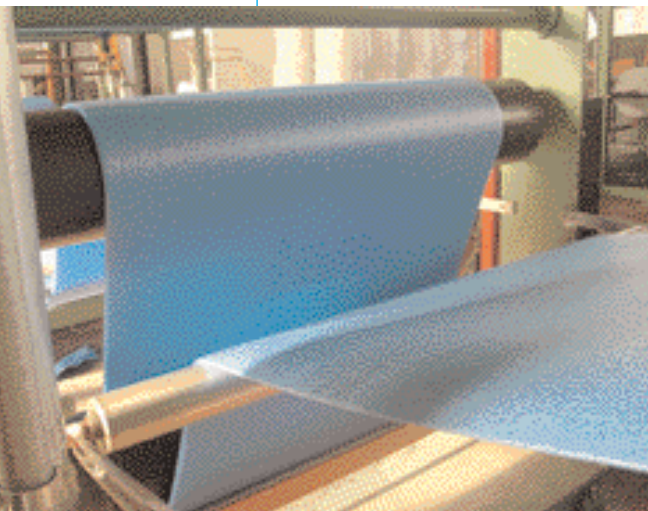


Una gamma a 360 gradi

E' quella proposta da Proxital, azienda specializzata nel settore delle materie plastiche che, grazie alle multiformi caratteristiche dei polimeri espansi e a un solido know-how, è oggi in grado di proporsi con successo in molteplici settori applicativi. Compreso quello edilizio.

► Mauro Rancati

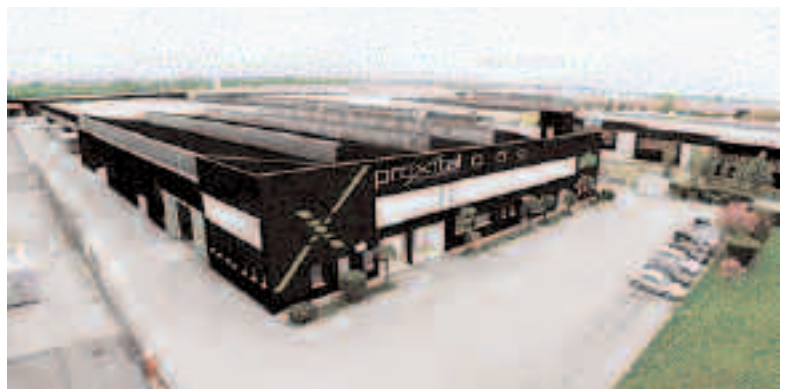


Le sinergie, si sa, sono oggi sempre più importanti per qualsiasi azienda, soprattutto quando danno luogo a preziosi travasi tecnologici. Lo dimostra con grande efficacia la storia e la realtà attuale di Proxital, che forte di un potenziale davvero elevato in termini di capacità di ricerca e sviluppo, si propone oggi con successo anche al settore dell'edilizia. Ne parliamo con il suo responsabile commerciale Divisione Edilizia Simone Meneghel.

D La Rivendita: *Le origini di Proxital non appartengono, agli esordi, al settore dell'edilizia: può parlarcene?*

R Meneghel: Proxital si costituisce nel maggio 1998 come azienda di processo per la produzione di materie plastiche espansi non reticolate con iniezione diretta di gas senza l'utilizzo di CFC, HCFC e HFC. La struttura degli espansi, costituita dal polimero e da microscopici alveoli d'aria, consente di ottenere film e manufatti leggerissimi grazie all'impiego di minime quantità di materia prima. Leggerezza, resistenza, capacità di isolamento

sono i vantaggi primari offerti dall'impiego degli espansi plastici: film economici in grado di proteggere beni e merci dal degrado, dal rumore, dall'acqua, dagli urti, dal caldo, dal freddo. Ogni polimero espanso, a seconda delle sue caratteristiche meccaniche e fisiche, risulta particolarmente idoneo in determinati settori e questo ci ha consentito di proporci con successo anche al settore dell'edilizia. Proxital è oggi in grado di proporre una vasta gamma di polimeri di varia natura, utilizzabili nel mondo dell'imballaggio, in campo edile, nella componentistica dell'automobile e per





i più svariati ambiti d'impiego. L'utilizzo degli espansi plastici si rivela quindi prezioso in ambiti particolari dove si impongono capacità di resistenza e isolamento, conservazione ed impermeabilità.

D La Rivendita: *Quali sono i prodotti di punta che oggi proponete sul mercato?*

R Meneghel: La linea Terilex, una gamma di espansi modificati a base polietilene studiata appositamente per soddisfare qualunque esigenza di isolamento acustico di pavimenti e pareti. Terilex 10 MM in particolare è un isolante acustico particolarmente indicato per l'isolamento acustico anticalpestio di solai. Posato tra il sottofondo di compensazione degli impianti idraulici ed elettrici, e il massetto di calpestio armato, grazie alle caratteristiche di bassa rigidità dinamica, ottima resistenza alla comprimibilità ed alla durata nel tempo garantisce il pieno raggiungimento dei limiti di isolamento acustico previsti dalla normativa cogente. Terilex 40 MM, invece, è un pannello indicato come isolante acustico aereo da inserire in intercapedine tra due pareti in muratura, che assicura, oltre al fono isolamento, una bassissima permeabilità al vapore acqueo ed un buon isolamento termico grazie ad una bassa conducibilità termica.

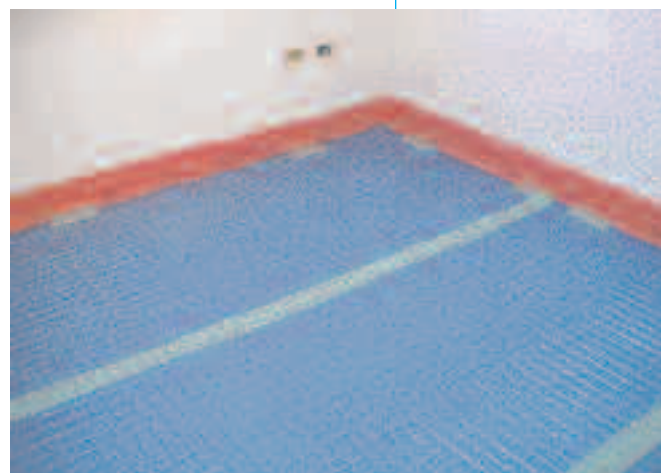
D La Rivendita: *In che modo vi proponete ai rivenditori di prodotti per l'edilizia?*

R Meneghel: La nostra società pone tra i suoi obiettivi quello di fornire ai propri clienti dei prodotti che siano per il cliente stesso delle occasioni di business, convinti che questa politica consolidi e valorizzi a pieno quello che è il patrimonio più importante per un'azienda: la propria clientela. Il rivenditore rappresenta quindi per Proxital il partner ideale per una distribuzione capillare dei nostri prodotti su tutto il territorio. Oltre al supporto tecnico garantito dalla nostra rete vendita, offriamo una gamma di prodotti altamente controllata durante tutto il processo produttivo, grazie anche alla certificazione del nostro sistema qualità secondo gli standard previsti dalla norma UNI EN ISO 9001 - Ed- 2000.

D La Rivendita: *Quali mezzi di supporto offrite invece?*

R Meneghel: Sono diversi gli strumenti che Proxital mette a disposizione dei propri rivenditori: espositori da banco completi di opuscoli e guida alla corretta applicazione dei nostri materiali isolanti, numero verde gratuito, presenza all'interno del nostro sito internet e personale altamente qualificato per rispondere a qualsiasi richiesta inerente l'isolamento acustico e termico. Inoltre abbiamo creato in collaborazione con Anit (Associazione Nazionale per l'Isolamento Termoacustico) Edilex, software di calcolo delle prestazioni acustiche delle strutture in relazione al DPCM 5.12.1997. Tale strumento permette di verificare la tipologia di isolante da utilizzare a seconda della composizione e dei requisiti legislativi della struttura da isolare. Continuando, Proxital mette a disposizione il proprio perso-

nale tecnico per la consulenza durante la posa dei propri materiali isolanti al fine di evitare errori che potrebbero vanificare le proprietà acustiche degli isolanti stessi, inoltre, disponiamo di tecnici competenti in acustica i quali rilasciano, a fine lavori, rapporti di prova relativi a misurazioni in opera secondo, metodologia descritta nella norma UNI EN ISO 140/7, che comprovano l'effettivo isolamento acustico delle strutture isolate.



D La Rivendita: *Quali strategie di comunicazione e promozione adottate per il settore della distribuzione?*

R Meneghel: Noi crediamo molto nella formazione del personale ed è per questo motivo che presso la nostra sede organizziamo meeting volti a far conoscere le problematiche relative all'isolamento acustico, alla corretta applicazione del materiale isolante, all'aggiornamento sulle normative in vigore. Tali incontri sono aperti ai nostri rivenditori, agli studi tecnici, alle imprese di costruzioni, agli applicatori. Infine i marchi dei nostri prodotti vengono ampiamente pubblicizzati, sia sulla stampa tecnica che siti specializzati, sia partecipando alle più importanti manifestazioni fieristiche del settore a livello nazionale ed internazionale. ■