

Solution La Meware
Meware La Meware



La Meware Solution Meware La Meware La Meware

Solution La Meware La Meware

ware Highlights Solution Highlights La Mew

gement La Meware Management La Mewar

La Meware



LA MEWARE

La Meware è un'azienda di progettazione e realizzazione di soluzioni informatiche.

Si tratta di una nuova iniziativa imprenditoriale nata a Gennaio del 2010 specializzata nei servizi sulle piattaforme di middleware, sulle architetture **Services Oriented Architecture (SOA)** e sulle soluzioni di **Business Analytics**.

Il nome che abbiamo scelto è l'acronimo di **Middleware Evolution** e vuole rappresentare la nostra forte competenza sulle componenti che, a nostro giudizio, sempre più costituiranno il centro del nuovo paradigma che si sta affermando nelle architetture dei sistemi informativi delle aziende.

La Meware è una azienda privata i cui Soci sono i manager dell'azienda stessa; in Meware siamo convinti che anche in un momento difficile dell'economia e in un mercato maturo estremamente competitivo, continui ad esserci spazio per chi vuole differenziarsi affermando valori quali **la competenza, la specializzazione, l'eccellenza, l'onestà e la trasparenza**.

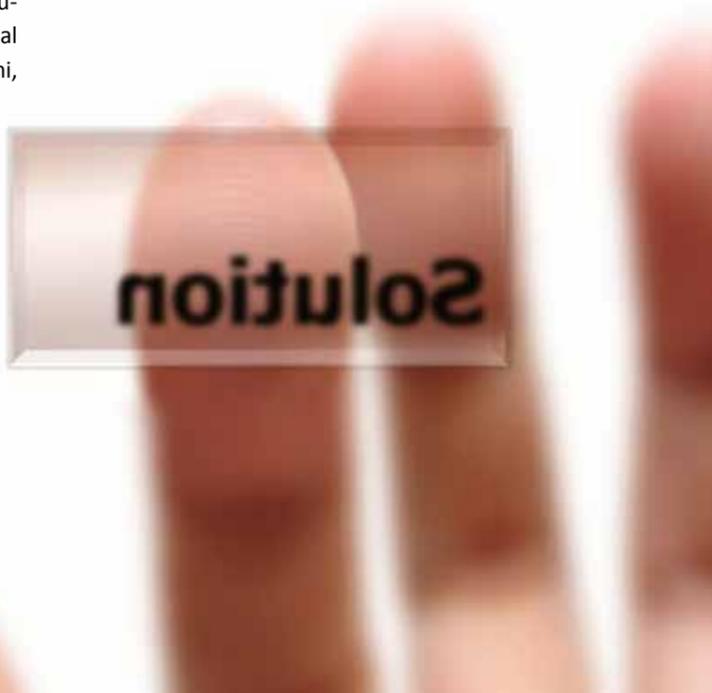
Questi sono i nostri valori fondanti sui quali ci aggregiamo per dare una risposta di eccellenza ai nostri clienti e per creare una azienda di persone che vogliono e possono fare la differenza.

LA NOSTRA STRATEGIA

Il mercato dell'**Information & Communication Technology** è ormai maturo; al suo interno la maggior parte di segmenti di offerta rispondono alle regole della **"commodity"**. La velocità con la quale lo sviluppo della tecnologia ha cambiato e continua a rimodellare le regole del mercato è veramente impressionante. Non a caso l'ICT è un settore che ha visto negli ultimi 50 anni nascere e morire aziende che, inizialmente, hanno avuto un grande successo fondato su geniali elementi di innovazione ma che, perdendo la loro agilità sulla rendita di posizione scaturita dal successo, sono rimaste vittima dell'immobilismo fino al punto di soccombere. Il segmento dei servizi e delle soluzioni, dove la Meware si trova ad operare, pur essendo dominato dal fattore umano che potrebbe determinare una situazione di maggiore stabilità, segue le stesse regole di competizione e di cambiamento del mercato maturo. La differenziazione fondata sull'innovazione nell'ambito di una azienda di servizi si concretizza con la forte competenza delle persone che operano in azienda, con un'organizzazione efficiente ad affrontare e risolvere i problemi dei clienti, con la corretta visione dei modelli di sviluppo della tecnologia che possano guidare gli investimenti dell'azienda allo scopo di diventarne i precursori e guidare i processi di innovazione.

Meware, quindi, per dare valore aggiunto ai suoi Clienti e robuste fondamenta alla propria crescita, ha intrapreso una strada di differenziazione basa-

ta sulla specializzazione, sulla competenza e sulla qualità delle persone che vi operano. Differenziazione sulla qualità e sulle competenze per noi significa, quindi, specializzarsi sulle tecnologie di nicchia più innovative e scommettere su di esse; significa investire molto sul training per ricercare l'eccellenza e la qualità, significa fornire ai clienti un'offerta che possa spaziare dalla consulenza molto specializzata alla fornitura di servizi e soluzioni di tipo **"turn key"**.



Solution

LA NOSTRA VISIONE

>> Perché Middleware?

Nell'ultimo decennio **le aziende hanno puntato sempre più sulle applicazioni pacchettizzate** per trarre vantaggio dall'evoluzione della tecnologia, per ridurre il time-to-market e abbattere i costi di sviluppo delle soluzioni.

Ma le soluzioni preconfezionate, generalmente, impongono di adattare i processi aziendali alle funzionalità dei prodotti e, quando questo non è possibile, richiedono una grande quantità di continue personalizzazioni.

Tale approccio ha prodotto **silos applicativi** nei quali le personalizzazioni, cablate nel codice applicativo, hanno reso problematica l'evoluzione delle stesse e non garantiscono l'agilità e la flessibilità necessaria all'evoluzione dei processi di business. Inoltre in un contesto di sistemi informativi sempre più distribuiti e specializzati, **l'integrazione è il fattore decisivo per mantenere efficiente ed efficace il sistema globale.**

L'adozione di tecnologie quali **l'Enterprise Application Integration (EAI)** e **l'Enterprise Service Bus (ESB)** sono in grado di determinare un approccio strutturato per minimizzare il proliferare delle connessioni punto a punto che rendono rapidamente ingestibile il sistema.

Di conseguenza, l'infrastruttura di integrazione è diventata sempre più il cuore del sistema e attraverso la tecnologia di **Business Process Management (BPM)** ha iniziato ad essere il centro di accoglienza delle logiche di processo di business che, mediante l'uso di prodotti di designer evoluti, sono state spostate dai silos applicativi al Middleware garantendo una maggiore flessibilità e rapidità nello sviluppo.

Del resto un processo di business, tipicamente, può essere immaginato come una mimica che coinvolge orizzontalmente sia vari silos applicativi ai quali chiede servizi elementari, sia molte

persone dell'organizzazione, quindi, il livello di orchestrazione, per sua natura, è più funzionale che risieda sull'infrastruttura e quindi nel middleware piuttosto che essere cablato su ciascun silos applicativo.

Infine attraverso i designer grafici che consentono di modellare rapidamente i processi di business si riesce ad agire ad un maggior livello di astrazione e più vicini ai protagonisti del business dell'azienda garantendo sia una maggiore aderenza tra le soluzioni informatiche e gli obiettivi delle organizzazioni che un ridotto **"time-to-market"**.

In questo contesto, la standardizzazione dei protocolli e delle interfacce, sta alimentando il paradigma della **Services Oriented Architecture (SOA)** che si prevede possa affermarsi come un nuovo modello di riferimento per le architetture IT basato sulla orchestrazione di componenti di software modulari che possono venire invocate attraverso interfacce standard che le rendono indipendenti sia dalla piattaforma che dalla tecnologia di implementazione.

>> Perché la Business Process Analysis?

L'agilità e la flessibilità degli strumenti di Business Process Management abilitano la possibilità di modificare e rimodellare rapidamente i processi secondo le esigenze sempre mutevoli delle organizzazioni.

Ma per garantire una evoluzione nella direzione del miglioramento dell'efficienza e dell'efficacia è fondamentale un continuo monitoraggio degli andamenti degli indicatori di prestazione del processo sia in tempo reale che analizzandone i trend storici.

A tale scopo tecnologie di monitoraggio quali la **Business Activity Monitoring (BAM)**, la Busi-



ness Process Analysis e la tecnologia di correlazione degli eventi (CEP Complex Event Processing) consentono di innescare quel circolo virtuoso di progettazione, sviluppo, deployment e monitoraggio la cui reiterazione costituisce il vero valore aggiunto per le aziende. L'analisi delle informazioni storiche è in grado di dire cosa è successo in passato e dare qualche idea sul futuro ma l'accuratezza degli aspetti temporali può variare di molto. La sola visibilità operativa perde di vista la correlazione fra eventi basata sulle prestazioni passate e quindi non supporta la capacità di sfruttare le opportunità future.

Elaborare un modello analitico/statistico che consenta di correlare gli eventi in tempo reale con l'insieme dei dati storici può determinare la capacità di individuare e cogliere in anticipo una possibile opportunità di business o evitare un potenziale problema garantendo una maggiore agilità e velocità di reazione delle organizzazioni (**Predictive Business**).

La rivisitazione della Business Intelligence finalizzata al Predictive Business costituirà una grande opportunità di sviluppo competitivo per le aziende e richiederà robuste competenze specifiche per interpretare i complessi scenari di business dei nostri clienti.

DIVERSITY MANAGEMENT

La Meware segue i processi aziendali del **Diversity management** per una corretta valorizzazione delle diversità culturali espresse dalle proprie persone.

La nostra azienda ha l'obiettivo di valorizzare e utilizzare pienamente il contributo, unico, che ciascun dipendente può portare.

Questo contributo scaturisce dalla possibilità della persona di sviluppare e applicare, all'interno dell'organizzazione, uno spettro ampio e integrato di abilità e comportamenti che riflettono **il suo genere, il suo orientamento sessuale, la sua razza, la sua nazionalità, la sua religione, l'età, il background e l'esperienza.**

La competenza decisionale, individuale e organizzativa, che permette di realizzare un'efficace gestione delle diversità, può svilupparsi se viene a cadere il riferimento ad un unico paradigma di pensiero e di comportamento, e sono contemporaneamente presenti e riconosciute qualità e orientamenti diversi.

La Meware ha, dunque, un approccio alla gestione delle risorse umane finalizzato alla valo-

rizzazione delle differenze di cui ciascun individuo è portatore all'interno dell'organizzazione, sia in termini di diversità primarie (che fanno riferimento ad elementi quali l'età, il genere, l'orientamento sessuale, l'origine etnica, le competenze/caratteristiche mentali, che fanno parte di un patrimonio innato dell'individuo e che non possono essere modificate) sia in termini di diversità secondarie (che fanno riferimento ad elementi acquisiti nel tempo come, ad esempio, il background educativo, la situazione familiare, la localizzazione geografica, il reddito, la religione, il ruolo organizzativo, l'esperienza professionale).



HIGHLIGHTS

Già nel bilancio d'esordio dell'attività (2010) **la Meware raggiunge il traguardo significativo** di fatturare più di un milione di Euro chiudendo l'esercizio finanziario con un margine netto positivo e quindi raggiungendo il break-even. Da quel punto in poi, siamo cresciuti anno su anno fino a raggiungere nel 2013, al quarto anno di attività, il risultato di 4,5M€ di fatturato e un EBIT del 7,5%.

Sempre nel 2013 il business diretto sui clienti finali si è assestato al 66% del fatturato totale superando, quindi, il business indiretto cioè effettuato attraverso le grandi aziende di System Integration.

La scelta di specializzazione è, infine, coerente con la composizione del personale della Meware che, a dicembre 2013, può contare su un organico totale di 75 addetti di cui 70 operativi; il personale Meware è per il 98% composto da laureati che, per l'80%, sono certificati sulle tecnologie TIBCO e SAS.

La Meware, insieme a importanti aziende, Università e Centri di Ricerca europei, ha vinto due bandi per il finanziamento da parte della Comunità Europea di progetti di ricerca nella logistica.

I progetti sono:

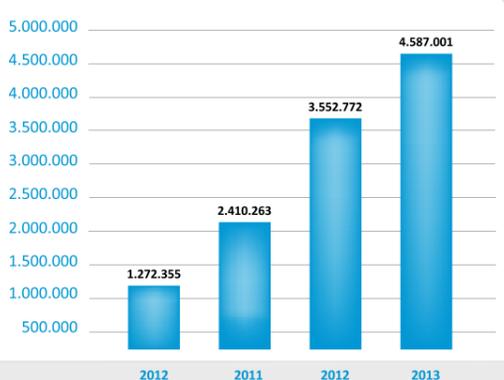
- **Modulushca (Modular Logistics Units in Shared Co-Modal Networks)** un piano di ricerca per la creazione di un sistema integrato di logistica a livello europeo che vuole ricalcare i principi di funzionamento della rete internet.

<http://www.modulushca.eu>

- **LogiCon** per lo sviluppo di una infrastruttura di comunicazione ed integrazione tra i piccoli trasportatori europei.

<http://www.logicon-project.eu>

ANDAMENTO RICAVI 2010-2013



LE SOLUZIONI DELL'AREA SOA Business Process Automation

La **Services Oriented Architecture (SOA)** sta determinando un nuovo paradigma di riferimento per le architetture IT basato sull'assemblaggio di componenti di software modulari che possono venire invocate attraverso interfacce standard che le rendono indipendenti sia dalla piattaforma che dalla tecnologia implementativa. Con la SOA queste componenti software, che realizzano delle funzionalità consistenti, diventano dei servizi elementari che partecipano e forniscono il loro contributo nel contesto di una automazione dei processi di business.

Quindi nascendo come evoluzione dei concetti di integrazione, la SOA fornisce un paradigma e degli standard di riferimento per massimizzare l'interoperabilità, la condivisione e il riutilizzo delle risorse IT in un contesto di architettura distribuita.

In relazione diretta con la SOA, **la Business Process Automation (BPA)** è una disciplina che unisce le competenze software con la visione orientata ai processi di business per realizzare una soluzione efficiente e produrre valore per i clienti.

La logica del processo di Business è diventata il nuovo modello di astrazione più in linea con le esigenze di evoluzione del sistema informativo aziendale distribuito; in questa logica le applicazioni tradizionali hanno l'onere di gestire una componente parcellizzata del processo in un contesto di cooperazione con le altre applicazioni per realizzare l'insieme più ampio che costitui-

sce la vera e propria automazione di processo che attraversa, tipicamente, in modo orizzontale buona parte delle risorse IT. Inoltre, da un approccio tradizionale che vedeva le logiche di processo cablate nel codice di singole applicazioni e l'integrazione realizzata attraverso middleware di tipo **CORBA e/o MOM**, si sta evolvendo verso architetture che vedono il processo di business implementato direttamente sul middleware, ovvero sul livello di **"orchestrazione"** realizzabile con strumenti di **Business Process Management**.

Attraverso potenti designer dotati di interfacce grafiche intuitive, le logiche di business vengono implementate rapidamente sul middleware, che costituisce il livello di orchestrazione e che richiama i servizi elementari e consistenti forniti dai silos applicativi tradizionali.

In Meware abbiamo maturato una grande esperienza nell'implementazione di architetture SOA e nell'utilizzo di tecnologie di BPM realizzando importanti progetti presso i nostri clienti; la competenza su queste innovative architetture è il nostro principale elemento di differenziazione. Siamo in grado di progettare, realizzare ed esercire soluzioni complesse basate sul paradigma SOA forti di una robusta esperienza, di un approccio metodologico innovativo e di una forte competenza su molte delle piattaforme più usate nel mercato.



Enterprise Services Bus

In un contesto di sistemi informativi sempre più distribuiti e specializzati, l'integrazione è il fattore decisivo per mantenere efficiente ed efficace il sistema globale.

In passato l'approccio tipico era quello verticale (con la visibilità delle esigenze di integrazione specifiche del singolo progetto e la tecnica di comunicazione negoziata tra i vari team di progetto).

Tale approccio ha generato un elevato numero di interfacce applicative all'interno dei sistemi aziendali, in gergo definita Architettura a Spaghetti, aumentando i costi di

setup/manutenzione e compromettendo la flessibilità e l'agilità necessaria per modellare i processi secondo le necessità del business. La diffusione di piattaforme di [Enterprise Application Integration](#), basate su tecnologie di messaging è, invece, in grado di determinare un approccio strutturato per minimizzare il proliferare delle connessioni punto a punto che rendono rapidamente ingestibile un sistema complesso.

Inoltre con la standardizzazione determinata dall'affermazione dell'architettura orientata ai [servizi SOA \(Services Oriented](#)

[Architecture](#)) si semplifica l'implementazione e la gestione dei servizi promuovendone il riutilizzo in un ambiente eterogeneo attraverso un Enterprise Service Bus (ESB).

L'ESB supporta tutti gli standard aperti per realizzare servizi di virtualizzazione, orchestrazione, integrazione, mediazione, catalogazione, gestione della sicurezza e governance nel contesto di una architettura complessa.

Ma per garantire il successo di un progetto di EAI/ESB non basta la mera conoscenza della tecnologia e dei prodotti

utilizzati per l'implementazione; è necessario avere maturato una robusta esperienza per indirizzare i problemi reali che rappresentano i fattori critici di successo di un progetto di integrazione.

In Meware attraverso importanti esperienze fatte presso i nostri clienti siamo in grado di progettare, realizzare e gestire infrastrutture di messaging e di Enterprise Service Bus attraverso una robusta squadra di professionisti competenti e in grado di esprimere qualità e la giusta originalità nell'approccio.



Complex Events Processing

Oggi le aziende si trovano a gestire una enorme mole di dati in formati diversi, ma, per rendere efficaci tali dati allo scopo di migliorare i processi decisionali è necessario analizzarli, classificarli e correlarli sia tra di loro che rispetto ai trend storici in tempi estremamente rapidi poiché la velocità di produzione delle informazioni è direttamente proporzionale alla velocità richiesta nella gestione dei processi. [L'analisi, la correlazione e la sintesi dei dati devono avvenire, quindi, in tempo reale per costituire un vantaggio competitivo dell'azienda rispetto alla concorrenza.](#)

Infatti l'implementazione di soluzioni originali in grado di rispondere in tempo reale agli eventi di business, si basa sul concetto di "predictive business"; un approccio che deve rendere possibile

anticipare i bisogni dei clienti, perseguire le opportunità in modo proattivo ed evitare potenziali problemi. Le tecnologie alla base del "predictive business" sono la [Complex Event Processing \(CEP\)](#) e la [Business Process Analysis](#).

La raccolta dei dati relativi agli eventi in tempo reale, la loro analisi e correlazione rispetto a comportamenti attesi e a regole di business, l'analisi rispetto ai trend storici attraverso modelli statistici e matematici può rendere possibile sia anticipare eventi negativi che possono indurre potenziali problemi sia capitalizzare su opportunità positive di business attraverso la modifica dinamica dei processi. La CEP è una tecnologia alla base dei motori a regole che aggregano le informazioni collezionate dai sistemi di messaging,

dalle applicazioni e dai data base, in tempo reale. Essa dinamicamente analizza e correla gli eventi per individuare situazioni e tendenze allo scopo di anticipare opportunità o problemi derivanti da tali configurazioni.

Nel tentativo di adattarsi ai cambiamenti, una organizzazione elabora e modifica continuamente regole e modelli che possa-

no anticipare e neutralizzare le conseguenze del cambiamento, in modo analogo la tecnologia CEP consente di definire regole e processi per interpretare gli eventi allo scopo di risolvere problemi o sfruttare opportunità di business.

Inoltre l'associazione della tecnologia CEP con la [Business Analysis](#) è in grado di correlare i pattern rilevati con l'analisi dei comportamenti storici e supportare al meglio i processi decisionali.

Business Activity Monitoring

Oggi i sistemi di monitoraggio vengono in gran parte associati ad applicazioni verticali per estrapolare i [KPI \(Key Performance Indicator\)](#) relativi al funzionamento e alle prestazioni di ciascun silos applicativo.

Ma in una accezione di business process, dove il processo attraversa orizzontalmente l'infrastruttura informatica coinvolgendo molti silos applicativi, il monitoraggio deve essere concepito in una logica estesa (end-to-end) perché è in tale logica che i clienti e i responsabili del business giudicano l'efficienza nell'erogazione di un servizio.

Ed allora è necessario ricorrere ad un nuovo approccio che, maggiormente allineato al processo, sia in grado di descrivere la reale percezione dell'efficienza del servizio attraverso la presentazione di KPI calcolati in logica end-to-end.

La nostra proposta per il [Business Process Monitoring](#) si basa su una tecnologia innovativa: [Business Activity Monitoring](#) che, in modo molto semplice e flessibile, aiuta a descrivere il processo end-to-end e crea una dashboard molto efficiente per calcolare e presentare i KPI di processo.

La soluzione è basata sul concetto che un processo è costituito da una serie di eventi concatenati che possono essere descritti da una serie di attributi quali: locazione fisica, tempo, classificazioni varie dell'evento.

Tutti gli eventi significativi vengono raccolti attraverso delle sonde inserite opportunamente nel percorso del processo e vengono discriminati ed analizzati attraverso delle metriche che servono a stabilire le relazioni che debbono intercorrere tra gli eventi per il calcolo dei KPI.

L'approccio Meware che noi proponiamo si basa sui seguenti elementi caratterizzanti:

- Una metodologia originale che aiuta gli utenti a definire e classificare gli eventi che compongono un processo e a determinare le metriche da utilizzare per il calcolo dei KPI.

- Alcuni prodotti software che attraverso una fase di programmazione interattiva forniscono una soluzione di monitoring del

processo end-to-end con una dashboard efficiente per supportare tutti gli aspetti di controllo.

Collezionando i dati da diverse applicazioni, sistemi o altre sorgenti, questo tipo di monitoraggio consente di avere a disposizione, in modo continuativo, informazioni accurate sullo stato e sui risultati dei processi. Ciò per permettere di identificare in tempo reale le azioni più efficaci per risolvere problemi e riposizionare velocemente l'organizzazione per sfruttare opportunità emergenti, al fine di migliorare le performance dei processi e ottenere maggiore efficienza.

La soluzione mette a disposizione un cruscotto interattivo ed ampiamente configurabile che rende facile analizzare le operazioni nel contesto degli obiettivi di business, delle prestazioni del passato e delle condizioni attuali, per rispondere velocemente e in modo consapevole a rischi ed opportunità, negli ambienti di esercizio, gestionali, nel controllo di qualità dei servizi, e di call center a supporto dei clienti finali.

Attraverso la suite di prodotti [TIBCO](#) e [SAS](#) siamo in grado di fornire una soluzione completa che può essere utilizzata per realizzare:

- Real time business monitoring: permette interventi immediati generando allarmi di fronte a scostamenti programmati di uno o più Kpi.

- Real time trend analysis: fornisce i trend di andamento e correla attività e metriche tipicamente per l'ottimizzazione delle risorse.

- Strategic monitoring: consente di monitorare gli obiettivi aziendali espressi da metriche di livello strategico.

LE SOLUZIONI DELL'AREA BUSINESS ANALYTICS

Business Analytics

La Business Intelligence viene considerata da sempre quell'insieme di processi aziendali deputati alla raccolta e all'analisi delle informazioni strategiche per le aziende allo scopo di migliorare il loro vantaggio competitivo.

Tali processi debbono trasformare i dati e le informazioni in conoscenza per supportare al meglio le decisioni di business.

La valenza strategica di tale supporto per il business delle aziende ha reso le soluzioni informatiche, dedicate allo scopo, centrali nella pianificazione delle risorse e della spesa informatica delle aziende, generando grandi aspettative da parte dei business manager che da tali soluzioni si aspettano grandi benefici nel miglioramento dei processi decisionali.

Ma un approccio tradizionale al problema, basato prima sulla creazione di grandi data warehouse dove far confluire tutti i dati aziendali, poi sulla creazione di viste dedicate all'analisi di un qualche fenomeno di business (datamart) ed infine nella raccolta delle informazioni per l'analisi di business in una logica prettamente tecnologica, si è visto non essere quello più efficace perchè non mette il business manager al centro del processo e rischia di compromettere il time-to-market della soluzione.

Infatti, frequentemente, i grandi progetti di data warehouse hanno impegnato molte risorse per molto tempo ed una volta messi in esercizio non erano in linea con la logica del business.

Una visione che attua una rivoluzione copernicana; che è in grado di partire dalle esigenze di business per creare i modelli di analisi predittiva ed integrare i dati e le informazioni ovunque esse siano, può essere una strada più efficace perchè sposta la centralità sul modello analitico e di business piuttosto che sull'infrastruttura informatica.

Con questo approccio si possono creare delle soluzioni verticali di mercato in grado di aiutare a capire meglio cosa sta succedendo e cosa accadrà nel futuro ai responsabili del business delle aziende.

In Meware ci siamo specializzati in questo approccio per fornire soluzioni di cui i nostri clienti hanno bisogno, comprendendo le reali esigenze di business delle aziende, con l'obiettivo di dare un valore aggiunto nell'arco di mesi e non di anni. Le nostre soluzioni si basano sul Business Analytics Framework di SAS che è composto da:

- **Business Solution.** Permettono di migliorare le performance all'interno di ogni organizzazione, ma anche, ad esempio, di ricavare maggiore profitto dalle relazioni con i clienti, ottimizzare la supply chain, misurare e gestire il rischio e portare avanti efficaci strategie per lo sviluppo delle risorse umane.

- **Data Management.** SAS ha costruito un ambiente enterprise di data management per le aziende; un approccio rafforzato grazie alla leadership nel data mining e nel text mining che, insieme alle tecnologie di data integration, permettono di costruire modelli e interpretare i dati strutturati e non (come e-mail, documenti di testo, immagini e video).

- **Analytics.** I modelli di analisi predittive consentono di individuare correlazioni tra i dati, analizzare serie storiche, determinare trend e comportamenti stagionali, simulare scenari economici, segmentare e classificare i clienti, calcolare indici, score e rank.

- **Reporting.** Nel framework SAS, il query e reporting sono parti di un approccio globale per la creazione e la condivisione delle informazioni.

RISK MANAGEMENT PER GRANDI AZIENDE

Gli specialisti Meware sono in grado di fornire supporto alle Corporation per le aree di finanza, energy management e risk management. In maggior dettaglio:

- Basandoci su una piattaforma tecnologica SAS forniamo soluzioni per la gestione, organizzazione e reporting delle base dati relative ai portafogli di contratti prodotti (ricavi e costi) e strumenti derivati;

- Supportiamo lo sviluppo di motori di calcolo per la valutazione e stress test dei rischi (price risk, commodity risk, market risk, credit risk, operational risk) per la determinazione di indicatori quali il margine e margine a rischio, ma anche VaR, Profitto a Rischio (PaR) e Cash Flow at Risk (CaR);

- Sviluppiamo procedure a supporto delle valutazioni di Fair Value, Test di efficacia e Hedge Accounting Documentation previsti dalla normativa IAS;

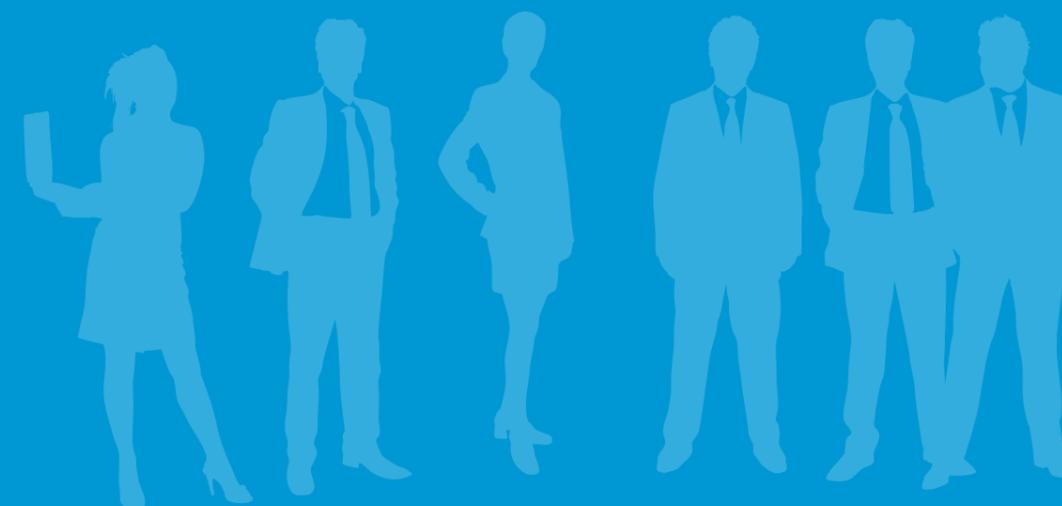
Forniamo consulenza su:

- strumenti per l'assessment qualitativo e quantitativo dei rischi;

- aggregazione dei rischi secondo metodologie standard ed evolute;

- supporto all'Economic Balance sheet;

- Fraud Detection, per l'individuazione e la gestione di frodi interne ed esterne.



SOLUZIONI PER GLI ISTITUTI FINANZIARI

Nell'attuale contesto di crisi, le istituzioni finanziarie sono tutt'ora impegnate a stabilire l'ammontare delle perdite associate a svalutazioni di attivi o perdite sui crediti.

Di fronte ai rischi associati alle attività di queste associazioni, le autorità bancarie europee hanno varato le misure di rafforzamento del patrimonio e dei ratio finanziari, denominate Basilea 3. Il contesto normativo di Basilea 2 e 3 stabilisce infatti precisi obiettivi di patrimonializzazione e premia le banche che adottano strumenti di misurazione e di valutazione del rischio più sofisticati.

L'adozione di tecniche analitiche sempre più evolute comporta con tutta probabilità risparmi di capitale, ma al tempo stesso richiede un utilizzo più strutturato e sistematico delle informazioni in possesso della banca. In questo contesto, Meware ha maturato una significativa esperienza a supporto delle Istituzioni Finanziarie, accompagnandole nella determinazione delle componenti regolamentari e gestionali. A tale scopo, molto importante è stato l'alto livello di competenza delle tematiche funzionali, che caratterizza gli specialisti Meware, e la grande capacità tecnica legata all'utilizzo delle soluzioni SAS che hanno consentito di fornire ai nostri Clienti un supporto a 360 gradi nel raggiungimento dei loro obiettivi.

1 LA SOLUZIONE MEWARE PER LA STIMA E LA GESTIONE DEI MODELLI DI RATING

Per molte banche, soprattutto per quelle che vogliono andare verso l'IRB, dotarsi di un sistema di stima e calcolo delle grandezze fondamentali al calcolo degli RWA (PD, LGD, EAD), costituisce un impegno significativo. Di fondamentale importanza è l'aspetto legato alla complessa gestione dei progetti legati ai motori di rating, che vedono impegnate diverse direzioni della banca (Risk Management e IT), spesso con l'ausilio di consulenti nella parte di stima dei modelli. La messa in produzione di tali modelli e l'utilizzo delle infor-

mazioni derivanti nell'operatività della banca risulta spesso un costo molto elevato per la banca stessa.

In questo ambito, Meware ha conseguito una notevole esperienza nell'utilizzo della soluzione Credit Scoring di SAS che consente di:

1. Gestire l'intero ciclo di vita dei modelli di Rating/Scoring, dalla stima alla messa in produzione dei modelli in un unico ambiente tecnologico, minimizzando il coinvolgimento della funzione IT e fornendogli gli strumenti di controllo del processo, senza necessariamente entrare nei temi funzionali ad esso legati;
2. Massimizzare l'efficienza del Risk Management per quanto riguarda il controllo funzionale del processo, con la possibilità di vedere drasticamente minimizzato il time to market dei modelli prodotti;
3. Avere la possibilità di interfacciarsi direttamente con gli applicativi banca che necessitano delle informazioni prodotte dai modelli in modalità real-time;
4. Avere una soluzione fortemente legata e calata sulla realtà italiana che va a massimizzare gli archivi (Bilanci e CR), che normalmente vengono utilizzati per produrre modelli di rating/scoring e che quindi consente in tempi rapidissimi di avere il deployment dei modelli in produzione;
5. Avere una soluzione che guida in modo rapido e certo la gestione dell'intero ciclo di vita dei modelli, dalla stima alla messa in produzione, al monitoraggio, alla ristima etc. La soluzione Meware ha come caratteristica principale la flessibilità e la facilità di impianto e di utilizzo, andando a coprire le eventuali lacune del processo disponibile presso i propri clienti senza far perdere il valore degli asset attualmente presenti in Banca. Meware è inoltre in grado di affiancare i suoi Clienti, nella definizione/predisposizione delle informazioni necessarie alla determinazione dei modelli di PD, LGD, EAD, fornendo una consulenza di alto livello per definire i datamart del Credito funzionali al processo sopra descritto. **Referenze:** BNL, Banca Popolare per l'Emilia Romagna, Banca Popolare di Vicenza, Veneto Banca, Banca Ifis, Banca Sella.

2 LA SOLUZIONE MEWARE PER IL MONITORAGGIO DEI MODELLI DI PD/LGD:

Una volta portati in produzione i modelli di PD/LGD, le banche devono sottoporli ad un monitoraggio costante per determinare la loro capacità predittiva e definire eventuali interventi di manutenzione/ristima dei modelli stessi o delle loro componenti. Le misurazioni devono essere effettuate secondo i driver di Stability, Performance e Calibration secondo quanto definito nel Working Paper 14 dal comitato di Basilea.

Le banche, spesso, per effettuare tale monitoraggio, si sono affidate a strumenti di produttività individuale andando incontro alle rilevazioni di Banca D'Italia, secondo la quale questo processo deve essere gestito in modo strutturato, anche per consentire il corretto colloquio tra Direzione Rischi e Direzione Convalida.

In questo ambito, Meware ha acquisito una notevole capacità nell'utilizzo della soluzione SAS Model Monitoring che consente di:

1. Avere a disposizione una soluzione che calcola tutti gli indicatori definiti nel Working Paper 14 in modo automatico e che li rende disponibili in ambiente web profilato

con una logica di rappresentazione di tipo traffic light per un immediata interpretazione e fruibilità delle informazioni numeriche rappresentate a video;

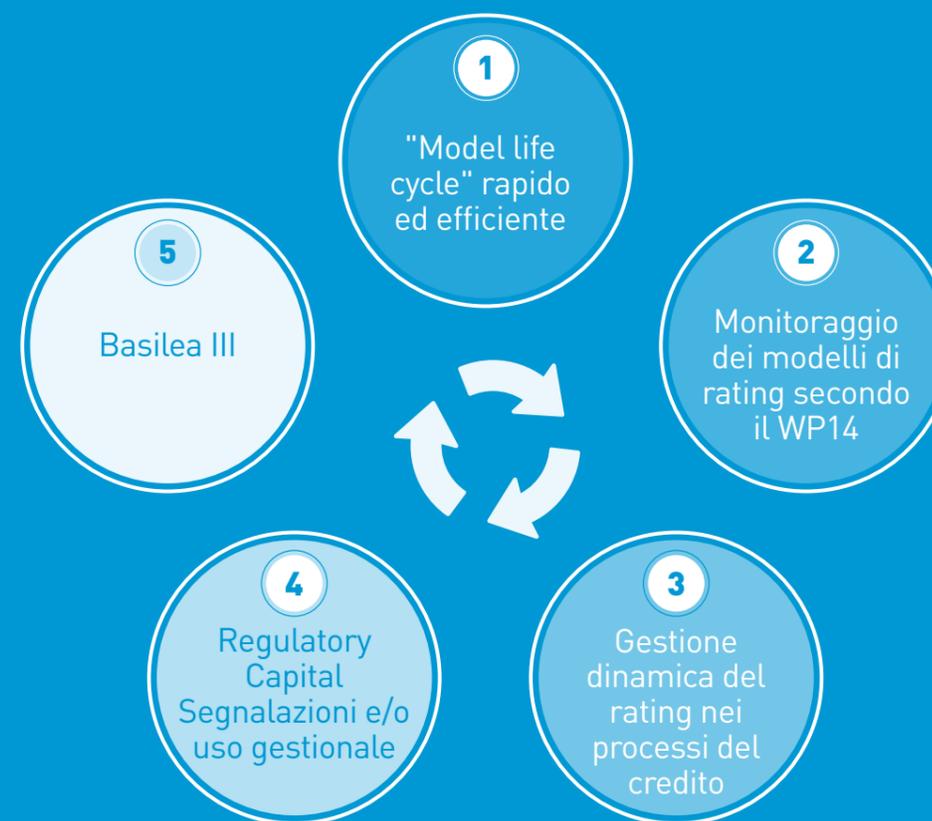
2. Avere una soluzione non necessariamente legata ad una ambiente di stima/produzione SAS, in quanto basata su un datamodel separato che può essere alimentato da qualsiasi fonte dati;

3. Avere una soluzione che consente di avere in tempi rapidissimi il calcolo degli indicatori WP14, ma che può essere parzialmente o totalmente modificata, in modo rapido e semplice al fine di produrre nuovi indicatori o modificare le logiche di calcolo o le soglie di quelli già disponibili;

4. Avere una soluzione che consente di valutare i modelli in termini di output prodotti, ma che consente anche il monitoraggio del contributo che le singole variabili forniscono al modello.

La soluzione Meware ha come caratteristica principale la flessibilità e la facilità di impianto e di utilizzo, andando a coprire le eventuali lacune del processo disponibile presso i propri clienti senza far perdere il valore degli asset attualmente presenti in Banca.

Referenze: BNL, Banca Popolare per l'Emilia Romagna, Banca delle Marche, Banca Popolare di Vicenza.



3 LA SOLUZIONE MEWARE PER LA RATING ATTRIBUTION

Una volta determinato il rating di una controparte, questo deve essere reso disponibile agli applicativi che gestiscono l'operatività della banca (PEF, applicativi interni etc), che possono comportare la richiesta di un aggiornamento del rating stesso. Al contempo, il continuo fluire di informazioni più aggiornate riguardo la controparte, comporta la medesima necessità di un ricalcolo del rating.

Occorre quindi disporre di un processo che si occupa di:

- a. Rendere disponibile il rating più aggiornato possibile agli utenti/applicativi che lo richiedono;
- b. Renderlo disponibile in varie modalità (gestendo dei flussi batch, oppure esponendo dei web services);

c. Individuare e gestire le regole che sottendono all'aggiornamento del rating, se necessario attivando autonomamente i motori deputati al calcolo di tale grandezza;

d. Storicizzare le variazioni del rating e delle sue componenti per rendere disponibili tali informazioni ai fini audit/replicabilità.

In questo ambito, Meware ha sviluppato una soluzione (basata su tecnologia SAS) che è in grado di fornire una risposta a tutti i punti sopra esposti.

Anche in questo caso, l'utilizzo della tecnologia SAS consente alla soluzione di poter essere impiantata e gestita all'interno di un contesto architetturale eterogeneo, vista la possibilità di SAS di interfacciarsi con qualsiasi tipo di tecnologia e con qualsiasi tipo di protocollo di comunicazione.

Referenze: Banca Popolare per l'Emilia Romagna



4 LA SOLUZIONE MEWARE PER IL CALCOLO DEL CAPITALE REGOLAMENTARE E LE SEGNALAZIONI A BANCA D'ITALIA

In questi anni, il calcolo degli RWA, la segnalazione a Banca D'Italia, la produzione del resoconto ICAAP, l'utilizzo delle informazioni prodotte nel calcolo a fini gestionali e/o di monitoraggio del Credito, ha visto le Banche dotarsi di una serie di prodotti/infrastrutture che si sono sviluppate attorno ai loro applicativi di segnalazione.

Lo scoglio da superare è stato spesso costituito dall'adeguamento normativo degli applicativi legati alle infrastrutture sopra citate e dalla difficile transizione degli stessi agli approcci IRB.

Il tutto ha comportato costi elevati in termini di tempi e risorse impiegati.

In questo ambito, Meware ha sviluppato, in collaborazione con Oasi e SAS, una soluzione che consente di:

1. Effettuare il calcolo degli RWA, secondo gli approcci Standard, IRBF e IRBA, alimentandosi direttamente dai flussi di segnalazione della banca;

2. Disporre di un motore di calcolo per gli approcci sopra citati che venga costantemente aggiornato e sia in linea con la normativa vigente;

3. Fornire un ambiente di calcolo che, partendo direttamente dai dati di segnalazione, consente di effettuare simulazioni e stress test a fini ICAAP o gestionale. Il tutto senza sovrapporsi al calcolo regolamentare;

4. Effettuare la segnalazione secondo gli approcci Standard, IRBF e IRBA.

La soluzione Meware ha come caratteristica principale la flessibilità e la facilità di impianto e di utilizzo, andando a coprire le eventuali lacune del processo disponibile presso i propri clienti senza far perdere il valore degli asset attualmente presenti in Banca.

La soluzione viene costantemente aggiornata dal punto di vista tecnico e normativo, dando ai clienti la certezza di avere sempre informazioni calcolate secondo le specifiche del regulator.

Referenze: Banca delle Marche, Banca Popolare per l'Emilia Romagna, Banca Sella, Credito Valtellinese, Banca Popolare di Vicenza, Veneto Banca.

5 LA SOLUZIONE MEWARE PER IL LIQUIDITY RISK

Basilea III ha posto l'accento sulle tematiche relative al Rischio di Liquidità, imponendo alle banche di:

- Effettuare il calcolo degli indicatori previsti dalla normativa di riferimento (LCR, NSFR) e la liquidity ladder regolamentare/gestionale;
- Consentire di effettuare degli stress test scenario sulle ipotesi di evoluzione/rinnovo delle principali componenti della maturity ladder;

In tale ambito, Meware ha sviluppato competenze nell'utilizzo della soluzione SAS Risk Management for Banking, nella sua componente di Liquidity Risk, implementando la soluzione in modo che i suoi clienti siano in grado di:

1. Produrre le misure di rischio standard ai fini regolamentari e relativa reportistica;

2. Produrre delle misure di rischio gestionali e relativa reportistica;

3. Disporre di una soluzione che sia flessibile per l'allineamento a nuovi dettami regolamentari cfr. Basilea 3;

4. Disporre di una soluzione che sia dotata di requisiti di sicurezza e tracciabilità delle informazioni conformemente alle migliori best practice di mercato, nonché abbia funzionalità di auditing;

5. Disporre di una soluzione che fornisca massima flessibilità nella personalizzazione degli algoritmi di calcolo.

La soluzione Meware ha come caratteristica principale la flessibilità e la facilità di impianto e di utilizzo, affiancando il cliente con un supporto funzionale/tecnico che è indispensabile per il raggiungimento degli obiettivi.

Referenza: Banca Ifis

Performance & Optimization Management

L'analisi dei dati di gestione e dei processi di una azienda genera una quantità infinita di opportunità di ottimizzazione che possono essere colte attraverso adeguate soluzioni informatiche.

In questo universo di soluzioni, noi della Meware, capitalizzando su esperienze fatte presso nostri clienti, abbiamo sviluppato competenze su alcune aree di intervento che in particolare sono:

- Financial Intelligence. Per il controllo dei costi, la previsione dei flussi finanziari, la gestione dei crediti e la gestione oculata dei rischi il tutto finalizzato al miglioramento delle performance e la generazione di valore per gli azionisti in ogni settore di mercato.

- IT Management per la gestione ottimizzata delle risorse e dei servizi dei sistemi informativi di una azienda

- Supply Chain Intelligence per offrire alle aziende vantaggi tangibili, aiutando a trasformare i dati in conoscenza e a scoprire informazioni, anche nascoste, su modelli

di domanda, reti di fornitura, operazioni e requisiti di servizio al cliente.

- Supplier relationship management. Per ottimizzare e migliorare le attività della Direzione acquisti che sarà in grado di:

- integrare i dati degli acquisti fatti attraverso i diversi canali;

- sapere con tempestività cosa compra l'azienda, da chi, a quali condizioni, per quali dipartimenti;

- monitorare nel tempo le performance dei fornitori non solo relative ai prezzi applicati, ma valutando anche i rischi, la qualità, il servizio, ecc;

- operare scelte di ottimizzazione del portafoglio basate sull'analisi storica e sulla conoscenza.

Customer Management

Sempre attraverso l'utilizzo della piattaforma SAS e dei prodotti specifici allo scopo, gli specialisti della Meware hanno maturato esperienze importanti sulle soluzioni dedicate alla gestione dei clienti e dell'ottimizzazione delle azioni marketing sulla clientela.

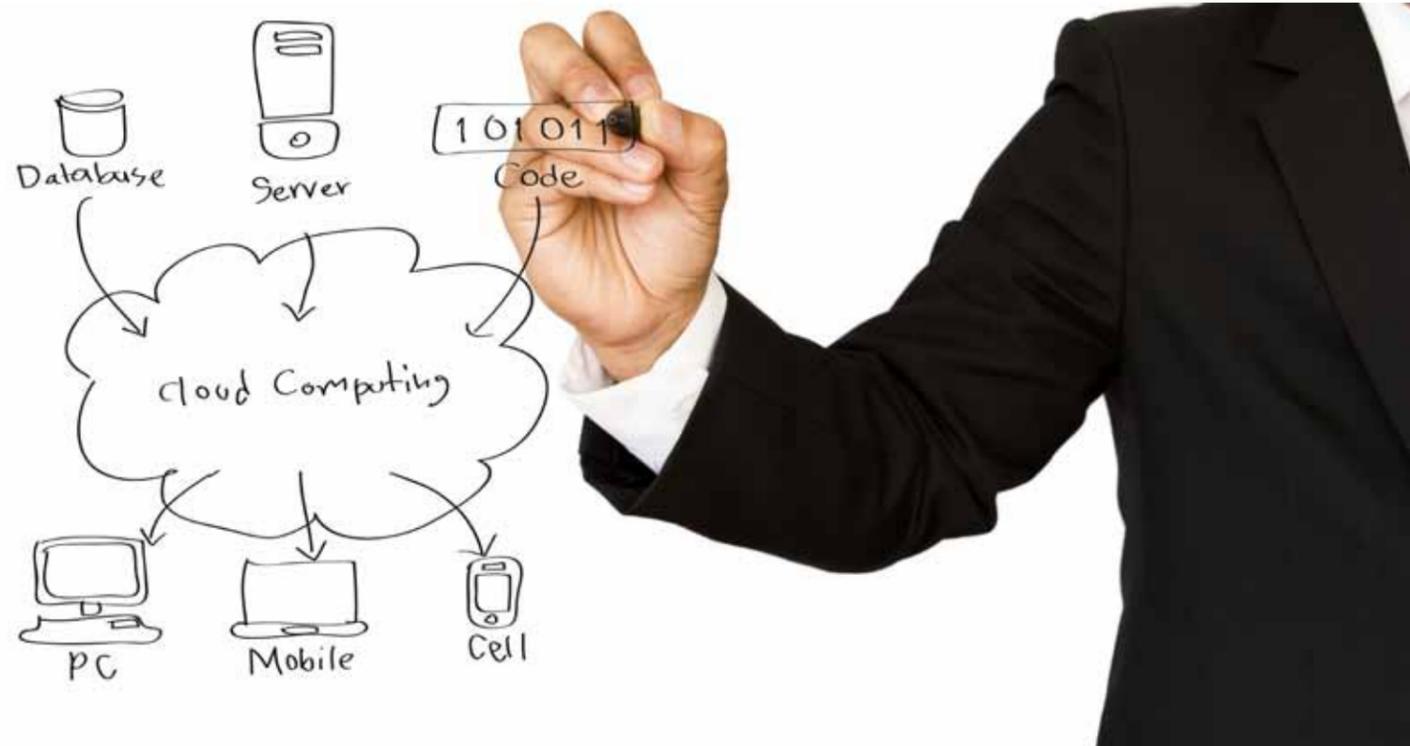
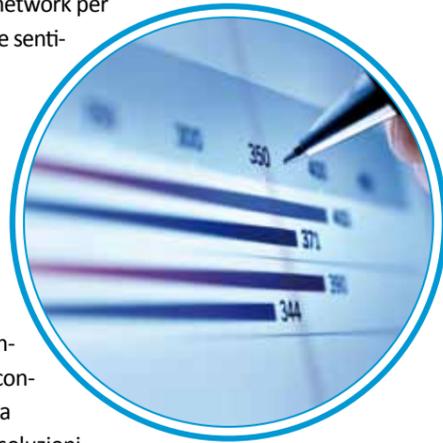
In particolare siamo esperti in soluzioni per le aziende in grado di:

- Analizzare e segmentare la clientela secondo molti parametri anagrafici, demografici, di comportamento per individuare e valutare tendenze che possano contribuire allo sviluppo del business;
- Progettare, valutare ed analizzare i risultati di attività di marketing promozionale per massimizzare il ritorno degli investimenti che derivano dalle campagne marketing;
- Ottimizzare e indirizzare le azioni e i corretti canali di comunicazione marketing in relazione alle caratteristiche di ciascun cliente per migliorare la profittabilità di ciascuna azione di contatto;
- Analizzare i comportamenti dei clienti attraverso la loro navigazione in internet e sui siti delle aziende.

Inoltre, oggi, i social network sono diventati una importante piazza di ascolto dei pensieri e del "common sentire" degli utenti; infatti, in un ambiente così destrutturato e scevro da vincoli gli utenti si esprimono liberamente ed interagiscono tra di loro senza condizionamenti.

Il reperimento, la classificazione e la correlazione di queste informazioni diventa importante per percepire la corretta sensazione che gli utenti hanno di un prodotto, di una iniziativa o di un brand. Soluzioni di "Sentiment Analysis" che, attraverso l'analisi semantica di testi siano in grado di estrarre i concetti da correlare con le informazioni analitiche, sono proprio adatte allo scopo di analizzare la rete e i social network per determinare il reale sentimento degli utenti.

In Meware abbiamo sviluppato una robusta esperienza su queste soluzioni basandoci sulla piattaforma di prodotti SAS e, quindi, attraverso una consulenza specializzata e la realizzazioni di soluzioni efficaci, possiamo aiutare i nostri clienti ad interpretare questo nuovo canale di contatto che si sta affermando prepotentemente in ambito politico/sociale.



SOLUZIONI PER LA LOGISTICA E PROGETTI EUROPEI

La Meware ha sviluppato importanti competenze sulla logistica attraverso progetti realizzati per clienti nazionali e mediante la partecipazione a piani di ricerca finanziati dalla Comunità Europea sempre sullo stesso tema.

In particolare Meware ha sviluppato un importante progetto per l'ottimizzazione della rete logistica del corriere espresso SDA di Poste Italiane.

Prendere e consegnare una merce è un concetto semplice ma farlo ottimizzando l'uso delle risorse per ridurre in modo significativo i costi è l'impresa sulla quale ci siamo cimentati nel progetto di ottimizzazione per SDA.

Il processo decisionale si basa su due fasi distinte: la definizione dei flussi tra i nodi di origine e destinazione e quella dei flussi sulle singole traiettorie.

L'algoritmo di ottimizzazione è progettato in modo da fo-

tografare il reale processo di definizione della rete distributiva e valutare possibili scenari a fronte di variazioni delle informazioni tra hub e filiali.

L'obiettivo è stato la minimizzazione dei costi di trasporto sulle linee di smistamento in hub, rispettando i vincoli di capacità produttiva e di tempi totali di percorrenza per ogni coppia origine e destinazione. Ottimizzazione non può essere un concetto astratto ma molto operativo: "Significa monitorare la classificazione dei flussi per classi di prodotti, le modalità e tempi di smistamento in hub, minimizzare i chilometri percorsi dai mezzi, scegliere i mezzi migliori in base alla fasce chilometriche, determinare i flussi in modo da rendere simili le quantità in andata e ritorno. Tutto questo determina un vantaggio economico sull'intero ciclo di gestione.

Progetti Europei per la Logistica



Il progetto **Modulushca** è un'iniziativa finanziata dalla Comunità Europea (Seventh Framework Programme) che vede la partecipazione di un consorzio di aziende, Università e Centri di Ricerca europei e al quale la Meware partecipa, per la realizzazione di un importante componente del progetto.

Esso ha lo scopo di studiare una modalità di gestione del trasporto a livello europeo assimilabile al funzionamento della rete Internet.

(www.modulushca.eu)



Il progetto **LogiCon** è finanziato dalla Comunità Europea (Seventh Framework Programme) ed ha lo scopo di studiare una infrastruttura di comunicazione ed integrazione tra i piccoli e medi trasportatori a livello europeo. Anche qui la Meware partecipa nello sviluppo di componenti informatiche al fianco di importanti aziende e centri di ricerca europee.

(<http://www.logicon-project.eu>)

LE COMPETENZE

La componente principale della nostra strategia di business è la specializzazione e quindi le competenze debbono essere il nostro elemento di differenziazione. Quindi piuttosto che avere competenze generiche su molte tecnologie e su svariate piattaforme abbiamo deciso di selezionarne poche per cercare di essere riconosciuti, su queste, come i "migliori".

Lo sviluppo della specializzazione si concretizza innanzitutto con la selezione di persone che abbiano i requisiti idonei a sviluppare una certa competenza con l'obiettivo di arrivare all'eccellenza; poi si attua attraverso un percorso di approfondimento che consiste in interventi di for-

mazione ma ancor più con le esperienze pratiche in progetti complessi presso i nostri clienti; infine richiediamo alle nostre persone di suggellare la competenza acquisita con un processo di certificazione sul prodotto, sulla specifica piattaforma o su una abilità particolare.

In virtù di questo percorso possiamo vantare una popolazione che:

- Il 98% è laureata;
- Il 70% ha conseguito un Master post-laurea di specializzazione quasi sempre con il contributo della Meware;
- L'80% è certificata sulle tecnologie da noi indrizzate.

Integrazione e Soa

Per noi della Meware la piattaforma di specializzazione delle problematiche di Integrazione delle Applicazioni e di Service-Oriented Architecture è la piattaforma TIBCO.

Quando parliamo delle competenze sull'architettura TIBCO dobbiamo considerare sia una dimensione orizzontale, perchè facciamo riferimento ad

una grande quantità di prodotti che spaziano dal bus di integrazione, al BPM fino ad arrivare ad una infrastruttura per realizzare del Cloud Computing, sia una dimensione verticale che parte dalle competenze di progettazione e disegno fino alle competenze di sviluppo o di esercizio.

In Meware copriamo ambedue le dimensioni, ed

in particolare abbiamo per la dimensione verticale:

- Architetti SOA
- Capi progetto e team leader
- Business Analyst
- Technology and products consultant
- Sviluppatori
- Esperti di esercizio e di tuning dell'infrastruttura

Per la copertura dei prodotti e delle piattaforme abbiamo competenze sulle seguenti soluzioni:

- Integrazione delle applicazioni

- Messaggistica
- Componenti di interfaccia utente
- Integrazione B2B
- Service-Oriented Architecture
- Enterprise Service Bus
- Business Process Management
- Complex Event Processing
- Business Activity Monitoring
- TIBCO Business Intelligence and Analytics
- Monitoraggio e gestione dei sistemi

Business Analysis

La piattaforma di specializzazione sulla Business Analysis è quella formata dai prodotti della SAS Institute Inc.

Quando parliamo delle competenze sull'architettura SAS dobbiamo considerare anche qui sia una dimensione orizzontale, facendo riferimento ad una grande quantità di prodotti, sia una dimensione verticale che parte dalle competenze di progettazione e disegno fino alle competenze di sviluppo o di esercizio.

In Meware copriamo ambedue le dimensioni, ed in particolare abbiamo per la dimensione verticale:

- Architetti

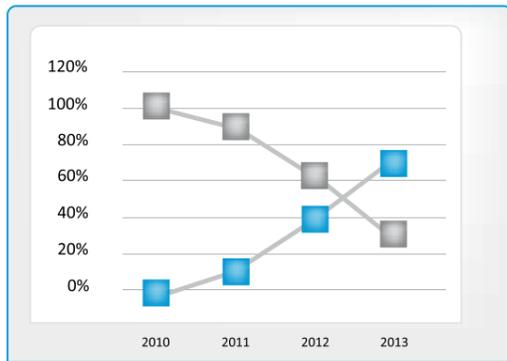
- Capi progetto e team leader
- Data Analyst
- Technology and products consultant
- Sviluppatori
- Esperti di esercizio e di tuning dell'infrastruttura.

Le competenze spaziano su molti prodotti SAS che vengono composti per costruire le soluzioni sulle quali abbiamo maturato una robusta esperienza.

I CLIENTI

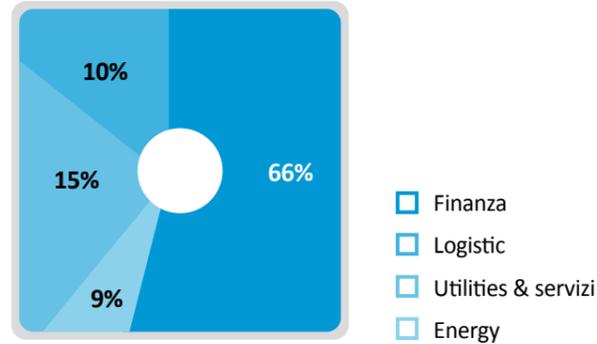


La Meware, grazie alla competenza delle sue persone e alla qualità che queste esprimono, ha conquistato la fiducia di molti importanti clienti del mercato. Abbiamo iniziato ad indirizzare il mercato attraverso la collaborazione con importanti gruppi ed aziende che offrono consulenza e system integration; oggi, nelle aree di nostra eccellenza, il business diretto sui grandi clienti ha superato il business indiretto.



■ Business Diretto ■ Business Indiretto

Nel 2013 il fatturato suddiviso per mercato è stato:



In particolare i nostri clienti sono:

- **Area SOA:** TIBCO EMEA, BNL, AMA, ACCENTURE, ENEL, POSTE ITALIANE, NTT, Banca Sabadell, HP, ACEA.
- **Area BAN:** Banca Marche, SAS Italia, Consorzio SEC SERVIZI, OASI (Gruppo ICBPI), Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Banca Sella, Banca Popolare di Vicenza, Adria Gaming, Banca IFIS, Veneto Banca, SDA Express Courier, Finmeccanica, Telepass.

I PARTNERS

La strategia della Meware è di offrire una risposta di eccellenza solo su alcune selezionate tecnologie per portare elementi di differenziazione basati sulla qualità e sulla competenza. Per questo abbiamo stabilito dei rapporti privilegiati con alcuni Software Vendor e siamo in grado di fornire sia soluzioni di tipo "turn key" comprensive di prodotti software nel contesto di progetti complessi sia la consulenza specifica sulle tecnologie indirizzate.

In particolare:

- La Meware ha aderito fin dalla nascita al TIBCO Partner Network Program e opera a fianco a TIBCO in Italia e in vari paesi all'estero nell'area Europa, Middle East e Africa.
- La Meware è Silver Partner SAS ha partecipato e parteciperà come sponsor al SAS FORUM che ogni anno riunisce tutti gli utenti SAS italiani.



LE PERSONE

Per una azienda di servizi che vuole differenziarsi sulla qualità e sulla competenza, il capitale umano è la risorsa più importante! È per questo che in Meware la politica del personale rappresenta un pilastro fondamentale della nostra strategia: crediamo che proprio attraverso la competenza, la qualità, l'onesta e la disponibilità dei nostri collaboratori possiamo riuscire ad affermare uno stile differenziante di azienda apprezzato dai nostri clienti.

Quindi tale politica è finalizzata alla motivazione e alla valorizzazione delle risorse attraverso una serie di processi e procedure che gestiscono i percorsi di carriera e lo sviluppo professionale e che si basano sui seguenti valori:

- L'eccellenza - in Meware non esistono meccanismi di avanzamento o di delega di responsabilità che non siano basati sulla sola componente meritocratica finalizzata a premiare l'eccellenza; gli individui talentuosi vengono stimolati ad esprimersi liberamente e sviluppa-



re tutta la loro potenzialità avendo fiducia che l'azienda sarà in grado di riconoscerne i meriti.

- L'onestà e l'equità - I processi e le procedure di gestione del personale sono pensati e gestiti con la massima trasparenza ed onestà per consolidare tra le nostre persone quel senso di equità che accresce la serenità dell'ambiente di lavoro.
- La condivisione della strategia aziendale - Ogni collaboratore della Meware deve aver chiaro il suo ruolo e il suo contributo nel contesto della strategia aziendale finalizzata alla crescita.
- Per raggiungere tale scopo la comunicazione è una componente importante della vita aziendale; da quelle strutturate e continue del management sull'andamento dell'azienda a quelle destrutturate che un ambiente aperto ed orizzontale, quale quello della Meware, può offrire.
- Lo sviluppo delle competenze - La Meware investe molte risorse economiche nella formazione; incoraggia, sostenendone i costi, le procedure di certificazione tecnica dei suoi collaboratori nella consapevolezza che, il riconoscimento della competenza ed eccellenza di una azienda sia la sommatoria della competenza delle singole persone che la compongono.





Middleware
Evolution

Meware S.r.l. Via della Sierra Nevada, 108 - 00144 Roma
tel. +39 06 5911669 // fax. +39 06 56561042
Codice Fiscale e P.IVA 10792021007
www.meware.it - info@meware.it