

07-11-2017: OTS raggiunge lo storico traguardo dei 35 anni di attività

## “La soluzione software integrata porta un vantaggio competitivo”

*La Managing director di OTS Bernardi spiega come la soluzione BeOne abbia migliorato la gestione dei processi aziendali*



**DANIELA BERNARDI**  
MANAGING DIRECTOR - OTS SPA

**LUCA BARONI**  
PROJECT MANAGER - NOVA SYSTEMS

  
**ABBRACCIA IL FUTURO**  
con **BeOne**

OTS 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.

  
CLOUD FORWARDING SUITE

“Nella vita di un uomo 35 anni corrispondono spesso a un’età di maturazione, di raggiungimento dei propri obiettivi personali e lavorativi. Ecco, allo stesso modo, anche OTS per i suoi 35 anni punta a realizzare al massimo le proprie prospettive di crescita”. L’anno prossimo OTS raggiungerà un traguardo storico e la Managing director Daniela Bernardi traccia un bilancio degli obiettivi futuri e di partnership, come quella con Nova Systems, che contribuiscono allo sviluppo aziendale.

### **Quali sono i servizi offerti da O.T.S.?**

Nel corso degli anni ci siamo evoluti, sviluppando ulteriori servizi rispetto a quelli di spedizioni import ed export che da sempre ci contraddistinguono. Puntiamo ad essere per i nostri clienti l’unico punto di riferimento per le loro necessità di trasporto. La nostra offerta oggi si è adeguata a questo nostro obiettivo: offriamo servizi di export, import, crosstrade da e per qualsiasi destinazione, trasporti eccezionali, servizi di trasporto fieristici, consulenza doganale, logistica.

**O.T.S. ha inoltre ampliato di recente i propri servizi camionistici, a supporto del mercato export delle aziende italiane.**

Abbiamo di recente ampliato i nostri servizi camionistici aggiungendo nuove destinazioni come Grecia, Lituania, Lettonia, Estonia, Bielorussia, Kazakistan a quelle che per noi sono ormai consolidate dagli anni: Russia, Svizzera...

Abbiamo scelto di potenziare il servizio terrestre in modo da adeguarlo alla nostra offerta aerea e marittima, scegliendo quelle destinazioni dove assistiamo ad uno sviluppo dei mercati e in cui i

prodotti italiani riscuotono successo. Con questo ulteriore servizio vogliamo confermare quella che è la nostra mission: aiutare la PMI italiana ad internazionalizzarsi, seguendo i nostri clienti nelle loro esportazioni non solo sotto l'aspetto del trasporto, ma offrendo loro un'assistenza a completa e personalizzata, anche nella preparazione dei documenti o in ambito doganale se e dove necessario.

**Lo sguardo di O.T.S. è costantemente rivolto anche all'estero. In cosa consiste lo "Sportello Unico Usa"?**

Abbiamo ideato Sportello Unico USA con l'obiettivo di integrare tutte le informazioni e i servizi che servono alle aziende italiane per investire e lavorare con successo negli USA. Questa soluzione è stata ideata per quei clienti che stanno approcciando o hanno intenzione di approcciare il mercato statunitense. Quello USA è molto diverso rispetto a quello europeo e non può essere affrontato allo stesso modo. Le difficoltà del mercato americano sono note, così come la nostra volontà ad offrire ai clienti un servizio 'su misura'. Negli USA operiamo con successo da oltre 30 anni, interagendo concretamente con il Governo e con i nostri broker, ma è necessario prima partire dall'ascolto del cliente e delle sue necessità, così da trovare la soluzione che più si adattano alle sue esigenze.

**In un mercato in continua evoluzione O.T.S. ha investito in un altro ambito strategico, quello dell'innovazione. Com'è maturata la scelta di adottare il Cloud?**

Puntiamo ad essere una certezza per i nostri clienti e per far questo dobbiamo ridurre al minimo i rischi e le possibilità di errore al nostro interno. Lavorare in modalità Cloud ci ha offerto nuovi standard di sicurezza, disponibilità ed affidabilità, che ben presto hanno compensato la diffidenza a non possedere più fisicamente i dati nei nostri sistemi. Adottando le soluzioni Cloud di Nova Systems abbiamo anche ridotto di molto l'utilizzo della carta stampata, con un conseguente risparmio economico ed una rinnovata coscienza 'green'. Il passaggio a sistemi virtualizzati è stato da subito così positivo per noi che la scelta del Cloud è stata poi proiettata su tutto il software a disposizione in azienda, non solo nell'ERP: ad esempio abbiamo adottato soluzioni Cloud anche nella posta elettronica.

**Quali sono i servizi software e i moduli della soluzione BeOne di Nova Systems che sono diventati essenziali nella gestione aziendale?**

Abbiamo adottato il TMS, il CRM e la Business Intelligence ormai 2 anni fa e, dopo un primo periodo di personalizzazione del software, siamo felici della scelta presa. Credo che tutte le aziende puntino ad avere un partner unico a cui rivolgersi e di cui fidarsi.

**I moduli della soluzione, tra cui TMS, Dogana, CRM, Contabilità e Business Intelligence, sono completamente integrati tra loro. Crede sia un vantaggio competitivo?**

Assolutamente sì, in questo modo abbiamo avuto un unico interlocutore nell'espore le nostre richieste ed abbiamo eliminato fastidiosi problemi di mancanza di sincronia tra prodotti software di

fornitori differenti.