

A very beautiful Mind

testo Andrea Manusia



Essere premiato a New Orleans alla **Convention Mondiale di Microsoft WPC'09**, regalare alla sua azienda un riconoscimento internazionale come il *Microsoft President's Club Award* è stato il passo più importante della sua giovane carriera. Ma forse il risultato più significativo è stato rimanere con i piedi ben saldi a terra e pensare solo al futuro e alle ambizioni imprenditoriali della sua **Reno Sistemi**.

Nicola Vicini, riminese di 38 anni, sposato con due figli, è l'AD dell'azienda bolognese che ha raccolto il prestigioso *President's Club Members for Microsoft Dynamics*,

come migliore partner italiano per risultati e crescita dalla "casa madre" di Redmond. Lo abbiamo incontrato durante le sue ferie, rigorosamente con figli al seguito, sotto l'ombrellone della spiaggia 12, ultimi scampoli di sole e relax prima di rituffarsi nei mille impegni che lo attendono in azienda.

Come è arrivato a questo risultato?

"Reno Sistemi è leader nelle soluzioni gestionali *Microsoft Dynamics* e opera dall'81 come *System Integrator* presso aziende medio-grandi e PMI, col suo team di oltre 90 specialisti, ed è dal 1998 il primo *Microsoft Business Solution Partner-Dynamics NAV* in Italia su oltre 180 esistenti. La nostra forza è stata quella di continuare a crescere e investire anche nell'anno della crisi finanziaria mondiale. Non ci siamo fatti impaurire dal clima che si è creato e abbiamo aggredito il mercato creando un network geografico aprendo ben 5 sedi ulteriori, oltre a Bologna, a Roma, Milano, Brescia, Vicenza e Prato, siglando un notevole +525% di nuovi clienti Microsoft, anno su anno, e +203% di fatturato in licenze Microsoft, tanto da meritare l'accesso al *President's Club Members* ristrettissimo circolo ove entrano i migliori partner Microsoft del mondo."

Quali emozioni a New Orleans?

"Difficili da raccontare. Tutto è accaduto molto in fretta dopo una telefonata che ricevetti i primi di luglio da Microsoft Italia. Stentavo

a crederci. Due settimane dopo il viaggio con due colleghi alla WPC, gli incontri e le cene di lavoro con i 'pezzi da novanta' di Microsoft, il clima di grande interesse all'interno della convention. Giorni indimenticabili."

La sua scalata manageriale ai vertici dell'azienda è stata sensazionale. Da neo-laureato addetto al commerciale e al marketing, in breve si è fatto largo diventando Amministratore Delegato, raccogliendo grandi risultati. Come se lo spiega?

"Ho intuito quale doveva essere la mission di Reno Sistemi: migliorare il business delle imprese garantendo risultati significativi e misurabili, seguendo percorsi comuni col cliente, creando un rapporto di partnership, trasferimento di *know-how* per la creazione di valore e fornire consulenza e supporto per l'implementazione di progetti basati su tecnologie Microsoft e *know-how* specifico. Ma questi risultati non sarebbero stati possibili se non grazie al grande lavoro dei miei soci e di tutti i dipendenti della azienda, gente seria e motivata che ha saputo investire con passione nel loro lavoro."

Tornare dalle ferie col Microsoft President's Club Award aumenta le responsabilità?

"Lavoreremo come abbiamo sempre fatto coi nostri centinaia di clienti, ponendoci l'obiettivo di sviluppare nuove soluzioni e implementare il nostro raggio d'azione nelle imprese italiane." ^{IN}