

27-06-2017: La società ha deciso di adottare la soluzione in Cloud di Nova Systems

Multilogistics sceglie BeOne: "Ci permetterà di risparmiare risorse per ricerca e sviluppo"

Il managing director Mirizzi: "Nova Systems è un partner che ci segue da anni"



"La crescita della nostra azienda è connessa al legame sempre più stretto tra il settore forwarding e la supply chain, in un contesto che non è più quello classico di fornitore e cliente, ma di partenariato, con un rapporto diretto e immediato". Massimo Mirizzi, managing director di Multilogistics, guida una società in forte sviluppo, con sedi a Genova, Torino, Milano, Verona, Bologna e in Spagna a Barcellona e Valencia. "Nei prossimi anni è nostra intenzione accrescere il mercato negli Stati Uniti e in Asia", sostiene Mirizzi, secondo il quale "il settore dei trasporti in Italia è in netto miglioramento".

Qual è, a suo avviso, lo stato di salute del settore?

In Italia il settore è sicuramente in crescita. Negli ultimi anni il business è aumentato, in particolare grazie all'esportazione. Il futuro del settore aereo e marittimo dipenderà molto dalle alleanze che si stanno prospettando tra i vettori, con la possibilità di avere meno concorrenza nell'offerta dei servizi. Si potrebbe tornare a una *conference*, con la creazione di un'associazione tra vettori per prendere le decisioni più strategiche.

Fra le modalità ferroviaria, marittima e stradale qual è la più deficitaria?

È ancora presto per dare un giudizio sul settore ferroviario e anche quello marittimo è un *work in progress*, per cui non ci sono ancora certezze sul futuro di questi due ambiti. Il trasporto aereo invece è migliorato, anche grazie all'adeguamento di Cargo Malpensa agli standard europei.

La riforma Delrio ha portato all'accorpamento di alcuni porti. Crede che sia stata una scelta molto o poco coraggiosa?

La ritengo una riforma propositiva, che potrà dare nuovi impulsi al business dei trasporti. Sono dell'idea che negli snodi principali occorra accorpate il più possibile per essere competitivi, sul modello dei grandi porti del Nord Europa.

L'Italia è attrezzata per la modalità break bulk?

Lo è principalmente nei porti minori, dove c'è maggiore flessibilità. Le realtà abituate a trattare grandi numeri faticano in questo senso. Multilogistics è in grado di fornire soluzioni per spedizioni break bulk per tutte le destinazioni. Da sempre siamo specializzati nell'impiantistica e nei progetti: studiamo la spedizione e proponiamo al cliente la modalità più efficace. In questo senso ci sentiamo più partner che fornitore.

Quali sono gli altri servizi che offrite ai vostri clienti?

Ci occupiamo di spedizioni aereo, mare, terra e di supply chain avanzata, dove, oltre al classico magazzino conto terzi, offriamo un servizio a valore aggiunto, con la lavorazione della merce. Multilogistics è in piena crescita e abbiamo realizzato un nuovo magazzino di circa 13500 metri quadrati nella sede di Milano, adatto sia alle attività di supply chain che di forwarding.

Da un punto di vista operativo, com'è maturata la scelta di non avere un consulente IT interno all'azienda?

Per gestire le attività dell'azienda abbiamo adottato la soluzione BeOne di Nova Systems, che ci permetterà di risparmiare risorse da investire in ricerca, sviluppo e in servizi di *customer service*, allo scopo di accrescere il business aziendale. È stata una scelta di fiducia verso Nova Systems, un partner che ci segue da anni.

Quali sono le funzionalità da cui pensate di poter trarre maggior beneficio?

Il modulo *Customer Relationship Management* ci permette di mettere ordine al comparto commerciale e di gestire in modo puntuale il rapporto con i clienti. La *Business Intelligence* ci mette nelle condizioni di operare scelte strategiche, anche da un punto di vista marketing. BeOne è un sistema intuitivo e quindi propositivo, accompagna il lavoro degli operatori e li guida nelle varie fasi del lavoro giornaliero.