

VOLTECO

Ascoltando l'acqua.

Cinquant'anni di innovazione, relazioni e visione.



Ogni viaggio inizia con un passo. E sono i passi compiuti insieme che permettono di andare lontano. Così è stato per Volteco. Da piccolo magazzino nel 1976 alle porte di Treviso, è cresciuta fino a diventare un punto di riferimento nel mondo dell'impermeabilizzazione, senza mai dimenticare le proprie origini e i principi che l'hanno guidata fin dall'inizio. Questo libro non celebra soltanto i risultati raggiunti, ma le persone che li hanno resi possibili.

A ciascuno appartiene una parte di questa storia, pagine che raccontano cinquant'anni di sfide, di intuizioni e di traguardi resi possibili da una comunità di persone unite da valori comuni. Il valore di Volteco non risiede soltanto nelle soluzioni che realizza, ma nella competenza, nella passione e nello spirito di squadra che animano la sua comunità.



Ascoltando l'acqua
Volteco e la sua
storia di innovazione

Al nostro Presidente

*Cinquant'anni di Volteco sono fatti di idee,
di coraggio e di persone.*

Siamo grati di farne parte.

INDICE

VOLTECO +

VOLTECO +

Introduzione

**2. Da distributori
a creatori di
soluzioni**
diventare

1987 - 1996

**3. Diffondere la cultura
dell'impermeabilizzazione**

condividere

1997 - 2006

1. Le fondamenta
costruire

1976 - 1986

5. L'orizzonte
immaginare

2017 - 2026

4. Lo slancio
accelerare

2007 - 2016

2026

**6. Uno sguardo
al futuro**

essere

... e poi?

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

Introduzione

Io ero già lì. Da così tanto tempo che nemmeno ricordo.

Ero lì prima delle strade, prima dei muri, prima che qualcuno decidesse di costruire qualcosa e chiamarla casa. Ero lì quando il primo mattone ha incontrato il primo strato di terra umida. Ero lì quando il primo seminterrato ha visto la luce, e anche quando ha smesso di vederla, perché sono arrivata io.

Scendevo piano. Trovavo le crepe, i giunti dimenticati, le fessure che nessuno pensava di dover sigillare. Passavo dappertutto. Entravo, attraversavo e restavo.

Sono stata in fondazioni che nessuno ha mai più rivisto. Sono passata tra giunti che qualcuno aveva sigillato con la buona volontà e poco altro. Ho attraversato pavimentazioni, risalito mura, fatto fiorire mure in cantine che avrebbero dovuto essere salotti. Ho fatto arrugginire ferri d'armatura che reggevano palazzi. Ho trasformato parcheggi sotterranei in piscine non previste dal progetto.

Non me ne vanto. È solo quello che faccio, da sempre.

C'è una cosa che devo ammettere. Per secoli il rapporto tra me e chi costruisce è stato molto difficoltoso. Io ero il guaio, un grosso grattacapo. Mi infiltravo e il danno era fatto. Mi hanno sempre trattato come un problema. Acqua uguale guaio, acqua uguale spesa, acqua uguale chiamata urgente all'idraulico, al muratore o all'avvocato.

Eppure c'è un posto, non lontano da qui, dove qualcuno ha capito una cosa diversa. Un posto dove l'acqua non è mai stata solo un problema da risolvere, ma un elemento con cui si può convivere. Con difficoltà e tanta fatica, ma si può fare. Quel posto, unico al mondo, si chiama Venezia. I veneziani hanno capito che potevo essere una risorsa e soprattutto una difesa contro i loro veri nemici.

Venezia è la dimostrazione più elegante che si possa immaginare del fatto che con me non ci si arrabbia, ci si accorda. Si studiano le maree, si leggono i flussi, si costruisce in modo che io possa stare al mio posto senza fare danni. Non è sottomissione, non è arroganza. È intelligenza. È la stessa intelligenza che nel Cinquecento faceva danzare l'acqua nelle fontane delle ville venete: non contro la natura,

ma con la natura. Non togliere l'acqua dal mondo, ma darle un posto nel progetto.

È esattamente quello che è successo nel 1976 in un angolo del Veneto, non a caso a pochi chilometri da Venezia, dove dei pionieri hanno deciso di guardarmi da una prospettiva nuova e di capirmi. Di studiare come mi muovo, dove mi infilo, perché resto. E poi, con pazienza e con tenacia, con quella testardaggine veneta che somiglia tanto a un complimento, hanno iniziato a fermarmi. Sul serio.

Non hanno agito con la forza, ma con l'astuzia. Con una sabbia che quando mi incontra si gonfia e diventa gel, sigillando ogni passaggio. Me l'aspettavo? No. Devo ammettere che ci sono rimasta male, ma anche un po' impressionata. Che grande idea hanno avuto.

Quella sabbia si chiama bentonite di sodio. Quell'azienda si chiama Volteco. E questa è la loro storia.

Sia chiaro, non è la storia di un'azienda contro l'acqua. È la storia di un incontro. Di un dialogo lungo cinquant'anni tra chi costruisce e la forza più semplice e ostinata della natura. Un dialogo fatto di cantieri seguiti a uno a uno, di

ottantamila chilometri l'anno in macchina per stringere mani e mostrare un pannello, di notti passate a studiare soluzioni che il mercato non chiedeva ancora ma che servivano già. Di errori trasformati in brevetti. Di crisi trasformate in slanci.

È la storia di persone che hanno trasformato la competenza in relazione. Che hanno costruito un'azienda dove il silenzio nei corridoi è un segnale d'allarme e le risate a fine giornata una vittoria, dove la porta è sempre aperta perché "se riusciamo a trasmettere quello che siamo, il gioco è fatto".

Io, l'acqua, vi racconto questa storia dall'unico punto di vista possibile: quello di chi è stata fermata con rispetto. E adesso lascio la parola a chi l'ha fatto.

Buona lettura.

1

2



1976 - 1986

Le fondamenta

costruire





Venezia

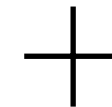


Il fiume Piave

1976 - 1986

VOLTECO +

Il territorio, prima di tutto



Prima di raccontare un'azienda bisogna raccontare il luogo dove è nata. Volteco non poteva nascere altrove.

I primi passi di Volteco, quando ancora si chiamava C.B.G. (Compagnia Berizzi Guderzo), hanno origine nel Veneto orientale, che è un paesaggio ricco di acqua. Qui l'acqua non è mai mancata, né in superficie né nel sottosuolo. Il Piave ne può essere testimone, scende dalle Dolomiti, attraversa la montagna con energia e si calma quando arriva nella pianura trevigiana. Come nessun altro fiume europeo ha visto di tutto: migrazioni in tutte le epoche, le due guerre mondiali, gli zattieri e le loro vite avventurose, siccità e alluvioni, la fatica degli abitanti rivieraschi. Di tutt'altra pasta il fratello Sile. Il più lungo fiume di risorgiva d'Europa si snoda placido tra campagne piatte dove il livello dell'acqua sotterranea è così vicino alla superficie che basta scavare un metro per trovarla.

Poco più a sud c'è Venezia, forse il più straordinario esempio al mondo di convivenza con l'acqua. Una città costruita sull'instabilità apparente di una laguna e trasformata nei secoli

in un capolavoro di ingegneria e adattamento. Qui l'acqua non è soltanto elemento naturale, è paesaggio, infrastruttura, risorsa e minaccia allo stesso tempo. È una presenza che impone rispetto e continua a ricordare che costruire significa, prima di tutto, imparare a dialogare con le forze della natura.

La pianura padana, in questa porzione nordestina, è una terra dove l'acqua non è un'emergenza, è una compagnia costante. Le cantine si allagano, i seminterrati trasudano. Le fondazioni lavorano in condizioni che altrove sarebbero considerate estreme e qui sono normalità. L'umidità risale i muri e lascia segni che il tempo non cancella.

È in questo contesto che un padre e un figlio decidono di fare una cosa nuova: trasformare il problema dell'acqua in un mestiere.



1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

“Tre uomini e un mercato da inventare”

C.B.G.: Compagnia Berizzi Guderzo. Ma chi sono i protagonisti?

Sono tre uomini diversi tra loro. Due generazioni della stessa famiglia (Marcello e Marco) e un imprenditore (Luciano) che porta una sensibilità complementare. Tre caratteri, tre modi di guardare il mondo, tre competenze che insieme daranno origine a qualcosa che nessuno di loro, da solo, avrebbe potuto costruire.

Marcello Guderzo è un uomo che ha passato la vita studiando il calcestruzzo. Ha lavorato nel settore delle dighe, in Italia e all'estero. Sa cosa vuol dire arginare l'acqua. Gli italiani sono sempre stati i migliori in questo campo. Ha una conoscenza profonda dei materiali, delle strutture e del modo in cui l'acqua interagisce con il cemento. È un dirigente della Mac Master di Treviso, un'azienda che in quegli anni sta attraversando una crisi profonda. Ha competenza da vendere, ma per carattere è un pessimista. Ogni nuovo passo per lui è difficile. Le logiche del mercato lo inquietano, l'incertezza lo preoccupa. Pensando alla sua famiglia, prima di lanciarsi in una nuova impresa, ne valuta le conseguenze.



Suo figlio Marco è l'opposto. Giovane, carico di energia. Ha capito che nella vita bisogna osare. Non ha l'esperienza del padre, ma vuole assecondare la sua voglia di costruire qualcosa di proprio. Il mondo non viene a bussare, bisogna andare a cercarlo.

Se Marcello rappresenta la conoscenza tecnica e Marco l'entusiasmo imprenditoriale, Luciano porta concretezza, spirito pratico e capacità di relazione.

Ha un'attitudine naturale al commercio e comprende che le competenze, da sole, non bastano: occorre costruire rapporti di fiducia, ascoltare il mercato, essere presenti sul territorio. È un individuo che sa stare tra le persone, coglierne i bisogni e trasformare le opportunità in relazioni durature.

Da sempre le differenze, quando riescono a dialogare, generano qualcosa di nuovo. In questa storia è proprio quel che accade. L'energia di Marco, l'esperienza tecnica di Marcello e il pragmatismo di Luciano trovano un equilibrio sorprendente. Non mancano le difficoltà, ma l'unione di una grande competenza tecnica, di una forte spinta imprenditoriale e di una naturale capacità di relazione crea un connubio raro.

«La scintilla di tutto» racconterà Marco molti anni dopo «è stata proprio la combinazione

dell'esperienza di mio padre con il mio entusiasmo». Mentre lo dice, traspare la serenità che nasce dalla consapevolezza che diversamente non poteva andare. Il pessimismo del padre e l'ottimismo del figlio si bilanciano. Marcello frena dove Marco accelera. Marco insiste dove Marcello esita. E intanto Luciano aiuta a trasformare intuizioni e competenze in occasioni concrete, costruendo quei rapporti senza i quali nessuna impresa può crescere. È il seme da cui nasce il germoglio della storia di Volteco.

La decisione matura nel 1976. L'idea imprenditoriale nasce dall'intuizione che ai clienti — imprese, artigiani, studi tecnici — non basta offrire consulenza tecnica, servono anche prodotti. Il mercato dell'edilizia è estremamente competitivo e difficile, allora come oggi.

Marcello conosce il calcestruzzo e i problemi causati dall'acqua e del calcestruzzo. Marco vede lo spazio ancora vuoto tra competenza e impresa. Luciano comprende che quel bisogno esiste davvero e che qualcuno dovrà avere il coraggio di soddisfarlo. Tra il sapere e il fare, tra il cantiere e il mercato, si apre una possibilità che quasi nessuno sta vedendo. Loro decidono di provarci.

Marco Guderzo, Marcello Guderzo e Luciano Berizzi

La sabbia magica

Vendere non basta, bisogna anche innovare.

Prima ancora di incontrare la bentonite, Volteco ha già preso una decisione che la distinguerà da molte altre realtà dell'epoca. In un mercato dell'edilizia vasto e frammentato sceglie volontariamente una strada diversa: non occuparsi di tutto, ma concentrarsi su una sola sfida, quella dell'impermeabilizzazione.

La giovane C.B.G. non nasce come una semplice rivendita di materiali. Nasce con l'ambizione di portare nelle Tre Venezie (Venezia Euganea, Venezia Tridentina e Venezia Giulia) prodotti ad alta specializzazione per proteggere le strutture dall'acqua. Una scelta controcorrente, allora come oggi. Mentre molti operatori ampliano l'offerta di prodotti per raggiungere più clienti possibili, C.B.G. percorre la direzione opposta: restringe il campo, approfondisce le competenze e costruisce un approccio verticale. L'obiettivo è chiaro fin dall'inizio: diventare un punto di riferimento in un ambito preciso, complesso e spesso sottovalutato.

Fin dai primi anni emerge anche un'altra convinzione destinata ad accompagnare l'azienda per tutta la sua storia: un buon prodotto, da solo,

non basta. Per funzionare deve essere applicato correttamente. Deve essere compreso, spiegato e posato a regola d'arte.

Per questo, accanto alla distribuzione dei materiali, nasce anche la C.B.G. Lavori, una realtà dedicata alla posa in opera. È un modo per stare vicino ai cantieri, osservare direttamente i problemi e verificare sul campo l'efficacia delle soluzioni proposte. Un approccio pratico che consente di accumulare esperienza, credibilità e conoscenze che nessun manuale potrebbe insegnare.

È proprio all'interno di questa ricerca continua di soluzioni specialistiche che Volteco incontra uno dei materiali destinati a segnare il proprio futuro.

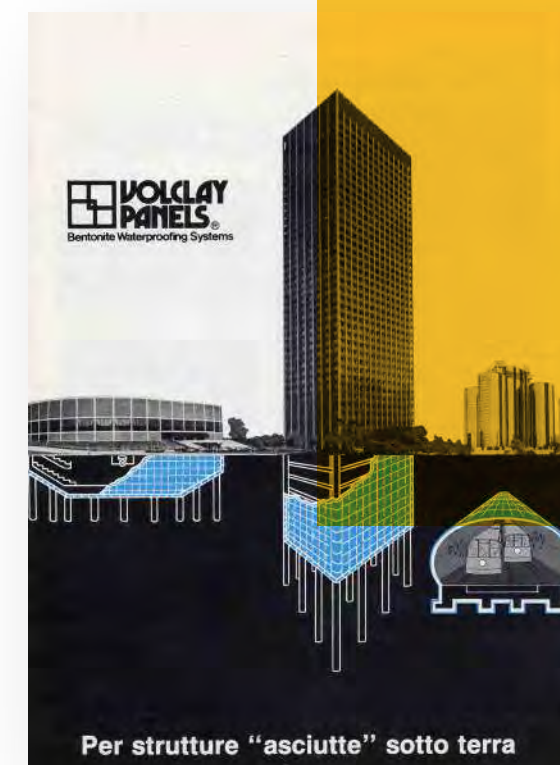
Volteco introduce sul mercato i *Volclay Panels*, pannelli a base di bentonite di sodio naturale per ambienti interrati, diventando distributore per il Veneto di *American Colloid Company*, azienda statunitense proprietaria di cave di bentonite e produttrice di materiali per l'edilizia. Determinante, in quella fase, il contributo del dott. Marco Nono, che rese possibile l'avvio della collaborazione.



Marco Guderzo in cantiere



Posa di Volclay Panels



Pagina promozionale dedicata a Volclay Panels

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

1976 - 1986

VOLTECO +

1976 - 1986

VOLTECO +



L'*American Colloid Company* non ha una rete commerciale in Europa. Possiede i prodotti, la materia prima e la tecnologia, ma non le persone sul territorio che li possano promuovere e spiegare in maniera professionale agli addetti ai lavori che dovrebbero abbandonare le guaine bituminose in favore di una novità come un pannello bentonitico. Non ha chi è disposto a percorrere migliaia di chilometri all'anno per costruire fiducia.

La bentonite di sodio, sconosciuta ai più anche oggi, è una materia prima dalle caratteristiche particolari, senza la quale Volteco probabilmente non esisterebbe. Si tratta di un'argilla naturale con una proprietà straordinaria: a contatto con l'acqua, o anche con la sola umidità, si gonfia fino a quindici volte il suo volume originale, trasformandosi in un gel impermeabile che sigilla ogni discontinuità, ogni crepa e ogni fessura dove l'acqua può passare.

Per anni, e non a torto, nei discorsi informali la bentonite verrà chiamata la "sabbia magica".

Incorporata tra due strati di cartone biodegradabile, la bentonite diventa un pannello leggero, facile da posare e che lavora in simbiosi con il calcestruzzo. È una soluzione elegante, naturale e per prima nel vocabolario dell'edilizia sostenibile. Niente derivati del petrolio. Niente fiamme libere. Niente solventi. Solo terra e acqua. Un motivo in più di orgoglio per Volteco.

In un mercato dominato dalle guaine bituminose, caratterizzate da petrolio, catrame, calore, peso e odore eccessivi, proporre un pannello di cartone con all'interno sabbia suona, a molti, come una provocazione. Una soluzione troppo semplice per essere vera. Troppo pulita. Troppo diversa.

In realtà è una piccola rivoluzione.

Il successo è dato dal fatto che la bentonite funziona, e lo fa per sua natura. Non combatte l'acqua, la usa.

È l'acqua stessa, entrando a contatto con l'argilla, che attiva il meccanismo di protezione. L'acqua diventa il proprio antidoto.

C'è una logica quasi poetica in questo principio, una simmetria che anticipa di decenni il concetto di economia circolare. Il prodotto più elementare possibile, fatto di argilla e cartone, per risolvere il problema più antico dell'edilizia.

Prima ancora di diventare un produttore, Volteco diventa un osservatore privilegiato dei problemi dell'acqua. È nei cantieri, accanto a progettisti, imprese e applicatori che impara

la lezione più importante: ogni infiltrazione racconta una storia diversa e richiede una risposta specifica. La bentonite sarà una delle prime grandi risposte e non sarà l'ultima.



Catalogo Volclay Panels

Bentonite di sodio con prova di rigonfiamento

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

Ottantamila chilometri e il valore della stretta di mano

"C'è solo la strada su cui puoi contare" recita una famosa canzone di Giorgio Gaber. Per Volteco i primi clienti non arrivano da una campagna pubblicitaria. Arrivano da chilometri e chilometri percorsi lungo le strade italiane.

In quegli anni, prima dei siti internet, prima dell'e-mail, prima che una foto con lo smartphone potesse sostituire un sopralluogo, vendere un prodotto tecnico innovativo significava salire in macchina e incontrare le persone. Una stretta di mano e poi una chiacchierata faccia a faccia.

Ottantamila chilometri l'anno. Due volte la lunghezza dell'equatore. È la distanza percorsa da Marco per raggiungere il maggior numero possibile di interlocutori. Imprese di costruzione, studi tecnici, progettisti e direttori lavori. Il campo di azione si allarga sempre più. Prima il Veneto, poi il Triveneto e infine il Nord Italia. Chi incontra i potenziali clienti propone dei campioni e deve convincere e dimostrare che quella sabbia cambierà il modo di impermeabilizzare.

Alcuni non si fidano e insieme allo scetticismo scappa anche la battuta: "Ma come, vuoi

fermare l'acqua con il cartone?". Considerano i rappresentanti dei venditori di fumo, finché la prova in cantiere sarà decisiva. Si posa il pannello che interagisce con l'acqua e questa si ferma. La bentonite funziona.

Il giudizio positivo passa d'impresa in impresa, di studio tecnico in studio tecnico. Il passaparola è più efficace di una campagna di marketing, perché è uno scambio di informazioni tra chi ha provato ed è soddisfatto e chi ha bisogno di una soluzione che funzioni. Per Volteco questo è il motore dei primi dieci anni. Ogni cantiere è una dimostrazione che rinforza la fiducia. E ogni fiducia apre nuove relazioni.



1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

1976 - 1986

VOLTECO +

Dalle Tre Venezie all'Italia

A metà degli anni Ottanta succede qualcosa che cambia le regole del gioco. Un jolly che permette di giocare un'altra partita. L'*American Colloid Company* trova in Volteco l'azienda giusta, radicata nel territorio, con l'esperienza utile a soddisfare le esigenze del mercato americano. L'accordo di distribuzione passa da locale a nazionale: è il trampolino di lancio.

Il campo d'azione cresce a dismisura, passando da tre province a tutto il paese. Da una rivendita specializzata a un'organizzazione che comincia a pensare in termini nazionali. È il primo contatto di dimensioni internazionali, quello di un'azienda americana che si fida di un'azienda veneta, e anche il primo assaggio di cosa significhi gestire la complessità di una rete commerciale su vasta scala. L'accesso ai prodotti bentonitici dell'*American Colloid Company* dà a Volteco una gamma più ampia e una credibilità di livello diverso. Non si tratta più di una piccola realtà locale che propone una sabbia interessante, si tratta del partner europeo di un colosso americano della bentonite. La percezione cambia. E con la percezione cambiano le opportunità.

*Incontro commerciale con
presenza di Marco Guderzo,
Marco Nono e un partner*





La sede Volteco di Villorba, Treviso



Il team Volteco

1976 - 1986

VOLTECO +

Villorba: la prima vera casa

Come è normale che succeda, quando un'azienda cresce e le prospettive future sono rosee, Volteco ha bisogno di una sede strutturata, dove gli spazi siano ben suddivisi tra uffici, magazzino e sale di rappresentanza.

Nel 1986 trova il posto giusto a Villorba, alle porte di Treviso. Una posizione strategica, all'incrocio di importanti vie di comunicazione.

Rispetto alla sede C.B.G. è un salto qualitativo. Tutto è organizzato secondo un metodo di lavoro che è ormai consolidato.

Le foto dell'epoca mostrano gli esterni dello stabilimento, gli uffici, il magazzino con i prodotti pronti per la spedizione e i dipendenti al lavoro.

L'organizzazione prende forma. I ruoli si definiscono, le procedure si strutturano, la pianificazione del lavoro diventa meno artigianale e più sistematico.

Ma lo spirito resta quello delle origini: una porta aperta, un telefono che squilla, un furgone che parte.



Il gruppo dirigente e capi area presso la sede di Villorba

1976

1998

2000

2008

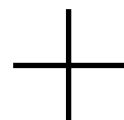
2012

2015

2020

2026

Volteco: un nome, un simbolo, una promessa



Scegliere il nome per un progetto che vuole diventare grande è una cosa seria, soprattutto se l'orizzonte non è solo nazionale.

Nel 1986 nasce ufficialmente il nome Volteco.

All'inizio affianca C.B.G. ed è un altro acronimo che condensa vari concetti in una parola ed è quello che vogliono trasmettere i fondatori. La denominazione nasce da **VOLclay Technology Company**. Volclay è il marchio del sistema di impermeabilizzazione a base di bentonite di sodio naturale, il primo prodotto commercializzato dall'azienda. Technology e Company completano il trittico: tecnologia e impresa. Un nome che suona come una dichiarazione d'intenti, un biglietto da visita tecnico-scientifico che parla di argilla, innovazione e spirito imprenditoriale in tre sillabe.

Anche il logo ha il suo peso. Spesso è il primo elemento con cui un potenziale cliente entra in contatto. Per Volteco l'idea è l'immagine di due quadrati che si intersecano, sovrapposti parzialmente in un angolo. È un richiamo tecnico a due pannelli di Volclay, che in cantiere vanno sovrapposti l'uno sull'altro, con una precisa tecnica di sormonto, per garantire la continuità dell'impermeabilizzazione. Ma c'è anche un significato simbolico più profondo. I due quadrati formano una piccola catena: prodotti collegati tra loro per diventare soluzioni. Due elementi separati che, incontrandosi, creano qualcosa di più grande della loro semplice somma, simboleggiando una metafora delle relazioni di valore che, anello dopo anello, uniscono persone e competenze.

Il primo automezzo Volteco



L'intersezione dei due quadrati genera inoltre un segno "+", simbolo di connessione, crescita e valore condiviso, scelto oggi come codice visivo che attraversa questo libro.

Nel 1990 si completa un percorso iniziato quattordici anni prima. La C.B.G., da cui tutto è partito, viene incorporata in Volteco. Le due realtà confluiscono in un'unica impresa. Ciò che è nato come un progetto imprenditoriale locale consolida definitivamente la propria identità, diventando più solido e riconoscibile.

Il nome Volteco identifica una visione precisa, quella di specializzarsi nell'elemento acqua per diventare un punto di riferimento per chi deve affrontarla.

Come diceva il primo slogan: "Con l'acqua contro l'acqua".



Pagina pubblicitaria



La rivendita che sognava in grande

Come spesso succede, e in alcuni casi rimane a lungo nell'immaginario, tutto parte da un modesto spazio fisico. Volteco nasce come una piccola attività di distribuzione di prodotti altamente specialistici per l'impermeabilizzazione, operativa nelle tre province venete di Venezia, di Treviso e di Padova. Non c'è fabbrica e non c'è laboratorio. Ci sono un magazzino, un telefono, un'automobile, tanta volontà e una grande fiducia nel fatto che il mercato ha bisogno di qualcosa che ancora non sa di volere.

Nella sede C.B.G., sigla composta dall'iniziale del cognome dei fondatori, si forma il nucleo iniziale. Una partenza classica con pochi dipendenti, spazi ridotti e un'organizzazione essenziale per contenere i costi. L'azienda, i cui primordi saranno ricordati con quel sentimento misto di affetto e nostalgia, si completa con il primo furgone e i primi viaggi con i campioni nel bagagliaio. Come altre storie imprenditoriali la mancanza di spazio è controbilanciata da una grande dose di ambizione. Solo che alla Volteco non si assemblano computer, si vende bentonite di sodio.

La crescita non è esplosiva, non c'è il botto improvviso che fa girare la testa. È organica, costante e radicata, come tutto quello che cresce bene nel Veneto. Un treno che parte e prende velocità. Il primo mercato è quello dei costruttori di prefabbricati e delle imprese edilizie. Clienti tecnici, specialisti, dove la competenza conta più di qualsiasi slogan o campagna pubblicitaria. Il mercato perfetto per chi ha l'esperienza di Marcello e Luciano e l'energia di Marco.

1976 - 1986

VOLTECO +

2

1987 - 1996
Da distributori
a creatori di soluzioni

diventare

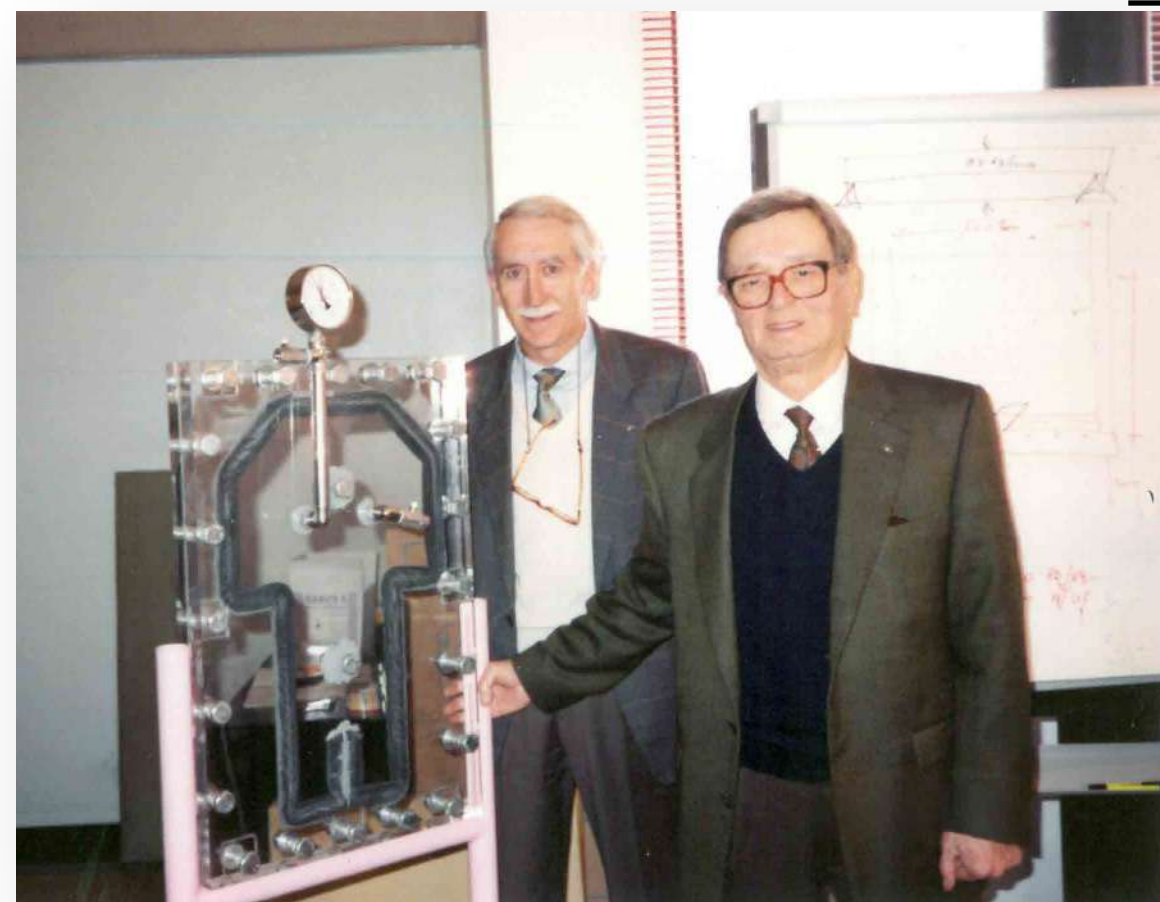
Il primo giunto: WT RX

Arriva un momento in cui ai *Volclay Panels* si affianca un'altra proposta commerciale. Volteco, visitando costantemente i cantieri, ha capito che ci sono nuove esigenze, nuovi ambiti dove è necessario intervenire.

Nel 1987 arriva così il secondo prodotto significativo, il *WT RX*, il primo giunto bentonitico idroespansivo con sistema di fissaggio. Un profilo che si gonfia a contatto con l'acqua per sigillare le riprese di getto nel calcestruzzo, quei punti dove due getti successivi si incontrano e dove l'acqua, inevitabilmente, riesce a penetrare.

È un prodotto di nicchia, che risolverà problemi a quel tempo non risolutivi né di facile applicazione. Volteco vuole essere pioniera, perché il mercato propone solo profili rigidi in PVC.

Il *WT RX* non viene semplicemente venduto, il cliente è supportato durante tutto il processo. Si spiega, si dimostra e si installa insieme al cliente. È il tipo di soluzione che all'inizio non produce grandi volumi, ma che costruisce qualcosa di molto prezioso: reputazione. Chi usa il *WT RX* sa che Volteco non è un'azienda qualsiasi. È capace di prevenire i problemi e intervenire prima che diventino danni.



Dimostrazione di WT RX a cura di Marco Nono e Marcello Guderzo



Installazione di WT RX



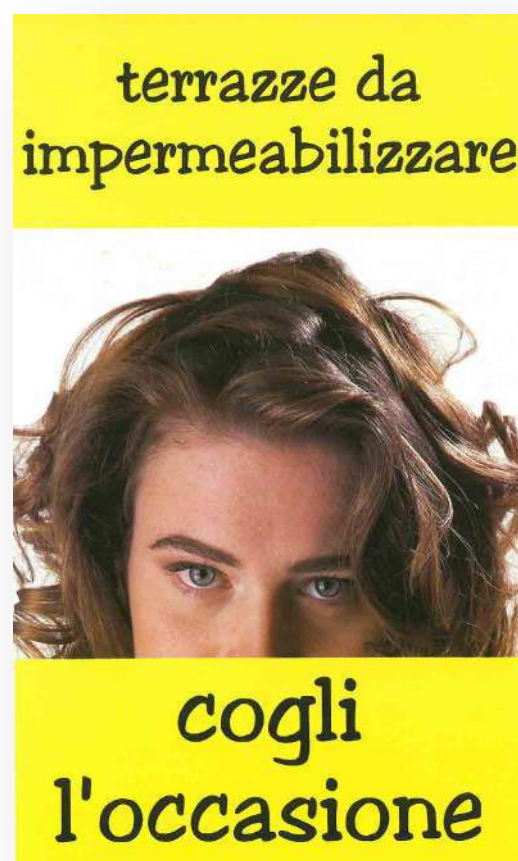
Plastico: il primo prodotto “made in Volteco”

Manca un ulteriore passo nel cammino aziendale di Volteco per fare un salto strutturale. Nel 1991, nel passaggio da distributore a produttore, si arriva alla nascita di Plastico: il primo prodotto flessibile di origine cementizia nell'edilizia italiana.

Fino a quel momento i materiali impermeabilizzanti erano rigidi, non seguivano i movimenti delle strutture, ma creavano uno strato molto chiuso che trasmetteva sicurezza agli addetti ai lavori. Un altro mito da sfatare dopo la sabbia magica! Nessuno aveva mai unito impermeabilità e flessibilità.

Plastico ha queste caratteristiche e rappresenta una rivoluzione impercettibile e allo stesso tempo dirompente. È il frutto di una formulazione nata dalla conoscenza diretta dei cantieri, dei problemi reali e che tiene conto di un territorio multiforme con temperature, tassi di umidità ed entità di precipitazioni che cambiano significativamente tra Sicilia e Trentino-Alto Adige.

Volteco inaugura la produzione a marchio proprio, segnando il passaggio da distributore a sviluppatore di soluzioni. Forte delle competenze tecniche maturate negli anni, l'azienda



Catalogo Plastico 360



Pagina pubblicitaria dedicata a Plastico

trasforma l'esperienza di cantiere in prodotti innovativi, mantenendo una filosofia rimasta immutata: non competere sul prezzo, ma sulla qualità e sulla capacità di offrire risposte concrete a problemi specifici.

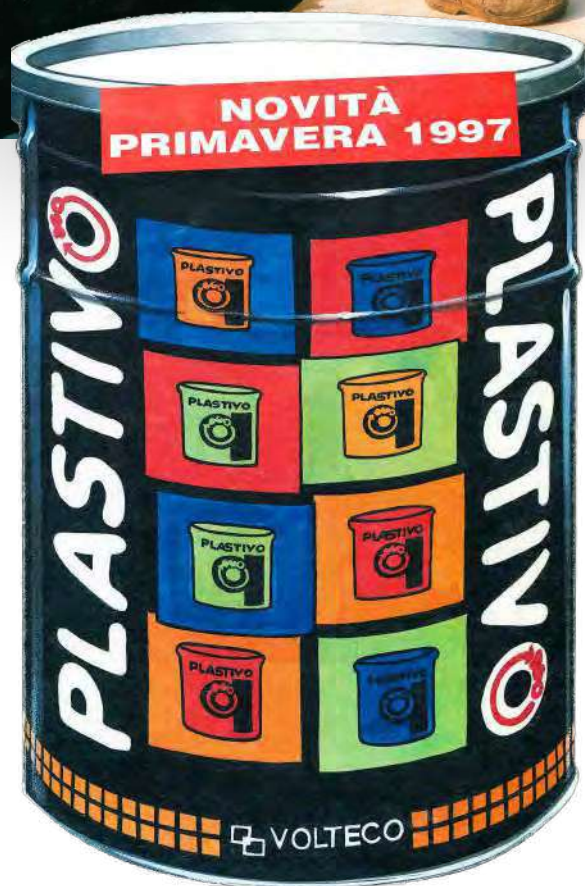
Una visione che accompagna Volteco fin dalle origini e che, da quel momento, trova piena espressione anche nei prodotti che portano il suo nome.

Le novità si susseguono a ritmo incalzante. Nel

1993 arriva Plastico 360 Concrete Protection, il primo rasante cementizio impermeabile e nel 1994 il sistema Calibro Ventilato: la soluzione anti-umidità composta da rinzafo e intonaco. Ogni formula prende ispirazione da quel che succede nei cantieri e dal luogo dove i problemi si presentano.



Applicazione di Plastivo in cantiere



Confezione di Plastivo



Articolo dedicato a Plastivo

1987 - 1996

VOLTECO +

La rete che diventa famiglia

Tra il 1994 e il 1995 avviene un'altra trasformazione decisiva. Volteco cresce, il mercato si amplia e l'organizzazione è chiamata a evolvere per sostenere una presenza sempre più estesa sul territorio.

È un cambiamento che coinvolge innanzitutto la forza vendita. Per anni il rapporto con il mercato si era instaurato attraverso il contatto diretto con le imprese. Ora serve una visione più ampia, una struttura capace di coordinare relazioni, competenze e attività su scala nazionale.

La risposta arriva con un passaggio importante, frutto di mesi di pianificazione e riflessioni strategiche. Volteco comprende che, per continuare a crescere, non deve rinunciare alla propria identità tecnica, ma trovare un modo diverso per diffonderla.

Nasce così un nuovo modello commerciale. I prodotti vengono distribuiti attraverso una rete di rivendite specializzate presenti sul territorio, mentre l'azienda concentra sempre più energie nelle attività che la distinguono fin dalle origini, dalla ricerca all'assistenza tecnica, dal supporto alla progettazione fino alla formazione del mercato.

A prima vista potrebbe sembrare una perdita di controllo. In realtà è l'esatto contrario.

La presenza si moltiplica, il servizio diventa più vicino ai clienti e l'organizzazione acquisisce una nuova capacità di presidiare il mercato. Ogni nuovo partner contribuisce ad ampliare la portata dell'azienda, mentre la forza vendita assume un ruolo sempre più strategico di collegamento tra Volteco, il territorio e gli operatori del settore.

È un cambiamento importante, ma non un cambio di rotta. Volteco continua a fare ciò che ha sempre fatto: aiutare professionisti e imprese a risolvere problemi complessi legati all'acqua. Cambiano gli strumenti e l'organizzazione ma non la missione.

Inizia così una nuova fase della sua storia, caratterizzata da una presenza sempre più diffusa sul territorio, da una struttura commerciale più matura e da una rete di persone che cresce insieme all'azienda. Nel tempo, collaboratori, agenti, partner e clienti contribuiranno a costruire quel patrimonio di relazioni che diventerà uno dei tratti distintivi della cultura Volteco.

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026



Convention commerciale a
Monastir, Tunisi (1990)



Convention commerciale
ad Assuan, Egitto (1991)

A distanza di anni, il Presidente Marco Guderzo riconosce come quel passaggio sia stato possibile soprattutto grazie alla fiducia e alla disponibilità al cambiamento dimostrate dalla forza vendita. Gli agenti accettano di uscire dalla propria zona di comfort e di interpretare un ruolo nuovo. Nascono i capi area e si consolida un'organizzazione commerciale più strutturata. Ogni agente diventa il riferimento

Volteco nel proprio territorio, un'estensione dell'azienda capace di portare competenze, valore e metodo di lavoro vicino ai clienti.

"Voi rappresentate delle singole Volteco nelle vostre aree di appartenenza."

Marco Guderzo alla forza vendita, anni dopo la scelta di cambiare modello di business.

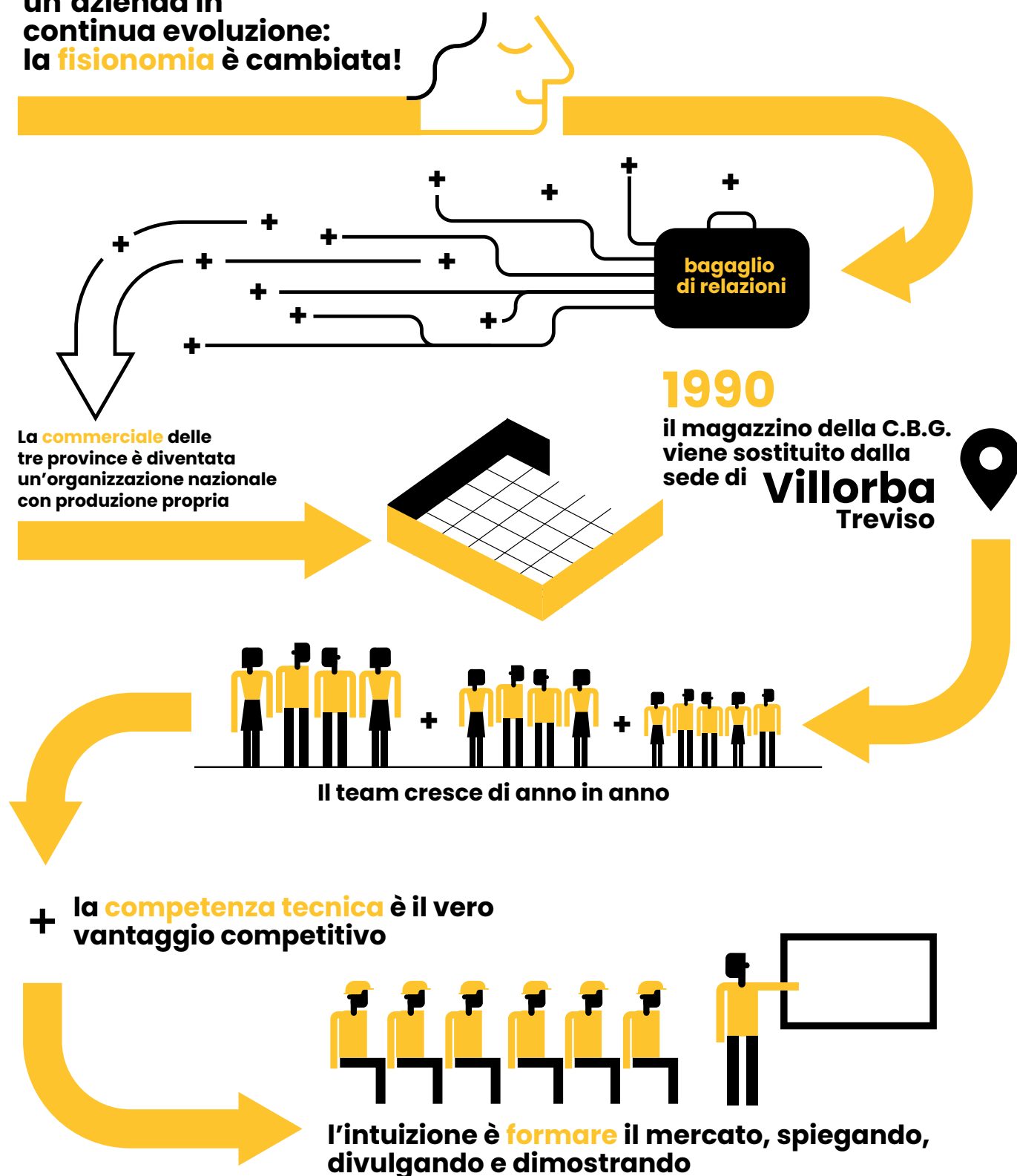
Voi rappresentate
delle singole Volteco
nelle vostre aree di
appartenenza.

Marco Guderzo

CEO

1987/1996

un'azienda in
continua evoluzione:
la **fisionomia** è cambiata!



Un decennio che cambia tutto

Il secondo decennio si chiude con un'azienda irriconoscibile rispetto a quella del 1976. La fisionomia è cambiata, il bagaglio di relazioni e conoscenze è aumentato e con esso lo stesso modo di fare impresa sul territorio. Varie le tappe che sono state raggiunte. La commerciale delle tre province è diventata un'organizzazione nazionale con produzione propria. Il magazzino della sede C.B.G. è stato sostituito dalla sede di Villorba. I fondatori si sono circondati di un team che cresce di anno in anno.

L'aspetto più importante comunque non è quello che Volteco ha costruito. È quello che ha capito dall'esperienza sul campo. Il prodotto è necessario, ma non sufficiente. Serve la relazione con il cliente e con chi segue il cliente. Ha capito che la competenza tecnica è il vero vantaggio competitivo, il prezzo è fuorviante rispetto alla qualità dell'intervento. L'intuizione è che formare il mercato, spiegando, divulgando e dimostrando, è più efficace che bombardarlo di pubblicità che si perdono nel mare magnum della promozione. In parole povere la fiducia si costruisce in cantiere, non in ufficio.

Queste non sono lezioni che si imparano sui libri. Si acquisiscono viaggiando per dieci anni su e giù per l'Italia. La presenza costante e non invasiva porterà Volteco, nel decennio successivo, a compiere un ulteriore salto: dalla crescita all'autorevolezza.

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

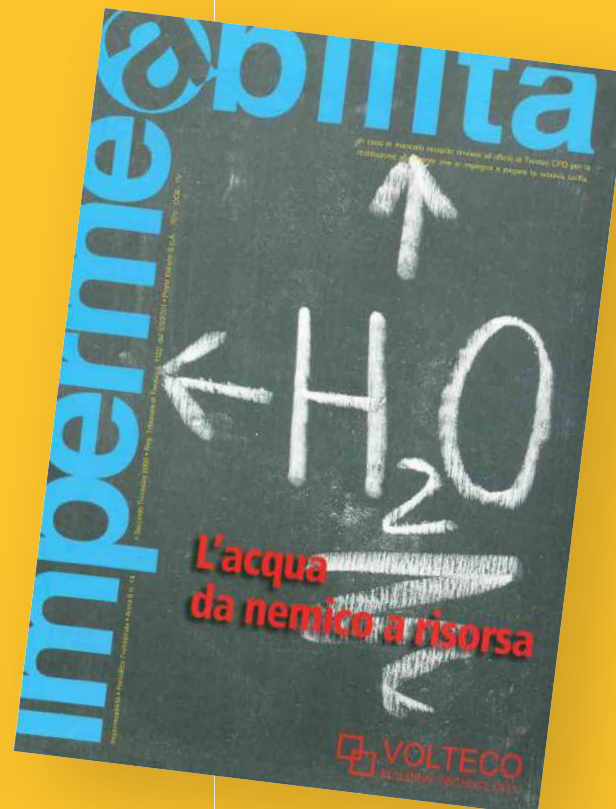
1987 - 1996



VOLTECO +



1987 - 1996



VOLTECO +



+



+



Rivista Impermeabilità

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

1987 - 1996



VOLTECO +



1996 - 2006

**Diffondere la cultura
dell'impermeabilizzazione**

condividere



1996 - 2006

VOLTECO +

Dalla distribuzione alla produzione



È nel 1996 che si segna un altro passaggio decisivo nella crescita di Volteco.

Dopo anni dedicati alla diffusione di tecnologie innovative per l'impermeabilizzazione, l'azienda compie un passo che ne trasforma profondamente l'identità. Realizza il primo impianto produttivo per la produzione di premiscelati e sistemi bicomponenti.

Non è soltanto un investimento industriale, è una scelta strategica che aumenta il grado di autonomia dell'azienda e ne amplia le competenze. Volteco non si limita più a selezionare, distribuire e supportare tecnologie sviluppate da altri: inizia a progettare e produrre direttamente una parte sempre più significativa delle proprie soluzioni.

Accanto al sito produttivo nasce anche l'LTE, Laboratorio Tecnologie Edili, uno spazio dedicato alla ricerca, allo sviluppo e al controllo

dei prodotti. Produzione e laboratorio crescono insieme, dando forma a una realtà capace non solo di realizzare materiali, ma anche di studiarli, testarli e migliorarli continuamente.

La produzione diventa così un nuovo tassello in un percorso iniziato molti anni prima. Alla competenza tecnica, all'assistenza di cantiere e alla capacità commerciale si aggiunge una dimensione industriale che rende l'azienda più completa e strutturata.

Avere un proprio impianto significa controllare con maggiore attenzione qualità, processi e sviluppo dei prodotti. La conoscenza maturata sul campo trova una nuova espressione nella capacità di trasformare esigenze reali in soluzioni progettate, testate e realizzate in loco.

È un cambiamento che rafforza ulteriormente l'identità di Volteco. L'azienda continua a crescere come partner tecnico per professionisti e imprese, ma consolida al tempo stesso il proprio



Il laboratorio LTE

VOLTECO +

ruolo di produttore specializzato, capace di presidiare tutte le fasi dei materiali proposti, dalla ricerca alla produzione, dall'assistenza alla presenza in cantiere.

Quello che nel 1996 è ancora un piccolo nucleo composto da laboratorio e produzione rappresenta l'inizio di un percorso destinato a crescere negli anni. Con il tempo l'LTE diventerà una componente sempre più rilevante dell'organizzazione, fino a rappresentare circa il 10% delle persone che lavorano in Volteco, testimonianza concreta dell'importanza attribuita all'innovazione e alla qualità.



1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

Il DNA Volteco



La vera sfida dei primi anni non è solo tecnologica. È soprattutto culturale. Volteco non introduce semplicemente nuovi prodotti, ma un modo diverso di affrontare l'impermeabilizzazione.

In un mercato spesso orientato a soluzioni standard, l'azienda sceglie un approccio basato sull'ascolto, sull'analisi delle specificità di ogni intervento e sulla ricerca della soluzione più adatta al contesto. Ogni edificio, ogni cantiere e ogni problema legato all'acqua hanno una propria storia e richiedono risposte precise.

Questa filosofia si traduce in una presenza costante sul campo. La consulenza tecnica non è un servizio accessorio, ma parte integrante della soluzione. Essere presenti in cantiere, verificare le condizioni di posa e confrontarsi con progettisti e imprese significa assumersi la responsabilità del risultato.

Nasce così uno dei principi destinati a contraddistinguere Volteco nel tempo: vivere ogni cantiere come se fosse il proprio.

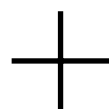
La crescita dell'azienda segue la stessa logica. Avviene progetto dopo progetto, relazione dopo relazione. I clienti non trovano soltanto

prodotti, ma persone capaci di condividere esperienza, conoscenza e supporto tecnico. È una crescita graduale, impegnativa, costruita sul lavoro quotidiano e sulla fiducia conquistata sul campo.

Con il tempo questo modo di operare diventa qualcosa di più di un metodo. Diventa una cultura aziendale condivisa, fatta di competenza, passione, vicinanza al cliente e attenzione ai dettagli. Elementi che si trasmettono da persona a persona e che finiscono per definire l'identità stessa dell'azienda.

Come ricorda Marco Guderzo:

Se riusciamo a trasmettere la nostra competenza, la nostra passione, il nostro DNA ai nostri interlocutori, il gioco è fatto. E noi, senza presunzione, lo sappiamo fare bene.



Il Servizio Tecnico: il motore a trazione anteriore

In parallelo alla crescita dei prodotti, Volteco costruisce qualcosa di altrettanto importante: il Servizio Tecnico, quello che in azienda viene definito il "motore a trazione anteriore".

Nel 1996 l'Ufficio Tecnico è composto da sette specialisti. Una parte opera dalla sede di Villorba, altri sono presenti a Roma e Milano, nei principali centri decisionali ed economici del Paese. L'obiettivo è essere dove nascono i progetti, dove emergono i problemi e dove vengono prese le decisioni.

L'assistenza si sviluppa su più livelli. Dalle risposte rapide ai quesiti quotidiani fino all'affiancamento a progettisti e a imprese nella definizione delle soluzioni più complesse. Spesso il lavoro inizia molto prima che in cantiere: attorno a un tavolo, davanti a un dettaglio costruttivo o a un problema apparentemente irrisolvibile.

È in questi anni che prende forma uno dei tratti distintivi dell'identità Volteco. L'azienda non si propone come semplice fornitore di materiali, ma come partner tecnologico nel mondo delle costruzioni. La complessità dell'impermeabilizzazione richiede competenze specialistiche,

ascolto e capacità di interpretare ogni situazione nella sua unicità.

I tecnici sul territorio diventano così molto più di una rete di supporto, sono il volto dell'azienda, il punto di collegamento tra Volteco, progettisti e imprese. Persone che portano competenze tecniche, ma soprattutto costruiscono relazioni di fiducia destinate a durare nel tempo.

In Volteco il Servizio Tecnico non serve soltanto a risolvere i problemi. Serve a creare quelle condizioni di fiducia che permettono ai clienti di affrontare i problemi più difficili sapendo di non essere soli.



Pagina pubblicitaria rivolta al mondo della progettazione

Rifatevi i balconi: la provocatoria campagna del 1997 e la nascita di Aquascud System



Nel 1997 prende avvio una campagna pubblicitaria destinata a restare nella memoria di molti professionisti del settore: "Rifatevi i balconi". Il messaggio è diretto, irriverente e impossibile da ignorare. Non parla di formule chimiche o prestazioni di laboratorio, ma di problemi concreti, di balconi che tracimano, di infiltrazioni che si ripresentano e di interventi che non risolvono definitivamente la situazione. È il modo scelto da Volteco per parlare il linguaggio dei clienti.

L'esperienza maturata con Plastivo apre la strada a un'evoluzione ancora più importante. Negli anni successivi al 1997 Volteco brevetta Aquascud: un telo innovativo per l'impermeabilizzazione delle coperture piane. È un'intuizione che cambia la prospettiva. Per la prima volta si rende possibile intervenire sul supporto esistente senza ricorrere a demolizioni invasive.

Aquascud rappresenta una svolta nel mercato delle coperture e dei terrazzi. La promessa è

semplice, ma rivoluzionaria: impermeabilizzare senza demolire. Un vantaggio che riduce tempi, costi e disagi, rispondendo a un'esigenza diffusa tra professionisti e proprietari.

Nel 2000 il prodotto evolve in un sistema completo. Nasce Aquascud System, e due anni più tardi arriva Aquascud Balcony, che completa l'offerta e contribuisce a consolidarne il successo. Da quel momento il sistema verrà impiegato per impermeabilizzare milioni di metri quadrati in Italia e all'estero, diventando uno dei simboli dell'innovazione Volteco.

Ma l'attenzione non riguarda soltanto il prodotto. Nel 2002 Volteco introduce un concetto allora pionieristico nel settore: l'assicurabilità dell'intervento attraverso una partnership con un ente assicuratore. È la prima esperienza di questo tipo nel mercato italiano dell'impermeabilizzazione e rappresenta un ulteriore elemento di fiducia per professionisti e committenti.

Aquascud cresce cantiere dopo cantiere, passaparola dopo passaparola. Cresce la notorietà del sistema, ma cresce soprattutto la reputazione di Volteco come azienda capace di proporre soluzioni innovative, concrete e affidabili.

Come ricorda Marco Guderzo:

La performance dei prodotti è importante, ma lo è ancora di più la relazione che abbiamo con i nostri interlocutori.

Questa convinzione si riflette anche nel modo di comunicare. In anni in cui il settore dell'edilizia utilizza linguaggi ancora molto tradizionali, Volteco sceglie iniziative capaci di lasciare il segno. Tra il 2003 e il 2004 nasce il concorso "Messico e Nuvole", che premia i professionisti utilizzatori di Aquascud con un viaggio indimenticabile. Nel 2004 arriva anche la celebre campagna del colino, un oggetto semplice e ironico che trasforma il tema delle infiltrazioni in un messaggio immediatamente riconoscibile.

Campagna pubblicitaria dedicata a Plastivo 360



1996 - 2006

VOLTECO +

1996 - 2006

VOLTECO +



Presentazione del sistema Aquascud by Plastico

Ma come nasce il nome Aquascud, destinato a diventare così familiare nel settore?

Aquascud è una parola che unisce l'acqua all'idea di protezione. Alcuni ricordano anche un richiamo ad Aquascutum, storico marchio d'abbigliamento inglese che aveva costruito la propria identità attorno al concetto di difesa dall'acqua. Più che una citazione, una suggestione linguistica.

Anche in questo caso il nome non descrive

semplicemente un prodotto. Racconta una filosofia. Proteggere senza demolire. Risolvere senza complicare. Governare l'acqua attraverso la tecnologia.

A distanza di anni, Aquascud non rappresenta soltanto una delle innovazioni più fortunate di Volteco. Rappresenta il momento in cui l'azienda dimostra di poter creare non solo prodotti, ma soluzioni e idee capaci di lasciare un segno duraturo nel mercato.



La provocatoria campagna pubblicitaria "Rifatevi i balconi", 1997



La campagna pubblicitaria Aquascud, 2004

I cantieri che fanno scuola: dalla Ferrari alla Bocconi

Ci sono cantieri che non sono solo lavori, sono prove sul campo. Luoghi in cui si misurano competenze, affidabilità e capacità di innovare. In questo decennio Volteco porta a compimento interventi di grande complessità, ma ce ne sono due che, più di altri, rappresentano una tappa importante nel percorso di crescita dell'azienda. A renderli possibili contribuisce l'introduzione di Volgrip, lanciato nel 1999. È il telo bentonitico pensato per le grandi opere e per le applicazioni più impegnative. Una soluzione che amplia le possibilità di intervento dell'azienda, portando le proprietà della bentonite in contesti progettuali sempre più complessi e consentendo di affrontare cantieri di dimensioni e responsabilità fino ad allora impensabili. Il primo arriva nel 2003 con l'impermeabilizzazione dello stabilimento della Ferrari a Maranello, progettato da Renzo Piano. Quando una tecnologia viene scelta per un intervento di questo livello, significa che ha raggiunto un grado di affidabilità riconosciuto anche nei contesti più esigenti. Per Volteco è molto più di una referenza, è la conferma della maturità tecnica raggiunta dopo anni di ricerca, sperimentazione e presenza in cantiere. Due anni più tardi, nel 2005, arriva la sfida della nuova Università Bocconi di Milano.

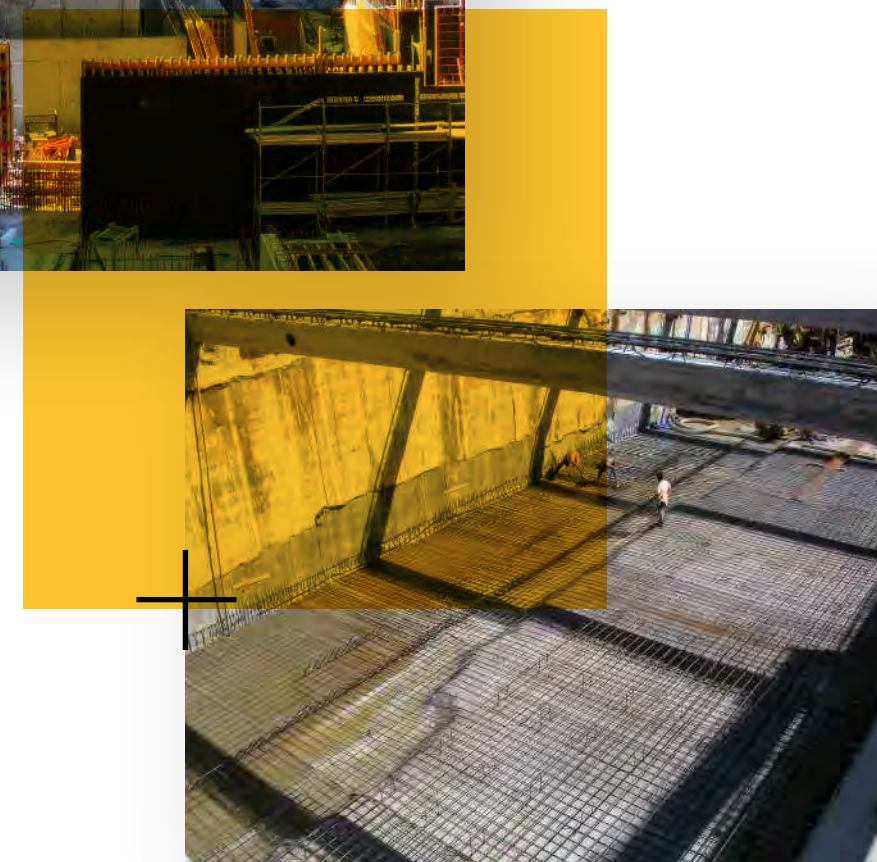
Un progetto prestigioso e complesso, nel quale Volteco applica il proprio sistema integrato di soluzioni per le strutture interrate. Anche in questo caso il cantiere diventa un banco di prova importante, capace di dimostrare come le tecnologie sviluppate dall'azienda siano in grado di rispondere alle esigenze dei grandi progetti urbani contemporanei.

Sono cantieri che non producono soltanto fatturato, producono credibilità. Confermano che le soluzioni Volteco possono operare con efficacia anche nelle opere più complesse e contribuiscono a consolidare una reputazione costruita negli anni, cantiere dopo cantiere, relazione dopo relazione.

Dopo esperienze come Ferrari e Bocconi, Volteco non è più soltanto un interlocutore specializzato nel mondo dell'impermeabilizzazione. È una realtà che ha dimostrato di poter affiancare progettisti, imprese e committenti anche nelle sfide più ambiziose, portando in cantiere non solo prodotti, ma competenze, esperienza e affidabilità.



Cantiere dell'Università Bocconi di Milano



Cantiere dello Stabilimento Ferrari di Maranello



Pagina pubblicitaria dedicata a Volgrip

Nel 1998 nascono i primi Punti d'Incontro Volteco (P.I.V.) nelle rivendite. È un'iniziativa destinata a lasciare un segno profondo nel modo in cui l'azienda si relaziona con il mercato.

L'idea di base è semplice: non aspettare che il cliente arrivi in azienda, ma andargli incontro. Non con l'obiettivo immediato di vendere, ma con quello di condividere conoscenze, spiegare, illustrare e dimostrare. La vendita, se arriverà, sarà la naturale conseguenza della fiducia costruita attraverso l'esperienza diretta.

In un'epoca in cui gran parte della formazione tecnica si svolge nelle sale riunioni o durante le fiere di settore, Volteco sceglie una strada diversa: portarla direttamente nei luoghi in cui professionisti e applicatori lavorano ogni giorno.

Per dare forma a questa visione nasce la cosiddetta "scatola magica". Si tratta di un automezzo completamente attrezzato che, una volta aperto nel piazzale della rivendita, si trasforma in uno spazio espositivo e dimostrativo con campioni, materiali tecnici e aree dedicate alle prove pratiche.

Negli anni l'iniziativa si affina, cresce e viene progressivamente strutturata, coinvolgendo un numero sempre maggiore di rivendite e professionisti. Tra il 2006 e il 2008 il mezzo attrezzato realizza circa cento tappe all'anno. Nel 2009 il progetto raggiunge una nuova dimensione. Tre automezzi percorrono l'Italia da marzo a novembre, portando formazione e dimostrazioni in oltre trecento Punti d'Incontro.

Non è una fiera itinerante e non è un road show commerciale. È un progetto di formazione diffuso che porta competenze e cultura tecnica direttamente dove il mercato opera ogni giorno. È la traduzione concreta di un principio che accompagna Volteco fin dalle origini: la relazione nasce dall'incontro.

Nel 2003 questa visione trova una nuova espressione nella sede di Villorba, dove prende forma la Scuola di Posa Volteco. La formazione non è più soltanto itinerante, ma diventa un'attività strutturata e continuativa.

Applicatori provenienti da tutta Italia partecipano a sessioni teoriche e pratiche, confrontandosi direttamente con prodotti, tecnologie e metodologie applicative.

Conoscere, sperimentare e imparare facendo. Attorno alla scuola prende forma una comunità di professionisti che condivide esperienze, competenze e metodo di lavoro. È qui che si sviluppano le basi di una cultura applicativa sempre più consapevole e specializzata.

Da questa esperienza nascerà, dieci anni più tardi, il Team H2Out: non soltanto una rete di applicatori qualificati, ma l'evoluzione naturale di una convinzione maturata nel tempo. La crescita di Volteco non passa soltanto attraverso i prodotti, ma attraverso le persone che imparano a conoscerli, ad applicarli e a condividerne i valori.

Articolo dedicato agli open day in rivendita



Punti d'incontro Volteco (P.I.V.)

Il Manualetto: divulgare per guidare



Nel 1998 Volteco realizza uno strumento destinato a lasciare il segno nel settore, la Guida pratica alle soluzioni Volteco, quella che tutti, dentro e fuori l'azienda, finiranno per chiamare semplicemente il Manualetto.

In formato tascabile, pensato per essere consultato anche in cantiere, raccoglie in modo semplice e immediato le principali soluzioni per l'impermeabilizzazione delle strutture e il recupero delle murature storiche e in calcestruzzo. Le problematiche sono organizzate per tipologia di intervento, dalle fondazioni alle vasche, dalle murature ai terrazzi, permettendo di individuare rapidamente il sistema e i prodotti più adatti.

Il suo valore, però, non risiede soltanto nei contenuti. Sta soprattutto nel modo in cui vengono trasmessi.

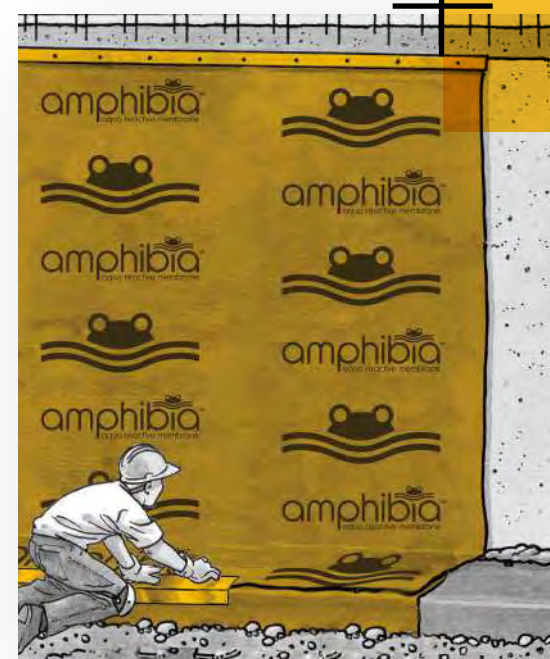
Volteco applica un principio tanto semplice quanto efficace: le immagini aiutano a comprendere ciò che spesso le parole rendono complesso. Disegni, sezioni tecniche e sequenze illustrative consentono di visualizzare immediatamente il problema e la relativa soluzione. La posa dei prodotti diventa intuitiva, accessibile e facilmente condivisibile tra progettisti, applicatori e committenti.

Il Manualetto non è un catalogo commerciale e non è soltanto un prontuario tecnico, è uno strumento di lavoro, pensato da chi vive il cantiere per chi vive il cantiere.

Il successo è straordinario. Distribuito in oltre duecentomila copie, entra negli studi tecnici, nelle rivendite e nelle imprese. Viene consultato, annotato e consumato dall'uso. Diventa un riferimento e, negli anni, sarà imitato e preso a modello da molti operatori del settore.

Dietro quelle pagine c'è un'idea precisa: la comunicazione è efficace quando riesce a trasformare le problematiche in soluzioni chiare, immediate e applicabili.

Ancora una volta Volteco dimostra che la distanza tra teoria e pratica in cantiere può essere ridotta. Anzi, che spesso le innovazioni più utili nascono proprio dall'incontro tra competenza tecnica, capacità divulgativa ed esperienza sul campo.



Illustrazioni applicative tratte dall'attuale "Manualetto"



Una delle prime copertine del "Manualetto"

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

Volteco e l'Università di Padova: la sinergia che produce scienza

Nel 2002 entra nella fase operativa un progetto destinato a rafforzare ulteriormente l'identità innovativa di Volteco. I tecnici dell' LTE, Laboratorio Tecnologia Edilizia, iniziano a collaborare con i ricercatori dell'Università di Padova in un programma di ricerca triennale dedicato allo studio delle miscele tra composti minerali ed elastomeri polimerici.

Dietro una definizione apparentemente accademica si nasconde un concetto molto concreto: capire con maggiore precisione come si comportano i materiali impermeabilizzanti nelle reali condizioni di utilizzo. In altre parole, trasformare l'esperienza maturata in cantiere in conoscenza scientifica.

Il progetto, fortemente voluto e finanziato da Volteco, nasce dalla consapevolezza che il settore delle impermeabilizzazioni cementizie presenta ancora ampi spazi da esplorare dal punto di vista della ricerca. L'obiettivo non è soltanto studiare i materiali, ma utilizzarne le caratteristiche per migliorarne le prestazioni.

I risultati arrivano rapidamente. Dopo appena un anno di attività, le evidenze emerse dal lavoro con l'Università trovano già applicazione concreta nello sviluppo di una nuova generazione di prodotti. È la dimostrazione di come la collaborazione tra mondo accademico e impresa possa trasformare la ricerca in innovazione reale.

I risultati di questo percorso si riflettono direttamente sull'evoluzione delle gamme Plastivo e Aquascud, sistemi polimero-modificati per l'impermeabilizzazione e la protezione delle strutture in calcestruzzo. Le formulazioni vengono ottimizzate sulla base delle nuove conoscenze acquisite, migliorandone prestazioni, affidabilità e durabilità.

È una trasformazione destinata a compiersi negli anni successivi con l'eliminazione del cemento da queste soluzioni. Una scelta che porta benefici concreti agli applicatori, grazie all'assenza di cromo esavalente, e ai rivenditori, che possono contare su prodotti privi di scadenza. È grazie a questi studi che verrà sviluppata la Core Curing Technology: una tecnologia che garantisce una corretta maturazione anche in presenza di basse temperature e supporti parzialmente umidi.

L'azienda è consapevole del valore di questo traguardo e decide di comunicarlo con il consueto mix di competenza e ironia. La rivista aziendale "Impermeabilità", distribuita a imprese e professionisti del settore, dedica il titolo di copertina proprio a Plastivo: "110 e lode".

Non è solo un gioco di parole. È il riconoscimento di un principio che accompagnerà Volteco negli anni successivi: quando esperienza di cantiere, ricerca scientifica e competenza indu-



Test di laboratorio

striale lavorano insieme, l'innovazione smette di essere un obiettivo e diventa un metodo.

I risultati arrivano anche dal mercato. Nel 2003 il fatturato cresce del 22%, una performance straordinaria per un settore già maturo e competitivo. Ma più dei numeri conta un'altra conferma, la scelta di investire nella conoscenza si sta trasformando in uno dei principali motori di crescita dell'azienda.



1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

1996 - 2006

VOLTECO +

1996 - 2006

VOLTECO +



Il primo Durability Check Up: misurare la qualità nel tempo

Nel 2004, su un terrazzo a Padova, Volteco mette in atto una procedura destinata a cambiare il modo di intendere l'impermeabilizzazione. Nasce il primo Durability Check Up.

Non si tratta di un semplice controllo tecnico. È l'introduzione di un nuovo approccio, tornare nei cantieri anni dopo l'intervento per verificare che le soluzioni applicate siano ancora efficienti.

L'idea è tanto semplice quanto innovativa. Chiunque può dichiarare che il proprio prodotto durerà vent'anni. Molto più raro è tornare sul posto per verificarlo. Volteco decide di farlo, documentando i risultati e trasformando ogni verifica in un'occasione di studio e di crescita. Per l'azienda significa raccogliere informazioni preziose sul comportamento dei materiali nel tempo e nelle reali condizioni di esercizio.

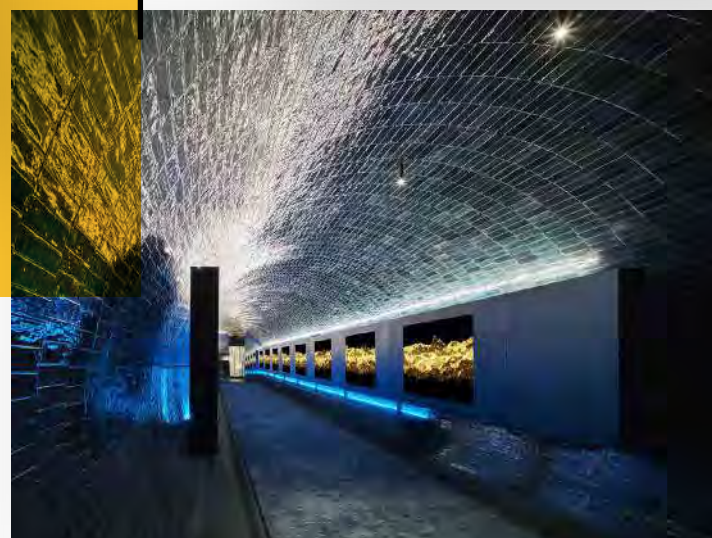
Nel 2005 il Durability Check Up approda a Venezia, il banco di prova più severo. Qui le soluzioni applicate vengono verificate a distanza di dieci anni in un ambiente dove acqua, salinità e variazioni climatiche sottopongono edifici e materiali a sollecitazioni continue. È una scommessa impegnativa, ma i risultati confermano la validità delle scelte tecniche adottate.

Il valore dell'iniziativa non risiede soltanto nei dati raccolti, sta soprattutto nel messaggio che trasmette. Un'azienda che torna sul proprio operato, per mettersi alla prova dimostra di avere fiducia nel proprio lavoro e di considerare ogni intervento come una responsabilità che continua nel tempo.

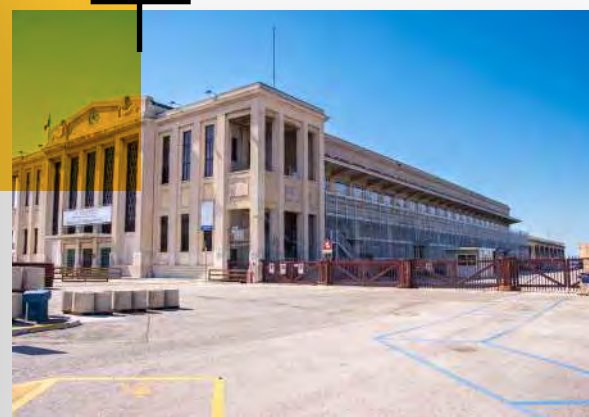
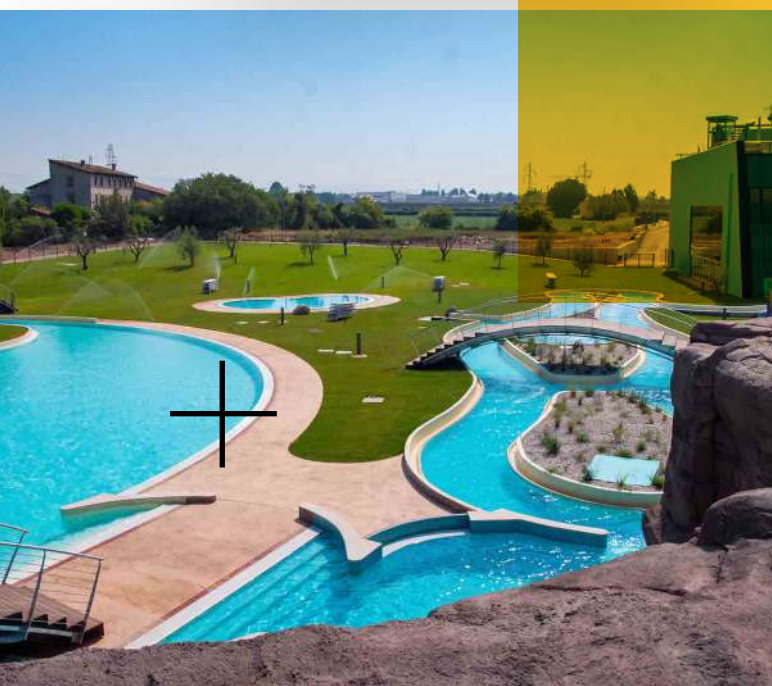
È l'opposto della logica del "vendi e dimentica". È, piuttosto, il principio del "vendi e ricordati". Ogni referenza diventa un caso di studio, verificabile e documentabile anche molti anni dopo la conclusione dei lavori.

Negli anni successivi il Durability Check Up diventa uno dei pilastri della cultura e della comunicazione Volteco. Non una promessa, ma un metodo. Non semplicemente "il prodotto funziona", ma "il prodotto funziona ancora".

Alla fine, la prova più importante non è quella che si supera il giorno del collaudo. È quella che si supera nel tempo. E la fiducia nasce proprio da lì.



Alcuni esempi di Durability Check Up



1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

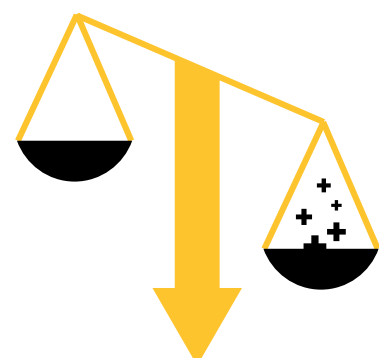
2026

1996 - 2006

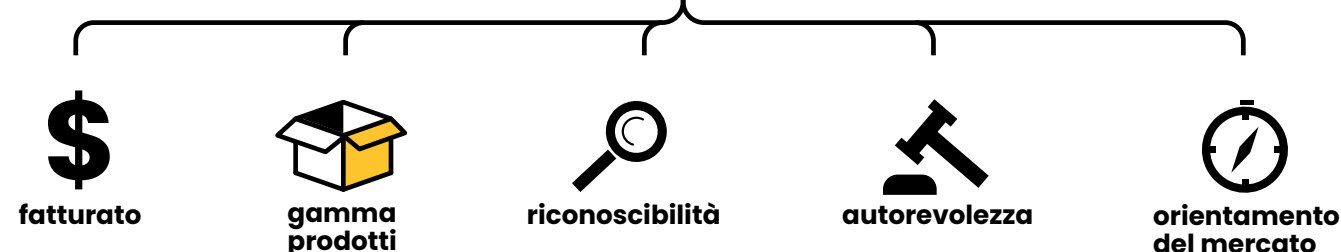
VOLTECO +

1996/2006

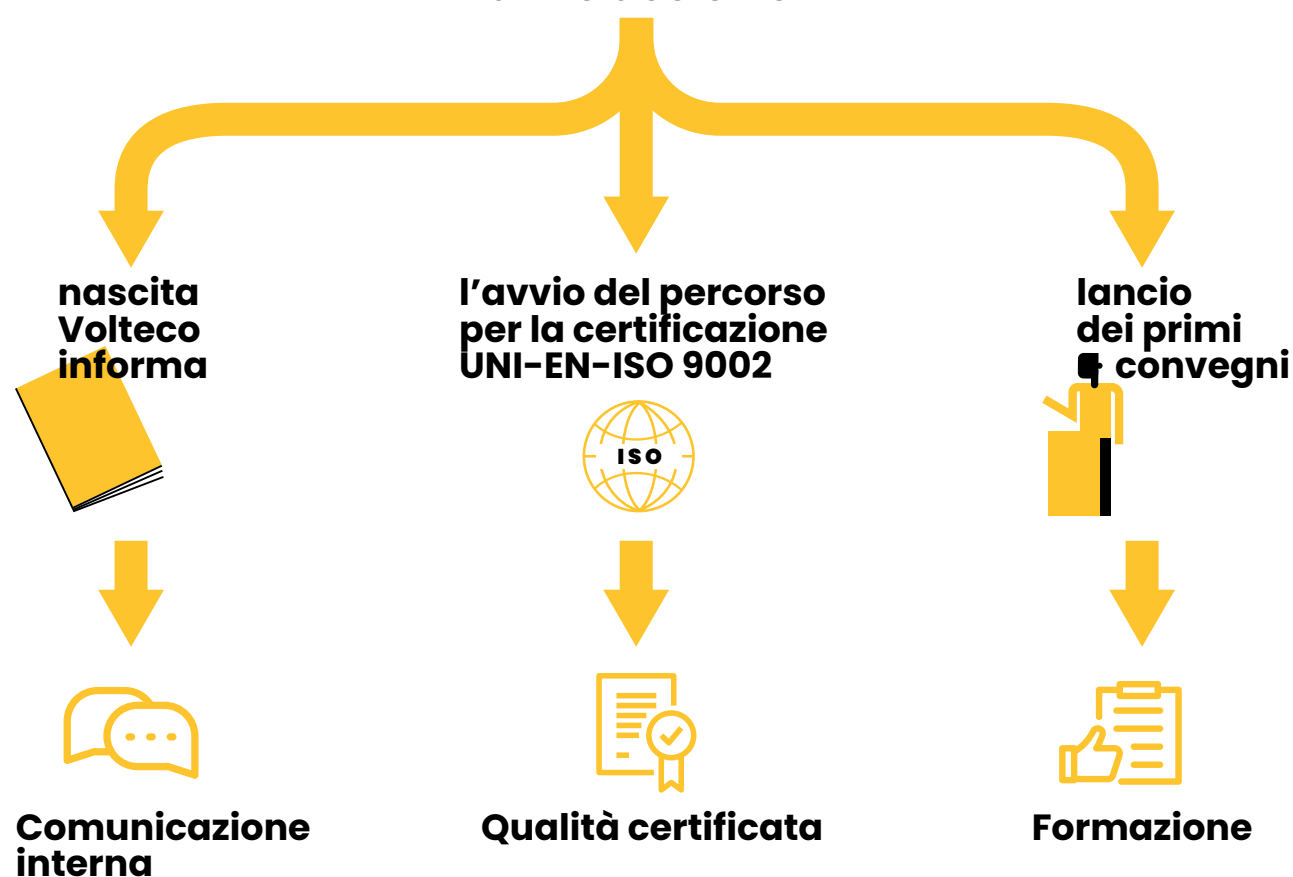
**Volteco
acquista
peso specifico**



in termini di



**1997
anno decisivo**



Quando il nome diventa reputazione

Se il primo decennio ha segnato la nascita dell'azienda e il secondo la sua crescita, il terzo rappresenta la fase della piena affermazione di Volteco. Non solo in termini di fatturato o di gamma prodotti, ma soprattutto di riconoscibilità, autorevolezza e capacità di orientare un mercato sempre più competitivo. È il decennio in cui Volteco smette di essere appannaggio degli addetti ai lavori e diventa un punto di riferimento.

Il 1997 è un anno decisivo. Succedono tre eventi che, presi nel loro insieme, ridisegnano il profilo dell'azienda.

Il primo è la nascita di Volteco Informa, il periodico di informazione aziendale

Il secondo è l'avvio del percorso per la certificazione UNI EN ISO 9002, una norma internazionale per i sistemi di gestione della qualità.

Il terzo è il lancio dei primi convegni che, negli anni successivi, porteranno Volteco a distinguersi nella divulgazione tecnica e scientifica attraverso la condivisione di conoscenze, esperienze e innovazioni di settore. È una scelta che nasce dalla consapevolezza che il successo di un progetto dipende dalla collaborazione tra produttore, progettista e applicatore. Favorire il dialogo tra queste figure significa contribuire a una maggiore qualità del costruire e a una diffusione più efficace della cultura dell'impermeabilizzazione.

Comunicazione, qualità certificata e formazione diventano così tre pilastri che si rafforzano reciprocamente. Insieme contribuiscono a costruire il profilo di un'azienda che non vuole essere soltanto un fornitore di prodotti, ma un partner tecnico affidabile per tutti gli operatori del settore.

Questa crescita trova una conferma simbolica nel 2006, quando Volteco celebra il traguardo dei trent'anni con un viaggio a Marrakech che coinvolge l'intera squadra aziendale. Non è soltanto un momento di festa, ma l'occasione per riconoscere il percorso compiuto insieme. A trent'anni dalla fondazione, l'azienda può contare su una reputazione consolidata, su una rete di relazioni costruite nel tempo e su persone che condividono valori, obiettivi e senso di appartenenza.

1976

1998

2000

2008

2012

2015

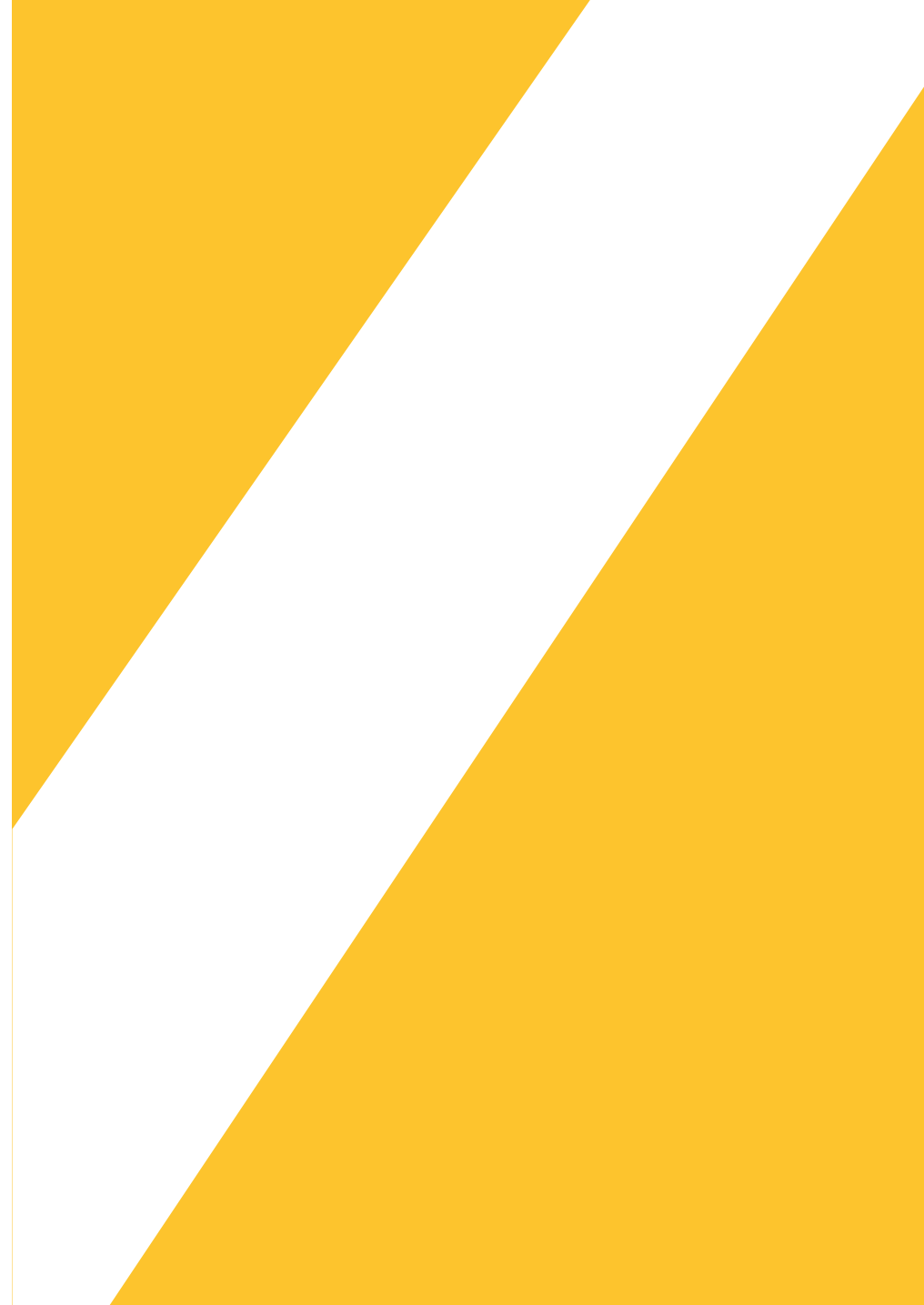
2020

2026

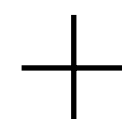
1996 - 2006



VOLTECO +

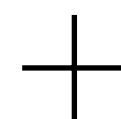


2007 - 2016



Lo slancio

accelerare



2007 - 2016

VOLTECO +

Una casa nuova, una porta aperta



Nel 2008 Volteco si trasferisce nell'attuale sede di Ponzano Veneto.

È un ulteriore salto di crescita. Gli spazi triplicano rispetto alla precedente sede di Villorba. Un cambiamento che non riguarda soltanto i metri quadrati disponibili, ma rappresenta l'ennesima dichiarazione di intenti sul futuro dell'azienda.

La nuova sede nasce per essere un luogo da vivere, in cui raccontare come nascono i prodotti, come si sviluppano le soluzioni e come lavora Volteco. Un ambiente pensato per installatori, progettisti, rivenditori, partner internazionali e studenti. Uno spazio ideato per trasmettere valori e condividere conoscenze.

L'architettura stessa riflette questa visione: la formazione, teorica e pratica, diventa il cuore pulsante della struttura. Aule attrezzate, spazi per le dimostrazioni applicative e aree dedicate alle prove consentono di vedere e toccare con

mano ciò che normalmente resta nascosto dietro una scheda tecnica.

C'è persino una piscina destinata ai test, dove i prodotti vengono verificati in condizioni reali di immersione e controspinta idrostatica. Non è solo un elemento scenografico o uno strumento di marketing, è il modo con cui Volteco mette alla prova le proprie soluzioni e verifica che mantengano ciò che promettono. Perché la qualità non si dichiara soltanto, si dimostra.

La vera novità della sede non sono solo spazi, è nella filosofia che li anima. Marco Guderzo desidera che chiunque entri in azienda percepisca immediatamente un'atmosfera diversa. Non quella formale delle sale riunioni o quella impersonale degli showroom, ma quella di un luogo autentico, dove si lavora con serietà e passione e dove ogni visitatore è accolto come un ospite.



La sede Volteco di Ponzano Veneto



L'inaugurazione della nuova sede nel 2008

La nuova sede diventa così molto più di uno stabilimento produttivo o di un quartier generale. Diventa la rappresentazione concreta del modo di essere Volteco: un luogo in cui competenza tecnica, condivisione delle conoscenze e relazioni umane convivono sotto lo stesso tetto.

Dobbiamo vivere l'azienda come se fosse casa nostra, rispettando gli spazi e facendo sentire gli ospiti come a casa propria.

Marco Guderzo

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

La crisi, la formazione e la nascita di una nuova competenza

Nel 2008 i primi segnali della crisi economica mondiale raggiungono il settore delle costruzioni. Il punto più basso arriverà nel 2012, quando il mercato edilizio italiano raggiungerà livelli che non si vedevano da decenni. Per molte aziende è il momento della ritirata, dei tagli e della competizione sul prezzo.

Volteco sceglie una strada diversa. Aniché rincorrere il mercato verso il basso, punta sulla differenziazione e sulla qualità, rimanendo fedele alla strategia che l'ha accompagnata fin dagli inizi. Se la crisi impone di cambiare, il cambiamento non può essere una rinuncia, deve diventare un'opportunità.

Il rallentamento colpisce in particolare il mondo delle nuove costruzioni e degli ambienti interrati, da sempre al centro dell'attività aziendale. Per questo Volteco decide di

allargare il proprio orizzonte, guardando con maggiore attenzione al recupero edilizio, alla protezione del calcestruzzo e al risanamento delle facciate.

La risposta, però, non passa soltanto attraverso nuovi prodotti, passa soprattutto attraverso le persone.

Già dal 2004 l'azienda aveva investito nel rafforzamento della rete commerciale, raddoppiando la propria presenza sul territorio, per essere più vicina ai clienti. Quel percorso accelera ulteriormente, coinvolgendo agenti e collaboratori in un importante programma di formazione. La Scuola Volteco è così al centro di un processo di crescita che punta ad acquisire nuove competenze, nuovi linguaggi e una diversa capacità di interpretare le esigenze del mercato.



L'ingresso della scuola di Posa presso la sede Volteco



Il primo cantiere di Cp1

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

2007 - 2016

VOLTECO +

Non si tratta semplicemente di imparare a vendere prodotti diversi. L'obiettivo è quello di costruire un nuovo patrimonio di conoscenze destinato a rimanere nel tempo. La crisi diventa così un'occasione per diversificare, imparare e rafforzarsi.

Nello stesso periodo Volteco continua a investire nella qualità e nella certificazione. Nel 2009 le guaine cementizie Plastivo 180, Plastivo 200, Plastivo 250 e il nuovo CP1 ottengono la marcatura CE secondo la norma UNI EN 1504-2, confermando il livello raggiunto dalle proprie tecnologie.

È in questo contesto che prende forma un'altra significativa evoluzione aziendale.

Fino a quel momento Volteco aveva sviluppato gran parte della propria esperienza sotto il piano campagna, nelle fondazioni e nelle strutture interrato, oppure nel fuoriquota con le coperture. Un elemento fondamentale dell'involucro edilizio, la facciata, non era mai stato preso in considerazione.

Con il lancio di CP1 e CP2, figli del Plastivo Concrete Protection, già commercializzato nel 1992, Volteco chiude il cerchio. L'acronimo CP richiama il concetto di *Cutis Protector*, dal latino "pelle protettiva", un'immagine efficace per descrivere soluzioni pensate per difendere l'involucro dell'edificio dagli agenti di degrado. I due rivestimenti impermeabili, elastici e traspiranti, sono studiati per la protezione del

calcestruzzo e delle facciate intonacate. Il loro compito è difendere il supporto dall'azione dell'acqua, dell'anidride carbonica, degli agenti atmosferici e dello smog, contribuendo a preservarne l'integrità nel tempo.

Quando molti operatori cercano semplicemente di resistere alla crisi, adeguandosi alle fluttuazioni economiche, Volteco sceglie di investire e reinventarsi. Proprio da questa scelta nascerà una nuova fase di crescita, fondata su competenze più ampie, nuovi mercati e una visione ancora più completa della protezione degli edifici.



Pagina pubblicitaria dedicata a Cp1 e Cp2



Particolare dello stand della fiera Made di Milano



Articolo dedicato alla nuova tecnologia Volteco dedicata alle facciate

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

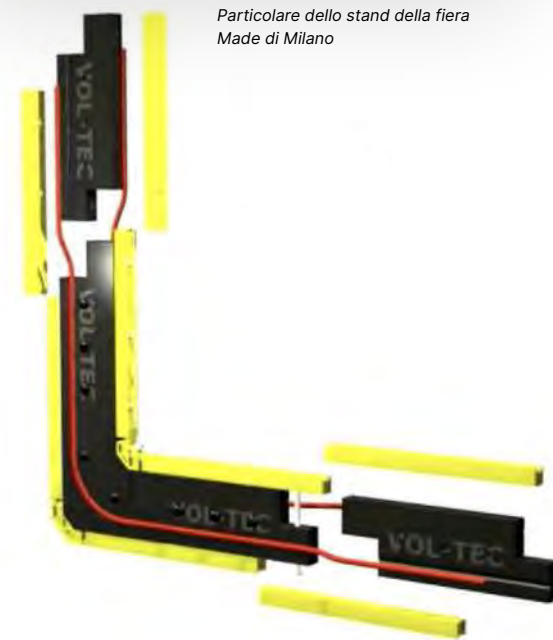
Vol-Tec: il giunto che resiste ai terremoti

Nel 2010 arriva Vol-Tec, un prodotto che è un altro tassello per fornire un servizio più completo possibile. È il primo brevetto per la realizzazione di giunti ad ampio movimento, a tenuta idraulica anche in zone sismiche.

In un Paese come l'Italia, dove il rischio sismico è una realtà quotidiana in gran parte del territorio, un giunto che non solo tiene l'acqua all'esterno, ma lo fa anche quando il terreno trema, è un dettaglio che fa la differenza tra un prodotto a tempo e una soluzione definitiva. Vol-Tec risponde a un'esigenza che il mercato non aveva ancora formulato con precisione, ma che Volteco aveva intuito seguendo i cantieri. I giunti di dilatazione sono il punto debole di ogni struttura interrata e in zona sismica diventano il punto dove tutto può andare storto.



Particolare dello stand della fiera
Made di Milano



Plastico dimostrativo sulle
funzionalità del giunto Vol-Tec



Articolo dedicato alla nuova
innovazione in ambito sismico

La nascita del Team H2Out: costruire una cultura della posa

Nel 2011 un articolo tratto dalla rivista aziendale "Impermeabilità", dal titolo "La dis-economia dei contenziosi", affronta il tema della qualità dell'esecuzione in cantiere che Volteco considera centrale da anni. Il ragionamento è semplice: "A cosa serve il prodotto migliore del mondo se viene applicato male?" Molti difetti costruttivi non nascono dalla poca qualità dei materiali, ma dalla mancanza di conoscenze tecniche, dall'assenza di formazione o da errori esecutivi. In quegli anni il problema si aggravava. Il ricambio della manodopera è sempre più rapido e il livello medio di preparazione si riduce. La diffusione del subappalto tende a frammentare responsabilità e competenze. Volteco comprende che non basta sviluppare prodotti sempre più performanti, occorre creare le condizioni perché vengano utilizzati correttamente. La risposta è prima di tutto culturale, viene sviluppata la Scuola di Posa, nata nel 2003 e diventando un riferimento nel settore. Un percorso formativo strutturato, costruito sull'equilibrio tra teoria, pratica ed esperienza di cantiere.

L'obiettivo è formare professionisti capaci di affrontare situazioni complesse, comprendere i problemi e applicare le soluzioni nel modo corretto. La qualità finale di un intervento



Prove applicative presso la scuola di posa in Volteco

dipende tanto dal prodotto quanto dalla competenza di chi lo utilizza. È una piramide nella quale la formazione rappresenta le fondamenta e la soddisfazione del committente il risultato finale. Da questa visione prende forma, nel 2012, il Team H2Out. Non nasce da un'esigenza commerciale, ma dalla consapevolezza che per affrontare l'acqua, servono specialisti. Applicatori preparati, capaci di gestire tecnologie avanzate e di assumersi la responsabilità del risultato.

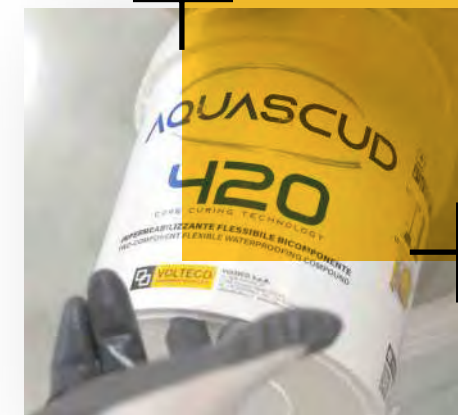


Il Team H2Out riunito al museo Alfa Romeo di Arese, Milano

I primi incontri riuniscono professionisti provenienti da tutta Italia. Si parla di prodotti, ma soprattutto di cultura d'impresa, di differenziazione, di relazioni, e di responsabilità. Lo spirito è racchiuso nel nome stesso del progetto: H2Out, tenere l'acqua fuori.

Più che una rete di applicatori, nasce una comunità di professionisti accomunati dallo stesso approccio al lavoro. Perché, come ama ricordare Volteco, la differenza non la fanno soltanto i materiali.

È proprio questa idea a diventare uno dei pilastri dell'identità Volteco: le soluzioni funzionano davvero quando dietro ci sono persone preparate, consapevoli e responsabili.



Particolari di posa durante le prove applicative di Aquascud

Amphibia: la rivoluzione inattesa



La storia di Amphibia inizia, come spesso accade nelle vicende più innovative, da una ricerca che prende una direzione inattesa.

Volteco sta lavorando al miglioramento dei waterstop idroespansivi, profili che si gonfiano a contatto con l'acqua per sigillare le riprese di getto nel calcestruzzo. Per approfondire il tema commissiona un progetto di ricerca all'Università di Padova. I risultati sono promettenti al punto da portare all'assunzione del ricercatore di riferimento e all'acquisto di impianti pilota per proseguire lo sviluppo industriale della tecnologia.

A un certo punto, accade qualcosa di inatteso. Lavorando sui waterstop ci si rende conto che quella tecnologia può fare molto di più. Non soltanto sigillare un giunto, ma creare una membrana capace di reagire ai danni subiti. Una membrana che, se perforata da un chiodo, tagliata da una pietra o attraversata da un ferro d'armatura, è in grado di richiudersi autonomamente a contatto con l'acqua.

Ancora una volta l'acqua diventa la soluzione. Lo stesso elemento che la membrana deve fermare è quello che ne attiva la capacità di autoriparazione. Una logica quasi paradossale e

allo stesso tempo perfettamente coerente con la storia di Volteco: usare l'acqua contro l'acqua.

Lo sviluppo richiede anni di studio, test e confronti continui. Chi ha partecipato a quel percorso ricorda ancora una sera del 2015:

Era la fine del turno. Non avevamo ancora un'idea precisa di dove stessimo andando, ma eravamo certi di essere sulla strada giusta. Avevamo però un'unica necessità: mangiare una pizza insieme, dopo dieci ore di lavoro ininterrotto!

Sono momenti che raccontano più di qualsiasi report di ricerca. L'innovazione nasce spesso così, da persone che continuano a cercare una risposta anche quando la via non è ancora evidente.

A rendere ancora più complesso il percorso c'è però una sfida tecnica tutt'altro che banale. Amphibia è una membrana multistrato e, negli anni di sviluppo, uno degli ostacoli più impegnativi consiste proprio nel trovare linee pilota in grado di realizzare prototipi con una struttura così articolata.



L'impianto di produzione Amphibia

Non si tratta soltanto di formulare un materiale innovativo, ma anche di capire come produrlo.

La soluzione arriva grazie alla collaborazione con realtà esterne altamente specializzate: una linea sperimentale presso l'Università di Salerno e un'altra presso un laboratorio di prova in Germania.

È attraverso questi impianti che i primi prototipi prendono forma e che l'idea può finalmente trasformarsi in un prodotto reale.

Dopo quasi dieci anni di sviluppo, nel 2017 Amphibia arriva sul mercato. Il claim scelto per il lancio è "(R)evolution". Una parola impegnativa, ma in questo caso appropriata. Amphibia introduce infatti un concetto fino ad allora inedito nel settore: una membrana impermeabilizzante capace di autoripararsi grazie al suo cuore idroreattivo.



Roll up della convention dedicata al lancio di Amphibia

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

2007 - 2016

VOLTECO +



Particolare dell'impianto di produzione Amphibia

La presentazione ufficiale avviene durante la convention di Rovigno. Il messaggio rivolto alla forza vendita è chiaro. Non si tratta di un prodotto in più da aggiungere al catalogo, ma di una tecnologia destinata ad aprire una nuova strada.

I risultati non tardano ad arrivare. Il primo grande intervento è un resort sul Lago di Garda. Seguono decine di cantieri complessi e prestigiosi, fino ad arrivare ai data center, dove affidabilità, continuità di servizio e controllo delle condizioni ambientali rappresentano requisiti imprescindibili.

Negli anni Amphibia entra in progetti in tutta Europa e nel mondo. Dopo nove anni di presenza sul mercato supera i 3.500 cantieri, diventando una delle innovazioni più significative della storia dell'azienda.

Il dato più sorprendente resta forse un altro. Tutto nasce da una ricerca che avrebbe dovuto portare altrove, da un risultato inatteso, da qualcuno che, invece di fermarsi all'obiettivo iniziale, ha avuto la curiosità di chiedersi: "e se questa tecnologia potesse fare qualcosa di più?".



VOLTECO +

Marco Guderzo alla presentazione di Amphibia alla forza vendita



Robot al lavoro nell'impianto Amphibia

Questa domanda racconta bene il modo di innovare di Volteco. Il progresso non nasce sempre dalla ricerca di risposte migliori, a volte nasce dalla capacità di vedere opportunità dove gli altri vedono soltanto deviazioni dal percorso.

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

Venezia: la conferma

Il legame tra Volteco e Venezia è fortissimo fin dagli inizi. Un rapporto costruito cantiere dopo cantiere, intervento dopo intervento. Una relazione fatta di fiducia, collaborazioni durature e problemi complessi affrontati in uno dei luoghi più difficili al mondo per chi si occupa di impermeabilizzazione.

Venezia non è una città come le altre. Qui l'acqua non rappresenta un'emergenza occasionale, ma una condizione permanente. Significa recuperare spazi interrati di edifici con 500 anni di vita e storia, proteggere strutture esposte quotidianamente all'umidità e progettare sistemi capaci di convivere con le maree anziché contrastarle.

Per questo motivo Venezia è diventata negli anni una vera scuola per Volteco.

Marco Guderzo la definirà una «grandissima scuola». Un laboratorio a cielo aperto dove ogni intervento mette alla prova esperienza, competenze e capacità di innovazione.

Poi arriva il 12 novembre 2019.

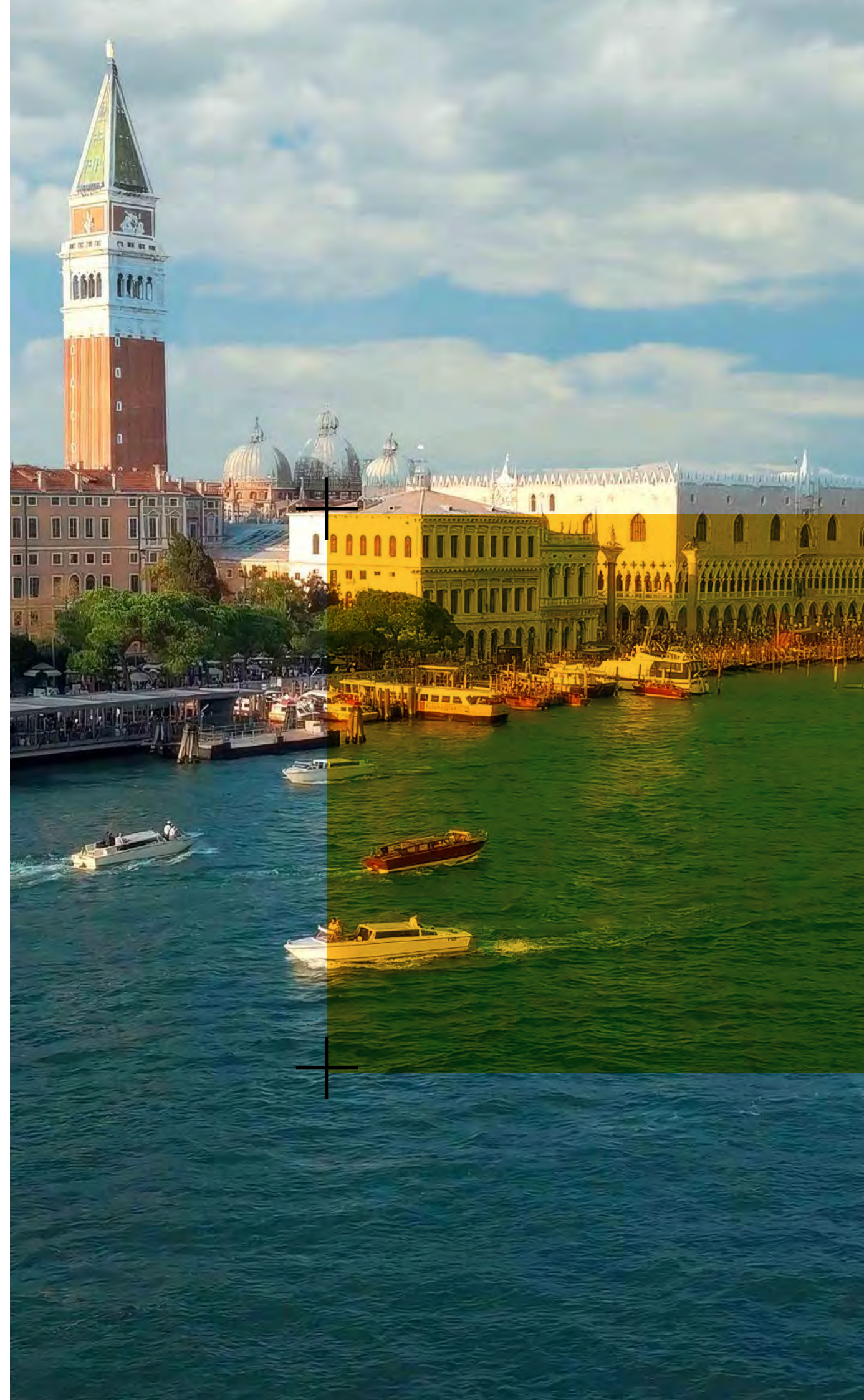
L'acqua alta raggiunge i 187 centimetri, uno dei livelli più elevati mai registrati nell'era moderna.

La città viene colpita da un evento eccezionale che provoca danni diffusi e mette a dura prova edifici, attività e infrastrutture, ricordata dai veneziani come "l'acqua grànda".

Quando eventi di questa portata si verificano, il tempo delle dichiarazioni lascia spazio alla realtà. Non contano le promesse commerciali, contano i risultati.

Molti degli interventi realizzati da Volteco negli anni precedenti si trovano improvvisamente sottoposti a una verifica estrema. Cantieri completati anni prima vengono investiti da condizioni climatiche che nessuna simulazione di laboratorio avrebbe potuto riprodurre con la stessa intensità.

La risposta arriva direttamente dal campo. Le soluzioni adottate dimostrano la propria efficacia anche in una situazione eccezionale come questa. Per l'azienda non è soltanto una conferma tecnica, è la dimostrazione che anni di ricerca, sperimentazione e presenza sul territorio hanno prodotto risultati concreti e duraturi.



1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

Venezia

2026



Campagna pubblicitaria dedicata a Venezia

Negli anni successivi questa consapevolezza verrà sintetizzata con la consueta ironia Volteco nella campagna “Resta all’asciutto. Mose o non Mose.”

Uno slogan ironico che contiene un messaggio molto serio. Le opere di difesa della città sono fondamentali, ma ogni edificio continua ad aver bisogno di soluzioni affidabili per proteggersi dall’acqua.

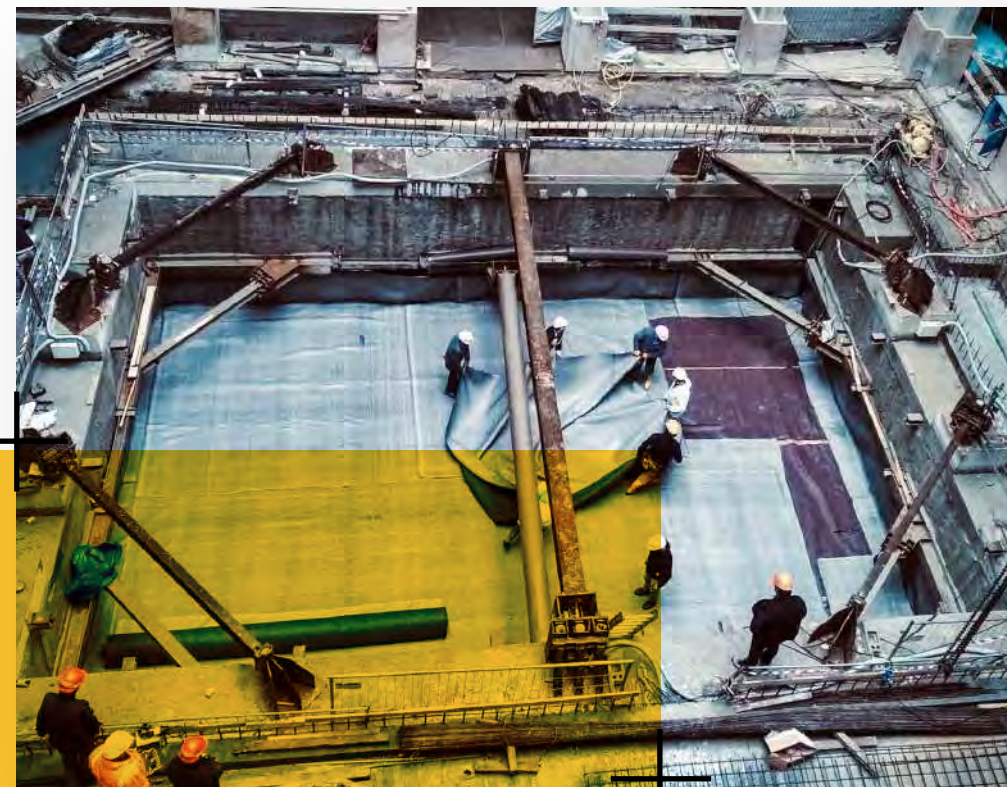
È impossibile citare un solo cantiere, perché ogni intervento racconta una storia unica, complessa e fragile. Ognuno di essi, grande o piccolo, ha contribuito ad arricchire un patrimonio di conoscenze che va ben oltre il singolo intervento. La presenza di Volteco nel territorio veneziano si manifesta in restauri monumentali e progetti contemporanei, da Punta della Dogana al Fondaco dei Turchi, dall’hotel Les Airlles Venice all’ex Manifattura Tabacchi diventata tribunale.

Venezia non è soltanto una referencia prestigiosa. È il luogo dove, per decenni, Volteco ha messo alla prova le proprie soluzioni. E il luogo che, più di ogni altro, ha contribuito a trasformare l’esperienza in competenza.



2007 - 2016

VOLTECO +



Cantiere a Venezia



Articolo dedicato ai sistemi risananti applicati a Venezia

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026



I momenti che si ricordano, nel cuore e nella mente

Un decennio non è solo evoluzione di prodotti e di certificazioni. È arricchito anche di cene di Natale in cui ci si guarda negli occhi e ci si dice che è stato un anno difficile, ma pieno di risultati positivi e soddisfazioni. È intervallato da convention dove la forza vendita si riunisce per due giorni e ne esce con l'energia per affrontarne altri trecentosessantatré. È punteggiato di cene estive in cui si ride e si scherza.

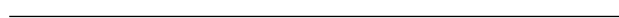
Sono eventi che non entrano nei bilanci e non producono fatturato, ma che costituiscono qualcosa di altrettanto prezioso, come il senso di appartenenza e la certezza di far parte di un progetto più grande del proprio ruolo. Tornare a casa dopo una cena aziendale, si ha la sensazione che il lunedì mattina si tornerà in un posto dove vale la pena tornare.



2007 - 2016



VOLTECO +

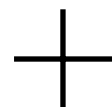


2017 - 2026

L'orizzonte

immaginare





Per quarant'anni Volteco ha costruito una rete commerciale diffusa e competitiva in tutta Italia. Un lavoro paziente, fatto di relazioni, cantieri seguiti con professionalità e fiducia conquistata nel tempo. Una presenza capillare sul territorio di agenti diventati parte integrante della famiglia aziendale e di applicatori formati che portano il marchio Team H2Out nei cantieri di tutta la penisola.

A un certo punto questa esperienza sente il bisogno di allargare i propri confini e di farlo in tempi rapidi. L'espansione internazionale non è un capriccio strategico, ma una naturale evoluzione del percorso intrapreso. Per continuare a crescere è necessario guardare oltre i confini nazionali.

Il mercato italiano, per quanto solido, rappresenta ancora circa l'ottanta per cento del fatturato aziendale. Per Volteco internazionalizzazione non significa semplicemente esportare prodotti, significa esportare un modo di lavorare basato su competenze e relazioni.

Il principale catalizzatore di questa nuova fase è Amphibia.

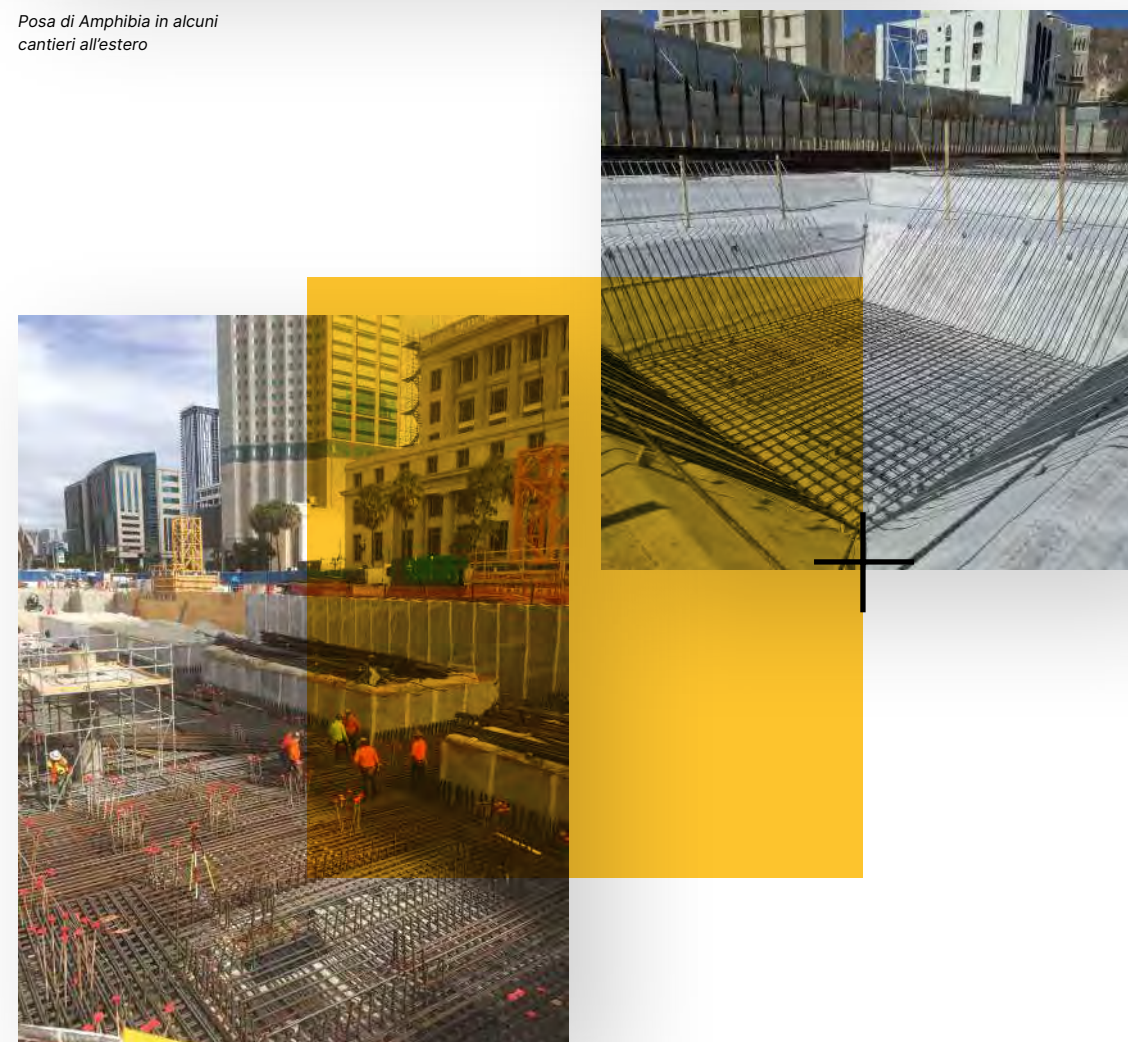
La membrana autoriparante apre le porte di mercati fino a quel momento inesplorati, offrendo una tecnologia distintiva e difficilmente replicabile. Ogni anno si aggiungono nuovi partner, nuovi distributori e nuovi Paesi, in un percorso che porta progressivamente Volteco a essere presente in tutti i continenti.

Anche all'estero, però, l'approccio rimane lo stesso. Non quello di chi arriva imponendo modelli e regole, ma di chi costruisce rapporti duraturi attraverso ascolto, competenza e affidabilità. In qualsiasi lingua e a qualsiasi latitudine, la fiducia continua a venire prima del catalogo.

oltre i confini



Posa di Amphibia in alcuni cantieri all'estero



WT Watertight Joints: dalla ricerca alla circolarità

A volte l'innovazione nasce da una domanda semplice: "davvero uno scarto deve diventare un rifiuto?". In Volteco la risposta è no.

Per comprenderlo bisogna tornare indietro di qualche anno.

La ricerca che porterà alla nascita di Amphibia affonda le proprie radici nello studio dei polimeri idrofili e dei sistemi di sigillatura dei giunti.

È un percorso iniziato nel 2006 e sviluppato attraverso varie collaborazioni con università, centri di ricerca e specialisti internazionali.

Nel tempo emerge un'opportunità inattesa, durante la produzione di Amphibia si generano sfridi che conservano molte delle caratteristiche tecnologiche del materiale originario.

La domanda diventa allora un'altra: è possibile dare a questa materia una seconda vita?

Da questa intuizione nasce WT Watertight Joints, una linea di profili idroespansivi che valorizza il materiale recuperato e lo trasforma in una nuova soluzione ad alte prestazioni per la sigillatura di riprese di getto, giunti di costruzione ed elementi passanti.

Non si tratta semplicemente di riciclare, bensì di ripensare il ciclo produttivo.

Quello che prima rappresentava uno scarto rientra nel processo industriale e acquisisce una nuova funzione, mantenendo gli standard di affidabilità che caratterizzano le soluzioni Volteco.

WT è l'incontro tra ricerca, esperienza applicativa ed economia circolare, e la dimostrazione che l'innovazione può creare valore non soltanto sviluppando nuovi prodotti, ma anche trovando nuovi utilizzi a ciò che già esiste.

La gamma WT Watertight Joints viene presentata nel giugno 2023 durante la convention dedicata, in una location simbolica: Y-40, la piscina termale più profonda del mondo, impermeabilizzata con i prodotti Volteco anni prima.

WT è anche la dimostrazione che in Volteco nulla viene considerato davvero concluso.

Ogni ricerca genera nuove domande, ogni soluzione apre nuove possibilità.

Così, a distanza di quasi vent'anni dalle prime ricerche sui polimeri idrofili, il percorso che aveva portato alla creazione di Amphibia ritorna alle sue origini e dà vita a una nuova famiglia di prodotti.

Un'altra prova che l'innovazione non segue mai una linea retta, ma assomiglia piuttosto a un cerchio che continua ad allargarsi.



Il Team Volteco durante la convention dedicata alla nuova linea WT



Particolare di produzione di WT Construction

Pagina pubblicitaria dedicata a WT Watertight Joints



VoltECOvision: la sostenibilità come visione industriale

Nel 2025 Volteco pubblica il suo primo Report di Sostenibilità, redatto secondo gli standard GRI. Non è un punto di partenza, ma il momento in cui un percorso costruito negli anni diventa pubblico, misurabile e trasparente.

La sostenibilità, in Volteco, non nasce da una moda, da un obbligo normativo o da una strategia di comunicazione, è il risultato di una cultura costruita nel tempo, fondata sulla convinzione che ogni attività possa essere migliorata attraverso la conoscenza, la misurazione e la responsabilità.

Questo percorso si chiama VoltECOvision.

Le tre lettere ECO, presenti nel nome dell'azienda fin dalla sua nascita, diventano il simbolo di una visione che ha sempre accompagnato le scelte industriali di Volteco. Fin dagli anni Settanta l'azienda ha privilegiato soluzioni pensate per durare nel tempo, materiali biodegradabili, formulazioni progressivamente più sicure per gli utilizzatori e tecnologie in grado di ridurre l'impatto ambientale senza comprometterne le prestazioni.

Con il passare degli anni questa sensibilità si è trasformata in un sistema strutturato. Dalla certificazione ISO 9002 ottenuta nel 1997 fino all'attuale Sistema di Gestione Integrato, completato con le certificazioni ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001, il principio è rimasto invariato, quello di misurare per migliorare, assumendosi la responsabilità delle proprie scelte.

Nel Report di Sostenibilità questa filosofia trova una sua rappresentazione concreta. Per la prima volta Volteco misura in modo sistematico le proprie emissioni di gas a effetto serra, definisce obiettivi di riduzione, monitora il consumo delle risorse e rafforza modelli produttivi orientati all'economia circolare. Gli scarti vengono recuperati e reimpiegati come nuove materie prime, mentre il recupero delle acque e l'ottimizzazione dei processi contribuiscono a ridurre l'impatto delle attività industriali.

La stessa attenzione entra nel cuore del prodotto. Crescono le formulazioni prive di cromo esavalente, prosegue il percorso verso la riduzione della silice libera e si diffondono strumenti come le analisi del ciclo di vita



Nuovi pannelli fotovoltaici sulla copertura della sede Volteco

e le certificazioni ambientali, che consentono di progettare soluzioni sempre più sicure, efficienti e durevoli.

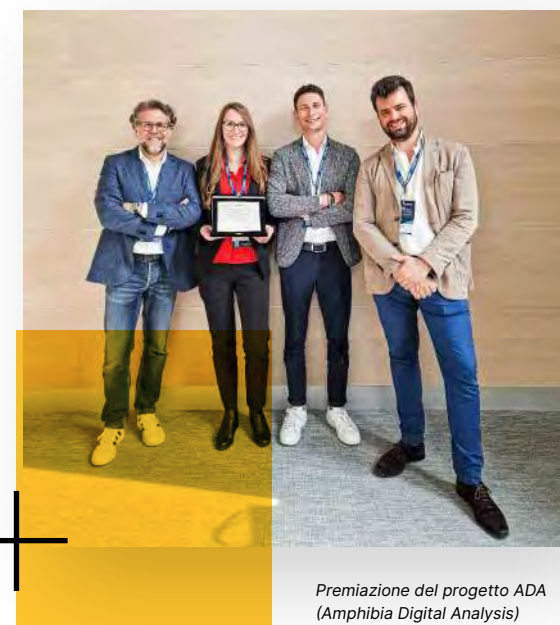
L'intelligenza predittiva entra nell'impianto e grazie alla competenza degli operatori permette di abbattere gli scarti, un progetto questo, chiamato ADA (Amphibia Digital Analysis) che permette a Volteco di farsi conoscere anche in altri contesti, non più solo come produttore ma come azienda innovativa ad esempio per altre realtà.

Anche la filiera viene coinvolta in questo percorso. Fornitori, partner e collaboratori partecipano a un sistema di valutazione condiviso che rafforza trasparenza, tracciabilità e responsabilità lungo tutta la catena del valore.

Dietro questi risultati non ci sono solamente procedure o certificazioni. C'è una convinzione maturata in quasi cinquant'anni di attività: la qualità più sostenibile è quella che dura nel tempo. Un sistema di impermeabilizzazione non è sostenibile perché viene dichiarato tale, ma perché continua a proteggere un edificio molti anni dopo la sua posa.

Per questo VoltECOvision non identifica un progetto separato dal business. Fare impresa secondo Volteco significa innovare senza compromettere la qualità, progettare prodotti destinati a durare, ridurre gli sprechi, misurare gli impatti e creare valore per clienti, collaboratori e territorio.

Più che un traguardo, è una direzione. La conferma che la sostenibilità, per Volteco, non rappresenta un capitolo nuovo della sua storia, ma il naturale sviluppo di una visione che era presente fin dalla sua nascita.



Premiazione del progetto ADA (Amphibia Digital Analysis)

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026



2017 - 2026

VOLTECO +

Il passaggio generazionale: custodire le radici, aprire nuove strade

Il percorso che conduce al passaggio generazionale prende forma in maniera naturale e senza forzature. Non si tratta di un piano scritto a tavolino, ma dell'evoluzione spontanea di una storia familiare che da sempre si intreccia con quella dell'azienda.

Per Stefano, Andrea e Camilla, i figli di Marco e Angela, non è mai stata qualcosa di estraneo. Fin dall'adolescenza trascorrono molte estati tra uffici, archivi e magazzini. Protocollo documenti, sistemano pratiche, riordinano faldoni e svolgono quelle attività apparentemente semplici che spesso rappresentano il primo contatto con il mondo del lavoro. Esperienze che consentono di conoscere dall'interno l'azienda e di comprenderne il funzionamento quotidiano, ma soprattutto di conoscere le persone che la rendono viva.

L'ingresso della nuova generazione non nasce quindi da un obbligo familiare, ma da una

conoscenza progressiva costruita nel tempo, fatta di osservazione, esperienze esterne e crescita personale.

Stefano, dopo aver lavorato tra il 2004 e il 2005 nell'impianto produttivo, continua la propria esperienza in azienda percorrendo l'Italia in lungo e in largo come operatore PIV. Successivamente diventa funzionario di vendita per il Nord Italia e, dopo alcune esperienze professionali maturate fuori dall'azienda, rientra in Volteco nel 2023 per contribuire alla crescita commerciale internazionale. La sua attività si concentra sull'apertura di nuovi mercati, con particolare attenzione alla Spagna, dove l'azienda avvia importanti iniziative commerciali e costruisce nuove relazioni con partner e clienti. Il suo è un percorso fatto di presenza, ascolto e capacità di adattare il valore delle soluzioni Volteco a contesti differenti.

Marco Guderzo con i figli
Stefano, Andrea e Camilla





Sede C.G.B del 1986 e sede attuale

Nel 2016 entra in azienda anche Camilla, portando con sé un'esperienza quinquennale nel marketing maturata in una realtà nel settore di macchinari e impianti industriali. Il suo ingresso aggiunge una sensibilità nuova, uno sguardo attento alla comunicazione, alle relazioni e alla capacità di raccontare il valore di un'azienda che ha costruito la propria reputazione prima di tutto sui fatti. Per Camilla il marketing non è semplice promozione, ma uno strumento per creare connessioni, valorizzare le persone e trasformare la storia di Volteco in una visione condivisa. La sua capacità di ascolto e l'attitudine al confronto arricchiscono l'azienda di un elemento capace di unire tradizione e contemporaneità.

Andrea entra gradualmente in Volteco a partire dal 2023. Laureato in Economia Aziendale, conosce bene la realtà aziendale per averla frequentata fin dall'adolescenza come collabo-

ratore stagionale. Dopo aver maturato un'importante esperienza manageriale alla guida di un'azienda attiva nel settore della meccanica industriale, affronta una sfida diversa: trovare il proprio spazio all'interno di una realtà strutturata, costruita in quasi cinquant'anni di storia e guidata da un fondatore dalla visione fortissima. La difficoltà principale non è entrare in azienda, ma conquistare autorevolezza.

In un'organizzazione dove ruoli e responsabilità sono chiaramente definiti, il riconoscimento non può derivare dal cognome, ma dal contributo concreto che ciascuno è in grado di offrire.

Andrea sceglie così la strada della formazione e dello sviluppo strategico. Nel suo ruolo lavora sul mercato internazionale, sullo sviluppo organizzativo e sul confronto continuo con la struttura commerciale. Il suo obiettivo non è replicare il modello costruito dal padre, ma

2017 - 2026

VOLTECO +

accompagnarne l'evoluzione in un contesto profondamente cambiato, caratterizzato da digitalizzazione, sostenibilità, internazionalizzazione e nuove competenze che fino a pochi decenni fa semplicemente non esistevano.

Il padre Marco, che segue con attenzione il percorso dei figli, ha un'espressione precisa per descrivere il proprio ruolo in questa fase, quello dell'allenatore.

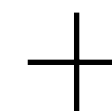
Sente la responsabilità di accompagnarli nello sviluppo delle loro capacità e della loro motivazione, rispettandone i tempi e l'autonomia. In fondo, è lo stesso percorso che molti anni prima aveva vissuto insieme a suo padre Marcello, quando era lui il giovane impaziente di costruire il proprio futuro. Due generazioni che, in modi diversi, ripetono lo stesso gesto: fare un passo indietro per permettere a chi viene dopo di compierne uno avanti.

La nuova generazione non entra in azienda per replicare un modello esistente, ma per accompagnarne l'evoluzione.

Non si tratta di sostituire una storia, ma di proseguirla. Le radici restano le stesse, mentre lo sguardo si allarga verso nuove sfide. È così che, quasi cinquant'anni dopo l'intuizione imprenditoriale di Marcello, Marco e Luciano, Volteco continua a evolvere, mantenendo intatti i propri valori e affidandoli a chi avrà il compito di portarli nel futuro.

Entrando in azienda, con qualsiasi persona che incontro, imparo e capisco quanta conoscenza, passione e focalizzazione ci siano in Volteco.

Andrea Guderzo



1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

Cento persone, quattro generazioni, una casa

Nel 2025 Volteco conta 100 dipendenti, il 95% dei quali con contratto a tempo indeterminato. Un dato che racconta molto più di una statistica. All'interno dell'organizzazione convivono generazioni diverse e competenze complementari, con circa la metà delle persone compresa tra i trent'anni e i cinquant'anni. Il ricambio è molto basso, l'anzianità media elevata e il 90% dei collaboratori vive entro trenta chilometri dalla sede.

Volteco appartiene al territorio tanto quanto il territorio appartiene a Volteco.

Quattro generazioni condividono gli stessi spazi, gli stessi obiettivi e la stessa cultura del lavoro. Una cultura costruita negli anni attorno a valori che non compaiono soltanto nei documenti ufficiali, ma che si manifestano ogni giorno nelle relazioni tra colleghi, nella disponibilità a collaborare e nel senso di appartenenza che lega le persone all'azienda.

Quando Volteco afferma di mettere le persone al centro, non lo fa per riempire una pagina di un bilancio sociale. Lo fa perché questa convinzione è presente fin dalle origini. Un fondatore che sente le risate provenire dagli uffici e le considera un indicatore di salute aziendale ha

così contribuito a costruire una cultura in cui il benessere non è un benefit, ma una componente essenziale del lavoro quotidiano.

L'azienda è cresciuta, si è evoluta, si è internazionalizzata, ma ha conservato un tratto distintivo raro, la capacità di far sentire le persone parte di una comunità prima ancora che di un'organizzazione.

Più che una sede, una casa.

A fine giornata dalla mia finestra amo sentir ridere e scherzare i dipendenti. Un clima così aiuta a dare il proprio meglio, sentirsi parte di una squadra.

Marco Guderzo



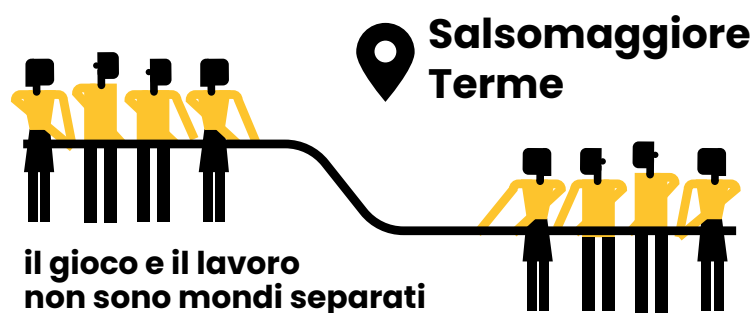
I dipendenti Volteco alla consueta riunione di fine anno



Per celebrare i nostri 50 anni abbiamo creato un nuovo logo. Ma non abbiamo cercato un simbolo nuovo. Abbiamo scelto di riconoscere e valorizzare un segno che era già parte della nostra storia, attribuendogli un significato ancora più forte per il futuro.

Camilla Guderzo

2017/2026

2018
evento team2019
attività outdoor

trasposizione in gioco della filosofia Volteco

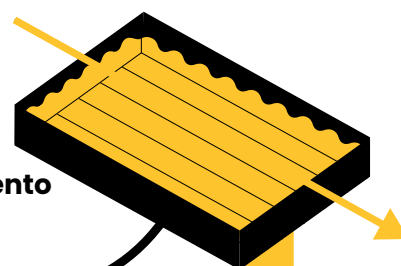
L'attività prevede la divisione in squadre



la realizzazione di barche di cartone



per l'attraversamento di una piscina

2023
evento team

Abano Terme



"Sali a bordo, andiamo in profondità"

sintesi della strategia Volteco in tre parole

2024
evento team

Museo Alfa Romeo di Arese

passione e tecnica, Volteco si riconosce in questo spirito

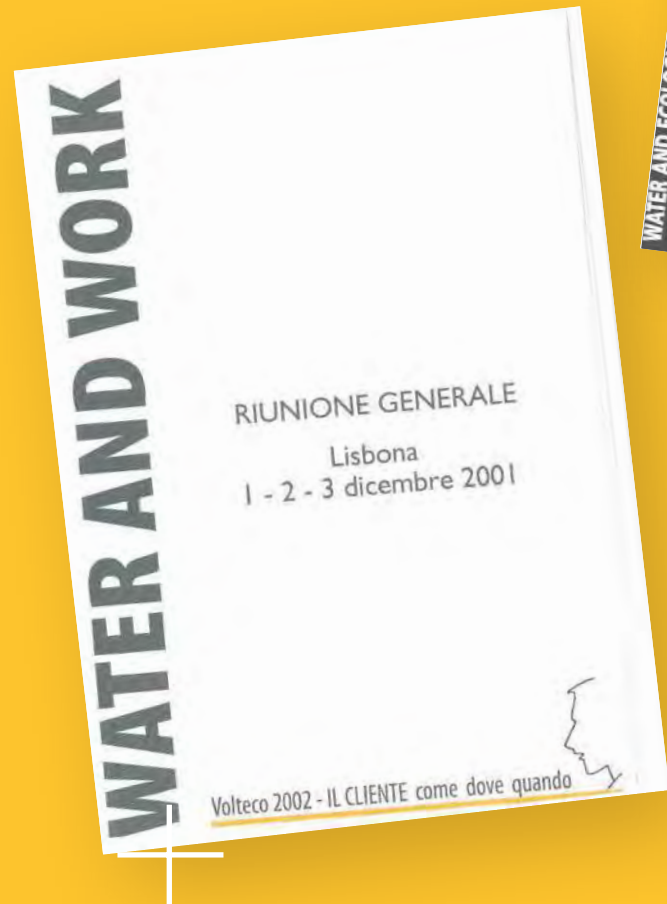
Una squadra che si ritrova

Il decennio 2016-2025 è scandito da momenti che rafforzano il senso di appartenenza. Nel 2018 l'evento Team H2Out si tiene a Salsomaggiore Terme, in provincia di Parma. Due giorni di confronto e di condivisione fuori dalle mura della sede di Ponzano Veneto. Nello stesso anno la cena estiva, con i "summer games" in piscina, racconta un'azienda dove il gioco e il lavoro non sono mondi separati. Nel 2019 un'attività outdoor rompe gli schemi. L'attività prevede la divisione in squadre e la realizzazione di barche di cartone per l'attraversamento di una piscina. Una missione che sembra impossibile. Lo scopo è quello di promuovere il lavoro di squadra, l'ingegno nella progettazione, il calcolo della resistenza e la realizzazione manuale della barca. Vuole essere la trasposizione in gioco della filosofia Volteco.

Nel 2023 la convention si sposta ad Abano Terme con un titolo che è tutto un programma: "Sali a bordo, andiamo in profondità." Non in superficie, non in orizzontale, proprio in profondità. È la sintesi della strategia Volteco in tre parole.

Nel 2024 l'evento Team H2Out, stavolta, si tiene al Museo Alfa Romeo di Arese. La scelta non è casuale. La casa automobilistica è un marchio storico italiano, un'eccellenza che ha costruito il proprio mito sulla passione e sulla tecnica. Volteco si riconosce in questo spirito.

2017 - 2026



VOLTECO +



2017 - 2026



VOLTECO +



Le convention

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

2017 - 2026



VOLTECO +



2026

**Uno sguardo
al futuro**

essere

Cinquant'anni +1

Uno sguardo al futuro.

L'incontro che crea valore

Il 2026 segna un traguardo importante, i cinquant'anni dalla fondazione di Volteco.

Un anniversario che invita a guardarsi indietro, ma che per l'azienda rappresenta soprattutto l'occasione per guardare avanti.

In questi cinquant'anni il mondo delle costruzioni è cambiato profondamente. Sono cambiate le tecnologie, i materiali, le esigenze dei clienti e il contesto economico. Eppure, alcuni principi sono rimasti invariati. La convinzione che la competenza tecnica debba tradursi in soluzioni concrete. L'attenzione alla qualità e alla durata nel tempo. Il valore delle relazioni costruite con clienti, progettisti, applicatori, fornitori e collaboratori.

Anche il futuro parte da qui.

Volteco vuole continuare a crescere nei mercati internazionali, portando all'estero non soltanto prodotti, ma un patrimonio di conoscenze ed esperienze maturato in mezzo secolo di attività. Continuerà a investire nella propria specializzazione, mantenendo quella vocazione alla differenziazione che l'ha portata a cercare strade nuove invece di rincorrere quelle già percorse da altri. Allo stesso tempo proseguirà il percorso di evoluzione organizzativa,

investendo nella trasformazione digitale, nella sostenibilità e nello sviluppo delle persone.

L'obiettivo non è diventare un'azienda diversa da quella che è stata fino a oggi. È continuare a evolvere restando riconoscibile nei propri valori.

La storia di Amphibia ha dimostrato come una ricerca nata per risolvere un problema possa aprire opportunità inattese. L'approccio di Volteco all'innovazione si concretizza osservando, studiando, sperimentando, non smettendo mai di interrogarsi su come fare meglio.

Questi cinquant'anni raccontano anche un'altra verità. Nessuna innovazione avrebbe avuto lo stesso valore senza le relazioni che ne hanno accompagnato lo sviluppo.

Ripercorrendo questa storia emergono dei fili conduttori presenti in tutte le stagioni dell'azienda. Il dialogo e la collaborazione tra persone con competenze diverse. L'integrazione tra ricerca scientifica ed esperienza di cantiere, l'equilibrio tra innovazione e tradizione. Il legame tra un'impresa profondamente radicata nel proprio territorio e un mercato che oggi si estende ben oltre i confini nazionali.

Sviluppo e Competenza Interna

Formazione

Integrazione

Lavoro di team

Essere positivi

Tempestività

Empatia

Comunicare con chiarezza

Assumersi le responsabilità

Affidabilità ed Esecuzione sul Campo

In fondo, il valore creato da Volteco in questi cinquant'anni non può essere misurato soltanto dai prodotti sviluppati o dai cantieri realizzati. Si misura nelle relazioni costruite e nella fiducia conquistata nel tempo.

Il cinquantesimo anniversario non rappresenta la conclusione di una storia, bensì l'inizio

del suo capitolo successivo. Come spesso accade nelle storie più durature, il futuro nasce dall'incontro tra ciò che si è costruito e ciò che ancora resta da immaginare. E in Volteco, da cinquant'anni, è proprio dall'incontro che nasce il valore.

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

2026

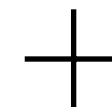


VOLTECO +



2026

VOLTECO +



... e poi?

Sono cinquant'anni che Volteco e l'acqua, cioè la sottoscritta, si conoscono. Siamo ancora qua a frequentarci con la stessa energia di quel fatidico anno 1976, in cui tutto è cominciato. Mezzo secolo, un bel traguardo che meritava di essere celebrato con questo libro. Un volume che vuole ricordare tutti quelli che sono passati durante questi anni. Chi per lavorare, chi per dare consigli, chi per studiare, chi solo per conoscere. Ho visto una grande comunità, persone che hanno lavorato sodo finché non hanno raggiunto gli obiettivi. Non è sempre andata bene, ci sono state difficoltà, ma neanche a me va sempre per il verso giusto. A volte combino dei disastri che nemmeno vorrei, forse neanche per colpa mia.

Questa è una storia d'amore. Se non mi vuoi bene, non puoi entrare nel mio essere, capire come mi muovo e come puoi pormi un freno. Ci vuole solidità, perché io insisto sempre, non mollo mai.

Questi anni sono stati una bella regata. Ci vuole uno skipper responsabile della gestione della barca e dell'equipaggio, ma da solo potrebbe ben poco se non fosse circondato

da collaboratori con esperienza e passione del proprio incarico. È un lavoro di squadra. E anche un buon vento è importante perché la barca si muova veloce sopra le onde. Bisogna anche essere bravi a capire cosa fare qualche in vento cala e il mare è in bonaccia.

Volteco non mi ha lasciato mai in pace. Io sono una che vuole fare sempre di testa sua. Comunque mi sono divertita in questi cinquant'anni. Penso che in fondo si siano divertiti anche loro, anche se a volte ho visto persone stanche ma soddisfatte. Non sono una tipa facile, quindi con me bisogna avere tanta pazienza.

Ho visto lavorare, ma anche ridere e scherzare. Nascere amicizie.

E da oggi in poi? Che altro escogiteranno in Volteco? Io, intanto, me ne sto qua buona a guardare. Ho l'impressione però che non potrò stare tranquilla per molto.

Buon compleanno Volteco.

Ci si risente tra altri cinquant'anni, ma forse anche prima.

1976

1998

2000

2008

2012

2015

2020

2026

Postfazione

Eccomi qui ad aggiungere l'ultima tessera di questo variegato mosaico. In silenzio, dietro le quinte — come ogni buon gregario sa fare — ci sono sempre stata. Fin dal primo giorno, in quel lontano 1976, prima di tutti voi, ho condiviso ogni momento, seppur da una prospettiva diversa.

Ispirati da un'immensa energia e dal desiderio di crescere, ricordo quando Marco mi accompagnò nella primissima sede dell'azienda: un appartamento di 100 mq in via Castello d'Amore, con il garage adibito a magazzino. In quella che forse era la stanza da pranzo, attorno al tavolo, i padri fondatori — Marcello e Luciano — mi accolsero con un sorriso. A noi due sembrava di essere sul tetto del Lingotto a Torino! L'embrione di tutto ciò che vivete oggi è nato proprio lì.

L'acqua è sempre stata un elemento prezioso per noi, nella vita professionale come in quella privata. Abbiamo veleggiato insieme nel Mar Mediterraneo interpretando i ruoli a noi più congeniali: Marco comandante al timone, io "mozzo istruito" (come amo definirmi) tra cime e vele. Abbiamo affrontato burrasche, giornate di calma piatta e lunghe traversate con il vento in poppa.

Un percorso che ritrovo identico nell'avventura imprenditoriale di Marco. Ho vissuto la tempesta del 1983, un periodo di grandi difficoltà quando Stefano aveva appena sei mesi: la fatica e la responsabilità di garantire serenità, non solo alla nostra famiglia, ma a tutto l'equipaggio Volteco, sono state enormi. Le molte notti trascorse a cercare soluzioni e la costante presenza dell'armonia familiare hanno giocato un ruolo vincente. Ero lì, sottocoperta, ad attendere il ritorno del "Comandante" — a volte entusiasta, a volte scontento, ma sempre inaffondabile.

Nel corso degli anni l'equipaggio si è arricchito di nuove braccia e nuove menti. Per me non sono mai stati semplici "addetti ai lavori", ma persone preziose: a partire da Nicola, il primo ad arrivare, fino alle colonne storiche di oggi. Marco non mi ha mai parlato di loro per la posizione in azienda, ma per la loro carica umana e dinamica. Non cercava sottoposti, ma menti brillanti e complementari alla sua, proprio come avviene in un buon matrimonio.

Successivamente, la nostra famiglia si è unita a questo viaggio: i tre figli sono saliti a bordo,

ciascuno con il proprio ruolo, consono alle proprie intrinseche inclinazioni e ambizioni, motivo di immenso orgoglio per noi genitori. Pur restando dietro le quinte — e ammettendo con un po' di nostalgia di soffrire il non poter condividere ogni attimo della vita aziendale, dove sarei "il pesce nell'acquario sbagliato" — accolgo sempre con gioia i loro puntuali racconti.

In tutti questi anni i momenti di grande fermento si sono avvicinati anche a momenti di apparente stasi. Marco, pur essendo a casa con noi, con la mente era altrove: progettava, immaginava, tracciava nuove rotte. I suoi silenzi non erano assenza, ma un tumulto continuo di idee. Da lì si ripartiva a vele spiegate, come quando nel 2017 è nata Amphibia (che ho sempre affettuosamente chiamato la mia "rivale"!). Tra prove, dubbi, errori e contrattempi, ho potuto infine ammirare un macchinario imponente e complesso, frutto del lavoro e del sacrificio di molti di voi.

Ancora oggi, nel 2026, l'azienda guarda a nuove rotte e apre nuovi orizzonti. Tornando indietro a quell'appartamento iniziale e confrontandolo con la dimensione raggiunta oggi da Volteco, provo una profonda fierezza. È il risultato di una squadra straordinaria, unita da intenti comuni e da un raro senso di appartenenza. Questo era il proposito di Marco, alimentato negli anni da persone di valore. La fiducia riposta in donne e uomini che hanno creduto in questa idea ha dato frutti oggi visibili a tutti.

Con grande soddisfazione osservo la nuova generazione prendere saldamente il timone. Insieme a Marco, da una posizione più defilata ma sempre carica di affetto ed entusiasmo, guardiamo i frutti della nostra semina, pronti a supportare i giovani che continueranno a progettare il futuro con passione e vitalità.

In tutti questi cinquant'anni, l'unica vera traccia lasciata in noi dal tempo... è il colore dei nostri capelli!

Con profondo affetto e riconoscenza a ciascuno di Voi,

A.M.



Ringraziamenti

Questo libro nasce dalla disponibilità di tante persone a condividere ricordi, fotografie, documenti, aneddoti e testimonianze. A loro va il nostro primo e più sincero grazie.

Un ringraziamento particolare a tutte le donne e gli uomini che, dal 1976 a oggi, hanno contribuito a costruire Volteco con il proprio lavoro, la propria competenza e la propria passione.

Collaboratori, dipendenti, clienti, progettisti, applicatori, partner, fornitori e amici che, in modi diversi, hanno lasciato un segno in questa storia.

Ognuno ha portato qualcosa: un'idea, una soluzione, una sfida, una relazione o un insegnamento.

Ognuno ha contribuito alla crescita di un'azienda che ha sempre trovato nella collaborazione e nella condivisione delle conoscenze una delle proprie risorse più preziose.

Questo libro non appartiene a una sola persona, ma a tutti coloro che, nel tempo, hanno trasmesso i valori di questa azienda.

Il valore di Volteco non risiede soltanto nelle soluzioni che realizza, ma nelle persone che da cinquant'anni le immaginano, le sviluppano, le applicano e le portano ogni giorno sul campo.

A ciascuno di loro appartiene una parte di questa storia.

Stefania, Sara, Francesco, Rudy, Andrea, Emiliano, Sara, Luca, Niccolò, Stefano, Valerio, Monica, Alessandro, Gabriella, Fabio, Nicola, Rita, Oscar, Mauro, Paolo, Alessandro, Massimo, Mariano, Brendy, Roberto, Nicola, Michele, Davide, Nicola, Margherita, Andrea, Gianluca, Alessandro, Massimo, Riccardo, Lorenzo, Lapo, Manuel, Alberto, Jakub, Marco, Kevin, Umberto, Dejan, Daniele, Ivan, Igor, Luca, Andrea, Mattia, Massimiliano, Fabrizio, Amoa, Camilla, Behar, Marianna, Elena, Liana, Lorenzo, Alessio, Anna, Alessandra, Marco, Pierpaolo, Lucas, Alessandro, Adrian, Pasquale, Marina, Roberto, Raffaele, Matteo, Enzo, Emanuele, Carlo, Mattia, Valentina, Marin, Elisa, Alessandro, Flavio, Simone, Marco, Ababacar, Cristiano, Alberto, Andrea, Michael, Mirjeta, Marco, Matteo, Simone, Stefania, Claudio, Lucia, Nicoletta, Riccardo, Michele, Manuel, Laura, Salvatore, Daniele, Mouhamet, Stefano.

