

15-02-2018: La società con sede a Pordenone ha da sempre una vocazione innovativa

## Formaro: “Le innovazioni doganali occasione di sviluppo”

*La storica società di Pordenone ha adottato la soluzione in Cloud BeOne di Nova Systems*



**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

Un'azienda storica, con una forte vocazione innovativa. Formaro Spedizioni Srl fonda le sue radici a Pordenone nel 1985, nel cuore del produttivo nord-est. Da allora ha fatto delle soluzioni personalizzate il proprio credo, servendosi sempre delle ultime tecnologie presenti sul mercato. “Siamo stati tra i primi, nel 1998, ad adottare le soluzioni in Cloud di Nova Systems. Una scelta che si è rivelata vincente”, spiega Alessandro Formaro, CEO di Formaro Spedizioni Srl.

**Le soluzioni *Taylor made* sono una vostra prerogativa. Quali sono i servizi riservati ai vostri clienti?**

Creare soluzioni su misura nel mondo della logistica e delle spedizioni internazionali è sempre più importante. Per noi è quasi naturale perché avendo un'estrazione doganale e quindi risolvendo problematiche quotidiane molto diverse fra loro siamo abituati ad essere flessibili nelle varie modalità di trasporto. Negli anni abbiamo sviluppato servizi di spedizioni stradali, marittimi e aerei e siamo diventati agenti IATA. Abbiamo iniziato l'attività di stoccaggio merci nazionali ed estere anche con l'introduzione dei “Depositi doganali e fiscali”. Con i nostri clienti partiamo dall'analisi degli obiettivi commerciali e intraprendiamo insieme un percorso strategico fatto di studio, confronto e verifica, che sfocia nell'individuazione delle migliori soluzioni di trasporto. Oltre alle già numerose autorizzazioni di cui beneficia la nostra società per svolgere la propria attività, quest'anno abbiamo conseguito la certificazione AEOF che rappresenta una ulteriore garanzia di professionalità e buon lavoro svolto.

**Uno dei principali settori in cui operate è quello doganale, che è stato di recente al centro di una rivoluzione normativa. Cosa ha comportato per voi?**

È stata sicuramente un'occasione di sviluppo e ha consentito un potenziamento della nostra azienda. Offriamo servizi in outsourcing per gestire tutte le attività doganali, sia import che export. Con le recenti innovazioni non si parla più di carta, ma di flussi informatici. Tra le novità introdotte c'è il fascicolo elettronico, che consente di archiviare in formato digitale i documenti relativi alle bolle doganali. Nova Systems, di cui siamo clienti, sta sviluppando la possibilità di interrogare lo sportello unico doganale direttamente dalla soluzione BeOne, per velocizzare ulteriormente le attività operative.

### **Siete tra i clienti storici di Nova Systems...**

La società nel 1998 è stata tra le primissime ad introdurre il Cloud in Italia. Noi eravamo già loro clienti e abbiamo adottato fin da subito questa nuova tecnologia, che ci ha consentito di ridurre notevolmente i costi iniziali relativi alle infrastrutture IT. Oggi grazie alla soluzione BeOne siamo in grado di gestire tutti i processi aziendali, anche grazie a un costante aggiornamento della piattaforma applicativa. In quest'ottica ci riteniamo più un partner che un cliente: mettiamo infatti a disposizione di Nova Systems il nostro know how, in particolare nel settore doganale.

### **Per un'azienda completa come Formaro Spedizioni quanto incide l'utilizzo di una soluzione integrata?**

Noi operiamo utilizzando tutti i moduli di BeOne. Il fatto che sia una soluzione totalmente integrata è un punto di vantaggio notevole. Il modulo della dogana è interfacciato con il resto della Suite, che comprende anche TMS, WMS e Contabilità. La Business Intelligence inoltre è diventata per noi uno strumento imprescindibile per la strategia aziendale, così come il CRM, che sta assumendo sempre più importanza per fidelizzare la clientela, acquisendo contestualmente nuove fette di mercato.