

“Nuestras soluciones de movilidad se orientan al beneficio en la cuenta de resultados del cliente”

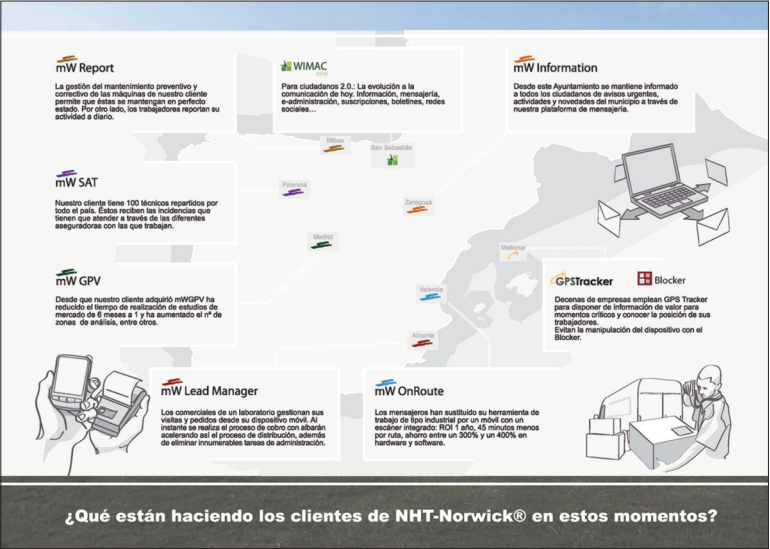
Expertos en soluciones empresariales basadas en tecnología móvil e internet, NHT-Norwick inicia su actividad en Bilbao en 1998, de la mano de un equipo de informáticos titulados por la Universidad de Deusto. Su ilusión fue la de crear una empresa enfocada en el desarrollo de tecnologías de Internet y en ello siguen, pero su división de soluciones de movilidad, en marcha desde 2003, es la que hoy les reporta más éxito. Y es que su aportación de valor en este campo de trabajo se traduce en no pocas ventajas para sus clientes...

¿Qué bagaje ha llevado a NHT-Norwick hasta las soluciones de movilidad?

Desde un principio nos enfocamos en el desarrollo de software centrado en tecnología Internet. Pensamos que la Red iba a suponer una auténtica revolución y la verdad es que todavía nos quedamos cortos, porque se ha convertido incluso en una filosofía de vida. Nosotros queríamos ser fuertes empleando esa tecnología, así que nos especializamos en el desarrollo de portales corporativos y proyectos en Internet, llegando a tener 45 personas en plantilla. La ruptura de la burbuja años después, nos hizo mirar hacia nuevos horizontes, replanteando nuestra estrategia para posicionarnos en lo que venía. Una

“Nuestras soluciones se orientan tanto a la micropyme como a la gran cuenta”

vez más buscamos la innovación: las soluciones empresariales de movilidad. Así, aunque mantenemos las soluciones avanzadas de comunicaciones con Internet como medio, con nuestra división de gestión de contenidos y proyectos de portales, en 2003 iniciamos una nueva línea de negocio para el desarrollo de proyectos sobre dispositivos móviles de consumo, coincidiendo con la llegada de BlackBerry a España. Todo ello orientado desde la micropyme a la gran cuenta,



esto es, desde empresas con 5 repartidores a compañías con 1500 técnicos.

Hablan de soluciones... ¿Van más allá del producto? ¿Qué tipo de soluciones son?

En un principio pensamos en crear producto, pero nos dimos cuenta de que, aun hablando de un mismo proceso, cada cliente tenía unas particularidades concretas, por lo que derivamos al concepto de soluciones basadas en nuestros productos de movilidad: mWSAT, solución para la mejora de los Ser-

vicios de Asistencia Técnica; mWLead Manager, solución para la mejora de la gestión de los equipos de ventas; mWOnRoute, solución dirigida al sector del transporte y mensajería; mWGPV, herramienta de marketing diseñada para el reporte del estado de los productos en los supermercados y grandes superficies. A todos ellos hay que sumar el último producto que hemos lanzado, mOLE, que recoge localizaciones para crear BBDD y representa visualmente información de valor. Actualmente todas nuestras soluciones son multiplataforma y



multidispositivo para una libertad total del cliente.

El cliente exige aportación de valor. A la práctica ¿Qué ventajas se consiguen?

Múltiples. Desde la mejora en los tiempos de respuesta en la recepción de un pedido, así como en el envío y reporte de partes de actividad en equipos de asistencia técnica, a la reducción de costes derivados de combustible gracias a una mejora de las rutas, organizando el trabajo por zonas. Nuestro fin último es conseguir que el cliente optimice su cuenta de resultados, proporcionándole un software que satisfaga sus necesidades. Nuestras soluciones permiten al empresario una toma de decisiones ágil, gracias a la inmediatez de la información que recibe. Del mismo modo, también mejoran la calidad del trabajo realizado, evitando errores de transcripción, falta de información, evitando duplicidad de procesos/recursos, permitiendo ahorrar tiempo de trabajo que se destina a registrar incidencias y realizar reportes, lo cual redundará en un beneficio económico directo. Además, todos los datos informatizados suponen un gran potencial a explotar para la mejora del negocio.