

L'internet of Things nella PMI

È il futuro di **HYDROSERVICE**

**Presente**



HYDROSERVICE s.p.a.  
HYDRAULIC PLANTS



# Agenda:

- **Hydroservice e la sfida che si trova ad affrontare**  
**Andrea Colombo**  
**ICT Manager HYDROSERVICE**
- **Il progetto**  
**Luciano Fesani**  
**Business Consultant SIDI**
- **La Tecnologia**  
**Giorgio Campatelli**  
**Italy Partner Organization Leader CISCO**

# Agenda:

- **Hydroservice e la sfida che si trova ad affrontare**  
**Andrea Colombo**  
**ICT Manager HYDROSERVICE**



- **Il progetto**

**Luciano Fesani**  
**Business Consultant SIDI**

- **La Tecnologia**

**Giorgio Campatelli**  
**Italy Partner Organization Leader CISCO**



# HYDROSERVICE S.p.A.

## HYDRAULIC PLANTS

TEST 1  
MAIN BORE

TEST 1  
PETAL CAVITY

TEST 2  
MAIN BORE

TEST 2  
PETAL CAVITY



**Andrea Colombo**  
ICT Manager – Hydroservice S.p.A.

[andrea.colombo@hydroservice.it](mailto:andrea.colombo@hydroservice.it)



## HYDROSERVICE

Fondata nel 1974 con l'obiettivo di fornire al mercato consulenza ed assistenza tecnica altamente specializzata nel campo dell'impiantistica e componentistica oleodinamica.

Hydroservice è da sempre caratterizzata dalla capacità di fornire ai propri clienti soluzioni personalizzate ed innovative, lavorando al meglio in diversi settori: dall'energetico al petrolchimico e oil&gas, dalle macchine utensili, all'industria aeronautica, dalla siderurgia alle importanti opere civili.

Fornendo impianti chiavi in mano ed assistenza tecnica per il commissioning e l'avviamento.

**...Da oltre 30 anni Hydroservice offre  
soluzioni concrete ed innovative.**





## PRODOTTI E SERVIZI

Progetta e realizza centrali oleodinamiche, skid per impianti petrolchimici, energia e Oil&Gas, blocchi idraulici standard e manifold speciali, cilindri oleodinamici e componenti speciali appositamente sviluppati.

Offre servizi di manutenzione/assistenza indispensabili per garantire gli altissimi livelli di efficienza richiesti dagli standard internazionali più elevati.

**...Innovazione, supporto, ricerca e sviluppo:  
sono questi gli obiettivi dell'azienda, per offrire  
ai clienti soluzioni mirate.**



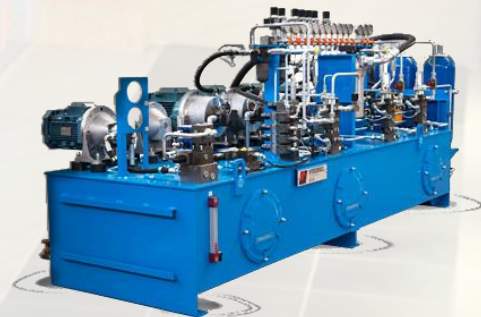


## IL BISOGNO DI UN CLIENTE STRATEGICO HA DATO IMPULSO ALL'INNOVAZIONE:

- Esigenza di sostituire gli impianti idraulici esistenti con dei nuovi allo stato dell'arte della tecnologia.
- Requisiti di alta disponibilità operativa dell'impianto >98,5% per ridurre i fermi macchina.
- Possibilità di ridurre il magazzino ricambi in house del cliente.

## OPPORTUNITÀ

- Proporre al cliente di monitorare da remoto i parametri di funzionamento dell'impianto, registrarne le prestazioni e creare un cruscotto di informazioni integrate, con la conseguente riduzione al minimo dei fermi macchina grazie alla manutenzione predittiva.
- Ottimizzare le risorse e i materiali impiegati nell'erogazione del servizio di manutenzione.



# Agenda:

- **Hydroservice e la sfida che si trova ad affrontare**  
**Andrea Colombo**  
**ICT Manager HYDROSERVICE**

- **Il progetto**

**Luciano Fesani**  
**Business Consultant**

- **La Tecnologia**

**Giorgio Campatelli**  
**Italy Partner Organization Leader CISCO**







**Luciano Fesani**  
SIDI Business Consultant

[luciano.fesani@sidigroup.it](mailto:luciano.fesani@sidigroup.it)



## **SIDI - Società italiana di informatica**

Fondata nel 1980 è da oltre 15 anni Partner SAP ed è presente in 15 settori dell'Industria e dei servizi, con più di 300 clienti. SIDI affianca le Aziende, grazie ai suoi 200 SAP Consultant, proponendo soluzioni IT innovative per aiutare l'Impresa a seguire l'evoluzione dei mercati attraverso la digitalizzazione dei processi.

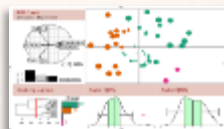


**...Forti della tradizione guardiamo al futuro!**



## IL PROGETTO

Predictive Engines



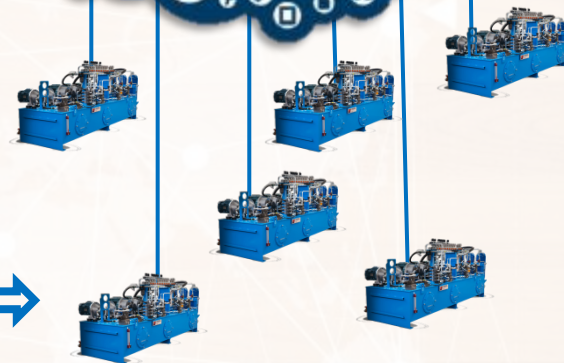
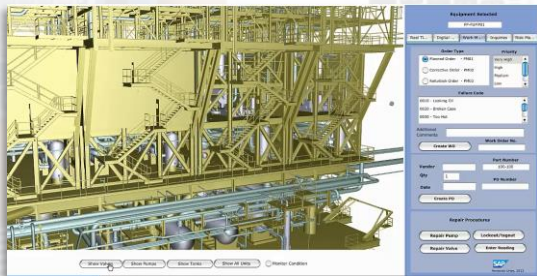
Cloud



Real Time Operating Parameters



Squadra di Manutenzione







## FUNCTIONAL DESIGN

**Installazione  
Cliente**



**CISCO  
Gateway**



**SAP CLOUD**



**SIDI**



**SAP CLOUD**  
HANA ANALYTICS & PREDICTIVE  
ENGINE

### SIDI CONTENT



DASHBOARDS



REAL TIME MACHINE  
OVERVIEW



STATISTICS & TRENDS



ALARMS

**HYDROSERVICE  
DIRECT  
SUPPORT**



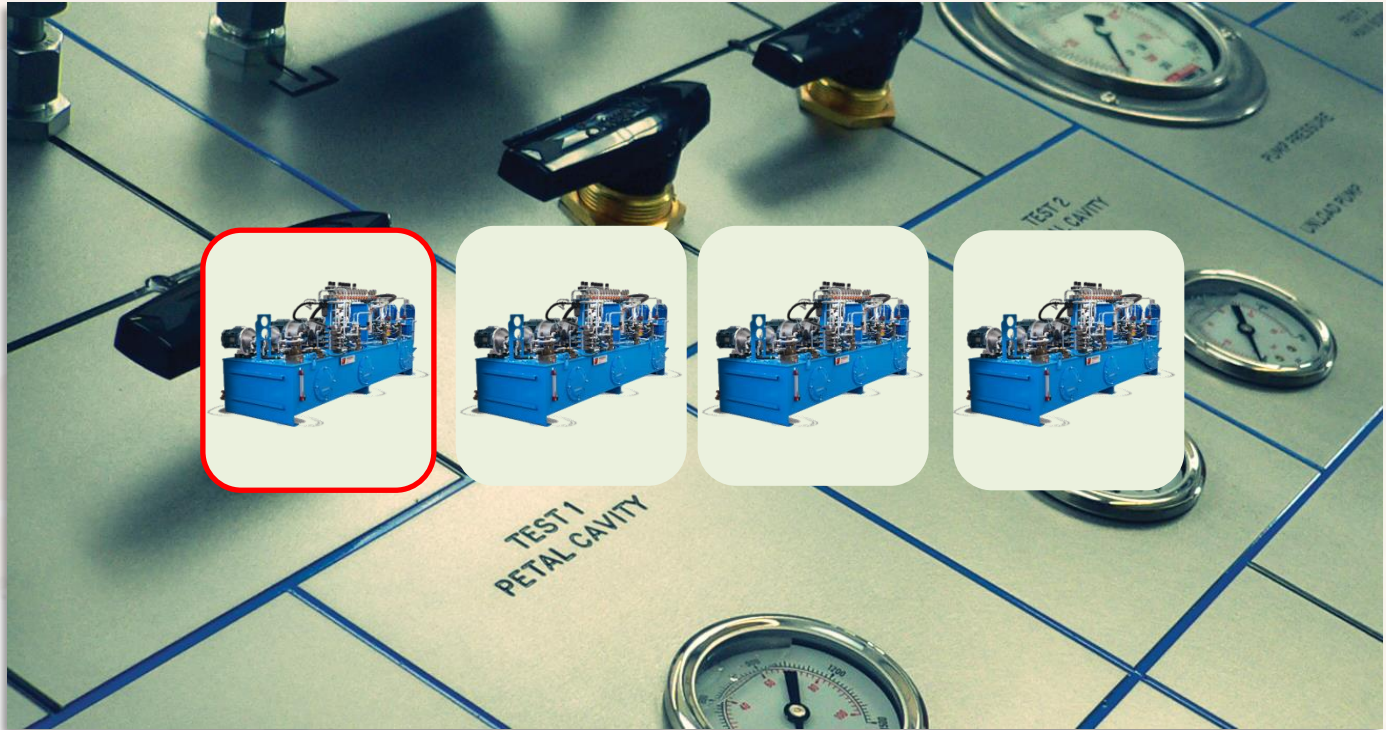
**HYDROSERVICE  
SAP ERP**



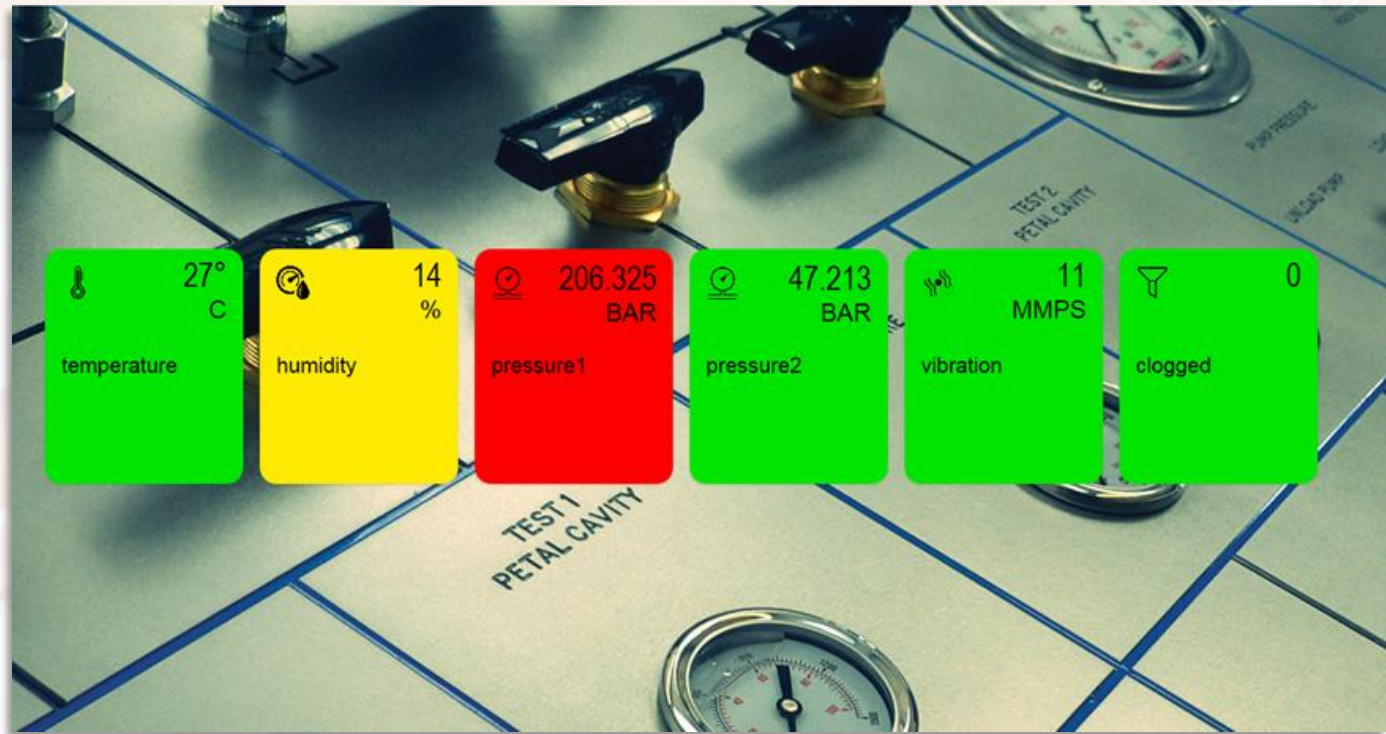
VIDEATE



VIDEATE



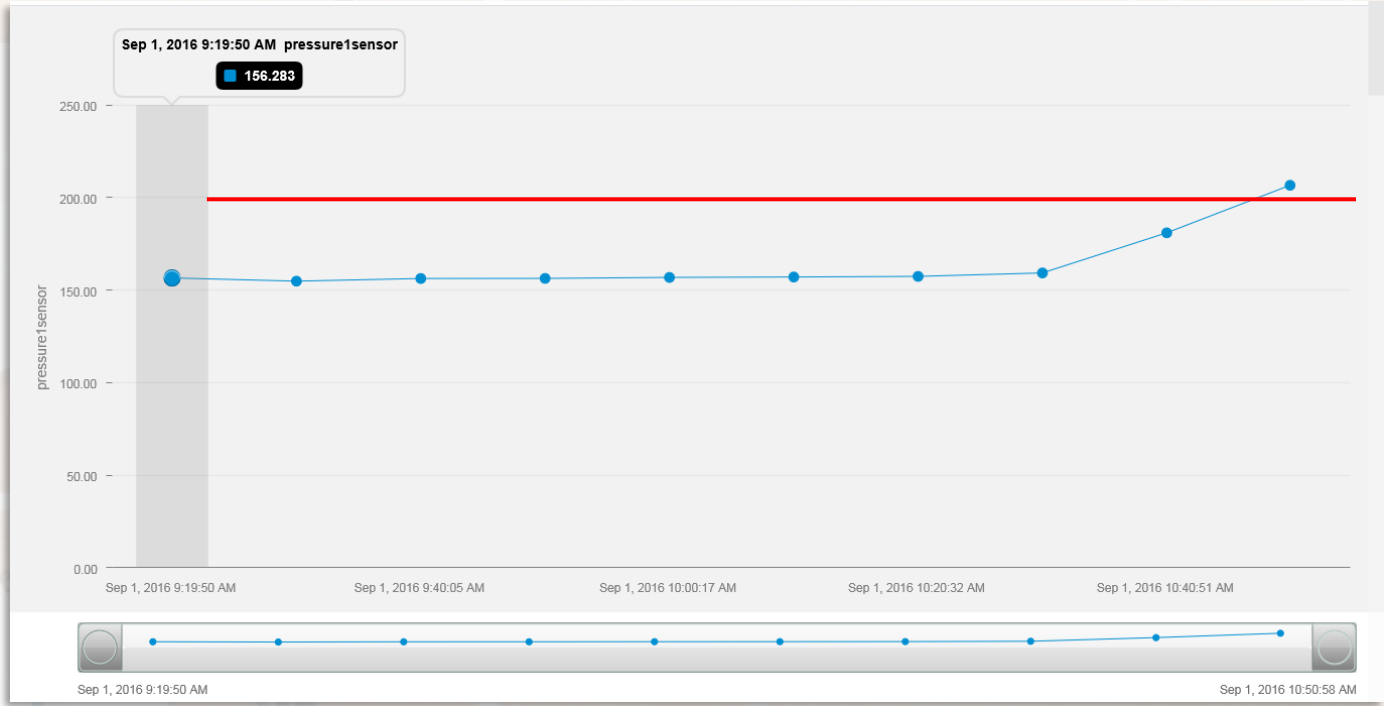
## VIDEATE







# VIDEATE





## LESSON LEARNED



- IoT non è il nostro futuro, è il nostro presente, più attuale che mai.
- IoT è in grado di dare un reale valore alle aziende e di costituire veramente un vantaggio competitivo.
- IoT non è limitato alle Grandi Imprese, in grado di investire cifre molto alte e di sostenere progetti lunghi e complessi, anzi, può essere implementato step by step senza alti gradini di ingresso, grandi investimenti e carichi di lavoro per le Aziende.
- IoT è quindi particolarmente adatto ad essere implementato nelle PMI, dove può fornire subito un valore, riducendo il TCO ed esaltando le doti di flessibilità delle Aziende.

# Agenda:

- **Hydroservice e la sfida che si trova ad affrontare**  
**Andrea Colombo**  
**ICT Manager HYDROSERVICE**
- **Il progetto**  
**Luciano Fesani**  
**Business Consultant SIDI**
- **La Tecnologia**  
**Giorgio Campatelli**  
**Italy Partner Organization Leader**





# CISCO

## Why Cisco?

Our Future is Infinitely Brighter Together



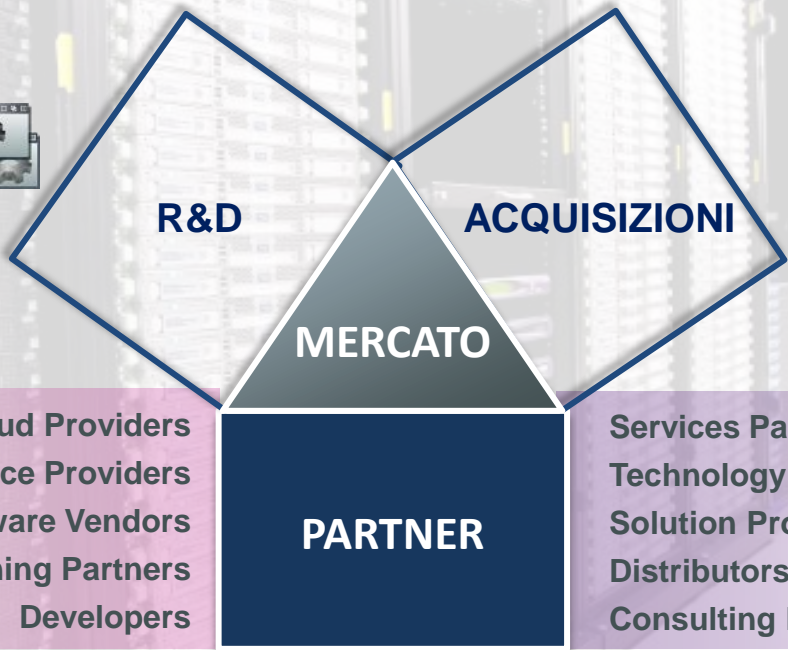
**Giorgio Campatelli**  
Italy Partner Organization Leader

 @GcampateG

[gcampate@cisco.com](mailto:gcampate@cisco.com)



## COME FACCIAMO INNOVAZIONE



- 190+ acquisitions
- One-third of revenue



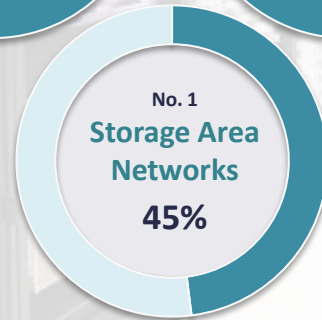
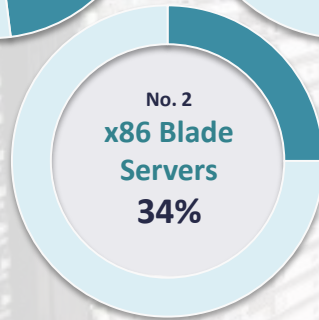
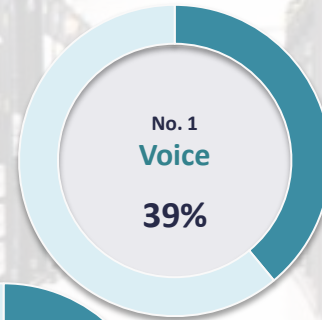
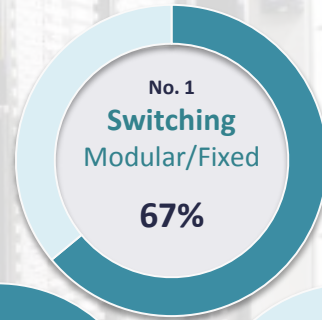
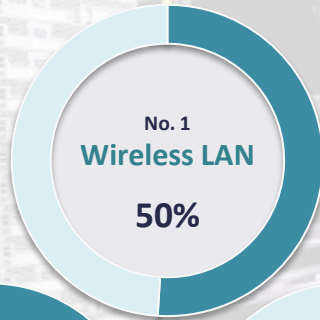
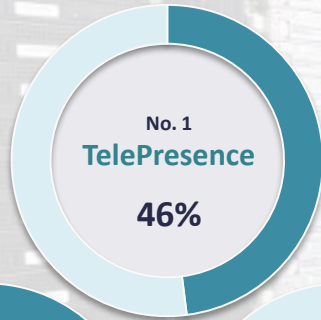
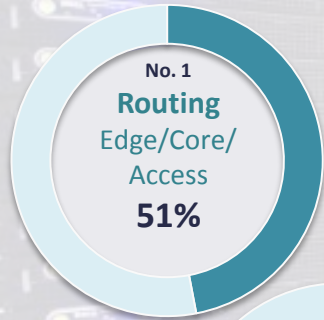
- R&D spend is 12% of revenue
- 35% Engineers

Cloud Providers  
 Service Providers  
 Independent Software Vendors  
 Learning Partners  
 Developers

Services Partners  
 Technology Partners  
 Solution Providers / Systems Integrators  
 Distributors  
 Consulting Partners



## MARKET LEADERSHIP





## PARTNER STRATEGY



### Trust

It's about trust in your relationship with Cisco (and our partner's relationship with us).



### Profitability

Trust leads to profitability for the partner, Cisco and our customers



### Brand Protection

Our partners' actions are a reflection upon Cisco which will positively or even negatively impact our brand

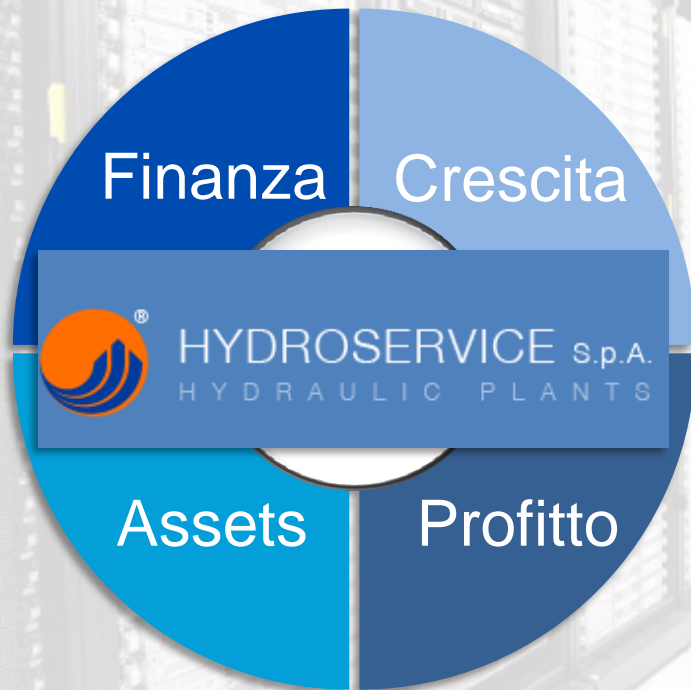


### Growth

A healthy partner ecosystem will lead to growth of Cisco, the partner and our customers' business



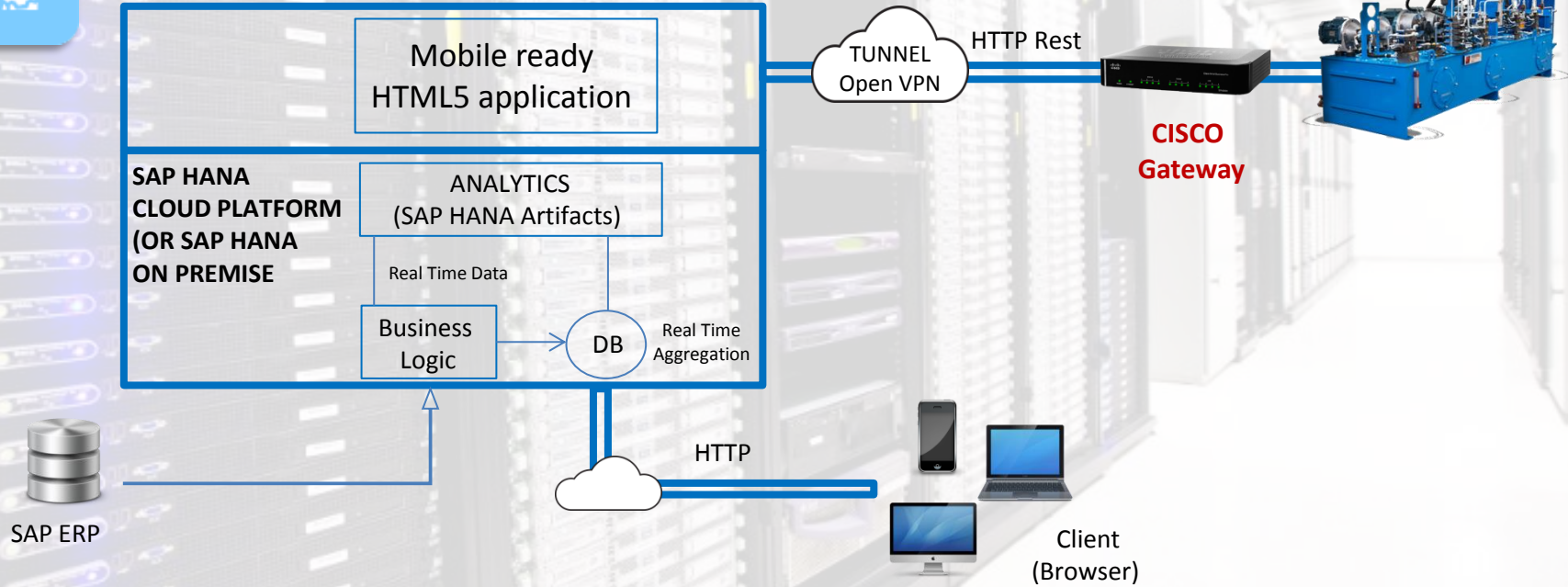
## BUSINESS DRIVERS







## TECHINCAL DESIGN





ASSIEME PER ESSERE PIU' COMPETITIVI



