

I TRAGHETTATORI VERSO IL 4.0 **RETELIT** CON LE PMI

Servizi di connettività, Ict, analisi dei dati e intelligenza artificiale
«per mettere a terra» la digitalizzazione anche nelle micro aziende:
è l'offerta della società controllata dal fondo Asterion

di **Massimiliano Del Barba**

Fino a qualche anno fa, diciamo fino al 2016, capitava spesso di vedere negli uffici dei capi azienda dei planisferi con sopra appuntate una serie di bandierine. Era la rappresentazione simbolica di un'internazionalizzazione che le Pmi italiane nei fatti inseguivano nonostante tutto.

Nonostante fossero sotto staffate per affrontare le sfide della servitizzazione dei prodotti e nonostante allargare la propria geografia di riferimento le esponesse a rischi finanziari difficilmente sostenibili per mancanza di un'approfondita conoscenza dei quadri (normativi ma non solo) di riferimento. Le bandierine avevano diversi colori. Quelle verdi erano macchinari venduti, spediti e arrivati a destinazione, quelle blu erano generalmente prospect, quelle rosse erano problemi da risolvere il prima possibile.

Poi è arrivata Industria 4.0, i torni sono stati collegati ai server e, progressivamente, le mappe sono state scollate dai muri per far posto alle dashboard: cruscotti digitali in grado di tenere il filo del discorso nonostante la distanza e la dimensione. Il passaggio, evidentemente, ha avuto una portata epocale. Addio fermo macchina: era nata la manutenzione predittiva.

Fin qui la teoria. Le Pmi hanno tuttavia presto scoperto che da sole non ce l'avrebbero fatta a effettuare il grande balzo verso la quarta rivoluzione digitale. «Gli incentivi fiscali presenti dal 2016 — ragiona Davide Giustina, direttore Industrial IoT

di Retelit, società Ict che gravita nell'orbita del fondo Asterion Industrial ed è guidata dal ceo Federico Protto — hanno contribuito a svechiare il parco macchine ma, al contempo, hanno reso evidente come non bastasse acquistare hi-tech per trasformare i vecchi stabilimenti in fabbriche digitali. Le aziende avevano bisogno — e ce l'hanno tuttora — di venir affiancate da realtà come la nostra, capaci di trasformare i dati generati dai torni connessi in informazioni e le informazioni processate dai server in valore aggiunto per i clienti finali».

Uno scenario premiante per quelle imprese che non si limitano a introdurre processi di automazione, ma sono capaci di collegare idee, persone e macchinari perché dialoghino in maniera continuativa. «La fabbrica intelligente — prosegue il manager — è quell'organizzazione capace di coordinare elemento umano e tecnologie digitali in un unico flusso. La nostra logica operativa non è portare la connettività, mettere a disposizione un data center in cloud e poi tanti saluti. Al contrario l'eterogenea massa di piccoli e piccolissimi business che popolano l'economia italiana necessita di *system integrator* che facciano da "missionari", portando il verbo dell'innovazione. Il digitale, e in particolare il cloud — avverte Giustina — ha democratizzato l'economia, oggi in-

fatti anche un piccolo artigiano può avere a disposizione la capacità di calcolo di un supercomputer per poter realizzare un *digital twin* o fare manutenzione a distanza con le *hololens*. Si può fare ma bisogna adottare gli strumenti giusti».

Il modello

L'approccio di Retelit ha un nome — *closed loop manufacturing* — ed è tagliato anche sulla piccola dimensione dell'organizzazione: «Partiamo dallo studio e dalla progettazione su misura di un progetto, prima ancora di connettere le macchine. Una volta definito il progetto e connessi i macchinari, passiamo alla raccolta dei dati dai macchinari e dalla valutazione del loro funzionamento per comprenderne eventuali inefficienze e per mettere a sistema tutte le informazioni che transitano in maniera spesso disorganizzata».

A questo punto i dati raccolti — non più confinati in silos ma trasformati in flussi utili per ridurre gli errori, migliorare la qualità del lavoro e accrescere la produttività — sono analizzati attraverso Intelligenza artificiale e *machine learning*, per aiutare l'azienda a ottimizzare produzione e tempi. «Le informazioni che arrivano dalle macchine potrebbero, per esempio, portare a ripensare in meglio il progetto iniziale e i processi interni. Infine — chiude il manager — questo tesoro di bit può essere ulteriormente valorizzato nel post-vendita con l'assistenza da remoto, anche con la realtà aumentata, per aiutare l'operatore ovunque si trovi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Al vertice Federico
Protto, amministratore
delegato di **Retelit**

