

IL SETTIMANALE DELLA PROVINCIA DI CUNEO

# IDEA

OLIO DI PALMA: MITI  
INFONDATI DA SFATARE

LUCA, IL BAMBINO  
PIÙ BUONO D'ITALIA!

GIAN LUIGI VIGLINO:  
MISSIONE CARDIOLOGO

POSTE ITALIANE S.p.A. - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - D. L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004 N° 46) ART. 1, COMMA 1, DCB/CN NR. 40/16 - € 1,00



Giandomenico Basso (a destra) e Lorenzo Granai esultano dopo aver conquistato, a Verona, il titolo nel Campionato italiano rally (Cir) 2016 sulla Fiesta R5 gestita dalla scuderia dell'azienda guidata dal presidente Mariano Costamagna e dal direttore generale Massimiliano Fissore

## RALLY: CHERASCO TRICOLORE GRAZIE A BRC GAS EQUIPMENT

Simona Amerio

L'AZIENDA **BERTERO** HA SEDE A SOMMARIVA PERNO, IN STRADA SAPPELLETTO 16 (TEL. 0172-46528, E-MAIL INFO@BERTERO.NET). NELLE FOTO: GLI INTERVENTI ESEGUITI NELLA NUOVA SEDE ALBESE DELLA "BIANCO" E, SOTTO, MASSIMO BERTERO (A DESTRA) A FIANCO DI GIUSEPPE BERNOCCO

# BERTERO: finiture civili e industriali a regola d'arte

FRA I FIORI ALL'OCCHIELLO DELL'AZIENDA I LAVORI NELLA NUOVA SEDE DELLA "BIANCO"



**C**hi trova un cliente, trova un amico... soddisfatto nel tempo. Questa è la sintesi della filosofia messa in pratica da Fabrizio e Massimo Bertero, due giovani e talentuosi ragazzi che conducono, con successo, la storica omonima azienda familiare, con sede a Sommariva Perno, impegnata nella decorazione, civile e industriale dei tre volumi dell'interno: pareti, soffitti e pavimenti. In particolare, da oltre 15 anni, la specializzazione aziendale è legata alle pavimentazioni in resina. È la loro professionalità, frutto di un'esperienza maturata nel tempo (hanno eseguito le opere di pavi-

mentazione e decorazione delle sale cinematografiche "Warner Bros" del nord Italia e di numerosi centri commerciali, solo per citare alcuni esempi, ndr), che ha convinto Giuseppe Bernocco, "patron" della "Bianco" spa e di altre aziende "leader" in diversi mercati, a contattarli e a sceglierli per le opere di ripavimentazione della nuova sede allestita in corso Asti, ad Alba, negli uffici e stabilimenti dell'ex "Miroglio". Il risultato di questo lavoro è davvero invidiabile. «Siamo fieri di presentare questa magnifica opera che rappresenta per noi uno dei fiori all'occhiello, oltre che un prestigioso biglietto

da visita», afferma con semplicità Massimo Bertero. «In primis non si può celare la soddisfazione di poter dire di aver eseguito una pavimentazione in resina per la "Bianco" spa, ma anche per la qualità dell'intervento che ci è stato consentito di attuare».

**Tecnicamente, signor Bertero, perché questa pavimentazione ha un valore?**

«Abbiamo ipotizzato, campionato, ed eseguito due mani di fondo con una doppia rete in fibra di vetro incrociata e certificata, oltre che collaudata. Secondo noi era ed è la soluzione migliore, in un'ottica di lungo periodo, applicabile su una pavimentazione precedente non in buonissimo stato. Dal punto di vista economico, forse, per la "Bianco" non era quella a minor costo, ma, sin da subito, ho compreso come per Giuseppe Bernocco sia fondamentale il valore della qualità. Quella stessa qualità che è la base fondante nella progettazione e nella produzione dei macchinari per cui la sua azienda è diventata "leader" nel mondo. Per noi, poi, la professionalità, oltre all'esecuzione impeccabile del lavoro, è un dovere, sentito con maggiore responsabilità visto che

si tratta di una prestigiosa impresa del territorio, presentataci da un altro nostro importante cliente, la "Gai macchine imbottigliatrici" di Ceresole d'Alba».

**Le resine costituiscono un mondo a parte, quali sono i loro pregi principali?**

«Preferisco parlare... dei difetti,



perché così è più facile, per il committente, capirne i vantaggi come la superficie continua, la facilità di pulizia e sanificazione, di manutenzione e rifacimento. Si pensi appunto che in un fine settimana si possono programmare interventi su aree rovinare, predisporre nuove segnaletiche o modificare colori e riaprire tranquillamente il lunedì senza interrompere nessuna delle fasi lavorative. Non produciamo noi la materia prima, ma ci affidiamo, caso per caso, alla resina migliore in rapporto al lavoro da eseguire. E questa, a nostro avviso, è una flessibilità che offre non pochi vantaggi. Sce-

gliamo in base all'intervento che dobbiamo effettuare e spesso lo facciamo coinvolgendo le aziende stesse e definendo con loro gli stessi aspetti tecnici più indicati per soddisfare appieno il cliente». **Per tornare all'intervento alla "Bianco", quali sono state le operazioni preliminari sui 35.000 metri quadrati trattati?**

«In primo luogo abbiamo dato corso alla levigatura o meglio abbiamo effettuato, con l'ausilio di una speciale apparecchiatura, una graffiatura al pavimento per renderlo microporoso. In seguito ci siamo impegnati nella pallinatura che sabbia la pavimentazione, pulendo le fughe del sottofondo precedente nelle quali la resina doveva poi insediarsi. Dopodiché abbiamo inserito una prima rete di armatura necessaria per uniformare la superficie, nascondere le piastrelle e creare una prima barriera e dato una prima mano di "primer". Stesso iter in un secondo passaggio e poi, tra una fase e l'altra, diversi momenti che hanno richiesto il carteggio con l'obiettivo di ottenere una superficie il più possibile liscia. In seguito abbiamo steso una mano di resina liquida e buttato a spaglio un

quarzo che garantisce una superficie materica, armata e resistente. Dopo aver applicato la resina si è proceduto con diversi passaggi di altri tipi di resine per definire con i colori scelti, le aree di lavorazioni ed i corridoi». **Ci sono resine "artistiche"?** «Sì, si tratta di soluzioni spesso coordinate con gli architetti. Ultimamente ci stiamo impegnando in una fonderia di Rocca de' Baldi, dove stiamo realizzando una resina esterna per un'area mensa. Stiamo utilizzando un impasto speciale che utilizza la sabbia silicea nera prodotta dalla stessa fonderia, mixata con una resina tradizionale. L'effetto è particolare e assomiglia alla pietra lavica».

**Dalle sue parole, Massimo, emerge la possibilità di personalizzare quanto più possibile...** «Proprio questa è l'idea vincente della nostra azienda, la quale ha una conformazione di carattere familiare. Io e mio fratello seguiamo di persona ogni fase della lavorazione. Ci poniamo l'obiettivo di mettere al centro il cliente e la sua soddisfazione. Per noi solo questo atteggiamento, mantenuto con costanza, è vicente per affrontare il mercato e garantisce soprattutto un rapporto di reciproca fiducia che nel tempo diventa amicizia. È stato il caso della "Bianco". Con il signor Bernocco si è instaurato un rapporto personale di stima reciproca che mi auguro continui a lungo».