



Editoriale 1

**2** *Una grande alleanza  
nel segno dell'Euro*

Editoriale 2

**4** *Sviluppo di nuove sinergie  
nel mondo della  
consulenza*

La mission di Efeso

**6** *Alla ricerca dell'eccellenza  
nell'Operations  
Management*

Efeso in Italia

**10** *Innovare con successo*

Dove operiamo

**11** *Le sedi di EFESO e  
Solving International  
nel mondo*

Rassegna stampa

**12** *Che cosa scrivono di noi*



Ing. Filippo Mantegazza  
Chief Executive Officer  
EFESO Consulting

Periodico edito da  
**EFESO Services S.r.l.**  
Via Vincenzo Monti, 47  
20123 Milano  
Tel. +39 02 48.05.62.01  
Fax +39 02 48.05.62.27  
efeso@efeso.com  
www.efeso.com

#### Comitato di redazione

Carlo Francesco Baroncelli  
Antonino Caia  
Nicola De Salvo  
Giorgio Levati  
Virginio Peluzzi  
Antonio Romano  
Claudio Rossetti  
Luca Stoppino

#### Segreteria di redazione

Laura Monti  
monti@efeso.com

#### Realizzazione

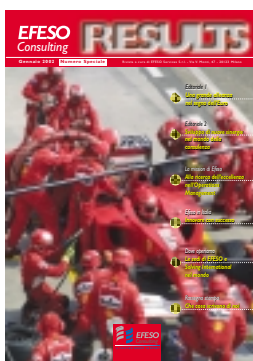
Progetto grafico,  
impaginazione, impianti  
**the C' Comunicazione S.r.l.**  
Via Parmigianino, 16  
20148 Milano  
Tel. +39 02 48.17.630  
Fax +39 02 46.93.212  
thec@the-c.it

#### Stampa

lalitotipo - Settimo M.se (MI)

Periodico distribuito  
in abbonamento gratuito.  
Per riceverlo direttamente a casa o  
chiedere numeri arretrati telefonare  
alla Segreteria di redazione.

Numero speciale  
Gennaio 2002



EDITORIALE I

# Una grande alleanza nel segno dell'Euro

Il 2002 passerà alla storia come l'anno della transizione verso l'Euro. Ma l'adozione della Moneta Unica Europea non è che l'ultimo atto di un più vasto processo di trasformazione dell'ambiente economico, generato dalla globalizzazione dei mercati finanziari, dalla fine dei monopoli e delle barriere doganali, nonché dalla crescente mobilità delle risorse umane e tecnologiche.

Per le aziende europee il passaggio all'Euro rappresenta una minaccia – poiché senza dubbio il Mercato Unico attirerà investimenti e nuovi competitors dalle altre aree del globo – ma anche una grande opportunità per innescare un processo di cambiamento volto a migliorare la competitività e l'efficienza complessiva delle Operations, in modo da confrontarsi ad armi pari con le performances delle migliori imprese World Class.

Questa trasformazione non poteva non avere un impatto rilevante anche sul business dei servizi di consulenza, che assicurano l'aggiornamento delle conoscenze, degli strumenti e metodi di gestione, e del know-how professionale delle imprese.

## Un know-how originale

La business idea su cui si è basato il nostro sviluppo è la combinazione di un know-how originale e profondo con un approccio di consulenza orientato al massimo valore aggiunto. In questo modello il know-how viene uti-

lizzato sia dal consulente sia dalle risorse del cliente che crescono e divengono autonome. Per realizzare questa idea **EFESO Consulting** ha messo a punto un insieme di metodologie per il miglioramento dei processi operativi in azienda, che raccoglie il frutto delle migliori esperienze (best practices) a livello mondiale secondo i principi del **World Class Operations Management**. Questi metodi, se correttamente impiegati, consentono significativi incrementi di produttività lungo tutta la catena del valore.

Naturalmente, anche per **EFESO Consulting** l'unificazione dei mercati europei e la globalizzazione così diffusa nell'area industriale rappresentano insieme una sfida ed una opportunità. La sfida ad essere sempre più competitivi e veloci nell'interpretare i mutamenti del mercato e le esigenze delle imprese, e l'opportunità di crescere sempre di più in dimensioni, esperienza, know-how, autorevolezza, di ampliare la gamma dei servizi e delle conoscenze che possiamo mettere a disposizione dei nostri Clienti in ogni regione del mondo.

Da questa opportunità è nata la nostra alleanza con il gruppo francese Solving International, uno dei grandi leader europei della consulenza, quotato alla Borsa di Parigi e fra le prime 20 imprese mondiali del settore, con un organico di 500 consulenti. Ma soprattutto un gruppo che per la matrice europea, la cultura concreta del fare, l'approccio metodologicamente rigoroso, e la qualità e tipologia dei servizi di consulenza

offerti, meglio si integra e si completa con la nostra Missione ed esperienza.

Noi vediamo in questa alleanza grandi opportunità di sviluppo dei nostri servizi. Grazie a questa partnership, **EFESO Consulting** non solo continuerà ad assistere i Clienti nel loro percorso verso l'eccellenza operativa e il World Class Operations Management, senza rinunciare ad alcuna delle caratteristiche che ne hanno costruito il successo, ma sarà anche in grado:

- di dare una più importante prospettiva strategica negli interventi che potranno essere configurati per fornire il massimo valore al nostro Cliente;
- di incrementare ulteriormente la global cost effectiveness, sia nell'area dell'innovazione, sia in quella della produzione che della supply chain;
- di fornire un supporto molto più robusto come copertura geografica grazie all'integrazione tra il Team Efeso ed il Team Solving nei diversi paesi ed alla importante capacità di investimento a livello locale;
- di continuare ad attirare, far crescere, stimolare e motivare professionisti di qualità eccellente in tutti i continenti.

### I primi risultati

Il 2001 è stato l'anno della transizione in cui abbiamo riorganizzato il gruppo per prepararlo al futuro: abbiamo aperto 6 nuove società controllate, acquisito 3 nuclei di consulenti ed arricchito il nostro team con risorse Nord e Sud-Americane, Brasiliane, Spagnole, Portoghesi, Francesi, Inglese, Australiane e Cinesi.

Nonostante lo sforzo investito nel turnaround della nostra organizzazione, i nuovi modelli di business ci hanno permesso di conseguire risultati importanti caratterizzati da una crescita di oltre il 50% assieme ad un forte miglioramento della redditività.



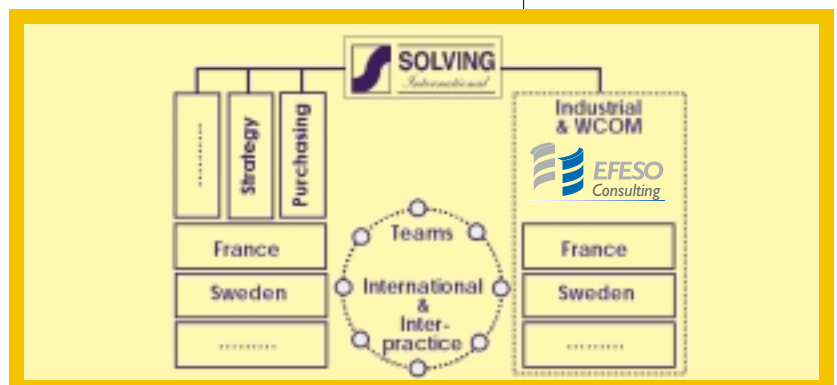
### L'era della globalizzazione

Siamo profondamente grati a tutti coloro – Clienti, consulenti e collaboratori – che hanno lavorato con impegno insieme ad **EFESO Consulting** in questi vent'anni di crescita ininterrotta, contribuendo al successo della nostra iniziativa. Sono stati anni di grandi risultati e soddisfazioni professionali basate sulla competenza e sulla passione per il nostro lavoro. Tuttavia siamo convinti che – all'inizio di questo nuovo Millennio e in un mercato della consulenza che si va sempre più globalizzando – si apre per la nostra Società insieme con il nuovo partner Solving una ulteriore fase di crescita e di sviluppo dell'attività, per noi e per tutti i nostri Clienti. È questo il nostro più caloroso ringraziamento e l'augurio per il 2002.

**Ing. Filippo Mantegazza**

*Chief Executive Officer  
EFESO Consulting*

*Filippo Mantegazza (in piedi a sinistra) con alcuni partner di EFESO Consulting*



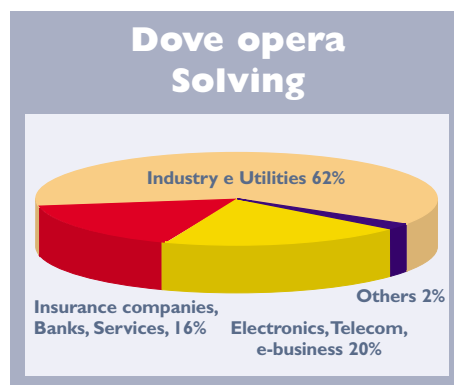


Roland Fitoussi  
Chairman & Chief Executive  
Solving International

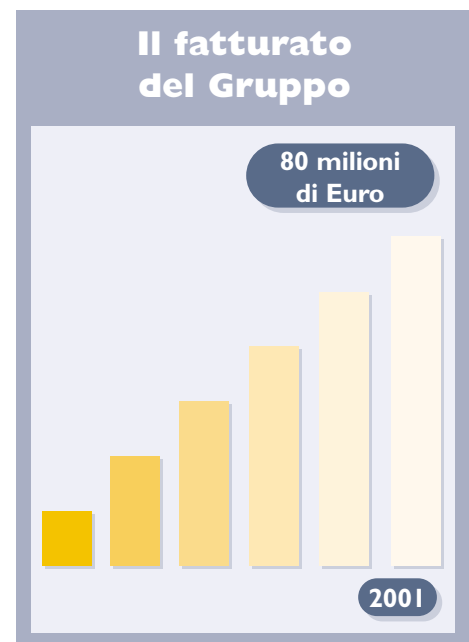
# Sviluppo di nuove sinergie nel mondo della consulenza

L'anno che si è appena concluso è stato un anno chiave nella vita di Solving International e di EFESO Consulting perché ha visto concretizzarsi l'avvicinamento delle nostre due società. Siamo molto soddisfatti che Filippo Mantegazza e il suo team si siano uniti a noi. La loro esperienza e il loro know-how sono delle carte vincenti preziose per il team Solving International.

Questa alleanza s'inserisce nella prospettiva di sviluppo che abbiamo sempre auspicato per Solving International, e che si basa sulla crescita esterna. Abbiamo dato inizio a questo processo nel 1995 con la società Projecta. Negli anni a seguire abbiamo realizzato diverse acquisizioni: le ultime, nel 2000, sono state le società Appleton Thorn in Inghilterra e Meritus negli Stati Uniti.



La competenza riconosciuta di EFESO in materia di World Class Operations Management completa il ventaglio di metodologie e strumenti che Solving International mette a disposizione dei propri Clienti per tutti i loro grandi progetti internazionali.



Questa competenza nella produzione viene d'ora in poi sviluppata su tutta la clientela Solving International.

Solving, da parte sua, offre al team EFESO l'insieme dei suoi metodi guida, in particolare:

- la sua esperienza nella gestione delle fusioni: Solving ha messo a punto una particolare metodologia per la gestione dei processi di fusione aziendale, basata sullo sviluppo e l'ottimizzazione

## S O L V I N G I N C I F R E

EFESO Consulting fa parte del Gruppo Solving International, quotato alla Borsa di Parigi, che opera in tutto il mondo con una task force di 500 consulenti. Si tratta di un Gruppo in forte e rapida crescita, che nel 2001 ha fatturato circa 80 milioni di Euro con un in-

cremento del 44% sull'anno precedente.

Il Gruppo Solving – di cui EFESO Consulting è la Divisione che opera nella Practice industriale – è presente con 17 uffici in 11 paesi distribuiti nei cinque continenti, e un network globale di oltre 1.000 esperti.

delle sinergie;

- il metodo "Global Purchasing Efficiency", che ha per obiettivo il miglioramento della performance degli Acquisti, già introdotto in più di 100 gruppi internazionali;
- l'approccio "Worldwide Customer Supply" per la creazione di vantaggi competitivi facendo leva sulla distribuzione, che si avvale delle esperienze e competenze più avanzate in questo campo.

Le due società sin da ora propongono a tutti i loro Clienti chiave dei pacchetti integrati di servizi, e da ciò ci aspettiamo forti sinergie di sviluppo.

L'anno 2002 si apre quindi con degli auspici estremamente favorevoli.

Le prospettive di crescita del gruppo allargato, sia dal punto di vista settoriale che geografico, appaiono ben fondate e stanno trovando conferme.

Sono particolarmente contento di porgere i miei migliori auguri di successo e prosperità in un tale contesto.

### Un 2002 in crescita

Fin dallo scorso mese di giugno, Solving International ed EFESO Consulting lavorano oramai su progetti internazionali comuni.

**Roland Fitoussi**

*Chairman & Chief Executive  
Solving International*

### Grande successo in Borsa Andamento del titolo Solving International sul Second Marché di Euronext alla Borsa di Parigi



Procter&Gamble  
NOVARTIS

Tetra Pak

REXAM

VOLVO

IVECO

FIAT

BENCKISER

Produktion

ALSTOM

PIRELLI

Bayer

Whirlpool

Nexans

Chupa Chups

SKF

GKN Automotive

Valeo

TNT

GM

COMAU  
Body Systems

PLASTIC OMNIUM

Unilever

Heineken

LA MISSION DI EFESO

# Alla ricerca dell'eccellenza nell'Operations Management

Una valida strategia di business non è da sola sufficiente a garantire il successo di un'impresa. La traduzione della strategia in risultati concreti passa attraverso l'efficacia e l'efficienza dei Processi Operativi, che svolgono sempre un ruolo determinante. In particolare nei processi di cambiamento, recenti studi hanno dimostrato che il 75% degli insuccessi sono dovuti a criticità nelle fasi di sviluppo e di applicazione.

EFESO Consulting, leader mondiale nella consulenza per il World Class Operations Management, è nata nel 1979 a Milano quando un gruppo di professionisti e docenti universitari si associano per collaborare nella consulenza per la gestione dei processi operativi. Nel giro di pochi anni questo team di consulenti altamente specializzati, collaborando con

alcune fra le maggiori aziende multinazionali, ha sviluppato un approccio originale alle problematiche del *World Class Operations Management (WCOM)*.

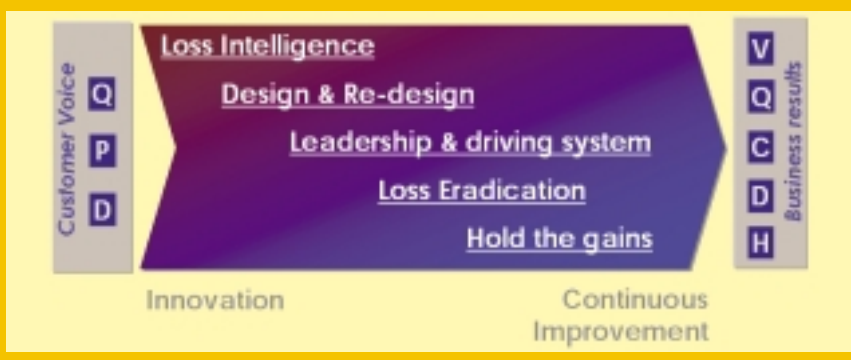
Il WCOM è un insieme di metodologie per il miglioramento dei processi operativi in azienda che raccoglie il frutto delle migliori esperienze (best practices) a livello mondiale. Questi metodi, se correttamente impiegati, consentono significativi incrementi di produttività lungo tutta la catena del valore, riducendo i costi e migliorando la "customer satisfaction".

## Metodologia originale

La Mission di EFESO Consulting è di aiutare i Clienti a rafforzare e mantenere il proprio vantaggio competitivo con miglioramenti sostanziali e durevoli nella Strategia di Produzione, e nella Gestione delle Operations attraverso il re-engineering della Supply Chain e il Miglioramento Continuo.

Si tratta di un metodo solido e ben strutturato, applicabile a tutti i principali processi aziendali e sperimentato con risultati di grande rilievo non solo nell'industria, ma anche in numerosi comparti dei servizi e della pubblica amministrazione. Fra i Clienti di EFESO Consulting vi sono centinaia di aziende internazionali e decine di brand tra le più conosciute e apprezzate dai consumatori di tutto il mondo.

## from LOSS INTELLIGENCE to LOSS ERADICATION



Il metodo messo a punto da EFESO Consulting agisce sul sistema uomo-macchina e affronta tutti gli aspetti di funzionamento della fabbrica, compresi i sistemi locali di gestione. I consulenti di EFESO supportano, per mezzo di un intenso programma di training, l'attività di mantenimento e di miglioramento continuo degli standard. Questo approccio assicura all'azienda un enorme potenziale di miglioramento delle prestazioni in tutte le aree, dalla qualità alla produttività del lavoro, dalla gestione ordini fino al servizio al cliente. Ed è il punto di partenza di un percorso che deve aiutare l'impresa a diventare azienda evolutiva: non più interventi episodici ma il ripensamento continuo del proprio modo di operare.

Applicando il metodo già collaudato da EFESO Consulting in numerose aziende World Class, i miglioramenti di maggiore impatto riguardano la qualità dei prodotti e dei processi, i costi, il servizio al Cliente, la competenza e la motivazione delle Risorse Umane d'Azienda.

Inoltre, per raggiungere gli obiettivi strategici dell'organizzazione, il metodo applicato da EFESO Consulting attiva le risorse dei Clienti che diventano, attraverso l'arricchimento della loro professionalità e competenza, la più efficace leva del cambiamento. Il trasferimento del know-how all'azienda ha anche l'obiettivo di rendere al più presto autonome le persone coinvolte nel percorso di miglioramento.

Le priorità vengono individuate secondo precise regole maturate in anni di esperienza. Il ruolo del consulente è di:

- **Enable** (trasferire di strumenti e know-how)
- **Empower** (pressione positiva sul sistema)
- **Energize** (motivazione).

### Immediately into practice

**Energize & Enable**

- Workshops
- Breakthrough events
- Fast Track Teams

**Energize & Empower**

- Company lead Improvement Teams
- Pillar Teams
- Front Line Engineers
- Process Kaizen Engineers Training

**Master & Innovate**

- Advanced Inter-functional Teams
- Process Breakthrough Engineers
- Design Projects



I hear & I forget

I see & I believe

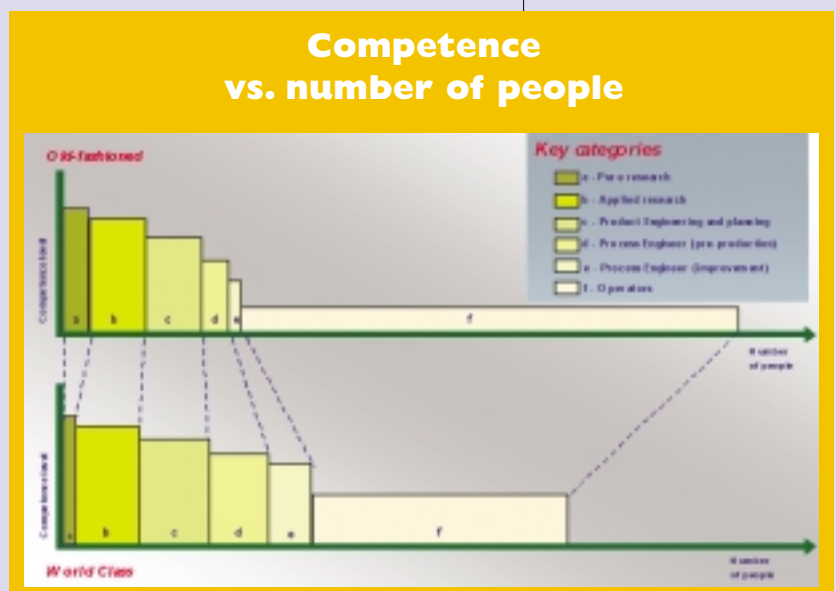
I do & I understand

I take care & I improve

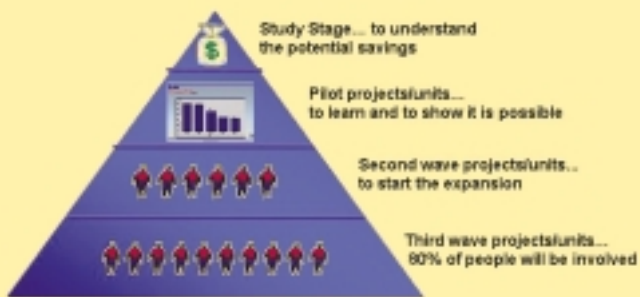
I master & I innovate

EFESO Consulting mette così a disposizione dei Clienti un prezioso bagaglio di esperienza che le deriva da oltre 10 mila Progetti di miglioramento realizzati negli ultimi cinque anni. Attualmente sono in corso più di 200 interventi in unità operative di medie e grandi dimensioni, che mobilitano oltre 5 mila gruppi di lavoro in tutto il mondo: il risultato finale è che la competitività dei processi di manufacturing si allinea rapidamente a quella dei migliori stabilimenti World Class del proprio settore.

L'impatto sulla "bottom line" dei miglio-



## Deployment in three waves



menti introdotti nella gestione delle Operations, appare assai rilevante. Mediamente, i Clienti di EFESO Consulting hanno ottenuto nell'arco di un triennio i seguenti risultati:

- riduzione dal 20 al 50% dei costi di trasformazione;
- incremento di produttività dal 30 fino al 100%;
- abbattimento dei costi della "non qualità" dal 50 all'80%.

EFESO Consulting monitora con attenzione e sistematicamente i progressi compiuti dai gruppi di lavoro, e verifica che questi abbiano un impatto positivo sulla "bottom line". È infatti essenziale per il successo dell'intervento creare un sistema trasparente di reporting e valutazione dei risultati, che consenta anche di

premiare i collaboratori che hanno più contribuito al risultato finale.

Il tempo di ritorno dell'investimento si misura in pochi mesi, mentre i miglioramenti ottenuti sono irreversibili o comunque di lunga durata.

Se consideriamo la sommatoria di tutti i benefici ottenuti in un anno dalle Aziende Clienti lungo la catena del valore, nel 2001 la produttività di EFESO Consulting è risultata pari a 10 KiloEuro per ciascuna giornata di consulenza.

### Performance premiate

Numerosi riconoscimenti internazionali sono stati attribuiti ai Clienti di EFESO Consulting negli ultimi anni. Tra questi, il Premio Speciale del *Japan Institute of Plant Maintenance* vinto in Germania dallo stabilimento Pirelli Reifenwerke di Breuberg (Odenwald), ed il prestigioso Premio World Class vinto dallo stabilimento Volvo Cars Europe Industry di Gent, in Belgio.

In Germania e Italia, nell'ambito della selezione per il premio "Best Factory of the Year", una settantina di aziende sono state messe a confronto e valutate su 50 parametri prestazionali di varia natura, per misurarne le performance e la qualità della gestione. Da segnalare, a questo proposito, il significativo divario rilevato tra la media dei partecipanti nei due Paesi (in totale circa 200 unità produttive) e le aziende finaliste, soprattutto in termini di flessibilità produttiva, rapidità di risposta al mercato e livello di partecipazione dei dipendenti (vedi tabella a fianco). La scelta si è ristretta poi a quattro finaliste, due delle quali Clienti EFESO che applicano da anni le nostre metodologie per l'eccellenza aziendale: la Pirelli Cavi di Giovinazzo (Bari) e lo stabilimento Lever di Casalpusterlengo (Lodi), che è risultato vincitore assoluto.

**CHI LAVORA  
CON UN  
SISTEMA  
WORLD CLASS  
È ORGOGLIOSO  
DI MOSTRARE  
AI CLIENTI  
IL PROPRIO  
STABILIMENTO**



## QUANTO SERVE VINCERE UN PREMIO?

Mai come in questo caso vale la famosa massima di De Coubertin: "L'importante è partecipare". Infatti, competere per l'eccellenza aiuta a mantenere alta la tensione verso i risultati, a motivare tutto il personale, ad accrescere il senso di appartenenza all'azienda e la coesione all'interno dei gruppi di lavoro.

Ma la vittoria non si traduce soltanto in una soddisfazione morale. Una recente ricerca di due studiosi americani (V. Singhal e K. Hendricks) ha messo a confronto la performance di 600 aziende quotate a Wall Street vincitrici di premi annuali per l'eccellenza della gestione operativa, con altrettante società quotate degli stessi settori che non hanno conseguito alcun riconoscimento.

Il raffronto dimostra che nell'arco di 5 anni (un anno prima della vittoria e quattro anni dopo) le aziende vincitrici presentano tassi di crescita da due a tre volte superiori rispetto alle altre per quanto concerne i ricavi, il margine operativo, gli investimenti e l'occupazione.

Non solo, ma le loro azioni si sono apprezzate in Borsa ad un ritmo del 50% superiore alla media dei concorrenti non premiati.

## Premi erogati dal JIPM ai Clienti Efeso

### TPM EXCELLENCE AWARD

Türk-Pirelli Lastikleri A.S.	Izmit	Turchia	1994
Pirelli Limited	Carlisle	Regno Unito	1995
Pirelli Neumaticos S.A.	Manresa	Spagna	1996
Pirelli Veicoli Industriali	Settimo Torinese	Italia	1996
Pirelli Cavi	Giovinazzo	Italia	1996
Pirelli Pneus	Santo André	Brasile	1997
Pirelli Reifenwerke	Breuberg	Germania	1997
Pirelli Pneus	Campinas	Brasile	1997
Crown Cork	Carlisle	Regno Unito	1998
Unilever	Casalpusterlengo	Italia	1999
Milliken	Stroud	Regno Unito	1999
Fiat Auto e Comau Service	Verrone	Italia	2000
Pirelli Pneus	Gravatai	Brasile	2000
Tetra Pak	Ponta grossa	Brasile	2001

### TPM SPECIAL AWARD

Volvo Cars Europe Industry	Gent	Belgio	1996
Pirelli Reifenwerke	Breuberg	Germania	1999

### WORLD CLASS AWARD

Volvo Cars Europe Industry	Gent	Belgio	1996
----------------------------	------	--------	------

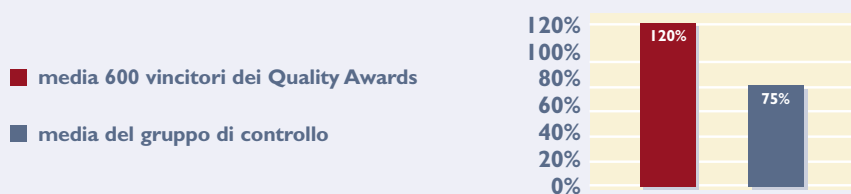
## La lezione dei migliori

Il divario di performance nella gestione della fabbrica tra chi ottiene il miglior risultato (best performer) e la media dei rispondenti

Tipo di prestazioni	Best performer	Media dei rispondenti
Servizio ai clienti: consegne da magazzino evase su totale richieste	99,3%	84,2%
Servizio ai clienti: rispetto tempi di consegna per produzioni su ordine	98%	84,9%
Resi da clienti	0%	0,8%
Superamento del controllo di qualità al primo tentativo	99,9%	94,5%
Lead Time di acquisto componenti critici	5 giorni	47 giorni
Periodo copertura magazzino per componenti acquistati	1,3 settimane	5 settimane
Tasso di introduzione nuovi prodotti (quota di fatturato relativa a prodotti introdotti negli ultimi 3 anni)	36%	2%
Time to maker (tempo medio di sviluppo di prodotti nuovi)	4 mesi	13 mesi
Addestramento personale di fabbrica	10 gg/anno	4 gg/anno
Personale che partecipa a gruppi di miglioramento	100%	31%

## La qualità vince anche a Wall Street

Variazione delle quotazioni azionarie in periodo di 5 anni





*I consulenti di Efeso  
nella sede italiana  
di Milano*

# Innovare con successo

**E**FESO Consulting Srl, oggi branch italiana del Gruppo, costituisce il nucleo originario attorno al quale strumenti, metodologie ed esperienze di EFESO si sono sviluppate, maturate e consolidate negli anni. Spirito innovativo, capacità applicativa e forte orientamento ai risultati sono le principali ragioni della crescita duratura del fatturato sul mercato Italia che nel 2001 è incrementato del 30%, con un portafoglio ordini 2002 che ad oggi è già del 25% superiore all'anno appena trascorso.

Ai Grandi Clienti "storici"; come Pirelli Pneumatici, Pirelli Cavi, Iveco, Lever e Zoppas Industries, si sono aggiunti negli ultimi anni '90 altri importanti marchi come Alcan, Bake-Mark, Comau, G.D., Fiat-GM Powertrain, Roche, Tetra Pak, con i quali stiamo collaborando in molte realtà italiane, e in alcune di queste ricevendo un riconoscimento ambito quale il premio JIPM. Ne risulta che oggi l'80% del fatturato di EFESO Consulting Italia è realizzato con oltre il 30% dei Clienti.

Nel 2002 proseguiamo il consolidamento del

mercato dei "grandi Clienti" ma la nostra metodologia d'intervento basata sui principi del World Class Operations Management riesce a sprigionare grandi potenzialità anche in imprese di medie dimensioni, per le quali abbiamo messo a punto dei prodotti specifici. Infatti, se alla proverbiale flessibilità e reattività di queste aziende si riesce ad aggiungere un metodo e degli strumenti operativi di provata efficacia, che consentano di utilizzare al meglio le competenze diffuse sostituendo il problem fixing con il problem solving, si possono certamente ottenere risultati più stabili ed in minor tempo.

Nei nostri progetti si raggiungono quasi sempre risultati a "due digit" in otto/dieci settimane di attività. I miglioramenti eclatanti diventano così uno strumento fondamentale di convinzione del management per accettare un cambiamento che richiede un nuovo modo di pensare. La disponibilità di un sistema comune di misura delle prestazioni e delle cause (che noi chiamiamo perdite) che non consentono di raggiungere l'eccellenza, si è dimostrato una volta di più un elemento fondamentale per guidare il cambiamento. Tutto ciò non sarebbe stato possibile senza uno sforzo intenso e corale di tutto il Team di EFESO Consulting Italia (25 professionisti, a cui vanno aggiunte le risorse di staff) che ha saputo trovare la motivazione e la forza per sostenere una crescita spesso impetuosa, garantendo al contempo gli elevati standard qualitativi che il mercato ci riconosce.

**Ing. Antonio Romano**  
Managing Director  
EFESO Consulting Srl

## La lezione dell'esperienza

**Risultati ottenuti in una media azienda italiana di componentistica meccanica dal 1998 (inizio dell'intervento) a fine 2001**

	1998	1999	2000	2001
Andamento dell'efficienza globale degli impianti	100	115	129	135
Numero gruppi di miglioramento attivati	0	80	140	200
Numero persone coinvolte, in percentuale, sul totale dei dipendenti	5%	20%	35%	60%
Andamento scarti	100	75	62	48

# Le sedi di Efeso e Solving International nel mondo



## EFESO CONSULTING

**BRAZIL**  
EFESO CONSULTING  
Av. São Gabriel 201  
Conj. 809 – Jd. Paulista  
São Paulo  
01435-001 – São Paulo  
Tel.: +55 11 370 47 299  
Fax: +55 11 370 46 219

**FRANCE**  
EFESO CONSULTING SAS  
10-12 Square Adanson  
75005 Paris  
Tel.: +33 (0) 1 43 31 20 20  
Fax: +33 (0) 1 43 36 92 54  
e-mail: efeso-france@efeso.com

**GERMANY**  
EFESO CONSULTING GmbH  
Nussbaumstrasse 4  
80336 Munich  
Tel.: +49 89 51 26 78 0  
Fax: +49 89 51 26 78 22

**HUNGARY**  
EFESO CONSULTING  
Hungarian Trade Center  
Irodaház  
H-1132 Budapest  
Borbély Str. 5-7  
Tel.: +36 1 349 27 17  
Fax: +36 1 349 32 23  
e-mail: efeso-centralesteurope@efeso.com

**ITALY**  
EFESO CONSULTING SRL  
Via Vincenzo Monti 47  
20123 Milan  
Tel.: +39 02 48 16 500  
Fax: +39 02 48 195 918  
e-mail: efeso-italy@efeso.com

**PORTUGAL**  
EFESO ASESORES SL  
Taguspark – Parque de ciencia e tecnologia  
Núcleo Central 41  
2780-920 Oeiras  
Lisbon  
Tel.: +351 21 424 00 00  
Fax: +351 21 424 00 01

## SPAIN

EFESO ASESORES SL  
Gran Via 86  
Grupo 5 – Planta 21 – 6  
Edificio Espana  
28013 Madrid  
Tel.: +34 91 540 04 74  
Fax: +34 91 540 05 39  
e-mail: efeso-spain@efeso.com

**SWEDEN**  
EFESO CONSULTING  
Bror Nilssons Gata 5, III  
SE – 417 55 Goteborg  
Tel.: +46 492 100 83  
Fax: +46 492 100 86  
e-mail: efeso-sweden@efeso.com

**TURKEY**  
EFESO CONSULTING  
Tahirpasa Evleri 42  
Yeniköy  
Istanbul  
e-mail: goksun@efeso.com

**U.K.**  
EFESO CONSULTING LTD  
1st Floor – Totara Park House  
34-36 Gray's Inn Road  
London WC1X 8NN  
Tel.: +44 (0) 207 242 4489  
Fax: +44 (0) 207 242 4487

## SOLVING INTERNATIONAL

**ARGENTINA**  
SOLVING Management  
Consultants SA  
Cerrito 1070, 2d piso  
1010 Buenos Aires  
Tel.: +54 11 4813 4148  
Fax: +54 11 4816 0909

**BELGIUM**  
SOLVING International  
304, avenue Louise - Boîte 5  
1050 Brussels  
Tel.: +32 2 640 2485  
Fax: +32 2 647 6593

## BRAZIL

SOLVING International  
Av. São Gabriel 201 - 13th floor  
01435-001 São Paulo  
Tel.: +55 11 3704 7350  
Fax: +55 11 3704 7347

**CHINA**  
SOLVING International  
31/F., Jin Mao Tower  
88, Shi Ji Avenue  
200120 Pudong, Shanghai  
Tel.: +86 21 2890 9870  
Fax: +86 21 2890 9999

**FRANCE**  
SOLVING international  
144, avenue des Champs-Élysées  
75008 Paris  
Tel.: +33 1 53 53 57 00  
Fax: +33 1 53 53 97 00  
e-mail: solving@solving-int.com

**GERMANY**  
SOLVING International GmbH  
Nussbaumstrasse 4  
80336 Munich  
Tel.: +49 89 51 26 78 0  
Fax: +49 89 51 26 78 22

**ITALY**  
SOLVING International (Milan)  
Via Zebedia, 5  
20123 Milan  
Tel.: +39 02 722 75 1  
Fax: +39 02 722 75 220

SOLVING International (Rome)  
Via Isonzo, 42  
00198 Roma  
Tel.: +39 06 853 72 91  
Fax: +39 06 853 72 942

**JAPAN**  
INTERNATIONAL SYNERGY, IS  
Dai 5 Nagamori Bldg 6F  
12, Nando-Cho - Shinjuku-ku  
162 0837 Tokyo  
Tel.: +81 3 5206 2218  
Fax: +81 3 5206 2217

## SPAIN

SOLVING IBERICA  
Avenida Diagonal, 482  
08006 Barcelona  
Tel.: +349 3 415 47 11  
Fax: +349 3 415 59 84

SOLVING INNOVATION  
PARTNERS  
Paseo de la Castellana 115, 5º izq.  
28046 Madrid  
Tel.: +34 91 417 09 22  
Fax: +34 91 417 09 21

**SWEDEN**  
FRANCE  
BOHLIN & STROMBERG  
St Eriksgatan 113  
Box 6732  
11385 Stockholm  
Tel.: +46 8 522 560 00  
Fax: +46 8 522 560 01

**U.K.**  
SOLVING International UK Ltd  
2 Brunel Court  
Rudheath Way  
Northwich  
CW9 7LP  
Tel.: +44 (0) 1606 33 11 22  
Fax: +44 (0) 1606 33 84 00

**UNITED STATES**  
SOLVING MERITUS  
950 Third Avenue 28th floor  
New York, NY 10022  
Tel.: +1 212 745 91 01  
Fax: +1 212 745 91 19

SOLVING International  
1899 Powers Ferry Road  
Suite 205  
Atlanta, GA 30039  
Tel.: +1 800 637 4887  
Fax: +1 770 988 2626

(Sec-Klc/Rs/Adnkronos)  
18-GIU-01 12:27

ADN0063 6 ECO 0 R01 ECO NAZ

**SOLVING INTERNATIONAL:** ACQUISTA IL 60% DI EFESO CONSULTING

Roma, 18 giu. - (Adnkronos) - Alleanza strategica tra la Solving International ed Efeso Consulting. Il gruppo di consulenza Parigino ha acquistato una partecipazione del 60% di Efeso che la sede ha Londra e una forte presenza sul mercato italiano.

''Questo accordo - dice Simone Fubini, presidente di Solving Italia - è un'importante opportunità di sviluppo per il gruppo Solving International, in particolare in Italia dove Efeso è presente nelle principali realtà industriali nazionali''.

**Radiocor** - Milano, 1

Vitaminic: accordo c

Milano - Vitaminic e per la commercializza Vitaminic Music Club, abbonamento alla music all'intesa, tutti gli 700 MB di Verbatim cor scaricare legalmente e Vitaminic Music Club.

Jabil: completa acquisi Italia

Milano Jabil Circuit ha impianti della Marconi Marcianise, in Italia, e in Gran Bretagna.

Banca Lombarda: lancia m

Milano Direzione Futuro e' il nuovo Piano individuale di previdenza proposto dalle banche del gruppo Banca Lombarda e Piemontese e realizzato in collaborazione con Lombarda Vita.

Al prodotto e' abbinata una speciale polizza Long Term Care a copertura della perdita dell'autosufficienza.

**Solving International:** acquista 60% di Efeso Consulting

Milano - Solving International ha concluso un'alleanza, con l'acquisizione di una partecipazione azionaria del 60%, con la societa' di consulenza Efeso Consulting.

Blu: al via Servizio calcio mercato

Milano - Tutti gli appassionati di calcio potranno ricevere via sms, grazie a Blu, notizie sulle trattative ufficiali e ufficiose riguardanti il calcio mercatosemplicemente chiamando il numero 4404...  
londo una o due squadre di...  
mazioni...

# Che cosa scrivono di noi

