

06-03-2018: OTS alcanza logro histórico a los 35 años de actividad

“La solución integrada trae una ventaja competitiva”

La Managing director de OTS Bernardi explica cómo la solución BeOne ha mejorado la gestión de los procesos empresariales



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.

beone
CLOUD FORWARDING SUITE

“Durante la vida de un hombre los 35 años coinciden a menudo con una edad de maduración, de alcance de sus propios objetivos personales y laborales. Bueno, al mismo modo, OTS también apunta a realizar al máximo sus propias perspectivas de crecimiento”. El próximo año OTS conseguirá un logro histórico y la Managing director Daniela Bernardi hace un balance de los futuros objetivos y de cooperación, como la con Nova Systems, que contribuyen al desarrollo empresarial.

¿Cuáles son los servicios ofrecidos por O.T.S.?

A lo largo de los años hemos evolucionado, desarrollando otros servicios con respecto a los de expediciones de importación y exportación que desde el principio nos identifican. Aspiramos a ser el único punto de referencia para nuestros clientes y sus necesidades de transporte. Hoy en día nuestra oferta se ha adaptado a este objetivo nuestro: ofrecemos servicios de exportación, importación, crosstrade desde y hasta cualquier destino, transporte de carga excepcional, servicios de transporte feriales, consultoría aduanera, logística.

Además, recientemente O.T.S. ha ampliado sus propios servicios camioneros, en apoyo del mercado de exportación de las empresas italianas.

Hace poco hemos ampliado nuestros servicios camioneros añadiendo nuevos destinos como Grecia, Lituania, Letonia, Estonia, Belarús, Kazajstán a las que para nosotros ya están consolidadas hace años: Rusia, Suiza...

Hemos elegido potenciar el servicio terrestre de manera que sea adecuado a nuestra oferta aérea y

marítima, seleccionando aquellos destinos en los cuales asistimos a un desarrollo de los mercados y en los cuales los productos italianos tienen éxito. A través de este servicio adicional queremos confirmar lo que es nuestra misión: ayudar a las PYME italianas a internacionalizarse, siguiendo nuestros clientes en sus exportaciones no solo bajo el aspecto del transporte sino ofreciéndoles una asistencia completa y personalizada, incluso en la preparación de los documentos o en el ámbito aduanero donde y cuando sea necesario.

La mirada de O.T.S. está constantemente dirigida hacia el extranjero también. ¿En qué consiste la “Ventanilla Única Usa?”

Hemos ideado la Ventanilla Única USA con el objetivo de integrar todas las informaciones y los servicios que sirven a las empresas italianas para invertir y trabajar con éxito en los EEUU. Esta solución ha sido ideada por todos aquellos clientes que se están acercando o están planeando acercarse al mercado estadounidense. Este último es muy diferente del europeo y no puede ser abordado a la misma manera. Las dificultades del mercado estadounidense son bien conocidas, así como nuestra voluntad de ofrecer a los clientes un servicio ‘a medida’. En los EEUU trabajamos con éxito desde hace más de 30 años, interactuando concretamente con el Gobierno y con nuestros bróker, no obstante sea necesario empezar por la atención al cliente y a sus necesidades, de forma tal que se encuentre la solución más adecuada a sus exigencias.

Dentro de un mercado en constante evolución O.T.S ha invertido en otro ámbito estratégico, el de la innovación. ¿Cómo maduró la elección de adoptar la Nube?

Aspiramos a ser una certeza para nuestros clientes y por realizar esto tenemos que minimizar los riesgos y las posibilidades de error internamente. Trabajar en modalidad Nube nos ha ofrecido nuevos estándares de seguridad, disponibilidad y fiabilidad, que muy pronto han compensado la desconfianza debida al hecho de que no se poseen más físicamente los datos en nuestros sistemas. Mediante la adopción de las soluciones Nube de Nova Systems también hemos reducido considerablemente el empleo de papel impreso, con el consiguiente ahorro económico y una renovada conciencia “verde”. Para nosotros el cambio hacia sistemas virtuales ha sido desde el principio tan positivo que la elección de la Nube luego ha sido proyectada por todo el software a disposición en la empresa, no solo en los ERP: por ejemplo hemos adoptado soluciones Nube en el correo electrónico también.

¿Cuáles son los servicios software y los módulos de la solución BeOne de Nova Systems que se han vuelto esenciales en la gestión empresarial?

Hace ya 2 años adoptamos el TMS, el CRM y la Inteligencia Empresarial y, tras un primer periodo de personalización del software, somos felices de la elección tomada. Creo que todas las empresas aspiran a ser el único compañero/partner al que acudir y en que confiar.

Los módulos de la solución, entre ellos TMS, Aduana, CRM, Contabilidad e Inteligencia Empresarial, están totalmente integrados entre sí. ¿Cree que es una ventaja competitiva?

Definitivamente sí, de esta manera hemos tenido un interlocutor único al que indicar nuestras peticiones y hemos suprimido aquellos molestos problemas debidos a la falta de sincronía entre los productos software de diferentes proveedores.