

INNOVAZIONE**La diffusione delle nuove tecnologie**

Accanto ai big si moltiplicano i casi di realtà minori che fanno della digitalizzazione il perno strategico. Tra viti hi-tech per aerei, telai connessi, robotica collaborativa, applicazioni Iot per dialogare con i clienti

Sensori, app e robot: le Pmi entrano nell'era 4.0

Luca Orlando

Una vite. E un sensore. Connubio in apparenza banale, che tuttavia ha convinto i colossi dell'auto e dell'aeronautica a piazzare già i primi ordini. Per le giunzioni nei punti di funzionamento critici di velivoli, elicotteri e autovetture non esiste in effetti nulla di simile a quanto sviluppato da Poggipolini. Non un colosso dell'hi-tech ma una Pmi nel senso più classico del termine: 70 addetti, dieci milioni di ricavi, proprietà familiare. «Eppure - spiega Michele Poggipolini - le dimensioni non sempre sono un limite. Se l'azienda è realmente innovativa una struttura snella è in grado di sviluppare più rapidamente queste tecnologie customizzate».

Non un caso isolato quello dell'azienda bolognese, piuttosto parte di un trend che inizia a rendersi visibile. Budget più ricchi e strutture manageriali e di ricerca più robuste rendono evidentemente più frequente tra i "big" l'adozione di soluzioni 4.0 ma anche tra le Pmi qualcosa inizia a muoversi, anche se si tratta ancora di un gruppo di apripista più che di un fenomeno di massa. Apripista che investono, e che ad esempio "catturano" il 70% dei finanziamenti 4.0 di Intesa Sanpaolo, quasi 4000 dossier nel 2017. Nelle stime Istat solo dieci aziende su cento sono impegnate nel processo di digitalizzazione ma il percorso evidentemente "paga", perché al crescere della propensione digitale si rileva un'impennata per redditività e produttività. Anche in settori apparentemente distanti dal mondo hi-tech. Come in Cea, Cooperativa Edile Appennino, che ha appena acquistato 50 occhiali hi-tech da GlussUp per "pilottare" a distanza le proprie squadre di manutenzione.

«Anche in un settore come il no-

stro - spiega il presidente Giuseppe Salomoni - chi non investe in ricerca e sviluppo è destinato a restare indietro. Anche la manutenzione deve diventare competitiva e questo è un modo per rendere il lavoro più efficiente e tracciabile».

Le applicazioni utilizzate sono le più varie, dalla robotica collaborativa che ha già raddoppiato in un anno le applicazioni alle blockchain; dalla prototipia virtuale ad internet delle cose. Come in Adler, 44 addetti e 17 milioni di ricavi. «Nelle valvole standard - spiega il presidente Umberto Covelli - i cinesi ci "mangiano" a colazione e anche a cena. Dobbiamo inventarci qualcosa di diverso». Che per Adler significa portare "intelligenza" a bordo delle proprie valvole, dotandole di sensori per rilevare lo stato di funzionamento.

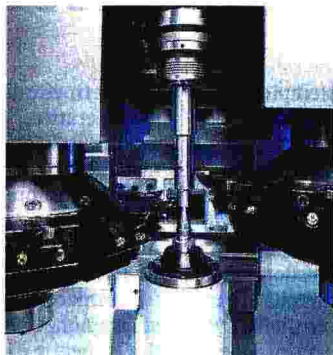
Nelle rilevazioni Istat al crescere dell'intensità di adozione di questi schemi aumentano redditività e produttività

«Le commesse stanno arrivando - spiega l'imprenditore - e io sono molto fiducioso: negli impianti critici avere un controllo remoto è vitale e credo che questo mercato degli "accessori" sia molto promettente». Dialogo a valle con il mercato cruciale anche per la padovana Lago, impegnata nell'arredo di design: ciascuno dei 24 mila prodotti è dotato di un tag in grado di attivare un network. «Il cliente che scarica la nostra app - spiega l'ad Daniele Lago - può conoscere la storia del prodotto, vedere le persone che lo hanno costruito: è un modo per aggiungere un pezzo di significato al prodotto. Con l'effetto collaterale di attivare una community che ci segue e dialoga con noi». Il progetto, realizzato insieme a Multimac, non è l'unico avviato e si affianca ad un

investimento milionario in impianti connessi in grado di gestire anche lotti "bonsai". «Avere tempi di setup ridotti e più flessibilità - aggiunge Lago - significa poter ampliare la gamma di prodotti e gestire in modo efficiente piccole serie, riducendo in parallelo il magazzino». Digitalizzazione in corso anche alla Rivolta Carmignani, azienda familiare da oltre 150 anni di storia, impegnata in un settore tradizionale come la fornitura di biancheria e prodotti tessili per alberghi e ristoranti. «Eppure - spiega Aldo Rivolta, che insieme a Matteo gestisce l'azienda - ogni Pmi ha necessità di migliorare i processi: il futuro è nella tecnologia, non c'è niente da fare». Il programma, già attivato, prevede l'utilizzo di una piattaforma ad hoc per la messa in rete di oltre 50 telai, collegati ora in tempo reale con l'ufficio design, i tecnici e il management. «Noi facciamo tutto su misura - spiega Rivolta - e in questo modo possiamo gestire in modo efficiente anche lotti minimi. Il controllo sulla produzione ora è maggiore, vediamo per tempo i problemi: i primi risultati si vedono già». Percorso 4.0 anche per la marchigiana Mep, 118 addetti e 23 milioni di ricavi nelle segatrici a nastro, impegnata a sviluppare una piattaforma cloud di raccolta dati in partnership con Linari Engineering, Alleantia e l'Università di Ancona. L'obiettivo finale è far pagare al cliente non la macchina ma il servizio. Ottimizzato, grazie alla conoscenza dei parametri di bordo e dello stato di usura degli utensili. «Quando avremo il controllo remoto e svilupperemo tecniche di manutenzione preventiva o predittiva - spiega l'ad Walter Di Giovanni - potremo far pagare al cliente un prezzo per centimetro di materiale tagliato. L'investimento? Per adesso due ingegneri e 300 mila euro. Non servono grandi cifre ma soprattutto la volontà di agire».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri dell'innovazione



1,2%

Digitali compiute

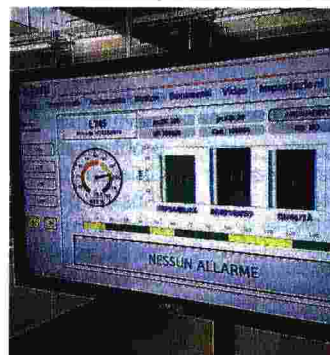
Ancora pochi gli apripista. Nella foto, le viti hi-tech della bolognese Poggipolini



40 milioni

Realtà aumentata

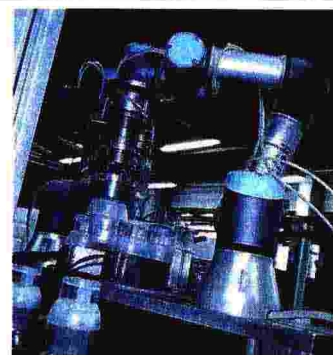
Primi passi anche per questo mercato. Nella foto un modello GlassUp



410 mln

Industrial analytics

Decolla l'analisi dei dati. Nella foto, la piattaforma della milanese Castel



230

L'anno dei co-bot

Anche se restano una nicchia, le applicazioni sono raddoppiate

