

29-06-2017: Die Gesellschaft hat sich für die Software mit Cloud-Lösung von Nova Systems entschieden

Multilogistics wählt BeOne: „Diese Lösung ermöglicht uns Ressourcen einzusparen und diese in Forschung und Entwicklung zu investieren“

Managing Director Mirizzi: „Nova Systems ist unser Partner, der uns seit Jahren begleitet“



„Das Wachstum unseres Unternehmens hängt mit der immer engeren Beziehung zwischen dem Forwarding und der Supply Chain zusammen, in einer nicht mehr klassischen Geschäftsbeziehung Unternehmen-Kunde, sondern in einer Partnerschaft, mit einem direkten und unmittelbaren Kontakt“. Massimo Mirizzi, Managing Director von Multilogistics, leitet eine Gesellschaft, die sich in starkem Wachstum befindet, mit Niederlassungen in Genua, Turin, Mailand, Verona, Bologna, und in Spanien in Barcelona und Valencia. Wir beabsichtigen, in den nächsten Jahren in die vereinigten Staaten und nach Asien zu expandieren“, sagt Mirizzi, demzufolge der Transportsektor in Italien sich eindeutig im Aufschwung befindet“.

Was ist Ihrer Meinung nach der Gesundheitszustand des Sektors?

In Italien befindet sich der Sektor im Wachstum. In den letzten Jahren hat das Business Fahrt aufgenommen, insbesondere dank des Exports. Die Zukunft des Luftfahrts- und Seetransports wird stark von den Allianzen abhängen, die sich zwischen den Beförderern abzeichnen, mit der Möglichkeit, weniger Konkurrenz bezüglich des Leistungsangebots zu haben. Man könnte auch an eine *Konferenz* denken, sodass eine Vereinigung zwischen den Beförderern entsteht, um strategisch wichtige Entscheidungen zu fällen.

Wenn man den Eisenbahn-, See- und Straßentransport miteinander vergleicht, welcher ist der defizitärste?

Es ist noch zu früh, um sich über den Eisenbahnsektor ein Urteil erlauben zu können, und auch der Seetransport ist ein *work in progress*, deshalb gibt es noch keine Sicherheit für die Zukunft dieser zwei Sektoren. Der Luftfahrttransport hat sich verbessert, auch dank der Anpassung von Cargo

Malpensa an die europäischen Standards.

Die Reform Delrio hat zur einer Zusammenlegung einiger Häfen geführt. Glauben Sie, dass dies eine sehr mutige Entscheidung war?

Ich halte sie für eine konstruktive Reform, die dem Transportbusiness neue Impulse geben kann. Ich bin der Meinung, dass es nötig ist, so viel wie möglich Hauptknotenpunkte zusammenzulegen, um wettbewerbsfähig zu sein, so wie das an den großen Häfen Nordeuropas durchgeführt wird.

Ist Italien für den Massenstückgut-Modus ausgerüstet?

Das ist es hauptsächlich in den kleineren Häfen, wo mehr Flexibilität besteht. Die Häfen, die mit großen Zahlen arbeiten, haben in diesem Sinne etwas Mühe. Multilogistics ist imstande, Lösungen für Massenstückgut-Transport für alle Bestimmungsorte zu liefern. Seit jeher sind wir auf den Anlagenbau und in der Planung spezialisiert: Wir durchdenken die Spedition und schlagen dem Kunden die effizienteste Modalität vor. In diesem Sinne fühlen wir uns mehr Partner als Anbieter.

Welche Leistungen bieten Sie Ihren Kunden noch?

Wir kümmern uns um den Transport auf dem Luft, See- und Landweg und um die erweiterte Belieferungskette. Abgesehen von der Lagerung auf fremde Rechnung, bieten wir mit der Verarbeitung der Waren eine Zusatzleistung. Multilogistics befindet sich in vollem Wachstum und wir haben ein neues Lagerhaus von etwa 13500 Quadratmetern im Firmensitz von Mailand errichtet, das für alle Tätigkeiten der Belieferungskette und des Forwarding-Sektors geeignet ist.

Wie ist es betrieblich gesehen zur Entscheidung gegen einen betriebsinternen IT-Berater gekommen?

Um die betrieblichen Tätigkeiten auszuführen, haben wir die BeOne-Lösung von Nova System eingeführt, die es uns ermöglicht, Ressourcen zu sparen, die in Forschung, Entwicklung und Customer-Service investiert werden können, um das Unternehmensbusiness anzukurbeln. Es war eine Entscheidung des Vertrauens gegenüber Nova Systems, einem Partner, der uns seit Jahren begleitet.

Aus welchen Funktionen glauben Sie, die meisten Vorteile ziehen zu können?

Das Modul *Customer Relationship Management* ermöglicht es uns, den kommerziellen Bereich in Ordnung zu halten und die Geschäftsbeziehung zu unseren Kunden termingerecht zu managen. *Business Intelligence* ermöglicht es uns, strategisch wichtige Entscheidungen zu treffen, auch in Bezug auf Marketing. BeOne ist ein intuitives System, das die Arbeit der Operatoren begleitet und diese durch die verschiedenen Phasen des Tagesablaufs führt.