

Accordo tra Giuffrè e Ranocchi: «Entro l'anno cresceremo del 20%»

Il fondatore: «Alla grande banca-dati serviva un partner informatico»

Maurizio Gennari
■ PESARO

APRE IL 2018 con un importante accordo la Ranocchi srl, società che opera nell'ambito dei software. Un patto con il gruppo editoriale francese Lefebvre-Giuffrè che dovrebbe far crescere il gruppo, che opera nell'ambito dei servizi informatici per imprese e professionisti, di un ulteriore 20 per cento alla fine dell'anno. «Nel corso del 2017 siamo già cresciuti di un 20% raggiungendo un fatturato di 17 milioni di euro. Per cui a fine anno vogliamo sfondare quota 20 milioni», dice Giovanni Ranocchi, che attraverso la sua holding controlla socie-

LE PARTECIPATE

Questa azienda controlla centri software a Rimini, Pesaro e Senigallia

tà a Rimini, Pesaro e Senigallia. Ognuna specializzata in un segmento di mercato: si va dai software aziendali, a quelli dedicati agli avvocati e commercialisti. Per arrivare infine al campo delle telecomunicazioni e la sicurezza nella base di Senigallia. Un gruppo che dà lavoro a circa 150 addetti.

Come nasce questo accordo con il grande gruppo editoriale francese?

«Loro hanno una grande banca dati, acquisita attraverso la Giuffrè che opera nell'ambito dei commercialisti, degli avvocati e dei consulenti del lavoro. Avevano bisogno di una società di software e tra le tante che operano sul mercato in questo settore, alla fine hanno scelto il nostro gruppo».



PRESIDENTE Giovanni Ranocchi è stato il creatore di Teamsystem

Quale il primo passo?

«Nei giorni scorsi siamo stati a Milano per illustrare i nostri software e il nostro lavoro ad una convention con tutti gli operatori della Lefebvre-Giuffrè che nell'ambito dell'editoria e delle banche dati sono forse il più grande d'Europa».

Molti scelgono di crescere per linee esterne nell'ambito dell'informatica. Voi?

«No, non è la nostra linea. Noi vogliamo aumentare clienti e fatturati invece per linee interne».

Perché?

«Una filosofia che ci ha sempre caratterizzato, ma anche perché molte persone che arrivano in questo settore pensano di avere l'oro in mano. E tante volte tutto questo

non è assolutamente vero».

Uno dei grandi moltiplicatori finanziari di società come la sua, sono il numero dei clienti: lei quanti ne ha?

«Noi siamo intorno ai 30mila e sono spalmati su tutto il territorio nazionale. Ma questi tipi di conti oggi non sono più validi, nel senso che poi non è più vero il principio che attraverso i contatti poi puoi vendere tutto a tutti. Non funziona più così».

La differenza oggi in un settore come il vostro, e cioè quello dell'informatica, quali elementi la fanno?

«Innanzitutto dalla serietà del lavoro che fai, dalla affidabilità ed anche dalla capacità di offrire i servi-

zi».

Basta?

«No, non basta. Alla fine contano tanto le relazioni e cioè il contatto che tu hai tutti i giorni con i clienti. Quando sento dire 'ho mandato una mail', capisco subito che c'è qualcosa che non va. Il contatto deve essere diretto, perché alla fine è quello che paga».

Molte richieste di lavoro?

«Tantissime, tutti i giorni, da ogni



Giovanni Ranocchi

In questo momento il mercato paga se tu garantisci qualità, affidabilità ed anche i servizi. Noi aumentiamo quote solo per vie interne

parte d'Italia e molte sono anche strampalate. C'è anche molta presunzione tra i giovani laureati. Non capiscono che in tutti gli ambiti, compreso in nostro, il mestiere lo si impara facendo gavetta. L'unica maniera per crescere».

Lei ha già creato e venduto una volta: ci riprova?

«Assolutamente no. Ho venduto una volta (Teamsystem, ndr), ed ho sbagliato perché pensavo ad uno sviluppo industriale e non finanziario. Mi ritengo un imprenditore di provincia e quindi sono abituato a costruire».

Però non ha risposto.

«Certo che c'è la fila fuori. Ma il problema di vendere non lo prendo nemmeno in considerazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



In breve



Finanza alternativa per le imprese: domani un convegno

«Strumenti di finanza alternativa a sostegno del piano azienda» è il tema del seminario organizzato da Confindustria Centro Adriatico per domani alle 17 all'Officina del Sole di Montegiorgio d'intesa con lo Studio Impresa Consulting con la collaborazione di PwC - PricewaterhouseCoopers società internazionale di riferimento nei servizi di revisione, di consulenza di direzione e strategica.

Ente Camerale unico tutti i numeri entro il 10 di aprile

Il primo passo per la costruzione della Camera di Commercio unica regionale segna la data del 10 aprile quando le associazioni d'impresa, dei consumatori e i sindacati dovranno inviare la documentazione che attesti il grado di rappresentatività per partecipare all'elezione del nuovo consiglio camerale, che sarà composto da 33 seggi.

SERVIZI PUBBLICI LA FUSIONE E' STATA RATIFICATA DAI DUE CONSIGLI DI AMMINISTRAZIONE, MAGGIORANZA IN MANO PUBBLICA

Marche Multiservizi si rafforza: incorporata la Megas.Net

■ PESARO

SI RAFFORZA nel nord della Regione la posizione di Marche Multiservizi che ha ieri incorporato la società Megas.Net che aveva le stesse finalità e cioè l'erogazione dei servizi ed era a totale partecipazione pubblica: quote divise tra la provincia di Pesaro e Urbino ed una cinquantina di Comuni dell'entroterra pesarese, compreso Urbino. Ieri c'è stato l'ultimo passo ed è avvenuto con la firma dei patti nel corso dell'assemblea dei soci delle due società. L'accordo prevede il trasferimento alla società Marche Multiservizi di tutti i contratti, attivi e passivi della società Megas.Net, compresi i dipendenti. La fusione che aveva già ottenuto il via libera da



parte della maggioranza dei consigli comunali delle amministrazioni delle due società e dalle organizzazioni sindacali, rientra nell'ambito delle indicazioni del decreto 'Madia'. Ovvero spingere verso l'aggregazione delle aziende di servizi partecipate pubbli-

che. «La fusione per incorporazione consente anche – afferma una nota – un contenimento dei costi anche grazie al concretizzarsi di economie di scala e un miglioramento dei servizi a beneficio della comunità. Un'operazione che produce anche una positiva ricaduta finanziaria per i Comuni dell'entroterra pesarese di circa 16 milioni di euro».

AL COMPLETAMENTO delle operazioni i soci pubblici deterranno circa il 55% del capitale sociale di Marche Multiservizi, che si incrementa e passa da 2 milioni 904mila euro a 16 milioni 388mila euro. Il presidente e l'ad di marche Multiservizi, Massimo Galuzzi (**nella foto**) e Mauro Tivoli e il presidente di MegasNet Maurizio



Entroterra beneficiato

Ci sono anche positive ricadute economiche sul territorio per 16 milioni di euro ed anche benefici occupazionali

Mazzoli al termine del cda delle due società hanno detto: «Si chiude un percorso fondamentale per la crescita e lo sviluppo del territorio in materia di servizi pubblici locali. Un percorso frutto di una visione strategica degli amministratori del territorio che è stato

pienamente condiviso dal partner industriale. L'aggregazione consente a Marche Multiservizi di essere più forte e, conseguentemente, di poter lavorare al meglio per poter soddisfare sempre di più l'interesse pubblico. A questo poi si aggiungono le positive ricadute economiche sul territorio e i benefici occupazionali. La condivisione del percorso di fusione con le organizzazioni sindacali, infine, rappresenta per noi un tassello fondamentale che certifica ulteriormente la bontà dell'operazione». Al termine dei due cda è stato poi approvato lo statuto con le modifiche rese necessarie dall'operazione – capitale sociale e la nuova composizione del cda – che dà la totale conferma della maggioranza di enti pubblici nella società.