

27-06-2017: La sociedad ha decidido adoptar la solución en nube de Nova Systems

Multilogistics elige BeOne: "Nos permitirá ahorrar en recursos de investigación y desarrollo"

El Director Ejecutivo Mirizzi: 'Nova Systems es un socio que nos acompaña desde hace años'



"El crecimiento de nuestra empresa está relacionado con un vínculo cada vez más estrecho entre el sector del seguimiento y la cadena de suministro, en un contexto que ya no encaja en el clásico modelo proveedor - cliente, sino en el societario, con una relación directa e inmediata". Massimo Mirizzi, Director Ejecutivo de Multilogistics, guía una sociedad en fuerte desarrollo, con sedes en Bolonia, Génova, Milán, Turín, Verona, y, en España, en Barcelona y Valencia. "Tenemos la intención de ampliar el mercado a los Estados Unidos y a Asia en los próximos años", sostiene Mirizzi, según quien "el sector de los transportes en Italia presenta una neta mejora".

¿Cuál es, según su punto de vista, el estado de salud del sector?

En Italia el sector seguramente está creciendo. En los últimos años el negocio ha aumentado, sobre todo gracias a la exportación. El futuro del sector aéreo y marítimo dependerá mucho de las alianzas que estamos proyectando entre los vectores, con la posibilidad de contar con una menor competencia en la oferta de servicios. Se podría volver a una *conference*, con la creación de una asociación entre vectores para tomar las decisiones más estratégicas.

Entre las modalidades ferroviaria, marítima y terrestre, ¿cuál es la más deficitaria?

Todavía es pronto para juzgar el sector ferroviario así como el marítimo, que son trabajos en curso, por lo que todavía no tenemos certezas sobre el futuro de estos dos ámbitos. Sin embargo, el transporte aéreo ha mejorado, sobre todo gracias a la adecuación de Cargo Malpensa a las normas europeas.

La reforma Delrio ha dado lugar a la consolidación de algunos puertos. ¿Cree que ha sido una decisión muy valiente?

La considero una reforma proponente, que podrá dar nuevos impulsos al sector de los transportes. Creo que en las articulaciones principales hace falta consolidarse lo máximo posible para ser competitivos, si lo comparamos con el modelo de los grandes puertos del norte de Europa.

¿Italia está preparada para la modalidad fraccionada?

Lo está principalmente en los puertos menores, donde existe una mayor flexibilidad. A las realidades acostumbradas a tratar grandes números les cuesta, en este sentido. Multilogistics es capaz de ofrecer soluciones para expediciones fraccionadas a todos los destinos. Desde siempre nos hemos especializado en las instalaciones y en los proyectos: estudiamos la expedición y proponemos al cliente la modalidad más eficaz. En este sentido nos sentimos más como un socio que como un proveedor.

¿Cuáles son los demás servicios que ofrecéis a vuestros clientes?

Nos ocupamos de expediciones aéreas, marítimas, terrestres y de la cadena de suministro avanzada donde, además del clásico almacén por cuenta de terceros, ofrecemos un servicio con un valor añadido, donde trabajamos la mercancía. Multilogistics está en pleno crecimiento y hemos realizado un nuevo almacén de unos 13500 m² en la sede de Milán, perfecto para las actividades de cadena de suministro y las de seguimiento.

Desde el punto de vista operativo, ¿cómo ha madurado su decisión de no contar con un asesor en Tecnologías de la Información en la empresa?

Para dirigir las actividades empresariales hemos adoptado la solución BeOne de Nova Systems, que nos permitirá un ahorro de recursos que podemos invertir en investigación, desarrollo y en los servicios de atención al cliente, pudiendo aumentar el volumen empresarial. Ha sido una elección de confianza con Nova Systems, un socio que nos sigue desde hace años.

¿Cuáles son las funciones que cree más beneficiosas para usted?

El módulo *Dirección de la relación con el cliente* nos permite ordenar el departamento comercial y dirigir de modo puntual la relación con los clientes. La *Inteligencia Empresarial* nos permite tomar decisiones estratégicas, incluso desde un punto de vista del *marketing*. BeOne es un sistema intuitivo y, por lo tanto, propositivo, que acompaña las tareas de los trabajadores y los guía en las distintas fases del trabajo diario.