

Testata: Il Commercio Edile
 Fascicolo: 10
 Mese: Dicembre
 Pagine: 68
 Titolo: Nacanco per il Tiare Shopping di Villesse

SOTTO
BRACCIO
AI CAMPIONI

Locatelli
Intorcesi
Grandi opere per l'Italia

DALLE AZIENDE

a cura di Viola Faenza



NACANCO PER IL TIARE SHOPPING DI VILLESSE

Lo scorso novembre è stato ultimato il centro commerciale più grande del Nord Est. Con una superficie commerciale lorda di circa 90mila metri quadri, 175

negozi, oltre a un parcheggio per circa 4.200 auto, il Centro Commerciale Tiare Shopping di Villesse (Go) è stato realizzato con l'aiuto delle piattaforme aeree, in particolare le verticali elettriche, ma sono state impiegate anche le piattaforme articolate per eseguire i lavori a quote più elevate o in posizioni difficilmente accessibili, oltre ai raggi. Oltre un centinaio le macchine Nacanco impegnate in quest'opera, tra cui le verticali elettriche (tra i 6 e i 12 metri), ma anche verticali diesel (8, 10 metri) sollevatori telescopici (13 e 16 metri), carrelli elevatori elettrici (da 15 a 25 quintali), articolate elettriche (da 14-16 metri). Nonostante la complessità del cantiere, e la grande varietà di macchine al lavoro, Nacanco ha confermato la flessibilità e la competenza della sua organizzazione commerciale e tecnica.



<http://www.ilcommercioedile.it/x6WW6>



WINKLER INTERVIENE NELLE FONDAZIONI

L'impresa Drago Lavori Edili di Monza si è impegnata nella riqualificazione di una serie di box interrati di un condominio di Monza, in cui le estese infiltrazioni d'acqua cui erano soggetti sono state completamente eliminate grazie a Scudo System, la soluzione studiata da Winkler per l'impermeabilizzazione di fondazioni e strutture interrate. I box, parzialmente interrati e protetti da una copertura a verde, presentavano estese infiltrazioni d'acqua al loro interno, dovute a errori esecutivi: tutte le strutture interrate infatti, erano state semplicemente trattate con una mano di bitume liquido che si era ammalorato. Scudo System è un impermeabilizzante in pasta a base di resine elastomeriche in emulsione acquosa, che presenta un'elevata resistenza alle deformazioni e alle fessurazioni grazie a speciali cariche in gomma che lo rendono particolarmente elastico. Nell'intervento monzese le proprietà tecnologiche del prodotto, unite alla sua



facilità di applicazione, sono risultati fattori decisivi per la buona riuscita dell'opera.

<http://www.ilcommercioedile.it/EsNPW>



UNA MEMBRANA HI-TECH PER IL PALAZZETTO DELLO SPORT

Delta-Alpina, la membrana traspirante di Dörken, è stata scelta dal Comune di Livigno per il rifacimento della copertura del Palazzetto dello Sport. Nello studio del rifacimento della copertura, che comprende anche un'importante superficie fotovoltaica, i progettisti si sono affidati a un prodotto che garantisca prestazioni efficienti nel tempo e ottime risposte a situazioni di costante stress climatico. La membrana traspirante Delta-Alpina (Sd=0,3 m) è stata scelta per le sue buone prestazioni in climi di alta montagna e per la risposta alle sollecitazioni delle alte temperature causate dalla presenza di pannelli fotovoltaici. La posa è stata effettuata direttamente sui pannelli in polistirene espanso con fissaggio meccanico in corrispondenza dei listelli dell'isolante. L'alta traspirazione delle membrane consente l'immediata espulsione del vapore acqueo proveniente dall'interno dell'impianto sportivo attraverso la camera di ventilazione evitando l'accumulo e la formazione di condensa interstiziale nel coibente.



<http://www.ilcommercioedile.it/iDhPV>



HÖRMANN ITALIA PUNTA SUI RIVENDITORI

Hörmann è presente in Italia da 23 anni e oggi conta oltre 500 rivenditori capillarmente distribuiti su tutta la penisola. Ed è proprio sul rivenditore che l'azienda ha deciso di puntare, come conferma il direttore commerciale della società, Edoardo Rispoli: «La nostra azienda ha scelto di credere a tal punto nella figura del concessionario, da concepire quest'ultimo quale un vero partner, un alleato prezioso con cui condividere politiche, strategie e azioni di lunga durata, oltre a nuove competenze per affrontare il mercato da leader. Siamo convinti che il rivenditore debba essere ampiamente valorizzato e sostenuto con attività e strumenti mirati». Per questo i concessionari sono sostenuti con corsi di formazione e attività promozionali e con un rinnovato Programma Partner che mette a loro disposizione molteplici articoli per l'allestimento e la pubblicità del punto vendita. Ampiamente utilizzato dai concessionari della penisola, il Programma Partner è stato quest'anno riconsiderato e ampliato con una serie di nuovi e



importanti articoli, sempre a disposizione del rivenditore a condizioni agevolate.

<http://www.ilcommercioedile.it/1Cx16>