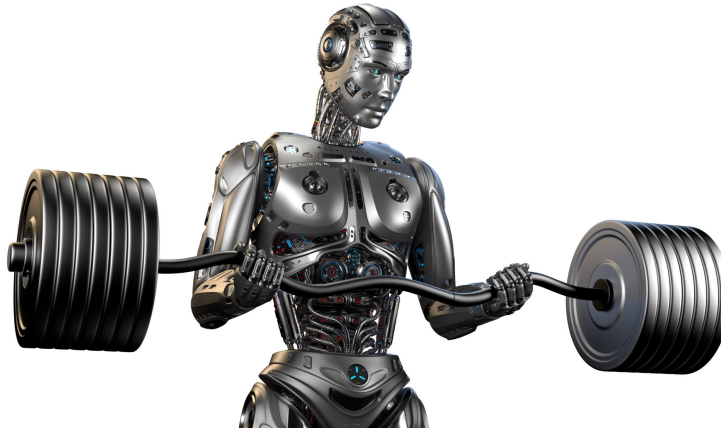




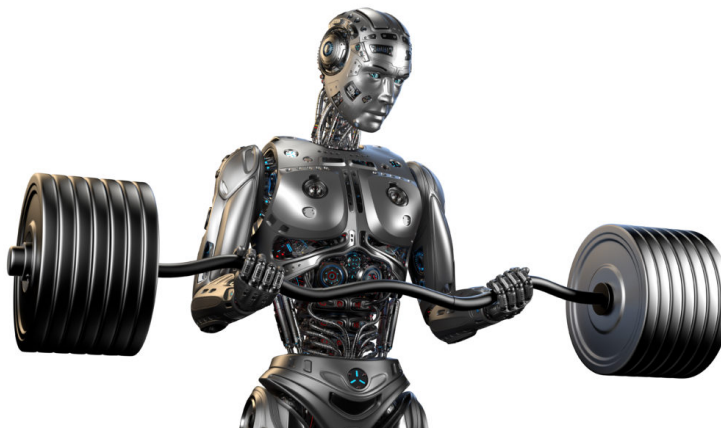
Come diventerà Miraitek dopo l'ingresso di Gellify e Azimut



□ DIGITAL TRANSFORMATION & ICT

di Laura Magna ♦ □ L'azienda fondata da Marco Taisch, spin off del Politecnico, ha ricevuto il finanziamento alla fine del 2021. Obiettivo: digitalizzare le pmi attraverso la piattaforma proprietaria. Alla base c'è Mirai4Machine, software IoT che si rivolge alle aziende manifatturiere e agli Oem. Su questo si innestano moduli scalabili forniti da aziende del portafoglio di Gellify

28 Febbraio 2022





Miraitek, lo spin off del Politecnico di Milano fondato e presieduto dal professor Marco Taisch, si evolve. E diventa lo scheletro di una piattaforma tecnologica per abilitare la smart factory nelle pmi italiane. Questa è la forma che avrà alla fine del percorso di “gellificazione”, il modello di crescita proprietario di Gellify che in Miraitek ha investito a fine 2021, insieme ad Azimut Libera Impresa Sg. Investimento compiuto mediante il fondo di vc Azimut Digitech Fund, gestito congiuntamente da Azimut e Gellify. Questo fondo è il primo ad avere come focus le tecnologie abilitanti la digitalizzazione delle imprese italiane. Una scommessa che si rivolge soprattutto alle pmi, finora le meno esposte alla rivoluzione 4.0. Digitalizzare le pmi vuol dire digitalizzare il Paese: una priorità che non può essere più rimandata, soprattutto in vista dell’arrivo dei fondi del Pnrr.

Miraitek4.0 (che ha SergioCassinelli come general manager) ne beneficerà sotto l’aspetto tecnologico e commerciale, sfruttando, inoltre, tutti i benefici di un ecosistema di aziende, già nel portafoglio di Gellify, che lavorano nel mondo della trasformazione digitale. Come ci hanno raccontato Taisch insieme a Lucia Chierchia e Francesco Ferri, managing partner di Gellify, alla base della piattaforma tecnologica ci sarà la soluzione proprietaria di Miraitech, Mirai4Machine, un software IoT che si rivolge alle aziende manifatturiere e ai costruttori di macchinari industriali. On top saranno integrati moduli di servizi terzi, abilitanti altri “pezzi” di digitalizzazione e forniti da diverse scale up del portafoglio di Gellify che punta sempre più sullo sviluppo dell’industria e investe in questo senso. Le pmi potranno acquistare, dopo opportuno assessment, uno o più moduli e procedere nel proprio journey digitale aggiustando progressivamente le azioni in base alle esigenze e alle evoluzioni del business.

Taisch (Miraitek 4.0): «La piattaforma si installa come Office sul pc e costa dai 3 ai 50 mila euro»





Marco Taisch presidente del competence center Made

Mirai4Machine permette di monitorare in tempo reale e da remoto le prestazioni produttive delle macchine industriali, dei reparti e degli stabilimenti, inclusi guasti, allarmi e fermi macchina. La piattaforma si articola poi su soluzioni mirate alle principali esigenze di fabbrica, quali, gestione della manutenzione, qualità, energia e sostenibilità. Ad oggi, i prodotti Miraitek4.0 sono installati in più di 160 impianti industriali in 11 Paesi nel mondo. Gli utilizzatori di questi software possono recuperare con facilità i dati storici degli impianti e analizzarli per ottenere informazioni sui Kpi di interesse, con lo scopo di migliorare i processi di produzione.

«Oggi – afferma Taisch – raccogliamo fino a 20mila dati al secondo su linee di assemblaggio molto complesse. La nostra soluzione si integra nel sistema di ogni impresa con la stessa facilità con cui si installa Office sul pc: non sono richieste competenze specifiche e bastano meno di 45 minuti per finalizzare l'installazione del software. Una facilità d'uso unica sul mercato». Ma non solo: la soluzione è sostenibile dal punto di vista dell'investimento, «quindi accessibile anche alle pmi che sono il nostro target. La licenza è scalabile e il costo varia dai 3 mila ai 50 mila euro, per aziende con fatturato da 10 a 250 milioni. L'approccio che adottiamo è consulenziale e la soluzione viene cucita addosso alle esigenze del singolo cliente. Anche grazie alla pandemia è aumentata la consapevolezza delle pmi verso la necessità di digitalizzarsi per garantire la business continuity».

Miraitek4.0: vantaggi e prospettive future.





Sergio Cassinelli, General Manager di Miraitek

Miraitek4.0 si distingue sul mercato perché parla il linguaggio dell'uomo di produzione e sa come migliorare le prestazioni della fabbrica. «Il percorso con i clienti spesso parte dall'assessment tecnologico; si identificano le esigenze del cliente per definire una roadmap di sviluppo e proporre la soluzione migliore, non solo in termini economici ma per tutto ciò che riguarda l'implementazione del progetto e l'utilizzo delle risorse.

Miraitek4.0 offre infatti sia consulenza gestionale sia software cosa che raramente succede nel mondo IT. Molto più spesso gli abilitatori di Industry 4.0 si presentano come rivenditori di software; anche noi lo facciamo, ma i nostri algoritmi sono progettati in base alle regole dell'ingegneria gestionale, che è il mondo da cui veniamo essendo uno spin-off del Politecnico di Milano. Offriamo quindi software modulari, facilmente integrabili ed efficienti, un prodotto di questo tipo non era ancora presente sul mercato; motivo per cui abbiamo ottenuto un brevetto a protezione dell'innovazione tecnologica sviluppata».

Il mercato mondiale di riferimento di Miraitek4.0, quello dell'Industry 4.0, ha registrato nel 2019 un valore di mercato pari a 70 miliardi di dollari e si prevede raggiunga i 201 miliardi di dollari di valore nel 2026 (CAGR del 17%). «Per cavalcare questa crescita abbiamo bisogno di forza vendita e continuo miglioramento della parte software». Chierchia (Gellify): «Miraitek come base per dare vita allo scheletro digitale italiano dell'Industry 4.0»





Lucia Chierchia, Managing Partner GELLIFY

Gellify dal canto suo ha individuato in Miraitek4.0 la risposta alle nuove esigenze delle aziende manifatturiere e non solo. «Abbiamo investito in Miraitek perché ha tre caratteristiche chiave – precisa Chierchia – la prima è che rappresenta la risposta perfetta a un insieme di bisogni della manifattura che ci sentiamo ripetere tutti i giorni dalle nostre aziende clienti, che siano PMI che digitalizzano i processi da zero, o che abbiano acquistato una macchina ma devono connetterla o che siano corporate strutturate con esigenze complesse».

Il secondo tratto distintivo è la tecnologia, che spicca dentro un ecosistema complesso e frammentato di soluzioni «perché offre la capacità di lavorare sul dato in real time, consente una implementazione agile, modulare, abbatta i costi operativi dell'azienda. E consente in ultima analisi di avere visibilità sul budget da impiegare e libera eventuali risorse umane da dedicare nella fase di ramp up. Infine la tecnologia di Miraitek rappresenta un framework su cui integrare altre soluzioni tecnologiche di altre startup gellificate. Miraitek fa da struttura che regge questo scheletro digitale della fabbrica che può portare a bordo altri pezzi del nostro ecosistema».

E infine il team: che è unico non solo per competenze ed esperienza, «ma perché contiene in sé la visione di come evolverà il mercato e la capacità di costruire una roadmap anche per la Miraitek 10.0. Non è un caso che in questa soluzione abbiano investito anche aziende come Rold, Cosberg, Fluid-O-tech: se imprenditori che innovano costantemente nella manifattura hanno scelto Miraitek come abilitatore di questa



innovazione questa è una validazione in senso assoluto. Stiamo definendo la roadmap tecnologica, per far evolvere ed arricchire la tecnologia di Miraitek, anche mediante l'integrazione di tecnologie di altre startup gellificate che andranno a completare la piattaforma con nuove funzioni per aiutare le imprese manifatturiere a raggiungere gli obiettivi di eccellenza operativa. Per esempio, l'ottimizzazione del piano di produzione potrà essere fatto da Cyber Dyne, startup che ha sviluppato un algoritmo intelligente per l'ottimizzazione e. Miraitek già offre alle aziende una piattaforma unica, in grado di stare al passo con l'evoluzione tecnologica».

Ferri (GELLIFY): «I dati come nuovo petrolio e la frontiera della servitizzazione»



Francesco Ferri, Managing Partner GELLIFY

Tutto questo porterà le manifatture clienti a evolvere verso nuovi modelli di business. L'analisi dei dati operativi degli impianti di produzione è fondamentale perché possano essere trasformati in informazioni per massimizzare l'efficienza delle risorse produttive. Ed è ciò che abiliterà il modello di business della servitizzazione, ovvero la fornitura non solo di prodotti, ma anche di soluzioni capaci di risolvere i problemi. «Non basta solo una solida digitalizzazione, per monitorare, controllare e gestire in modo integrato le soluzioni offerte, ma anche la capacità di ripensare by design e quindi “riprogettare” l'azienda prima di agire nel concreto», dice Ferri.

«In questo contesto i dati sono il nuovo petrolio. Le aziende avendo fatto molto investimenti per dotarsi di macchinari e connetterli hanno a disposizione questa risorsa che è ancora tutta da sfruttare. A oggi i dati sono stati utilizzati per controllare il processo



produttivo, al più. Questo ha aumentato l'efficienza, ma è solo un primo step. Miraitek fa fare il salto di qualità abilitando una roadmap di utilizzo corretto del dato insieme a Gellify. Per cui lo stiamo usando per tante nostre clienti manifatturiere che abbiamo la missione di portare sul mercato».

