

computer BUSINESS ITALY review



Roberto Gambero
Byte

**BINOMIO NPO,
TECNOLOGIA
E UOMINI**



***Verso il Personal-
Centered Computing***

***Breve viaggio nella
blogosfera italiana***

***Sistemi di
produzione snelli
e web-based***

UN SOGNO IMPRENDITORIALE

Computer BUSINESS Review Italy Anno 4 Numero 34 - Sped. in abb. post. - 45% art. 2 comma 20/b legge 662/96 - Milano - In caso di mancata consegna restituire all'editore che si impegna a pagare la relativa tassa presso il CMP di Roserio - Milano

UN BINOMIO PER L'ECCELLENZA

**Egidio Perotti - presidente e fondatore
di Npo Sistemi - racconta la storia
della sua società, dalle origini ad oggi**

DI GIAN FRANCO STUCCHI

Feedback: redazione@cbritaly.it

La value proposition è manifesta. Riportata nel sito della società, all'indirizzo www.nposistemi.it/npo/cms/azienda, definisce una linea strategica tanto radicata in Npo da considerarsi incapsulata nel suo DNA: "È mia convinzione che gli investimenti sostenuti in relazione al binomio Tecnologia/Uomini rappresentino la leva di successo per apportare Valore Aggiunto ai Clienti ed esser così vincenti. È in tale direzione che si colloca infatti il core-business di Npo Sistemi: fornire Prodotti, Servizi e Soluzioni IT tecnologicamente avanzati per conseguire vantaggi competitivi e imporsi proficuamente sul mercato". L'uso di "mia" prelude che questo statement sia attribuibile ad una persona ben precisa, infatti è di **EGIDIO PEROTTI, PRESIDENTE NPO SISTEMI E FONDATORE DELLA SOCIETÀ**.

Cenni storici

È difficile sintetizzare in poche righe una storia personale ricca di successi come quella di Perotti e una aziendale, strettamente legata a questa, che dura ormai da 25 anni, ma si cercherà di farlo, guidati da Perotti stesso, che inizia l'intervista con alcuni cenni storici.

"Io ho iniziato a lavorare nel settore dell'automazione dell'ufficio nel 1969, quando entrai in una società il cui azionista di maggioranza aveva come interesse principale la produzione di bare, una linea di business che ad un certo punto abbracciò in toto, ritenendola più redditizia di quella della vendita di macchine per ufficio. A quell'epoca la società contava una settantina di dipendenti ed io appartenevo alla forza di vendita. Ipotecendo tutto quello che avevo, insieme ad altri due partner, nel 1974 rilevai l'attività, portai il fatturato a 200 miliardi di lire (con un utile netto di 6) e poi, nel 1989, la rivendetti a una società giapponese che intendeva entrare direttamente nel mercato italiano ed europeo.

Nel frattempo avevamo costituito la Npo, società presso la quale mi trasferii dopo l'arrivo dei nipponici. Successivamente scegliemmo di puntare sull'informatica, abbandonando le macchine per ufficio, e diventammo un partner importante di HP (anzi, negli ultimi dieci anni, sempre tra i primi in termini di valore di acquisto), rilevando l'area d'affari denominata HP

*L'organizzazione
di Npo Sistemi
è caratterizzata
da un alto grado
di flessibilità,
vi si respira un
clima piacevole
e stimolante*

Direct. L'impresa Npo andò tanto bene che nel 1998 una multinazionale americana si offrì di acquistarla, proposta che accettammo. Rimasi nell'azienda per tre anni come amministratore delegato, ma nel 2000 la società americana fu a sua volta acquisita da una multinazionale olandese. Si verificò poi un'inversione di tendenza: mentre fino alla prima metà del 2000 il mercato finanziario premiava le acquisizioni, nella seconda parte erano invece le dismissioni ad essere salutate con entusiasmo da parte degli azionisti. Fui contattato dal top management della società americana e mi fu offerto di rilevare la Npo, cosa che feci immediatamente.

Questa è la storia della mia società, a grandi linee. Devo dire che l'esperienza con i giapponesi, durata pochi giorni, non è stata piacevole; invece quella con gli americani e gli olandesi si è rivelata proficua e in fondo gradevole, anche se operare in una multinazionale non è nella mia natura".

La creazione del valore

Nonostante l'eterna *questionelle* sul ruolo dell'IT ("Ha

A RUOTA LIBERA

una valenza strategica" versus "No, è una commodity") la funzione - e tutto quanto vi è di afferente e consequenziale - è trasversale all'azienda e influenza tutti i processi.

Npo Sistemi fa proprio questo di mestiere: analizza i processi e li mappa all'interno del contesto tecnologico aziendale. "Riteniamo di conoscere molto bene le tecnologie hardware e software che compongono l'offerta dei principali provider di mercato ma anche il mondo Open Source" sostiene Perotti. "Abbiamo saputo costruire un approccio che traduce le necessità di business in soluzioni, e questo è il contributo che il cliente cerca in un'azienda come la nostra.

In funzione dello stadio evolutivo del cliente e delle sue esigenze reali presentiamo, in genere, più scenari, elencandone pregi e difetti. Insieme al cliente, attraverso affinamenti successivi, arriviamo a scegliere la soluzione più idonea al contesto analizzato. Npo Sistemi stessa, nel suo processo di innovazione interna, ha testato e sperimentato le tecnologie e le soluzioni che poi propone al mercato.

Quest'anno compiamo 25 anni di attività, una tappa importante e significativa poiché stabilisce un record in termini di solidità finanziaria, di capacità di innovazione, segno di una strategia vincente.



Egidio Perotti

Nel nostro slogan parliamo di tecnologie e uomini al servizio delle imprese. Penso che ben rappresenti la strategia che ci ha portato fino a questo traguardo, ovvero l'investimento sulle persone, sugli skill, sulla motivazione, sulla capacità di agire e pensare in team con un obiettivo comune: vincere!"

L'organizzazione di Npo Sistemi, sia interna che esterna, è caratterizzata da un alto grado di flessibilità. La società coopera stabilmente, ormai da diversi anni, con partner molto qualificati ed ha creato un insieme di relazioni stabili e condivise che garantiscono la massima specializzazione e l'ottimizzazione dei costi. In Npo Sistemi si respira (lo dicono pro-

prio i partner con cui opera sul mercato) un clima piacevole, stimolante, caratterizzato da un grande interesse per il lavoro che viene svolto e da una grande disponibilità.

"In particolare - precisa Perotti - Npo Sistemi è stata per molti anni associata al brand HP con la quale abbiamo saputo sviluppare e consolidare un rapporto di reciproca fiducia, costellato da molti successi. Negli ultimi 5 anni la nostra strategia si è focalizzata sull'offerta di soluzioni e servizi con una conseguente apertura a diversi provider, sostanzialmente a tutti i protagonisti dell'IT maggiori presenti sul mercato. Ora che ho l'esperienza di rappor-

ti con molti operatori, devo riconoscere ad HP una grande capacità di gestione e un aiuto concreto alla crescita del canale distributivo".

Un successo probabilmente dettato dal felice incontro tra l'eccellenza qualitativa e la storia dei prodotti di HP e, per quanto riguarda Npo Sistemi, il fatto che questa ha saputo sempre raggiungere gli obiettivi concordati.

Punti di forza

"Siamo un'azienda che ha sempre generato utili" afferma con orgoglio Perotti. "Questo ci ha permesso - e ci permette - di continuare a investire in tecnologie, mezzi e persone.

La nostra offerta è ricca e com-

A RUOTA LIBERA

pleta. Per ogni ambito applicativo nella quale si articola, siamo in grado di partire dall'analisi dettagliata della problematica, disegnare la migliore soluzione possibile allo stato dell'arte attuale, provvedere alla sua implementazione, fornire il supporto secondo i *service level agreement* concordati e garantire la gestione dell'intero ambiente di produzione.

Abbiamo la capacità di generare valore presso tutte le aziende in cui operiamo. Infatti cerchiamo sempre di proporre progetti IT commisurati ai reali bisogni delle imprese, un'offerta sempre aggiornata alle ultime tecnologie, una gestione della qualità attenta e rigorosa, una relazione di partnership basata sulla reciproca fiducia e consolidata nel pieno rispetto degli obiettivi strategici e di business delle imprese-clienti. Questo riusciamo a farlo perché siamo bravi".

Le aree su cui Npo Sistemi intende continuare a crescere sono tutte quelle che compongono il mainstream dell'IT: hardware, software, servizi e soluzioni. Gene-

ralmente inizia a operare su una tematica in modo stand-alone, ma poi, avendo un'offerta ampia e diversificata, inevitabilmente la società può esprimere tutta la sua "potenza di fuoco" nei vari ambiti che sono coinvolti o aperti dalla tematica originaria. Indubbiamente un'attenzione particolare è oggi riservata alla crescita dell'area servizi e soluzioni, un comparto dove Npo Sistemi sta agendo sia attraverso una crescita interna, sia valutando l'acquisizione di altre realtà interessanti operanti sul mercato.

Da ultimo, ma non come importanza, Perotti conferma l'orientamento verso le risorse umane, espresso come attenzione alle persone concepite come "depositarie" delle competenze, alla qualità dell'ambiente in cui lavorano, al riconoscimento delle capacità espresse nelle sfide quotidiane.

Sicurezza, affidabilità e prestazioni

L'orientamento alla valorizzazione delle persone riflette ovviamente l'impegno a supportare,

*Npo Sistemi,
di mestiere,
analizza
i processi
e li mappa
all'interno
del contesto
tecnologico
aziendale*

sempre e comunque, l'impresa cliente nella progettazione, realizzazione e manutenzione di un'infrastruttura informatica sicura, affidabile e performante, in grado di ottimizzare i costi di gestione e garantire il pieno supporto dei processi di business. Npo Sistemi è presente a livello nazionale con sedi e centri di competenza diffusi e a livello internazionale con Computacenter, un importante network europeo operante nell'ambito dell'infrastruttura e dei servizi IT.

"Riteniamo che sia importante poter offrire ai clienti una copertura internazionale - dice Perotti in proposito - in quanto dobbiamo essere in grado di assumere la responsabilità del successo di un intero progetto anche quando questo scavalca i confini nazionali. Noi siamo globalizzati nei fatti non nelle parole. La nostra proposizione di valore può partire da uno di questi punti critici per ogni organizzazione: analisi, ricerca e selezione delle migliori soluzioni; integrazione di tecnologie, sistemi e applicazioni; supporto e assistenza agli utenti e ai sistemi; gestione remota e on-site dei sistemi; sviluppo e implementazioni di piattaforme di enterprise content management.

Ma il nostro impegno non si ferma qui: l'obiettivo è di andare sempre oltre i limiti per riuscire ad intercettare i nuovi bisogni. Le aziende ne sono piene, la sfida è saperli cogliere e interpretare".

L'Enterprise Content Management, con tutte le sue implicazioni, è oggi "sugli scudi" nel comparto dell'IT, tanto che anche CBR Italy dedicherà alla tematica un convegno, oltre alle solite sezioni editoriali. L'argomento è al centro

25 ANNI ... E LI VUOLE DIMOSTRARE

Quest'anno Npo Sistemi compie i 25 anni, una ricorrenza che Perotti intende festeggiare con tutti i crismi il 5 giugno, con una manifestazione "ludica" presso il Museo della Scienza e della Tecnologia di Milano. L'evento celebrerà l'attività della società, che opera dal 1982 nel settore dell'Information Technology fornendo tecnologie hardware e software, servizi e soluzioni ad alto contenuto tecnologico al mondo dell'Impresa e della Pubblica Ammi-



nistrazione. Forte dell'esperienza acquisita in tanti anni di attività nel settore, Npo Sistemi si presenta oggi come un partner di riferimento tra i più qualificati per i suoi clienti anche grazie alla sua presenza territoriale. Essa infatti è attiva su tutto il territorio nazionale con le 4 sedi di Milano, Roma, Torino e Padova e i 19 centri di competenza distribuiti in modo capillare per garantire la piena e completa copertura geografica.

A RUOTA LIBERA

degli investimenti dell'area Soluzioni di Npo Sistemi "... perché permette di vedere l'azienda con gli occhi di diversi interlocutori. Infatti in questi progetti, oltre all'IT manager, sono fondamentali, a seconda del taglio del progetto, le figure dei business-line manager, la direzione marketing, le risorse umane, etc...

Nei progetti relativi alle infrastrutture sicuramente in crescita è la tematica del consolidamento e quella della virtualizzazione, mentre restano costanti ed elevate le richieste di spazi e logiche di archiviazione e le soluzioni per la messa in sicurezza dell'infrastruttura".

La tipologia dei clienti di Npo Sistemi è molto varia, in quanto i servizi offerti al mercato non sono legati ad un settore d'azienda specifico. La focalizzazione dell'offerta e delle competenze riguarda l'analisi, il disegno, la manutenzione e la gestione dell'infrastruttura tecnologica rispondendo pertanto ad esigenze comuni ad una grande molteplicità di aziende ed organizzazioni italiane.

"Che sono anche le nostre esigenze" conviene Perotti. "Le nostre maggiori esperienze sono emerse, nel tempo, prevalentemente dai settori dell'Industria, delle Telecomunicazioni (caratterizzati da problematiche di grande distribuzione sul territorio), dalle Banche e Assicurazioni (con caratteristiche di elevati standard dei livelli di servizio) e dalla Pubblica Amministrazione.

Siamo un'azienda fortemente commerciale, orientata alla vendita e allo sviluppo del cliente tanto che circa il 70% delle persone che operano in Npo Sistemi ha un contatto diretto con i clienti. Npo Sistemi investe in certificazioni

È tempo che le aziende prendano coscienza (si passi il termine sessantottardo) del loro ruolo e assumano impegni etici e sociali commisurati con il loro peso. "Si può procedere in vari modi - rileva Perotti - non ultimo attivare iniziative per i giovani. Io ho ragionato in questi termini: se aiuto una società come la Pro Patria, alla quale fanno riferimento oltre 600 ragazze, investo molti euro e non ho alcun ritorno di immagine (perché in Italia l'immagine dallo sport si ha solo con il calcio). Nonostante ciò sono contento poiché tutti abbiamo un ritorno in termini di gratificazione personale. Infatti, se 600 ragazze possono andare in palestra e

UN ROI SUI GENERIS

Pro Patria Npo
2004 2005
1916 1917



sviluppare dei valori piuttosto che perdersi per strada, allora ritengo d'aver contribuito al bene di questa società. Il nostro 'Roi' lo abbiamo moralmente; se tutte le aziende facessero altrettanto, allora forse i giovani sarebbero più seguiti ed i valori dominanti un po' diversi.

Per inciso, abbiamo anche portato fortuna alla Pro Patria: negli ultimi due anni siamo stati campioni italiani - 'under 14' l'anno scorso e 'under 17' l'anno prima - siamo campioni regionali - oltre che provinciali - in tutte le categorie. La Pro Patria ha lo stesso spirito di Npo: vogliono vincere, come noi."

tecniche e commerciali sulle principali tecnologie, scelte da un apposito Comitato Tecnologico che si riunisce mensilmente".

Nel 2004 Npo Sistemi è entrata a far parte di Computacenter, con l'obiettivo di collaborare alla gestione e al coordinamento dei grandi progetti in ambito internazionale. Nello stesso anno acquisisce l'esclusiva di operare sul territorio nazionale italiano in qualità di Computacenter International Partner.

Grazie al network di Computacenter, le imprese multinazionali possono vedersi garantite, in oltre 100 paesi del mondo, le stesse tecnologie, identiche condizioni economiche e gli stessi SLA definiti centralmente. Computacenter Europe Network impiega circa 10.500 persone in 60 sedi presenti sul territorio europeo ed è grado di unire tutti i partner del mondo in una rete che copre ben 120 nazioni.

Ce la caveremo (?)

Perotti appartiene alla schiera dei "forzati della positività". Crede molto di più in Npo Sistemi, nella sua capacità di affrontare il mercato, che nel Sistema Paese, "... ma tant'è, facciamo parte di questa Italia, quindi dobbiamo pensare in positivo e continuare così. Credo che il futuro non sarà diverso dal passato, perciò dobbiamo perdere l'abitudine di piangerci addosso, tanto non serve a nulla. Io sono fiducioso nel futuro dell'Italia, così come lo sono nella capacità degli italiani di trovare una soluzione nel momento in cui un problema diventa critico. L'Italia è il più del Paese del mondo, si sta mediamente bene ... e ce la siamo sempre cavata".

Già, non a caso ci siamo scelti due patroni del calibro di San Francesco e Santa Chiara. **B**

Collaborazione di Danila Orietti