

NOVA SYSTEMS SEMPRE PIÙ INTERNAZIONALE

# Il software **CITTADINO** DEL MONDO



Verona, Parigi, Barcellona e Texas: questo il quadrato magico di Nova Systems, softwarehouse specializzata in soluzioni IT per la logistica a 360° che internazionalizzando la sua presenza crea una rete di servizio globale

Che cos'hanno in comune un provider logistico spagnolo specializzato in servizi cross docking con un operatore forwarding messicano che si occupa principalmente di trasporto door to door marittimo? E il gestore francese di una piattaforma distributiva multitemperatura con una piccola-media azienda italiana che si occupa di logistica e trasporto in regime ADR? Tutte queste realtà condividono la necessità di disporre di uno strumento software completo e flessibile per poter affrontare al meglio un mercato sempre più competitivo. Forte di questa convinzione Nova Systems, società di Information & Communication Technology con headquarter a Verona ha valicato i confini nazionali per portare le proprie soluzioni là dove la logistica ne facesse richiesta, implementando BeOne Cloud Forwarding Suite, soluzione ideata per il settore delle spedizioni internazionali, dei trasporti, delle dogane e della logistica

## 35 anni

Nova Systems  
è attiva nel  
campo ICT  
dagli anni '80

### Un know how tutto italiano

“In Italia”, spiega Fabrizio Tonnarelli, International Sales Director Nova Systems, “abbiamo una qualità in ambito software davvero molto alta e grazie al livello di competenza raggiunto da Nova Systems e dai nostri competitor possiamo notare come nel nostro Paese si è oggi creata una buona cultura di settore. È proprio questa cultura il nostro punto di forza che ha permesso la diffusione, a partire dalla fine degli anni Novanta, del concetto di outsourcing nella gestione dei dati con l'introduzione del cloud. La tecnologia cloud ci ha portato a sviluppare soluzioni che non si

limitassero alla semplice fornitura di software, ma a creare servizi scalabili e flessibili basati su un rapporto di fiducia tra noi e i nostri clienti. Seguendo i nostri clienti”, prosegue a spiegare Fabrizio Tonnarelli, “abbiamo valicato i confini nazionali. Siamo stati tra i primi, nel nostro settore, a uscire dal mercato nazionale ed accettare la sfida oltre confine. Da un lato abbiamo seguito le esigenze di internazionalizzazione di aziende italiane che iniziavano ad operare anche in altri mercati, dall'altro abbiamo supportato la penetrazione in Italia di società multinazionali che cercavano la chiave giusta per inserirsi al meglio nel contesto locale italiano”.

■ Francesca Saporiti

**Con l'attivazione di una rete di sedi all'estero, in Spagna, Francia e Centro America, la società di Information & Communication Technology Nova Systems costruisce una rete globale per supportare lo sviluppo dei propri clienti**

Su quest'ultima affermazione si inserisce Valerio Avesani, CEO di Nova Systems: “Sono i fatti stessi a dimostrare il salto di qualità che si può fare con i giusti strumenti. Siamo stati contattati, per esempio, da una società francese che attraverso una ricerca di mercato aveva rilevato come un suo diretto competitor italiano - simile per organizzazione aziendale, dimensioni, tipologia di prestazioni e risorse - ottenesse performances superiori. I dati hanno evidenziato come lo scarto fosse proprio nel software che consentiva una maggior produttività a fronte di costi più contenuti ed errori ridotti. E da questa evidenza è nata una nuova partnership per ottenere ottimizzazione e personalizzazione del servizio”.

### Come una suite software diventa un'opportunità

L'opportunità dell'internazionalizzazione è scaturita dal prodotto

stesso - BeOne Cloud Forwarding Suite - che è propulsivo per l'apertura verso nuovi mercati grazie alle sue caratteristiche basate sull'utilizzo del cloud e sulla completezza delle funzioni integrate in un'unica suite.

“Il primo passo effettuato prima di mettere piede sul mercato internazionale”, racconta Silvano Forapan, International Business Development Director di Nova Systems, “è stato effettuare un'accurata analisi delle opportunità e delle sfide offerte dai diversi Paesi, con particolare focus su quelle realtà più vicine a noi dal punto di vista culturale e per modello operativo. Un benchmark effettuato nella aree di maggior interesse ha evidenziato come ci fosse spazio per lo sviluppo perché alta era la domanda di soluzioni avanzate come le nostre.

Ci siamo indirizzati inizialmente verso la Spagna, mercato affine a quello italiano sotto numerosi



Silvano Forapan, International Business Development Director di Nova Systems (a sinistra) con Fabrizio Tonnarelli, International Sales Director Nova Systems



## Una suite per la logistica a 360°: BeOne

**Versatilità e integrazione.** Sono queste le principali caratteristiche del WMS di BeOne, la soluzione di Nova Systems per la gestione dell'intera catena di distribuzione. Il WMS di BeOne permette all'utente di controllare i flussi logistici, aumentando la produttività e riducendo allo stesso tempo i costi grazie all'ottimizzazione dei percorsi e dei movimenti della merce, con la gestione di tutte le transazioni, incluse ricezione, riordino, raccolta e spedizione. "Il WMS di BeOne utilizza sistemi di AIDC (Automatic Identification and Data Capture), come i terminali mobili con moduli per la lettura di barcodes, le WLAN e gli identificatori RFID per monitorare efficacemente il flusso dei prodotti e la loro posizione. Il software può essere utilizzato sia in magazzini automatici che in quelli manuali, oppure in combinazione di entrambe", spiega il Logistics Project Manager di Nova Systems Giuseppe Riccardi. Il WMS è completamente integrato con gli altri moduli della Suite di BeOne, in particolare con il TMS, la Business Intelligence e il Controllo di Gestione. "Operare con una soluzione così flessibile rappresenta per i logistici un punto di vantaggio importante in un mercato sempre più competitivo", afferma Riccardi. "L'integrazione permette al depositante di consultare via web sia l'esistenza dei prodotti che il tracking delle spedizioni. La tracciabilità totale della merce e delle operazioni consente al depositante di avere la dinamicità oggi richiesta dalla gestione delle attività produttive".

Fonte: Nova Systems

punti di vista e che rappresenta, inoltre, una strategica testa di ponte per andare oltre Oceano e raggiungere i Paesi del Centro e Sud America.

Entrare nel mercato spagnolo", sottolinea Silvano Forapan, "non ha significato semplicemente attivare una nuova sede in Spagna - con la creazione di Nova Systems Spain nel 2015 - ma abbiamo voluto calarci nella specifica realtà locale, forti delle competenze delle nostre risorse radicate sul territorio, per personalizzare al meglio i nostri prodotti e i nostri

servizi rendendoli rispondenti alle specifiche esigenze, fin nei minimi dettagli. Abbiamo fatto sì che la nostra suite software iniziasse a parlare spagnolo con una cura nella traduzione dei diversi tool in modo da poter render in modo accurato anche le più lievi sfumature. Tutto ciò perché vogliamo agire in piena sintonia con i nostri clienti come veri partner in grado di parlare la stessa lingua. Consolidata la sede di Barcellona, vogliamo continuare a crescere con l'attivazione di nuove filiali a Madrid e Valencia".

### Alla conquista della Ville Lumière

L'esperienza maturata in Spagna e il modello creato per l'apertura della prima sede fuori dall'Italia hanno permesso di creare un modello replicabile, con le dovute personalizzazioni, anche in altri Paesi: a gennaio di quest'anno, infatti, è diventata operativa la nuova filiale di Parigi. "In Francia", spiega Silvano Forapan, "siamo presenti con una società partecipata al 100% da Nova

Systems e una squadra composta da risorse commerciali francesi che conoscono in modo approfondito il mercato e le sue peculiarità e da professionisti italiani che si occupano di sviluppo, supporto e formazione. Con la sede di Parigi Nova Systems acquisisce un respiro ancora più internazionale. È nostra intenzione essere un punto di riferimento per il mercato europeo, in particolare in Francia e Spagna, dove alcuni nostri clienti utilizzano già BeOne". Non sarebbe, però, stato possibile

portare avanti un efficace progetto di internazionalizzazione senza un preliminare processo di industrializzazione del prodotto: "L'industrializzazione della nostra suite software", chiarisce Fabrizio Tonnarelli, "ha richiesto un grosso impegno, ma ha rappresentato un passo fondamentale per poterci aprire con successo a nuovi mercati e assicurare degli standard con elevate performance e livelli di servizio. In quest'ottica Nova Systems si sta muovendo anche in direzione dell'ottenimento

**ungari**  
group  
CARRELLI ELEVATORI

VIA DELL'INNOVAZIONE 18/20 - CORMANO  
Tel. +39 02 9185456 / 02 9184482 [www.ungari.it](http://www.ungari.it)

**TOYOTA**

MATERIAL HANDLING

# LA SFIDA PER LE PMI 4.0

UNGARI, UN'ESPERIENZA DI SUCCESSO. IL METODO TOYOTA GENERA VALORE AGGIUNTO AL CLIENTE.

**GIOVEDÌ 11 MAGGIO 2017 ORE 14:30**



Tutti i segreti del grande successo del colosso Toyota raccontati da Ungari Group, azienda leader nel settore dei carrelli elevatori, che ha fatto di questa innovativa idea una politica aziendale di successo.

**ISCRIZIONI** [mktg@ungari.it](mailto:mktg@ungari.it)  
**INFORMAZIONI** [www.ungari.it](http://www.ungari.it)

CON IL PATROCINIO DI



CON LA PARTECIPAZIONE DI

**TOYOTA**

MATERIAL HANDLING

CONTRIBUTORS





della certificazione ISO/IEC 27001 sulla "Gestione della sicurezza delle informazioni" - che prevede anche l'installazione di un'unità di disaster recovering - una certificazione che assicura di operare secondo best practice condivise per garantire la massima sicurezza nella gestione dei dati e dei processi. Investiamo in sicurezza perché è questa la chiave per mantenere la fiducia dei nostri clienti che affidano a noi il loro bene più prezioso: tutti i dati relativi alla propria attività".

### Una soluzione in continua evoluzione

"Quando abbiamo cominciato a lavorare in cloud", rivela Silvano Forapan, "abbiamo avvertito un'iniziale resistenza a questa forma di outsourcing. Negli ultimi vent'anni molto è cambiato, innescando una vera e propria rivoluzione culturale agevolata anche dal passaggio generazionale avvenuto in molte aziende che sono oggi molto più aperte alle nuove tecnologie, ma ancora tre anni fa, secondo una nostra indagine, solo il 7% dei nostri interlocutori sapeva davvero cos'è il cloud. Perché si possa fare vera innovazione ed ottenere vantaggi concreti e condivisi è quindi necessario fare cultura di settore: è vitale creare coinvolgimento e trasmettere il valore per poter progredire".

Il dialogo e la condivisione sono le leve su cui Nova Systems punta

per il proprio sviluppo. "Abbiamo organizzato a Barcellona un convegno in collaborazione con Ateia Oltra, l'associazione degli spedizionieri spagnoli, per parlare del freight forwarding del futuro. Dall'incontro sono emerse quelle che sono le esigenze del settore, ossia validi strumenti di business intelligence, poter lavorare in cloud e avere una suite completa che integri tutte le funzioni. In particolare, è emersa l'importanza di un CRM - Customer Relationship Management realmente efficace, integrato al meglio. Mentre la maggior parte delle soluzioni prevede un CRM cross che deve essere alimentato in modo manuale da qualcuno all'interno dell'azienda, BeOne importa direttamente le informazioni autoalimentando il CRM e trasformando la catena dell'informazione in catena del valore. Poter assicurare una soluzione che non è un Frankenstein composto da parti disomogenee, ma

“Ogni mercato ha una sua lingua specifica da conoscere”

### La frase

“Il Made in Italy non è solo moda o design: in ambito software la creatività italiana dà il valore aggiunto di flessibilità e personalizzazione”

SILVANO FORAPAN,  
International Sales Manager  
Nova Systems

una suite massimamente integrata è, dunque, un valore aggiunto che i nostri clienti ricercano e ci riconoscono".

### La forza della partnership

La capacità di ascolto e confronto dimostrata in occasioni come quella del convegno organizzato con Ateia Oltra è uno dei principali driver dello sviluppo delle soluzioni di Nova Systems. Il centro Ricerca&Sviluppo stimola l'evoluzione dei prodotti sia in base ad una visione strategica che mira a rispondere alle nuove esigenze del mercato, sia rispondendo il più prontamente possibile alle nuove necessità espresse dai clienti. Le specifiche customizzazioni possono poi rimanere dei tool esclusivi legati a singole applicazioni, oppure essere industrializzati ed entrare a far parte del pacchetto di soluzioni offerto da Nova Systems a tutti i suoi clienti: la velocità di aggiornamento ci consente di rimanere sempre al passo con il mercato, con il rilascio di una nuova release ogni due mesi. "Non basiamo la nostra crescita su una strategia di vendita one-shot", spiega Fabrizio Tonnarelli, "ma, al contrario, al momento della firma di un contratto diamo il via ad una vera e propria partnership con le aziende che scelgono di affidarsi a noi. A ciascun progetto - sia in Italia

### Pronta la valigia?

Nei prossimi mesi Nova Systems parteciperà a numerosi appuntamenti internazionali per presentare le proprie soluzioni, tra questi segnaliamo:

**Expo Carga:** 27 - 29 giugno a Mexico City (Messico)

**Transport Logistic:** 9 - 12 maggio Monaco di Baviera (Germania)

sia all'estero - vengono assegnati un sales manager e un account manager che si occupano di seguire il cliente passo passo in ogni sua esigenza. Garantiamo inoltre un'assistenza continuativa sia da remoto con supporto help desk e tele assistenza, sia con una presenza direttamente in loco che promuova nuovi sviluppi e si occupi della formazione".

### Una nuova avventura Oltreoceano

L'orizzonte di Nova Systems non si esaurisce entro i confini Europei: dopo aver già stabilito da alcuni mesi una presenza in Messico per un'accurata introspezione del mercato, la società di Information & Communication Technology si prepara ad attraversare l'Oceano e costituire una nuova società in Texas. Questa nuova base statunitense consentirà di approcciare sia il mercato del Nord America, sia quello di Messico e Sud America, con particolare attenzione ai sette Paesi Andini. "Il contesto messicano è vivace e maturo dal punto di vista imprenditoriale", racconta Silvano Forapan, "con un PIL che nel 2016 ha segnato una crescita del 3,5%, e presenta numerose analogie con quello del Sud Europa dal punto di vista del modo di lavorare. Vi si riscontra un simile modo di lavorare e numerose società statunitensi hanno trasferito qui le proprie attività. Per contro, tutte quelle che sono le peculiarità di questo mercato - soprattutto dal punto di vista burocratico e fiscale - rappresentano un'opportunità a chi, come noi, è pronto a sviluppare soluzioni innovative per rispondervi

al meglio e supportare tutte quelle aziende che vogliono approcciare da zero questo mercato e trarne i massimi vantaggi.

La nuova società è partecipata al 30% direttamente da Nova Systems e per la restante parte vedrà l'adesione di socie texani e messicani. Attualmente siamo in una fase di recruiting e formazione, ma già abbiamo raccolto interessanti contatti in loco. Tante sono le opportunità che sarà possibile sviluppare, anche pensando alle nuove prospettive che si potranno concretizzare in vista del prossimo raddoppio del Canale di Panama".

### Una rete internazionale come stimolo alla crescita

L'esperienza di internazionalizzazione sviluppata da Nova Systems ha consentito di creare una rete intercontinentale con una trama diffusa a livello geografico e un ordito che intesse numerosi mercati verticali. Ogni nostro cliente gode del vantaggio di essere inserito in questa rete, attingendo al livello di servizio e alle competenze acquisite in questo sistema esteso.

Oggi, se un nostro cliente vuole aprire una nuova sede in qualsiasi parte del globo, da La Paz a Nuova Delhi, da Toronto a Johannesburg, può avere i suoi dati disponibili in sole 4 ore e può disporre di un team di professionisti a supporto di tutte le attività IT. È questa un'opportunità che agisce da spinta alla crescita e all'evoluzione, puntando sulla condivisione del know how superando i confini delle attività tradizionali, pur rimanendo massimamente focalizzati sul proprio core business. ■

