

19-02-2018: Die Gesellschaft aus Pordenone hat seit jeher eine innovative Berufung

Formaro: „Die Zollinnovationen, Entwicklungschance“

Die historische Gesellschaft aus Pordenone hat die Cloud-Lösung BeOne von Nova Systems eingeführt



FORMARO
TAILOR MADE LOGISTICS

ABBRACCIA IL FUTURO
con **BeOne**

Formaro ha scelto di abbracciare il futuro con **BeOne**, la soluzione in Cloud di **Nova Systems** realizzata per il settore delle spedizioni internazionali, dei trasporti, delle dogane e della logistica.

beOne
CLOUD FORWARDING SUITE

ALESSANDRO FORMARO
CEO - FORMARO SRL

LORENZO ANTONINI
SALES MANAGER - NOVA SYSTEMS

Ein historisches Unternehmen mit einer stark innovativen Berufung. Formaro Spedizioni Srl gründete seine Wurzeln 1985 in Pordenone, im Herzen des produktiven Nordostitaliens. Seitdem hat das Unternehmen individuelle Lösungen zu seinem eigenen Credo gemacht, wobei es stets die neuesten Technologien auf dem Markt einsetzt. „Wir gehörten 1998 zu den ersten, die Cloud-Lösungen von Nova Systems einsetzten. Das war eine siegreiche Entscheidung“, erklärt Alessandro Formaro, der CEO von Formaro Spedizioni Srl.

Maßgeschneiderte Lösungen sind Ihr Vorrecht. Welche Leistungen sind Ihren Kunden vorbehalten?

Die Schaffung maßgeschneiderter Lösungen gewinnt in der Welt der internationalen Logistik und des Versands zunehmend an Bedeutung. Das ist für uns fast selbstverständlich, denn wir sind es gewohnt, in den verschiedenen Transportsektoren flexibel zu sein, da wir aus dem Zollsektor kommen und somit sehr unterschiedliche Alltagsprobleme lösen. Im Laufe der Jahre haben wir Dienstleistungen im Straßen-, See- und Luftfrachtspedition entwickelt und sind zu IATA-Agenten geworden. Mit der Einführung von „Zoll- und Steuerlagern“ haben wir auch mit der Lagerung in- und ausländischer Waren begonnen. Gemeinsam mit unseren Kunden führen wir von einer Analyse der Unternehmensziele ausgehend einen strategischen Prozess aus Untersuchung, Vergleichs und Kontrolle durch, der zur Identifizierung der besten Transportlösungen führt. Zusätzlich zu den bereits zahlreichen Zulassungen, die unser Unternehmen zur Ausübung seiner Tätigkeit erhalten hat, haben wir in diesem Jahr die AEOF-Zertifizierung erhalten, die eine weitere Garantie für Professionalität und gute Arbeit darstellt.

Einer der Hauptbereiche, in denen Sie tätig sind, ist der Zollsektor, der in jüngster Zeit im Zentrum einer Revolution der Vorschriften stand. Was bedeutet es für Sie?

Das war sicher eine Chance für die Entwicklung und ermöglichte es uns, unser Unternehmen zu stärken. Wir bieten ausgelagerte Dienstleistungen für die Abwicklung aller Zollaktivitäten, sowohl für den Import als auch für den Export. Bei den jüngsten Innovationen geht es nicht mehr um Papier, sondern um Informationsfluss. Zu den Neuerungen gehört die elektronische Akte, mit den Dokumenten, die die auf den Zollschein beziehen und digital gespeichert werden können. Nova Systems, deren Kunde wir sind, entwickelt die Möglichkeit, die zentrale Zoll-Anlaufstelle direkt aus der BeOne-Lösung heraus abzufragen, um die operativen Aktivitäten weiter zu beschleunigen.

Sie gehören zu den historischen Kunden von Nova Systems ...

Das Unternehmen war eines der ersten, das 1998 das Cloud-System in Italien eingeführt. Wir waren bereits deren Kunde und haben diese neue Technologie sofort übernommen, wodurch wir die Anschaffungskosten der IT-Infrastruktur deutlich senken konnten. Heute sind wir dank der BeOne-Lösung in der Lage, alle Unternehmensprozesse zu managen, auch dank einer ständigen Aktualisierung der Applikationsplattform. In diesem Sinne verstehen wir uns mehr als Partner denn als Kunde: Wir stellen Nova Systems unser Know-how insbesondere im Zollbereich zur Verfügung.

Wie wirkt sich der Einsatz einer integrierten Lösung auf ein komplettes Unternehmen wie Formaro Spedizioni aus?

Wir arbeiten mit allen BeOne-Modulen. Die Tatsache, dass es sich um eine vollständig integrierte Lösung handelt, ist ein großer Vorteil. Das Zollmodul ist mit dem Rest der Suite, zu der auch TMS, WMS und Buchhaltung gehören, verbunden. Business Intelligence ist für uns auch zu einem unverzichtbaren Werkzeug für die Unternehmensstrategie geworden, ebenso wie CRM, das für die Kundenbindung immer wichtiger wird und gleichzeitig neue Marktsegmente erschließt.