

Automazione news

9
OTTOBRE
2025



Oriental motor

TRANSIZIONE
DIGITALE
LA NIS 2

EUROPA
QUANTUM
STRATEGY

TREND INSIGHT
EFFICIENZA
ENERGETICA

FRONTIERE
HAPTIC
TECHNOLOGY



ISSN 3035-4900

tecniche nuove
MEDIA



MISURARE PER COMPETERE

Roberto Carminati

In capo a una operazione di incorporazione il gruppo italiano Quin si presenta oggi ai mercati e ai potenziali clienti come una realtà dotata di due anime che contribuiscono alla definizione e al raggiungimento di una visione e obiettivi comuni. Da un lato opera, infatti, l'omonima Quin che sin dalla fondazione nel 2011 si propone lo scopo di accompagnare i partner lungo il cammino verso la piena digitalizzazione dei loro processi in ambito Operations. Per questo adotta modelli organizzativi data-driven e in virtù delle sue competenze consulenziali e organizzative oltre che informatiche interviene su più livelli. Ovvero puntando all'ottimizzazione dei processi digitali; al miglioramento delle performance; alla gestione avanzata dei processi industriali. Dall'altro agisce QGS, acquisita in tempi recenti e forte del know-how ereditato dallo storico Gruppo Sistema e dal ramo Industria di Quid Informatica, e da ritenersi attualmente il vero e proprio competence center tecnologico della galassia del Gruppo. È focalizzata sull'implementazione di soluzioni digitali basate su standard Microsoft e propone piattaforme ERP, CRM, Business Intelligence e low code del tutto all'avanguardia e personalizzate. Quin guida consulenza e di-

segno dei processi; QGS realizza e integra le piattaforme tecnologiche.

L'IMPERATIVO DELLA RAPIDITÀ

“Siamo entrati in una fase nuova della nostra storia”, ha detto ad Automazione News l'amministratore delegato di Quin Fabio Valgimigli, “facendo tesoro delle nostre caratteristiche distintive e conservando come target primario il panorama della manifattura a 360 gradi. All'industria ci presentiamo come un punto di riferimento per la digitalizzazione e per l'efficientamento dei processi core e con l'intenzione di essere protagonisti di spicco dello scenario. Sappiamo bene che le imprese devono fare i conti con un time-to-market sempre più compresso e debbono essere rapide nel decidere e nel passare all'azione, pena la perdita di competitività e infine l'esclusione dai mercati. Se è vero che le tecnologie sono oggi facilmente accessibili ai più, pur vero è che esse vanno implementate in maniera corretta. Per farlo una consulenza e un indirizzo esperti e la revisione costante e graduale dei processi, con investimenti e goal mirati, sono aspetti decisivi”. L'ampiezza dell'offerta è, per un fornitore di soluzioni, un altro dettaglio di importanza

FRA CONTINUITÀ E INNOVAZIONE

**GRAZIE ALL'INTEGRAZIONE
FRA LE SUE COMPETENZE
TECNOLOGICHE E
L'ESPERIENZA MATURATA
SULLE ATTIVITÀ DI
CONSULENZA, IL GRUPPO
QUIN PUÒ PROPORSI COME
UN PARTNER DI RIFERIMENTO
PER LA MANIFATTURA
DIGITALE**

non secondaria. “QGS”, ha infatti puntualizzato l'intervistato, “ci ha portato in dote il suo know-how complementare nel campo dell'ICT e in particolare su ERP, CRM, tecnologie cloud e collaborative. La nostra proposta può dirsi così non solo più ricca ma soprattutto più coerente dal punto di vista della progettualità; ed è basata su skill decisamente radicate e profonde. Vogliamo continuare a crescere per linee esterne e supportare così la clientela nella concretizzazione della trasformazione digitale”.

L'EFFICIENZA È MISURABILE

Il nuovo CEO di QGS è Germano Fogolin, già Delivery Director di Quin e suo co-fondatore, che ha conseguito l'incarico anche per via di un cursus professionale contrassegnato da una vision e da un patrimonio di valori a pieno titolo integrati e allineati tanto alle strategie quanto alla complessiva filosofia del Gruppo. “Gli approcci rispettivi”, ha esordito Fogolin, “sono diversi ma senza dubbio sinergici. Tipicamente Quin si occupa della mappatura delle operazioni delle aziende identificandone da consulente le sacche di inefficienza e conseguentemente le aree di possibile miglioramento e sviluppo. A partire da qui è possibile delineare una ro-

admap particolareggiata il cui approdo è una trasformazione di ordine organizzativo in primo luogo; e poi di carattere metodologico e naturalmente tecnologico. I punti di forza e di debolezza sono tutti rigorosamente misurabili e calcolati ed è il sodalizio fra la pura consultancy e l'hi-tech a garantire la conquista d'una maggiore efficacia ed efficienza dei processi”. Poter contare sull'intero spettro delle applicazioni di Microsoft - intelligenza artificiale compresa, come si avrà modo di vedere - è fonte di vantaggi e benefici a favore degli utenti finali e apre inedite prospettive di successo ai prodotti più verticalizzati e dipartimentali tipici di Quin. “Ma se pensiamo all'AI”, ha proseguito il CEO di QGS, “possiamo veicolare framework versatili e adatti anche a chi utilizza ambienti differenti da quelli di Microsoft. Quel che fa la differenza è sempre la capacità di analizzare le esigenze di ogni interlocutore e di affiancarlo sino alle fasi di installazione e di go-live, selezionando di volta in volta gli attrezzi più adeguati - per così dire - con i quali intervenire”.

La nomina di Germano Fogolin a nuovo amministratore delegato di QGS non rappresenta soltanto un tipico avvicendamento ai vertici ma segna l'avvio di una nuova fase organizzativa che si inserisce a sua volta in un più ampio percorso di integrazione e sviluppo, sia per Quin e sia per la stessa QGS. La decisione di affidare a Germano Fogolin - cofondatore di Quin e già suo Delivery Director - la guida di QGS è espressione di una visione di governance distribuita tesa a valorizzare le caratteristiche necessarie per competere nel contesto attuale: strategia, competenza tecnologica e capacità di gestire team ad alte prestazioni. Per tutti questi motivi la scelta di Fogolin va in direzione del rafforzamento delle sinergie fra le due realtà, che si presentano al mercato come un unico partner a 360 gradi. E se da un lato vuole dare continuità ai valori e al percorso di QGS, dall'altro rappresenta anche il punto di partenza di un percorso del tutto nuovo, tanto per QGS quanto per Quin.

IL VANTAGGIO DELLA CONCRETEZZA

Fra i plus del suo metodo, il Gruppo ha voluto mettere non a caso in evidenza la volontà di tenersi alla larga dai “concetti astratti” valorizzando invece l'operato delle sue “figure tecniche” preparate per “comprendere, interpretare e indirizzare” necessità quanto mai concrete. “Il passaggio preliminare dell'assessment”, ha osservato Germano Fogolin, “è determinante per la messa a punto della roadmap di intervento. Spesso le aziende hanno ben chiara la criticità e l'obiettivo, ma non le cause profonde dell'inefficienza né la soluzione più adeguata. La risposta non può ridursi alla sola tecnologia, ma richiede un approccio integrato che unisca consulenza, metodo e strumenti digitali”. Provvedendo a un affiancamento “consulenziale,



Germano Fogolin,
amministratore delegato
di QGS

OGGI LE TECNOLOGIE SONO FACILMENTE ACCESSIBILI, MA VANNO IMPLEMENTATE CORRETTAMENTE. PER FARLO UNA CONSULENZA ESPERTA E LA REVISIONE COSTANTE E GRADUALE DEI PROCESSI SONO ASPETTI DECISIVI

organizzativo, e tecnologico” e curando “in modo parallelo e sinergico la trasformazione digitale”, Quin e QGS riescono a interfacciarsi con successo coi più svariati comparti dell’industria manifatturiera. Concentrati in maggior misura nelle regioni del Nord e Centro Italia, i loro clienti operano sui settori più diversificati, coprendo un ampio spettro della manifattura italiana, includendo metalli, materie plastiche, meccanica generale e altri comparti chiave. Dalla manifattura discreta a quella di processo si può pertanto affermare che il gruppo copra molti dei segmenti-chiave del made in Italy produttivo. Anche le dimensioni delle aziende clienti sono molto differenziate: dalle Pmi il cui volume d’affari si aggira attorno ai 15 milioni di euro l’anno fino a multinazionali da oltre 100-250 milioni di euro, nonostante che sino a questo momento siano le grandi corporate a fare in un tale contesto la tipica parte del leone.

DAL MODELLO AS IS AL MODELLO TO BE

Tornando alle modalità di intervento generalmente adottate, per Valgimigli è importante sottolineare che “la fase iniziale di assessment è fondamentale sia per definire l’as is” e cioè lo stato iniziale in cui si trova a operare l’azienda-cliente; sia “il modello to-be e dunque quello che sarà l’esito di un progetto di successo”. Ancora: “QGS ha Microsoft come software provider di riferimento, vista pure la precedente incorporazione di Gruppo Sistema e del ramo Industria di Quid Informatica”, ha detto Fogolin, “mentre Quin vanta collaborazioni tecnologiche a tutto campo. Possiamo permetterci una vasta libertà di scelta dei prodotti più indicati a seconda delle circostanze e delle situazioni che via via rileviamo e pertanto delle risposte che intendiamo via via fornire. Contiamo su un solido expertise verticale in diversi settori

industriali - dall’arredo al machinery, solo per citarne un paio - e siamo del tutto indipendenti nelle scelte tecnologiche: un approccio che ci ha permesso di conquistare la fiducia del mercato”. I progetti del Gruppo sono sempre concreti e orientati a risultati misurabili: lungo il percorso vengono condivisi avanzamenti e risultati sulla base della roadmap e di KPI definiti con il cliente. Parte dell’offerta consiste inoltre nell’introduzione di strumenti di analisi dati avanzati e in tempo reale, per la misurazione delle performance e dei KPI condivisi, con l’obiettivo di fornire al management decisioni più rapide, consapevoli e basate sui dati. “L’acquisizione di QGS”, ha aggiunto Fabio Valgimigli, “è stata riconosciuta dal mercato come un’operazione di grande valore. I numerosi progetti sinergici e i risultati ottenuti ne rappresentano la testimonianza concreta. Abbiamo così rafforzato l’offerta complessiva e la capacità di risposta ai bisogni delle aziende. E l’integrazione è destinata a proseguire, così come il puzzle dei servizi e soluzioni è in procinto di estendersi. Si è molto parlato sin qui di manifattura ma nulla ci vieta di guardare anche altrove grazie agli ERP e CRM di QGS stessa e ancor più delle attività di R&D condotte internamente. L’intelligenza artificiale può impreziosire la nostra mission e i relativi casi di studio concreti sono in aumento. Pensiamo di poterne favorire la crescita incamerando ulteriori competenze dall’esterno”.

OBIETTIVO RADDOPPIO

Gli occhi sono adesso puntati fra gli altri sul vivace versante della logistica e movimentazione merci e perciò sulle evoluzioni dei sistemi gestionali per i magazzini, ovvero sui Warehouse management system (WMS). Per sua stessa ammissione, il gruppo non si pone tuttavia alcun limite e in tema di M&A con l’obiettivo di rafforzare la presenza del Gruppo anche nei mercati internazionali. Gli obiettivi sono ambiziosi, ma del tutto alla portata: è stato piani-

ficato per il prossimo triennio il raddoppio del volume d'affari. Oggi il fatturato è pari a 17 milioni di euro; può toccare quota 34 milioni. Al tempo stesso è in programma un'espansione territoriale che prende avvio dal consolidamento in Lombardia, mercato strategico per il Gruppo. Questo percorso è sostenuto dall'inserimento di manager con esperienza specifica sul territorio, con l'obiettivo di rafforzare la presenza locale e preparare l'apertura verso nuove aree. "Con Germano Fogolin nel ruolo di Chief executive officer", ha anticipato Valgimigli, "puntiamo a uno sviluppo di Gruppo sempre più integrato e sinergico e a veicolare una proposta sempre più unificata e di valore. Non molti dei competitor dispongono di un paniere tanto completo ma vorremmo spin-

gerci persino oltre accelerando sull'AI e la cybersicurezza. Sono d'interesse poi le aree della manutenzione predittiva e remota e i criteri ESG, per la conformità ai quali e in vista della certificazione possiamo offrire degli innovativi tool per il calcolo della sostenibilità effettiva". "Una autentica chicca", ha concluso Fogolin, "è rappresentata dalle applicazioni verticali per l'ortofrutta. La piattaforma ad hoc è in corso di riscrittura su base-Microsoft e attesa a un allargamento delle funzionalità in direzione della trasformazione e della logistica alimentare. Sono due settori trainanti per il made in Italy e a volte un po' lenti nell'abbracciare la digitalizzazione. Sono comparti complicati e competitivi ma che riteniamo al contempo estremamente promettenti".



Fabio Valgimigli,
amministratore delegato
di Quin

mesago

sps

25 - 27.11.2025
NORIMBERGA, GERMANIA

Unfold the world of Industrial AI

34ª fiera specialistica
dell'automazione industriale

**L'automazione affascina.
Con ogni sua nuova sfaccettatura.**

Dal 1990 la SPS - Smart Production Solutions è il luogo di ritrovo per tutti coloro che portano avanti lo sviluppo industriale. Dalla start-up al global player. È qui che si condensano le tecnologie, crescono i network e si ottiene l'ispirazione per nuove idee. Specialmente l'IA industriale è sempre più in primo piano e apre nuove opportunità di produttività ed efficienza.

Sperimentate il progresso in tutta la sua varietà!

Messe Frankfurt Group



Bringing Automation to Life