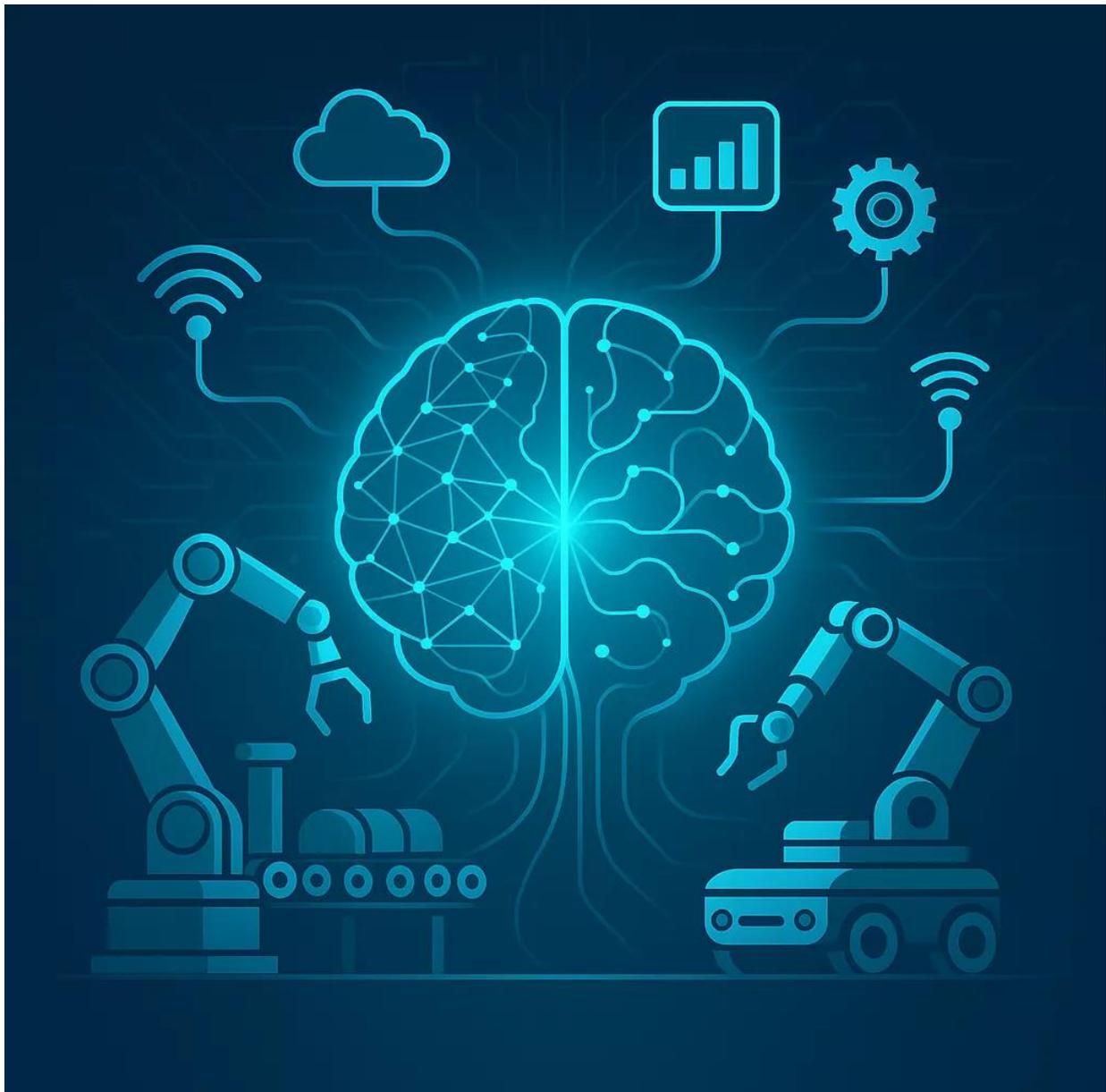


*Estratto dalla rivista: Industria Italiana – Luglio 2025*

## **“I segreti di Connect Orchestrator, il cervello digitale di Fasthink per la fabbrica del futuro”**

di Alberto Falchi

*La piattaforma sviluppata da FasThink governa i flussi informativi in tempo reale, valorizza i dati di produzione e logistica, integra tecnologie legacy e nuove soluzioni, e alimenta modelli di IA predittiva. Un approccio distribuito che riduce la dipendenza dal cloud, rafforza la cybersecurity e offre alle aziende italiane ed europee una via concreta alla smart factory. Ce ne parla il ceo Marco Marella*



Nel panorama della trasformazione digitale dell'industria, una realtà italiana si sta ritagliando un ruolo da protagonista grazie a una piattaforma che promette di colmare il divario strutturale tra sistemi informativi e operation technology. Si tratta di **FasThink**, Pmi innovativa con sede in Italia, una ventina di dipendenti.

L'azienda ha puntato tutto su un concetto tanto innovativo quanto strategico: **l'orchestrazione dei dati**. In un contesto in cui molte imprese hanno investito negli Erp e nei Mes trascurando il mondo OT, l'azienda ha scelto di concentrare i propri sforzi sulla regia digitale di ciò che accade "sul campo", all'interno delle linee produttive e nei flussi di magazzino. «L'orchestrator non è un altro gestionale – spiega Marco Marella – ma un ponte bidirezionale tra la fabbrica e i sistemi informativi: raccoglie dati dai dispositivi fisici, li elabora localmente in edge computing e li restituisce ai livelli superiori solo quando davvero servono, in modo selettivo, sicuro e tempestivo».

Alla base della proposta tecnologica di FasThink c'è una convinzione semplice ma dirimpante: non può esserci vera digitalizzazione senza un'integrazione efficace tra l'universo IT e l'ecosistema OT. Proprio da questa esigenza nasce **Connect Orchestrator**, una piattaforma software che funge da snodo centrale tra i sistemi informativi aziendali – come Erp, Mes e Wms – e le tecnologie fisiche presenti negli stabilimenti produttivi e nei magazzini, come sensori, sistemi di picking, Rfid, Amr/Agv, dispositivi IoT e molto altro.

Ne abbiamo parlato col ceo **Marco Marella** in occasione di una Demo Experience che si è tenuta al competence center Made4.0.

## **Connect Orchestrator: architettura modulare, interoperabilità nativa**



«Connect Orchestrator è un contenitore intelligente che raccoglie dati in tempo reale dalle operations, li elabora in edge computing – quindi vicino alla fonte – e li ridistribuisce verso i livelli superiori solo quando necessario», spiega Marco Marella. Questo approccio permette di ridurre drasticamente la latenza, migliorare l'efficienza, contenere i costi e minimizzare i rischi di sicurezza, evitando l'invio massivo e indiscriminato di dati verso il cloud o verso sistemi centrali.

Connect Orchestrator è pensato per adattarsi alle esigenze specifiche di ogni impianto grazie a un'architettura modulare. La piattaforma è compatibile con tutti i principali protocolli di comunicazione industriale (Opc UA, Mqtt, Rest, fieldbus) consentendo l'integrazione plug-and-play di tecnologie diverse, anche in contesti legacy.

Tra i moduli della soluzione:

- **Pick2Light Wireless Touchless**: sistema di picking guidato senza contatto, con sensori a lunga durata;

- **e-Kanban Wireless:** gestione automatica del riordino tramite sensori LoRaWAN a basso consumo;
- **Rfid Tracking:** identificazione e tracciabilità automatica di oggetti, semilavorati e pallet;
- **Robot Control:** gestione integrata di AMR, AGV e robot collaborativi.

Tutti i dati raccolti vengono gestiti in tempo reale, normalizzati e sincronizzati con i sistemi gestionali, offrendo visibilità completa e controllo di processo.

L'ultima evoluzione del sistema è **Connect Orchestrator AI**, una versione potenziata che integra modelli di intelligenza artificiale industriale sviluppati in collaborazione con realtà specializzate. I dati raccolti dall'orchestrator alimentano algoritmi predittivi per l'ottimizzazione del consumo energetico (Energy Data Collection), la gestione proattiva degli shortage, la manutenzione predittiva, il controllo Wcs (Warehouse Control System), l'applicazione di Sop digitali e visual management.

Connect Orchestrator è progettato per funzionare in edge, su server locali o virtualizzati, evitando la dipendenza da infrastrutture cloud e garantendo massimo controllo sui dati e sulla sicurezza. L'hardware utilizzato è certificato secondo gli standard più stringenti, e l'intero sistema può essere integrato nella strategia di cybersecurity dei clienti, in linea con le normative più recenti – come il regolamento NIS 2.

L'approccio distribuito riduce anche il consumo di banda, aumenta la scalabilità e si adatta perfettamente alle esigenze delle Pmi che vogliono digitalizzarsi senza affrontare investimenti proibitivi, ma anche alle grandi aziende che richiedono soluzioni affidabili, personalizzabili e pronte alla compliance normativa.

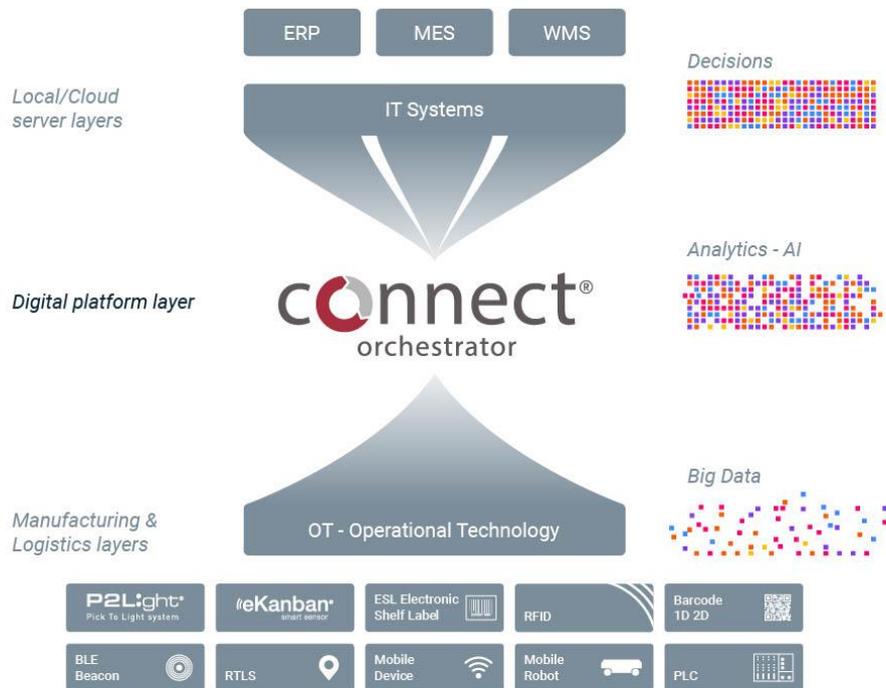
**D: Guardando ai vari studi sull'adozione dell'IA, ci sono visioni contrastanti. Alcuni parlano di una percentuale di adozione che arriva all'80%, spesso però riferiti alle grandi aziende. Qual è la reale diffusione di questa tecnologia, secondo voi?**

R: Da parte nostra, constatiamo che l'IA è un trend molto interessante per le potenzialità e i vantaggi che presenta. Accostarci all'IA secondo la nostra vision e con la serietà di chi intende portare soluzioni concrete e misurabili, significa affrontare investimenti in un team dedicato, una sorta di "incubatore" tecnologico di sviluppo, senza avere però un'idea chiara in questo momento del ritorno dell'investimento e dei tempi. Pragmaticamente, ci siamo mossi alla ricerca di soluzioni di IA che risolvessero problemi pratici, ben definiti, negli ambiti in cui siamo specializzati che sono i processi di Produzione e di Logistica interna per poi integrarli nell' Orchestrator che tra le sue funzioni principali è un 'contenitore intelligente' di dati pronti per alimentare moduli di IA mirati a conseguire risultati tangibili.

**D: Perché l'orchestrator è così importante?**

Il concetto stesso di orchestrator è relativamente nuovo. Negli ultimi anni, molte imprese si sono concentrate sull'implementazione di sistemi informativi, trascurando però la parte OT, cioè quello che avviene realmente sul campo. Noi invece crediamo che oggi l'OT abbia un ruolo centrale, anche più strategico rispetto a sistemi come il Mes, che sono

molto verticali e legati a funzioni specifiche. L'orchestrator, al contrario, fa da "bridge" tra ciò che accade sul campo e i livelli superiori dell'architettura informativa. È questo l'approccio che ci differenzia.



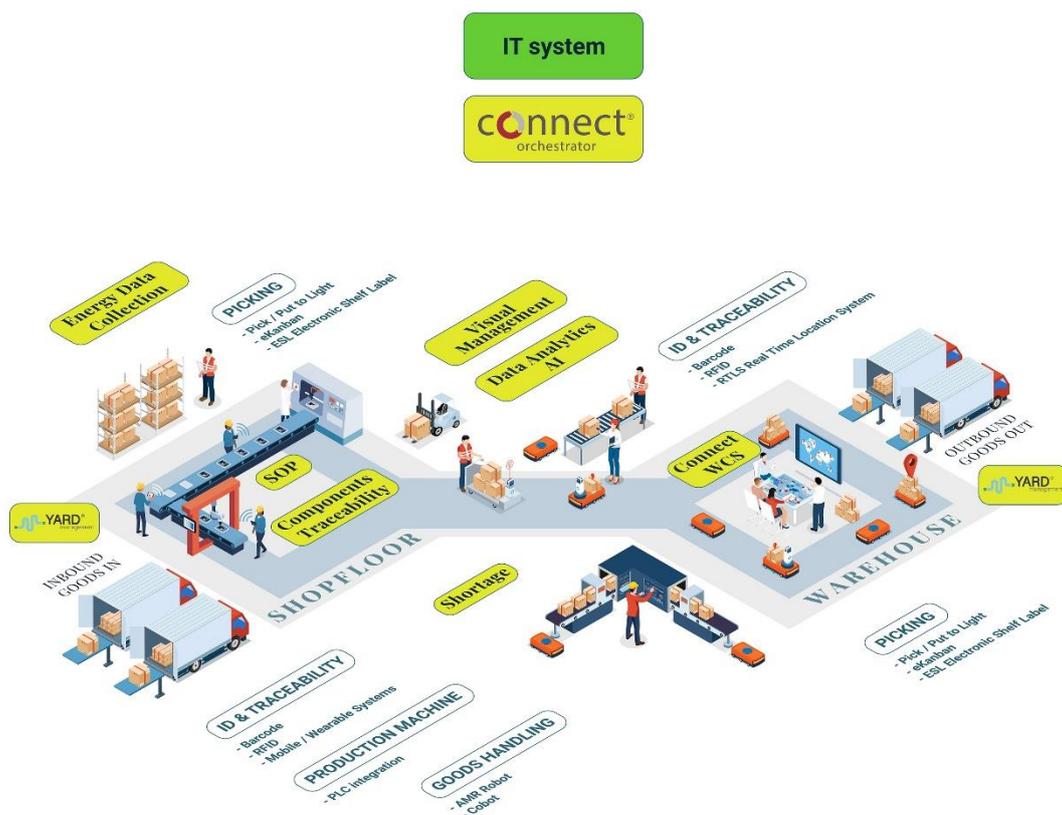
### D: Come e dove va applicata l'IA in azienda?

R: Va applicata e processi ben definiti, se non abbiamo ben chiaro quali sono gli obiettivi, sicuramente i risultati non saranno in linea con le aspettative. Abbiamo scelto di collaborare con un team tecnico che lavora esclusivamente sullo sviluppo di modelli di intelligenza artificiale dedicati alle applicazioni industriali. Essendo già molto avanti su questo fronte, cerchiamo di integrare il loro know-how e applicarlo su quello che sono le nostre soluzioni.

### D: Utilizzate un modello di IA sviluppato appositamente per le vostre esigenze?

Sì, esattamente, abbiamo investito nella ricerca delle tecnologie di IA che completassero i nostri tools e di conseguenza abbiamo individuato il partner più idoneo. Come dicevo sopra, preferiamo affiancarci il partner specializzato, piuttosto che destinare nostre risorse "alla cieca", quando non abbiamo idee chiare sulla destinazione e sul percorso. La nostra azienda è cresciuta concentrandosi sulle nostre competenze: che sono la raccolta e l'integrazione dei dati e la trasformazione digitale al servizio della logistica e della produzione delle imprese medio-grandi. Abbiamo come clienti, aziende primarie

nazionali e multinazionali e le nostre soluzioni possono essere applicate trasversalmente a diversi settori, dall'Arredamento, all'Alimentare, al Farmaceutico, fino all'Automotive.



**D: L'orchestrator quindi diventerà una parte fondamentale di questi nuovi sistemi?**

R: Sì, perché è un contenitore di dati. Non possiamo permetterci di mandare tutti i dati raccolti dal campo al cloud, quindi lavoriamo in edge, inviando solo le informazioni utili. L'edge può essere virtuale, installato sui server dei nostri clienti, superando le problematiche di sicurezza legate a un edge fisico.

**D: Come gestite la cyber security?**

R: Garantiamo la sicurezza dei dati dal campo con hardware certificato. L'orchestrator, essendo spesso installato sui server dei clienti, è protetto dalla loro sicurezza interna.

**D: Le PMI hanno bisogno di più supporto su questo fronte?**

R: Sì, le piccole aziende spesso non riescono a giustificare l'investimento in questi sistemi. Stiamo cercando soluzioni anche per loro. Le aziende medio-grandi, invece, sono più disposte a lavorare in questa modalità, perché riescono ad avere il totale controllo della soluzione interna.

**D: Le certificazioni di sicurezza sono sempre più stringenti. Rischiano di rappresentare un freno, soprattutto sulle Pmi?**



R: Torniamo al vecchio detto “gli americani inventano, i cinesi copiano, in Europa si fanno leggi”. Con la NIS 2 tutte le aziende dovranno adeguarsi, perché in caso di inadempienza ci sono previste sanzioni significative. Il mercato va senza dubbio regolamentato, ma è importante trovare un punto di equilibrio sostenibile tra regolamentazione e innovazione, così da evitare di frenare quest’ultima, penalizzando le realtà più piccole, con risorse inferiori.

**D: Voi collaborate con Made4.0 Come vi supporta il competence center?**

R: Sotto due aspetti molto importanti. Con il primo, Made ci affianca a conseguire i finanziamenti per i nostri clienti attraverso il Pnrr, così da supportare progetti che abbiano come obiettivo l’innovazione tecnologica. Con il secondo, ci coinvolge nel network dei partner di Made, abilitando collaborazioni e partnership con prestigiose aziende tecnologiche. Costruiamo, così, tavoli di lavoro su quelli che sono i trend, oltre che collaborazioni su soluzioni innovative.

**D: Gli investimenti stanno ancora ricadendo nell’ambito del 4.0, mentre il 5.0 non ha ancora dato i risultati sperati. Come mai?**

R: Per due fattori principali. Il primo è che i bandi sono arrivati in ritardo: si sono persi sei mesi. E il secondo è che gli incentivi erano legati al risparmio energetico. Quindi si possono anche fare delle stime, ma non si ha certezza che una volta implementato il tutto, il risparmio sia effettivamente quello stimato. Sulla scia di questi problemi e incertezze, molte aziende con il rischio di sanzioni, hanno rinunciato.

**D: Quali sono i vostri progetti per il futuro?**



R: Noi siamo cresciuti con le nostre forze, seguendo una logica di sostenibilità finanziaria. Abbiamo sempre cercato di rimanere indipendenti, autofinanziandoci, senza mai dover dipendere da investitori esterni. I tempi, però, sono cambiati e con essi il mercato, quindi ci troviamo in una fase di transizione: non siamo più una piccola impresa, ma non possiamo ancora definirci una grande azienda. Di certo, per compiere i prossimi passi, saranno necessari nuovi investimenti, in particolare per lo sviluppo del prossimo sistema. Stiamo infatti ragionando su un piano industriale triennale che ha come fulcro la nostra piattaforma, con focus specifico su logistica e manifattura. Riteniamo che in questo ambito ci sia ancora molto da fare: molte aziende, pur apparendo performanti a livello di immagine, presentano ampi margini di miglioramento nei processi produttivi. È lì che vogliamo intervenire. Al momento operiamo in Italia, ma abbiamo già installato alcune soluzioni all’estero, grazie ad aziende nazionali con sedi produttive anche negli altri paesi. Il nostro obiettivo è espanderci direttamente anche nei mercati esteri, in cui trovare aziende qualificate, tecnologicamente avanzate, in grado di cogliere il valore aggiunto della nostra proposta e disponibili ad investire.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione, guardiamo principalmente ai mercati europei. Se qualche anno fa avremmo indicato la Germania, come primo fronte verso cui orientarci, soprattutto per il settore automotive, oggi il quadro generale per le complessità che conosciamo è un po' cambiato. Con la Germania, altri mercati su cui puntiamo sono Spagna e Francia, paesi dove vediamo opportunità commerciali e di sviluppo concrete.