Stefano Santi Andrea Dolci Roberto Bignotti

ACQUA PASSATA

Il trucco di colossi come Banca Mediolanum, Cisalfa e Porto di Trieste per **diventare impermeabili al diluvio universale**

Stefano Santi Andrea Dolci Roberto Bignotti

ACQUA PASSATA

Il trucco di colossi come Banca Mediolanum, Cisalfa e Porto di Trieste per diventare impermeabili al diluvio universale

SOMMARIO

Premessa	5
Prima Parte: Un trio affiatato e ambizioso	13
Seconda Parte: Se Noè avesse avuto la Poliurea	45
Terza Parte: Un protocollo rigoroso	69
Quarta Parte: Scegliere l'azienda giusta (evitando danni e contenziosi legali)	89
Quinta Parte: Il futuro della tua attività nelle tue mani	121
Sesta Parte: Ogni infiltrazione è acqua passata	149
Conclusioni	167

PREMESSA

Se qualcuno ci avesse detto che ci saremmo ritrovati, noi tre, intorno a un tavolo, per scrivere un libro sull'impermeabilizzazione… probabilmente saremmo scoppiati a ridere.

Ma la verità è che ci sono tante storie che meritano di essere raccontate.

Tante esperienze, difficoltà, che si ritrovano in ogni cantiere che abbiamo affrontato nei nostri vent'anni e più di esperienza.

Il mondo delle impermeabilizzazioni è delicato, poco conosciuto, ma decisivo per la sicurezza degli edifici - che siano abitazioni private, enti pubblici o aziende.

La mancanza di una normativa specifica e di un percorso formativo permettono che chiunque, con uno schiocco di dita, possa fare questo lavoro, sottovalutando i rischi che comporta.

Le infiltrazioni, il potere devastante dell'acqua, non meritano di essere sottovalutate.

Il rischio è quello di dar vita ad ambienti poco salubri, ancora meno sicuri, che mettono a rischio tutto ciò che contengono, dalle persone agli oggetti e macchinari di valore.

Perché questo libro?

Proprio questa mancanza di informazioni, di consapevolezza dei problemi, delle diverse soluzioni disponibili lasciano completamente allo sbaraglio chi si ritrova a vivere il problema delle infiltrazioni.

Si ritrova in balìa delle varie aziende presenti sul mercato, senza capire qual è quella giusta, in base a cosa valutarla, come capire se è adatta alle sue specifiche esigenze.

E poi, come se non bastasse, non sa - perché non è compito suo saperlo - cosa si ritrova davvero sulla testa, o sotto i piedi, a seconda del tipo di superficie da trattare.

Attraverso queste pagine speriamo di guidarti nella conoscenza di questo mondo, scoprendo le coperture tradizionali, i loro pro e contro, e le innovazioni attualmente presenti sul mercato.

Mettiamo al tuo servizio tutto il nostro bagaglio di esperienze, di centinaia di cantieri vissuti.

Ogni volta che veniamo chiamati per rimediare ad un lavoro fatto male o come consulenti per un contenzioso legale, pensiamo a come sarebbe andata se fossimo potuti intervenire prima.

Non ti nego che ci assale un briciolo di senso di colpa, ma purtroppo non potevamo arrivare a tutti.

Ora, con questo libro, cerchiamo di far conoscere a imprenditori e professionisti l'importanza dell'impermeabilizzazione e della scelta della soluzione giusta.

Cercheremo di parlare nel modo più semplice possibile e di raccontare, nel frattempo, la nostra storia.

Perché devi sapere che questo libro è scritto a sei mani da tre professionisti del settore che, dopo anni e anni dedicati a questo mondo, si sono visti additare come delle nullità, solo perché avevamo avuto l'ardire di metterci in proprio.

È stato un vero e proprio salto nel buio.

Hai presente quando non hai idea di come salvarti, ma decidi di buttarti lo stesso?

Ecco, abbiamo fatto la stessa cosa.

L'unica certezza che avevamo erano le nostre competenze e noi stessi, l'uno per l'altro, amici "concorrenti" da una vita.

Ora ti chiediamo di seguirci in questo viaggio, dove scoprirai come rendere sicuro (e asciutto!) il tuo edificio, senza dover avere sempre il tarlo delle forti piogge, senza temere nuove infiltrazioni e interventi continui di manutenzione, per rappezzare qualche mezzo disastro.

INTRODUZIONE:

Lo zio d'America

Sono tantissime le innovazioni che, a diversi anni di distanza, sono state importate dall'America al nostro paese.

Nonostante venissero guardate un po' male, con diffidenza, hanno sempre rappresentato una ventata di novità e progresso.

Una cosa è vera e non possiamo negarla.

L'Italia è maestra a livello di creatività, di artigianato, di cura maniacale per i dettagli, per la qualità.

Il nostro made in Italy è famoso in tutto il mondo.

Per questo, proprio questa predisposizione ci ha fatto accogliere con entusiasmo un materiale straordinario come la Poliurea.

Le sue caratteristiche la rendono unica, in grado di adattarsi a realtà e superfici estremamente diverse fra loro, mantenendo sempre resistenza ed elasticità.

Come avrai modo di scoprire lungo il libro, la Poliurea

ha diversi superpoteri che la rendono perfetta per le impermeabilizzazioni.

Riesce dove le coperture tradizionali falliscono e ti permette di dire addio non solo alle infiltrazioni, ma anche a tutti i costi di manutenzione…
Lo so che stai aspettando il "ma" di ordinanza.

Arriva subito.

Ma deve essere utilizzata nel modo corretto.

Eh sì, proprio come ogni superpotere che si rispetti, richiede esperienza, controllo e conoscenza.

Non può essere maneggiata con facilità dal primo arrivato, altrimenti presenta tutte le debolezze delle altre coperture e rischia, letteralmente, di staccarsi dalla superficie e di mandare tutto a rotoli.

Soldi spesi inutilmente e lavoro da rifare dall'inizio.

Però pensa al suo potenziale.
Se si trova nelle mani giuste, può darti la sicurezza di non dover più pensare all'acqua che si insinua, che allaga, che crea muffe e fa disastri, bloccando il lavoro, mettendo zizzania tra le persone che vivono i diversi ambienti.

Certo, ci vuole il team giusto di supereroi, non è così facile.

Ma il libro che hai tra le mani ti sta per presentare tre persone che hanno oltre vent'anni di esperienza con questo materiale.

Una di queste è stato il primo posatore in Italia, 28 anni fa, della Poliurea. La maneggia da allora.

Ha visto passare centinaia di cantieri, cambiare decine di macchinari, sempre più performanti e tecnologici.
La Poliurea, se maneggiata nel modo giusto, è resistente, elastica e resiste alle temperature più estreme.

Non tradirà mai la tua fiducia ma, prima di arrivare ai dettagli, è giusto fare un passo indietro: raccontarti chi siamo e perché è così importante il tema dell'impermeabilizzazione.

Buon viaggio e spero che durante la lettura di questo libro non arrivi un bel diluvio… potrebbe spaventarti.

1.

PRIMA PARTE

Un trio affiatato e ambizioso

Con il talento si vincono le partite, ma è con il lavoro di squadra e l'intelligenza che si vincono i campionati.

(Michael Jordan)

La nascita anomala di un' azienda

Un'azienda di solito nasce da una pianificazione, da un lungo processo.

Un'idea embrionale che pian piano prende vita, si sviluppa e crea le sue fondamenta, prima di strutturarsi in una realtà imprenditoriale vera e propria.

La nostra attività invece è nata durante una chiacchierata al bar, della durata di poco più di quindici minuti.

Ma c'è un motivo ben preciso per tutto questo, e prima di addentrarci nelle strategie per rendere impermeabile un edificio, è il momento di fare un passo indietro e raccontartelo.

Questa prima parte sarà un racconto a tre voci, perché il nostro metodo di lavoro, il cuore della nostra attività, nasce dalla sinergia di noi tre, di professionisti che nascono come amici che si conoscono molto prima di iniziare questa avventura insieme.

Proprio per questo motivo, ci sembrava riduttivo limitare il racconto ad una voce sola.

Così invece potrai conoscere tutti e tre e capire realmente cosa ci ha permesso di costruire la realtà che abbiamo oggi tra le mani.

Una realtà che è diventata in pochissimi anni il punto di riferimento per le più importanti aziende e colossi italiani per impermeabilizzazione e isolamento termico.

Una realtà che è nata dalla sinergia di queste tre voci, che hanno abbandonato le loro certezze, la loro comfort zone, per avventurarsi - buttandosi senza alcuna certezza - partendo, non più ragazzini, da zero.

Stefano: la voce di Poliurea

Ripensare agli inizi è sempre strano, perché sembra sia passata davvero una vita per come è cambiato tutto.

Oggi ho quarantotto anni e, senza rendermene conto, festeggio trent'anni di partita iva.

Mi sembra di essere letteralmente nato con la partita iva e di aver vissuto tantissime vite prima di questa.

In questi anni non è andato tutto liscio come l'olio.

Se ci penso, non mi sembra di aver mai fatto nulla che non fosse vendere, entrare nelle realtà delle persone, ascoltarle e capire come portarle fuori da una situazione problematica.

Ci sono stati momenti difficili, in cui non sapevo se stavo prendendo la strada giusta ma, ad essere sincero, rifarei tutto.

Soprattutto, rifarei gli errori.

L'importanza del bagaglio di esperienze dato dagli errori

Sai, quando ti trovi in una situazione difficile, come bloccato nelle sabbie mobili, dove ti sembra di continuare ad affondare, lentamente, e non risolvere nulla… ecco quello per te è il momento peggiore della tua vita.

Tutti noi lo viviamo molto spesso.
Quando ti ritrovi ad avere una tua azienda o comunque a ricoprire un ruolo che prevede non poche responsabilità, c'è tutta la tua vita in gioco.

Vedi, una volta che finalmente ce l'hai fatta, sei uscito da quella situazione - con le tue forze - solo allora ne hai pienamente il controllo.

Io penso infatti che sia la paura a bloccarci, e la paura è figlia della mancanza di conoscenza e di controllo.

Alla fine, se non ti è mai capitata una vera difficoltà non sai come riuscirai a gestirla, non sai esattamente se sarai un grado di farcela (e come).

Invece, dopo essere sopravvissuto a momenti decisamente complicati, che sembravano senza via d'uscita… sei più forte.

Questa forza cresce man mano che superiamo un ostacolo ed è composta di conoscenza, consapevolezza e controllo.

Queste "tre c" mi hanno plasmato e, in un certo senso, hanno rappresentato lo scheletro del metodo di lavoro dell'azienda che ho fondato insieme ad Andrea e Roberto.

Ma, all'inizio, ero ben lontano da queste certezze.

Mi ricordo ancora però quello che mi ha spinto a tentare, a cambiare e non accontentarmi mai: la curiosità.

C'era un'azienda emergente, che costruiva carrelli elettrici per il golf.
Avevano bisogno di un commerciale e pensavano potessi essere la persona giusta per loro.
C'era solo un piccolo problema: non sapevo assolutamente nulla del mondo del golf.

Ero interessato, ma volevo capire meglio, conoscere un po' le dinamiche di quello sport prima di accettare.

Per tutta risposta mi hanno sbattuto in una fiera molto importante, internazionale, ad Hannover, in Germania.

In quel periodo avevo circa trent'anni.

Ero arrivato lì, senza sapere da che parte girarmi.
Avevo visto il carrello, sapevo che era made in Italy, tre parole magiche all'estero… ma dell'azienda in sé non sapevo praticamente niente.

E quel poco che sapevo… non era del tutto vero.

Mi avevano detto di essere gli unici in Italia a produrre quel preciso tipo di carrelli, un dettaglio molto importante

per avere un posizionamento preciso e differenziarsi dalla concorrenza.

In fiera però avevo scoperto che non erano affatto gli unici a fare quei carrelli e avevo avuto modo di entrare in contatto con un'altra importante realtà che se ne occupava.

Chiedere spiegazioni si rivelò una perdita di tempo:

"Ma chi, quelli? Lascia perdere, non contano nulla".

Il mio misto di curiosità e testardaggine però mi spinse verso lo stand di quest'altra azienda concorrente.

Nel giro di due anni, come direttore commerciale, riuscii a prendere tutto il territorio con la mia attività e far chiudere questa azienda concorrente.

Il titolare, con cui avevo mantenuto buoni rapporti, addirittura venne a lavorare da noi per alcuni anni.

Poi fui io a decidere di andarmene, a sentirmi stretto, senza possibilità di muovermi e di crescere.

Se ti stai chiedendo perché ho abbandonato quel settore… beh come potrai immaginare il mondo del golf è una nicchia vera e propria.

Non era possibile produrre più di 1.000 macchine all'anno ed eravamo arrivati al nostro gap, al limite.

Più di così non potevamo crescere e questo limite mi andava stretto.

L'importanza della spinta continua

Per alcuni probabilmente sarò pazzo ad aver deciso di abbandonare questa calda coperta, questa certezza, che mi avrebbe permesso di sedermi e stare più che tranquillo.

Ma in questa situazione è venuto a mancare lo stimolo, la spinta per continuare, quell'entusiasmo che ti porta a cercare sempre di più e a migliorare, alzando ogni volta l'asticella.

Così ho deciso di andarmene e, inaspettatamente, è arrivata l'occasione che mi ha aperto le porte del mondo delle impermeabilizzazioni.

Guarda caso, non sapevo nulla nemmeno di questa realtà.

L'ex titolare dell'azienda concorrente di carrelli per il golf, con cui appunto avevo ancora ottimi rapporti, prima di dedicarsi a quel mondo, lavorava nell'edilizia e si occupava di poliuretano a spruzzo, che altro non è che l'antenato della Poliurea.

Dopo aver lavorato con me per un periodo, a un certo punto mi disse di voler tornare al suo vecchio lavoro, mi spiegò di cosa si trattasse e sul momento la cosa finì così, senza particolari sviluppi.

Ci salutammo, sempre restando in ottimi rapporti.

Ora che ci penso, rimango sempre in ottimi rapporti con

tutte le persone che, anche per un breve periodo, entrano a far parte della mia vita lavorativa.

Probabilmente il motivo, nella sua semplicità, è che li rispetto profondamente e non pesto mai i piedi a nessuno.

Infatti io e lui restammo in contatto e, in una delle tante occasioni di incontro, mi raccontò della grande novità sul mercato: la Poliurea.

Ormai lui era tornato in pianta stabile a lavorare in quel settore, lasciando del tutto perdere i carrelli per il golf.

Sapeva che ero in un momento delicato, di svolta, in cui volevo "cambiare aria".

Mi disse che gli serviva un commerciale per lavorare nelle impermeabilizzazioni, con la Poliurea.

Fu una sorta di deja vu, era la seconda volta che me lo diceva.

Ed era la seconda volta che partivo da zero, senza avere la minima idea che quella sarebbe stata la strada più importante e decisiva della mia vita.

Abbiamo lavorato insieme per ben dieci anni e devo dire che devo a lui gran parte di quello che ho imparato sul mondo sia delle impermeabilizzazioni, sia della grande innovazione chiamata Poliurea.

Ma, anche in questo caso, con il tempo arrivai a volere di più.

Il settore andava più che bene, ma ora era il mio ruolo ad andarmi stretto.

Volevo entrare in società con lui e avere un ruolo più decisivo, mettermi in gioco, in prima linea.

Prese tempo… un tempo che non arrivò mai ad una risposta.

Nel frattempo, negli anni in cui avevo lavorato nelle impermeabilizzazioni, ho conosciuto Andrea e Roberto che lavoravano per un'azienda concorrente, che appunto a sua volta si occupava di Poliurea.

La cosa pazzesca è che quell'azienda, che era di proprietà dello zio di Roberto, aveva introdotto per prima in Italia questo materiale innovativo, importando i primi macchinari (molto complessi da utilizzare) dagli Stati Uniti.

La mia storia "in solitaria" finisce qui, con la voglia di una risposta dal mio titolare, per iniziare a lavorare davvero insieme.

Quando questa risposta non arrivò mai, decisi di mettermi ancora una volta in gioco e cambiare completamente settore.

Avevo trovato un'occasione nell'ambito della compravendita di imbarcazioni, sempre come commerciale.

Potevo ripartire e, anche dopo tanti anni, questo non mi faceva alcuna paura.

Certo, il settore era del tutto diverso, ma la capacità di ascoltare le persone, di capire le loro esigenze e scoprire

come poterli realmente aiutare… questo vale sempre, per ogni realtà.

Mi sarei portato il bagaglio di esperienze e conoscenze acquisite fino ad allora e avrei continuato a imparare e a scoprire realtà diverse, esigenze, problemi che avevano bisogno di una soluzione.

Roberto: il primo uomo che applicò la Poliurea in Italia

Ho sempre amato il lavoro sul campo, la fatica.

Se non mi sporcavo le mani, se non ero impegnato dalla mattina alla sera non ero del tutto soddisfatto.

L'azienda di mio zio è stata l'occasione per imparare un lavoro e, ancora meglio, diventare un pioniere in un settore permeato (scusa il gioco di parole) di tradizioni e consuetudini come quello delle impermeabilizzazioni.

I rivestimenti erano sempre gli stessi da decenni e "si è sempre fatto così" era la frase che accompagnava ogni lavoro.

Finché non è arrivata dagli Stati Uniti la Poliurea.

È arrivata come un'innovazione mai vista, piovuta letteralmente dal cielo, quando in realtà aveva già una solida fama e abitudine d'uso oltreoceano.

Infatti in America veniva utilizzata fin dagli anni sessanta.
Era nato come rivestimento per i calcestruzzi, per proteggerli dagli agenti atmosferici.

Poi cercavano un materiale che fosse allo stesso tempo elastico e resistente, e sono arrivati a utilizzare la Poliurea per i paraurti delle automobili.

Ora, ad oggi, si dimostra una soluzione molto apprezzata, ma c'è ancora molta diffidenza.

Quando nel 1994 l'abbiamo portata in Italia, importando le vecchie macchine bi-mixer elettromeccaniche, ero carico di entusiasmo.

Essere il primo a utilizzarla per le impermeabilizzazioni mi ha permesso di sperimentare, di fare esperienza, di capire a fondo come maneggiare il materiale e i macchinari, che col tempo si sono evoluti sempre di più.

Lavorare in azienda mi ha poi permesso di conoscere Andrea.

Eravamo una grande squadra insieme, l'unico problema era il clima che si respirava oltre noi.

Tensioni, attriti continui… gli unici momenti di serenità erano quelli in cui ero con Andrea e anche quelli che mi hanno permesso di conoscere Stefano.

Ho sempre pensato che un ambiente di lavoro unito, sereno, di mentalità aperta, potesse permettere di creare qualcosa di importante, mettendo le persone nella condizione di

dare il massimo e il meglio di loro stesse.
Lì dentro non mi sentivo più così.

Dopo aver dedicato così tanti anni a quell'azienda e aver imparato tutto sulla Poliurea, ero stanco.

Certo, era l'attività di famiglia, mi aveva permesso di costruire un bagaglio di conoscenze importante, ma tutto questo non era sufficiente.

Un'azienda per poter funzionare al meglio ha bisogno non solo di capacità tecniche, ma di persone che lavorino bene insieme, che sappiano formare squadre unite, forti e performanti.

Una squadra forte non può avere al suo interno un clima negativo, teso… rischia solo di crollare sotto il fuoco nemico.

Andrea covava il mio stesso sentimento ed entrambi eravamo sul punto di mollare.

Io addirittura volevo cambiare completamente settore.

So che sembra una follia lanciare alle ortiche tutto il bagaglio di esperienza acquisito, ma ero davvero arrivato al limite di sopportazione.

Mi ricordo ancora quando Andrea mi disse che voleva mettersi in proprio nel mondo delle impermeabilizzazioni.

Da un lato l'idea mi stuzzicava.

Mi fidavo ciecamente di lui e sapevo che avremmo potuto lavorare benissimo insieme, coprendoci sempre le spalle a vicenda.

Dall'altro però ero ben consapevole di come funzionava un'azienda del nostro settore.

Io e Andrea non bastavamo, serviva un commerciale, ma non uno qualsiasi. Serviva qualcuno che sapesse di cosa stavamo parlando, altrimenti avremmo avuto vita breve.

Andrea mi propose di introdurre Stefano nella nostra idea di metterci in proprio in modo molto naturale, come se fosse una naturale conseguenza del nostro progetto.

Sembrerò pazzo, ma ho detto subito di sì, anche se lo avevo visto più o meno due volte, in cantiere.

Però, non so per quale motivo, me lo ricordavo con estrema chiarezza: lui era quello sempre al telefono.

Stefano parlava sempre con qualche cliente, con un modo di fare disponibile, affabile ma deciso, sicuro di ogni parola che stava pronunciando.

Quello mi colpiva molto.

La verità è che io amo i fatti, poco le parole. Spesso chi parla tanto lo fa per inondare di storie chi ascolta, ma in modo poco concreto e utile e questo mi infastidisce sempre.

Stefano invece aveva la capacità di parlare tanto sì, ma

sempre per una ragione.

Non usava le parole per convincere, per intontire l'altra persona, ma per aiutarla, per darle informazioni sempre utili con la certezza di chi sa davvero quello che sta dicendo.

Ecco, noi avevamo davvero bisogno di una persona così, con le sue qualità e con la sua conoscenza del mondo delle impermeabilizzazioni e della Poliurea.

Se a questo aggiungi il fatto che se Andrea era convinto di qualcosa io ero dalla sua parte, non avrei potuto davvero dire di no al coinvolgimento di Stefano.

La parte più difficile era che lui fosse interessato alla nostra proposta… altrimenti avremmo avuto poche chance di dare corpo alla nostra idea.

In due avremmo fatto ben poco: eravamo troppo pochi per poter gestire tutto il lavoro che richiede il settore dell'impermeabilizzazione, tutti i passaggi in cantiere.

Serviva almeno il terzo giocatore.

Andrea: il collante del trio

Hanno sempre detto che sono la figura che riporta tutto in equilibrio, quello zen del gruppo.

La classica persona equilibrata, che se cade il mondo si sposta, se c'è un problema lo affronta col sorriso.

In effetti farmi arrabbiare è davvero difficile e cerco sempre di avere un approccio razionale che lavori per arrivare ad una soluzione, in qualsiasi caso.

Solo una volta sono esploso.

È praticamente entrata nella storia perché nessuno mi ha mai visto in quelle condizioni, probabilmente neppure io stesso.

Se ci penso ora a mente fredda, è stato quell'episodio a segnare la fine del mio vecchio lavoro.

Ho visto un Andrea che non conoscevo, che non mi piaceva affatto e ho capito che non potevo più andare avanti in quel modo.

Avrei fatto di tutto per trovare un'alternativa, possibilmente sempre nel mondo della Poliurea, che mi appassionava e che conoscevo da più di dieci anni ormai.

L'unica certezza però è che non potevo continuare su quella strada.

Tutto è accaduto in un cantiere.

Non ricordo quale ennesima discussione innescò il litigio, ma mi scontrai pesantemente con il mio ex datore di lavoro.

Ce ne eravamo dette di tutti i colori sul tetto e ci hanno dovuto tenere lontano.

Per fortuna perché davvero ero al limite, era arrivata la goccia che aveva fatto traboccare un vaso che sembrava

inamovibile, forte e in grado di contenere tutta l'acqua del mondo.

Stefano ancora oggi dice che si mangia le mani per aver perso quella scena… e così ci ridiamo sopra, ma in realtà c'è ben poco da ridere.

Non si può lavorare in quel modo, perché la competenza è importante ma non basta.

Le vere fondamenta di un'azienda che funziona

Io non sapevo come dovevano andare le cose per fare azienda nel modo migliore, ma sapevo bene cosa non bisognava fare.

Avere a disposizione persone formate, con un bagaglio di esperienza enorme… e non sfruttarlo nel modo ottimale era un primo errore importante.

Non comunicare, avere una serie di dipendenti insoddisfatti, che contavano poco o niente, era un altro grande problema.

Questa era la realtà dove io e Roberto ci trovavamo a lavorare.

Per assurdo, gli unici momenti sereni erano quelli che ci portavano a incontrare Stefano, a condividere un cantiere perché servivano più squadre.

Insieme a Roberto, era un amico prezioso e un professionista davvero in gamba.

Conosco Roberto da diversi anni e abbiamo lavorato tanto insieme nell'azienda della sua famiglia.

Ho sempre ammirato la sua forza inesauribile, che lo portava a lavorare ore e ore senza mai una lamentela.

Devo a lui il fatto di aver resistito tanti anni dentro quella realtà lavorativa, oltre al fatto di aver condiviso diversi cantieri con Stefano.

So che sembra strano, ma nel nostro settore può capitare di ritrovarsi tutti sullo stesso cantiere.

Se servono più squadre, ci si ritrova insieme a condividere un lavoro di impermeabilizzazione.

La cosa curiosa è che io e lui avremmo dovuto scornarci, pestarci i piedi a vicenda in quanto concorrenti.

Invece si è fin da subito instaurato un rapporto di fiducia reciproca e di grande rispetto. Mi ricordo ancora un episodio che, se non l'avessi vissuto in prima persona, faticherei a crederci.

Quando lavoravo ancora per la vecchia azienda, non riuscivo a gestire un lavoro e non sapevo come organizzarmi per andare all'appuntamento con il cliente.

L'unica alternativa era perdere quella chance di chiudere un nuovo lavoro.

Oppure… mandare qualcuno di cui mi fidavo a fare le

mie veci.

Mi ricordo ancora cosa dissi a Stefano:

"Se non vado a questo appuntamento perdo il cliente. Andresti tu al posto mio?".

La cosa assurda era che eravamo competitor, che avrebbe tranquillamente potuto portarmi via il cliente, senza alcuna difficoltà.

Accettò senza batter ciglio.

Andò a nome mio all'appuntamento in questa azienda grande e importante, che avrebbe fatto gola a chiunque, e si presentò come il commerciale della mia azienda.

Tutto è andato liscio come l'olio.

Ha chiuso il cliente per me, ripagando al 100% la mia fiducia.

Da quel momento ho capito che non avrei mai dovuto guardarmi le spalle da lui, ero protetto.

Così, quando ho capito che non potevo andare avanti a lavorare in quel modo, sapevo che i miei due pilastri erano Roberto e Stefano.

Volevo ripartire da loro, anche se sapevo bene che entrambi avevano ottime alternative di lavoro… io no, stavo facendo all in.

Non avevo grandi scenari all'orizzonte.

O tornavo dove lavoravo prima, alle coperture tradizionali, che era l'ultima cosa che volevo fare, o non avrei saputo dove sbattere la testa, da solo potevo fare ben poco, ero disarmato.

Ma per me ne valeva la pena.

Entrambi si fidavano di me, dovevo solo capire se anche tra loro poteva funzionare e il gioco era fatto.

Oddio, non proprio, un'azienda non si può certo fondare in cinque minuti…

Dal bar al garage, fino ai primi cinque furgoni ducato

In cinque minuti no, ma in quindici sì, è successo.

Tutto è iniziato in un bar, dove ho riunito Roberto e Stefano.

Avevo già convinto Roberto. Ci era voluto molto poco: si ricordava di Stefano, anche se l'aveva visto poche volte, e si fidava ciecamente del mio giudizio.

Se per me Stefano era perfetto per la nostra attività, lo era anche per lui. E poi, ci serviva davvero un commerciale esperto, che conoscesse già il settore.

Il fatto è che il mondo delle impermeabilizzazioni non è una realtà dove puoi iniziare da solo, con niente.

Era un settore complesso dove entrare, in cui serviva già

una squadra di partenza, affiatata e competente… altrimenti non si andava da nessuna parte.

Non sapevo, però, come avrebbe reagito Stefano, che era pronto a partire con un'avventura completamente diversa, nel mondo delle imbarcazioni.

Una certezza però la avevo: sapevo bene che lui avrebbe voluto creare qualcosa di veramente suo, dove mettere anima e corpo.

Così ho voluto tentare il tutto e per tutto.

Stefano: la scelta di pancia ma anche di testa

Non avrei mai pensato di prendere una decisione così importante e che avrebbe cambiato la mia vita, in un quarto d'ora dentro un bar.

La cosa assurda è che è stata la cosa più normale del mondo, la naturale prosecuzione della mia vita.

La mia decisione è stata istintiva perché si è basata sulla fiducia che avevo in loro.

Andrea era ormai un fratello e Roberto era l'icona della Poliurea stessa… cosa potevo desiderare di più?

Per questo dico che è stata anche una decisione razionale, non solo di cuore.

Era come se tutti i pezzi del puzzle, che fino a quel momento erano mischiati in modo del tutto confusionario, rendendo impossibile decifrare l'immagine finale (e anche solo capire da dove iniziare)...

… fossero andati al loro posto, uno dopo l'altro, in modo ordinato.

L'immagine era chiara: avevamo la possibilità di costruire, mattone dopo mattone, l'azienda che avremmo sempre voluto, fondata su valori solidi e condivisi.

Eravamo un'ottima squadra, pronta per un settore complesso, ben consapevole delle difficoltà che avremmo incontrato.

C'è stata una leggerezza alla base, che ci ha permesso di vedere l'un l'altro delle caratteristiche che a ciascuno di noi mancavano… potevamo completarci alla perfezione.

Potevamo anche sembrare tre sprovveduti, ma c'era una cosa fondamentale alla base del nostro all-in, del giocarci tutto… l'onestà.

Ora bisognava passare alla fase pratica, che avrebbe messo alla prova la solidità della nostra sinergia.

Ora era tutto in mano nostra, noi da soli nel bene e nel male.

Come ci potevamo mettere sul mercato? Partire con zero clienti

Diciamo la verità.

Soldi non ne avevamo tanti e non volevamo toccare i clienti che conoscevamo dagli ex titolari.
Era uno dei valori che condividevamo ed era importante portarlo avanti, nonostante tutte le possibili conseguenze.
Siamo partiti davvero con zero clienti.

Zero.

È un numero che spaventa, che rende tutto un'assoluta incognita.

Questo anche perché non eravamo dei ventenni, ma adulti con famiglie e responsabilità.

Non era certo la scelta più logica e sensata da parte nostra, ma credevamo di poter fare qualcosa di importante insieme.

Questo zero, però, non riguardava solo la clientela, ma anche i macchinari, che sono molto costosi e complessi da maneggiare.

Avevamo bisogno di tutto, in un ambito molto difficile da affrontare e impegnativo.

E, soprattutto, avendo sempre lavorato dietro le quinte, non ci conosceva nessuno.

"Ma chi vi conosce… non siete nessuno"

Questa frase ha segnato il nostro inizio.

So che sembra strano: tra tutti e tre mettevamo sul tavolo quindici anni di esperienza se non di più.

Il problema era che siamo sempre stati, tutti e tre, dietro le quinte.

I nostri titolari erano quelli che si relazionavano con clienti e fornitori, che si prendevano i meriti e che erano ovviamente conosciuti.

Ma questo non ci avrebbe fermato.

Per la ricerca dei macchinari ci siamo recati da questa grande azienda americana, leader del settore.
Non mento se dico che ci hanno cacciati brutalmente, guardandoci dall'alto al basso come se fossimo dei veri e propri pezzenti.

Le loro macchine erano decisamente costose, chi eravamo noi per presentarci lì dal nulla?
Come pensavamo di potercele permettere?

Roberto prese malissimo questa situazione, lo lascio raccontare a lui.

Roberto: dal primo applicatore in Italia… a non essere nessuno

Non mi aspettavo certo un tappeto rosso, ci mancherebbe, ma neppure di essere liquidato in malo modo.

Avevo bisogno di sfogarmi, senza farlo pesare ai miei compagni di viaggio.

Era una delusione anche per loro e non volevo aggiungerci il carico del mio risentimento.

Mi sentivo come se tutto il lavoro, l'impegno e la dedizione di tanti anni fossero stati presi e butatti nel cassone dell'immondizia.

In fondo ero solo un posatore, non un importante imprenditore.

Così ho chiamato una persona conosciuta del nostro settore e gli ho raccontato quello che era successo.

Lui non ha esitato un attimo a contattarli.

Gli chiese se sapevano chi avevano cacciato in quel modo - che comunque, a parer mio, era sbagliato a prescindere.

Nessuno merita di vedersi sbattere la porta in faccia così.

Mi riferì parola per parola la loro risposta, ce l'ho impressa a fuoco nella memoria:

"Ah sì, ma erano due tizi qualsiasi… manco non sapessero che abbiamo macchinari da 50mila euro qua".

Gli ha spiegato chi ero, la mia esperienza pluriennale e il fatto che fossi stato proprio io il primo a usare la Poliurea in Italia.

Loro ovviamente si sono scusati, ma per me non contava molto.

Mi sembravano scuse finte, di facciata.

Non ho battuto ciglio e non dimenticherò mai come ci hanno trattati.

Ora capita che ci vengano a cercare.

La nostra esperienza e la quantità di cantieri che affrontiamo ogni giorno, creano un bacino molto interessante per fornitori che vogliono testare nuovi macchinari.

Non voglio fare il superiore, ma fatico davvero a mandare giù questo comportamento. Si tratta proprio del concetto di rispetto delle persone, che va ben oltre il discorso lavorativo.

Dopo quell'esperienza ci siamo rivolti a un altro fornitore, Paolo, che era partito da poco con la sua attività.

La sua realtà, oggi, è decisamente cresciuta, ha macchine molto performanti anche grazie ai nostri suggerimenti.

Paolo ha avuto un approccio molto diverso con noi.

È sempre stato un personaggio schivo, che stava volentieri sulle sue, chiuso. Però ha notato fin dal primo incontro che non eravamo dei novellini alle prime armi.

Vedi, lui era abituato ad avere a che fare con persone che volevano iniziare questa attività ma senza alcuna esperienza.

Doveva accoglierli, prenderli per mano e spiegargli tutto, il funzionamento delle macchine, ogni passaggio.
Quando mi ha conosciuto è rimasto senza parole.

Mi ricordo di essergli andato incontro, di aver preso dalle sue mani la pistola, dicendo:

"Fammi capire se questa macchina risponde alle nostre esigenze".

Paolo rimase di stucco.
Quando ha visto come lavoravo, come mi muovevo e maneggiavo i macchinari, ha fatto un passo indietro.

"Bene ragazzi, io vado a prendere un caffè, direi che non avete bisogno di me. Fatemi sapere poi cosa ne pensate della macchina".

A distanza di cinque anni abbiamo 5 impianti, e ad oggi in Italia siamo il suo cliente più grande.

Paolo ha voluto credere in noi, riconoscendo subito che avevamo un'importante esperienza alle spalle.

Poco importava chi fossimo, sapevamo quello che stavamo facendo e a lui bastava.

È sempre stata una persona molto meticolosa, precisa e puntuale nel fissare i pagamenti e tutti i dettagli.

Ma con noi è rimasto davvero colpito e si è comportato diversamente dal solito. Ci ha dato fiducia dicendo che ci avrebbe dato una macchina e se le cose fossero andate per

il verso giusto, avremmo avuto un anno di tempo per ripagargliela.

Dopo meno di tre mesi avevamo già saldato tutto.

Il periodo folle dei primi cantieri

Per noi non c'è mai stato un cantiere più importante dell'altro.
Ogni volta che accettiamo un lavoro diamo il 100% per risolvere il problema al cliente.
All'inizio ci ritrovavamo solo in tre e facevamo tutto noi, arrivando spesso a lavorare anche 20 ore al giorno.

In 3 si fa quello che si può fare in tre… si è limitati.

Nell'estate 2017 avevamo in ballo diversi cantieri da realizzare. Ci siamo trovati in giro per l'hinterland milanese, nel periodo di agosto in cui non c'è un'anima in giro, e in una settimana abbiamo avviato 6/7 cantieri.

Una follia.

Sembravamo tre trottole impazzite, neppure ci incontravamo sui cantieri.

Ognuno faceva il suo e poi passava al successivo, lasciando il posto all'altro, in una perfetta catena di montaggio.

Per farti capire che orari facevamo, ti racconto di una clinica ospedaliera che aveva bisogno delle rampe per le ambulanze.

Fin qui nulla di strano, se non fosse che l'unico momento in cui potevamo lavorare era la notte, altrimenti avremmo impedito il passaggio alle ambulanze.

Questi primi lavori li ricordiamo sempre con una punta di nostalgia.

È vero che lavoravamo tutto il giorno (e pure di notte…) e che in una settimana abbiamo lavorato come dei matti.
Ma eravamo felici, finalmente autonomi senza dover dipendere da nessuno. Liberi di lavorare come volevamo noi.

Ogni cantiere poi, finalmente, era una soddisfazione enorme, un orgoglio tutto nostro, dall'inizio alla fine.

La forza di fare un cantiere dopo l'altro derivava anche dalla soddisfazione di ricevere i ringraziamenti e i complimenti per il lavoro fatto, direttamente noi: nessun capo, nulla.

Ci ricaricava moltissimo tra un lavoro e l'altro e ci faceva ben sperare per il futuro, che non sembrava del tutto facile.

Questo perché gli ex titolari ovviamente non parlavano benissimo di noi, dicendo che eravamo andati a fare lavori del tutto diversi quando qualche vecchio cliente chiedeva che fine avessimo fatto.

Noi non gli abbiamo mai pestato i piedi, ma posso capire che per loro fosse un boccone molto amaro da mandare giù. Per questo cercavano di far restare sullo sfondo la nostra realtà, deviando chiunque cercasse informazioni su di noi.

Devo ammettere però che questo è durato poco, perché la nostra presenza si è comunque fatta notare sul mercato. Anche perché non ci pesava troppo quel tipo di atteggiamento. In fondo faceva più male a loro che a noi.

Noi eravamo soddisfatti di quello che stavamo facendo.

Stavamo costruendo tutto solo con i nostri sforzi.
Loro hanno sempre detto:
"Ma cosa vuoi che facciamo quei tre lì… non hanno niente!"

Quella frase è diventata il nostro mantra e ancora oggi ce la ripetiamo tra noi.

Probabilmente avevano anche ragione.
Non avevamo davvero nulla quando siamo partiti, solo la nostra forza e le conoscenze.

Ma se lo vuoi davvero, ti impegni e lavori in modo onesto e professionale, puoi arrivare dove desideri, senza bisogno di fare sgambetti a nessuno.

Infatti oggi, nonostante tutto, passiamo a loro a volte alcuni lavori e questo ci rende ancora più orgogliosi di chi siamo diventati…. e di come siamo sempre stati.

Per noi lavorare è sempre stato un piacere, un divertimento.
Capitava di giocare a calcio sui tetti, di condividere la nostra passione e trovare momenti di svago.

Oggi, essendoci ingranditi, un po' ci manchiamo a livello

lavorativo, anche se non umano.

Certo, abbiamo costruito una realtà importante, partendo da un garage, un magazzino e poco altro.

I clienti rimangono ancora oggi, ogni volta, sorpresi dalla nostra preparazione e dalla tecnologia che abbiamo a disposizione, fatta dalla sinergia di persone e macchinari all'avanguardia.

Se solo potessero vedere come siamo partiti…

Dal garage ai cinque impianti

Sembra passato un secolo, ma abbiamo davvero iniziato in queste condizioni.

Però, nonostante questa condizione precaria, che per fortuna è durata poco, non abbiamo mai accettato un cantiere pur di lavorare e incassare.

Se facciamo un lavoro è solo perché sappiamo di poterlo fare, abbiamo fatto tutte le valutazioni del caso e siamo sicuri di poter adempiere al nostro impegno, al fatto che le persone fanno affidamento su di noi.

Questo è uno dei valori alla base del nostro credo sia aziendale che personale.

Non accettiamo mai un cantiere a scatola chiusa.

Prima dobbiamo vederlo, toccare con mano la situazione e capire se la nostra soluzione è davvero quella più adatta.

Altrimenti non abbiamo mai avuto paura di fare un passo indietro e dire di no.

Sarebbe molto più pericoloso accettare un lavoro senza essere certi del risultato finale.

Ogni passo avanti, ogni impianto che abbiamo aggiunto al precedente, fino ad arrivare ai cinque attuali e ogni squadra che lo gestisce… è stata conquistata con edifici resi sicuri, salubri e affidabili.

Nessuno ci ha regalato mai nulla ma è davvero molto meglio così.

Siamo sicuri di esserci meritati tutto e di aver sempre costruito sul pulito, in modo trasparente e onesto.

Forse è proprio questa forza, resistenza e capacità di adattarci alle circostanze, che ci accomuna con la Poliurea.

Direi che è arrivato il momento di conoscerla più da vicino.

2

SECONDA PARTE

Se Noè avesse avuto la Poliurea

"Tutte le sorgenti delle vaste acque dell'abisso si ruppero e le cateratte dei cieli si aprirono".

(Genesi 7:11)

La forza distruttiva dell'acqua

L'acqua, nella sua potente maestosità, è da sempre protagonista sia della storia che delle narrazioni mitologiche e fantastiche.

Se pensiamo al diluvio più noto, ci viene in mente il diluvio universale.

L'acqua che ricopre tutto, persino le montagne, riconducendo al silenzio praticamente ogni forma di vita.

Se andiamo oltre al racconto biblico, si parla però spesso della forza inaspettata dell'acqua.

Non a caso, uno dei proverbi più noti recita:

"L'acqua cheta rompe i ponti"

L'acqua, in qualunque sua forma e condizione, corrode il materiale, lo consuma, causando le tanto temute infiltrazioni che mettono a dura prova la solidità degli edifici - e la sicurezza di ciò che contengono.

Sappiamo bene che fin dagli albori (Noè ce lo insegna!) il meteo è imprevedibile.

Rovesci improvvisi, temporali che concentrano in poche ore le quantità d'acqua che normalmente cadono in un mese.

Sta capitando sempre più spesso, vero?

La variabile di cui non abbiamo il controllo

I cambiamenti climatici sono una variabile che non possiamo controllare.

Questo accade in tutte le stagioni, dall'inverno all'estate, durante le quali non piove per tantissimi giorni, a volte un mese intero, per poi arrivare all'improvviso a una vera e propria bomba d'acqua.

I numeri sono già in crescita da diversi anni.

Per quanto riguarda gli eventi estremi, la probabilità del rischio è aumentata in Italia del 9% negli ultimi vent'anni.
Le nostre città sono più esposte al rischio di alluvioni per diversi motivi, tra cui:

- un'urbanizzazione diffusa e poco controllata;

- la proliferazione di suoli impermeabili;

- meno spazio a disposizione di fiumi e torrenti;

- la presenza di poco suolo naturale e poca vegetazione.

In realtà, l'aspetto peggiore di tutto ciò è proprio l'impossibilità di controllare e prevedere con certezza questi fenomeni.

Il controllo è fondamentale per portare avanti un'attività

con successo.

Non importa di cosa si tratti, ogni edificio racchiude un mondo al suo interno: che vive, produce e merita di essere protetto, al sicuro.

Affrontare ogni giorno con una spada di Damocle fatta d'acqua sulla testa… non è il massimo.

Rende difficile una concreta e affidabile progettazione, che rispetti scadenze, impegni, consegne.

Tutto il processo, tutto ciò che lo rende vivo e possibile, dalle persone ai macchinari, possono essere "spazzati via" dall'acqua.

Silenziosa ma inesorabile, si insinua nelle più piccole fessure e può compromettere l'agibilità di qualsiasi tipo di edificio.

La democrazia dell'acqua

Qualunque tipo di edificio è soggetto a diverse forme di degrado.

Questo perché le diverse strutture sono esposte agli agenti atmosferici, al passare del tempo, all'azione dell'uomo e anche a eventi catastrofici.

La combinazione di tutti questi fattori, accompagnati spesso da una trascuratezza, una scarsa attenzione alla manutenzione ordinaria, può provocare danni all'immobile.

Da una parte è comprensibile.

Ogni attività ha tantissime procedure e variabili da controllare e spesso la sua cornice, le mura che la ospitano, rischia di passare in secondo piano.

È lì, è apparentemente solida… cosa potrà mai accadere?

Invece, uno dei nemici più silenziosi e apparentemente innocui è proprio l'acqua.

Si tratta infatti di una delle più comuni cause di degrado che, agendo sui diversi tipi di materiali, crea danni più o meno gravi, che lasciano segni spesso visibili, che arrivano a impattare sulla sicurezza e salubrità degli ambienti.

L'acqua è così insidiosa proprio perché qualsiasi punto di discontinuità dell'edificio o un qualsiasi materiale non protetto, diventa una facile via di ingresso.

I risultati dell'azione di acqua e umidità possono manifestarsi sotto forma di macchie, efflorescenze, sviluppo di microrganismi, danni strutturali.

Ora, noi scherziamo nel dire chissà come sarebbe andata se Noé avesse avuto la Poliurea a disposizione, ma questo simpatico paragone ti fa capire quanto sia incredibile la capacità di questo materiale.

Il passaggio che è fondamentale fare è questo: un edificio viene realizzato per permettere alle persone di vivere, di lavorare in sicurezza, di muoversi e fare.

Quindi, l'anima di ogni edificio sono proprio le persone

che però, per poter agire in totale sicurezza e senza imprevisti, hanno bisogno di una struttura solida, che li protegga e li metta nelle condizioni ideali per adempiere ai loro compiti.

L'importanza dell'impermeabilizzazione

La vitalità di un edificio, la sua anima, ciò che lo rende vivo e funzionale, sono le persone.

Questo ovviamente vale anche per un'azienda che, a partire dall'imprenditore fino a tutti gli operativi, lavora per prendersi cura dei clienti e fornire loro ciò che desiderano e di cui hanno bisogno.

La cornice necessaria, però, a rendere le persone in grado di lavorare nelle condizioni ideali, in sicurezza, è la struttura che le ospita.

Struttura che rende possibile l'erogazione di prodotti e servizi e che contribuisce a trasmettere all'esterno i valori dell'azienda, la sua forza e continua innovazione.

Diciamoci la verità.

Per un'attività ma in realtà per chiunque, dal pubblico al privato, l'investimento maggiore soprattutto all'inizio è proprio questa struttura, l'edificio da cui parte tutto.

I costi sono molto elevati e possono portar via diverse notti di sonno: è la casa dell'azienda, il punto di riferimento fisico e concreto da cui tutto ha inizio.

Quando si affronta un investimento così importante, sia dal punto di vista economico che produttivo, l'ideale è quello di mantenerlo nel tempo, di valorizzarlo… e andare incontro a meno spese possibili.

Man mano questa struttura si arricchisce con arredi importanti, studiati nei minimi dettagli, con macchinari costosi, sofisticati e con impianti che, solitamente, trovano posto sul tetto.

L'edificio, i muri, il tetto, ogni parte che separa gli ambienti interni dal contatto con gli agenti esterni è una sorta di scudo protettivo.

Ha un ruolo molto delicato, che è quello di preservare la condizione di salute ed efficienza di ciò che viene custodito all'interno.

Sappiamo bene che gli agenti esterni, atmosferici, contribuiscono a "invecchiare" questa struttura, causando anche problematiche legate a uno dei principali nemici che si possa incontrare: l'acqua.

Da indagini statistiche risulta che oltre il 50% delle criticità in edilizia riguarda problemi di infiltrazione e che più della metà di queste cause è dovuta a problemi dello strato impermeabilizzante di coperture.

Questo dato ci fa riflettere sull'importanza che dobbiamo dedicare a questo argomento, sia per gli interventi su strutture esistenti sia nella progettazione di nuove.

La corretta impermeabilizzazione è fondamentale per lavorare in tranquillità e non rischiare che le infiltrazioni peggiorino e mettano a rischio dipendenti e macchinari, bloccando l'attività.

Sappiamo bene cosa significa congelare l'attività produttiva di un'azienda, con tutti i costi e le conseguenze economiche che ne derivano.

Accordi che saltano, scadenze che non possono essere rispettate… meglio evitare rischi così impattanti e prendersi cura della struttura aziendale.

E tutto che accade all'improvviso, come una valanga silenziosa che arriva a travolgerti, non lasciando più nulla dietro di sé.

Ma cosa significa "*impermeabilizzare*" un'azienda?

L'impermeabilizzazione consiste nella realizzazione di un elemento di tenuta, una membrana che impedisce il passaggio dell'acqua piovana dalle coperture di edifici, dagli impalcati stradali e autostradali, dalle vasche di raccolta d'acqua quali bacini, piscine, di quella proveniente dal sottosuolo nel caso di gallerie, parcheggi ipogei e anche di umidità di risalita.

Sono tantissime le realtà che possono necessitare di un'impermeabilizzazione e hanno esigenze specifiche che non tutti i materiali possono soddisfare.

Quello che una copertura impermeabile deve garantire è l'eliminazione delle infiltrazioni presenti e delle conseguenti problematiche che possono ripercuotersi sull'isolamento termico e sulla salubrità dell'edificio.

L'acqua infatti è considerata un detonatore dei processi di degrado che impedisce spesso l'utilizzo della struttura e ne determina la compromissione.

Dove può servire un'azione di impermeabilizzazione?

Le superfici che possono aver necessità di un'azione impermeabilizzante sono diverse:

- tetti
- terrazzi
- balconi
- vasche e serbatoi
- pavimentazioni
- tetti piani calpestabili
- impalcati di ponti e viadotti
- passerelle
- impianti industriali
- e molte altre situazioni particolari

Noterai benissimo la varietà di superfici e soprattutto di

destinazioni d'uso.

Per questo è importante valutare attentamente quale delle diverse soluzioni impermeabilizzanti è più adatta a specifiche esigenze, a quello che ci si aspetta dal lavoro, alla complessità delle infiltrazioni…

Sono tantissime le variabili che si vanno a sommare tra loro.

Con una buona impermeabilizzazione, la struttura può durare anni e anni, senza rischiare di subire gli attacchi e i danni degli agenti atmosferici.

Detto questo, non è così semplice capire qual è la soluzione che meglio si adatta alle specifiche esigenze di ogni edificio.

Vedi, ogni struttura ha un passato, una vita alle spalle, caratterizzata da manutenzioni, da interventi svolti sulla copertura, da scelte più o meno felici, che hanno portato a una condizione attuale che richiede un intervento.

Le infiltrazioni sono molto rischiose, per personale e macchinari… e l'importante è trovare la soluzione definitiva ideale.

Quali sono gli errori più frequenti nel valutare le impermeabilizzazioni?

Sicuramente il primo errore è quello di sottovalutare quanto sia importante la copertura di un edificio, quanto lo protegga e lo renda performante negli anni.

Se non viene sottolineata l'importanza di scegliere in modo accurato il tipo di impermeabilizzazione, non si aiuta veramente il proprietario dell'edificio a mantenere inalterate le prestazioni nel tempo.

Il rischio è quello di perdere tempo e denaro, optando per una soluzione inadatta, che presenterà il conto dopo poco tempo rendendo necessario un secondo intervento.

Se si presenta ogni soluzione in modo superficiale, come se in fondo fossero tutte uguali, non si mette il cliente nella condizione di fare la scelta più giusta, agendo in modo consapevole, con tutti i dati alla mano.

Un altro errore frequente è quello di non valutare la tipologia di struttura sulla quale stiamo andando ad agire.

Come abbiamo detto, ogni situazione ha caratteristiche specifiche, che vanno valutate attraverso un accurato sopralluogo per cucire una soluzione su misura, che duri nel tempo.

All'interno di questa valutazione, è molto utile approfondire la destinazione d'uso di questo edificio: la presenza

o meno di uffici, per esempio, permette di capire se serve un lavoro sull'isolamento termico, per ottimizzare le prestazioni di ogni ambiente.

Quindi, come avrai capito, si tratta di errori fatti nella fase preliminare, quella della valutazione dello status quo, delle condizioni attuali della struttura.

Si tratta infatti di uno dei momenti più delicati, probabilmente il più importante, anche perché permette a chi necessita di questo intervento di capire cosa ha sulla sua testa, conoscerne lo stato, le eventuali complicazioni presenti e valutare la soluzione più adatta.

Senza queste informazioni è davvero molto complesso prendere la decisione giusta.

La copertura di un edificio è una parte fondamentale per renderlo un investimento duraturo nel tempo.

Proteggersi dalle possibili infiltrazioni d'acqua, isolarsi il più possibile dagli agenti esterni, è fondamentale per mantenere inalterata nel tempo la sicurezza e l'agibilità di un edificio.

Con l'impermeabilizzazione ideale, perfetta per le caratteristiche della struttura, si possono eliminare tutti i costi e i tempi di manutenzione, evitando così anche di correre rischi inutili.

Il problema è che esistono diversi tipi di impermeabilizzazione, partendo con quelle più tradizionali, che sono state impiegate spesso anche per la costruzione stessa degli edifici.

Però, se al momento c'è un'infiltrazione, significa che questa soluzione probabilmente non era la più adatta alla superficie a cui è stata destinata.

Senza trascurare poi il fatto che le coperture tradizionali sono di diversi tipi ma hanno molti punti in comune, che causano spesso spese aggiuntive o ritardi nelle tempistiche di impermeabilizzazione.

Queste soluzioni tradizionali, ad esempio, richiedono la rimozione della copertura esistente che, oltre ad avere dei costi e delle tempistiche notevoli, implica un iter piuttosto complesso.

L'esperienza ci ha portato a lavorare su tantissimi tipi di superfici, dalle guaina, sia bituminosa sia ardesiata, alle coperture in lamiera, su vecchie coperture in pvc, su pavimentazione in calcestruzzo, all'interno delle vasche in calcestruzzo armato per contenimento di acqua potabile e tante altre situazioni.

Per questo le conosciamo molto bene e sappiamo quando sono ancora una soluzione valida e quando devono lasciare il passo ad altri materiali.

I superpoteri della Poliurea

Cerchiamo di conoscere più da vicino le caratteristiche di questo materiale e vediamo quali sono i benefici che lo rendono incredibilmente performante e adattabile a così tante diverse superfici.

Nessuna saldatura

Il primo, quello che salta all'occhio più di tutti, è sicuramente il fatto di non richiedere manutenzione nel tempo.

Questa caratteristica è dovuta al fatto che la stesura di questo materiale sulla superficie, qualsiasi essa sia, non richiede alcuna saldatura.

Ogni azione che prevede un ulteriore intervento, come una saldatura o una giuntura, può andare incontro a difetti e problemi.

Anche dando per scontata la capacità di chi la esegue, siamo comunque esseri umani e non tutte le saldature possono tenere allo stesso modo, anche per le caratteristiche delle superfici che le ospitano.

Se ogni saldatura non è a regola d'arte, possono insorgere nuove future infiltrazioni che, purtroppo, rischiano di compromettere tutto il lavoro svolto - e i soldi spesi.

La Poliurea invece permette di evitare questi rischi, dicendo addio a manutenzioni periodiche, che richiedono interventi specializzati e ulteriori costi da sostenere.

Inoltre questa caratteristica è importante per altri due motivi.

Il primo è il problema degli strumenti che permettono di eseguire le saldature.

Solitamente queste operazioni vengono fatte con fiamme libere piuttosto pericolose in diverse circostanze.

Ad esempio, se ci sono impianti dove passa il gas, non puoi certo metterti con il cannello come se niente fosse.

Il secondo motivo è la presenza di ingombranti impianti tecnologici sulla superficie.

Molti tetti ospitano grandi impianti sia per l'aria condizionata che di altra natura. Nel caso sia necessario procedere con una serie di saldature, sarebbe inevitabile doverne spostare alcuni, o a volte tutti.

Questo, come puoi immaginare, richiede tempo, spese e un luogo temporaneo dove alloggarli, cosa non così semplice da studiare.

La Poliurea invece può agire nonostante la presenza di diversi tipi di elementi emergenti, come impianti, camini…

Evitiamo di produrre rifiuti speciali

Un altro beneficio dell'utilizzo della Poliurea è proprio questo.

Si tratta di un materiale che può essere applicato su qualsiasi supporto preesistente, senza doverlo smaltire.

Normalmente le coperture tradizionali si sostituiscono l'un l'altra. Questo significa che per applicare quella nuova è indispensabile rimuovere la vecchia.

Il problema però è che queste coperture non si possono smaltire come se nulla fosse. Sono rifiuti speciali che richiedono procedure specifiche, lunghe e impegnative - le vedremo tra poco.

La Poliurea invece non ha bisogno di questa rimozione

speciale, ma solo di trattare e preparare la superficie preesistente, per poter accogliere al meglio il trattamento e durare nel tempo grazie al rivestimento della Poliurea.

In questo modo, questo materiale si adatta a diversi tipi di supporto, come legno, metallo, pvc, vecchie guaine bituminose etc.

L'incredibile resistenza della Poliurea

Quello che rende questo materiale adatto a destinazioni così disparate tra loro (tetti, parcheggi, piscine…) è proprio la sua capacità di adattamento e resistenza.

Ad esempio, può resistere alle temperature più estreme (da -40° a 180°), ai raggi ultravioletti e alla grandine peggiore.

Un altro grande punto a suo favore è la capacità di resistere agli acidi: ad esempio, i liquidi delle batterie, la benzina, il gasolio, il sale.

È elastica e presenta un allungamento alla rottura fino al 400%, andando incontro alla tolleranza di movimenti strutturali importanti.

Questo la rende perfetta per la pavimentazione dei parcheggi, per gestire le sollecitazioni delle auto.

Si ottiene infatti una pavimentazione che unisce le caratteristiche di impermeabilità alla resistenza necessaria al traffico carrabile.

Queste caratteristiche non le impediscono però di essere estremamente leggera e pratica.

Infatti pesa circa 3 kg al mq, e non va quindi a gravare sulla struttura.

Inoltre, asciuga in pochissimo tempo e si può già calpestare dopo 15/20 secondi.

La versatilità

A rendere la Poliurea perfetta anche per le soluzioni più disparate è la sua capacità di soddisfare richieste diverse fra loro e rispondere alla necessità di certificazioni, in base ai diversi utilizzi.

Facciamo un esempio.

Una delle problematiche delle coperture, di tetti e terrazzi, è rappresentato dai possibili incendi, dal momento che le fiamme tendono a salire verso l'alto e possono essere facilmente alimentate dalle strutture stesse del tetto.

In questo caso viene quindi richiesta la certificazione Broof T4, che rappresenta la specifica valutazione del rischio di propagazione agli incendi esterni delle coperture dei tetti e della classe di reazione al fuoco.

Ci sono poi altri tipi di esigenze, come il contenimento di acque potabili e di prodotti alimentari, e le richieste di antistaticità delle strutture.

Il perché di tutte queste caratteristiche? La Poliurea non è una soltanto.

Esistono diversi tipi, una ventina, di Poliuree, da valutare con cura arrivando a selezionare quella più adatta alle esigenze della superficie e della destinazione d'uso.

Questa non è un'informazione che viene spesso condivisa, perché si tende a non voler complicare le cose.
Ma non si tratta di complicare, bensì di trovare davvero la soluzione perfetta, quella praticamente eterna, che accompagnerà negli anni il tuo edificio.

Garanzia del materiale o del lavoro svolto?

Un ultimo punto importante riguarda senza dubbio la garanzia.

Si dicono tante cose sulla garanzia del materiale, ma parleremo più avanti di quella che è la vera e unica garanzia che permette di dormire sonni tranquilli, e lavorare senza rischi.

Senza dubbio uno dei vantaggi più importanti è la capacità di adattarsi alla condizione preesistente, senza implicare lo smantellamento della vecchia copertura.

Vedi, il vero problema non è tanto il fatto di applicare la Poliurea su diversi tipi di superfici.

Quello che conta per decidere il materiale, è la fase che permette di analizzare la situazione e progettare la corretta soluzione applicativa, che preveda il modo corretto di preparare la superficie affinché la Poliurea assolva perfettamente la sua funzione e duri nel tempo.
In questo modo si può arrivare a gestire l'applicazione in modo professionale e a regola d'arte, per renderla realmente efficace e duratura.

La costruzione del puzzle perfetto: com'è nato il metodo Poliurea Italia

Mettere insieme tutte le nostre conoscenze ha portato alla pianificazione della nostra procedura di lavoro.
Ogni singolo passaggio, che vedremo tra poco nella terza parte, è stato previsto per un motivo ben preciso e con una progressione logica.

Quando un potenziale cliente si rende conto di avere una vera e propria falla nel suo edificio, una o più infiltrazioni che mettono ogni giorno a rischio l'operatività della struttura, quello che vuole è un lavoro preciso e veloce.

Chi di noi era più abituato alle esigenze del cliente si è confrontato con chi maneggia tutto il giorno il materiale - la

fase operativa - e da questo è nato un metodo che ci ha permesso di gestire molti cantieri da soli, all'inizio solo in tre.

Quando un cliente ci contatta, c'è un primo momento interlocutorio. Viene compilato un questionario che permette di farci un'idea sulla situazione che andremo a visionare.
Quando poi si va dal cliente per verificare le condizioni si innesca una procedura ben precisa di lavoro, che riesce a determinare la soluzione più adatta alle sue necessità.

Se ci si limita ad applicare una tipologia qualsiasi di Poliurea, senza particolari preparazioni, senza primer adeguati, senza valutare le condizioni della copertura… il rischio è quello di vanificare i benefici di questa soluzione.

Questa realtà è particolare, perché nasce dalla sinergia di professionisti già operanti nel settore da molti anni.
Tutti i tre diversi bagagli di esperienze e di lavori importanti svolti creano una solida conoscenza delle diverse esigenze per ogni tipo di copertura.

Questo ci permette, durante il sopralluogo, di capire senza alcun dubbio se siamo la soluzione giusta per lui oppure no.

La fase operativa, nel caso la Poliurea si rivelasse la soluzione più adatta, prevede poi la creazione di un protocollo specifico, adatto alle esigenze del singolo cantiere.

Il nostro obiettivo è dare delle risposte, delle certezze, non per forza vendere il nostro servizio.

Non giocherebbe a nostro favore dire che siamo perfetti per quella specifica situazione e poi consegnare un lavoro non adatto, non perfetto.

Il lavoro svolto per Banca Mediolanum

Questo lavoro è stato molto importante perché abbiamo avuto a che fare con persone preparate, consapevoli delle loro esigenze e delle condizioni della superficie da trattare.

Questo potrebbe spaventare, ma per noi era un vantaggio. Potevamo parlare con persone già consapevoli, saltando la fase in cui eravamo noi a portarle a raggiungere quella consapevolezza.

La superficie da trattare era piuttosto complessa, con diversi impianti tecnologici che sarebbe stato complesso rimuovere.

Inoltre le procedure interne di questo colosso aziendale richiedevano un'accurata selezione e il voler testare sul campo diversi fornitori.

Ma lasciamo la parola a Steno Pasqué, il responsabile della manutenzione di Mediolanum.

Avevamo la necessità di impermeabilizzare le coperture di nostra proprietà, composte da uno strato di pvc di 20 anni ormai arrivato alla fine generando svariate infiltrazioni d'acqua.

Durante il mese di luglio 2021, sul territorio a sud di Milano, si è verificato un evento atmosferico eccezionale con forti piogge e grandine di notevoli dimensioni, che ha causato la rottura del manto di copertura dei palazzi con conseguente percolamento interno di acqua.

Il danno rendeva necessario un intervento immediato per poi eseguire una riparazione "veloce" e duratura nel tempo.

In aggiunta, il problema maggiore, è che su buona parte di queste sono presenti numerosi ***impianti tecnologici difficilmente accessibili****.*

Ho conosciuto Poliurea Italia cercando sul web e dopo un'accurata selezione (i nostri fornitori per essere tali devono dimostrare di avere tutte le caratteristiche e credenziali come da nostro protocollo interno) abbiamo intrapreso il primo rapporto di lavoro.

Quello che ha fatto la differenza nella scelta è stata la preparazione tecnica e la serietà davanti al problema.

All'inizio il dubbio sul prodotto scelto era:

"Quanto dura nel tempo?"

Mi è stato riferito che la durata rilasciata dai produttori a oggi è di anni 25 in quanto, in Italia, non vi sono esperienze precedenti.

Ma tutto il sistema mi è stato coperto da un'assicurazione postuma decennale rilasciata da una primaria compagnia di assicurazioni.

A questo punto la scelta è stata fatta, anche perché avevo bisogno di intervenire velocemente.

Si voleva evitare di rimuovere tutti gli impianti ed il manto esistente di pvc in copertura, cosa che sarebbe stata impossibile con altri sistemi di impermeabilizzazione tradizionali.

Poliurea Italia ha dimostrato di far fronte a tutte le nostre esigenze e di sapersi adattare a un contesto delicato come il nostro.

Mi ritengo completamente soddisfatto del servizio dato, raggiungendo tutti gli obiettivi e risultati preposti in termini di urgenza e qualità del lavoro, riportando serenità e benessere nei nostri ambienti lavorativi.

3.

TERZA PARTE

Un protocollo rigoroso

Il talento è solo la voglia di fare qualcosa. Tutto il resto è sudore e disciplina.

(Jacques Brel)

La tua copertura è davvero diversa dalle altre?

Ogni singola situazione che spinge a rivolgersi a noi ha a che fare con le infiltrazioni.

Spesso sono complesse e con una condizione della superficie particolare, ovvero disseminata da componenti tecniche che sarebbe davvero lungo e macchinoso rimuovere.

Come diciamo sempre, ogni caso ha condizioni specifiche a livello di infiltrazioni, di stato della copertura preesistente, di elementi tecnologici ingombranti presenti sulla superficie e, ultimo ma non per importanza, di destinazione d'uso degli ambienti sottostanti.

Da questo deriva un'analisi preliminare e una progettazione del lavoro meticolosa per analizzare ogni singolo dettaglio.

Ma questo non significa che ogni situazione sia diversa dalle altre.

Cerchiamo di essere più chiari.

Ogni copertura ha le stesse esigenze di base: proteggere l'edificio ed evitare che le precipitazioni atmosferiche possano infiltrarsi e compromettere salubrità e sicurezza degli ambienti.

Quello di cui hai bisogno è la possibilità di lavorare in sicurezza, senza svegliarti durante la notte a causa di quelle famose bombe d'acqua, col pensiero che si allaghi tutto l'edificio.

Come abbiamo già detto, la solidità di un'azienda o di un ente passa anche dall'immagine della sua struttura fisica, da quanto è solida, imponente e affidabile.

Questa è l'esigenza di base, quella che fa correre ai ripari quando la vecchia copertura fa acqua da tutte le parti!

In quel preciso momento ti trovi di fronte a diverse scelte, che però si possono riassumere in due universi paralleli.

Il primo sono le classiche coperture, quelle tradizionali, più conosciute - tra le quali rientra però anche quella che ora ti ha messo nei guai.

Il secondo sono le soluzioni più innovative e "nuove", di cui si conosce spesso poco.

Ora, so che lo scenario che ti trovi di fronte non è dei più rosei, anzi è piuttosto complesso.

CI sono diverse soluzioni possibili per affrontare le infiltrazioni, alcune più tradizionali e conosciute, altre più innovative.

Vediamo insieme le diverse possibilità. Potrai così vedere i pro e i contro, per capire che ogni soluzione non va scartata per forza a priori, ma va attentamente valutata per capire se è adeguata o se lascia il passo ad altro.

Le guaine bituminose

Questa è una delle soluzioni più classiche e tradizionali.

Molto spesso sono proprio queste, col passare degli anni, a portare ulteriori infiltrazioni e a richiederne la rimozione - piuttosto complessa, dato che si tratta di rifiuti speciali.

Normalmente ha il difetto di prevedere saldature tra le parti, fatte con fiamme libere piuttosto pericolose in diverse circostanze.

Ad esempio se ci sono impianti dove passa il gas, abbiamo già accennato a quanto sia rischioso e poco praticabile.

Inoltre questa soluzione fatica ad adattarsi a situazioni complesse, con diversi elementi presenti sulla superficie, come impianti tecnologici, perché ne richiederebbe il momentaneo spostamento.

Le malte cementizie

Queste soluzioni contengono, oltre ai tradizionali componenti come sabbia e cemento, altri additivi capaci di rendere più elastico il rivestimento finale.

Qui i difetti sono la **scarsa resistenza alle basse temperature** e il **lungo tempo di asciugatura,** che è di circa sette giorni.

Impermeabilizzazioni in PVC

A differenza delle guaine, questi teli vengono saldati tra loro mediante aria calda, per poi venir fissati meccanicamente.

Anche qui la difficoltà è quella di adattarsi a superfici complesse, con diversi elementi presenti, ma il reale problema può essere dato dall'acqua.

Non essendoci un'adesione perfetta infatti, l'acqua può insinuarsi e dar vita a infiltrazioni difficili da riconoscere in tempi brevi.

Esistono altre soluzioni meno conosciute, ma tutte queste possibilità di impermeabilizzazione hanno molti punti in comune.

Gli ostacoli delle coperture tradizionali

Circa nel 90% dei casi, le classiche coperture come quelle che abbiamo appena elencato, sono fatte da più elementi saldati o uniti tra loro.

Ogni saldatura, giuntura, potrebbe subire un'infiltrazione in futuro. Dovendo saldare metro per metro, è normale che si presentino alcune imperfezioni.

Come abbiamo accennato in precedenza, questa saldatura avviene tramite fiamme libere, rischiose in determinate condizioni e che possono andare incontro a irregolarità future.

Da queste imperfezioni infatti possono sorgere altre infiltrazioni, e riportare indietro alla situazione iniziale - con spese, lunghe perdite di tempo e la frustrazione di aver scelto la strada sbagliata.

Non è mai piacevole affidarsi a una realtà apparentemente solida ed esperta e ritrovarsi poi esattamente al punto di partenza.

Per questo è importante poter essere più consapevole possibile dello scenario che ti aspetta, delle diverse caratteristiche presenti nel ventaglio di opportunità che si presentano.

Questo non farà di te un esperto, certamente, ma sarà un enorme passo avanti per capire quale soluzione è più adatta alle tue esigenze.

Torniamo ai nostri svantaggi, agli ostacoli delle coperture tradizionali.

Senza dubbio, uno degli svantaggi più importanti è l'incapacità di adattarsi alla condizione preesistente, rendendo necessario lo smantellamento della copertura attualmente presente.

Le soluzioni tradizionali infatti richiedono la rimozione della vecchia copertura che, oltre ad avere dei costi e delle tempistiche notevoli, implica un iter piuttosto complesso.

Inoltre, un altro ostacolo che spesso causa grandi difficoltà è la frequente necessità di smantellare gli impianti tecnologici presenti sulla superficie, con tutte le problematiche che ne derivano.

Sono elementi di diverso tipo, spesso ingombranti e quasi impossibili da spostare senza costi e difficoltà.

Prova a pensare alla tua superficie.

Non ho dubbi che tra impianti di condizionamento e altri elementi, ci sarebbe un bel traffico per traslocare tutto, e anche nel capire dove posizionarli momentaneamente.

Il secondo universo: la Poliurea

Il secondo universo di opportunità è rappresentato da quella che viene chiamata innovazione.

Si sentono diverse voci su questo metodo di impermeabilizzazione, spesso anche voci negative.

La Poliurea fa schifo

Ci sono dei casi di lavori svolti in cui è vero, fa proprio schifo.

Il problema però non è la Poliurea in sé, ma tutto ciò che la circonda.

Vedi, chi non conosce bene questo materiale, pensa di poterlo usare sempre, in ogni caso, limitandosi a spruzzare ovunque un solo tipo di Poliurea e il gioco è fatto.

Questa mancanza di conoscenza, di capacità di trattare questo materiale, porta a risultati disastrosi, causati da applicatori improvvisati.

Quando sul mercato un prodotto nuovo prende piede, tutti vogliono provare ad applicarlo, soprattutto se promette grandi risultati e se sembra di semplice applicazione.

Il mondo che si cela dietro la Poliurea

Il fatto è che la Poliurea non è come le altre coperture, non è un semplice prodotto da applicare attraverso le classiche procedure.

Il primo punto riguarda la fase di analisi preliminare.
Analizzare la situazione è fondamentale per capire se la Poliurea è la scelta giusta - non sempre lo è - e soprattutto quale tipo di Poliurea va utilizzato.

Sì, hai letto bene, non esiste un unico tipo di Poliurea ma molti di più, lo vedremo tra pochissimo.

Un altro punto differenziante sono i macchinari.

Per poter utilizzare la Poliurea, garantendo un lavoro a regola d'arte, una stesura uniforme e completa della superficie, servono macchinari molto costosi (anche più di cinquantamila euro l'uno) e una continua ricerca e innovazione.

La Poliurea NON è la panacea di tutti i mali

Partiamo da un presupposto: la Poliurea è realmente molto versatile, e si adatta molto bene a qualunque tipologia di superficie.
L'esperienza ci ha portato a lavorare su tantissimi tipi di superfici: dalla guaina, sia bituminosa sia ardesiata, alle coperture in lamiera, su vecchie coperture in pvc, su pavimentazione in calcestruzzo, all'interno delle vasche in calcestruzzo armato per contenimento di acqua potabile e tante altre situazioni.

Vedi, il vero problema non è tanto il fatto di applicare la Poliurea su diversi tipi di superfici.

Quello che conta, per decidere il materiale, è la fase che ci permette di analizzare la situazione e progettare la corretta soluzione applicativa, che prevede il modo corretto di:

1) preparare la superficie affinché la Poliurea assolva perfettamente alla sua funzione e duri nel tempo;
2) gestire l'applicazione in modo professionale e a regola d'arte, per renderla realmente efficace e duratura.

Quando andiamo da un cliente per verificare le condizioni attuali si innesca una procedura ben precisa di lavoro, che riesce a determinare la soluzione più adatta alle sue necessità.

Se ci si limita ad applicare una tipologia qualsiasi di Poliurea, senza particolari preparazioni, senza primer adegua-

ti, senza valutare le condizioni della copertura… il rischio è quello di vanificare i benefici di questa soluzione.

Unendo le nostre esperienze abbiamo perfezionato nel tempo un metodo per garantire a chi si affida a noi un lavoro a regola d'arte, che duri e possa ottimizzare la destinazione d'uso della superficie destinata all'impermeabilizzazione.

Certo, il vantaggio di avere con noi il primo che ha applicato la Poliurea in Italia è sicuramente differenziante, ma un'azienda non è fatta solo di una persona.

Per questo è fondamentale stabilire una serie di procedure, ben note a tutte le squadre di posatori.

Questa procedura offre la certezza di una valutazione e di un risultato cuciti su misura in base ad ogni caso specifico, proprio perché la Poliurea ha diverse sfaccettature e offre molteplici soluzioni.

Infatti la Poliurea sembra un prodotto magico che viene spruzzato e risolve tutto…

… ma la vera magia è proprio quella che non si vede: tutta la fase precedente, l'analisi e preparazione tecnica.

Direi che ora è arrivato il momento di vedere quali sono le diverse fasi del nostro metodo di lavoro, che iniziano con il sopralluogo iniziale e finiscono con la consegna del lavoro eseguito.

Prima fase: sopralluogo con analisi della situazione attuale

Questa fase preliminare ha due obiettivi.

Il primo è quello di rendere consapevole chi ci contatta di quella che è la sua condizione attuale.

Non sempre si sa davvero tutto della superficie che si vuole trattare, che sia un tetto, una piscina, un parcheggio… poco importa.

Essere consapevole di come sta attualmente la superficie, grazie ad un check-up completo, è un ottimo punto fermo, una certezza che facilita il lavoro e la comprensione del percorso che si ha di fronte.
Durante questo sopralluogo:

1) valutiamo il tipo di copertura;
2) evidenziamo i possibili problemi;
3) calcoliamo quello che richiede a livello di preparazione, per arrivare alla posa senza difficoltà.

Spesso coperture molto vecchie richiedono piccoli aggiustamenti per prepararle a ricevere la Poliurea e a dar vita a una soluzione perfetta, destinata a durare nel tempo.

In questa fase si valuta anche la destinazione d'uso degli ambienti sottostanti la copertura: questo ci permette di scegliere la tipologia di Poliurea più adatta per la tua situazione.

Se per esempio sono presenti degli uffici riscaldati, si può fare il trattamento con una tipologia di Poliurea che riflette i raggi solari, per avere un beneficio nei locali sottostanti - altrimenti rischi che i condizionatori performino la metà, dopo.

Occupandoci anche di isolamento termico infatti, possiamo riconsegnare una struttura efficiente e ottimizzata, in grado di consumare meno e di durare nel tempo.

Durante questa fase riusciamo a capire se la Poliurea è la soluzione giusta, oppure indirizziamo il cliente verso un'altra tipologia di prodotto.

Come avrai capito, la Poliurea non risolve ogni problema e non sempre è la soluzione ideale.

Durante la fase di sopralluogo è importante non tralasciare nessun dettaglio, per essere sicuri della diagnosi, ovvero della valutazione finale.

Per questo è così importante questa prima fase: non si può sapere a prescindere qual è la situazione più adatta, non c'è una risposta preconfezionata che si adatta a tutto.

Senza vedere e toccare con mano la situazione, nessuno può identificare l'impermeabilizzante perfetto per le condizioni della tua copertura.

Capisci che tutte queste variabili danno vita a tantissime soluzioni.

Una sorta di puzzle, che va composto scegliendo con estrema cura i pezzi.

Molti responsabili della manutenzione che ci accolgono sono già molto consapevoli ed esperti e questo è un ottimo supporto.

Però un occhio allenato, che vede sempre e solo coperture - che è abituato a cercare i minuscoli difetti, gli elementi che possono creare problemi durante la fase di preparazione e di posa - è in grado di completare questa preparazione, disegnando una panoramica chiara, che permetta davvero di scegliere la soluzione più adatta.

Tutto quello che avviene una volta terminata questa prima fase è sempre diverso.

Infatti, per ogni cantiere, viene studiato un protocollo su misura, che tenga conto:

- delle problematiche

- delle aspettative del cliente

- del numero di tecnici e squadre necessario

- delle fasi intermedie, di preparazione della superficie

- delle tempistiche concordate

- del tipo di Poliurea da applicare.

Questo protocollo permette di progettare la soluzione rispondendo in modo concreto alle specifiche esigenze del committente.

Infatti nessuna soluzione standard, per quanto apparentemente simile, si può adattare a tutte le casistiche esistenti.

Certo, in mancanza d'altro vanno più che bene, ma se esiste una soluzione più idonea, che meglio risponde alle necessità, non ha senso ignorarla per rimanere attaccati alle coperture tradizionali.

Sarebbe come voler incastrare tra loro pezzetti di puzzle con forme differenti, solo perché sono dello stesso colore.

Seconda fase: la preparazione personalizzata

Una volta valutata la situazione, se la scelta più idonea è la Poliurea, si procede alla preparazione.

Durante questa fase andiamo ad agire sulla copertura già esistente, che non deve essere rimossa, ma predisposta a ricevere la Poliurea.

Può capitare che, ad esempio, vecchi bocchettoni di plastica vengano sostituiti con quelli nuovi, per lavorare "sul pulito", in ottime condizioni per garantire un lavoro a regola d'arte e duraturo.

Tutto viene controllato minuziosamente e sistemato dove necessario.

Il passo successivo è la scelta del tipo di Poliurea

Infatti esistono 20 diverse tipologie di Poliurea, che vanno selezionate in base a ciò che ti aspetti, al risultato che desideri.

Inoltre, come abbiamo anticipato incide anche la destinazione d'uso, la presenza di impianti tecnologici, l'utilizzo della copertura anche come terrazzo… tutto influenza la scelta.

Questa fase di preparazione permette di lavorare "sul pulito", nonostante si abbia a che fare con una copertura che ha mostrato tutta la sua fragilità.

Ricoprire tutto con la Poliurea garantisce una completa impermeabilizzazione e resistenza della superficie, ma a patto che non ci siano elementi deboli.

Tutta la superficie da trattare deve essere pulita, priva di polveri, muffe o sostanze simili, che potrebbero compromettere la corretta adesione della resina.

Terza fase: la posa del materiale

Prima della posa vera e propria, viene utilizzato un primer, un preparatore specifico adatto alla situazione - che sia per acciaio, ottone, legno, rame, lamiera preverniciata.

Perché serve un primer?

Questo passaggio è molto importante per non rischiare che con il tempo la Poliurea si stacchi dal vecchio manto, polverizzando tutto il lavoro fatto - e i soldi spesi.

Fatto questo, si può procedere alla posa del materiale.

Attraverso lo spruzzo uniforme della Poliurea tutto viene ricoperto, senza stacchi, senza possibili passaggi che in futuro rischiano di essere causa di nuove infiltrazioni.

I classici tipi di impermeabilizzazione che richiedono una saldatura o una giuntura corrono questo rischio: dovendo saldare metri e metri di materiale, è umano commettere qualche sbavatura.

Quella che però sul momento è davvero una sbavatura praticamente invisibile, rischia di diventare il tuo tallone d'Achille futuro, facendoti ritornare nella poco piacevole situazione di partenza.

Questo percorso, gestito in modo condiviso e consapevole da tutta la squadra assegnata, permette di portare a termine il lavoro nei tempi previsti e senza farsi trovare impreparati da eventuali ostacoli.

So che può sembrare un percorso complesso, ma non è semplice come sembra avere a che fare con la Poliurea e utilizzarla nel modo corretto.

Quello che si vede esternamente è il gesto della stesura omogenea di tutto il manto, che ricopre ogni cosa senza difficoltà.

In realtà, per arrivare a questo step sono necessarie molte valutazioni e preparazioni.

Se mancano le fasi precedenti a quella operativa, si rischia di vanificare il lavoro svolto, creando uno strato instabile, che può staccarsi e riportare il cliente nella situazione iniziale.

Gli angeli dell'Hotel Eala

In questo caso ci siamo trovati di fronte ad una realtà straordinaria, ambiziosa, in cui ci riconoscevamo molto.

Persone con standard molto alti, che volevano dar vita a una realtà di alto livello in cui nulla potesse rischiare di essere trascurato.

Purtroppo, una falla nelle scelte di partenza rischiava

di compromettere l'impermeabilizzazione della struttura, esponendo ai pericoli dell'acqua tutto il lavoro fatto per creare ambienti raffinati e di alto livello.

Arredi e componenti di altissima qualità, tutto messo in pericolo dall'impermeabilizzazione.

Pensa a tutto il lavoro, il tempo dedicato, il denaro investito… può essere spazzato via da una copertura non idonea?

Purtroppo sì, ma per fortuna questa storia ha un lieto fine.
La lascio raccontare a loro.

Sono Fabrizio Risatti, responsabile dell'"Hotel Eala" di Limone del Garda (BS), l'esclusivo hotel 5 stelle lusso con Spa aperto nel Giugno 2020 e di altre 4 strutture ricettive.

Più che un feedback volevo raccontarvi un po' la mia storia.
Solo una parola: i miei "angeli" dall'inferno al paradiso.

Nel 2017 abbiamo costruito l'hotel più esclusivo di tutto il lago di Garda, composto da un fabbricato di oltre 5000 mq che si sviluppa per 6 piani dal filo strada statale Gardesana a strapiombo fino a sfioro del lago di Garda.
Un progetto molto ambizioso con parecchie difficoltà esecutive, tra cui l'utilizzo di sistemi di impermeabilizzazione sintetici (poliolefine) come da capitolato, che si è rivelato non adatto per la morfologia delle oltre 60 terrazze a sbalzo con forme irregolari.

Dopo un'accurata ricerca sul web e su consiglio di altri fornitori, è lì che abbiamo conosciuto Poliurea Italia, la quale, facendo un attento sopralluogo, ha saputo consigliarci la soluzione a tutti i nostri problemi, tanto che abbiamo deciso di darle in mano tutte le impermeabilizzazioni dello stabile, dalle piscine della SPA alle coperture, compreso l'isolamento termico.

Hanno saputo portare a termine tutti gli obiettivi con un ottimo risultato recuperando anche nelle tempistiche preposte.

All'inizio eravamo dubbiosi in quanto era la prima esperienza con questi prodotti, il costo inizialmente sembrava impegnativo, ma poi a conti fatti la certezza di dormire sonni tranquilli, sapendo di aver messo in completa sicurezza tutto l'immobile, non ha prezzo.

Soddisfatto al 100%.

Consiglierei Poliurea Italia per la professionalità, l'impegno e la passione che mettono nel loro lavoro, dai titolari ai ragazzi che compongono le squadre, una grande famiglia che ***non lascia nulla al caso.***

Vi dico solo che da oggi, avendo più strutture ricettive, per qualsiasi problema di infiltrazioni esiste solo POLIUREA ITALIA.

4.

QUARTA PARTE

Scegliere l'azienda giusta (evitando danni e contenziosi legali)

Quando si effettua una scelta, si cambia il futuro.

(Deepak Chopra)

La difficoltà di fare la scelta giusta

Di fronte alla necessità di risolvere un problema che sta mettendo a rischio la struttura di un'attività, e anche tutto il lavoro che viene svolto al suo interno (macchinari inclusi), si cerca di individuare la scelta migliore, che ottimizzi tempistiche e budget offrendo un risultato a regola d'arte.

Dopo così tanti anni in questo settore, sappiamo bene quanto sia difficile scegliere la soluzione più adatta. Ora vorremmo approfondire quali sono le indicazioni chiave per capire se l'azienda a cui hai deciso di appoggiarti è la scelta più adatta.

In questo modo potrai evitare non solo di fare un buco nell'acqua (letteralmente), ma di incappare in contenziosi legali che sono purtroppo molto frequenti in edilizia.

I contenziosi legali nel mondo dell'edilizia

Nonostante si tratti di un argomento ancora troppo sottovalutato, devi sapere che le maggiori contestazioni che si registrano in edilizia riguardano proprio le problematiche legate all'acqua e alle infiltrazioni.

I contenziosi legali sono una zavorra molto pesante, che porta via tempo e denaro ma, al tempo stesso, si rivelano una preziosa fonte di informazioni, per capire le problematiche più frequenti e i punti critici.

Conosciamo da vicino queste spiacevoli situazioni perché Stefano viene spesso contattato come consulente esterno per la redazione delle perizie legali.

Come mai avviene questo contributo?

I periti hanno bisogno di un esperto del settore che abbia una comprovata esperienza, che conosca molto bene i diversi tipi di impermeabilizzazione e sappia riconoscere eventuali problematiche e criticità.

Stefano e lo stretto rapporto con il mondo delle perizie legali

Vengo spesso contattato per collaborare alla stesura delle relazioni tecniche, per avere la certezza, grazie a un esperto esterno, di fare un lavoro eccellente di valutazione del singolo caso.

Questi contenziosi infatti sono più frequenti di quanto si possa pensare.

Secondo recenti indagini, in Italia per una sentenza definitiva sono necessari circa 1.600 giorni pari ad almeno 4,3 anni.

Si tratta di storie senza fine, che **hanno costi di manutenzione molto elevati.**

Negli ultimi 20 anni i contenziosi legali riguardanti il mondo dell'edilizia sono decisamente aumentati.

Tra le cause principali quelle legate all'acqua e alle infiltrazioni che sono tra le più numerose e difficili da risolvere nel mondo dell'edilizia come confermato da diverse indagini statistiche.

Il fatto che le impermeabilizzazioni coprono in media il 60% di questi casi, mostra come vengano ancora troppo spesso affidate a tecnici improvvisati, che non riescono a risolvere in modo duraturo il problema dell'infiltrazione.

Per quale motivo si arriva a risultati disastrosi e a contenziosi legali?

Secondo diverse ricerche promosse da ASSIMP Italia, l'Associazione Nazionale delle aziende di impermeabilizzazione, il 55% delle volte la responsabilità delle problematiche che si presentano a seguito di un lavoro di impermeabilizzazione è dovuta ad una cattiva progettazione.

Cosa significa "cattiva progettazione"?

Si tratta, ad esempio, della scelta errata o inadeguata dei prodotti utilizzati, la predisposizione di supporti non conformi, la mancata valutazione delle funzioni accessorie come l'idoneità ai carichi, alle temperature di esercizio, alle sollecitazioni provocate durante le fasi di lavorazione… insomma, è complesso.

Non a caso questo è il momento più importante di tutto il processo, quello che può davvero decidere le sorti della tua struttura.

La cosa peggiore che accade quando si affida un lavoro così delicato a tecnici improvvisati, con poca esperienza e senza una vera e propria struttura alle spalle, è la superficialità con cui viene svolto tutto il lavoro.

Il mondo delle impermeabilizzazioni si prende ancora troppo alla leggera, pensando che sia un lavoro semplice, che chiunque può fare.

Un settore allo sbando, senza normativa

La verità, che speriamo possa presto cambiare, è che il mondo delle impermeabilizzazioni non è ancora stato normato a dovere.

Come ben saprai, ci sono tantissime attività che richiedono diplomi, corsi, anni di lavoro alle spalle per poter essere avviate.

Nessuno può svegliarsi la mattina e decidere di intraprenderle.

Questo purtroppo non vale ancora per il nostro mondo. Nel nostro settore chiunque può decidere, dal nulla, di fare l'impermeabilizzatore.

Non ci si rende conto di quanto peso abbia questo lavoro, a livello di sicurezza, di operatività della struttura, dell'azienda che vi opera all'interno.

Proteggere un edificio dalle infiltrazioni non è un gioco, è un lavoro che richiede conoscenze, esperienza.

Cosa si rischia con un'impermeabilizzazione fatta male?

Se il lavoro viene fatto male non solo causa costi aggiuntivi e perdite di tempo.

Può portare a danni ben più gravi e crolli, un pericolo reale per le persone che stanno lavorando lì in quel momento.

Può anche bloccare l'attività di un'azienda o di un ente, che si ritrova così senza la possibilità di servire i clienti.

Questo non causa solo una mancanza di fatturato, ma può arrivare a far perdere clienti importanti, che cercano altrove una soluzione alle loro esigenze.

In questo modo si può arrivare a spese ingenti da dover sostenere per mettere tutto in sicurezza e ripartire, nonostante non si stia incassando nulla.

Sono situazioni terribili per un imprenditore che ha messo l'anima nella creazione e crescita della sua attività, noi lo sappiamo benissimo.

Non sempre si rischia di arrivare a questo punto… ma vale la pena correre questo pericolo?

Purtroppo però, finché non ci sarà una normativa specifica e chiara, ci saranno in circolazione sia professionisti affidabili che improvvisati e spetterà solo a te capirne la differenza.

Consideriamo per un attimo, nella sfortuna, la migliore delle ipotesi.

La copertura che ti è stata applicata non va bene e ha delle falle che causano infiltrazioni.

Cosa succede normalmente?

Il limite delle toppe

Quando c'è una piccola perdita cosa si fa? Sì cerca di rattoppare la situazione.

Lo stesso avviene con l'impermeabilizzazione.

C'è un punto dove non sono state saldate bene le diverse parti?
Una zona delicata, complessa, dove non è andato a buon fine il lavoro?

Ci si mette una pezza.

Ogni volta, continuamente.

In pratica diventa un enorme **collage**, che tiene in ansia continua il responsabile della struttura e che causa continue chiamate, costi, tempo perso… senza mai fine.

Sai quante volte veniamo chiamati come ultima spiaggia?
Hanno provato di tutto, fatto mille rattoppamenti e sono esasperati, non ne possono più.
Cercano una soluzione che finalmente sia definitiva e per questo si rivolgono a noi.

Fa piacere, certo, ma vorremmo davvero permettere a queste persone di evitare tutto quel tempo perso, quei soldi buttati e quelle preoccupazioni continue.

Questo libro serve anche a questo, ad aiutare a fare chiarezza prima di avere problemi.

Il pericolo degli standard

Un altro rischio si corre anche se l'azienda a cui ti affidi è in buona fede e si impegna a fare il massimo delle sue possibilità.

Si tratta però di un rischio che può portare a lavori inadeguati, sommari e che possono durare ben poco, rivelando velocemente i loro difetti - e permettendo così la comparsa di nuove infiltrazioni.

Si tratta del ragionare per standard.

È una procedura che permette di dover faticare ben poco, proponendo sempre la stessa soluzione, a prescindere da quale sia il reale problema.
Si stabilisce che la procedura è una, si lavora in un modo preciso, sempre uguale, e basta.

Non ti sembra nulla di strano? Mi spiego meglio.
Le superfici da impermeabilizzare possono essere di diverso tipo, come abbiamo già visto. Ma, prima ancora, la cosa più importante è che non saranno mai, e dico mai, nella stessa identica condizione.

Le variabili sono davvero tante, vediamo le più importanti - e poi potremo passare a capire in base a cosa valutare chi hai di fronte.
Vedrai che sarà molto più semplice capire se affidarti a quella azienda o se starne alla larga e cercare altrove.

Partiamo dall'analisi delle variabili.

Ti renderai conto, leggendo queste righe, che anche la condizione specifica della tua realtà ha esigenze ben precise, che meritano la giusta analisi preliminare.

Prima variabile: l'impermeabilizzazione vecchia, da sostituire

Una delle prime variabili da considerare è la condizione attuale della superficie.

La copertura preesistente ha avuto evidentemente una serie di falle, che hanno portato a infiltrazioni, in uno o più punti differenti.
Questo significa che magari per anni e anni ha retto, è stata sufficiente, ma ora non più.

Giustamente ti chiederai…

Com'è possibile che un tipo di impermeabilizzazione non sia più adatta al giorno d'oggi?

La colpa, per lo più, è da attribuire al meteo.

Sappiamo bene che il clima sta davvero cambiando e i supporti tradizionali che sono nati ormai tantissimi anni fa non sono stati progettati per reagire prontamente a determinate bombe d'acqua.

Hai presente quando non piove per mesi e poi, tutto d'un tratto, viene giù la stessa quantità d'acqua in due giorni soltanto?

Avrai sentito sicuramente di tanti allagamenti e infiltrazioni… ma la colpa non è del tutto da imputare ai classici supporti che ci hanno accompagnato per così tanti anni.

Hanno fatto benissimo il loro lavoro solo che, come in tutte le cose, ci si deve adattare ai cambiamenti, tenere sempre il passo.

L'innovazione tecnologica e la continua formazione sono la chiave anche per un ambito apparentemente statico come quello delle impermeabilizzazioni.

Anche perché… prova a considerare un aspetto importante che riguarda l'attuale copertura del tuo stabile.
Se ti sta causando questi problemi i casi sono due.

O è sbagliato il tipo di copertura, ovvero non si adatta alla conformazione della superficie a cui è stato destinato e quindi ha evidenziato le sue criticità.

Oppure è stata sbagliata la preparazione e posa del prodotto.

Questo è un passaggio importante.

Prima di puntare il dito contro un tipo di copertura, è importante capire come è stata applicata, come è stata preparata la superficie…

… tutte fasi che sono fondamentali per essere sicuri di fare un lavoro a regola d'arte.

Sai spesso, troppo spesso, si pensa che basti applicare il prodotto e via, finito.
Questo vale anche per il mondo della Poliurea.

Sai quanti ti potrebbero dire:

"Ma sì, la Poliurea è la soluzione innovativa del momento, basta spruzzarla ovunque e il gioco è fatto".

Ecco, se senti questa frase scappa.

Lontanissimo.

Solo così ti eviterai un lavoro eseguito con superficialità, che rischia di mostrarti ben presto la sua vera faccia, rivelando che hai perso tempo, soldi, e purtroppo anche una piccola parte della tua credibilità.

Conoscere questa variabile, avere ben chiara la condizione attuale della copertura, è quindi molto importante per capire come non commettere più gli stessi errori e realizzare un lavoro duraturo e performante, che metta davvero al sicuro l'edificio.

Ma passiamo alla seconda variabile.

Seconda variabile: la superficie da trattare

A prescindere dalla copertura preesistente, quello che è importante studiare con attenzione è la superficie che si andrà a trattare.
Ogni superficie ha le sue caratteristiche e soprattutto la sua destinazione d'uso.

Partendo dalle caratteristiche, mettiamo il caso di un tetto, uno dei casi più frequenti.

Un tetto ha due caratteristiche da considerare con molta attenzione: eventuali elementi tecnologici presenti e la destinazione d'uso degli ambienti sottostanti.

Abbiamo già visto queste due caratteristiche, ma qui te le ripropongo perché sono elementi chiave che prevedono soluzioni differenti.

Se pensi ai classici metodi di impermeabilizzazione, come le guaine bituminose, richiederebbero di spostare tutti gli elementi presenti sulla superficie, con costi, disagi ed enormi perdite di tempo.

Inoltre sarebbe necessario smantellare la copertura precedente e non è affatto semplice come può sembrare.
Si tratta infatti di rifiuti speciali, che prevedono una procedura rigida e precisa da seguire.

Per farti un esempio, serve:

- la presentazione alla ASL di competenza del piano di lavoro

- l' allestimento del cantiere con tutte le procedure di sicurezza

- l'incapsulamento e lo smontaggio del rivestimento

- il trasporto con mezzi autorizzati

- lo smaltimento in discarica

e altri passaggi necessari che allungano e complicano solo la burocrazia…

Già solo leggere questi punti è sfiancante, vero? Immagina dover star dietro a ciascuno di essi, sostenendo anche tutti i costi necessari per smaltire queste coperture in totale sicurezza, come è giusto che sia per il rispetto dell'ambiente.

Lo stesso vale per gli elementi tecnologici presenti, che sono ingombranti, costosi e che soprattutto servono!
Se sono lì c'è un motivo e decidere di muoverli dal loro posto, spostarli, cercare una sistemazione provvisoria… è davvero complesso e oneroso.

Considerare con molta attenzione questa superficie è fondamentale. Non sempre le diverse opzioni di impermeabilizzazione si adattano a ogni superficie.

Quindi è importante che venga attentamente valutato ogni centimetro, senza trascurare nulla, senza buttare semplicemente uno sguardo complessivo alla zona.

La terza variabile: la destinazione d'uso

Può sembrare banale, ma non lo è affatto.

Come si suol dire, "intanto che siamo in ballo, balliamo".

Questo significa che non è importante soltanto scegliere una copertura adatta alle condizioni della superficie, ma è fondamentale considerare le caratteristiche degli ambienti sottostanti.

Se, per esempio, sotto la superficie sono presenti uffici riscaldati, servirà un trattamento diverso rispetto ad ambienti adibiti a semplici depositi o magazzini.

Questo per dare il giusto risalto anche all'isolamento termico.
Infatti, ottimizzarlo grazie al tipo di copertura significa evitare sprechi di energia, contenere i costi in bolletta, vivere meglio all'interno dei locali, specie quando si trovano appena sotto il tetto.

Ogni edificio che viene vissuto da persone, che lo abitano e lavorano, ha bisogno di determinate caratteristiche.

Mettendo a disposizione ambienti confortevoli e sicuri, si avranno dipendenti e collaboratori soddisfatti, riuscendo, grazie al giusto isolamento, a contenere i costi.

La quarta variabile: le aspettative del committente

Sì, hai letto bene.
Le tue aspettative, cosa stai cercando, cosa pensi di otte-

nere …

Può sembrare la variabile meno importante, ma non è affatto così.

Ogni persona ha in mente degli obiettivi ben precisi, delle idee già formate in mente, delle esigenze. Sa bene quanto è importante quell'edificio.

Per te quanto è importante?
Quanto conta che sia inespugnabile, che l'acqua non possa in alcun modo penetrare e fare danni?
Lo so, è molto importante.

Per questo noi siamo abituati ad ascoltare con estrema attenzione queste aspettative e spesso a ribaltarle.

Sì, esatto, ribaltarle.

Sai, alla fine si spera che la ditta a cui farai affidamento sappia cosa sta facendo e abbia un bagaglio di esperienza molto solido.

Tu hai la tua idea, il tuo film già sceneggiato in mente, e loro devono sapere se è a lieto fine oppure no.

Per questo a noi capita di ribaltare queste aspettative, spiegando in maniera scrupolosa al cliente qual è la situazione e che tipo di soluzione su misura richiede.

Però non si tratta solo di scioccare il cliente cambiando tutte le carte in tavola, ma di fornirgli tutte le informazioni che lo porteranno alla stessa conseguenza.

Ti faccio un esempio.

Un nostro cliente importante era già un tecnico molto preparato e sapeva già esattamente quello che voleva.

Aveva studiato la situazione, le possibili soluzioni e la condizione attuale della sua superficie.

Aveva il problema di infiltrazioni su un manto sintetico, tipo il classico telo di copertura delle piscine o dei camion.

Una terribile grandinata con chicchi grandi come pesche gliel'aveva martoriato tutto, massacrato.

In pratica non avevano più nulla sul tetto che li proteggesse dall'acqua.

C'erano zone con aree tecnologiche, con macchinari di condizionamento immobili, i ricicli dell'aria, tantissimi elementi complessi da rimuovere.
Fai conto che avevano quasi 2.000 macchine sopra, appoggiate sul vecchio manto impermeabilizzante.

Questa situazione per noi è ottimale, ma capita spesso, come in questo caso, che ci sia un dettaglio che sfugge al cliente.

Una frase che sentiamo spessissimo è proprio:

"cavolo effettivamente questo dettaglio non l'avevo valutato".

L'unico modo per arrivare a questo però è un'analisi dav-

vero minuziosa della realtà che ci troviamo di fronte, senza trascurare nulla.

L'esperienza poi ti porta a individuare molto velocemente tutte le potenziali criticità, come se ci fosse un sensore negli occhi che ci fa subito notare gli elementi di rilievo, che possono influenzare il lavoro.

Le aspettative riviste del cliente vengono poi condivise con tutti gli elementi della squadra che si occuperanno del cantiere, di portare a termine il lavoro.

In questo modo ogni persona che incontrerai, dal caposquadra ad uno dei tecnici, saprà esattamente cosa deve fare, conoscerà ogni dettaglio del lavoro.

Tutto ciò che promettiamo ai clienti siamo sicuri di poterlo mantenere.
Non ci sono parole buttate lì, ma ogni affermazione deriva da un processo che ci assicura di poter dire quelle cose e metterle poi in pratica.

La condivisione comprende anche le aspettative

Alle nostre spalle abbiamo uno staff di persone preparate, che faranno di tutto per accontentare quelle che sono diventate le aspettative di tutti.

Non sono più solo aspettative del cliente, ma sono diventate le nostre e, a cascata, di tutto il team che seguirà il cantiere fino alla consegna del lavoro svolto.

Questo veloce aneddoto ci porta ai **punti che dovresti considerare per capire se hai di fronte una persona, un'azienda competente** oppure se sono improvvisati e rischiano di mettere in pericolo l'edificio.

Attraverso questi semplici punti sarai in grado di farti un'idea, di valutare meglio - e già dal primo incontro - le competenze dei tecnici.

1 - L'abito fa il monaco

Cosa intendiamo per abito?

Vedi, già dalla presentazione puoi ben capire quanto sia organizzata e solida l'azienda a cui ti sei rivolto.

Prima di tutto chi arriva, come si presenta.
Poi, anche attraverso una veloce ricerca, puoi capire se hanno un furgone improvvisato o se sono strutturati con attrezzature ben precise.

Per darti un'idea più concreta, noi ci presentiamo tutti vestiti uguali, con la stessa divisa.
Abbiamo furgoni attrezzati lavati, tenuti con estrema cura e brillanti.

Tutto il processo è stato ottimizzato per non creare nes-

sun disagio al cliente, ma solo aiutarlo a risolvere in modo definitivo un problema.

Per farti un esempio, abbiamo a disposizione 40 kw per scaldare tutti questi materiali e 100 metri di tubo riscaldato, per lavorare in modo autonomo, senza creare disagi.

Prova a pensare se, anche solo per sbaglio, semplicemente attaccando una spina, che danno che si potrebbe causare, magari facendo saltare un macchinario importante e costoso del cliente.

Anche le dimensioni del nostri camion non sono casuali.

Tante volte negli anni abbiamo notato i giganteschi camion della concorrenza, che non passano mai da nessuna parte e non fanno altro che creare problemi e disturbare continuamente il cliente.

Sai cosa abbiamo capito negli anni?

Che l'ideale per i clienti era che fossimo praticamente invisibili, autonomi e decisi, dritti fino al raggiungimento del risultato.

Questa prima impressione quindi è già un biglietto da visita importante anche come termometro del disturbo che riceverai da queste figure, che per un determinato tempo ti ritroverai "tra i piedi".

2 - La richiesta di informazioni

Qui entra in gioco il primo contatto verbale, quello che ti viene chiesto, tutte le informazioni che servono all'analisi preliminare.

Se le domande che ti vengono rivolte sono pochissime e generiche, significa che c'è il rischio che ti venga proposta una soluzione standard, senza che venga attentamente valutata la tua condizione.

Durante il sopralluogo chi ti sta di fronte deve saperti ascoltare, capire le tue problematiche e cosa ti aspetti di ottenere dal trattamento di impermeabilizzazione.

Deve capire se hai esigenze collaterali, e attraverso domande precise rendersi conto se è in grado di aiutarti e come.

Tutta l'efficacia del lavoro svolto dipende dall'analisi preliminare, proprio perché le soluzioni a disposizione sono tante e vengono scartate o scelte in base a parametri ben precisi.

Quindi cerca di fare caso alle domande che ti vengono rivolte, a quanto sono generiche o specifiche, al fatto che le tue parole siano davvero ascoltate o si perdano nell'aria.

3 - Il sopralluogo

In questo momento dovresti valutare quanto si sporcano le mani.

Sì sì, letteralmente.

Ho perso il conto di quanti clienti sono rimasti sbalorditi dal fatto che mi piegassi a terra per vedere bene negli angoli, per analizzare ogni dettaglio della superficie e della vecchia copertura.

Rimanere lì, ingessato, a scrutare e basta non è sufficiente.

Sarà che io per primo sono stato un tecnico posatore e quindi sono abituato al lato pratico del lavoro, ma è realmente troppo importante questo passaggio per liquidarlo in due occhiate.

Per noi è fondamentale offrire certezze, non ipotesi e soluzioni traballanti.

Chi si affida alla nostra attività, alla nostra valutazione, deve essere certo di ottenere prima di tutto informazioni veritiere e utili a capire la sua situazione attuale, **cosa si ritrova sulla testa,** o sotto i suoi piedi, a seconda del tipo di superficie da trattare.

In secondo luogo deve essere sicuro, se decide di affidarsi a noi, che otterrà un lavoro a regola d'arte, duraturo, senza sbavature, in grado di ottimizzare la sua copertura e le condizioni degli ambienti sottostanti.

In pratica, deve poter dormire sonni tranquilli.

4 - Quanto tempo ti dedica?

Come ti anticipavo prima, stai alla larga da chi in due secondi ti dice che va bene, che sa cosa fare, che la sua copertura è perfetta per te.

Se il sopralluogo viene preso sotto gamba, significa che c'è un atteggiamento superficiale complessivo, che non ha tenuto conto correttamente delle variabili di cui abbiamo parlato.

Molti tendono a liquidare velocemente questo momento per un motivo molto semplice: vogliono vendere il loro servizio.

So che è una cosa ovvia, ma in realtà non dovrebbe affatto essere così.

Il nostro tipo di attività comporta una serie di responsabilità, ogni scelta ha delle conseguenze importanti per il tuo edificio.

Decidere di accettare un lavoro praticamente a scatola chiusa è un rischio folle da correre, molto più controproducente dell'aver chiuso un nuovo lavoro.

Per questo cerca di prestare attenzione a quanto tempo dedica al sopralluogo, a come lo impiega, a quanta attenzione rivolge a te e alla superficie problematica.

5 - La soluzione standard

A completare l'opera, a chiudere il cerchio dei fattori a cui prestare attenzione durante il tuo primo incontro con i potenziali impermeabilizzatori, troviamo il famigerato responso.

Dopo le domande, l'analisi, la perlustrazione dell'area… cosa ti rispondono?

Ora, a questo punto tu dovresti avere le idee più chiare, avrebbero dovuto spiegarti quali sono gli specifici problemi della tua attuale copertura e come si muoverebbero per risolverli.

Ma non solo.

La tipologia di soluzione prevista va argomentata. Non basta dire:

"Sì, la mia soluzione va bene, procediamo".

In questo modo chi sta dall'altra parte, ovvero tu, non ha alcuna informazione chiara di cosa lo aspetta, del motivo che ha portato a scegliere quella soluzione e di quali saranno i benefici.

Non ti resta che fidarti e incrociare le dita.

Ma non può essere così.
Non dovrebbe mai essere così, tanto meno quando si ha a che fare con la sicurezza e l'agibilità di un edificio, da cui

probabilmente dipende il tuo lavoro.

Per questo, se non ricevi risposte soddisfacenti puoi decidere di chiedere un secondo sopralluogo, trovando così un metro di paragone, per capire se ci sono diversi tipi di approcci (spoiler: sì, ci sono eccome).

Oppure puoi fare domande e vedere che tipo di risposte ricevi. Quello che conta è capire se hai di fronte professionisti seri, preparati e che sanno esattamente cosa ti stanno dicendo, oppure se sono improvvisati e prendono alla leggera il lavoro.

Tanto il problema nel caso si dovesse ripresentare, rimarrebbe a te.
Certo, potresti ricontattarli e chiedere spiegazioni, chiedere di rimediare al lavoro svolto, ma molte di queste piccole realtà spariscono velocemente e finiscono per dare la colpa al materiale difettoso, alzando le mani e sollevandosi da ogni responsabilità.

Quindi stai alla larga dalle soluzioni standard, riproposte in maniera identica per ogni situazione.

Noi, nelle nostre esperienze passate, abbiamo davvero visto di tutto, centinaia di cantieri dove si doveva rimediare a lavori superficiali, sommari e visibilmente poco professionali.

Tutta la nostra esperienza ci ha portati a progettare il cantiere perfetto, proprio perché dopo questa prima fase interlocutoria, si approda alla seconda parte del lavoro.
Si tratta della parte operativa, quella dove iniziano i lavo-

ri e ti ritrovi una squadra di persone "tra i piedi".

Persone che dovrebbero tutte sapere perfettamente quello che stanno facendo e lavorare in modo pulito e veloce.

Il cantiere perfetto

Vedi, chi si rivolge a noi, alla nostra categoria, non ha nessun motivo per conoscere le diverse tipologie di impermeabilizzazioni e spesso sa anche poco della copertura con cui ha a che fare.

Sa solo che gli sta dando problemi, infiltrazioni che possono mettere a rischio il loro lavoro.

Il nostro compito è quello di fare chiarezza nella sua mente, aiutarlo a capire la sua situazione specifica e poi dirgli se la Poliurea è la soluzione più adatta oppure no.

In secondo luogo, quello che dobbiamo fare è gestire il cantiere, con tutti gli imprevisti che possono sorgere, in modo autonomo e risolutivo.

Vedi, durante lo svolgimento del lavoro, dalla preparazione della superficie all'applicazione del primer, fino alla stesura della Poliurea, possono presentarsi piccoli inconvenienti.

Ma non solo.
Possono emergere soluzioni alternative più efficaci, domande da parte del cliente… mille dettagli da gestire.

Ora ti fornisco un altro piccolo elemento per aiutarti a valutare chi hai di fronte.

I tecnici della squadra, i posatori veri e propri, come si comportano?

Sono seri, professionali, sanno rispondere ad una tua domanda?

Oppure ti liquidano con:
"Deve chiedere al capo"

Ecco, questa risposta è un segnale di allarme. Significa che in assenza di un responsabile, non c'è una persona che tiene il polso della situazione.

Questo, nella migliore delle ipotesi, porterà solo a qualche piccolo ritardo, causato dalla mancanza di comunicazione, o a qualche leggera sbavatura nello svolgimento dei lavori, senza gravi ripercussioni finali.

Nella peggiore delle ipotesi però porterà a un risultato sommario, con un lavoro approssimativo, alla "speriamo che regga".

Un lavoro, come dicevamo prima, standard, non cucito su misura, non modellato in base alle esigenze della tua superficie e degli ambienti sottostanti.

Sai, spesso, intanto che si sta facendo un lavoro di questo tipo, si cerca di ottimizzare e migliorare anche l'isolamento

termico, innalzando le performance dell'edificio, la sua vivibilità ed efficienza.

Avere a che fare con una squadra di posatori che si limita ad eseguire gli ordini, che non conosce alla perfezione la tua specifica situazione… è un limite importante.

Ma com'è il cantiere perfetto?

Giusta domanda. Il cantiere perfetto è prima di tutto pulito, preciso, ordinato.

Non ti crea intralci, non ti fa perdere tempo ogni mezz'ora e non ti causa ritardi infiniti (con conseguenti spese accessorie).

La squadra deve avere tutti gli strumenti perfettamente funzionanti, che non lascino trapelare di non essere proprio "di ultima generazione".

Poi, ogni componente della squadra deve essere a conoscenza di tutti i dettagli della tua situazione, di ogni problematica, di ogni caratteristica e di quelle che sono le tue aspettative.

Ci deve essere, in pratica, un'ottima e continua comunicazione interna.

Saprai meglio di me che questo è alla base di ogni azienda che funziona bene, ma quando un lavoro viene affidato a una squadra, quando tu non sei presente, la condivisione delle informazioni è ancora più cruciale.

Ogni posatore deve poter essere in grado di notare un difetto, un potenziale problema, una risorsa non evidenziata prima… qualsiasi cosa.

Deve comunicarla al suo responsabile e insieme devono poter valutare se è il caso di modificare la strategia iniziale.

Questo è un vero lavoro su misura, un cantiere efficiente che funziona al meglio.

L'obiettivo di ogni attività che fornisce servizi (o che, in generale, vende qualcosa) dovrebbe essere quello di avere un cliente soddisfatto dall'altra parte, consapevole del grande lavoro che è stato fatto.

Questo evita brutte situazioni, potenziali contenziosi, danni difficili da sostenere.

Abbiamo visto tanti contenziosi legali interagendo come consulenti esterni.

Situazioni in cui il cliente era frustrato, si sentiva in colpa per avere fatto la scelta sbagliata, per essersi fidato.

So che non è facile, nessuno ha la sfera di cristallo, ma tutti questi indicatori sono spie molto importanti di quello

che potrebbe accadere poi durante la fase più operativa.

Anche perché, considera questo.

Un'azienda solida, che si presenta bene, che ha evidenti macchinari e mezzi di ultima generazione, che ha squadre preparate, allineate, professionali… è un'azienda che dura nel tempo.

Un'azienda che non sparisce dopo il lavoro, che non ti volta le spalle di fronte a una difficoltà.

Tutti questi elementi dovrebbero esserti di aiuto per fare una valutazione iniziale.

Sappiamo bene che non sono informazioni che ti vengono fornite facilmente, ma scegliere a chi affidare la sicurezza di una copertura non è una decisione da prendere alla leggera.

Ogni dettaglio in più ti rende più autonomo e consapevole, avvicinandoti alla scelta più adatta alle tue esigenze, non a quelle di chi vuole venderti il suo servizio.

Philip Morris: la difficoltà di infiltrazioni e una copertura "affollata" dagli impianti

Questo cantiere è stato una bella sfida per noi.

È il classico esempio di superficie super affollata, con tantissimi impianti di grandi dimensioni, costosi e complessi da spostare.

Durante la fase del sopralluogo abbiamo fatto notare al referente ogni dettaglio, ogni possibile ostacolo per svolgere il lavoro.

L'abbiamo sommerso di informazioni, ma cercando di essere il più chiari possibile, per fargli avere un quadro ben definito della situazione e delle possibili alternative.

Non è stato facile affrontare questo cantiere. È uno dei casi in cui l'unione e la competenza della squadra di posatori è l'elemento vincente.

La cosa bella è sempre notare lo stupore negli occhi dei clienti.

Uno stupore che si ritrova sia in corso d'opera, quando si rendono conto che non servono operazioni di smaltimento, di rimozione di elementi presenti sulla superficie: si sentono immediatamente più leggeri.

Si passa poi allo stupore che genuinamente si prova di fronte a un cantiere efficiente, pulito e funzionale, in grado di rispettare le tempistiche concordate.

Per arrivare poi allo stupore successivo, quello che si sente nel rendersi conto di avere una superficie sicura, affidabile, impermeabile in modo del tutto uniforme.

Ma mi sembra giusto lasciare la parola al nostro cliente.

Sono Piergiorgio Knerich, responsabile della società "Simic Spa" operante nel settore dei servizi di manutenzione dalla A alla Z presso clienti multinazionali come, in questo caso, Philip Morris.

Ci siamo rivolti a Poliurea Italia per risolvere diversi problemi di infiltrazione, spesso molto complessi, dovuti alla presenza di corpi tecnici presenti sulle coperture, tanto da presupporne lo smantellamento e riposizionamento.

Mi è stata presentata Poliurea Italia da collaboratori esterni e ho preferito loro ad altri, non certo per il prezzo, ma per la professionalità di analisi del problema durante il sopralluogo, spiegando nel dettaglio cosa poter fare ed evidenziando eventuali punti critici.

Non ho avuto alcuna perplessità in merito alla proposta fatta, ho intuito subito che era l'unica soluzione possibile.

Nonostante le difficoltà riscontrate sono riusciti a portare a termine il lavoro con successo.

Mi ritengo più che completamente soddisfatto dei lavori svolti e dei risultati ottenuti.

Il risultato è stato pienamente raggiunto e la situazione è migliorata apportando i seguenti ***benefici:***

- miglioramento dello stato di salute della copertura;

- sicurezza nei luoghi di lavoro e risoluzione delle lamentele dei dipendenti per il rischio di scivolamento.

Consiglierei Poliurea Italia perché utilizza prodotti validi, vanta operatori molto professionali e l'aspetto che più mi ha soddisfatto è stato il risultato finale, che con altri sistemi tradizionali non abbiamo mai ottenuto.

5.

QUINTA PARTE

Il futuro della tua attività nelle tue mani

"Dietro ogni impresa di successo c'è qualcuno che ha preso una decisione coraggiosa."

(Peter Ferdinand Drucker)

Siamo arrivati all'ultima parte del nostro percorso, l'ultima tappa.

Ora avrai un'idea più chiara sia del ruolo dell'impermeabilizzazione, sia sui diversi tipi di soluzioni a disposizione.

Conoscerai meglio la Poliurea e quello che la rende unica rispetto alle altre soluzioni.

Abbiamo iniziato questo viaggio con la nostra storia, le nostre difficoltà iniziali nel farci largo con le nostre sole forze.

Noi tre a lavorare fino a venti ore al giorno.

Siamo partiti da soli, da un garage con un piccolo deposito e un macchinario usato, facendoci carico solo noi di tutto il lavoro, pieni di entusiasmo e voglia di fare.

Poi abbiamo iniziato ad aver bisogno di un primo collaboratore che ci desse una mano, ed è arrivato il primo.

Poi un altro collaboratore e via via, si è sparsa la voce e con il tempo sono arrivati tutti ragazzi della nostra zona, i migliori della provincia di Mantova.

All'epoca avevamo un solo impianto, oggi siamo arrivati a cinque.
Cinque impianti che vanno in giro per tutta l'Italia a spruzzare Poliurea.

Ogni impianto, ogni furgone attrezzato, ha un valore di circa centocinquantamila euro.

Ti parlo di queste cifre solo per farti capire quanto sia pesante e oneroso costruire una realtà solida e performante nel mondo della Poliurea.

Vorrei chiudere questo cerchio con quella che è la nostra realtà attuale.

Oggi siamo leader nell'impermeabilizzazione con la Poliurea perché abbiamo impostato un metodo di lavoro e di formazione del personale.
Questo per farti capire quanta profondità, quanta complessità si nasconde dietro l'applicazione della Poliurea.

Iniziamo dal metodo di applicazione, che non è semplicemente spruzzare il prodotto, ma è decisamente più complesso.

Chi ti dice che basta spruzzare la Poliurea a pioggia per fare tutto il lavoro non ha idea di cosa sta dicendo.

Per ricoprire la superficie con la Poliurea è importante prima di tutto preparare la stessa superficie e poi sapere esattamente quale tipo di Poliurea applicare.

Come abbiamo visto, esistono diversi tipi, 20, di Poliurea e ognuna ha caratteristiche differenti, che meglio si adattano a diverse esigenze, anche a livello di isolamento termico.

Poi certo, la fase di asciugatura è molto rapida e calpestabile in pochissimo tempo, ma è l'ultimo anello della catena.

Quell'anello che permette una chiusura perfetta, praticamente invisibile, se tutto prima è stato fatto a regola d'arte.

Volersi improvvisare con mezzi poco idonei è molto rischioso, anche se quasi solo per il cliente.

Sai per quale motivo?

Perché queste piccole e traballanti realtà, al primo insoluto crollano e puff, spariscono nel nulla.

Questo significa che se tu, dopo qualche tempo, hai problemi con la loro copertura, con il lavoro svolto, non trovi più nessuno a cui aggrapparti.

Non c'è niente da fare, sei solo con il tuo problema.

Vedendo questo scenario, molti posatori rimangono aggrappati alle coperture tradizionali, nonostante i mille difetti, proprio perché richiedono pochissimi costi, sia per il materiale sia per la modalità di applicazione.

È la scelta più facile per loro… non necessariamente per te purtroppo.

Per questo, già nelle pagine precedenti abbiamo accennato quanto è importante la squadra di posatori a cui viene affidato il lavoro.

A ripensare agli inizi, in cui eravamo prima tre poi cinque persone, sembra passata un'eternità, ma si tratta di poco più di cinque anni.

Ogni nuova figura che abbiamo assunto nel tempo, condivide con gli altri l'amore per questo lavoro, una vera e propria passione che lo porta a cercare sempre la soluzione più

adatta, a creare una vera e propria opera d'arte in cantiere.

L'importanza della passione

Sentiamo spesso dire che è difficile trovare persone che hanno voglia di impegnarsi in lavori faticosi, come i nostri cantieri.

In realtà non è realmente così, le persone valide - in gamba, che hanno voglia di fare e mettersi in gioco - esistono, basta cercarle e fare in modo che rimangano.

Per farlo direi che non abbiamo fatto fatica.
Abbiamo cercato di fare il contrario di tanti datori di lavoro con cui abbiamo avuto a che fare in passato, costruendo ambienti di lavoro sereni, dove regna armonia e rispetto.

Alla fine, le persone che meritano davvero vanno retribuite correttamente, trattate con fiducia e rispetto.
In questo modo sarà davvero difficile che se ne vadano.

Anzi, ti dirò di più.

Nessuno dei collaboratori è mai andato via da Poliurea Italia

Fin dai primi assunti, tutti sono ancora qui, compreso un caso molto particolare e a cui teniamo tanto.

Uno dei nostri posatori, un ragazzo giovane, ha avuto un grave problema di salute, che l'aveva costretto a rimanere a casa.

Purtroppo non poteva più svolgere lavori pesanti e, a quei tempi, non sapevamo cosa fargli fare in alternativa.

Ma non ci siamo mai persi di vista.

Gli abbiamo detto che per lui un posto, in qualche modo, ci sarebbe sempre stato se non fosse stato soddisfatto del suo nuovo lavoro d'ufficio altrove.

Ecco, ora è tornato da noi, perché possiamo inserirlo in ufficio, in un'attività che può sostenere senza difficoltà.

Non ci ha pensato un secondo a mollare il lavoro che stava facendo e tornare da noi.

Questa è la più grande soddisfazione, non ci sono termini di paragone che reggano il confronto.

Vedere un tuo buon dipendente che torna al volo da te perché sa di essere parte di una famiglia, vale più di qualsiasi altra cosa.

Intanto significa che siamo riusciti a trasmettere loro i nostri valori.

Non è una cosa così scontata.

Inoltre vuol dire che si è creato davvero un ambiente sereno, in cui si riesce a lavorare bene, in modo efficiente e armonioso.

Sarai d'accordo con me che tu puoi essere un grande fuoriclasse… ma se i tuoi collaboratori non sono allineati, se non c'è una **conoscenza orizzontale,** comune a tutti, si potrà fare ben poca strada.

Il ruolo chiave della formazione orizzontale

È un po' come avere una bellissima auto sportiva, lucente e rombante, un vero gioiellino.

Tu hai fatto corsi di pilotaggio e sei super eccitato all'idea di guidarla.

Ma se il serbatoio della benzina è mezzo vuoto, farai davvero ben poca strada.

Non ci sono cavalli e capacità individuale che reggano, senza una potenza di fuoco di squadra.

Da soli si fa poca strada… se un'azienda vuole crescere ha bisogno di tante teste pensanti e tante braccia forti, consapevoli e soprattutto fidate.

Da quando abbiamo fondato Poliurea Italia a oggi ci sono tutti, tutti.

I capisquadra attuali sono i primi ragazzi che abbiamo assunto anni fa.

Sono sempre stati abituati a lavorare insieme, mangiavano insieme, passavano del tempo a condividere la loro vita, le loro esperienze.

Quando li abbiamo dovuti separare, tra virgolette, per affidare a ciascuno una sua squadra, sono rimasti molti uniti.

Si sentono spesso, si mandano le foto dei cantieri, si raccontano comunque la loro esperienza quotidiana, ogni giorno.

Questo li aiuta anche sul lavoro, per un motivo ben preciso.

Ogni persona, ogni squadra, può vivere l'esperienza di un numero limitato di cantieri. Se però c'è una condivisione delle diverse situazioni, è come se si potenziasse al massimo quella competenza.

Ogni tecnico può vivere, anche se in maniera indiretta, tutti i cantieri, soprattutto quelli più particolari, costruendo così un bagaglio di esperienza collettivo.

Questo è uno dei pilastri della formazione orizzontale

Ogni persona che indossa la divisa di Poliurea Italia deve avere delle conoscenze precise, competenze aggiornate e in continua evoluzione.

Non possiamo pretendere di sbattere in cantiere persone poco addestrate, sperando che trovino il modo di rapportarsi con i clienti (o che cerchino di evitarli come la peste) e di affrontare eventuali difficoltà impreviste.

Un'attività strutturata in questo modo va poco lontano, non è del tutto affidabile.

Non sarebbe nemmeno giusto poi scaricare su di loro le colpe: se un collaboratore sbaglia, è chi sta sopra di lui che ha commesso l'errore per primo.

Nessuno deve sentirsi abbandonato e buttato su un cantiere, senza indicazioni, senza sapere nulla.

Per questo tutto il nostro lavoro di formazione e di aggiornamento parte dai capisquadra, le persone che da più anni sono presenti al nostro fianco.

I capisquadra Poliurea Italia

Ti presentiamo rapidamente chi ci rappresenta sui cantieri, i nostri capi squadra.

Ognuno di loro ha una storia importante alle spalle, esperienze che tornano sempre utili e che abbiamo cercato di valorizzare al massimo.

Noi, nonostante partissimo con dieci, quindici anni di esperienza nel settore, siamo dovuti partire da zero.

Nessun titolare ci aveva mai dato il giusto risalto e non contavamo nulla in apparenza, eravamo figure che si muovono dietro le quinte.

Per questo abbiamo deciso di non commettere il loro stesso errore: ogni tecnico per noi è prezioso e merita di rapportarsi con i clienti e di fornire il suo prezioso contributo, prendendosi il merito, e i complimenti, pubblicamente.

Queste sono le loro storie.

Giuliano D'Ambrosio

Giuliano lavora in Poliurea Italia dal 2018, ma ci conosciamo da molto più tempo.

"Quello che apprezzo in modo particolare è la libertà di pensiero e la comunicazione, il fatto di condividere i valori, senza imporre ordini ma spiegando e formando i dipendenti.

Nessuno mi dice cosa fare sperando che io stia zitto, non importa se ho capito o meno.

Ogni decisione, ogni scelta viene argomentata e spiegata, condividendo tutte le informazioni con noi.

Nelle mie esperienze precedenti (ero un imbianchino) non c'era questo rapporto con i dipendenti, non venivano ascoltati e valorizzati in questo modo.

Eravamo dei numeri, uno uguale all'altro.

In Poliurea Italia ogni caposquadra è perfettamente in grado di capire le necessità di ogni cantiere, non siamo semplici esecutori delle direttive che piovono dall'alto.

Se Stefano fa un sopralluogo, non ci dice di fare in un modo senza spiegazioni.

Fornisce tutti i minimi dettagli, per mettere tutta la squadra, non solo me, nella condizione ideale per lavorare al meglio e per affrontare qualsiasi imprevisto.

Tutti devono saper fare ciò che serve in cantiere, per questo c'è un'importante fase di formazione orizzontale che viene condivisa.

Quando siamo in cantiere sappiamo bene chi è il cliente, anche se non l'abbiamo mai visto prima.

Ci viene spiegato tutto e siamo consapevoli di ciò che lo preoccupa e dei suoi desideri.

Mi ricordo bene di un cliente che apprezzava molto il nostro modo di comunicare, di lavorare in squadra e si era fidato completamente della nostra esperienza.

Addirittura ci aiutava a scaricare il furgone, come se lavorassimo insieme da sempre.

Questo è molto bello.

Si crea un ambiente di lavoro sereno e unito, un rapporto con il cliente di fiducia, di collaborazione, in cui lui si rende davvero conto che il nostro interesse è quello di trovare la soluzione più adatta alle sue esigenze, non adattare una soluzione standard qualsiasi.

Non amo definirmi caposquadra. Lavoriamo tutti insieme, io semplicemente sono il punto di riferimento, ma ogni ragazzo è perfettamente preparato e autonomo.

La cosa bella di ogni persona che lavora con me è che porta con sé un bagaglio di esperienze pregresse che possono tornare utili nel momento chiave in cui si cerca la soluzione su misura per ogni cantiere, per ogni azienda.

È come avere a disposizione tanti tecnici preparati, tante

teste che ragionano insieme e cuciono una soluzione ad hoc, davvero su misura.

È un vantaggio molto importante perché non dipende tutto dai capi o da noi, ma ognuno ha un'opinione che conta, che viene ascoltata e sfruttata da tutta la squadra.

Sono fortunato, devo dire, perché anche il cantiere più complesso viene vissuto con entusiasmo e con la voglia di fare, di superare ogni nuovo ostacolo, come una sfida."

Diego Farina

Diego lavora in Poliurea Italia dal 2019. Prima di arrivare da noi faceva l'idraulico, quindi sempre con l'acqua aveva a che fare.

Anche in questo caso, la sua esperienza pregressa è preziosa, ma lasciamo la parola a lui.

"Devo dire che mi trovo molto bene in questa azienda.

La sensazione è quella di essere entrato a far parte di una famiglia allargata, dove c'è dialogo e tutto il lavoro diventa più semplice.

Prima avevo un'azienda idraulica e sono felice che vengano valorizzate le mie conoscenze ed esperienze pregresse. Mi sembra di non aver perso tempo buttando anni in un settore che ho poi abbandonato.

Così, tutto viene riutilizzato e mi sento compreso e importante.

È vero che faccio capo ad una squadra, ma in realtà siamo tanti individui che **insieme diventano praticamente invincibili:** il segreto è appoggiarci l'uno alle capacità dell'altro.

Mi ricordo come fosse ieri il lavoro fatto al Palaghiaccio di Brunico.

Un cantiere pazzesco, complesso e impegnativo.

Non mi vergogno affatto a dire che avevo paura di non farcela.

Questo leggero timore mi stimola, mi tiene sempre carico, sul pezzo e attento ad ogni minimo particolare.

È fondamentale quando ti trovi ad avere a che fare con un grande lavoro. Se non ti sfugge nulla sai che arriverai in fondo con un risultato a regola d'arte.

Ho imparato a notare il minimo dettaglio, anche quello che sembra più inoffensivo.

Non trascuro mai nulla e mi fido ciecamente dei miei ragazzi.

Sono autonomi e il mio aiuto serve come riferimento e per lo più per aiutarli a scandire i tempi del cantiere, per essere sicuri di consegnare nelle date previste, senza causare problemi al cliente.

Devo dire che i titolari, quando hanno notato un mio leggero timore, mi sono sempre stati vicini, aiutandomi a far leva sulle mie competenze e dandomi tutto l'appoggio necessario.

Non mi sono mai sentito solo di fronte ad un problema."

Luigi Casu

Luigi si occupa di organizzare il lavoro di circa 4 persone, come ogni caposquadra.

Il suo caso è particolare perché prima lavorava per la concorrenza, per un'altra azienda che impermeabilizza utilizzando la Poliurea.

Lasciamo a lui la parola.

"Assolutamente sì, vengo dal fronte nemico, ahah!

In realtà non mi trovavo male, sono sincero.
Il fatto però è che avevo voglia di crescere, di lavorare con persone preparate, che si aggiornassero continuamente, che investissero nei macchinari, nella formazione delle persone.

Diciamo che non volevo sentirmi arrivato, cercavo di più.

Oggi la Poliurea viene proposta da sempre più aziende, ma viene banalizzata, dicendo che basta spruzzare, basta fare, e le persone rischiano di non rendersi conto dello studio e delle lavorazioni che ci sono dietro, che permettono di ottenere un lavoro a regola d'arte.

Il rischio è che la Poliurea sia poco affidabile come tante altre soluzioni alternative e sarebbe davvero uno spreco.

Devo dire che qui non corro questi rischi e neppure i clienti.

Poliurea Italia mi ha subito fatto capire che c'era tantissimo studio e lavoro dietro ai cantieri.

La coesione e i forti valori aziendali sono poi stati la ciliegina sulla torta.

Quello che mi piace è che tutti, dal caposquadra all'ultimo arrivato, vengono ascoltati.
Questo per me significa essere umili e dare la giusta importanza alle persone che si assumono.

Nessuno si sente mai arrivato, non viene dato nulla per scontato e persino i titolari, che hanno tantissimi anni di esperienza alle spalle, sono sempre pronti ad imparare.

Sono entusiasti e questo per me è un atteggiamento nuovo, che non mi aspettavo.

Il fatto è che si possono comprare tutte le migliori attrezzature, le più costose, ma cosa valgono senza le persone? Niente.

Io per primo non mi sento affatto un capo squadra, nel senso letterale del termine.

Sono un riferimento, il collante tra l'azienda e i ragazzi.

Siamo una squadra, e **remiamo tutti dalla stessa parte,** ma per andare veloce dobbiamo creare insieme, allo stesso ritmo."

Ricordi quando nella quarta parte del libro ti ho detto

che non esiste una normativa specifica per l'impermeabilizzazione e, di conseguenza, nemmeno un percorso formativo?

Bene, ci abbiamo pensato noi.

Nel momento in cui l'azienda ha avuto bisogno di crescere sempre di più, dovevamo capire come portare i nuovi assunti ad un livello di conoscenze che permettesse di fornire al cliente sempre lo stesso livello di qualità.

Sai bene che più l'azienda cresce, più persone lavorano al suo interno, più la voce del coro dev'essere percepita come una soltanto, non come un'accozzaglia di tonalità diverse.

Sapendo che le persone con più esperienza nel settore che avevamo a disposizione eravamo noi stessi… abbiamo creato il nostro percorso di formazione.

La Poliurea Italia Academy

Fare questo passaggio era fondamentale per poter essere sicuri che ogni componente delle nostre squadre fosse autonomo e in grado di lavorare come avremmo lavorato noi, anzi, meglio ancora se possibile.

A volte capita che le squadre si prendano la responsabilità di fare delle varianti sul ciclo che noi stessi abbiamo stimato.

Questo può capitare perché nella fase esecutiva, quella di preparazione e posa, possono scoprire che sotto si nasconde un

particolare che non era visibile nelle fasi di analisi precedenti.

Se loro non fossero così preparati e consapevoli, si limiterebbero a fare quello che era stato stabilito, senza porsi tanti problemi… ma magari svolgendo un lavoro non proprio a regola d'arte.

Le squadre invece hanno l'esperienza per decidere in qualsiasi momento.

Ci mandano una foto e ne parliamo insieme, ma è difficile che uno di noi gli vada contro, perché hanno acquisito un'esperienza e una professionalità che ci rendono sicuri del loro parere tecnico.

Per noi questo è fondamentale.

È assolutamente inutile essere i depositari di conoscenze uniche e snocciolarle all'occasione.

Quello che serve è condividere con tutti i dipendenti - nessuno escluso - le conoscenze e le capacità, per avere un team forte e unito, che parli con una sola voce.

Se ci pensi, essere il fuoriclasse, il fenomeno dell'azienda, non serve a nessuno.

Sarai sempre meno potente, perché sei uno contro un'intera squadra che può interagire e coprirsi le spalle.

Non so se il merito sia delle nostre origini.

Nessuno di noi è "nato titolare", ma in realtà non credo basti questo, anzi.

Il rischio è che questa crescita, il fatto di passare da posatore o commerciale a titolare fondatore di un'azienda che sta

crescendo, dia alla testa.

Noi invece siamo riusciti a restare sempre con i piedi per terra, senza mai dimenticare che eravamo quelli che venivano additati perché non eravamo nessuno.

Noi invece vogliamo vincere insieme alla nostra squadra, tutti dal primo all'ultimo.

Man mano che le squadre crescono, serve un percorso formativo solido e replicabile.

Come funziona il nostro percorso formativo?

Quando arriva un nuovo collaboratore, passano circa **due anni** prima che metta piede in cantiere.

Sembra folle, vero?

Però è fondamentale un percorso di affiancamento prima di entrare in una delle squadre.

Il rischio non è solo quello di fare danni, ma di bruciarsi, di vivere una brutta esperienza e di voler abbandonare il lavoro.

Così, all'interno dell'azienda è nato il reparto chiamato Poliurea Academy, che gestisce sia il percorso formativo dei nuovi assunti, sia la formazione periodica interna dei collaboratori.

Ogni persona che entra a far parte della nostra grande famiglia, viene formata su questi argomenti principali.

Adeguamenti / sicurezza in cantiere:

È molto importante sapere come deve essere gestito un cantiere, come muoversi in sicurezza, senza rischiare che nessuno si faccia male e causare problemi a se stessi, alla squadra e al cliente.

Ricerca e sviluppo:

Questo avviene consultando l'archivio dei lavori eseguiti e analizzando il comportamento e andamento negli anni precedenti.

Anche se i nuovi arrivati non si recano fisicamente in cantiere, virtualmente ne attraversano decine e decine, studiando i casi più importanti del passato.

Questo è molto importante anche per la formazione interna, per alzare sempre di più gli standard e ottimizzare i processi di lavorazione.

Analisi casistiche di lavori in corso per ottimizzazione dei protocolli:

Anche questo aspetto è utile per tutti. Ci sono sempre nuovi cantieri attivi e ognuno è una fonte preziosa di informazioni, che meritano di essere condivise.

Questo è importante anche perché sono tutte teste pensanti. Se qualcuno, anche appena arrivato, nota un dettaglio nuovo, è importante che riceva la giusta considerazione.

Tutti possono dare il loro contributo, sempre.

Formazione per l'utilizzo delle nuove attrezzature:

Questo è un punto cruciale.

Sperimentiamo spesso, per i nostri fornitori, macchinari all'avanguardia e li aiutiamo a perfezionarli grazie alla nostra esperienza sul campo.

Se hai tanti cantieri sempre all'attivo, avrai visto scenari differenti, avrai usato tante volte le macchine e saprai come migliorarle.

Ogni nuovo arrivato deve conoscere bene i macchinari, saperli sfruttare senza paura o esitazioni.

Briefing con le varie squadre per organizzazione e programmazione nuovi lavori:

Ogni cantiere richiede un protocollo di esecuzione dei lavori.

Nessun cantiere è la fotocopia di un altro e merita un percorso progettato su misura.

A questa formazione partecipano tutti, per condividere le informazioni e imparare come si costruisce un protocollo di esecuzione dei lavori da zero.

Formazione sui nuovi prodotti e altre novità di mercato interessanti per il nostro lavoro:

Viviamo in un mondo che corre veloce, in continua evoluzione.

Pretendere di lavorare *"come si è sempre fatto"*, senza dare la giusta importanza alle innovazioni è rischioso e sciocco.

Certo, aggiornarsi, stare dietro ad ogni novità non è semplice, richiede tempo e sforzi.

Ma è anche il motore che ci tiene vivi, che ci fa affrontare con entusiasmo e carica ogni cantiere.

Se fossimo sempre fermi, seduti sulle nostre certezze, la routine, la noia prenderebbero il sopravvento e le squadre lavorerebbero meno convinte.

Siamo noi a dare l'esempio ogni giorno e la formazione continua è la chiave vincente che tiene questo motore vivo e rombante.

L'inesauribile formazione interna

Infatti, come dicevamo, non si formano solo i nuovi arrivati, per ben due anni, ma tutte le squadre.

Come abbiamo già visto, sono loro i primi ad essere sempre in contatto, ad aggiornarsi sui diversi cantieri, a condividere successi e a chiedere pareri.

Questa è già una modalità di formazione ma periodicamente, ci riuniamo.

Ci mettiamo a sedere e diamo vita ad un confronto aperto.

Le squadre, per un miglioramento continuo, si raccontano tra loro i diversi casi, in una condivisione di diverse dinamiche e situazioni, che potranno servire agli altri in futuro.

Tutti condividono le loro esperienze, per essere sempre allo stesso livello, avere le stesse sicurezze e conoscenze.

Sai, nella frenesia del lavoro, molti dettagli si perdono, manca una chiara comprensione di tutto lo scenario.

Per questo è importante ogni tanto fermarsi, sedersi intorno a un tavolo e studiare i casi che si sono affrontati nell'ultimo periodo.

Tutti questi dati poi non vengono persi.
Ogni lavoro concluso viene raccolto e va ad arricchire il nostro archivio, fonte preziosa per i nuovi arrivati e per tutti noi.

L'archivio dei lavori svolti: un prezioso bagaglio formativo

In azienda è presente un archivio di tutti i lavori eseguiti, dal primo all'ultimo, dai quali andiamo a rispolverare a distanza di anni, per capire il comportamento e la performance dei servizi offerti.

Ogni lavoro viene sempre archiviato e monitorato nel tempo.

Quando consegnamo un lavoro ad un cliente, non lo abbandoniamo e non ce ne dimentichiamo.

Per noi è sempre importante monitorare l'andamento del lavoro, essere sicuri che tutto proceda per il meglio e sincerarci della soddisfazione del cliente.

Non scegliere la Poliurea

Strana come frase, vero?

In realtà è davvero così, ci sono casi in cui ti sconsigliamo di scegliere questa tipologia di soluzione.

Vediamo insieme di quali casi si tratta.

Se il prezzo è particolarmente basso…

I trattamenti di impermeabilizzazione con la Poliurea non sono economici.

In realtà poi si rivelano i più convenienti, visto che ti evitano di dover smaltire rifiuti speciali e di dover spostare impianti tecnologici importanti.

Inoltre ti evita la manutenzione periodica della copertura tradizionale, altro costo da non sottovalutare.

Ma è normale che il preventivo possa essere più alto rispetto alle coperture tradizionali.
Quelle soluzioni richiedono macchinari meno costosi, squadre con meno tecnici… ci sono tanti dettagli da non trascurare.

Quindi, se un preventivo che prevede la Poliurea ti sembra basso e conveniente, scegli una copertura tradizionale.

Non correre rischi di ritrovarti con un lavoro fatto male, sommario, che rivelerà i suoi difetti molto prima di quanto pensi.

Un approccio superficiale alla Poliurea è molto più rischioso delle soluzioni tradizionali.

Se quell'azienda utilizza anche la Poliurea, ma per pochissimi cantieri…

L'esperienza, la confidenza con il materiale, con i macchinari.
Senza questi dettagli non si riesce a lavorare bene con questo tipo di materiale.

Come in tutti i casi, è sempre bene affidarsi a chi ha più esperienza, a chi ha visto e affrontato più cantieri, a chi conosce come le sue tasche quella particolare soluzione.

Se qualche azienda si butta nel campo della Poliurea sperando di guadagnare di più, ma con pochissima esperienza alle spalle, stai correndo un rischio.

Anche in questo caso, o ti affidi a chi utilizza solo la Poliurea e ha già diverse esperienze pregresse, o rimani ancorato alle soluzioni tradizionali, ben note a tutti.

Se ti dicono che la Poliurea è facilissima da usare e che una vale l'altra…

Non è così.

La Poliurea non è una sola, ma questo ormai lo sai.

Non è affatto così semplice da trattare, richiede una fase preparatoria molto importante per la riuscita dell'operazione.

Per questo ti sconsiglio di buttarti sulla Poliurea solo perché sempre attraente, innovativa e risolutiva rispetto alle altre soluzioni.

Infatti è realmente una soluzione molto importante, che può farti dimenticare le infiltrazioni… ma solo se trattata da mani esperte.

Altrimenti è come un boomerang: può colpirti senza che te l'aspetti, se non sai lanciarlo correttamente.

Per questo ti chiedo di non valutare solo il preventivo, ma tutto l'insieme delle aziende a cui decidi di rivolgerti.

Impermeabilizzare una copertura, migliorare l'isolamento termico, non è un gioco, ha un impatto decennale sulla tua attività.

Non è un caso che spuntino sempre nuovi contenziosi, nuovi problemi.

È importante valutare tutto l'insieme e non solo il prezzo più competitivo o le promesse più luccicanti.

Devi capire che il futuro, la salute della tua attività è realmente nelle tue mani, prima ancora che in quelle dell'azienda a cui ti rivolgi.

Il caso del Comune di Siziano

Questo cantiere ci ha portati a relazionarci con un ente pubblico.

Abbiamo ottenuto diverse importanti certificazioni, come la **certificazione SOA,** per poter fare lavori pubblici.

Ottenerle non è affatto semplice.

Ti chiedono giustamente tutto, a partire dagli ultimi fatturati, per valutare la tua solidità.
I nomi di tutti i referenti e tutti gli eventuali insoluti e cause in tribunale.

Quindi serve massima trasparenza e competenza per arrivare a questi tipi di lavorazioni e cantieri.

Lasciamo la parola all'**architetto di riferimento del Comune di Siziano**, che si è rivolto a noi per trovare una soluzione alle infiltrazioni, che fosse conveniente ma anche duratura.

Buongiorno, sono l'architetto Antonella Gariboldi, progettista e referente tecnico esterno per il Comune di Siziano (PV).

Ho conosciuto Poliurea Italia grazie a un'altra azienda, "Professional Tetto Srl" nella persona dell'Ing. Fabio Capuzzi, che ha fornito la lattoneria per la copertura della scuola e che

ci ha segnalato questo nuovo prodotto attraverso la brochure di Poliurea Italia.

Ho fatto così un confronto tra guaina bituminosa e Poliurea.
Con l'utilizzo della Poliurea non è necessario togliere la vecchia guaina e ciò mi ha molto colpita perché il costo dello smaltimento della guaina avrebbe notevolmente inciso sulle casse comunali.

In sostanza, la tecnologia della Poliurea, seppur costosa, ha fatto risparmiare denaro e anche i tempi di lavorazione si sono ridotti in modo significativo.
Il risultato è stato raggiunto, anche se, per fare una valutazione più attendibile, dovrei aspettare più tempo.

Posso comunque confermare che le infiltrazioni sono state totalmente risolte e abbiamo potuto riverniciare le pareti interne delle aule danneggiate dalla pioggia.

Consiglierei Poliurea Italia perché ci riteniamo molto soddisfatti.

6.

SESTA PARTE

Ogni infiltrazione è acqua passata

Che c'è di più duro d'una pietra e di più molle dell'acqua?
Eppure la molle acqua scava la dura pietra.

(Ovidio)

Siamo arrivati alla fine del nostro viaggio.

Abbiamo parlato tanto di acqua, infiltrazioni, disastri che sfociano in contenziosi per lavori male eseguiti.

So che non sono scenari positivi e che tante informazioni possono averti fatto venire dei dubbi.

Però non è impossibile dire addio al rischio di infiltrazioni.

Sapere con chi hai a che fare è fondamentale e vale sia per la tua struttura, sia per l'azienda a cui ti affidi.

Ora è arrivato il momento di passare dalla lettura, dalla fruizione passiva, all'azione.

Iniziamo subito.

Ti faccio una domanda, dopo questo percorso insieme, dopo aver scoperto che ogni superficie ha la sua storia e esigenze specifiche, uniche, proprio come le persone.

Tu conosci bene la tua struttura?

So che la risposta sembra scontata. Certo che la conosci.

La vivi ogni giorno: è una seconda casa in cui hai investito tanto di te stesso.
Ci sono gli ambienti che frequenti più spesso, le zone più tecniche e meno vissute… ma la conosci alla perfezione.

E invece no.

Dimmi, qual è la copertura attualmente presente sul tetto?

Da quanto tempo è lì?

Ogni quanto viene fatta la manutenzione?

Hai mai dovuto intervenire per scovare un'infiltrazione e bloccarla prima che fosse troppo tardi?

Ci sono terrazzi, rampe o altre superfici che avrebbero bisogno di essere messe in sicurezza?

Sono tante domande, mi rendo conto.

Riduciamo tutto ad una soltanto.

Pensi che la tua struttura sia solida, affidabile, a prova di bomba d'acqua?

Se stanotte dovesse venire giù tutta l'acqua che normalmente vediamo precipitare in tre mesi… non avresti la minima preoccupazione?

Se non sei così convinto della risposta o stai già scuotendo la testa, non preoccuparti.

So bene quanti pensieri ti passano per la mente.

Problemi con i dipendenti, con i fornitori, ritardi nelle consegne, accordi non rispettati… posso andare avanti

all'infinito.

Immagino che l'ultimo tuo pensiero sia il tetto o il rischio che la pioggia faccia danni importanti.

Siamo portati a pensare che la struttura che ci circonda sia sicura, affidabile, resistente e in grado di proteggerci.

Non sempre è così e sarebbe meglio evitare di scoprirlo in prima persona.

Però il problema viene a bussare alla tua porta quando ormai è tardi.
Il danno è fatto, c'è acqua dove non dovrebbe assolutamente esserci e tu non hai la minima idea di cosa fare.

Non sai da dove iniziare e come uscirne il più velocemente possibile, senza spendere una fortuna e dover spostare macchinari ingombranti e costosi.

Non è un grande scenario, vero?
Però, se hai il dubbio che questo problema possa toccarti da vicino, puoi cercare subito una soluzione.

Puoi cercare di capire se la Poliurea può essere una soluzione adatta alle tue esigenze.

In caso affermativo, avresti la possibilità di dire finalmente addio ai potenziali danni fatti dall'acqua, dimenticando tutte le muffe, le perdite e gli ambienti poco salubri.

Ma cosa succede contattando Poliurea Italia?

La prima cosa che succederà è una serie di domande.

So che tu hai una gran sete di risposte, ma quelle date così, basandosi sul nulla, sono peggio del silenzio.

Quindi iniziamo fin da subito, come puoi vedere, a farti noi una serie di domande.

Si tratta di un questionario semplice, breve, che ci aiuta a conoscerti, a capire quale superficie devi trattare, che tipo di problema hai… così possiamo già farci un'idea e capire se possiamo essere noi l'azienda giusta a cui rivolgerti.

In caso contrario non temere, ti possiamo indirizzare verso la soluzione più adatta a te.

Una volta compilato il questionario, sarai contattato e prenderemo l'appuntamento per il sopralluogo.

Questo, come ormai sai benissimo, è un momento cruciale.

Infatti il nostro sopralluogo ti offre una serie di informazioni chiave, che ti aiuteranno a essere molto più consapevole e ad avere le idee chiare per muoverti in futuro.

Come abbiamo già detto, è vero che non è compito tuo diventare un esperto di impermeabilizzazione o di Poliurea.

Sai bene però che ogni imprenditore deve avere il controllo di ogni processo, per garantire che tutto stia andando nel migliore dei modi.

Durante la fase di sopralluogo, nessuno ti venderà niente.

Siamo lì per vedere, valutare e capire se siamo davvero in grado di farci carico del lavoro e portarlo a termine con successo.

Non è affatto scontato che vada a finire in questo modo.

La Poliurea non risolve tutti i problemi e dobbiamo poter capire se realmente siamo in grado di mantenere le promesse, altrimenti facciamo un passo indietro.

Detto questo, ecco cosa saprai dopo la nostra consulenza e dopo il sopralluogo.

Sono informazioni che ti resteranno comunque vada, che ti aiuteranno ad avere un quadro della situazione molto più chiaro:

I dettagli della tua copertura:

avrai ben chiara la situazione attuale in cui ti trovi, con la comprensione del materiale che hai sul tetto e di quali problematiche sta causando.

- Abbiamo avuto a che fare con qualsiasi tipo di copertura tradizionale e capiamo subito quale problematica può

averti causato.

- Il tipo specifico di preparazione di cui ha bisogno la tua copertura.

Questa preparazione è la chiave per un lavoro che duri nel tempo e non metta a rischio la tua azienda (e i materiali che hai al suo interno).

- **La soluzione ideale** per la tua copertura e se servono piccoli interventi prima di procedere all'applicazione.

Conoscerai ogni dettaglio della procedura che pensiamo di adottare nel tuo caso specifico. Nessun dubbio e nessuna brutta sorpresa ti aspettano.

- **La tipologia di Poliurea** più adatta alle tue esigenze.

Tutte queste informazioni ti renderanno autonomo nelle scelte future che dovrai fare, anche se deciderai di contattare altre aziende.

Se poi ti confermeremo che la Poliurea è adatta alla tua superficie, e tu deciderai di confermare il lavoro con noi, allora passeremo alla fase successiva.

La fase di preparazione è la prima delle due fasi operati-

ve, quelle che danno vita al cantiere vero e proprio.

La squadra (o più di una, se necessario) che ti verrà affidata, lavorerà in modo autonomo.
Saranno sempre tutti disponibili a confrontarsi con te, a sciogliere eventuali dubbi sorti dopo la visita.

Rispetteranno gli orari, le tue indicazioni e saranno in grado, tutti, di affrontare eventuali imprevisti.

Non lasceranno macchinari e strumenti in mezzo ai piedi e non intralceranno il lavoro tuo e dei tuoi dipendenti.

Come abbiamo lavorato di notte per non intralciare le ambulanze, cerchiamo sempre di andare incontro alle specifiche esigenze del cliente, nei limiti del possibile.

Alla consegna del lavoro finito, lasceranno tutto in ottime condizioni e ti sembrerà che non sia mai passato nessuno, proprio come una squadra speciale in missione segreta!

Potrai goderti un lavoro impeccabile e dormire sonni tranquilli, sia grazie alla Poliurea sia grazie alle garanzie che offriamo ai nostri clienti.

La Poliurea, se trattata correttamente, ti permette di dire addio alle infiltrazioni, mettendo realmente al sicuro le varie zone trattate dell'edificio.
Si tratta di una soluzione che non richiede manutenzione nel tempo.

È un intervento che cristallizza una situazione ideale, omogenea e uniforme, con un'elevata resistenza alle temperature (sia basse che alte) e agli agenti atmosferici.

In questo modo si viene a creare una sorta di bolla protettiva sul tuo edificio, che protegge muri, macchinari e persone, garantendo la continuità della tua attività aziendale.

Ma a proposito di cristallizzare un momento perfetto, di renderlo duraturo nel tempo…

Quanto dura l'impermeabilizzazione fatta con la Poliurea?

Bella domanda.

Se ti è mai capitato di sentire la classica risposta, beh sappi che è sbagliata.

Infatti si parla molto di garanzie e si promettono spesso ben 25 anni di garanzia sul materiale.

Qual è il problema?

Prima di tutto che non è possibile, a livello legale, parlare di 25 anni ma al massimo di 10.

C'è però un altro punto da considerare.
Quello su cui si fa leva è la garanzia del **prodotto,** che si dice possa durare per 25 anni.

Però la Poliurea è un prodotto con una storia ancora breve, che difficilmente mette a disposizione una casistica affidabile e consistente.

Inoltre, la casa produttrice può sempre trovare un difetto nella procedura di preparazione e applicazione, vanificando qualsiasi garanzia che si appoggi esclusivamente sulla qualità del prodotto.

Insomma, le classiche garanzie che vengono sbandierate non valgono praticamente nulla.

Infatti ci stiamo ben alla larga.
Però non potevamo certo abbandonare i clienti, serviva uno strumento che li facesse sentire al sicuro, protetti da eventuali brutte sorprese.

Qualcosa che, essendo un'azienda giovane, li mettesse al riparo non solo dal materiale e dal lavoro svolto, ma persino da noi stessi, per assurdo.

Così abbiamo forgiato la nostra armatura, le nostre assicurazioni, che presentano una preziosa ciliegina sulla torta.

La speciale garanzia Poliurea Italia

Tutti i nostri lavori vengono certificati tramite delle assicurazioni Unipolsai, che prevedono il **rimpiazzo d'opera postumo decennale.**

Questa non è un'assicurazione qualsiasi e, proprio per questo, ad oggi non viene concessa a nessuno.

L'unico modo che abbiamo per mantenerla, per poterla offrire ai clienti, è quello di non averne mai avuto bisogno e quindi di lavorare alla perfezione.

Un'altra cosa che la differenzia dalle classiche garanzie e assicurazioni, è che viene adattata al tuo caso specifico.

Non è uguale per tutti, cosa che creerebbe delle lacune, che non potrebbero accontentare ogni cliente.
Sarebbe un po' come avere a che fare con una coperta corta: tiri da una parte, tiri dall'altra, ma non copre mai entrambi i lati.

La TUA garanzia su misura

Si tratta di un'assicurazione specifica per il tuo edificio, per la tua particolare copertura, per il protocollo che abbiamo seguito durante i lavori in cantiere.

Le nostre assicurazioni, infatti, non coprono solo il prodotto, ma tutti i materiali, la posa, ogni singolo passaggio fatto dalla squadra in cantiere.
Ogni centesimo di tutto quello che hai speso è al sicuro.

In realtà, come ti dicevo, non abbiamo mai dovuto attivarne una.

Su oltre 500 cantieri eseguiti in 5 anni non abbiamo mai avuto una richiesta di indennizzo danni.

Questo è il motivo che ci permette di mantenerla.

Infatti questo particolare tipo di polizza non esiste più.
Per quale motivo?
Con i sistemi tradizionali, il 90% dei problemi avvengono con le infiltrazioni d'acqua.

Quindi per le compagnie assicurative sarebbe un suicidio offrire una polizza che si attiverrebbe due cantieri su tre, li porterebbe sull'orlo del fallimento.

Mentre nel nostro caso ancora si mantiene perché non è mai servita.

I clienti grazie a questa speciale assicurazione possono dormire sonni tranquilli per un motivo ben preciso.
Come ti dicevo, anche se abbiamo un'esperienza ventennale nel settore, la nostra azienda è giovane.
Quindi ci siamo messi nei panni degli imprenditori e dei responsabili delle manutenzioni e abbiamo capito che serviva qualcosa che andasse ben oltre noi stessi.

Se la paura è che la nostra azienda, Poliurea Italia, possa non durare in eterno, sicuramente viene a svanire di fronte ad un colosso assicurativo. Loro sicuramente hanno una solidità ben conclamata, che rende tranquilli i nostri committenti.

Il nostro obiettivo è fornire delle certezze, delle risposte motivate, non per forza vendere il nostro servizio.

Non giocherebbe a nostro favore dire che siamo perfetti per te e poi consegnarti un lavoro non adatto, non perfetto.

Finora il nostro metodo e le garanzie che offriamo, ci hanno portati a questi risultati:

\+ di **730 clienti** soddisfatti

\+ di **564.835 metri quadri** impermeabilizzati

Riusciamo, grazie al nostro protocollo e grazie alle caratteristiche della Poliurea, a fare fino a **1.000 metri quadri in un giorno.**

Le conseguenze di una cattiva impermeabilizzazione

La storia di questo cliente testimonia come siano tantissimi i casi di infiltrazioni che ritornano e di supporti tradizionali che meritano di andare finalmente in pensione.

Continue manutenzioni, costose e infinite perdite di tempo, che non portavano mai a nulla.

Era come continuare a girare in tondo, senza mai trovare una soluzione definitiva.

Questo li ha portati ad una diffidenza importante, che prevedeva test e prove in cantiere prima di decidere di affi-

darsi ancora ad una squadra di impermeabilizzatori.

Ma lascerei a loro la parola.

Sono Alberto Montanari, Real Estate Specialist della società "CEFLA s.c.", un'identità Leader a livello internazionale in diversi business.

Nello specifico, la Business Unit Medical Equipment di Imola (BO) è il primo produttore di attrezzature odontoiatriche.

Con la presenza di molte coperture di natura e morfologia diverse tra loro, avevamo la necessità di trovare un sistema definitivo per risolvere differenti punti d'infiltrazione che precedentemente venivano riparati senza durata nel tempo, apportando continui disagi e costi di manutenzione importanti.

Mi avevano presentato questo tipo di sistema impermeabilizzante e dopo aver capito che poteva essere la soluzione giusta alle nostre esigenze, abbiamo fatto una ricerca di mercato sul web per identificare un fornitore altamente qualificato che rispondesse ai nostri elevati standard qualitativi…

ed è lì che abbiamo conosciuto Poliurea Italia.

Tra tanti candidati e precedenti prove in cantiere, abbiamo scelto Poliurea Italia non solo per competitività nel prezzo ma per le soluzioni proposte, la preparazione tecnica e il servizio offerto.

È da più di 4 anni che ci avvaliamo dei loro servizi raggiungendo tutti gli obiettivi che ci siamo posti.

Consiglierei Poliurea Italia perché particolarmente attenta alla cura del cliente e desiderosa di trovare sempre una soluzione a qualsiasi problema le si prospetti.

Come pensi di mettere in sicurezza il tuo edificio?

Questa era solo una delle tante storie che hanno visto solo nella Poliurea, applicata nel modo corretto, la via d'uscita dal tunnel delle infiltrazioni.

Vedi, hai due semplicissime strade davanti a te.

La prima decisione che puoi prendere è di rimanere fermo, in attesa.

Aspettare che succeda realmente qualcosa, che l'infiltrazione peggiori o che la copertura tradizionale che ti ritrovi mostri evidenti segni di cedimento.

La prima strada: i rimedi tradizionali

La prima opportunità che hai è quella di seguire la strada vecchia, che conosci, familiare.

Hai percorso diverse volte questa strada, non ti preoccupa, ma si è già dimostrata inaffidabile.

Certo, quella nuova è del tutto sconosciuta, meglio non avventurarsi… restiamo sul sentiero più noto.

Però, prova a pensare a questo.

Se hai bisogno di sistemare continuamente quella copertura, significa che qualcosa non sta funzionando.

La strada che stai percorrendo non arriva mai da nessuna parte… altrimenti perché dovresti continuare a percorrerla?

Le coperture tradizionali hanno fatto per tantissimi anni il loro lavoro.

Hanno fatto del loro meglio.
Ma è importante capire che non sempre sono la soluzione giusta, che possono lasciare il posto a materiali innovativi, resistenti, elastici, perfetti per proteggere la tua struttura.

Nessuno ti vieta di continuare su questa strada, di rincorrere un traguardo che difficilmente vedrai comparire.

Però non potrai mai essere del tutto tranquillo, del tutto sicuro che non accadrà nulla, che non ci saranno rischi, perdite importanti d'acqua, danni ingenti.

Ci sarà sempre quella piccolissima sbavatura, quella discrepanza che può accogliere l'acqua.

La seconda strada: la Poliurea

La seconda strada non hai idea di come sia.
Non sai quante curve abbia, quanti ostacoli, nulla.

Però prova a immaginare cosa accadrà.

Un manto liscio e vellutato di Poliurea, scelto con cura, adattato alle necessità della superficie, che si stende per ricoprire tutto e sigillare la zona.

Nessuna sbavatura, niente giunture, tutto liscio e uniforme.

L'acqua scorrerà cercando senza sosta un varco, ma non troverà niente.

Proprio perché ogni superficie ha caratteristiche, problemi ed esigenze uniche, merita una soluzione su misura, realmente in grado di ricoprire uniformemente ogni piccola parte, ogni angolo.

Tutto questo senza creare disagi e senza dover smantellare tutto ciò che c'era prima.

La tua Poliurea

Quello che hai a disposizione è un lavoro che viene svolto su misura dal primo momento fino alla consegna.

Nessun passaggio è standardizzato, ogni cosa viene decisa in base alle caratteristiche della tua situazione.

La Poliurea selezionata per te sarà come cucita su misura, sarà il vestito sartoriale di cui ha bisogno il tuo edificio per offrire il meglio di sé, per essere affidabile, solido e sempre all'asciutto.

Conclusioni

Ci siamo, eccoci arrivati al traguardo finale.

Il nostro viaggio è terminato e speriamo di averti lasciato con qualche punto interrogativo in meno e qualche certezza in più.

Se la storia della nostra azienda ti sarà sembrata fuori di testa… hai perfettamente ragione!

Ma saprai benissimo che le cose più belle e forti nascono così, da un momento di apparente difficoltà, da quelle vie che sembrano davvero non avere il cartello con scritto USCITA.

Invece spero che tu lo veda, il tuo cartello USCITA.

Il cartello che ti porta finalmente fuori da ogni rischio di infiltrazione, da ogni perdita d'acqua che non si capisce da dove arrivi. Sappiamo bene però, l'abbiamo detto in tutto il libro, che ogni situazione ha la sua storia e le sue necessità. Per questo, siamo a tua disposizione, per sciogliere ogni tuo dubbio e analizzare con te la superficie che ti sta facendo preoccupare.

Ti basta compilare il nostro questionario preliminare e ti contatteremo per organizzare un sopralluogo.

Ringraziamenti

Non ci crederai mai, ma questa pagina era la più temuta di tutte.

La paura di dimenticare qualcuno, di lasciare indietro un pezzo della nostra vita.

Nonostante tutto, iniziamo.

Vogliamo ringraziare prima di tutto noi stessi, reciprocamente, per il coraggio, l'amicizia, la fiducia e la forza che ci ha permesso di andare avanti sempre uno a fianco dell'al-tro.

Non è scontato che tre soci, partiti da amici-competitor, potessero sostenere un peso importante come il fatto di partire da zero.

Ma non avevamo davvero nulla e tutto ciò che abbiamo costruito e che vediamo ora davanti ai nostri occhi è solo merito nostro e di chi ha creduto in noi.

Grazie alle nostre famiglie, che ci hanno sempre sostenuto.

Moti altri ci avrebbero presi per pazzi, facendo di tutto per dissuaderci… e non avrebbero avuto torto.

Grazie a tutti i clienti, a chi ha dedicato parte del suo tempo prezioso per scrivere alcune righe per noi, raccontando la sua esperienza.

Voi ci ringraziate sempre tanto, ci riempite di complimenti, ma ora non saremmo certo qui, a scrivere i ringraziamenti alla fine di un libro se non fosse per voi.

Grazie a chi non ci ha sbattuto la porta in faccia, ma ha intuito che avevamo del potenziale, delle competenze.

Certo, non eravamo famosi, ma sapevamo come lavorare e non è mai un brutto punto da cui partire.

Un grazie finale lo vorremmo dedicare ai nostri, tra virgolette, nemici.

Noi non pensiamo di averne, non abbiamo mai fatto un torto a qualcuno, ma sappiamo bene che non è una cosa reciproca.

Quindi, grazie ai nostri nemici, a chi ha sempre cercato di metterci i bastoni fra le ruote, sperando che tutto scoppiasse come una bolla di sapone.

Infine, grazie a te.

Sì, a te, che sei ancora qui a leggere queste ultime righe.

Grazie davvero per aver fatto questo piccolo grande pezzetto di strada insieme a noi.

Il nostro desiderio era davvero quello di aiutarti a capire un po' di più di questo mondo, per mettere al riparo ciò che conta davvero per te.

Speriamo con tutto il cuore di esserci riusciti.

“Poliurea Italia ha dimostrato di far fronte a tutte le nostre esigenze e di sapersi adattare a un contesto delicato come il nostro”.

Steno Pasqué, responsabile manutenzione per Banca Mediolanum

Uno dei nemici principali di ogni edificio è l’acqua.
Silenziosa e apparentemente innocua, può invece portare a infiltrazioni sempre più gravi, che richiedono manutenzioni continue, con spese impreviste e il rischio di danni permanente e di dover sospendere l’attività.
Uno dei sistemi più innovativi di impermeabilizzazione è la poliurea, ancora poco conosciuta e sottovalutata.

I fondatori di Poliurea Italia decidono di mettere nero su bianco la loro esperienza ventennale nel settore, aprendo un vaso di Pandora importante come la sicurezza e la solidità di una struttura.

La scelta del materiale più adatto, i rischi a cui si va incontro e il ruolo centrale dell'analisi preliminare. La lettura di questo libro risponde a tantissime domande guidando verso la soluzione più adatta per ogni edificio, a seconda della condizione in cui versa.

GLI AUTORI

Andrea Dolci, Stefano Santi e Roberto Bignotti si incontrano sui cantieri e le loro vite si intrecciano in modo indissolubile. Aneddoti curiosi e divertenti mostrano i retroscena di questo settore, dando anche la parola al primo posatore italiano di poliurea, Roberto.
I tre autori sono anche i fondatori di Poliurea Italia, azienda leader dell’impermeabilizzazione nel nostro paese, che ha risolto complessi problemi di grandi aziende e ora mette nero su bianco le possibili soluzioni.