

# Management by Methods

## Profilo di MbyM

Specializzata nella consulenza organizzativa e metodologica e nello sviluppo di sistemi SW per la gestione dei processi aziendali critici. Dispone di metodologie e tecnologie SW avanzate in grado di dare risposte efficaci e innovative alla maggior parte delle esigenze gestionali.

MbyM ha maturato esperienze su vari settori industriali: alimentare, metalmeccanico, elettronico, tessile, artigianato, ceramica, energetico, trasporto aereo, gestione autostradale, servizi pubblici e privati

## Filosofia MbyM

MbyM è acronimo di “Management by Methods” che tradotto significa “Gestire con Metodo” :per produrre una macchina abbiamo bisogno della distinta base, per produrre torte o pasta necessitano ricette accurate e standard produttivi. Si tratta in sostanza di metodi , del “come fare”. Per MbyM il successo delle aziende dipenda dalla capacità di sapere non solo come produrre ma soprattutto come :

1. Gestire i piani di miglioramento
2. Definire le priorità di prodotto e di mercato
3. Prevedere le vendite
4. Definire gli obiettivi di profitto e di fatturato
5. Indirizzare gli investimenti produttivi
6. Indirizzare gli investimenti pubblicitari e in comunicazione
7. Ottimizzare gli assortimenti
8. Disegnare e progettare nuovi prodotti
9. Calcolare i costi di prodotto
10. Calcolare i costi di processo
11. Calcolare il profitto per cliente
12. Valutare correttamente le performance delle risorse
13. Ridefinire i prezzi
14. Pianificare la produzione
15. Ottimizzare i flussi di cassa
16. Migliorare l'affidabilità dei prodotti

Tutte queste “cose da fare” (processi o attività) possono essere affrontate in modo improvvisato (risposta alle emergenze) oppure in modo sistematico secondo metodi e strumenti adeguati e moderni.

## Cosa fa MbyM

Sostanzialmente fornisce una assistenza completa che va dall'identificazione delle esigenze, all'analisi ed allo sviluppo o adattamento dei nuovi metodi di gestione per culminare nella progettazione, sviluppo ed integrazione di strumenti SW tagliati su misura.

## Consulenza o formazione?

Per MbyM non vi è differenza, attuare nuovi comportamenti e metodiche “avviene” solo dopo averli appresi. Pertanto l'approccio consulenziale MbyM è permeato dalla partecipazione attiva del personale aziendale all'analisi e alla progettazione dei nuovi metodi e strumenti. La formazione applicata alle reali

problematiche aziendali è parte integrante del processo di miglioramento.

## Quando “chiamare” MbyM

MbyM può fornire a imprenditori e manager un valido ausilio quando:

1. Bisogna ridefinire le strategie commerciali e marketing dando la giusta priorità ai diverse clienti / canali / prodotti in funzione della profittabilità e del potenziale di espansione
2. Bisogna rivedere le strategie relative ad investimenti in impianti e attrezzature in relazione ai vincoli / eccessi di capacità ed all'evoluzione delle tipologie di produzione
3. Bisogna riorganizzare l'approccio all'innovazione di prodotto riducendo tempi e costi di sviluppo e migliorando la risposta alle esigenze dei clienti
4. Bisogna rivedere i metodi per il calcolo dei costi di prodotto affinando le stime al fine di indirizzare politiche di prezzo fondate su dati di costo il più vicino possibile al reale assorbimento di risorse.
5. Bisogna rivedere / riprogettare i sistemi di controllo delle performance economico-operative definendo gli indici di misurazione del rendimento dei processi critici, progettando il modello dati sottostante ,realizzando la base dati e le relative procedure di Query e Reporting
6. Bisogna rivedere le attribuzioni di responsabilità tra le diverse unità organizzative in maniera da ridurre conflittualità, evitare duplicazioni e chiarire gli ambiti decisionali.
7. Bisogna definire piani di formazione finalizzati ad adeguare le competenze e le attitudini in funzione del ruolo e del contesto aziendale.
8. Bisogna decidere in merito all'evoluzione dei Sistemi Informativi aziendali (definire le esigenze, mappare le carenze, ricercare / sviluppare soluzioni coerenti con gli standard tecnologici attuali e tese a proteggere l'investimento)
9. Bisogna recuperare efficienze attraverso l'introduzione di metodi e sistemi di previsione e ottimizzazione dell'utilizzo delle risorse (Previsioni, Programmazione e scheduling della produzione, Ottimizzazione lay-out impianti etc.)
10. Bisogna ridare fiducia all'organizzazione intervenendo sul fronte dei comportamenti premianti attraverso sessioni di sensibilizzazione e formazione attitudinale rivolta sia ai livelli operativi che ai quadri e dirigenti.

In sostanza MbyM può fornire un'assistenza qualificata ed efficace tutte le volte che si ha la percezione che qualcosa non va per come dovrebbe andare, in ambiti di operatività non tipicamente coperti dal commercialista, dai consulenti del lavoro e dagli esperti di Marketing. In sostanza quando i problemi riguardano trasversalmente più aree organizzative,

# Management by Methods

diversi ambiti di processo e richiedono l'uso di tecnologie dell'informazione.

## Il Comitato di Esperti MbyM

MbyM si avvale dell'esperienza di un gruppo di esperti che hanno condiviso percorsi comuni su progetti ed eventi di rilevanza professionale e che si confrontano regolarmente al fine di mettere a punto metodi innovativi, approcci consulenziali ed eventi informativi e formativi.

Filippo Vasta: Amministratore unico di MbyM, laureatosi in fisica nel 1987 vanta una lunga esperienza nell'area dell'organizzazione e gestione di impresa sia come quadro di due importanti multinazionali (settore alimentare e trasporto aereo) che come consulente. Ha collaborato con ENEL, ENI, ATI, NESTLE, GALILEO UK, ORIGIN, SOC. AUTOSTRADE SPA, USC (Southern California University), UNIPA, CNA oltre che con diverse PMI Italiane.

Filippo Martino: laureato in Giurisprudenza, svolge attività di consulenza nelle aree della progettazione organizzativa e dello sviluppo del senior management. Ha svolto incarichi manageriali in Italsider/Taranto, Ifap, Iri, Aeritalia, Isvor/Fiat e attività consulenziali pluriennali per Coin, Ferrero, Fiat, Finsiel, Boeing, GE, Daimler-Chrysler, Regione Lombardia. E' stato Consigliere d'Amministrazione di Ati/Alitalia dall'81 all'84. E' stato membro fondatore del CRORA, Centro di studi organizzativi presso la Bocconi e del Global Council of Organization del Conference Board (New York). Di recente, ha avviato la redazione di un "Osservatorio di Organizzazione e Management"

Pierluigi Brustenghi: Neurologo Psicoterapeuta, svolge docenze e conferenze presso varie istituzioni scolastiche e sanitarie sui temi dell'apprendimento, della motivazione e delle abilità relazionali. Partecipa ad incontri e tavole rotonde sui temi dello sviluppo delle capacità cognitive e comunicative presso importanti organizzazioni e istituzioni culturali.

Michele Vasta: laurea in legge, attualmente dirige Business Services srl società di gestione del centro formazione di Villa Pieve e sede operativa di MbyM srl. Fondatore dell'area Controllo e Finanza dell'IFAP (centro di formazione nazionale dell'IRI), ha ricoperto diversi incarichi dalla Direzione Acquisti alla Direzione Generale della Divisione Dolciari (Perugina) del gruppo IBP ed ha svolto docenze nelle aree del Controllo di Gestione e della Finanza Aziendale per diverse aziende e scuole di formazione: scuola di Formazione dell'ENI (IAFE), scuola di formazione di Banca di Roma (Olgiate), Centro formazione ALITALIA. Nel quadro delle attività di Business Services ha formato più di 900 Dirigenti dell'ENEL (Corso nazionale di cultura economica)

## Partners

MbyM distribuisce inoltre i servizi logistici di supporto ad attività formative e congressuali di Villa Pieve [www.pieve.com](http://www.pieve.com) e coordina le strategie di Pieveschool [www.pieveschool.com](http://www.pieveschool.com). MbyM ha concesso nel 2008 a

SYSTEMA srl la distribuzione esclusiva di una tecnologia avanzata per la programmazione dei colaggi per il settore dei sanitari in ceramica. MbyM si avvale della preziosa e strettissima collaborazione di Develpro per la realizzazione delle soluzioni custom disegnate e progettate da MbyM oltre che per le problematiche legate alla sicurezza. MbyM è partner di Mattioli Associati società di Head-Hunting specializzata nel settore tessile e abbigliamento.

## Casi di Studio

### Concetti: "organizzare le conoscenze tecnico-commerciali"

Concetti realizza impianti speciali per l'insacco, chiusura e pallettizzazione di un'ampia varietà di materiali. Centrare i costi e quindi i prezzi è una impresa ardua. MbyM ha analizzato la problematica, definito un metodo e sviluppato il software "Tecnogest" che consente all'Ufficio Tecnico di archiviare le distinte in modo strutturato, e all'Ufficio Commerciale di ricercare dinamicamente le configurazioni più idonee a rispondere alle richieste dei clienti riducendo il rischio di errori di progettazione e sui costi.

### Ubaldo Grazia: "Affinare costi e piani"

Ubaldo Grazia è una delle più antiche aziende di ceramica artistica di Deruta. Con più di un centinaio di decori applicabili a diverse centinaia di forme di terracotta, calcolare i tempi di produzione con l'approccio classico tempi e metodi è impresa a dir poco impossibile. MbyM ha realizzato una metodologia di analisi in grado di calcolare automaticamente l'indice di complessità dei decori e quindi di calcolare i tempi di decoro ed i costi di produzione complessivi in funzione del peso del "biscotto" e del decoro. MbyM ha inoltre realizzato un sistema di gestione degli ordini che finalmente consente di avere sotto controllo la situazione dal punto di vista del fatturato, dei costi e dei piani di produzione.

### Tessitura Pardi

MbyM ha gestito la definizione di un accordo di esclusiva con un partner americano. L'analisi del conto economico e la riorganizzazione dei costi tra generali, fissi di produzione e variabili di produzione e lo sviluppo di un modello per la valorizzazione automatica dei costi basato su attività ha permesso di ridefinire politiche di prezzo tali da sostenere la crescita di volumi e profitti. Nell'arco della seconda metà del 2008 sono stati acquisiti dal nuovo partner ordini pari ad un 5% circa del fatturato caratterizzati da una contribuzione ben superiore a quella media aziendale.

CML: Tra i leader nella progettazione e produzione di Pali conici e rastremati ha affrontato con MbyM il tema dell'analisi della profittabilità cliente. E' stato sviluppato un modello di costi per attività finalizzato ad attribuire correttamente i costi "indiretti" effettivamente sostenuti per la gestione delle forniture

# Management by Methods

ai vari clienti. Tali costi, prima attribuiti in maniera indifferenziata in base ai fatturati sono stati poi “tracciati” secondo parametri oggettivi quali: numero di riprogettazioni, distanze tra la fabbrica ed i punti di consegna, numero di ordini e di fatture da gestire, tempi di carico e scarico ecc. Lo studio ha consentito di quantificare il reale assorbimento di tutte le risorse aziendali da parte dei clienti più importanti, indicando quindi in che direzione rivedere i prezzi al fine di far crescere i volumi nei confronti dei clienti ad alta resa.

**Fonderie Tacconi “il problema del non pervenuto”:** per una fonderia quando la percentuale di metallo che si “perde” tra una fase e l’altra supera un limite fisiologico bisogna ricercare le cause. MbyM ha costituito e formato un gruppo di lavoro interno applicando le due metodiche “FMEA di Processo” e “Simulazione di Montecarlo” identificando nell’arco di circa tre mesi le cause del fenomeno e l’importanza relativa.

**Angelantoni Industrie “Preventivazione Camere Speciali”:** Angelantoni progetta e realizza sistemi custom per effettuare test ambientali. Il calcolo dei



costi preventivi di macchinari speciali rappresentava una sfida importante. MbyM ha applicato con successo la tecnologia dei sistemi esperti inferenziali realizzando un programma SW custom in grado di centrare tempi e costo dei materiali previsti con un errore intorno al 10%. La metodologia è stata inoltre applicata con successo alla preventivazione dei tempi di progettazione e lavorazione di stampi progressivi per la piega e trancio di bandelle metalliche ed alla previsione dei tempi di analisi FEM per studi di progettazione ingegneristica

**Nestlé Previsioni di Vendita:** Anche per una multinazionale del calibro di Nestlé prevedere le vendite rappresenta una sfida non facile. MbyM ha assistito un gruppo di lavoro interno nella ricerca dei metodi quantitativi più idonei a ridurre l’errore sulle previsioni per i diversi prodotti (continuativi e rituali) e canali (Grocery, Dettaglio). Sono state applicate con successo diverse tecniche di calcolo quali l’analisi campionaria per l’avanzamento delle campagne nel canale dettaglianti come anche le tecniche di analisi della rotazione per i lanci di nuovi prodotti e

l’“exponential smoothing” ottimizzato per la previsione dei trends dei prodotti maturi.

## Losani Cashmere

### Assistenza Strategica

Effettuato check-up aziendale, riviste politiche di comunicazione, suggerite modifiche organizzative, inserito Direttore Generale.

### Sistema proiezioni di campagna

In generale nei settori gestiti a campagna gli acquisti dei materiali vengono effettuati in base agli ordini iniziali dai quali si cerca di desumere l’evoluzione della domanda per articolo e colore. Quanto più precisa è la proiezione di domanda tanto minori saranno le scorte di materiali inutilizzate a fine campagna con impatto diretto sul profitto di campagna

MbyM ha messo a punto un sistema informativo in grado di realizzare proiezioni di chiusura per articolo e colore con errore ridotto già dalle prime settimane di campagna.

## Galleria degli approcci metodologici standard:

### ANALISI INTERAZIENDALE DELLE CRITICITÀ

Sovente le organizzazioni si rendono conto di non funzionare al meglio, sentono il bisogno di migliorare ma non sanno da dove cominciare e come fare. L’approccio PROVI fornisce una risposta a tali organizzazioni partendo senza preconcetti da una analisi globale di ciò che l’organizzazione fa coinvolgendo direttamente chi lo fa, fotografando quindi le attività e le criticità al fine di definire i contorni dei progetti di miglioramento specifici.

### ANALISI DEI RISCHI DI PROCESSO

FMEA è un acronimo anglosassone per “Failure Mode & Effect Analysis” che tradotto in Italiano significa: “analisi delle modalità di malfunzionamento e relativi effetti”. Si tratta di una procedura metodologica finalizzata all’analisi preventiva o consuntiva dei rischi connessi ad un processo / progetto. Il metodo è applicabile sia in via preventiva (nuovi processi / progetti) che consuntiva (processi / progetti già implementati). L’obiettivo è quello di identificare tutti i punti del processo che possono “malfunzionare” stimando: la probabilità che ciò avvenga, il grado di criticità delle conseguenze (rischio), la probabilità di isolare i sintomi del problema prima che si verifichi il malfunzionamento. Completata la prima fase, si definiscono, per ogni elemento critico del processo, le eventuali contromisure atte a: ridurre la probabilità di malfunzionamento, ridurre l’entità delle conseguenze, aumentare la probabilità di isolamento dei “sintomi” prima che si verifichi il malfunzionamento. La metodologia può essere applicata a qualsiasi processo aziendale anche in relazione ad iniziative di miglioramento identificate nel quadro di progetti “PROVI”.

# Management by Methods

## PROGETTAZIONE SISTEMI DI CONTROLLO DELLE PERFORMANCE

Le organizzazioni fanno essenzialmente due cose, decidono ed agiscono, le decisioni orientano le azioni e le azioni assorbono risorse (quindi costano). Buone decisioni portano a buoni corsi d'azione, cattive decisioni comportano azioni spesso inutili, costose e dannose per l'azienda. Gli ingredienti per decidere bene sono il saper decidere e l'aver le informazioni giuste al momento giusto. Il saper decidere è frutto di esperienza e formazione sulle tecniche decisionali. L'aver le informazioni giuste al momento giusto dipende dall'esistenza o meno di un buon sistema informativo aziendale. ESINFO è un approccio metodologico finalizzato a formare i decisori sulle tecniche di definizione delle proprie esigenze informative ed accompagnarli in un progetto di disegno della futura base dati fornendo anche i rudimenti di base per utilizzare prodotti Office spesso già presenti in azienda per condurre le proprie analisi sui dati esistenti.

Il gruppo di lavoro è composto dal referente interno per i sistemi informativi (ove esista tale figura) ed una rappresentanza degli utenti dei diversi settori aziendali coinvolti. La consulenza assiste il gruppo di lavoro nella definizione strutturata dei fabbisogni informativi, nella loro documentazione, nella ricerca e selezione delle soluzioni (interne ed esterne) e nella stesura di un piano di implementazione. MbyM fornisce anche l'assistenza per la realizzazione fisica del sistema di reporting e analisi per gli RDBMS più diffusi.

### PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Il processo di MKT Strategico ha come ultimo fine la decisione su cosa vendere, quanto vendere, a chi vendere e come vendere. Il processo di Vendita, di converso, ha l'obiettivo di realizzare quanto ipotizzato dal processo di MKT. Le risposte emergono dall'analisi degli ambiti nei quali l'azienda detiene vantaggi specifici in grado di stimolare una attrattiva distintiva nei confronti di un insieme rilevante di clienti caratterizzati da bisogni omogenei più o meno latenti. Il MKT Strategico definisce le priorità di business in termini di famiglie di prodotto, mercati e canali distributivi. L'obiettivo del progetto MARKSTRAT è appunto quello di assistere l'azienda nella definizione / ridefinizione / aggiornamento e formalizzazione di un piano Marketing strutturato, consapevole e comunicabile all'esterno.

### ANALISI DEL BILANCIAMENTO STRUTTURALE DELLA CAPACITA' PRODUTTIVA

Le sfide competitive odierne costringono le imprese ad innovare adattando i prodotti alle mutevoli esigenze della clientela. Nel tempo, la mix commerciale tende a modificarsi con prodotti nuovi caratterizzati da volumi crescenti, prodotti consolidati che mantengono i volumi acquisiti e prodotti obsoleti con vendite progressivamente calanti. L'alterazione del mix commerciale (in tipologie e quantità) spesso comporta uno sbilanciamento del carico di lavoro su reparti e centri di lavoro risultante in un'alternanza di gruppi di

risorse sovraccarichi e altri con capacità sotto utilizzata. Poiché la mix commerciale varia anche nel breve termine, non è facile capire, da una semplice analisi di ciò che avviene nei reparti, quali sono i veri

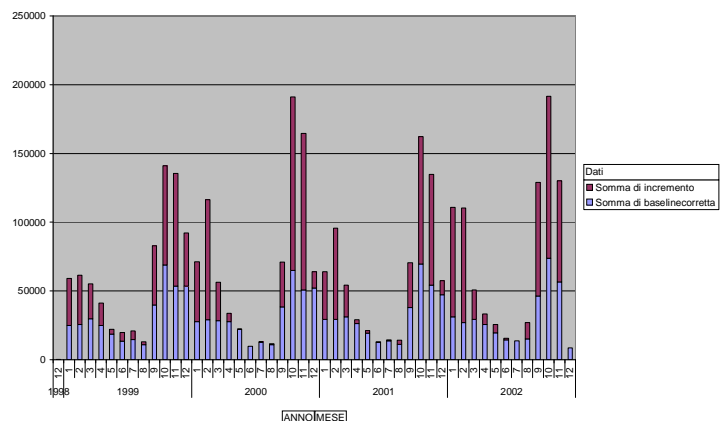
ID CL	Centro	Risorse base	Ore giorno risorsa	Variaz	Ipotesi
1	HL Design	8	8	0	8
2	Ctrl system design	6	8	-1	5
3	Detailed design	2	8	4	6
4	Cutting	1	8	6	7
5	Bending	2	8	7	9
6	Assembly and mounting	15	8	-6	9
7	critical materials	1	0	9	10
8	Power groups	8	8	-5	3
9	Control panels	3	8	1	4
10	Final assembly	3	8	3	6
11	Cabling	8	8	0	8
12	Testing	12	8	-7	5

vincoli: una settimana potremmo osservare ampie code di semilavorato formarsi presso un centro produttivo, e la settimana successiva notare un fenomeno analogo presso un altro centro precedentemente scarico. Pertanto è raccomandabile verificare periodicamente il grado di coerenza tra la mix commerciale e la distribuzione della capacità produttiva al fine di definire un piano di adeguamento finalizzato a riallineare i profili della domanda e offerta di capacità produttiva per riguadagnare efficienza ed efficacia.

### PIANIFICAZIONE E BUDGET COMMERCIALE

E' un approccio finalizzato alla costruzione di piani, previsioni e budget commerciali basato sull'analisi strutturata dei consuntivi commerciali in funzione di famiglie di prodotto, segmenti di cliente e azioni commerciali effettuate nel passato. L'obiettivo è quello di definire piani di volume realistici e soprattutto controllabili al fine di anticipare situazioni che richiedano aggiustamenti. Le analisi condotte sono utili

[GRUPPO]Ciccoblocco\_200GR



anche come prerequisito per la definizione di un Piano Marketing, viceversa, definito il piano Marketing, le analisi dei consuntivi commerciali verranno utilizzate per la definizione appunto del piano e budget commerciale ed il relativo piano di innovazione.

### PROGETTARE LA QUALITA'

# Management by Methods

Le aziende concorrono sulla capacità di soddisfare le attese dei clienti. Ciò si verifica quando la qualità “progettata” nel prodotto è vicina alla qualità richiesta dal cliente ad un prezzo percepito come “equo” e ad un costo remunerativo per il produttore.

Tutto ciò non avviene per caso, piuttosto applicando metodologie e approcci sistematici nella gestione del processo di innovazione. QUALINNO è un approccio innovativo sviluppato da MbyM e basato su due tecniche: la tecnica Giapponese della “QFD” (Quality Function Deployment) e la tecnica Americana IPPD (Integrated Product & Process Development). Tra le tecniche complementari utilizzate troviamo anche la FMEA (Analisi delle modalità di malfunzionamento) il DOE (Progettazione degli esperimenti per ottimizzare i parametri di prodotto) e la VOC (Voce del cliente).

Il gruppo di lavoro è formato da rappresentanti delle aree Marketing, Tecnica e Produzione. Gli obiettivi aziendali coperti dal progetto sono :l’acceleramento del Time to Market , la comprensione approfondita delle attese dei clienti e l’avvio di un processo di innovazione teso a massimizzare la coerenza tra qualità attesa, qualità progettata e qualità prodotta al minor costo aziendale.

## ACTIVITY BASED COSTING

E’ un approccio metodologico finalizzato a migliorare la qualità delle scelte aziendali basato su una più attenta e realistica attribuzione del costo delle risorse aziendali ai processi che contribuiscono a realizzare la fornitura dei prodotti e dei servizi. Tra le scelte che possono risentire negativamente dell’utilizzo di metodi non rappresentativi per il calcolo dei costi troviamo: politiche di prezzo e di scontistica, scelte tra il produrre all’interno o esternalizzare, approcci ingegneristici allo sviluppo di nuovi prodotti, modalità alternative di produzione e / o distribuzione etc. Il nuovo sistema di gestione dei costi per attività è finalizzato soprattutto alle scelte di lungo periodo e può convivere pertanto con gli attuali sistemi di controllo interno siano essi basati su “full costing” o “direct costing”.

## SISTEMI DI CONSUNTIVAZIONE

E’ un approccio metodologico finalizzato a progettare e realizzare procedure di consuntivazione tali da fornire una visione aggiornata ed immediata del reale stato di avanzamento delle produzioni e quindi di effettuare previsioni dinamiche a chiudere. Applicabile in contesti produttivi diversi: produzione a lotti sia su commessa che per magazzino, produzione di dispositivi complessi in pezzi unici (prototipi).

La consuntivazione corretta degli eventi di produzione è la base per il calcolo dei costi e la definizione degli standards produttivi. Sarà difficile produrre preventivi realistici in assenza di un processo di consuntivazione puntuale ed efficace.

## OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE VINCOLANTI

E’ un approccio alla modellizzazione di problemi di ottimizzazione economica di risorse vincolanti.

L’Expertise MbyM è in grado di tradurre gli elementi tecnico organizzativi del processo in un modello strutturato in grado di massimizzare gli obiettivi economici (es. profitto, costo, ricavo, flusso di cassa, ritardi di consegna, penali etc..), tenendo conto dei vincoli (es. spazi, capitali, ore macchina, persone..) e calcolando l’allocazione ottimale delle risorse. Tra le applicazioni tipiche troviamo: pianificazione della produzione a capacità finita, ottimizzazione portafoglio progetti pubblici e privati, ottimizzazione spazi di magazzino e spazio sul lineare espositivo dei supermercati, ottimizzazione piani commerciali, ottimizzazione lay-out di fabbrica, ottimizzazioni reti logistiche e di trasporto, ottimizzazione del flusso di cassa, etc.

## MIGLIORAMENTO DELL’AFFIDABILITA’

E’ un approccio metodologico e formativo finalizzato a migliorare i livelli di affidabilità dei prodotti. Si progettano e attivano modelli di storicizzazione e analisi strutturata degli interventi così da evidenziare classi di cause e problematiche di affidabilità utili per migliorare gli approcci alla produzione ed alla progettazione. E’ una componente dell’approccio QUALINNO che può essere utilizzata separatamente ove il management abbia già deciso di concentrarsi sul tema dell’affidabilità.

## ANALISI DEI RISCHI DI PROGETTO

Il successo di progetti complessi dipende da molti fattori non tutti sotto il diretto controllo del capo progetto. Esiste quindi sempre una certa probabilità che il progetto non sia completato nei tempi, costi e modalità pianificati inizialmente. Al fine di coinvolgere gli sponsor potenziali è opportuno corredare le stime di convenienza dell’investimento anche con la dimensione del rischio connesso. Ciò vale ancor più in presenza di più opportunità di progetto nella scelta del portafoglio iniziative da finanziare. PRORISK è una metodologia di sviluppo di modelli di simulazione basati sulla tecnica di “montecarlo”. Applicabile in qualunque contesto di progetto: costruzioni , progetti di ricerca & sviluppo , Joint Ventures etc.

## SVILUPPO SOFTWARE CUSTOM

MbyM , grazie alle sue competenze di analisi, progettazione e sviluppo è in grado di disegnare , realizzare , potenziare o adattare programmi gestionali su specifica del cliente.

**MbyM dispone di sistemi avanzati per : la gestione dei dati tecnico commerciali, la preventivazione di produzioni speciali, le previsioni di vendita, la pianificazione e scheduling della produzione: High level planning , Forward scheduling, Scheduling di progetti complessi**

Sede Operativa: Villa Pieve – Business Services srl [www.pieve.com](http://www.pieve.com) ,  
Tel: 075-6978827, Fax: 075-6978221 , [www.mbym.it](http://www.mbym.it) , Loc. Pieve  
del Vescovo 26, 06070 Corciano (PG), email: info