così l'asportazione. **SUPERAWAX**, scongiurando l'utilizzo di prodotti maleodoranti e a volte non funzionanti, è particolarmente indicato per la rimozione di vecchi strati di *Supercera* e *Resincera* lasciando le nostre superfici perfettamente pulite e pronte per una nuova "ceratura".

Proseguendo la presentazione, trattiamo ora l'inserimento di prodotti più ad uso professionale, come il NAI CM RASANTE ULTRA, il NAISIL POLIMERO, LE FIBRE HD ed IL FIX. Vediamo uno ad uno come si collocano nella distribuzione: **NAI CM RASANTE ULTRA** - è un rasante fibrorinforzato a ritiro compensato, e nasce dall'esigenza che si ha di rasare tutte quelle superfici sia nuove che stagionate aventi irregolarità anche



7



Dimostrazione dell'applicazione del Naisil Polimero.

12



superiori al centimetro.

La spiccata tixotropia, la presenza di microfibre, e la speciale curva granulometrica sono tutte caratteristiche che ci permettono di applicare il **NAI CM RASANTE ULTRA** da uno spessore di 1mm fino a 30 mm in una sola mano. Prodotto di estrema lavorabilità e soprattutto dall'elevata versatilità quindi, adatto sia per interni che per esterni principalmente indicato per il ripristino di vecchi intonaci, per riempire lesioni, per ripristinare elementi architettonici, e specialmente per creare un buon fondo per il sistema Decorcem o in generale per i rivestimenti in resina.

NAISIL POLIMERO (fig.7) Continuiamo nella panoramica analizzando le caratteristiche del **NAISIL POLIMERO**, adesivo sigillante a basso modulo ed a elevate prestazioni. Il prodotto è dotato di eccellente e permanente elasticità e possiede caratteristiche eccezionali di adesione su molteplici supporti, oltre ad avere ottime resistenze ai raggi UV ed agli agenti atmosferici. Viene utilizzato nell'edilizia, nella nautica, nella carpenteria, nell'industria dell'auto, del freddo ecc.. In sostanza trova impiego in qualsiasi settore ove si necessita di sigillare o assemblare materiali di diversa natura. Nel settore delle impermeabilizzazioni, ad esempio, viene molto usato per la sigillatura dei giunti di dilatazione, o per la creazione di raccordi tra parete e pavimento su superfici piastrellate. Un prodotto molto tecnico che va solamente provato per apprezzarne le qualità.

FIBRE HD (fig.8) Tecniche sono anche le **FIBRE HD** che la NAICI introduce nel proprio catalogo. Sono speciali fibre di vetro antifessurazione ad

8



alta dispersione e resistenti agli alcali. Aggiunte al momento della preparazione dell'impasto oltre ad aumentare notevolmente la resistenza meccanica, grazie ad un elevato contenuto di zirconio conferiscono una maggiore resistenza all'invecchiamento e agli alcali alle nostre malte, al nostro cemento, al calcestruzzo, all'intonaco, ai gessi ecc. Le **FIBRE HD** sono contenute in comodi sacchi predosati idrosolubili, pertanto possono essere aggiunte direttamente all'interno dell'impasto, dove queste a contatto con l'acqua si liberano numerose all'interno della

massa risultando però invisibili sulla parte superficiale del manufatto.

FIX (fig.9) E' un prodotto fissativo murale concentrato che, oltre a svolgere un'azione riconsolidante, realizza l'ottimale strato di adesione sul supporto dove viene applicato, uniformandone l'assorbimento e favorendo pertanto applicabilità, ancoraggio e resa della successiva verniciatura. L'elevato contenuto di resine, le caratteristiche antimuffa e l'ottima penetrabilità rendono **FIX** il prodotto ideale nella preparazione alla verniciatura con idropitture (lavabili, pitture al quarzo, tempere, ecc.) sia all'interno che all'esterno, su pareti vecchie o nuove.

9



NAIRETAN 200 H - E' un prodotto che va ad ampliare la vasta gamma delle resine per pavimentazione ed è, quindi, un articolo a base di resine epossidiche bicomponente a base acqua. Il suo alto potere penetrante permette di consolidare la superficie e soprattutto ci consente di realizzare un rivestimento colorato ad alta resistenza e carrellabile. La sua natura all'acqua lo rende un prodotto con una buona permeabilità al vapore, ma allo stesso tempo impermeabile agli oli e all'acqua. Prodotto ideale per chi vuole realizzare una superficie con facilità, non rinunciando però alle caratteristiche delle resine ■

ZANZIBAR...

...stimola i sensi

di Nicoletta Lombardi

Soprannominata “Porta d’Africa” e “Isola delle spezie”, Zanzibar è il luogo incantatore che affonda le radici nella millenaria storia africana. Composto di due isole principali e un insieme di isole minori, si trova nell’Oceano Indiano. Zanzibar Island è la maggiore e la più popolata. L’isola offre molteplici attrattive, che vanno dagli aspetti storici e architettonici alla varietà dell’ambiente naturale, alle peculiarità etniche e culturali. Impossibile resistere allo charme della cittadina più affascinante dell’isola di Zanzibar: Stone Town. Le sue case nel centro storico sono un esempio unico al mondo, con le mura in pietra di corallo e i portali d’ingresso in legno intarsiato. Per un giorno lasciate da parte il bellissimo mare e regalatevi una giornata per scoprire gli angoli più dinamici della città: il mercato locale, il vecchio porto dei dhow. Le spiagge sono una scoperta meravigliosa, ognuna con una propria caratteristica che la rende unica e diversa dalle altre: Kiwengwa, la più animata, Jambiani, con il suo villaggio di pescatori. Concedetevi una breve avventura a contatto con gli animali, visitando il Serengeti e le riserve di Selous e Ruaha. Colori forti, abbaglianti, lasceranno una traccia indelebile nella vostra memoria. Questa è la Tanzania, terra dove la fitta vegetazione regna sovrana, interrotta solo da candide spiagge accarezzate da un mare cristallino. Kenya, è difficile spiegare cosa significa soffrire di mal d’Africa...è uno stato d’animo che si ma-

nifesta con la nostalgia per i luoghi appena visitati e perdura nel tempo con sintomi sempre più forti. Il Kenya è una terra dove le immortali vette del Kilimanjaro, possenti e sempre innestate, accecano per il loro candore; dove il mare appare incredibilmente trasparente; dove i laghi blu e cristallini improvvisamente si tingono di rosa all’arrivo di migliaia di fenicotteri; dove gli animali, prede e predatori, si aggirano per la sconfinata savana, liberi e quasi irreali. Il Kenya è un caleidoscopio di colori: le sfumature turchesi del mare, le molteplici tonalità del giallo al verde dei suoi paesaggi, i colori sfumati degli animali, il rosso della terra, il bruno dei suoi abitanti sui quali spicca il bianco del sorriso. A poca distanza da Mombasa si trova la bianchissima spiaggia di Diani, luogo ideale dove trascorrere rilassanti giornate di mare e di sole. Il litorale di Malindi non è fatto per annoiarsi: di giorno e di sera, sulle spiagge e nelle strade troverete sempre qualche cosa di interessante da fare. A pochi passi dal centro vi è il Parco Marino Nazionale, uno scrigno protetto, ricco di meravigliosi coralli sui quali vivono indisturbati molte specie di pesci tropicali. A breve distanza la località di Watamu, più tranquilla della vicina Malindi e con un mare di impareggiabile bellezza. Kenya rimane sinonimo di safari, quindi non lasciatevi sfuggire una notte sotto le stelle africane: Tsavo Est e Ovest, Masai Mara, sono alcune delle meraviglie naturalistiche che vi attendono ■

Rainbow
BLU



My Africa

Agenzia Viaggi

100% Viaggio

100% Tour Operator

Via Giovanni Lanza, 146 a/b 00184 Roma
Tel. 06/483653 06/48071153 - Fax. 06/48987136
www.rainbowblu.it - info@rainbowblu.it

BETONFLASH

Detergente disincrostante liquido appositamente formulato per la pulizia delle attrezzature edili da cantiere destinate sia alla preparazione che al trasporto degli impasti cementizi (betoniere, autobetoniere, attrezzature varie). La sua elevata concen-

trazione lo rende efficace anche in caso di spessori consistenti ed il contenuto di particolari inibitori di corrosione neutralizza gli effetti corrosivi dell'acido verso il metallo.



VETRINA NAICI



Diluire Betonflash con acqua, nel rapporto prodotto:acqua che va da 1:10 a 1:1, a seconda delle necessità e della tipologia di sporco da rimuovere. Nel caso di betoniere si può versare direttamente il prodotto dopo aver messo la quantità di acqua desiderata dentro la stessa.



Lasciare agire il prodotto per qualche minuto

Quindi risciacquare abbondantemente con acqua pulita



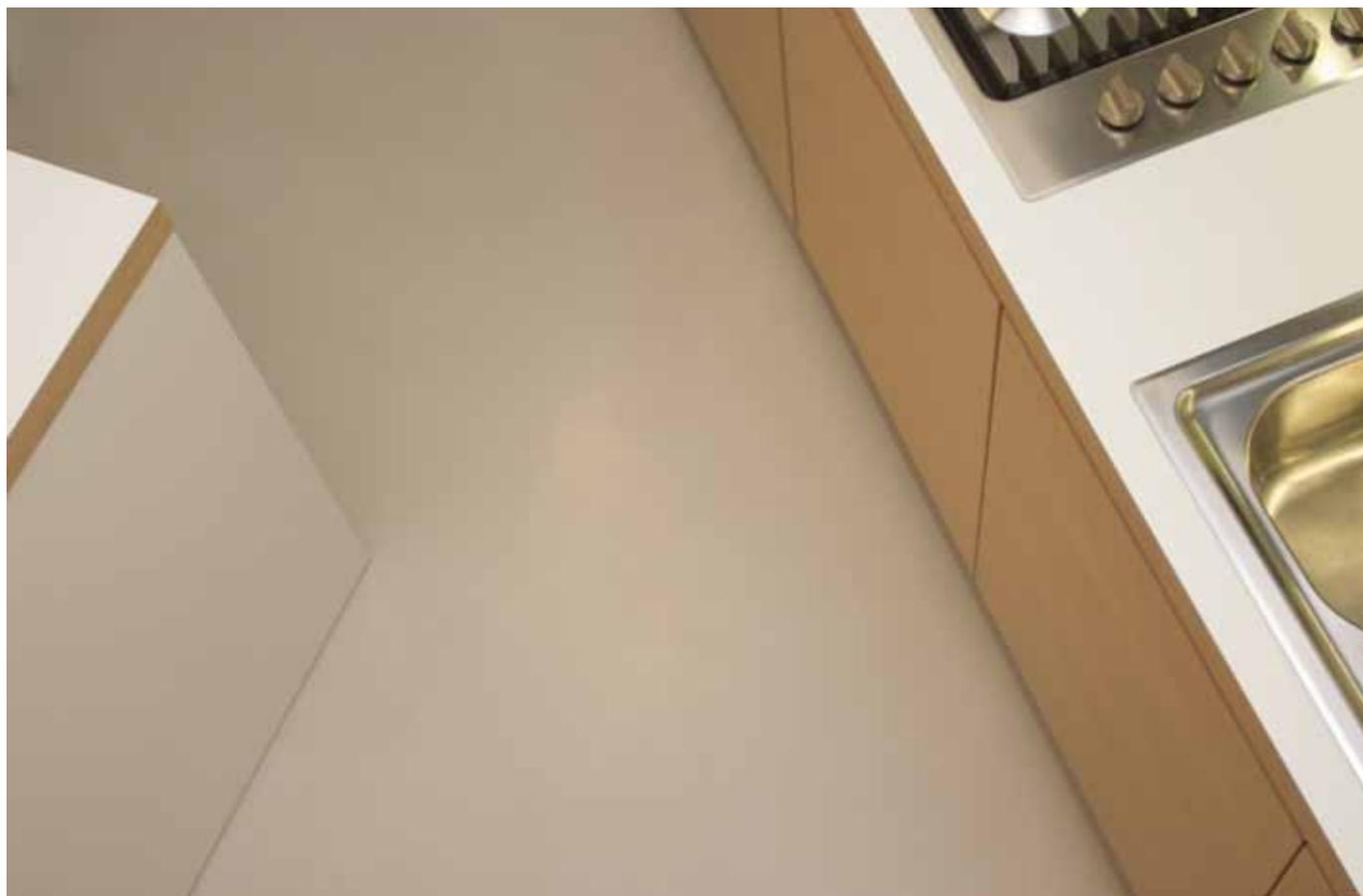
Report



Decorazione pavimenti e pareti con Decorcem, Roma



Report



Decorazione pavimento con Decorcem, Roma



Resincera

Cera metallizzata a doppia reticolazione ad elevata resistenza, concepita principalmente per la protezione dei pavimenti in resina. La doppia reticolazione lega tra loro tutti i componenti del film realizzando un eccellente strato protettivo, particolarmente

flessibile e resistente, che riduce i rischi di deterioramento e imbrattamento della superficie (graffi, aloni, segni di scarpa, ecc...).

Resincera è disponibile nella versione lucida ed opaca.



VETRINA NAICI





Angelo Agnoni (Direttore Tecnico)

SCRIVI@NAICI

Naicipro apre il 2010 con una foliazione maggiore e quindi con servizi più ampi e dettagliati che trattano argomenti inerenti l'attività dell'azienda, ma non solo. In questa foliazione maggiore trova posto anche la nuova rubrica **SCRIVI@NAICI** nella quale un tecnico esperto dell'Azienda risponde ad una selezione di domande, di interesse comune, poste dai lettori e dai clienti che hanno riscontrato nelle loro abitazioni problematiche da risolvere e per questo si rivolgono all'esperto. L'Azienda, in ogni modo, è disponibile ad approfondire la soluzione dei problemi con un eventuale sopralluogo e fornire un'offerta professionale adeguata alla definitiva risoluzione dei problemi evidenziati.

22

...ho un problema di umidità da risalita su una parete interna adibita a camera da letto che si estende per tutta la camera e continua verso la stanza successiva. Come possiamo intervenire? Avete tecnici per un sopralluogo nella nostra zona? (quesito posto da A.Valerio di Vico-Napoli)

Il suo problema, purtroppo, è molto attuale proprio nei periodi invernali quando la pioggia, e quindi l'umidità, è molto frequente. Esistono, quindi, due metodi per eliminare l'umidità dalle pareti della sua abitazione. Primo metodo, iniettando la resina DRY 14, questo il suo nome, nello spessore della parete. Come fare: vengono eseguiti dei fori obliqui (dall'alto verso il basso 30° circa) diametro mm 25, distanti mm 100 l'uno dall'altro ad una quota di circa mm 200 dal pavimento. Il quantitativo di DRY 14 da iniettare, si calcola moltiplicando per 2 lo spessore della muratura compreso l'intonaco (es. se lo spessore è di mm 400 significa che bisognerà iniettare 8 lt di prodotto per ogni ml. Si procederà poi a realizzare un intonaco deumidificante mediante NAI CM SANAMURO, per uno spessore non inferiore a 20 mm). Questo metodo non può essere eseguito se la parete è in calcestruzzo, se è in laterizio forato o blocchi in cemento forato, se non è totalmente fuori terra cioè non ha nessun terrapieno nel lato esterno. Secondo metodo: deve essere rimosso

l'intonaco fino ad un'altezza pari al doppio di quella ove si evidenzia la presenza di umidità; se la parete è contro terra, l'intonaco dovrà essere rimosso totalmente. Per pareti in calcestruzzo devono essere rimosse le staffe distanziatrici in metallo per una profondità di mm 20, tenendo cura di applicare all'interno del foro provocato, un passivante di ruggine denominato NAI CM PROFERRO. Dopo un'accurata pulizia con acqua, applicare

a pennello NAI CM OSMOTICO in ragione di 3 – 5 kg al metro quadrato, ENTRO 24 ore dall'applicazione, eseguire un rinzafo con NAI CM SANAMURO e ad asciugatura avvenuta, realizzazione di un intonaco deumidificante denominato NAI CM SANAMURO di spessore non inferiore a 20 mm. Rifinire con rasante cementizio denominato NAI CM RASANTE ZERO, infine tinteggiare con idropittura altamente traspirante.



Mi piacerebbe sapere di più sui Vostri prodotti, ho un terrazzo, con una guaina, non volevo metterci su delle piastrelle, per il costo molto elevato della messa in opera, volevo sapere se con i Vostri prodotti riuscirci a risolvere il problema, anche facendo da solo, perché consultando il Vostro sito non dovrebbe essere così difficile. (quesito posto da N.Roberto di Albano-Roma)

Se la guaina bituminosa esistente è in buono stato di conservazione, si può tranquillamente eseguire il lavoro utilizzando a rullo la nostra resina impermeabilizzante cementizia chiamata CEMENGUAINA per un consumo medio di 2,5 kg al metro quadrato opportunamente armata con fibra di vetro da 225 gr al mq. Prima dell'applicazione, è necessario eseguire un'accurata pulizia della guaina bituminosa e applicare un fondo ancorante denominato NAI 45 atto a garantire una perfetta adesione della CEMENGUAINA. Questa lavorazione dovrà essere eseguita anche sulla superficie verticale superando l'altezza della guaina bituminosa, e all'interno dei "bocchettoni" per l'evacuazione dell'acqua piovana.

...due lastri solari praticabili (ovvero piastrellati, calpestabili e precisamente d'uso esclusivo dei due sottostanti attici confinati) presentano delle infiltrazioni di acqua piovana anche di tipo "gocciolante". Vi chiedo se in simili situazioni sia possibile una copertura con prodotti più o meno liquidi conseguendo: l'eliminazione delle infiltrazioni (per quanto tempo? che garanzia esisterebbe); la calpestabilità senza cautele delle superfici trattate. (quesito posto da N.Roberto di Siena)

E' possibile risolvere definitivamente il suo problema con l'utilizzo della resina NAICI impermeabilizzante denominata CEMENGUAINA costituita da una miscela di resine e cementi selezionati, opportunamente armata con una fibra di vetro da 225 gr al metro quadrato atta ad evitare che i possibili movimenti provocati dalla struttura o dalle escursioni termiche, provochino lesioni alla resina. CEMENGUAINA, viene prodotta in quat-



tro diverse colorazioni: grigio chiaro, grigio scuro, verde e rosso; dopo l'asciugatura (4 o 5 giorni), possono essere incollate con NAI CM KOLFLEX piastrelle, distanziate tra loro e fugate e stuccate con NAI CM STUCCO FUGHE. Per conoscere maggiori dettagli del prodotto e sul suo corretto utilizzo può consultare il sito www.naici.it o inviare una mail e la seguiremo pedissequamente.

... ho un problema sul mio terrazzo (non pedonabile), sul quale è posata della guaina ardesiata, in un punto si è rotta e si verificano delle infiltrazioni, volendo applicare un prodotto (in attesa che migliori il tempo e l'intervento sia più invasivo), e tenendo conto che sotto la guaina c'è un pavimento in gres che è molto bagnato, che mi consigliate per poter tamponare questo problema? (quesito posto da P.Orlando di San Benedetto del Tronto-AP)

Dalla sua descrizione si evince che la guaina ardesiata a contatto con i raggi ultra violetti emessi dal sole si è deteriorata. L'intervento che le consiglio per "tamponare" momentaneamente il suo problema è il seguente: innanzitutto deve essere eseguita un'accurata pulizia della guaina ardesiata, poi bisogna saldare le zone ove la guaina si è "rotta". Il prodotto che lei può utilizzare è NP 5 DARK composto da resine e bitumi selezionati, monocomponente diluibile se necessario con acqua. Non necessita di nessun primer grazie al suo elevatissimo potere di adesione, eventualmente interporre un'armatura in fibra di vetro (da 225 gr al metro quadrato) solo nella zona dove è stata eseguita la saldatura. Il consumo medio previsto di NP 5 DARK è di 2 kg al metro quadrato. NP5 Dark è un prodotto che può essere acquistato in kit nella linea per il fai da te "Salvatore" ■



Il lettore che vuole proporre quesiti all'esperto può farlo inviando una mail a scrivi@naici.it



Open Day: il bilancio di un successo

di Giovanni Spagnol
(ph M. Cusano)

Ad un anno esatto, era marzo 2009, facciamo il bilancio del "Naici on the road" ovvero l'Azienda dal cliente con gli Open Day. Sono state calcate le strade di Italia, in un continuo viaggio itinerante, a stretto contatto con tutta la clientela Naici, degli applicatori e dei professionisti del settore. Il maxi furgone aziendale, allestito e personalizzato ad hoc, con a bordo personale qualificato ha affrontato ben 65 Open Day in tutta la Penisola portando in ogni dove la filosofia Naici fatta di rispetto per la natura e di prodotti tecnologici per l'edilizia. È stato un

risultato davvero importante che ha coinvolto non solo l'Azienda, ma anche tutta la clientela in intense giornate di lavoro fatte di incontri e di impegni in cui applicatori professionisti e responsabili aziendali si sono confrontati ed hanno messo a disposizione tutte le loro competenze tecniche e professionali. I 65 Open Day organizzati nel 2009 hanno naturalmente fidelizzato la clientela anche perché ogni singola giornata di lavoro ha portato ad ogni cliente un risultato positivo tangibile, una maggiore conoscenza dei prodotti aziendali e la certezza di poter contare





su dei professionisti e tecnici esperti. La Naici, in questo percorso, ha voluto affiancare totalmente ogni singolo cliente puntando molto sulla formazione e sull'informazione e facendolo partecipe di un progetto importante di cui si è sentito sicuramente parte integrante e di fondamentale importanza.

Il calendario Open Day 2009 è stato anche molto ricco ed impegnativo: il go è stato dato per la Sicilia, si è passati in Campania e in Basilicata, continuando ad attraversare tutta l'Italia e toccando diverse realtà aziendali, piccole e grandi, tutte con l'unico obiettivo di rendere quelle giornate di lavoro utili per crescere professionalmente.

Tutti motivi, questi, che hanno fatto prendere, anche per il 2010, la decisione di continuare col progetto "Naici on the road". Sarà un anno ricco di date e di incontri con Open Day che ripartiranno da marzo per concludersi a fine ottobre. Il personale coinvolto ha lo stesso entusiasmo e voglia di lavoro del 2009 rafforzata, se mai ve n'era bisogno, dalla consapevolezza del successo ottenuto e chi guiderà il "Naici on the Road" per un altro anno, seguendo il calendario stabilito, sarà l'uomo che incarna l'Azienda e la "voce" che amplificherà l'efficacia delle linee di prodotti Naici. A tutti i clienti, quindi, l'Azienda offre sin da ora l'opportunità di organizzare i propri Open Day che saranno seguiti con la professionalità di sempre. Buon On the road a tutti!

Il calendario Open Day 2010: Marzo: Sicilia, Puglia e Lazio. Aprile: Marche, Lombardia e Campania. Maggio: Molise, Lazio, Piemonte, Veneto ed Emilia Romagna. Giugno: Lazio, Romagna e Calabria. Luglio: Campania. Settembre: Umbria, Toscana, Calabria, Basilicata e Sicilia. Ottobre: Puglia, Sardegna, Lazio e Sicilia ■



Promozioni 2010

Il Meeting nazionale tecnico-commerciale di inizio anno, svoltosi nella sede di Nettuno dal 28 al 30 gennaio 2010, è stata l'occasione per presentare a tutta la rete vendita le promozioni annuali.

di Valeria Staiano (ph M. Cusano)



Un appuntamento importante, quindi, cui l'azienda non si è fatta cogliere impreparata e durante il quale sono state trattate le numerose novità tecniche e commerciali tra cui il "Salvatore Trasparente", prodotto ampiamente trattato all'interno della rivista. È stata anche l'occasione, dopo aver trattato le numerose tematiche in calendario, per approfondire gli aspetti commerciali che hanno coinvolto attivamente tutta la rete vendita poiché la Naici affronta il nuovo anno immettendo sul mercato una vasta gamma di nuovi prodotti e presentando un'interessante serie di novità e di promozioni rivolte ai propri clienti.

Una serie di iniziative che mantengono la loro validità già dallo scorso anno che si unisce alle nuove promozioni legate ai nuovi prodotti immessi sul mercato tra cui: Promozione Salvatore 2010 Mix e Granmix; Promozione Salvatore trasparente; Promozione Fix; Promozione Nai CM Kolflex.

Approfondiamo meglio queste promozioni illustrando che: la promozione Salvatore 2010 Mix e Granmix consente di acquistare ad uno sconto maggiore rispetto a quello solitamente applicato due diverse tipologie di bancali (il mini e il maxi formato), ciascuno composto da





almeno una o più confezioni di ciascun tipo sia del Salvatore Np7 che del Salvatore Np5 Dark, in particolare si specifica che il mini bancale è composto da: 4x1kg, 2x3kg, 1x5kg e 1x10kg del kit Salvatore Np7; 2x1kg, 2x3kg, 1x5kg e 1x10kg del kit Salvatore Np5 Dark.

Il maxi bancale è composto, invece, da: 8x1kg, 3x3kg, 2x5kg e 2x10kg del kit Salvatore NP7 e da 2x1kg, 3x3kg, 2x5kg e 2x10kg del kit Salvatore NP5 Dark.

Oltre ad un acquisto a condizioni più vantaggiose entrambe le tipologie di bancale sono accompagnate da alcuni omaggi per il cliente. Insieme al mini bancale vengono offerti gratuitamente: una sagoma Salvatore in cartone delle dimensioni di 1,65 m; una maglietta, un cappellino, cinque penne e cinque portachiavi tutti della linea Salvatore. Col maxi bancale gli omaggi sono: la sagoma Salvatore, cinque magliette, due cappellini, dieci penne e dieci portachiavi della linea Salvatore.

La Naici ha puntato molto su tutti i nuovi prodotti della linea Salvatore ed in particolare sul nuovo kit Salvatore trasparente: un protettivo impermeabilizzante non filmante, comprensivo di: 1 lt di impregnante, 1 lt di finitura, 1 rullo completo di manico, 1 paio di guanti in lattice e

1 vaschetta contenitore. La promozione del kit Salvatore Trasparente permette di acquistare 36 confezioni del kit con uno sconto maggiore rispetto a quello solitamente applicato e ben 72 confezioni del kit con un ulteriore vantaggio.

In entrambi i casi i clienti ricevono in omaggio la sagoma di Salvatore, maglietta, cappellino, penne e portachiavi della stessa linea.

In promozione anche il prodotto Fix: un nuovo fissativo murale acrilico. Con la promozione è possibile acquistarne quantitativi di almeno 600 lt (anche in confezioni miste) a prezzi veramente vantaggiosi.

Anche per il 2010 la Naici, infine, propone la promozione del prodotto Nai CM Kolflex abbinato all'acquisto di almeno un bancale di Cemenquaina: è possibile acquistare minimo 1 bancale di Nai CM Kolflex bianco o 1 bancale di Nai CM Kolflex grigio al prezzo minimo applicabile, comprensivo di trasporto.

Tutte iniziative che l'azienda è certa possano trovare consenso e approvazione da parte dei propri clienti e che dimostrano l'attenzione e la cura costanti con cui da sempre la Naici si propone sul mercato ■

Impermeabilizzanti Naici

li usi dove vuoi



La Naici approda su Facebook



29

Facebook, il Social Network che ha rivoluzionato i contatti del terzo millennio, è un luogo dove ci sono persone libere di esprimere i loro desideri e le loro idee. Un luogo ideale per conoscere e far conoscere anche i prodotti Naici

Di Alessandro Morucci

Qual è ormai il modo più veloce, dinamico e conosciuto per comunicare con le persone di tutto il mondo? La risposta è ovvia, internet. Ma per condividere idee e opinioni, o semplicemente per dialogare, ci ha pensato Facebook, il più grande social network globale attualmente in vertiginosa espansione. Proprio per questo motivo la Naici ha aperto il nuovo anno con la creazione del Gruppo Naici su questo network poiché la presenza su facebook è ritenuta una parte importante della strategia di marketing. L'intenso traffico che potrà generare sarà la dimostrazione di come Facebook, più che mai attuale e sempre sulla cresta dell'onda, sia uno strumento

valido per fare anche business. L'azienda, quindi, con la creazione del Gruppo Naici ha imboccato senza indugio la nuova strada del social network e sta facendo conoscere la propria filosofia aziendale insieme ai prodotti creati appositamente per il mondo dell'edilizia e dell'architettura. L'Azienda nei prossimi mesi si concentrerà sulla creazione di un dialogo interattivo con i fan più ardenti, piuttosto che limitarsi a dare informazioni poiché Naici sta sfruttando la piattaforma Facebook per mettere al centro una comunità, quella del Gruppo Naici, che condivide un comune amore per il brand da ventisei anni sul mercato sempre con grande successo ■



La Naici protagonista all'Expoedilizia 2009

“Sono soddisfatto del successo ottenuto dalla Azienda Naici nell'appuntamento fieristico del novembre scorso – questo il commento di Piero Morucci ideatore e fondatore del marchio Naici, che aggiunge: un successo che ha generato il giusto stimolo a fare sempre meglio ed a lavorare con l'obiettivo di rendere più efficace il lavoro dei professionisti del settore edile”.

di E.M. (ph M. Cusano)

Il 2009 della Naici è stato caratterizzato dai brillanti risultati ottenuti dall'Azienda in ogni settore e dalla partecipazione a diversi appuntamenti fieristici che hanno aumentato il gradimento dei clienti verso la produzione aziendale. Tra le fiere quella che sicuramente ha dato maggiore visibilità alla Naici è stata l'Expoedilizia tenutasi a Roma, nel quartiere fieristico, dal 12 al 16 novembre dello scorso anno. Una partecipazione, la terza consecutiva, sviluppata

in grande stile per l'attenzione posta verso la clientela e per la veste completamente rinnovata dello stand Naici, sviluppato su 64 mq e con tutti e quattro i lati completamente liberi per permettere ad ogni singolo utente di entrare nel “mondo Naici”. Un modo per conoscere tutti i suoi prodotti lasciando lo stand protagonista. Lo Stand, infatti, è stato realizzato e personalizzato con l'uso delle resine aziendali e con la creazione di diverse ambientazioni in grado di dimostrare, toccando con mano, ciò che si può realizzare con le resine Naici affidandosi alla fantasia, all'estro ed alla competenza tecnica. L'Azienda, anche in questa edizione dell'Expoedilizia, si è caratterizzata per la parte dinamica dedicata all'applicazione dei prodotti aziendali: parte dello stand, infatti, è stata completamente adibita alle applicazioni dal vivo dei prodotti Naici con due esperti applicatori e con tecnici aziendali che hanno commentato, nel dettaglio, le diverse fasi lavorative di ciascun articolo. Un lavoro che ha prodotto più di dieci ore di girato poiché le stesse immagini, attraverso telecamere mobili e fisse, venivano proiettate in altre zone dello stand in cui erano posti dei monitor sui quali il pubblico poteva seguire anche il dettaglio della

lavorazione. L'affluenza di visitatori, verificatasi sin dal primo giorno di apertura dei cancelli della Fiera di Roma, è stata davvero travolgente ed è continuata per tutto l'arco dello svolgimento dell'evento facendo risultare, tra l'altro, lo stand Naici uno tra i più visitati di quelli che promuovevano prodotti e tecnologie per l'edilizia. Interesse anche per la mostra 100x100 nella quale la Naici ha esposto due lavori pittorici dei Maestri Michelangelo Valenti e Flavio Tiberio Petricca realizzati con le resine Naici.

Tra i contatti ricevuti spiccano progettisti, architetti, ingegneri, professionisti del settore e non solo che hanno seguito da vicino, durante le quattro giornate di Fiera, le presentazioni della Naici perché attratti dalla dinamicità di tutto il gruppo di lavoro che operava all'interno dello stand e dai prodotti dell'Azienda. In quattro giorni la Naici ha presentato, infatti, uno spaccato della 25ennale produzione orientata soprattutto su articoli all'avanguardia per il settore dell'edilizia e rispondenti, soprattutto, a tutte le esigenze di mercato ed alle più svariate problematiche del settore.

Nello stand, a disposizione dell'utente, anche esempi di lavorazione realizzati con le resine aziendali con tecnici professionisti pronti a rispondere e spiegare il tipo di prodotto utilizzato e la tecnica impiegata per ottenere le tonalità, la duttilità e tutte le caratteristiche che fanno dei prodotti Naici articoli di successo. Un trionfo che ha visto triplicare, rispetto all'edizione 2008, il numero di visite allo stand conseguente pure ad un maggior incremento di pubblico che ha visitato la Fiera. Un segno tangibile che pone questa manifestazione tra gli appuntamenti fondamentali per il settore dell'Architettura e dell'Edilizia ■





Da sinistra Giovanni Spagnol, Raffaele Mattioli e Piero Morucci

Raffaele Mattioli, un uomo di successo "targato" Naici

Mattioli, è un marchigiano doc che, in soli sei anni, ha scalato i vertici aziendali fino a ricoprire l'incarico di Capo Area.

di **Claudio Tranquilli** (ph M. Cusano)

È arrivato alla Naici in maniera del tutto casuale e da un settore, quello dei colori, che seguiva da diverso tempo: *"Non conoscevo l'Azienda, ma nel settembre del 2004 ho incontrato un dirigente della Naici, su indicazione di un mio ex socio, il quale ha iniziato a parlarmi dei prodotti che questa azienda produceva per l'edilizia e, quindi, ho iniziato a interessarmi con curiosità anche al settore delle resine. Un set-*

tore che non era il mio poiché, attraverso la mia Agenzia, lavoravo nel mondo delle vernici e dell'edilizia in genere". Raffaele Mattioli è un 40enne di San Benedetto del Tronto, con tutti i caratteri distintivi del cancro, il suo segno zodiacale, nei quali spicca la fedeltà, grandi doti intuitive, profonda cultura ed eccezionale memoria. Tutte caratteristiche peculiari per un uomo di successo che continua a parlare di se dicendo:

“Sono un uomo amante delle sfide e, come Agenzia, abbiamo sempre portato alla ribalta marchi semiconosciuti e, all’epoca per me, il marchio Naici non era tra quelli che conoscevamo. Ho iniziato a proporre i prodotti aziendali nelle zone dove lavoravo ed ho intuito subito che il marchio Naici poteva essere un brand di successo. Lavorare con la Naici, quindi, mi è subito piaciuto molto anche perché ho trovato, all’interno dell’Azienda, delle persone che mi hanno seguito passo passo con amore verso l’Azienda e passione nei confronti di questo lavoro. Gente seria che ha contribuito a galvanizzarmi ulteriormente”. Mattioli, sposato con Lucia, oltre che compagna di vita anche punto di riferimento costante per la sua vita lavorativa, che conosce dall’87 e con la quale condivide l’amore per i due figli – Letizia, 3 anni, e Gioia di 9 – che portano nomi, gioia e letizia appunto, scelti proprio a causa dei fatti avvenuti durante la gravidanza, è uno che si è sempre messo e rimesso in gioco tant’è che di se dice: ***“Sono un uomo che ha deciso di affrontare sempre nuove sfide: a soli 24 anni ero all’apice del settore in cui lavoravo come direttore di macchina a bordo di navi, cosa che ho fatto per 14 anni, grazie alla mia preparazione culturale e del diploma di meccanico navale di 1ª classe; lasciato il lavoro di marittimo, per stare più vicino alla mia famiglia, e ritenendomi l’uomo più curioso del mondo mi sono “inventato”, insieme ad un socio, quest’agenzia per iniziare a lavorare nel campo delle vernici. Il motto era ed è <tu hai il problema io te lo risolvo> e sono convinto che questa è stata la chiave di volta del successo professionale anche fuori dalle navi”.*** Un marchigiano abituato a confrontarsi con il commercio, come lo erano i suoi antenati all’epoca dell’Impero Romano quando gli abitanti di questa terra erano considerati i migliori esattori delle tasse, che commenta il suo nuovo ruolo aziendale così: ***“È un ruolo che considero importante ed ora lo vedo come una grande montagna da scalare e mi si para davanti quasi insormontabile. Devo scendere in campo e confrontarmi con gli agenti di zona. Se sarò in grado di trasferire le mie nozioni, ed anche quelle sulla chimica che mi sono costruito in questi anni, sono sicuro che sarò un successo. Se non ci riuscirò significa che sono bravo solo a vendere e non a dirigere ed insegnare. Vedremo anche perché ritengo fondamentale informare e formare poiché in entrambi i casi se si raggiunge l’obiettivo prefisso è garanzia di successo”.*** Il loquace Raffaele

Mattioli, amante della buona tavola e dei tortellini con la panna, è affascinato dalla cemenguaina, prodotto da lui considerato, a ragione, articolo di punta dell’Azienda che gli ha sempre garantito soddisfazioni in termini di numeri ed è grazie alla penetrazione di questo prodotto che è riuscito a spingere anche altre linee tra cui le resine per pavimenti tecnologicamente avanzate. Per questo motivo dice che: ***“La parte tecnica per un’Azienda come la Naici è fondamentale e quindi ritengo che debba essere ancora di più all’avanguardia. I prodotti sono vincenti e quindi vanno posizionati sul mercato in maniera incisiva seguendo pedissequamente il rivenditore, che ha bisogno di risposte velocissime, ma soprattutto del rapporto costante con noi. Un rapporto che lo tranquillizza nell’utilizzo dei nostri prodotti, estremamente tecnologici e innovativi, poiché ritengo che quando si riesce a conoscere le resine sei in grado di conoscere tutte le tecnologie per l’edilizia”*** ■



Meeting Aziendale 2010: l'unione fa la forza.. "vendite"



Al via un nuovo anno denso di progetti impegnativi che coinvolgeranno tutta la Naici. Il 2010 è stato inaugurato con uno degli appuntamenti più importanti per la vita aziendale: il Meeting Nazionale svoltosi, nella sede aziendale, dal 28 al 30 gennaio scorso.

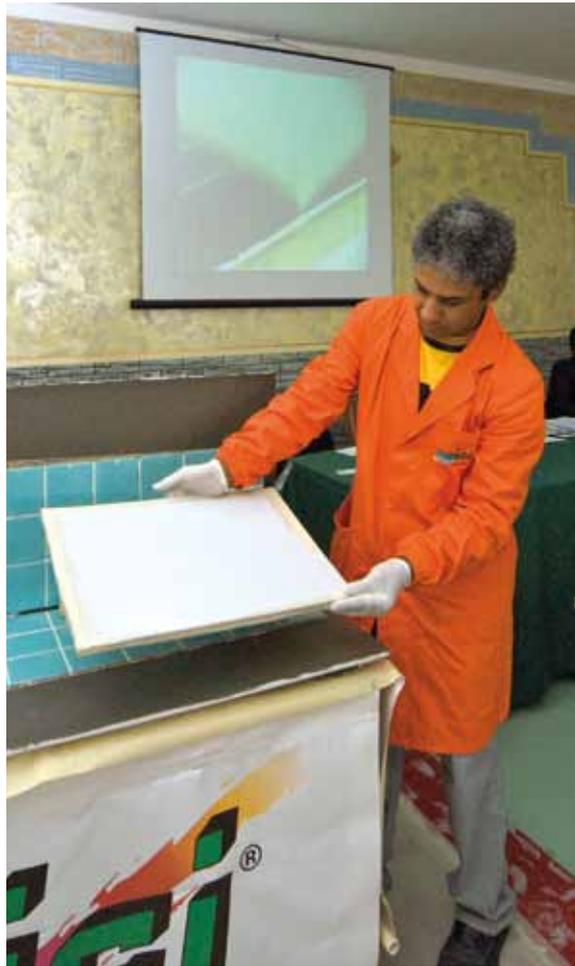
di Enrico Morucci (ph M. Cusano)

Management e Forza vendita

a confronto durante le tre giornate del Meeting Aziendale 2010. Tre giorni di intenso lavoro in cui sono stati fatti bilanci e, soprattutto, condivisi e fissati i nuovi obiettivi strategici da raggiungere insieme, management e forza vendite. L'Azienda, come era previsto, sta vivendo una crescita costante, sia in termini di fatturato che di innovazione, e sta sviluppando importanti progetti a medio e lungo termine. Parte di questo la-



voro è stato presentato, come consuetudine, durante l'appuntamento tecnico-commerciale durante il quale il Management Naici ha lavorato, senza sosta e con grande entusiasmo, per illustrare in maniera minuziosa ed impeccabile la presentazione di tutte le novità aziendali tra cui i nuovi prodotti. Un lavoro teso a permettere alla Rete vendita di affrontare il nuovo anno con strumenti di lavoro sempre innovativi e al passo con le richieste di mercato. Entrando nello specifico, le giornate di giovedì e venerdì sono state dedicate interamente alla parte prettamente tecnica, in cui i Responsabili aziendali hanno presentato e descritto in maniera dettagliata tutta la serie di nuovi prodotti ideati e creati dal gruppo di lavoro Naici. Hanno calamitato l'attenzione dei presenti i nuovi prodotti della linea detergenti e disincrostanti contenuti nella nuova veste grafica pensata appositamente per ciascun tipo di prodotto. Sono seguite le dimostrazioni reali della loro funzione e presentati anche prodotti specifici come la rete personalizzata Naici (FV 160), le fibre di vetro HD, il Nairetan 200 H, smalto epossidico all'acqua bicomponente, il Nai Cm Rasante ultra, il nuovo nato della linea polveri Naici e alla fine il prodotto di punta della linea Salvatore: Salvatore Trasparente, un protettivo impermeabilizzante per terrazzi e balconi. Un Meeting, quindi, svolto con grande partecipazione e consenso di tutti i presenti, con occhi e attenzione puntati sia sulle novità aziendali che sulle risposte alle domande pertinenti i vari temi trattati che hanno reso l'incontro di inizio anno un momento davvero fondamentale per tutti: rete vendita, collaboratori e Management. La chiusura dei lavori, tenuta da Piero Morucci e Giovanni Spagnol, insieme a Enrico e Alessandro Morucci, ha sancito nuovamente che l'Azienda gode di ottima salute, sta svolgendo un lavoro estremamente professionale ed è in continua crescita nonostante la crisi di mercato stia attanagliando l'economia di tutto il Paese. Ad maiora!



Momenti del meeting aziendale





Verso il 2011 per celebrare il 150° Anniversario dell'Unità d'Italia

Il 2011 sarà per tutti gli italiani un'occasione importante per ricordare con orgoglio la nostra storia, per riflettere sul nostro presente ma soprattutto per affrontare il futuro del Paese, con segnali concreti – idee e progetti ma anche opere e infrastrutture – da lasciare in eredità agli italiani di domani.

di **Manuela Moroni** (ph M. Cusano)



“Il Senato e la Camera dei Deputati hanno approvato; Noi abbiamo sanzionato e promulghiamo quanto segue: Articolo unico: Il Re Vittorio Emanuele II assume per sé e suoi Successori il titolo di Re d'Italia. Ordiniamo che la presente, munita del Sigillo dello Stato, sia inserita nella raccolta degli atti del Governo, mandando a chiunque spetti di osservarla e di farla osservare come legge dello Stato. Da Torino addì 17 marzo 1861”.

Sono le parole che si possono leggere nel documento della legge n. 4671 del Regno di Sardegna e valgono come proclamazione ufficiale del Regno d'Italia, che fa seguito alla seduta del 14 marzo 1861 del parlamento, nella quale è stato votato il relativo disegno di legge. E il 21 aprile 1861 quella legge diventa la n. 1 del Regno d'Italia. In circa due anni, dalla primavera del 1859 alla primavera del 1861, nacque, da un'Italia divisa in sette Stati, il nuovo regno: un percorso che parte dalla vittoria militare degli eserciti franco-piemontesi nel 1859 e dal con-

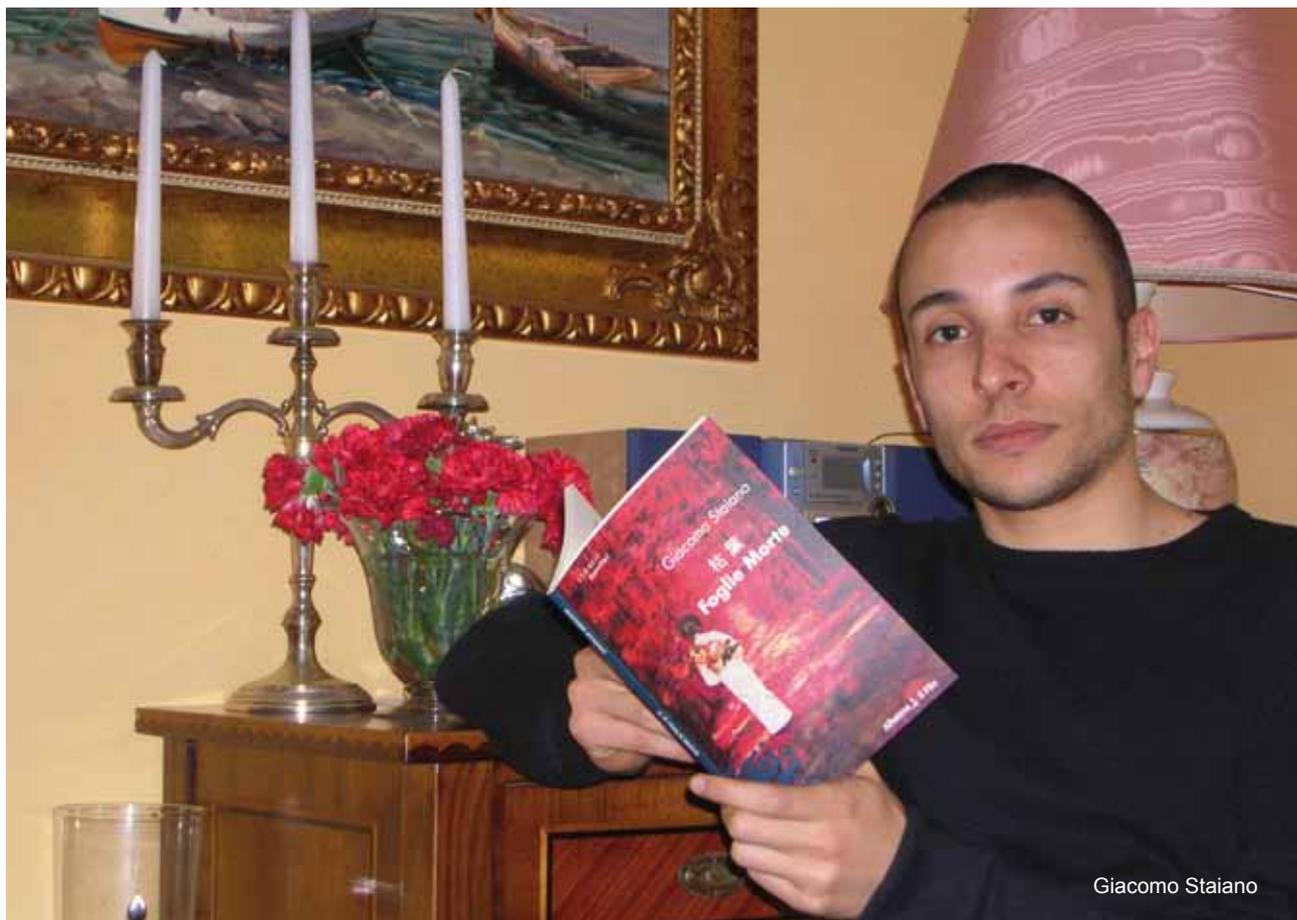


gono. Tant'è che sono state avviate iniziative e opere che riguardano tutta la Nazione, in via di realizzazione, e che qui riportiamo: Venezia (realizzazione del Nuovo Palazzo del Cinema di Venezia); Torino (realizzazione del Parco Dora); Novara (restauro ed allestimento museale del Complesso Edilizio "Broletto"); Imperia (lavori per il completamento del Parco Costiere del Ponente Ligure); Firenze (realizzazione del nuovo Auditorium Parco della Musica e della Cultura); Perugia (realizzazione delle opere per il completamento dell'aeroporto internazionale dell'Umbria, Sant'Egidio di Perugia); Isernia (realizzazione dell'Auditorium di Isernia); Napoli (restauro del teatro San Carlo); Reggio Calabria (lavori di ristrutturazione del Museo Nazionale). Tutte queste saranno opere ed infrastrutture che saranno lasciate in eredità agli italiani di domani. Ancora poco meno di un anno, quindi, per rinverdire lo spirito che animò i padri dell'Italia del 1861 e sentirci nuovamente ancora più uniti ■

Roma, nelle foto il Palazzo del Quirinale, sede della Presidenza della Repubblica Italiana. Nella pagina accanto il logo dell'evento del 2011.

temporaneo progressivo sfaldarsi dei vari Stati italiani che avevano legato la loro sorte alla presenza dell'Austria nella Penisola e si conclude con la proclamazione di Vittorio Emanuele II re d'Italia. Fin qui la parte storica della nascita dell'Italia risalente al 1861 che, nel 2011, sta per compiere i 150 anni di Unità d'Italia. Il 2011 sarà una data alla quale tutta la Nazione si sta preparando per vivere le celebrazioni avviate con decreto del Presidente del Consiglio, col quale è stato istituito anche un Comitato interministeriale per le celebrazioni. È stato ideato anche il logo dell'Anniversario che riporta simbolicamente le tre bandiere tricolore che rappresentano i tre giubilei del 1911, 1961 e 2011, in un collegamento ideale tra le diverse generazioni. La valenza simbolica delle celebrazioni rimanda ad un messaggio di identità e unità nazionale, che in questo periodo sembra volersi dissolvere, e testimonia l'impegno di valorizzare il territorio nazionale come espressione di realtà e peculiarità di tutte le Regioni che lo compon-





Giacomo Staiano

Giacomo Staiano presenta il libro "Foglie Morte"

di A. M.



"Foglie morte" è il titolo della prima pubblicazione di Giacomo Staiano, scrittore ventiseienne residente ad Aprilia, in provincia di Latina, studente di lingue e culture orientali, in particolare Giappone, presso l'Università La Sapienza di Roma. Il libro ha come protagonista Orlando ragazzo tranquillo e un po' malinconico, legato alla famiglia e ai suoi due amici del cuore Pietro e Leo e al suo cane Dakota, il quale è innamorato della bella Yoko, studentessa giapponese che sta imparando l'italiano. Orlando spesso si rifugia nei suoi sogni e nei suoi pensieri perché ha paura di dichiararsi alla sua amata, ha paura di perderla e di rovinare il suo bel rapporto con lei, anche se in cuor suo sa di essere amato a sua volta. Il timore di amare, in maniera libera e senza più segreti, non gli lascia il coraggio di dichiararsi e Yoko, che gli sta sempre più vicino, rende la situazione ancora più difficile. A volte Orlando pensa di affrontare la sua Yoko e di rivelarle il suo sentimento ma ogni volta viene frenato da mille dubbi e ripensamenti. Egli decide, insieme ai suoi inseparabili amici e a Dakota, di fare un viaggio portandosi in giro per l'Italia i suoi sentimenti e promettendo a se stesso di parlare a Yoko al suo rientro. Il resto è un susseguirsi di eventi, di silenzi e di inquietudine che vanno scoperti leggendo il libro ben scritto e coinvolgente. Il lettore potrà cogliere i tratti fondamentali in cui vi si può riconoscere ■



Massimo Blardone

Olimpiadi, nello slalom oro storico di Giuliano Razzoli 22 anni dopo Tomba. È calato il sipario su Vancouver 2010 ed il testimone è passato a Sochi 2014. La XXI edizione dei Giochi olimpici invernali si è chiusa dopo 16 giorni di gare nella città canadese che ha sancito un'Olimpiade "eccellente e molto amichevole", come ha affermato Jacques Rogge, presidente del CIO. L'ultimo atto è stata la festa finale con la cerimonia inscenata al BC Place Stadium durante la quale Rogge ha dichiarato chiusa la manifestazione. "Grazie alla gente del Canada per la sua generosa ospitalità, per il suo calore e per questa speciale festa gioiosa dell'olimpismo", ha detto Rogge, che non ha dimenticato la tragica scomparsa di Nodar Kumaritashvili. "Il suo ricordo sarà sempre con noi. Abbiamo condiviso il dolore di un sogno olimpico spezzato", ha aggiunto commemorando la morte dello slittinista georgiano, che ha perso la vita in un incidente sulla pista di Whistler. Nella cerimonia, in cui l'Italia ha affidato la bandiera al campione olimpico di slalom Giuliano Razzoli, il Canada si è congedata con una parata di star di musica e cinema: Neil Young, Michael J. Fox, Avril Lavigne, Michael Buble, Alanis Morissette. John Furlong, presidente del comitato organizzatore (Vanoc), ha archiviato 16 giorni destina-

Italia in chiaroscuro a Vancouver 2010

Per l'Italia Giuliano Razzoli, oro storico nello slalom, è il portabandiera di un'Olimpiade finita davvero maluccio. Alla Festa finale, con cerimonia al BC Place Stadium, il Canada si è congedato con una parata di star di musica e cinema.

di **Andrea Tranquilli**

ti a cambiare il volto del paese. Una festa, ed una medaglia d'oro nello slalom, quella di Razzoli, aggiunte all'argento di Pietro Piller Cottler (fondo 15 tecnica libera) ed alle tre di bronzo conquistate da Arianna Fontana (short track 500 metri), Alessando Pittin (combinata Nordica) e da Armin Zoeggeler (slittino singolo), che non hanno mitigato per nulla l'amaro in bocca della Delegazione italiana approdata in Canada col piglio di confermare le 11 medaglie di Torino 2006. Un'amaro che si ritrova anche nelle parole del Presidente del Coni, Gianni Petrucci, che ha affermato: *"Lo straordinario successo di Giuliano Razzoli è importante e ha un significato speciale, anche per il futuro, ma non stravolge totalmente le valutazioni generali. Si tratta di una spedizione in chiaroscuro, che sarà oggetto di un costruttivo approfondimento con la Federazione Sport Invernali e con la Federazione Italiana Sport del Ghiaccio. Cambierà certamente qualcosa nei loro rapporti con la Preparazione Olimpica, serve sicuramente maggiore incisività (...). Se ci sono responsabilità sono certamente da condividere, anche se eravamo consapevoli del fatto che saremmo andati incontro a una trasferta certamente difficile, soprattutto alla luce della precedente edizione disputata in casa, a Torino"* ■



Manfred Moelgg

40



Denise Karbon

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

100% TECNOLOGIE PER PREPARARE



PAVIMENTI INDUSTRIALI E PAVIMENTI DECORATIVI:
CONTESTI E DIMENSIONI DIVERSE MA IN COMUNE
LA NECESSITA' DI PREPARARE.

Le esigenze di una corretta preparazione trovano
una risposta efficace ed efficiente nell'ampia gamma
di attrezzature e tecnologie disponibili.

Versatili, maneggevoli, facili da trasportare, con un
rapporto ottimale performance/dimensioni



 **BLASTRAC**

 **von
arx**

 **Pullman
Ermator**

 **BOREMA**
Bodenreinigungsmaschinen

 **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