

09-11-2017: Das Unternehmen wurde für die Lösung in Cloud BeOne ausgezeichnet

## Nova Systems erhält „Logistiker des Jahres“

*Die Anerkennung wurde von Assologica vergeben*



Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass Nova Systems am Freitag, den 20. Oktober, in Mailand, dank der Lösung in Cloud BeOne die Ausgabe 2017 des „Logistiker des Jahres“ gewonnen hat. Die Auszeichnungen wurden von **Assologica, Assologica Cultura e Formazione** und von der Monatsschrift **Euromerci** an Unternehmen verliehen, die im Laufe des Jahres innovative Projekte umgesetzt haben.

Die Auszeichnung wurde **vom CEO von Nova Systems Valerio Avesani** entgegengenommen, der betonte: „Ich bedanke mich an dieser Stelle bei allen Angestellten und Mitarbeitern, die mit ihrer wertvollen Arbeit und ihrem täglichen Engagement dem Unternehmen zu dieser renommierten Auszeichnung im internationalen Speditions-, Transport-, Zoll- und Logistik-Sektor verholfen haben.“

In der Begründung für die Anerkennung Erklärung von Assologica liest man, dass BeOne „die Cloud-Lösung von Nova Systems für die Welt des internationalen peditions-, Zoll-, Transport- und Logistik-Sektor ist. In der Software von Nova Systems ist der WMS vollständig mit den anderen Modulen der Suite BeOne integriert. Die Lösung unterstützt die Aktivitäten von Unternehmen, die sowohl B2C und B2B in ihrem Kerngeschäft, im Bereich der Logistik und Verwahrung für Dritte, betreiben.“

Zu den verschiedenen Funktionen der Lösung, besagt das Schreiben weiter, gehört „BeOne

Analytics: Das System für Datenerhebung analysiert die Phänomene, Problemursachen und die erhaltene Leistung, um die Betriebs-, Filialen und Verkehrsabläufe zu bewerten. Die Suite umfasst auch Management-Kontrolle, Buchhaltung, Zollabwicklung, elektronische Archivierung (Dokumentenmanagementsystem), Datenaustausch (EDI), Radiofrequenzidentifikation (RFID) und das Management der Engpässe (COD), Vorausnahmen und Paletten. Customer Relationship Management (CRM) ist ebenfalls vorhanden: Es ermöglicht dem Management, die Kundenbindung durch die Erschließung neuer Marktsegmente, die Verbesserung der Interaktion zwischen den Unternehmensbereichen, die Steigerung der Produktivität und die Erleichterung der Geschäftstätigkeit zu verbessern.