

Alessandro Moretti

Forniture per colorifici e reparti di verniciatura

335 69 56 505 Find Me On
Linked in info@alemoretti.com

GUIDA ALLA VENDITA DI PRODOTTI PER PROTEZIONE PASSIVA AL FUOCO

Nel settore delle vernici, molti usano le parole **ignifuga**, **intumescente** o **vernice antincendio** come se fossero la stessa cosa. Non è così. È proprio da qui che nascono gli errori più frequenti, i preventivi sbagliati e le aspettative fuori strada.

Quando si parla di protezione dal fuoco bisogna distinguere subito **due mondi diversi**.

Il primo è quello della **reazione al fuoco**. Qui l'obiettivo è capire **come un materiale contribuisce all'incendio**: quanto facilmente si accende, quanto alimenta la fiamma, quanto fumo produce e se genera gocce o particelle incandescenti. In questo ambito una vernice speciale può aiutare a **ridurre l'innesco e la propagazione del fuoco** sul supporto.

Il secondo è quello della **resistenza al fuoco**. Qui non si valuta più il comportamento superficiale del materiale, ma **per quanto tempo un elemento costruttivo riesce a mantenere la propria funzione durante l'incendio**. In questo caso entrano in gioco le vernici **intumescenti**, che servono a proteggere strutture come acciaio o legno ritardando l'aumento di temperatura.

Quindi la prima cosa da capire è questa: **non tutto ciò che viene chiamato "ignifugo" fa la stessa cosa**. Una pittura può essere utile per la **reazione al fuoco**, una vernice intumescente può essere necessaria per la **resistenza al fuoco**, e in molti casi i due risultati non sono affatto intercambiabili.

Reazione al fuoco: cosa significa davvero

La reazione al fuoco indica il modo in cui un materiale si comporta quando incontra una fiamma. In pratica dice se quel materiale aiuta il fuoco a svilupparsi oppure no.

Le classi più usate oggi sono le **Euroclassi**, che vanno da **A1** fino a **F**.

- **A1** e **A2** indicano materiali con contributo al fuoco molto basso o praticamente nullo.
- **B** indica un ottimo comportamento.
- **C** e **D** indicano prestazioni via via inferiori.
- **E** significa comportamento minimo accettabile in prova semplificata.
- **F** vuol dire che il materiale non ha una classificazione utile o ha prestazioni troppo basse.

Alessandro Moretti

Forniture per colorifici e reparti di verniciatura

335 69 56 505 Find Me On
Linked in info@alemoretti.com

Accanto alla lettera principale possono comparire anche altre indicazioni.

Per esempio:

- **s1, s2, s3** riguardano la quantità di fumo sviluppato
- **d0, d1, d2** riguardano la caduta di gocce o particelle infiammate

Per questo una classificazione come **B-s1,d0** è molto migliore di una **D-s3,d2**.

In modo molto semplice: la **reazione al fuoco** dice quanto il materiale partecipa all'incendio.

Resistenza al fuoco: cosa significa davvero

La resistenza al fuoco riguarda invece la capacità di un elemento costruttivo di continuare a fare il suo lavoro mentre c'è un incendio in corso. Qui non interessa solo se la superficie brucia o no. Interessa capire se una trave, un solaio, una parete o una porta riescono a mantenere la propria funzione per un certo tempo.

Le sigle principali sono queste:

R = capacità portante.

Significa che l'elemento continua a reggere i carichi senza collassare.

E = tenuta.

Significa che l'elemento impedisce il passaggio di fiamme e gas caldi.

I = isolamento termico.

Significa che limita il passaggio del calore verso il lato non esposto al fuoco.

Da qui nascono le classificazioni più comuni:

R 30, R 60, R 90, R 120

Vuol dire che un elemento portante mantiene la capacità strutturale per 30, 60, 90 o 120 minuti.

EI 30, EI 60, EI 90, EI 120

Vuol dire che un elemento separante mantiene sia la tenuta sia l'isolamento per quel tempo.

REI 30, REI 60, REI 90, REI 120

Vuol dire che l'elemento mantiene contemporaneamente capacità portante, tenuta e isolamento.

Alessandro Moretti

Forniture per colorifici e reparti di verniciatura

335 69 56 505 Find Me On
Linked in info@alemoretti.com

In parole semplici:

- **R** riguarda soprattutto la struttura che deve stare in piedi
- **EI** riguarda soprattutto la separazione tra ambienti
- **REI** unisce entrambe le esigenze

Che cos'è una vernice intumescente

La vernice intumescente è un prodotto che, quando viene investito dal calore, **si gonfia** e forma una schiuma carboniosa isolante. Questo strato rallenta il surriscaldamento del supporto, soprattutto su **acciaio e legno**.

Il punto chiave è che la vernice intumescente **non spegne il fuoco** e non rende un materiale "immune". **Serve a guadagnare tempo**, che è il vero obiettivo della protezione passiva.

Nel caso dell'acciaio questo è fondamentale, perché l'acciaio non brucia ma **perde rapidamente resistenza meccanica** quando la temperatura sale troppo. Quindi una trave in acciaio senza protezione può deformarsi o crollare in tempi rapidi. La vernice intumescente serve proprio a rallentare questo processo.

Nel caso del legno, il prodotto aiuta a controllare la carbonizzazione e a far sì che l'elemento mantenga più a lungo la propria funzione, se il sistema è stato testato e certificato per quel preciso utilizzo.

La regola più importante di tutte

Nel mondo dell'ignifugo non conta quasi mai il prodotto "da solo". **Conta il sistema certificato**.

Questo significa che per poter dichiarare una prestazione servono sempre dati precisi su:

- tipo di supporto
- dimensioni dell'elemento
- preparazione del fondo
- primer eventualmente previsto
- quantità applicata
- spessore secco finale
- finitura eventualmente compatibile
- classificazione ottenuta in prova o valutazione tecnica

Quindi non basta dire: **"uso una buona intumescente"**. Bisogna sapere **su cosa, quanto, come e per ottenere quale classe**.

Alessandro Moretti

Forniture per colorifici e reparti di verniciatura

335 69 56 505 Find Me On
Linked in info@alemoretti.com

Gli errori più comuni

L'errore più diffuso è chiedere una "vernice ignifuga" senza sapere se serve un risultato di **reazione** o di **resistenza**.

Un altro errore molto frequente è pensare che un prodotto certificato su un supporto valga automaticamente anche su tutti gli altri. Non funziona così. Un sistema valido su acciaio non è automaticamente valido su legno o cemento. E un prodotto adatto per interni asciutti può non essere adatto in ambienti umidi o esterni.

Altro errore tipico: credere che basti applicare "due mani abbondanti". Nel mondo della protezione passiva conta lo **spessore corretto**, non l'impressione visiva. Se il consumo applicato non raggiungesse quello previsto, la prestazione richiesta potrebbe non essere ottenuta.

Cosa deve capire subito un rivenditore

Quando arriva una richiesta, le domande da farsi sono poche ma decisive.

La prima: **serve reazione al fuoco o resistenza al fuoco?**

La seconda: **qual è il supporto?** Acciaio, legno, cartongesso, muratura, cemento?

La terza: **che classe va raggiunta?** Per esempio B-s1,d0, oppure R 60, oppure EI 120.

La quarta: **in che ambiente andrà applicato il sistema?** Interno, esterno, ambiente umido, industriale?

La quinta: **esiste già una documentazione tecnica che definisce il ciclo?**

Se mancano queste informazioni, parlare di prodotto è prematuro.

Alessandro Moretti

Forniture per colorifici e reparti di verniciatura

335 69 56 505



info@alemoretti.com

Conclusione

Il mondo dell'ignifugo sembra complicato solo finché si mette tutto nello stesso contenitore. In realtà il principio base è molto semplice:

Reazione al fuoco = il materiale contribuisce poco o tanto all'incendio.

Resistenza al fuoco = l'elemento resiste per un certo tempo durante l'incendio.

Le sigle **R, EI, REI** servono a misurare il tempo e la funzione che l'elemento riesce a mantenere.

Le **Euroclassi** servono a capire come il materiale partecipa alla combustione.

La **vernice intumescente** è uno strumento tecnico utile, ma solo se inserito in un **sistema corretto e certificato**.

Chi vende o propone questi prodotti non deve partire dalla parola "ignifugo".

Deve partire dalla domanda giusta. È quella che fa la differenza tra una risposta vaga e una soluzione seria.

Seguono nelle pagine successive due tabelle esemplificative per come gestire correttamente una richiesta e come seguire la trattativa di vendita passo dopo passo

Alessandro Moretti

Forniture per colorifici e reparti di verniciatura

335 69 56 505



info@alemoretti.com

GUIDA RAPIDA PER GESTIRE CORRETTAMENTE UNA RICHIESTA DI PREVENTIVO

Fase	Domanda / verifica	Esito	Azione
1	Il cliente chiede una "vernice ignifuga" o "intumescente"	—	Prima di tutto bisogna capire quale prestazione serve davvero
2	Che prestazione serve?	Reazione al fuoco	Verificare l'Euroclasse richiesta: A1, A2, B, C, D, E, F e gli eventuali parametri aggiuntivi s e d
2	Che prestazione serve?	Resistenza al fuoco	Verificare la classe richiesta: R / EI / REI con i relativi minuti
2	Che prestazione serve?	Non chiaro	Chiedere al cliente: "Vuoi limitare propagazione e fumi, oppure aumentare il tempo di stabilità/tenuta dell'elemento?"
3A	Se si parla di reazione al fuoco : il supporto è combustibile?	Sì (es. legno)	Serve una classificazione EN 13501-1 riferita a quello specifico supporto e alle condizioni d'uso previste
3A	Se si parla di reazione al fuoco : il supporto è combustibile?	No	Valutare se la richiesta ha senso: acciaio e calcestruzzo sono spesso già non combustibili , quindi va verificata l'eventuale presenza di rivestimenti o finiture che cambiano il comportamento
3B	Se si parla di resistenza al fuoco : l'elemento è portante?	Sì	La classe più tipica è R , soprattutto per acciaio e legno ; in alcuni casi anche per calcestruzzo armato in interventi di adeguamento
3B	Se si parla di resistenza al fuoco : l'elemento è portante?	No	La classe più tipica è EI , ad esempio per pareti e solai ; spesso una semplice vernice non basta da sola
4	Dati tecnici da raccogliere	—	Verificare sempre: geometrie, lati esposti al fuoco, condizioni di esercizio, documenti di progetto
5	Verifica documentale	—	Controllare: rapporti di prova, rapporto di classificazione , riferimenti EN 13501 , ed eventualmente ETA e DoP se applicabili
6	Uscita finale	—	Preparare offerta tecnica, capitolato applicativo e piano controlli DFT

Alessandro Moretti

Forniture per colorifici e reparti di verniciatura

335 69 56 505



info@alemoretti.com

GUIDA TEMPORALE PER FASI DI VENDITA

Fase	Attività	Contenuto operativo
Prevendita	Raccolta dati	Raccogliere tutte le informazioni necessarie: classe R richiesta , tipologia dei profili , lati esposti al fuoco , ambiente di esposizione , oltre a foto , moduli e disegni tecnici
Prevendita	Verifica documentale	Controllare ETA , rapporti di prova , rapporti di classificazione e verificare con precisione il campo di applicazione del sistema e il relativo kit certificato
Offerta tecnica	Schedule of thickness	Definire lo spessore secco richiesto (DFT) per ogni profilo o elemento strutturale , in funzione della classe di resistenza richiesta
Offerta tecnica	Capitolato applicativo	Predisporre il ciclo completo: primer , vernice intumescente , eventuale topcoat di finitura , specificando anche condizioni applicative e limiti d'impiego
Cantiere	Preparazione supporto	Eseguire la corretta preparazione del supporto: pulizia , eventuale preparazione superficiale e applicazione del primer , se previsto dal sistema
Cantiere	Applicazione intumescente	Applicare il prodotto in mani successive fino al raggiungimento del DFT nominale richiesto
Cantiere	Finitura / topcoat	Applicare la finitura protettiva se richiesta dal kit certificato oppure se necessaria in base alle condizioni di esposizione ambientale
Controlli e chiusura	Misure DFT e report	Eseguire le misurazioni degli spessori secchi e redigere il report secondo i criteri di accettazione: media , 80% , 50%
Controlli e chiusura	Consegna fascicolo finale	Consegnare il fascicolo completo con lotti dei prodotti , schede tecniche , dichiarazioni , rapporti di prova e report DFT