

STANDARD INFORMATICO TRIS REVOLUTION

di Francesca Negri

CON POCHI
CLICK IL LISTINO
ELETTRONICO CREATO
DA **SERCOMATED**
SEMPLIFICA IL LAVORO
DI RIVENDITE E
PRODUTTORI. PROVARE
PER CREDERE

Le potenzialità ci sono tutte perché Tris rivoluziona la gestione dei listini dei materiali edili, delle anagrafiche e della documentazione tecnica. Ed è sul 2009 che il software Tris studiato da Sercomated (il Centro servizi per le imprese della distribuzione edile di Federcomated) punta di diffondersi in modo capillare. Perché **Tris riduce i tempi di lavoro, i costi di interfaccia e anche gli errori**. A parlarne è il vice presidente di Sercomated, Gian Domenico Giovannini.

Come è nato il progetto Tris?

«I produttori fino a oggi hanno sempre dato ai rivenditori le proprie informazioni strutturate ognuna in maniera diversa. Il rivenditore era così costretto a ricodificare e inserire manualmente nella propria anagrafica tutti i dati, spesso dovendo inserire variazioni di prezzo e codici di listini che si susseguono con grande celerità. Questo è fonte di un grande dispendio di energie e tempi di lavoro, nonché di una notevole possibilità di errore. Riuscire ad avere da tutti i propri principali fornitori delle informazioni – listini e documentazioni tecniche – strutturate nella stessa maniera (come già av-

viene in molti altri settori più evoluti del nostro) è un grande vantaggio. Da qui nasce l'idea di un protocollo standard per lo scambio di informazioni: Tris.»

Cos'è esattamente Tris?

«Tris è un **programma informatico** che prevede una forma comune standardizzata tra tutti i produttori di materiali edili per la redazione del listino elettronico e delle collegate documentazioni tecniche. Tris consente di avere i dati anagrafici e di listino di tutti i produttori, strutturati nella stessa maniera. Prevede inoltre la **standardizzazione** della documentazione da allegare a ogni singolo prodotto: scheda tecnica, scheda di sicurezza, dichiarazione di conformità CE, brochure e certificazioni».

Il progetto è pronto?

«La prima versione sperimentale è stata redatta a gennaio 2007 e dopo alcuni mesi di test - in cui sono stati coinvolti alcuni produttori e in particolare Laterite, Dörken, Mapei, Holcim ed Edilteco e circa una decina di rivenditori proattivi - i primi del 2008 è iniziata la distribuzione, ma è per il **2009 che puntiamo sulla diffusione dell'utilizzo, sia tra i rivenditori, sia tra i produttori**».

Come?

«La commissione che ha sviluppato Tris, "Vendere attraverso il rivenditore", ritiene che i gruppi siano il veicolo principale di questo nuovo e formidabile strumento. Puntiamo inoltre ad aumentare il numero di listini su Tris, vorremo arrivare almeno a 30».

Quanto costa questo software?

«Il programma ha il copyright di Sercomated e viene dato gratuitamente a tutti i produttori nell'anno di lancio (successivamente avrà un costo molto ridotto per i soli produttori non Serco-

mated): è invece sempre disponibile gratuitamente per tutti i rivenditori di materiali edili».

Quali sono i vantaggi concreti per chi utilizza Tris?

«Sono molti, sia per il produttore che per il distributore. **Al produttore** Tris dà la possibilità di inviare ai rivenditori nuovi listini o aggiornamenti allegando documentazione utilizzando un unico strumento; la flessibilità dello strumento permette la divulgazione anche a clienti con bassa competenza informatica; la ricerca della standardizzazione dei contenuti delle schede tecniche, di sicurezza, di conformità e dei certificati migliora la qualità dell'informazione; lo strumento libera risorse da destinare alla promozione ed al supporto tecnico. **Al distributore** il programma consente l'utilizzo di un file di testo standard per importare le informazioni nel proprio sistema informativo; l'utilizzo di schede normalizzate per creare il collegamento tra gli articoli ed i documenti pdf; utilizzare il file Excel ed la funzione reader per una consultazione facile ed immediata del listino e delle schede; come per il produttore, lo strumento può liberare risorse da destinare alla promozione ed al supporto tecnico».



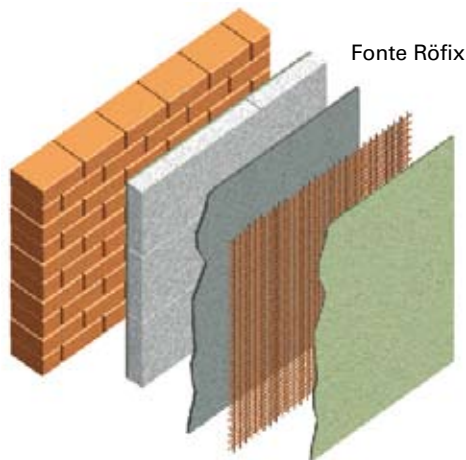
RISPARMIO ENERGETICO SHOPPING IN RIVENDITA

di Tita Miragola

**LATERIZI, CAPPOTTI,
MEMBRANE TRASPIRANTI:**
LA DISTRIBUZIONE
SI FA SOSTENIBILE

La normativa parla chiaro: dall'1 febbraio 2007 tutti i nuovi edifici devono rientrare in certi parametri energetici, restrittivi e molto vincolanti, così anche gli edifici soggetti a ristrutturazione che superano determinate percentuali in superficie o in volumetria e, a partire dall'1 luglio 2009, anche il singolo alloggio deve essere supportato da un attestato di certificazione energetica. L'ultima scadenza temporale è l'1 luglio 2010, data oltre la quale anche l'alloggio dato in affitto dovrà avere l'attestato energetico. L'obiettivo è quello di mappare energeticamente tutto il costruito e raccogliere i dati nel Catasto energetico (ogni regione che ha legiferato in merito al risparmio energetico, che ha emanato quindi i decreti attuativi regionali, dovrà averne di uno). La normativa, oltre a essere un punto di partenza per rispondere agli impegni presi nella sottoscrizione del Protocollo di Kyoto, rappresenta anche un interessante incentivo per il mondo della produzione e quindi della distribuzione. ➔





Fonte Röfix

Supportata anche dagli spunti normativi, per quanto riguarda il fronte risparmio energetico, la tendenza è quella di rendere **maggiormente prestazionale l'involucro edilizio**, in particolar modo **pareti e coperture**, con modifiche e sviluppo tecnologico di materiali tradizionali, potenziamento di sistemi come l'isolamento a cappotto e alcune tecnologie importate dall'estero come le membrane traspiranti. **Tutti prodotti normalmente trattati dalle rivendite e che ora, sempre grazie alle normative vigenti, vengono accomunati dal portabandiera del risparmio energetico e quindi doverosamente proposti con maggior cognizione di causa, professionalità e padronanza tecnica.** YouTrade vi propone una **mappa delle tipologie di prodotti per il rendimento energetico degli edifici trattati nel canale della rivendita.**

LATERIZI E BLOCCHI: QUALE TREND

Il laterizio è tra i prodotti più tradizionali del settore edile e da sempre elemento base del costruire. Di fronte alle nuove richieste normative ha saputo evolversi puntando su alti spessori e soluzioni composite con altri materiali. Per quanto riguarda gli spesso-

ri, i laterizi raggiungono dimensioni considerevoli, fino a 45/49 cm e già con un intonaco tradizionale possono raggiungere valori di trasmittanza termica ben inferiori alla media: $U = 0,27/0,25$ contro una U , dettata dalla norma, compresa tra 0,40 e 0,33 per il 2010 nelle zone climatiche dalla C alla F. Si tratta di **laterizi porizzati, rettificati**, che permettono la posa con 1 mm di uno speciale collante invece che con i tradizionali 10 mm di malta. La particolare configurazione interna del blocco e praticamente l'assenza di fughe garantiscono l'eliminazione dei ponti termici.

La trasmittanza termica viene ulteriormente ridotta con l'utilizzo di blocchi in laterizio porizzati rettificati le cui camere vengono saturate direttamente in fabbrica con materiali isolanti come perlite, vermiculite, lana di roccia, poliuretano ecc.

Alti spessori anche per i blocchi realizzati in altri materiale, come il **calcestruzzo autoclavato**, che soddisfa la normativa anche senza l'utilizzo di intonaci termici, o i blocchi in calcestruzzo di argilla espansa che, come da ultima novità produttiva, vengono accoppiati con polistirene espanso ad alta densità. Le **soluzioni monoblocco**, oltre a essere portanti e garantire un'ottima trasmittanza, sono sistemi massivi e basano la loro efficacia anche sull'elevata inerzia termica.

I CAPPOTTI: LA FORZA DEL SISTEMA

In alternativa ai sistemi monospessore, un settore che ha avuto una grande incentivazione è stato quello degli isolamenti a cappotto. In questo caso, secondo norma europea, viene certificato un unico pacchetto, la forza della produzione è quindi quello di proporre il sistema, che si compone, in genere, dei seguenti elementi: **adesivo per il fissaggio dei pannelli termoisolanti, materiali termoisolanti, malte per intonaci sottili con armatura, intonaci e rivestimenti, fissaggi e sigillature dei giunti.** Un cappotto di qualità, impedendo la trasmissione di calore sia per irraggiamento che per dispersione, garantisce massima protezione termica,



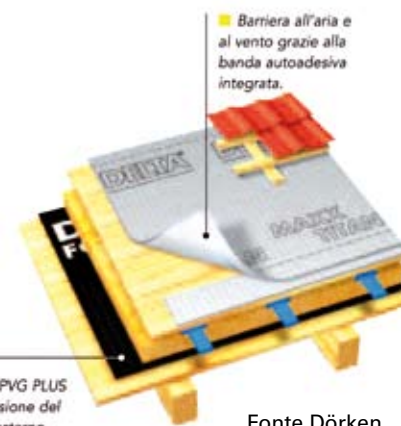
Fonte Viero

Fonte Waler

riducendo il consumo di combustibili e le immissioni inquinanti in atmosfera. L'investimento economico previsto per una coibentazione esterna garantita è ammortizzabile nel giro di 3-5 anni con un risparmio di combustibile destinato al riscaldamento compreso tra il 25% e il 35%.

CRESCENTE EVOLUZIONE TECNOLOGICA PER LE MEMBRANE TRASPIRANTI

In un contesto rivolto a costruzioni ecocompatibili e sostenibili a livello ambientale, al risparmio energetico e, più in particolare, alla ricerca di un migliorato comfort abitativo, diventa **fondamentale evitare la formazione di condensa** all'interno degli edifici e delle strutture. Questa funzione può essere assolta solo da schermi

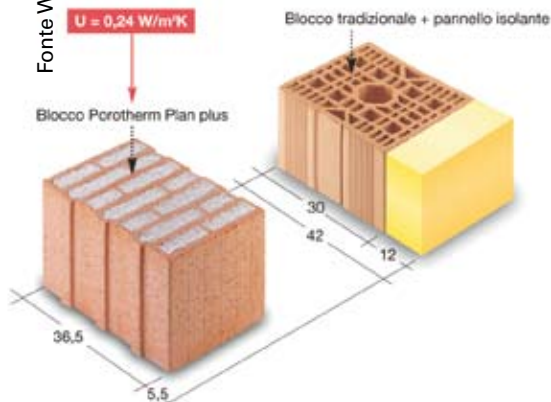


Fonte Dörken

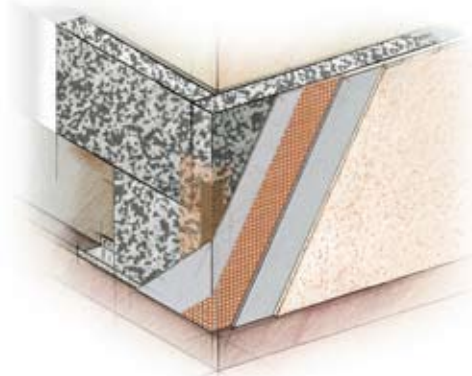
UNA NORMATIVA IN AIUTO DEGLI ALTI SPessori

A favore degli alti spessori delle murature il D. Lgs. n. 115, 30 maggio 2008 prevede nel caso di edifici di nuova costruzione che gli spessori maggiori a 30 cm non siano computati per la determinazione dei volumi, delle superfici e nei rapporti di copertura, per la parte eccedente i 30 cm fino a un massimo di ulteriori 25 cm, quando i maggiori spessori sono necessari a ottenere una riduzione minima del 10% dell'indice di prestazione energetica previsto dal D. Lgs. 192/2005.

Fonte Wienerberger



e membrane multifunzione che garantiscono l'impermeabilizzazione, la traspirazione, il controllo del flusso del vapore acqueo e, solo con alcuni prodotti, anche la riflessione del calore. Oggi questi prodotti possono



www.cortexa.it

CORTEXA: PER UN CAPPOTTO DI QUALITÀ

CORTEXA, il consorzio italiano dei produttori del cappotto di qualità, nasce nel 2007 con l'obiettivo di rispondere a precise esigenze degli operatori del settore edile, prima tra tutte quella di poter disporre di un sistema di coibentazione controllato e certificato in ogni sua parte, in grado quindi di garantire l'isolamento termico integrale rispondente ai più rigidi standard qualitativi.

Le aziende costituenti sono:

- Caparol
- Ivas
- Materis Paints (con i marchi Settef e Viero)
- Röfix
- Sto Italia
- Waler

E i settori trattati i seguenti: pannelli isolanti, intonaci, rivestimenti di finitura, pitture per facciate.

Oltre a produrre secondo certi standard qualitativi, il consorzio promuove tecniche e procedure di posa in opera per garantire un effettivo vantaggio finale dell'uso del sistema.

essere utilizzati per una vasta gamma di soluzioni, **sia in copertura** che, per alcune tipologie innovative di prodotto, **in facciata**. Si tratta di membrane ottenute dall'unione di due o più strati di tessuto non tessuto di varia grammatura e con diversa concentrazione di micropori che, al variare di questa concentrazione, esaltano le caratteristiche di impermeabilità o traspirabilità.

Di recente introduzione nel mercato italiano sono le **termomembrane traspiranti** che consentono **fino al 9% di risparmio energetico** grazie all'unione della caratteristica traspirante a quella di riflessione del calore.

COSA DICE LA NORMATIVA

In "Attuazione della Direttiva 2002/91/CE relativa al rendimento energetico nell'edilizia" è stato emanato il D.Lgs. 19 Agosto 2005 n. 192, integrato dal D.Lgs. 29 Dicembre 2006 n. 311, "Disposizioni correttive e integrative al decreto legislativo 19/8/2005 n°192[...]"; successivamente reintegrati dal D.Lgs. 115/2008.

I vari decreti dettano dei parametri per il contenimento energetico degli edifici, relazionando i consumi per il riscaldamento invernale degli edifici a 8 classi energetiche dalla A+ alla G, posizionate in ordine dagli edifici meno energivori a quelli che consumano più di 160 kWh/mq anno (si consideri che una casa può essere considerata passiva, cioè in classe Gold secondo la classificazione di Casa Clima, quando il consumo è inferiore a 10 kWh/mq anno).

La normativa, in base al rapporto tra superficie disperdente e volume dell'edificio, e in base anche ai gradi giorno delle singole località (vedi DPR 412/93), detta delle soglie limite di consumo energetico.

Per rispettare i parametri di norma, in riferimento a tre scaglioni temporali (2006, 2008 e 2010) e alle zone climatiche, così come individuate dal DPR 412/93, vengono definite le massime trasmittanze termiche ammesse per le parti dell'edificio: pareti, coperture, infissi, divisori orizzontali. 



www.aismt.it

L'Associazione italiana schermi e membrane traspiranti (AISMT) è stata costituita a maggio 2008.

Sei le aziende leader del settore che figurano tra i fondatori:

- Dörken Italia srl, Gruppo Dörken
- Icopal
- Monier Spa (con i marchi Wierer e Cotto Coperture)
- Klöber Italia, Gruppo Monier
- T&M, distributore Dupont
- Riwega

All'interno due commissioni:

- Commissione scientifica, che ha lo scopo di classificare i prodotti, elencarne le caratteristiche, studiare i corretti impieghi per i sistemi costruttivi italiani, verificarli e collaudarli in Italia. Con l'obiettivo di arrivare alla normazione dei prodotti e del loro utilizzo, in affiancamento alla già esistente normativa europea (marcatura CE)
- Commissione marketing, sviluppa la promozione dei prodotti in Italia e la comunicazione dell'associazione

La vision dell'associazione

Ampliare l'utilizzo degli schermi e delle membrane traspiranti col fine di migliorare i sistemi costruttivi lasciando gli isolamenti e le strutture asciutte e quindi migliorando il comfort abitativo e l'efficienza energetica.

