

24-05-2017: Sinergy è una delle principali società in Italia ad operare nel settore NVOCC

Cavalieri di Sinergy: "Interattività e un'interfaccia semplice sono i punti di forza di BeOne"

Il fondatore della società genovese: "Nova Systems ci ha affiancato nel nostro sviluppo"



"L'accorpamento dei porti di Genova e Savona rappresenta il punto di partenza per un importante rilancio del settore. Occorre fare sistema per competere con i porti del Nord Europa". Marco Cavalieri, titolare e fondatore di Sinergy Cargo assieme a Davide Onnis e Luigi Troiani, guarda con ottimismo alla fusione dei porti e traccia una panoramica sulle sfide che il settore dovrà affrontare nell'ambito di un mercato in continua evoluzione.

Sinergy è una delle principali società in Italia ad operare nel settore NVOCC, con servizi di groupage import ed export e ha scelto la soluzione BeOne di Nova Systems per gestire i propri servizi. "Lo sviluppo del settore richiede precisione e velocità, ma per noi rimane prioritario anche il contatto con il cliente", sostiene Cavalieri.

La recente riforma della portualità ha portato all'accorpamento dei porti di Genova, Savona e Vado Ligure. Qual è il suo giudizio a proposito di questa operazione?

È una decisione che auspico da tempo. Sono sempre stato dell'idea che la fusione delle autorità portuali liguri fosse un'operazione necessaria. Oggi occorre fare sistema per competere con i porti del Nord Europa, per questo il mancato coinvolgimento dell'autorità portuale della Spezia rappresenta un'occasione persa per creare un grande bacino nel West Med.

Il ministro Graziano Delrio ha definito la "fusione" di Genova, Savona e Vado Ligure il nuovo "porto d'Italia". E' un'espressione che lei condivide?

Storicamente il porto di Genova ha sempre avuto questa vocazione. La nuova autorità portuale dovrà dimostrare di essere vicino alle piccole e medie imprese, per favorire la creazione di nuove occasioni di business. Con questa operazione Genova e Savona diventeranno uno dei poli principali del West Med per quanto riguarda il settore dei contenitori, anche grazie all'avvento di Vado.

In base alla sua esperienza, quali dovrebbero essere le priorità del nuovo presidente dell'Autorità di sistema portuale, Paolo Signorini?

Sono molto fiducioso riguardo alle capacità di Signorini. Il suo ruolo sarà quello di garante e di propulsore per lo sviluppo del porto di Genova. Dovrà essere in grado di creare sinergia tra le grandi compagnie e i piccoli spedizionieri e operatori logistici. L'affermazione del porto di Rotterdam si fonda su queste basi. A Genova sono presenti oltre 600 società nell'ambito shipping e logistico e secondo alcuni recenti studi abbiamo sul territorio un'industria che, se adeguatamente sviluppata, potrebbe impiegare il doppio delle persone che lavorano attualmente.

Se parliamo di competitività e capacità di resistere alla concorrenza, soprattutto straniera, che cosa manca oggi alla Liguria centro-occidentale?

Il nostro vero punto debole è rappresentato dalla mancanza di tratte ferroviarie e terrestri. Abbiamo un mercato florido come quello svizzero a neanche 200 chilometri di distanza, ma il volume di business gestito dal porto di Genova è esiguo rispetto ad altri porti d'Europa. La realizzazione completa della strada a mare, che sono consapevole richieda investimenti notevoli, sarebbe una boccata d'ossigeno.

All'interno di un settore che è in continua evoluzione come si posiziona Sinergy Cargo?

Oggi per quanto riguarda l'import siamo presenti nei principali mercati, tra cui Cina, Stati Uniti, Sud America e India, mentre per l'export operiamo in tutto il mondo. Sinergy è nata nel 2006. Nonostante il periodo non favorevole di congiuntura economica siamo riusciti a crescere costantemente, anno per anno. Questo è avvenuto anche grazie alla collaborazione con partner che hanno seguito lo sviluppo della nostra azienda da vicino, in particolare per quanto riguarda la parte informatica.

Per quale motivo ritiene strategia la scelta della soluzione software?

Oggi per essere competitivi occorre essere al passo con le ultime innovazioni. Quando è nata Sinergy Cargo abbiamo scelto Nova Systems, un partner che ci ha affiancato nel nostro sviluppo. Trovo che l'efficacia della soluzione BeOne di Nova Systems sia dovuta principalmente alla semplicità dell'interfaccia e alla sua interattività. Vengono continuamente rilasciate release e anche noi ci sentiamo di aver affinato il prodotto con alcune indicazioni, che poi vengono messe a disposizione di tutti gli utenti del gestionale applicativo.

Da quali funzionalità di BeOne state traendo maggior beneficio?

L'integrazione dei moduli è uno dei vantaggi principali della suite in Cloud di Nova Systems. È una soluzione che pone al centro il rapporto con il cliente e fornisce uno strumento strategico di analisi e di Business Intelligence fondamentale per migliorare il marketing aziendale. Dall'offerta al booking, siamo in grado di seguire interamente l'analisi. Oggi è importante per noi la parte mobile e

anche in questo caso Nova Systems ha raccolto la sfida.

Quali sono le vostre prospettive future?

Il futuro del settore è rappresentato dall'e-commerce. Il nostro è un mondo che corre: l'evoluzione del trasporto richiede precisione e velocità, ma per competere nel mercato è indispensabile mantenere un contatto diretto costante con il cliente, anche grazie alle nuove tecnologie. Questo aspetto sta lentamente scomparendo, ma per noi fa ancora la differenza.