

19-02-2018: OTS erreicht das historische Ziel der Unternehmenstätigkeit von 35 Jahren

„Die integrierte Lösung führt zu einem Wettbewerbsvorteil“

OTS-Geschäftsführer Bernardi erklärt, wie die BeOne-Lösung das Geschäftsprozessmanagement verbessert hat



**ABBACCIA 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.

DANIELA BERNARDI
MANAGING DIRECTOR - OTS SPA

LUCA BARONI
PROJECT MANAGER - NOVA SYSTEMS

beone
CLOUD FORWARDING SUITE

Im Leben eines Menschen entsprechen 35 Jahre oft einem Alter der Reife, des Erreichens der persönlichen und beruflichen Ziele. In gleicher Weise strebt auch OTS danach, seine Wachstumsaussichten für die nächsten 35 Jahre zu maximieren. Im nächsten Jahr wird OTS einen historischen Meilenstein erreichen, und Geschäftsführerin Daniela Bernardi zieht Bilanz über zukünftige und partnerschaftliche Ziele, wie z.B. mit Nova Systems, die zur Entwicklung des Unternehmens beitragen.

Welche Leistungen bietet O.T.S.?

Im Laufe der Jahre haben wir uns weiterentwickelt und mehr Dienstleistungen entwickelt die über Import- und Exportsendungen hinausgehen, die uns immer ausgezeichnet haben. Unser Ziel ist es, für unsere Kunden der einzige Referenzpunkt für deren Ansprüche im Transportsektor zu sein. Unser heutiges Angebot wurde diesem Ziel angepasst: Wir bieten Export-, Import- und Crosstrade-Dienstleistungen von und nach jedem Zielort, Sondertransporte, Messetransporte und Zoll- und Logistikberatung.

O.T.S. hat vor kurzem auch seine eigenen LKW-Dienstleistungen erweitert, um den Exportmarkt italienischer Unternehmen zu unterstützen.

Vor kurzem haben wir unser Angebot bezüglich des LKW-Transports um neue Ziel wie Griechenland, Litauen, Lettland, Estland, Weißrussland, Kasachstan, zusätzlich zu den für uns konsolidierten Bestimmungsorten erweitert: Russland, Schweiz.....

Wir haben uns dafür entschieden, das Aufgebot an Land zu modernisieren, um es an unsere Luft- und Seefrachtangebote anzupassen, indem wir jene Bestimmungsländer auswählten, in denen wir eine Marktentwicklung sehen und italienische Produkte erfolgreich vermarktet werden. Mit dieser zusätzlichen Leistung möchten wir unsere Mission bekräftigen: Den italienischen KMUs bei der Internationalisierung zu helfen, indem wir unsere Kunden bei deren Exporten nicht nur in Bezug auf den Transport begleiten, sondern ihnen auch eine vollständige und persönliche Unterstützung bieten, auch bei der Erstellung von Dokumenten oder der Zollabfertigung, wenn und wo nötig.

Steter Schwerpunkt für O.T.S. Ist das Ausland. Woraus besteht die „Zentrale Anlaufstelle für die USA“?

Wir haben die Zentrale USA-Anlaufstelle mit dem Ziel entwickelt, alle Informationen und Dienstleistungen zu integrieren, die italienische Unternehmen benötigen, um in die USA zu investieren und dort erfolgreich arbeiten zu können.

Diese Lösung ist für Kunden gedacht, die sich dem US-Markt nähern oder diesen erschließen wollen. Der amerikanische Markt unterscheidet sich stark vom europäischen und kann nicht auf die gleiche Weise angegangen werden. Die Schwierigkeiten des amerikanischen Marktes sind bekannt, ebenso wie unsere Bereitschaft, unseren Kunden einen „maßgeschneiderten“ Service zu bieten. In den USA sind wir seit mehr als 30 Jahren erfolgreich tätig und arbeiten konkret mit der Regierung und unseren Maklern zusammen, aber es ist notwendig, zunächst einmal vom Kunden und dessen Bedürfnisse auszugehen, um die Lösung zu finden, die diesen Bedürfnissen am besten entspricht.

In einem sich ständig entwickelnden Markt hat O.T.S. in einen weiteren strategischen Bereich investiert, die Innovation. Wie kam er zur Entscheidung, die Cloud-Lösung zu übernehmen?

Wir wollen für unsere Kunden eine Sicherheit darstellen, und dazu müssen wir die Risiken und möglichen Fehler in unserem Unternehmen minimieren. Die Arbeit im Cloud-Modus hat uns neue Standards in Bezug auf Sicherheit, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit ermöglicht, die das Misstrauen, keine physischen Daten mehr in unseren Systemen zu besitzen, schnell ausgleichen konnten. Durch den Einsatz der Cloud-Lösungen von Nova Systems haben wir auch den Verbrauch von bedrucktem Papier erheblich reduziert, was zu wirtschaftlichen Einsparungen und einem erneuerten „grünen“ Bewusstsein führt. Der Übergang zu virtualisierten Systemen war für uns so positiv, dass die Entscheidung für die Cloud-Lösung auf alle im Unternehmen verfügbaren Softwareprodukte projiziert wurde, nicht nur auf das ERP-System: So haben wir zum Beispiel Cloud-Lösungen auch in E-Mails übernommen.

Welche Software-Leitungen und Module der BeOne-Lösung von Nova Systems sind aus betriebswirtschaftlicher Sicht unverzichtbar geworden?

Vor 2 Jahren haben wir TMS, CRM und Business Intelligence eingeführt und nach einer anfänglichen Phase der Softwareanpassung sind wir mit der Wahl, die wir getroffen haben, zufrieden. Ich bin

davon überzeugt, dass alle Unternehmen einen einzigartigen Ansprechpartner und Vertrauenspartner anstreben.

Die Lösungsmodule, darunter TMS, Zoll, CRM, Buchhaltung und Business Intelligence, sind vollständig miteinander integriert. Halten Sie das für einen Wettbewerbsvorteil?

Ja, absolut, auf diese Weise hatten wir einen einzigen Ansprechpartner für unsere Anfragen, und die lästigen Probleme einer mangelnden Synchronität zwischen den Softwareprodukten verschiedener Hersteller waren beseitigt.