

Soluzioni efficaci e facili da applicare

Tecnored inizia la sua attività come impresa di risanamento e restauro e solo successivamente passa alla produzione di prodotti e kit di straordinaria efficacia. Per questo da oltre 25 anni offre soluzioni di facile applicazione, progettate da chi conosce a fondo le problematiche di cantiere e le esigenze degli applicatori

Antonia Zanardini

■ Dottor Mariani, vuole presentare Tecnored ai nostri lettori?

Molto volentieri. Innanzitutto direi che Tecnored è un'azienda che da oltre 25 anni produce sistemi per la deumidificazione e la conservazione degli edifici. Fondata nel 1982, la società si è da subito distinta quale impresa di restauro avanzato, per aver saputo coniugare gli aspetti tecnologici a quelli estetici, storici e artistici. Tecnored, infatti, ha cominciato la sua attività



applicando speciali tecnologie per la deumidificazione di murature umide, principalmente nel restauro artistico.

■ Quindi mi sta dicendo che solo successivamente siete passati alla produzione?

E' proprio così. A differenza di altri la nostra esperienza comincia in cantiere, affrontando quotidianamente varie e complesse problematiche di restauro e di risanamento. Problematiche che ci hanno spinto alla realizzazione di soluzioni sempre più efficaci e performanti e il passo successivo, ovvero la produzione, è stato una naturale conseguenza dei risultati raggiunti. Infatti ci siamo resi conto che i materiali che avevamo realizzato per noi avrebbero potuto essere utilizzati anche da applicatori meno esperti, purché op-

portunamente guidati. Nascono così i nostri primi kit pensati per imprese qualificate, ma non necessariamente specializzate.

■ L'esperienza in cantiere allora è stata un vero e proprio "vantaggio competitivo"...

Absolutamente sì. Conoscere a fondo le problematiche di cantiere ci pone in netto vantaggio rispetto alla concorrenza e ci permette di realizzare prodotti pensati e studiati per facilitare e rendere più semplice il lavoro degli applicatori. Basti pensare agli iniettori con tappo rapido di chiusura che abbiamo brevettato per rendere più facile il lavoro degli operatori. E questo è solo uno dei tanti esempi, perché ogni nostro prodotto considera sempre con particolare attenzione la fase applicativa, massimizzando sempre il rapporto costi - anche di manodopera - e benefici.

■ Quali sono i vostri prodotti di punta?

Innanzitutto il sistema di deumidificazione Dry Kit Sistem, che dal 1991 registra straordinari risultati di mercato, poi Intonaca e Deumidifica, un additivo per realizzare intonaci macroporosi che permette di scegliere di volta in volta i leganti e gli inerti più adatti a



ogni specifico intervento. O ancora Inietta&Consolida e Inietta&Impermeabilizza, due soluzioni per il consolidamento e l'impermeabilizzazione delle murature. Poi non posso non citare RiparaTerrazza e il Dry Gel Asciugamattoni, un gel silanico a rilascio profondo fornito in cartucce con apposito iniettore prolungabile per la realizzazione di barriere chimiche su materiali omogenei come mattone, tufo e calcestruzzo.

■ E come è strutturata la vostra rete distributiva?

I nostri prodotti sono principalmente distribuiti nelle rivendite edili, ma è in costante crescita anche il numero dei centri colore specializzati, un canale in cui crediamo molto e che ci ha davvero sorpreso per competenza e professionalità.

■ Si spieghi meglio per favore...

Da alcuni anni abbiamo creato stretti rapporti e partnership con colorifici che si rivolgono all'utenza professionale e direi che questa è stata davvero una scelta vincente, perché abbiamo trovato interlocutori attenti e preparati, disposti a promuovere i nostri prodotti e, soprattutto, capaci di spiegarne il funziona-

mento e di fornire il necessario supporto tecnico alla vendita.

■ E i vantaggi per il rivenditore?

Innanzitutto la garanzia di vendere prodotti di assoluta e comprovata qualità, ben noti agli operatori e comunque sempre supportati da un'importante campagna pubblicitaria, ma anche quella di poter contare su un partner che fornisce loro servizi, consulenze a 360 gradi, corsi di aggiornamento per i propri banconisti e numerosi supporti alla vendita: dai depliant alle brochure tecniche, dagli espositori da banco a vere e proprie isole espositive che contengono schede e campionature di ben 8 prodotti. Il tutto con grande attenzione alle problematiche di spazio e alle esigenze di promozione dei punti vendita.

■ Non c'è che dire, una gamma davvero ampia di servizi... e per il 2010 avete allo studio qualche altra iniziativa?

Certamente. Una riservata agli applicatori attraverso la qualifica di "Applicatore di eccellenza", un riconoscimento che riserveremo a 20 squadre di applicatori che si sono distinte per la cura e la conoscenza dimostrata nell'uso dei nostri prodotti, tutte selezionate fra quelle già appartenenti alla nostra lista di applicatori di fiducia. L'altra invece riguarda rivenditori e clienti: dal 2010 infatti sul nostro sito internet pubblicheremo la lista completa dei Tecnored Point, per facilitare e rendere ancor più agevole la reperibilità dei nostri prodotti e, nel contempo, per fornire ai nostri distributori un ulteriore supporto alla vendita.

PRODOTTI E SOLUZIONI

DryKit: più facile di così...

DryKit di Tecnored è un esclusivo sistema brevettato che interviene nelle opere murarie mediante la formazione di una barriera chimica, composta da formulati idrofobizzanti all'acqua o in solvente in grado di eliminare per sempre il problema dell'umidità ascendente. I tempi di trasfusione sono estremamente rapidi. Entro le 24 ore la muratura riesce ad assorbire completamente la quantità di formulato prevista per il risanamento, mentre i tempi di asciugatura risultano variabili in funzione dello spessore e del materiale di cui è costituita la muratura. Un sistema efficace e rapido che, grazie all'esperienza Tecnored, è ideale per le imprese ma anche per gli amanti del "fai da te", perché estremamente facile da utilizzare.

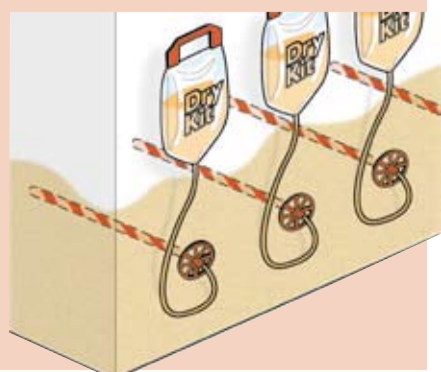


FOTO AVANZATA

