



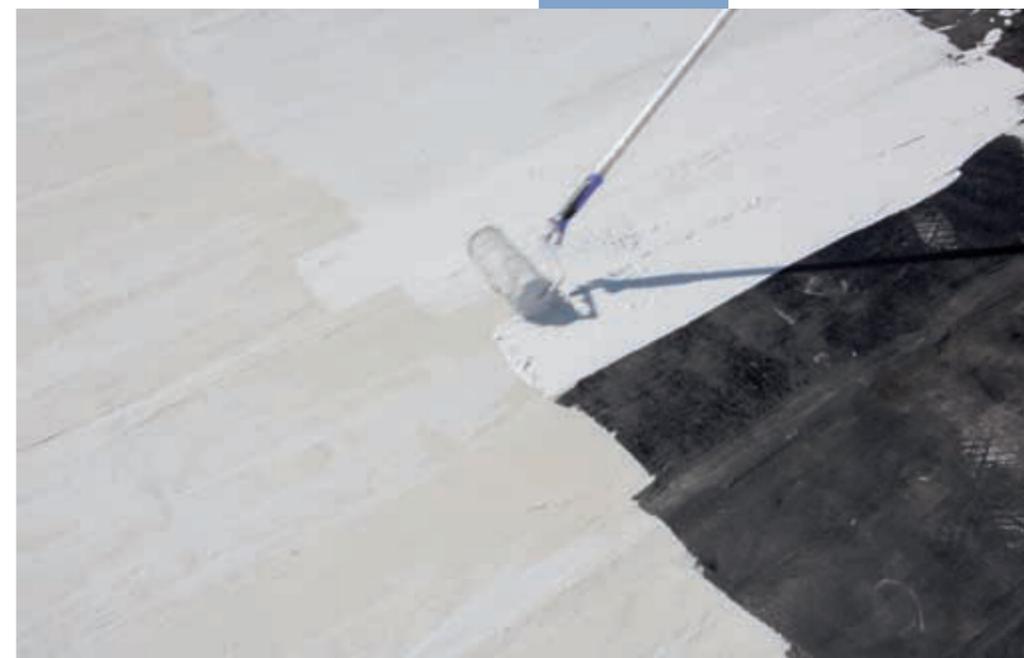
# I prodotti Naici a protezione dello stabilimento Amadori

di Claudio Tranquilli

La Naici ha fornito gli impermeabilizzanti per mantenere parte dello stabilimento Amadori di Mosciano Sant'Angelo (Teramo). Il lavoro, appaltato a Angelo Potalivo, responsabile tecnico commerciale della Rigenia srl di Vasto (Chieti), è stato affidato a Daniele De Lauretis Applicatore Naici formato nell'Academy e iscritto all'Albo degli Applicatori Naici. *“Sono applicatore Naici dal 2012, da quando è nato il progetto dell'Academy – chiosa il 36enne De Lauretis, che continua dicendo – per questo lavoro all'Amadori abbiamo prima effettuato un idrolavaggio con idropulitrice a caldo, sulla guaina bituminosa; successivamente abbiamo utilizzato il NAI 45H, primer a base acqua per rimanere nella ecocompatibilità, e abbiamo applicato NP5 fibrata per un consumo totale di 2 kg/m<sup>2</sup>”. I prodotti sono stati forniti dal rivenditore “Naici Customer Service” Crisante 1963 (di Domenico Crisante, ndr)*



In foto da sinistra: Daniele De Lauretis, Angelo Potalivo e Domenico Crisante



Si può affermare, quindi, che utilizzando prodotti a base acqua avete prestato attenzione e rispetto per l'ambiente? *“Certamente sì. Ed anche per lavorare in maniera più comoda, perché le temperature erano*



In alto: applicazione del prodotto impermeabilizzante NP5 FIBRATA  
In basso: lavoro finito



*molto alte ed essendo questa un'azienda alimentare abbiamo preferito evitare primer al solvente, che oramai è sempre meno utilizzato". Che temperature di applicazione sopporta questo tipo di prodotto? "L'applicazione va da 5°C a 35 °C". Senti Daniele, ti ritieni soddisfatto di questo lavoro? Pensi che lo siano anche i clienti? "Personalmente sono molto soddisfatto, il cliente si è complimentato con me, per questo credo che anche da parte sua ci sia soddisfazione e la cosa la riscontro in genere per tutti i miei clienti".*

Come ti trovi a lavorare con le resine Naici? E soprattutto riscontri problemi nel proporre i prodotti a marchio Naici? *"Ormai lavorare con la Naici è come essere in famiglia, fortunatamente non ho mai avuto problemi, quindi evidentemente i prodotti sono molto validi, li posso proporre senza problemi. Una famiglia, la Naici, nella quale mi trovo bene sia con l'agente, con il capoarea e sia con l'Ufficio Tecnico. Tutti che posso chiamare in qualsiasi momento e per qualunque esigenza".*

Quali sono i prodotti Naici che utilizzi sovente? *"Per lo più CEMENGUAINA, FIBROGUAINA, CEMENGUAINA FIBRATA, NP7 ed NP5. Anche se, per quanto mi riguarda, per le impermeabilizzazioni la CEMENGUAINA rimane sempre il prodotto per eccellenza".* Oltre a lavorare nel mondo delle applicazioni Daniele De Lauretis è un viaggiatore che ama l'avventura ed è impegnato nella solidarietà come ci racconta: *"Amo viaggiare e alcuni di questi viaggi li faccio anche per realizzare progetti di solidarietà come quello fatto a Cuba, dove stiamo costruendo delle scuole e degli orfanotrofi e c'è un grande impegno di noi italiani".* •





# Crisante 1963, ovvero il Naici Customer Service di Roseto degli Abruzzi

di Claudio Tranquilli

**S**ono già due anni che la Naici ha creato il Naici Customer Service il quale, grazie alle peculiarità dell'iniziativa, garantisce assistenza e formazione continua al cliente rivenditore che ha deciso di abbracciare questa filosofia. In quest'occasione, per parlare dei cosiddetti NCS, siamo andati a conoscere il dottor Domenico Crisante, titolare di "Crisante 1963" che opera nel comprensorio di Teramo, precisamente nel comune di Roseto degli Abruzzi, ed ha come riferimento aziendale l'agente Naici

Manuel Croce. Domenico Crisante, imprenditore come da generazioni in famiglia, è assiduamente presente in azienda ed appena possibile, si concede piccoli spazi per le sue grandi passioni: la cucina di qualità e la possibilità di rigenerarsi in luoghi lontani da caos, stress e pressioni che sono la quotidianità del suo lavoro. "Quest'impresa è stata fondata da mio nonno ed io, che sono la terza generazione, ho avuto la possibilità di viverla fin da bambino, in quanto erano molto frequenti le mie "incurSIONI" insieme a genitori e nonni. Non appena mi sono laureato in Economia Aziendale alla LIUC, sono

entrato in azienda, prima come amministratore dal 2009 al 2012, poi come amministratore unico. A dicembre 2009 sono stato nominato membro del consiglio direttivo di Confindustria Teramo. Il fatto di aver potuto vedere il mondo dell'edilizia ed un'economia in trasformazione anche da prospettive diverse, avulse dalle dinamiche aziendali interne, mi ha consentito di adottare azioni "inconsuete" per superare gli ostacoli del cambiamento, in un periodo particolarmente complicato come quello degli anni 2009-2010. Ritengo, quindi, che questo sia stato un fattore importante che mi ha permesso di aggirare la crisi affidandomi, per le resine, alla Naici: un'azienda specializzata, da sempre, nel mondo della resina e nelle impermeabilizzazioni. Il nostro ruolo di azienda è quello di selezionare i migliori specialisti nelle varie aree e Naici, secondo noi, è un'eccellenza nel suo settore!"

Continuando il dialogo, il dottor Crisante ci parla subito di questo nuovo modo di fare business attraverso il Naici Customer Service e di come sia cambiato il mercato dell'edilizia e di come dovrebbe essere la filiera informativa: "Ritengo che il futuro della distribuzione parta proprio dalla consulenza al cliente. Una condizione sine qua non necessaria per differenziarsi dagli altri competitor. Oltretutto il mondo dell'edilizia, negli ultimi 30 anni, è cambiato drasticamente accelerando ancor più velocemente negli ultimi 15 anni. Un trentennio fa il magazzino aveva pochi prodotti, basilari, ma la svolta c'è stata con l'evoluzione della chimica: le colle, i premiscelati, i materiali isolanti e l'ampliarsi con prodotti sempre più specifici, fino ad arrivare alle varie tipologie di impermeabilizzazioni. Quello che una volta si faceva esclusivamente con la guaina bituminosa, oggi si realizza anche in combinazione con la tecnologia delle resine, ottenendo prestazioni molto più elevate, sebbene siano necessarie molte più attenzioni sulla posa in opera. Nel passato tutto partiva dal buon senso dell'artigiano, oggi questa figura va affiancata da direttive impartite in modo chiaro dall'azienda, che in-

## Manuel Croce parla del suo rapporto col titolare della Crisante 1963

Manuel, com'è stato il rapporto lavorativo e collaborativo con Domenico Crisante? "Collaboro con Domenico da tre anni e sono davvero soddisfatto, è un rivenditore attento agli sviluppi del mercato che è in continuo cambiamento. Mi trovo bene con tutto lo staff della rivendita, sono molto collaborativi, grazie a questo il lavoro migliora. Domenico acquista quasi tutti i prodotti della gamma Naici in base alle richieste dei clienti." Oltre Crisante, nella tua zona trovi difficoltà a piazzare i prodotti? "La Naici è un'azienda molto tecnica quindi non è facile farla recepire ai rivenditori, come dicevo prima; Domenico invece ha capito subito la validità e l'avanguardia dei prodotti Naici, quindi è stato semplice instaurare un buon rapporto lavorativo. Poi ogni rivenditore ha la sua peculiarità". •

In foto da sinistra: Daniele De Lauretis, Domenico Crisante, Angelo Potalivo e Manuel Croce



forma e guida l'artigiano sulle soluzioni migliori. Direttive che vengono trasmesse, in primis, attraverso le consulenze. E qui entra in gioco l'agente di zona il quale, di fatto, è un tecnico-commerciale che interagisce con tutti i soggetti della rivendita, dal magazziniere al banconista, fino al commerciale; in seguito, si arriva alla formazione continua degli applicatori. Noi, come azienda, disponiamo di una sala riunioni, che teniamo sempre attiva e nella quale organizziamo regolarmente incontri formativi e informativi. Purtroppo, in cantiere c'è sempre fretta, e quasi nessuno legge le prescrizioni: quindi, se queste vengono trasmesse in modo adeguato durante le formazioni, nessuno nella filiera avrà problemi. Non dimentichiamoci che le criticità in cantiere non sono esclusivamente dell'applicatore, ma ricadono a cascata su tutti e con costi non previsti da parte di tutta la filiera". In quello che lei afferma si inserisce appieno, quindi, il Naici Customer Service, utile per essere sempre più vicini al cliente i quali sono molto informati su quello che comprano. Ritiene che si riesca a rispondere sempre alle loro esigenze? "La clientela è eterogenea. La crisi ha portato le aziende produttrici ad ampliare la gamma di

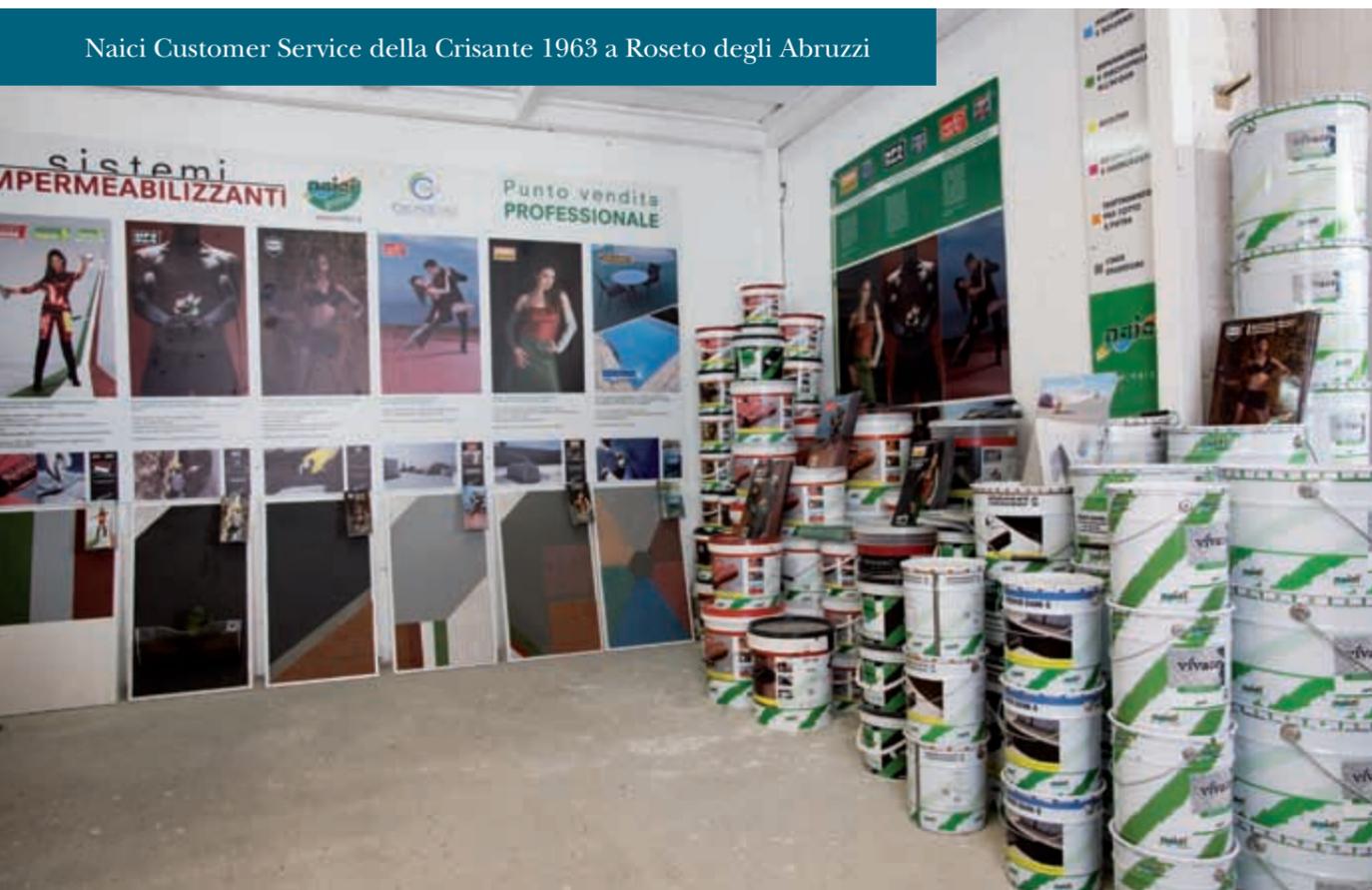
prodotti per aumentare il fatturato e l'artigiano - in certi casi - a diventare un generalista. Risulta fondamentale, quindi, che chi vende il prodotto sia in grado di consigliare sempre al meglio e, in questo caso, ritengo i NCS fondamentali per ottimizzare la conoscenza tecnica e di vendita di tutta la filiera".

Può essere questo uno dei motivi per il quale si è affidato alla Naici? "Certo, perché la ritengo un'azienda specializzata e, nel mondo delle impermeabilizzazioni, ha un know-how molto importante. Non nascondo, inoltre, che nel processo decisionale ha inciso molto anche l'agente di zona perché è sempre molto presente. Ci aiuta in cantiere con la consulenza tecnica, che è fondamentale; seguiamo i clienti anche durante la fase di posa, ove possibile, e facciamo grazie a lui degli interventi professionali con attrezzature adeguate. Il sopralluogo all'inizio del cantiere lo facciamo con l'aiuto dell'agente di zona il quale dispone di attrezzature tecnologiche adeguate per la verifica delle proprietà intrinseche dei vari supporti". Quindi, più che assistenza la Naici le garantisce la consulenza? "Assolutamente sì. Ritengo che il futuro dei rapporti commerciali sia il rapporto di partnership con il for-

nitore ed è quello che cerco di trasmettere anche ai miei clienti: per "partnership" intendo dare un servizio completo attraverso dei pacchetti, come ad esempio la formazione, oltre che mettere a disposizione un agente tecnico, come può essere Manuel Croce, poiché questo è il futuro dell'edilizia".

"Crisante 1963" possiede due punti vendita, come mai ne ha allestito solo uno? "Ci sono dei progetti di cambiamento dei nostri punti vendita: non appena avremo realizzato questi interventi, i Naici Customer Service della "Crisante 1963" saranno due!". Andiamo oltre e le chiedo: cosa ha pensato quando ha visto la copertina dell'ultimo NaiciPro dedicato al Naici Customer Day? "È stata una bella serata, piacevole, allietata da un sommelier vivace ed esperto. Insomma, un ottimo evento di comunicazione dove si è riassunto, con leggerezza, un po' tutto quello che ci siamo detti oggi, definendo il rivenditore come un sommelier che invece di presentare il vino presenta le peculiarità dei prodotti che propone. Questo è il futuro e voi con gli NCS avete colto nel segno. Bravi!". •

Naici Customer Service della Crisante 1963 a Roseto degli Abruzzi



Resina microfibrata in pasta per decorazioni di pavimenti



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