

BIM per la gestione commessa

Guerini Luca, ingegnere

Durante la mia esperienza lavorativa all'interno del Group Sales & Tendering in Permasteelisa ho avuto modo di sperimentare il BIM nella fase di acquisizione della commessa, durante la preparazione dell'offerta economica. Ho infatti partecipato alla messa a punto di un nuovo software il cui obiettivo era quello di sveltire e rendere più accurata, nonché omogenea tra tutti gli uffici internazionali del gruppo, la procedura di stima dei costi per la progettazione, produzione, trasporto e installazione di rivestimenti di facciata (componenti prefabbricati detti "cellule"). Il software consente di inserire, partendo da un file CAD 3D, la geometria dell'edificio in esame, mediante la scomposizione della facciata in elementi piani (le cellule appunto). È poi necessario creare, in modo parametrico, i vari tipi di cellule di cui la facciata è composta, assegnando i diversi materiali e i relativi costi ad essi associati. Infine, per concludere il processo, si associa ogni elemento del modello geometrico al tipo di cellula corrispondente: così facendo si ottiene in maniera semplice e precisa l'elenco di tutte le cellule costituenti la facciata, con le misure geometriche dei vari componenti (montanti, traversi, specchiature, ecc...) e i relativi costi.

Le difficoltà di questo metodo risiedono principalmente nella creazione del modello 3D, trattandosi del lavoro più lungo del processo e a volte poco compatibile con i tempi di offerta, soprattutto quando le geometrie di facciata sono molto complesse; inoltre nella documentazione di gara non vengono quasi mai resi disponibili i file 3D degli edifici. Va però sottolineato come l'utilità del modello non si fermi alla fase di preventivazione: se infatti l'offerta va a buon fine e viene acquisita la commessa, quanto prodotto si pone come base per le future operazioni di progettazione e produzione (con i dovuti e necessari approfondimenti), così da ottimizzare tempi e costi dell'intero processo.