



GIOVANNI
RANOCCHI

**RICOMINCIO
da CAPO**

di Giusi Balzano

© Ranocchi
via
e-mail:
www.ranocchi.it

Redazione
Impaginazione: lifeinpixel
Copertina: MAGAZINO

ISBN: 1234567890123456789

Tutti i diritti sono riservati.
E' vietata la riproduzione sotto qualsiasi forma,
senza permesso scritto dell'Editore.

Stampa: grapho 5

GIOVANNI RANOCCHI

**RICOMINCIO
da CAPO**

di
Giusi Balzano

*Queste pagine sono dedicate
a mia moglie Rosi:
senza il suo contributo
non avrei potuto vivere
l'affascinante avventura
della mia vita.*

Indice

Capitolo	Descrizione	Pagina
I	La casa dove sono nato	pag. 1
II	I ricordi della prima infanzia	pag. 6
III	Il primo lavoro da diplomato	pag. 15
IV	L'incontro con Paolo Volponi, Dirigente Olivetti	pag. 19
V	Il corso di prima formazione in Olivetti	pag. 22
VI	L'esperienza al Marketing Olivetti a Milano	pag. 27
VII	Il periodo pesarese come commerciale Olivetti	pag. 35
VIII	L'esperienza commerciale in Honeywell	pag. 40
IX	L'esperienza in Iterby del Gruppo Berloni e la nascita di TeamSystem	pag. 46
X	I primi anni di TeamSystem	pag. 59
XI	Le prime macchine con il linguaggio di programmazione in Cobol	pag. 66
XII	La compagine sociale si allarga a nuovi soci	pag. 69
XIII	Triumph Adler abbandona l'informatica, Unix è il nuovo Sistema Operativo	pag. 77
XIV	Nasce TeamSystem Molise	pag. 82
XV	Il primo convegno sulle novità fiscali	pag. 89
XVI	Le prime sponsorizzazioni sportive	pag. 94
XVII	La nuova sede pesarese di TeamSystem	pag. 100
XVIII	TeamSystem e il football americano con gli Angels Pesaro	pag. 104
XIX	L'esperienza politica nel Partito Socialdemocratico	pag. 109
XX	La sponsorizzazione del Fabriano Basket	pag. 120
XXI	La prima convention Rivenditori	pag. 125
XXII	L'incontro con Carlton Myers	pag. 133
XXIII	La Fortitudo Bologna diventa TeamSystem Basket	pag. 137
XXIV	L'industria è cultura, gli imprenditori raccontano	pag. 147
XXV	La prima volta di Villa Matarazzo	pag. 151
XXVI	Un periodo esaltante di basket giocato e parlato	pag. 156
XXVII	I primi dirigenti e le prime delusioni	pag. 159
XXVIII	Il fondo di Private Equity Palamon	pag. 167
XXIX	La visita della Guardia di Finanza	pag. 175
XXX	Preliminare di vendita della maggioranza a Palamon	pag. 182
XXXI	La convivenza con i nuovi dirigenti diventa difficile	pag. 188
XXXII	I vecchi soci cambiano bandiera	pag. 196
XXXIII	La dolorosa decisione di uscire da TeamSystem	pag. 203
XXXIV	Per vivere bene occorre ricominciare da capo	pag. 210
EPILOGO		pag. 217
APPENDICE FOTOGRAFICA		

I

Ca' Fuscone è un podere con due case coloniche situato ai piedi del Monte d'Oro, a sedici chilometri di distanza da Urbino e da Urbania: il luogo dove sono nato e cresciuto. Apparteneva alla famiglia Maroncelli di Urbania. Erano grandi proprietari terrieri e potenti politici. Possedevano oltre cinquanta poderi nelle campagne di Urbino, Urbania e Sant'Angelo in Vado; di quest'ultimo paese uno dei Maroncelli era il Podestà. Per raggiungere la strada maestra, da Ca' Fuscone si dovevano percorrere fra i campi diversi chilometri lottando, a volte, con il fango e la melma.

In casa non c'era l'acqua corrente e, per poterne avere a sufficienza, dovevamo camminare per almeno venti minuti. Ricordo i momenti in cui da ragazzo ero a pascolare le pecore, in inverno, quando ai piedi venivano i geloni per il freddo, oppure quando in estate, prima del sorgere del sole, andavo a piedi scalzi a tirare i buoi durante l'aratura dei campi.

Sono nato il 5 gennaio 1944 in una modesta casa di campagna, rendendo tutti felici dell'arrivo di un maschio dopo tre femmine. Le cose andarono così: nel 1938 nacque la mia prima sorella di nome Prima, che purtroppo morì a cinque mesi, nel 1940 Giuseppina, poi fu il turno di Maria, nata nel 1942, e Luisa nel 1946.

Mio padre Guerrino e mia madre Cesira facevano i contadini. S'incontrarono quando lui aveva ventiquattro anni e lei ventuno, subito dopo la scomparsa del padre di mia madre, mio nonno Giuseppe Pacini, che morì in modo tragico e misterioso nella notte del 31 dicembre 1936.

Il suo corpo, privo di vita, fu rinvenuto in mezzo alla neve.

Mia madre mi raccontò che quella notte c'era un cielo pieno di stelle, che l'aria era limpida e la luna brillava.

Il riverbero della luce illuminò la neve e il chiarore del suo riflesso mostrò il volto pallido di mio nonno. Morì a cinquanta metri dalla sua casa.

Mia madre, all'epoca, era "a servizio" a Roma presso l'abitazione di un notaio; dopo la morte di mio nonno, tornò a Ca' Fuscone dalla sua famiglia, in quel periodo incontrò mio padre di cui si innamorò.

Fui battezzato il 23 gennaio 1944. Quel giorno Urbania subì un bombardamento da parte degli americani, divenuti nostri alleati. Volevano abbattere le centrali di comunicazione tedesche e, forse per errore, colpirono Urbania.

I Liberator sganciarono le bombe sul centro storico, si contarono duecentocinquanta morti e cinquecento feriti.

Era domenica, molte persone dopo la messa affollavano la piazza principale. Il mio battesimo si sarebbe dovuto celebrare nella chiesa di Monte Avorio, distante in linea d'aria poche centinaia di metri da Ca' Fuscone. Il prete della parrocchia si chiamava Don Domenico, si diceva fosse filofascista. Poco prima che io nascessi morì nei pressi di casa nostra a causa dello scoppio di una bomba, così quando arrivò il momento di battezzarmi ci spostammo nella chiesa di San Giovanni Pozzuolo. Il nonno Nazzareno, con tutti gli altri parenti e i contadini dei Maroncelli di quella zona, che ogni domenica si recavano alla messa nella chiesa di Urbania, grazie al mio battesimo non corsero alcun pericolo. Erano le 12.45 quando un assordante e forte boato fece tremare i vetri delle case e la terra sotto i piedi. Ci misero poco a capire cosa fosse accaduto: un bombardamento improvviso e misterioso aveva colpito il centro di Urbania e ringraziarono il cielo per essere stati trattenuti altrove.

A detta del nonno Nazzareno divenni l'emblema di un portafortuna; sosteneva che avrei procurato buona sorte a tutti quelli che mi sarebbero stati vicini.

Mi chiamarono Giovanni perché questo era il nome del mio bisnonno.

Ciò che resta della mia infanzia sono solo ricordi frammentari. A tre anni giocavo con una roncola che in dialetto è detta "el sighet"; volevo tagliare in due un pezzo di legno e ci sbattevo sopra con quell'attrezzo adoperando tutta la forza che avevo,

ostinandomi perché non ci riuscivo. Insistetti fino a che l'utensile mi sfuggì di mano e finì per infilarsi con la parte uncinata sulla mia fronte. Lasciai l'aia correndo da mia madre con quel ferro ancora infilato sulla testa, lo reggevo per il manico. Lei mi raccontò di avermelo sfilato. Non ricordo di aver pianto o di aver avuto paura ma so che la mia ferita preoccupò i miei familiari per diversi giorni: ancora oggi la cicatrice, ben visibile, testimonia quel brutto momento.

Vivace come tutti i bambini, già all'età di circa tre, quattro anni, dimostravo una tendenza che tuttora possiedo: quando cerco di esprimere un concetto spesso mi aiuto usando delle immagini o delle similitudini.

Ero con mio padre, allora trentenne, sotto un mandorlo e intorno c'era un campo coltivato a granturco. La mia domanda fu: "babbo matule catottole?" I cartocci in dialetto sono le pannocchie di granturco e chiedevo se queste fossero mature. Ricordavo i suoni e ripercorrevo le immagini per esprimere il concetto.

Ero sempre con mio padre sulla riva di un ruscello, quando gli domandai: "babbo biga l'acca?" Avevo colto che la biga era il calesse e che questo si spostava, quindi avevo sintetizzato il termine "biga" per chiedere a mio padre se l'acqua scorreva.

Ho memoria di mia madre, anche lei trentenne, che di domenica mi portava con sé a ballare. Io non ci volevo andare perché ero spettinato e, dovendola seguire, si aiutava con la saliva per fare in modo che i miei capelli stessero in ordine.

Questi momenti dell'infanzia mi sono stati raccontati più volte, anche per questo riesco ancora a ricordarli.

Nel nucleo di case dove vivevo c'erano altre due famiglie con figli miei coetanei, uno era mio cugino Idrano, l'altro era Alvaro. Un giorno andammo tutti a mangiare i fichi, io per qualche ragione mi allontanai dall'albero. Ero poco distante quando sentii Alvaro gridare; corsi pensando che fosse accaduto qualcosa di grave. Mio cugino Idrano, che era sull'albero, si era sfilato i pantaloni e, dall'alto, aveva fatto la cacca sulla testa di Alvaro.

Idrano, che faceva l'elettricista, morì non ancora trentenne

fulminato da una scarica elettrica. Quel giorno mi trovavo a Rimini per lavoro; verso le 13.00 feci sosta in un ristorante per pranzare. Lì mi parve di intravedere la figura di mio cugino rivolto di spalle. Gli andai incontro per salutarlo ma mi resi conto, quando gli fui vicino, che non era lui. Idrano era appena morto, forse era venuto a salutarmi. All'epoca non c'erano i telefoni cellulari, poterono avvisarmi dell'accaduto solo quando alla sera rientrai a casa. Ero molto legato ad Idrano, avendo avuto solo delle sorelle, lui per me era stato come un fratello.

Noi bambini ci riunivamo spesso nei posti più impensati. Ricordo che ci divertivamo a giocare al dottore sulla fossa del letame. Oppure mi torna in mente quella volta che accompagnai Idrano a scuola in bicicletta: lui era sul sellino e io pedalavo in fretta giù per una discesa quando udii un rumore e, voltandomi, mi resi conto di aver perso mio cugino per strada. Andavamo a scuola, il più delle volte a piedi, ai Palazzoni in Giralco: era lontana cinque chilometri dalle nostre abitazioni.

Un giorno, dopo aver marinato la scuola, per cercare nuove emozioni noi bambini andammo a giocare dentro alla cripta della chiesa di Monte Avorio, dove erano custoditi alcuni teschi di defunti.

Mi torna in mente la faccia arrabbiata di mio padre che lavorava in un campo lì vicino. Lasciò i suoi impegni per correre da noi e furono botte.

Come tutti i bambini, agivo con quella tipica irresponsabilità che non aveva freni o inibizioni. Ho veramente temuto per l'esito di qualche mio gioco infantile solo in poche occasioni.

Un giorno, ai tempi della scuola elementare, la maestra delle prime classi, che si chiamava Zimira, mi disse che non mi avrebbe mandato a casa perché mi aveva trovato impreparato alla lezione. Arrivarono le mie sorelle a prendermi e la Zimira ribadì che mi avrebbe tenuto in castigo. Iniziai a gridare come un matto, ad inveire contro dicendo parolacce e quanto di più poteva uscire dalla mia bocca. Lei non si scompose, mi coccolò, mi preparò un panino per farmi fare merenda e mi tenne lì finché non mi calmai. Maestre così penso che non se ne trovino più.

A parte qualche episodio di negligenza, a scuola ero un bambino veramente bravo. In terza elementare, un'altra maestra mi aveva nominato suo aiutante e la sostituivo ogni volta che si assentava. Tenevo, a volte, delle lezioni nelle classi dei bambini più piccoli, avevo anche il compito di interrogare.

Sicuramente non ero tanto bravo quanto mia sorella Giuseppina che manifestava già le sue doti di poetessa. Era lei, fra noi fratelli, la più abile, la migliore, quella che otteneva i risultati più brillanti.

In un contesto generale di ignoranza, ero il più bravo della classe. Nonostante questo, per accedere alle scuole medie dovetti sostenere, come era di norma, un esame di ammissione. Rammento che di sabato, durante quel periodo, qualche volta mi veniva concesso di andare al mercato dei buoi di Urbino che si teneva al Borgo Mercatale.

Camminavo per sedici chilometri fino a raggiungere la città. Durante il percorso ascoltavo i racconti di mio padre e delle persone più adulte.

Fra le bancarelle degli ambulanti, al mercato di Urbino, c'era quella dove friggevano il pesce che veniva servito in cartocci di carta paglia arrotolati: lì qualcuno di noi si metteva in fila per ordinarlo. Con i cartocci in mano andavamo dal fornaio per prendere dei filoni di pane fresco; infine, entravamo nell'osteria della Mattea dove ordinavamo il vino e la birra. Mi passavano la bottiglia di birra che dicevano puntualmente essere: "calda che sa' de pisc"; potevo versarmene un po', partecipare a quei dialoghi, ascoltare i problemi del raccolto, le previsioni. Qualcuno mi dava una pacca sulla spalla mentre un altro mi insegnava qualcosa.

Andare con mio padre e gli altri contadini ad Urbino era un vero e proprio viaggio iniziatico, mi sentivo grande fra i grandi, ma il vero trapasso da uomo avvenne intorno agli otto anni quando mio padre mi affidò un importante incarico.

II

Il nostro era un podere povero, di norma produceva intorno agli ottanta, novanta quintali di grano da spartire con i proprietari del terreno.

Il lavoro della campagna era duro, spesso ascoltavo le lamentele dei contadini o dei miei genitori.

Il raccolto non sempre ricambiava in maniera adeguata la fatica fatta nei campi, tuttavia, quella fu un'annata strepitosa per tutti gli abitanti di Ca' Fuscone; al posto dei soliti ottanta o novanta quintali, quell'anno potevamo consegnare al padrone la metà di centoventi quintali di grano. Di norma avveniva che i contadini consegnassero personalmente il raccolto alla fine della battitura. Il padrone inviava al podere un camion a rimorchio per ritirare le balle di grano che gli spettavano di diritto.

In genere, a portare il grano dai Maroncelli ci andavano mio zio Renato, fratello di mia madre, Fulignetta, che era il papà di Alvaro, e mio padre. Ma quella volta mio padre volle che fossi io, al posto suo, ad accompagnare il carico. Ero emozionatissimo per aver ricevuto quell'investitura. Seguì mio zio e Fulignetta e li aiutai a caricare sul camion a rimorchio le biciclette che ci sarebbero servite per tornare a casa.

In quel modo partimmo per Urbania, verso la casa dei Maroncelli.

Il padrone rimase molto soddisfatto del raccolto, disse che eravamo stati bravi e ci fece accomodare all'interno della villa padronale per offrirci un bicchiere di vino. Al momento di salutarci, dopo averci ripetuto la sua soddisfazione, il Maroncelli diede un pacchetto di sigarette a mio zio, uno a Fulignetta e uno anche a me. Quella sera provai diverse grandi emozioni: assaggiai il sapore di quella prima sigaretta che accesi insieme agli altri e che spensi subito dopo. Grazie all'incoraggiamento di mio zio, mi sentii grande e sicuro di me. Mio padre un giorno decise di abbandonare la campagna per avvicinarsi alla città, anche le altre famiglie decisero di lasciare

Ca' Fuscone. Mia nonna e mio zio si trasferirono a Montecchio, vicino a Pesaro, una parte della famiglia di Alvaro seguì mio zio mentre un'altra parte se ne andò a Riccione.

Prendemmo in affitto un piccolo podere a Gadana, nei pressi di Urbino: un paio di ettari di terra che, purtroppo, non rendevano a sufficienza per vivere. Per questo motivo, mio padre emigrò in Svizzera mentre mia madre tornò "a servizio" nelle case delle persone più ricche ed in vista di Urbino. Era già stata "a servizio" a Roma poco prima di incontrare mio padre, aveva lavorato in casa solo quando abitavamo a Ca' Fuscone; all'epoca faceva la mamma e la contadina nel podere che avevamo in mezzadria.

Le mie sorelle, quando da Ca' Fuscone ci stabilimmo nel podere a Gadana, avevano smesso di studiare, lavoravano ad Urbino. Mia sorella Maria faceva l'aiuto pasticceria e, tuttora, prepara delle paste deliziose; Giuseppina faceva la sarta, io e Luisa andavamo ancora a scuola, io alle medie e mia sorella alle elementari.

Il podere era abbandonato. Con mio padre fuori, mia madre e le mie sorelle al lavoro, era arrivato il momento di tagliare il fieno e non si sapeva come risolvere il problema. Mio padre, quando abitavamo a Ca' Fuscone, era noto come "il segretario", cioè il segretario della cellula del Partito Comunista di quella zona. Quasi tutti i contadini, all'epoca, erano comunisti e lo spirito di solidarietà fra loro era alto, così la soluzione arrivò una mattina grazie all'intervento di trenta "compagni". Lavorarono sodo dall'alba fino a mezzogiorno e quel pomeriggio, guardando i campi, ci pareva di vivere un sogno: il fieno era stato completamente tagliato ed ammassato.

La "falc'nara", ossia il loro intervento in nostro aiuto per falciare il grano, ci costò un fiasco di vino più la promessa di un voto alle successive elezioni.

I trenta volenterosi erano agli ordini di Castellucci, un nostro vicino di casa che era anche il responsabile della sezione del partito di Urbino.

Quando mio padre tornava dalla Svizzera, oltre alla solita valigia di stracci, ne portava un'altra piena di sigarette e cioccolata.

Regalava le sigarette agli amici, ai conoscenti, ai parenti. A uno un pacchetto di Peer, all'altro uno di HB o uno di Marlboro; donava sigarette e cioccolata a tutte le persone che conosceva, a me solo la cioccolata, ero troppo piccolo per fumare.

Fu allora che sottrassi un pacchetto di quelle sigarette e mi ritirai in un posto solitario, dietro ad un pagliaio sfilai la carta d'imballo, presi una sigaretta e l'accesi. Alla prima boccata iniziò a girarmi la testa. Non avevo mai respirato il fumo, non sapevo che potesse fare quell'effetto: la fumai fino alla fine e stetti male.

Durante il periodo delle scuole medie, per la prima volta, il mio cuore iniziò a battere per una ragazzina. Non le confessai mai quel mio sentimento e da quarant'anni a questa parte non mi è più capitato di rivederla. Recentemente, sfogliando un vecchio vocabolario, ho trovato le tracce di quel primo amore: in molte pagine di quel dizionario avevo scritto con un pennarello rosso "Lalli ti amo", era questo il diminutivo di Laura.

A scuola non ero tanto bravo in italiano; durante le interrogazioni o nello svolgimento di un tema, spesso mi esprimevo in dialetto. Come tutti coloro che provenivano dalla campagna ero un vero disastro. Per ovviare a questa lacuna, ai tempi in cui frequentavo la quinta elementare, io e un altro ragazzo, subito dopo la scuola, andavamo a casa del fratello del prete di Monte Avorio che, per farci superare l'esame d'ammissione alle scuole medie, ci teneva delle lezioni supplementari di italiano. Abitava ai Palazzoni con la madre, una donna sempre vestita di nero e dall'aspetto bonario. Ci offriva un piatto di minestra e poi suo figlio ci dava le ripetizioni.

Superai l'esame d'ammissione alle scuole medie, ma per arrivare in terza dovetti impegnarmi a fondo.

L'esame di terza media lo superai mostrando in volto due occhi neri. Presi le difese di Franco Vampa, un compagno di classe che ora fa l'avvocato in una città del nord. Franco ebbe una discussione con un ragazzo della seconda media di nome Paffumi, un assiduo frequentatore delle palestre: praticava la boxe.

Mi ritrovai steso a terra grazie ad un insieme di ganci destro e sinistro che centrarono in pieno i miei occhi. Il giorno

dell'esame erano ridotti come fessure e, per rispondere alle domande, dovevo inclinare il collo, alzare il mento e parlare. Arrivò il momento di scegliere la scuola superiore. A Urbino le alternative erano: il liceo classico, le magistrali, la scuola del libro e la scuola d'arte; forse non ero portato per nessuna di queste e nessuna richiamava la mia attenzione. Non sentivo che sarei diventato un maestro, non avevo vocazioni artistiche e scelsi per esclusione di iscrivermi al liceo.

Nel periodo liceale mi ritrovai con Franco Vampa, facemmo parte entrambi della squadra di atletica: lui con ottimi risultati, io un po' meno. Franco divenne campione regionale nella specialità dei cento metri. Purtroppo il quarto ginnasio non andò bene. Per gli scarsi risultati riportati, in ottobre mi ritrovai a dover recuperare la bellezza di tre materie: una era italiano, con il solito due o tre in pagella, le altre, mi pare fossero matematica e latino.

Quell'estate, invece di studiare per recuperare le materie in cui ero insufficiente, iniziai a lavorare da un elettricista di Urbino, di nome Gino Tallarini, noto come "El ghisc", nomignolo che gli derivava dalla sua fama di persona tirata con i soldi.

Così, a causa di quel lavoro, in autunno mi presentai impreparato agli esami di riparazione. I professori, interrogandomi sul programma, si accorsero che non sapevo nulla. Chiamarono il preside, il professor Valli, una persona di grande umanità e molto comprensiva che tentò di farmi recuperare quel disastroso esame; purtroppo non ci fu niente da fare e venni inesorabilmente bocciato.

Al contrario, l'attività di elettricista andava decisamente bene, io imparavo in fretta e dimostravo passione per quel lavoro. Passavo per le antiche strade della città, giovane, pieno di energia, baldanzoso e sorridente con la mia scala da elettricista sulle spalle, mi sentivo un bersagliere.

Tallarini mi aveva fatto sentire responsabile, la sua fiducia mi faceva crescere, gli riconoscevo che mi stava insegnando un mestiere.

Dopo circa dodici mesi di gavetta ero diventato il ragazzo di fiducia del signor Tallarini. Aprivo e chiudevo la bottega,

incassavo il denaro e trattavo con i clienti, quando doveva assentarsi. L'attività imprenditoriale di Gino Tallarini contava circa quindici dipendenti. Lui, all'epoca trentenne, era una persona molto conosciuta, dal carattere puntiglioso, di grandi capacità e con elevato spirito di iniziativa. Oggi ha circa settantacinque anni e lavora ancora in quella vecchia bottega di via Mazzini. Nel 1959 possedevo il mio primo libretto di lavoro e percepivo una paga di sessanta lire all'ora.

A sedici anni, dopo un paio di anni di pratica presso Gino, decisi di mettermi in proprio. Tentai di convincere qualcuno dei miei compagni di seguirmi nell'idea imprenditoriale ma nessuno volle rischiare e il progetto cadde nel nulla.

Un giorno in cui Tallarini e suo fratello Bruno, che normalmente ne faceva le veci, erano assenti, arrivò al negozio un frate; mi spiegò che c'era una festa al Monte Nerone, in località Serravalle di Carda, e che, per quell'occasione, occorreva illuminare il paese.

Ero titubante, non sapevo cosa rispondere, non c'era nessuno dei proprietari e non avevo il potere di prendere decisioni su lavori così importanti.

Il frate, spazientito dalla situazione di incertezza, proseguì incalzando:

“Ma come?... Dovete venire, dovete venire tutti a mettere le luminarie perché la festa è importante!”

Ascoltai per qualche minuto le sue ragioni. Non c'era modo di rintracciare Tallarini e, dopo essermi consultato con gli anziani del gruppo spiegando la questione, mi presi la responsabilità di andare a vendere e a montare le luminarie per il passaggio della Madonna. Insieme ad altri dieci elettricisti prendemmo le auto e partimmo verso Serravalle. Io passavo per le case, bussavo, mi presentavo e proponevo di acquistare le luci, gli altri dietro di me le montavano.

Ero il più piccolo e il più leggero. Per questo motivo, quando c'erano da montare le luminarie in mezzo alla via, risultavo essere il più adatto. Mi era capitato di dover salire sulla scala per sistemarne qualcuna. C'era da aver paura, mosso dal dondolio

in cima ai pioli, con gli altri in fondo a tenere la scala e a gridare il da farsi, mentre cercavo di mantenere l'equilibrio.

Il negozio dove lavoravo aveva l'appalto delle luminarie pubbliche di Urbino; quando si trattava di sostituire le lampade fulminate, toccava a me salire sulla scala. Tenuto in verticale in mezzo alla via dagli operai più grandi, guardavo le discese ripide della città dall'alto e spesso mi capitava di provare un senso di vertigine. Mi dovevo mostrare coraggioso perché se i miei colleghi si fossero accorti dei miei timori mi avrebbero deriso.

Quel giorno, tuttavia, non misi tanto alla prova le mie qualità acrobatiche, quanto le mie capacità di venditore. Qualcuno dei paesani avrebbe voluto risparmiare dei soldi montando meno luci e allora io:

“Ma come? Il tuo vicino ne ha comprate venti per far bella figura davanti alla Madonna... dai, te ne do venticinque e me ne paghi venti”.

Ogni lampadina costava cento lire, alla fine della giornata avevo le tasche piene di soldi. Gino, conoscendomi, una volta rientrato in negozio non restò troppo sorpreso del lavoro che avevo svolto. Nel 1960 venne aperto a Urbino l'Istituto Tecnico Industriale. Finalmente alle vecchie realtà scolastiche se ne aggiungeva una di mio interesse, per questo motivo all'età di sedici anni decisi di ricominciare a studiare iscrivendomi a questa scuola. Tuttavia, già al secondo anno di frequenza rischiai di lasciare nuovamente gli studi. Mio padre, che nel frattempo era rientrato dalla Svizzera, aveva intrapreso il mestiere di muratore. Inaspettatamente ebbe un infarto. Grazie all'impegno di mia madre, di tutti noi figli e a un po' di fortuna, superammo anche quel momento di difficoltà. Mia mamma lavorava ancora come domestica e, durante l'estate, io ripresi il mio lavoro come elettricista.

Rammento le amicizie strette sui banchi di scuola: Pino Maggi e Giampiero Manoni, detto il “Bisboccia”, perché ci proponeva di marinare la scuola usando questo termine, tanto che divenne il suo soprannome. Questi sono ancora oggi fra i miei amici più vicini. Ricordo anche Mario Bacetti: non gli piaceva studiare ma, piuttosto, amava frequentare amicizie più grandi e divertirsi.

Una sera, verso le 23.00, decidemmo di andare al cinema insieme; noi ragazzi andavamo a quell'ora perché non si pagava più l'ingresso. Incontrammo il professore di matematica, il signor Russo, un siciliano particolarmente sensibile al fascino femminile, mentre stavamo entrando nella sala di proiezione. Il giorno dopo, naturalmente, ci interrogò. Io fui abbastanza fortunato e me la cavai con un bel sette, Mario lo fu meno: polemizzò con il professore e riportò un brutto quattro.

Gli anni dell'Istituto Tecnico proseguirono con successo, fra una difficoltà e l'altra, fino al quarto anno.

Alla fine del terzo anno, durante l'estate, io e mio cognato Rino, marito di mia sorella Giuseppina, avevamo accettato dei lavori piuttosto impegnativi come elettricisti. La scuola riprese in ottobre mentre i lavori iniziati con mio cognato erano ancora da terminare. Andavo sporadicamente alle lezioni e il mio rendimento scivolava sempre di più verso una grave insufficienza. Dovevo lavorare e per questo motivo mi restava difficile dedicarmi allo studio.

Io e mio cognato riuscimmo a portare a termine tutti gli impegni presi con i clienti e, da febbraio in avanti, tentai disperatamente di recuperare il tempo perso andando regolarmente a scuola. Riuscii a non farmi bocciare, ma ebbi quattro materie da recuperare durante l'estate.

Quel risultato mi fece riflettere e iniziai a temere per il mio futuro e per l'esito delle mie scelte. Mi sentii di rivalutare quelli che erano i miei obiettivi iniziali e con l'amico di studi Pino Maggi, anche lui rimandato in quattro materie, quell'estate mi impegnai a fondo per recuperare. In ottobre fummo promossi entrambi.

Trovai gli anni passati all'Istituto Tecnico intensi e formativi.

Il prete della chiesa di San Giovanni Pozzuolo, grazie al mestiere che avevo imparato come elettricista, mi veniva a prendere a scuola: andava dal preside e gli faceva firmare il permesso per farmi uscire. Con l'Ape di mio padre lo riportavo a casa sua, a San Giovanni, dove mi faceva rimettere a posto l'impianto elettrico. In questo modo lui risparmiava un po' di

soldi e io, oltre ad evitare qualche interrogazione, potevo acquisire maggior pratica come elettricista.

Per guadagnare qualcosa, ai tempi in cui ero studente, rivendevo a tutta la classe appunti ciclostilati che acquistavo dai compagni più bravi. Organizzavo delle feste studentesche: mi permettevano di ricavare dei soldi dalla vendita dei biglietti.

Sempre durante quegli anni, e precisamente nell'estate del 1962, conobbi la donna che ancora adesso è mia moglie.

Stavo andando ad una festa con una delle mie sorelle e, lungo la strada, incrociammo una ragazzina dall'aria allegra e dall'espressione solare. Era una domenica pomeriggio, insieme a noi c'era anche una mia ex fidanzatina.

Mia sorella e quella ragazzina si scambiarono un saluto.

“Ciao Rosi!”, disse mia sorella.

“Ciao Lulli!”, rispose lei.

Subito replicai: “Chi è quella?”

Mia sorella con noncuranza disse:

“No, no, un' amica...”

Io, rivolgendomi a quella ragazzina, la invitai dicendo:

“Vieni con noi ad una festa?”

Lei, proseguendo dritta per la sua strada, frettolosa e saccente, rispose:

“No, non posso... ho un appuntamento!”

Giusto il tempo di guardare mia sorella, di incrociare lo sguardo con l'altra e già correvo dietro a quella ragazzina che, impettita e di fretta, camminava davanti a me, si voltava e, come si fa per scacciare le mosche, faceva un gesto con la mano per allontanarmi :

“Vai via! Cosa fai? Ma cosa vuoi?”

Io, insistente e determinato, le dissi:

“Ma dai... facciamo la stessa strada...”

“Vai via!”, mi inveì contro e me ne disse di tutti i colori.

Così arrivammo ad Urbino dove lei, per mollarmi, si infilò dentro al portone della casa di sua zia sbattendomelo in faccia.

Restai fuori ad aspettare per circa mezz'ora poi decisi che non potevo passare tutto il pomeriggio lì.

Si era fatto tardi, un film poteva essere una soluzione per non rovinare del tutto una domenica iniziata male.

Mi incamminai verso il cinema. Poco prima di entrare, davanti alla porta, mi voltai e guardai in fondo alla via. La vidi passare in fretta, non ci pensai un solo istante e fui ancora alle sue spalle. Lei davanti a me, nuovamente, mi gridò di lasciarla stare, di andarmene. Mi riuscì, alla fine, di accompagnarla a casa. Abitava ai Cipressi, una località a tre chilometri da Urbino. Lungo la strada ci fermammo in un bar, il bar della Paglia. Le offrii una Coca Cola con le uniche cinquanta lire che avevo in tasca, lei mi chiese:

“Tu non bevi niente?”

“No, non ho sete”.

Il tragitto di strada che da Urbino conduceva a casa di Rosi non era asfaltato, la strada era imbrecciata.

Mentre stavo rientrando a casa, passata l'euforia che la vicinanza di Rosi mi aveva procurato, mi accorsi che il buco che avevo nella scarpa, nel quale si erano infilati dei sassolini, poteva essere il principale motivo del terribile bruciore al piede. Ero dolorante ma, in ogni caso, felice di essere riuscito ad attirare l'attenzione di quella ragazza. Rosi era la più carina di tutta Urbino e non me ne ero accorto soltanto io.

Un giorno mia madre mi chiese:

“Ma te c'lé la ragazza?”

Devo aver avuto appena il tempo di alzare lo sguardo che lei subito incalzò:

“L'altre giorn n'ho vista una blina...ah sì, quella sì ch'era blina!”

Il giorno in cui mi vide insieme a Rosi, per la prima volta, mi confessò che la ragazzina a cui si riferiva era proprio lei.

Si erano incontrate tempo prima dal parrucchiere; mia madre era rimasta molto colpita dall'espansività di Rosi, caratteristica che ancora oggi possiede.

Ha sempre avuto un carattere molto aperto e disponibile.

Fece presa immediata nel cuore di entrambi, mio e di mia madre.

III

Una volta diplomato, nell'anno 1965 mi ritrovai a dover superare un momento difficile.

Vivere in casa con i miei genitori non mi faceva sentire realizzato, né mi allettava l'idea di diventare elettricista.

Mi ero diplomato come perito chimico industriale passando attraverso tante difficoltà e avrei preferito trovare un lavoro consono agli studi che avevo effettuato.

Inviavo i miei curriculum ovunque, in Italia e all'estero, ma ricevevo solo delle risposte negative o nessuna risposta.

Conducevo, nel frattempo, una vita da disoccupato e il mio orgoglio iniziava a ribellarsi alle cinque sigarette che mia madre mi comperava ogni giorno.

Tornava a casa con la borsa della spesa e dentro c'era il sacchettino di carta che conteneva cinque "super senza filtro".

Durante tutto il periodo che trascorsi da disoccupato mia madre spesso mi ripeteva, vedendomi non fare niente tutto il giorno: "Ma va' a trovare un lavoro! Vitali dove lavora tua sorella cerca un venditore".

Fra il mio desiderio di indipendenza e le parole di sollecito di mia madre c'erano le giornate trascorse al bar con gli amici a giocare a carte.

Nel frattempo Pino Maggi, il mio amico di scuola, aveva trovato lavoro a Savona e si era comperato una macchina nuova.

Il mio vagabondare iniziò a pesarmi e decisi così di recarmi da questo signor Vitali, dove mia sorella minore Luisa svolgeva le mansioni di segretaria.

I concessionari della Olivetti, in quel periodo, erano tra i personaggi più in vista, le figure più rappresentative della città dopo il sindaco e l'arcivescovo.

Avevano fama di innovatori perché i prodotti per l'ufficio che trattavano stavano prendendo piede proprio in quel momento.

Vendevano macchine per scrivere, calcolatrici e mobili per l'ufficio.

Spiccavano, insieme ai loro prodotti, quali simboli del nuovo progresso.

Il giorno in cui andai a sostenere il colloquio con Vitali indossavo il mio vestito migliore.

In pantaloni e giacca blu, iniziai la mia prima giornata di lavoro. Terminato il nostro colloquio, mi mise in mano una borsa, dei dépliant e mi disse che potevo andare a vendere.

Restai titubante, fermo in una posizione scomoda con le spalle rivolte alla porta, il corpo diritto verso il mio interlocutore e un piede dietro e uno in avanti.

Sembravo dubbioso mentre con voce incerta dicevo:

“Vado a vendere... ma dove?”

Vitali mi guardò e, spazientito, replicò con voce sicura:

“Dove vai a vendere?...ma in città!”

Quindi mi esortò ad andare.

Presi la borsa nera di skai, tutta rotta, e mi incamminai verso il centro della città.

Mi diressi dalle persone che conoscevo: dal macellaio, da Tallarini, al bar ma tutti mi sorridevano con sufficienza.

Andai verso il Borgo Mercatale, dove mio cognato aveva aperto un negozietto, con l'idea di proporre a lui l'acquisto di una macchina per scrivere.

Mi ascoltò, mi fissò e poi si mise a ridere. Nel negozio, intanto, era arrivato anche un suo amico, Antonio Fontanoni, con il quale bastava che si guardassero per scoppiare entrambi in una sonora risata. Cosa che accadde anche in quella circostanza.

Se mio cognato rideva, l'altro rideva più forte e, ogni tanto, usciva qualcosa del tipo:

“Ah...ah...il venditore...ah... ah...Olivetti...”

Avevo raggiunto il fondo. Uscii dal negozio convinto che quel mestiere non fosse adatto a me. Sarei tornato da Vitali, gli avrei restituito borsa e dépliant, l'avrei ringraziato per l'opportunità che mi aveva offerto.

Sulla strada del ritorno abitava la signora Sofia Locatelli, una mia vecchia insegnante di francese delle scuole medie. L'istinto mi portò a fermarmi e a provare a bussare alla sua porta. Mi aprì

la Locatelli in persona, mi accolse entusiasta e mi abbracciò calorosamente. Mi invitò ad entrare, mi domandò che cosa facevo e le dissi delle macchine per scrivere e della mia attività di venditore, ascoltava mentre mi preparava un thé e mi offriva dei pasticcini. Io parlavo con entusiasmo delle nuove macchine: “Lei ha una macchina per scrivere?”

Si spostò piccola e ricurva verso il mobile della sala, disse con noncuranza:

“Sì...qui ne devo avere una”.

Apri lo sportello ed estrasse una Lettera 22. A quel punto, con discreta convinzione, dissi:

“Ma perché non prende qualcosa di più moderno? Dai! Le do una Lettera 32!”

“Ah! Va bene, sì, sì, fa te...fa te...”

Il negozio di Vitali si trovava a circa duecento metri dalla casa della signora Sofia, ero al settimo cielo. Feci una volata al negozio, presi una Lettera 32 e tornai trafelato dalla Locatelli. Misi la fiammante macchina per scrivere, di colore rosso, sul tavolo, provai a battere delle lettere ma i tasti erano bloccati. La macchina non funzionava. “Accidenti, è rotta!”

Dissi imbarazzato e poi replicai:

“Non si preoccupi, adesso torno al negozio e la cambio con una che funziona”.

Al negozio, mia sorella mi spiegò come disattivare la sicura della macchina: se non funzionava era per quel motivo.

Alla fine riuscii a venderle la macchina.

Su un foglio di carta scrissi: *macchina per scrivere Lettera 32, quarantamila lire, macchina Lettera 22, in permuta, lire ventimila, rimanenza ventimila lire.*

Mille lire al mese, la macchina è venduta.

Fu una vendita eccezionale e il signor Vitali restò notevolmente impressionato dalla mia abilità, riempiendomi di complimenti.

La signorina Sofia Locatelli, la mia prima cliente, era piccolina, non molto alta, un po' curva, ma con una sensibilità straordinaria.

Nel calore della sua casa, quel giorno, coccolato dalla grandezza

del suo cuore, mi parve la donna più bella del mondo. Se non avessi incontrato lei, quella sera, forse tutto il mio destino sarebbe stato diverso.

Su quella vendita percepii una provvigione di quattromila lire. Abituato com'ero a percepire sessanta lire l'ora, per un totale di quattrocento lire al giorno, quella cifra guadagnata alla fine di una sola giornata, pari a dieci giorni di lavoro, mi aveva esaltato.

Quel primo successo mi aveva dato l'energia necessaria per ritentare la vendita anche il giorno seguente. Mi sentivo gratificato e pieno di fiducia. Il signor Vitali, il giorno dopo, mi munì di un'auto Bianchina e fui in grado di spostarmi anche nelle zone vicine.

In poche mosse avevo guadagnato parecchio, avevo un buon lavoro e l'automobile per cui ora anche Rosi, che si vergognava di salire sull'Ape, usciva più volentieri in mia compagnia.

Mi sentivo più libero con la Bianchina. Il giorno appresso andai a trovare altri amici. Mi inoltrai fino a Borgo Massano, a Ca' Gallo; il fornaio mi comprò una addizionatrice, una Summa 20 che normalmente faceva solo somme e sottrazioni e che, grazie ad alcuni miei preziosismi, poteva eseguire anche moltiplicazioni e divisioni.

Prima di darmi retta mi fece aspettare alcune ore, aspettai seduto mentre lui infornava e sfornava. Avevo un vestito blu, quando uscii da lì ero diventato tutto bianco, sembravo un fantasma.

IV

Lavorando accanto ad una persona piena di iniziativa come Vitali imparavo a curare il cliente, a non mollare, ad essere caparbio, intelligente, accurato, ad avere pazienza nel cercare e nel proporre una soluzione.

Tallarini, a suo tempo, mi aveva insegnato a svolgere con precisione i lavori. Pretendeva che le scatole di derivazione dove passavano i fili elettrici fossero sempre pulite a dovere.

A me e a un mio compagno di lavoro di nome Nunzio, un giorno, ci fece togliere tutti i coperchi dalle scatole e ce le fece ripulire perché, a suo dire, erano sporche.

Mi pareva, insomma, di aver avuto un buon maestro e di averne ora uno altrettanto valido.

Dopo circa sei mesi di lavoro da Vitali iniziai a sentirmi a disagio, non potevo finire la mia vita a fare il venditore per lui in Urbino, anche se mi riempiva di elogi e spesso mi sentivo dire che, se mi fossi messo in proprio, avrei potuto guadagnare quello che volevo, pensavo agli studi che avevo fatto e non mi sentivo per niente soddisfatto.

In quel periodo si verificò uno dei momenti più entusiasmanti della mia carriera da venditore. Una mattina caricai la Bianchina con i diversi prodotti, una quantità di dieci, quindici macchine fra quelle per scrivere e quelle da calcolo e mi recai da Urbino verso Cagli.

Alle nove feci la mia prima tappa presso un negozio di generi alimentari del Furlo. Ordinai un panino con la mortadella e, mentre aspettavo, proposi al salumiere una calcolatrice: la comprò.

Fu solo l'inizio. In quella giornata vendetti circa una dozzina di macchine sulle quali percepii quasi trentamila lire di provvigioni.

Con quei soldi feci il primo regalo a mia moglie: le acquistai un anellino con una perla spendendo praticamente tutto ciò che avevo guadagnato.

Quel lavoro, comunque, mi andava stretto e il desiderio di cimentarmi in qualcosa di diverso era molto forte.

Feci domanda direttamente all'Olivetti che era sempre alla ricerca di venditori.

Mi chiamarono e mi fissarono un colloquio a Milano dove mi accolse il direttore del personale, il dottor Ghezzi.

Quando mi congedò, alla fine del nostro incontro, disse che avevo buone possibilità di essere assunto presso una delle loro filiali. Quel pomeriggio telefonò al signor Vitali per controllare le mie referenze.

Vitali venne, così, a conoscenza delle mie intenzioni e si oppose al dottor Ghezzi dicendo che non potevano sottrargli l'unico venditore valido che aveva: di conseguenza, l'Olivetti decise di non assumermi. Nei confronti di Vitali non provai alcun risentimento, rimasi solamente deluso. Mi aspettavo che sostenesse la mia assunzione all'Olivetti.

Capivo che, più che boicottarmi, stava facendo i suoi interessi: come concessionario era naturale per lui dare priorità alla sua attività.

Aveva un buon venditore e non voleva perderlo. Comprendevo le sue ragioni ma, nonostante ciò, decisi di andarmene. Per cercare di farmi assumere andai ad Ivrea a bussare direttamente alla porta di Paolo Volponi. Urbinate e romanziere di fama internazionale, in quel momento era il direttore generale del personale della Olivetti.

Avevo finito i soldi e, per andare fino ad Ivrea, domandai cinquemila lire a mia madre. Ero già stato a Milano, ma fu come viaggiare in treno per la prima volta.

Arrivai al mattino presto, la città era avvolta dalla nebbia. Uscii dalla stazione e mi incamminai lungo via Jervis, dove si trovava la sede dell'Olivetti, la percorsi fino in fondo. Giunsi al palazzo degli uffici verso le nove della mattina, chiesi al portiere di Paolo Volponi, lui volle sapere chi doveva annunciare, risposi: "Dica Giovanni Ranocchi da Urbino".

Volponi mi ricevette subito.

Mi fece accomodare e mi chiese con l'inflessione tipica del

nostro dialetto:

“Di dove sei?”

“D’Urbin”.

“Da che part’ d’Urbin?”

“De Ca’ Fuscone”.

Volle sapere da che parte si trovasse esattamente e mi domandò:

“Da le part de Mont Soffi?”

“Sì, sì”.

Chiacchieravo del più e del meno senza mai perdere di vista il mio vero scopo. Gli raccontai di mio zio Luigi detto “El carret”; Volponi lo ricordava come guardiano di notte alla fornace, con il quale era andato a caccia in più occasioni.

I Volponi erano conosciuti perché avevano una fornace di laterizi alle porte di Urbino, in direzione Fano, della quale si possono ancora oggi vedere le rovine e la ciminiera quasi intatta.

Forse solo perché ero suo compaesano o perché si ricordava di mio zio Luigi, forse gli risultai simpatico e sentì la mia determinazione, fatto sta che, poco prima di congedarmi, alzò il telefono e chiamò il dottor Ghezzi a Milano per farmi assumere in Olivetti.

V

Mi fecero seguire un corso di formazione commerciale della durata di circa quattro settimane presso Villa Natalia a Firenze. Il primo giorno mi accompagnarono Rosi e mia sorella Giuseppina.

Villa Natalia faceva parte di un complesso di ville che l'Olivetti aveva in gestione denominato Cisv, Centro istruzione specializzazione vendite. Il Cisv è la scuola per la formazione professionale più importante che ho frequentato.

Io e i miei colleghi di corso fummo istruiti su quelle che erano le varie astuzie della vendita, ci insegnarono ad adoperare le macchine per scrivere, quelle da calcolo, a fare i conti; insomma, quel mese fu veramente intenso. Terminato quel periodo, fui assunto dall'Olivetti e assegnato all'unità operativa di Milano come "venditore 01". Partii con una valigia, pochissimi soldi e tanta speranza. Lasciai la valigia in stazione quando scesi dal treno e mi diressi verso la filiale di destinazione, in corso Vercelli. Mi presentai al direttore, il signor Maiocchi, che a sua volta mi fece incontrare con il capogruppo, il signor Pierini, un uomo grande e grosso con gli occhiali, a cui piaceva puntualmente bere ogni sera un bicchierino di "bianchetto". Avevo un paio di problemi da risolvere dopo aver incontrato i miei superiori ed essermi presentato ai colleghi. Dovevo cercarmi un posto dove dormire e tornare a recuperare il bagaglio prima che fosse troppo tardi; fra le altre cose, non sapevo proprio come fare per tornare in stazione.

Milano non era Urbino: ero salito e sceso dai tram e il mio senso di orientamento era entrato in confusione.

Uscii dalla filiale Olivetti, mi misi a camminare lungo la via con l'idea di risolvere al più presto i miei due problemi. Camminando notai l'insegna di un'affittacamere, mi fermai a quel portone e suonai al campanello. Aprì una gentile signora; questa, dopo aver ascoltato le mie richieste, mi mostrò la stanza con un letto ancora disponibile. C'erano tre letti nella camera, uno appresso all'altro;

lo spazio risultava così limitato che per arrivare all'ultimo, bisognava saltare su quelli precedenti. I letti erano incastrati fra i due muri. Decisi di restare in quella pensione.

Sullo stesso pianerottolo c'era un'altra stanza occupata da tre ragazze sarde. Il bagno che avevamo in comune si trovava lungo il corridoio in mezzo alle camere e spesso era pieno della loro biancheria stesa ad asciugare. Una delle ragazze, per fortuna, si offrì di riaccompagnarci in stazione per riprendere la mia valigia: così avevo risolto entrambi i problemi che mi affliggevano.

Scoprii di dividere la camera con un ragazzino pugliese che faceva il meccanico e con un altro che faceva il muratore.

Dopo circa un mese, un venerdì sera, prima di andare a dormire, attaccai i pantaloni al gancio posto sulla parete e dentro le tasche ci lasciai le mie uniche cinquemila lire. Il mattino seguente scoprii che le mie tasche erano vuote, ero stato derubato. Avrei dovuto trascorrere quel fine settimana senza un soldo in tasca, senza mangiare, le prospettive non erano affatto buone. Fortunatamente le ragazze sarde mi offrono il loro sostegno e da mangiare e, anche in quell'occasione, riuscii a superare l'ostacolo.

La vita nella città di Milano era piuttosto dura, i guadagni a malapena bastavano per mantenermi. Il venti per cento del mio stipendio se ne andava per pagare la pensione, mangiare ogni giorno al "bar degli immigrati", in corso Vercelli, dove il "ristoratore ambulante" arrivava con due bidoni di vivande, apparecchiava, ci serviva, aspettava che finissimo di mangiare, ripuliva e se ne andava, mi costava quattrocentocinquanta lire a pasto.

Particolarmente depresso per la situazione economica che stavo vivendo, un giorno in cui uscivo dal bar di corso Vercelli, mi misi a passeggiare lungo la strada pensieroso e a testa bassa. Alzando lo sguardo, notai un'altra persona che passeggiava sul marciapiede di fronte, sembrava un poveraccio come me.

Ci guardammo e corremmo l'uno verso l'altro.

"Anteo!"

"Gianni!"

Ci abbracciammo contenti di esserci ritrovati.

Io e Anteo eravamo stati compagni di scuola, giocavamo spesso

a carte nel bar in Urbino e, l'ultima volta, ci eravamo lasciati litigando per una parola di troppo durante una partita di tressette. Lui a Milano faceva il venditore porta a porta di detersivi e alloggiava in una pensione più decorosa della mia. Gli chiesi se c'era l'opportunità di affittare una stanza e, quella stessa sera, cambiai pensione. Restai lì fino a che non decisi di andarmene da Milano. Anteo non era soddisfatto del suo lavoro e, per aiutarlo a trovare una nuova occupazione gli avevo procurato un appuntamento con il dottor Ghezzi dell'Olivetti per un colloquio come venditore. Fu assunto.

Mi trovavo spesso in difficoltà per rientrare ad Urbino, e Rosi iniziava ad essere insofferente per la mia lontananza. Lei lavorava presso la ditta Steu del signor Argalia, una nota tipografia del luogo. A volte capitava che per permettermi di ritornare a casa per i fine settimana mi dovesse spedire dei soldi. Iniziai a pensare che quel tipo di sacrificio non mi avrebbe portato lontano e, dopo circa tre mesi di permanenza nella nuova pensione, decisi di lasciare Milano.

Toccai il fondo il giorno dell'ultimo dell'anno. Non avevo abbastanza soldi per tornare a casa e mi ritrovai da solo fra i commensali della mensa dei ferrovieri. Avevo i gomiti appoggiati sull'immenso tavolone di alluminio quando mi resi conto che al mondo non c'era mai stato niente di più triste. Decisi di tornare ad Urbino. Presentai le dimissioni, mi mandarono a chiamare e tentarono di convincermi a tornare sui miei passi. Ero un buon venditore, assunto grazie a Volponi in persona, e mi proposero di trasferirmi a Ravenna con una promozione a venditore "specialino": accettai. Risale ad allora l'acquisto della mia prima auto: una cinquecento rossa che pagai quattrocentottanta mila lire, alla quale apportai immediatamente delle modifiche. Montai, per prima cosa, dei sedili ribaltabili che risolvevano il problema di dove andare la domenica con Rosi. In secondo luogo, per tutelarmi da un eventuale furto, feci in modo che il cambio fosse estraibile. La comprai in Urbino dal concessionario della Piaggio, Alfio Buratti, dal quale mio padre aveva comprato l'Ape. L'acquistai

contraendo un grosso debito ma ne valse la pena perché con quell'auto, io e Rosi, ci sentivamo realizzati.

Inoltre mi era indispensabile per lavorare e per tornare a casa da Ravenna, distante centoventi chilometri da Urbino.

Avevo ripreso la solita routine del venditore, di giorno andavo a visitare i clienti che si trovavano soprattutto nella zona del porto, mangiavo in una trattoria dove spendevo poco e di sera dormivo in una pensione.

Nel mio portafoglio clienti c'erano nomi importanti come Poggiali Legnami, Ferruzzi, Cmc ed altri che, a dire il vero, non ebbi molto tempo di conoscere a fondo perché a Ravenna ci rimasi solo sei mesi. Sentivo che anche quel lavoro non era particolarmente adatto a me, inoltre, si erano verificati degli episodi che mi avevano scoraggiato a proseguire nell'attività di venditore.

L'episodio più eclatante si verificò la sera in cui andai da un nuovo cliente, un grossista di verdure. Quando mi presentai come Giovanni Ranocchi, funzionario dell'Olivetti, lui mi interruppe bruscamente e, in modo maleducato, mi disse che non voleva niente, che era a posto. Tentai di insistere e lui, molto scocciato, mi disse:

“Vai via da solo o ti prendo a calci in culo?”

Risposi:

“No, no, stia pure comodo che esco da solo”.

Il desiderio di cambiare occupazione nacque anche da risposte di questo tipo. Ne parlai con il direttore della filiale. Me lo ricordo alto, con gli occhiali e con un occhio storto. Mi ascoltò mentre dicevo che non me la sentivo di proseguire la mia attività in Olivetti come venditore, che avrei preferito un ruolo più tecnico, mi consigliò di presentare alla direzione del personale la mia richiesta e feci così. Mi chiamarono, poco dopo, a Milano. Sostenni ben due colloqui, uno per un ruolo di assistenza tecnica e un altro per essere inserito in un nuovo gruppo di lavoro in via di costituzione per la programmazione del primo computer da tavolo, la Programma 101; a tal proposito, mi fecero compilare un test attitudinale. Poi tornai a casa ad Urbino.

Chi aveva valutato la mia idoneità per l'assistenza tecnica, quello stesso venerdì, telefonò alla filiale di Ravenna e lasciò detto che il lunedì successivo mi sarei dovuto recare ad Ivrea per iniziare il corso. Non avevo ancora il telefono, all'epoca, e nessuno fu in grado di avvisarmi. Solo quando andai a Ravenna, il lunedì successivo, venni a conoscenza che quel giorno sarei dovuto essere ad Ivrea. Visto che tenevo moltissimo a quel nuovo lavoro e all'opportunità che mi si era presentata, proposi ai superiori della filiale ravennate di telefonare per avvisare che sarei stato ad Ivrea il giorno seguente. Purtroppo, da Ivrea risposero che quel corso era già iniziato e che se ne sarebbe riparlato in seguito.

Dopo circa una settimana venni chiamato dagli esaminatori del test da programmatore.

Ero risultato idoneo e il lunedì successivo mi recai a Firenze per iniziare il corso sulla Programma 101: durava due mesi.

VI

Il corso, al quale partecipavamo in tredici, si svolgeva in due città: Firenze e Milano. A Firenze alloggiavamo a Villa Natalia. Si trattava di un corso specialistico e, per questo, avrei avuto un trattamento privilegiato; avrei alloggiato in una stanza singola o, al massimo, a due letti. Le stanze per i funzionari di grado più elevato, come per coloro che seguivano corsi specialistici, erano situate nelle ville dislocate nei punti più suggestivi del parco. Dentro Villa Natalia c'erano delle camerate, le sale corsi, quelle per il tempo libero e una sala adibita a ristorante dove lavoravano un giovane cameriere di nome Dino e il Maitre, un signore anziano, calvo, dall'aspetto molto rassicurante. Il Maitre indossava sempre la regolare divisa nera con il farfallino al collo. Era una figura tanto nota che nessuno lo chiamava con un nome diverso da Maitre. Non ho mai saputo il suo vero nome. Quell'uomo accompagnò generazioni e generazioni di venditori e di dirigenti Olivetti. Lavorò all'interno di Villa Natalia fino a quando, dopo una trentina d'anni, il centro fu chiuso. Vide molti di noi passare da neo-assunti a dirigenti importanti della società. Ero di nuovo a Villa Natalia per seguire un corso specialistico, stavo salendo un altro gradino e non potevo fare a meno di gioirne con i volti familiari della sala ristorante e così salutai Dino e il Maitre in modo espansivo. Terminati i saluti, cercai con lo sguardo un posto per sedermi. Dentro al ristorante era stata riservata un'area a coloro che seguivano il corso sulla Programma 101. C'erano quattro tavoli, ne scelsi uno nell'angolo, mi sedetti con le spalle rivolte al muro. I tavoli avevano quattro posti e ognuno di noi poteva scegliere il tavolo e il posto che sarebbero stati gli stessi dall'inizio alla fine del corso. Gli altri tre posti furono occupati nel giro di qualche minuto. Non ci conoscevamo fra noi partecipanti e arrivò il momento delle presentazioni. Iniziò la signorina che avevo di fronte dicendo di chiamarsi "Gallo", a seguire si presentò un ragazzo con il cognome "Merlo", il terzo era il signor "Drago"

e quando dissi di chiamarmi “Ranocchi” scoppiammo inevitabilmente a ridere divertiti: avevamo formato uno zoo!

Terminata la parte teorica del corso a Firenze, andammo a Milano dove si teneva lo stage pratico presso la sede di via Clerici.

Finito il corso avremmo avuto, ognuno, una diversa destinazione. Qualcuno sarebbe andato in Sicilia perché era di origine siciliana, altri a Torino perché piemontesi e chi lavorava su Marche e Umbria sarebbe approdato nelle Marche. Il gruppo che stavano formando aveva lo scopo di supportare tecnicamente l’area commerciale della “Divisione Macchine Contabili”. Si trattava di seguire la parte informatica di elaborazione dei dati sul primo computer da tavolo, antesignano dell’attuale Personal Computer.

Inizì il corso ed eravamo tutti curiosi e ansiosi di conoscere le nostre destinazioni finali. Terminato il corso, io e Fabiano Santini fummo destinati all’Ufficio Marketing di Milano per essere d’appoggio a tutta l’organizzazione commerciale. Principalmente, dovevamo supportare le aree metropolitane e le regioni dove queste figure professionali non erano presenti. Si trattava di seguire la sede di rappresentanza di Roma, la Sardegna, la Calabria e altre aree che in quel momento non prevedevano l’assunzione di specialisti a tempo pieno.

Io e Fabiano, nell’attesa di trovare una casa a Milano, alloggiavamo in un albergo: l’Hotel Cairoli, convenzionato con l’Olivetti, situato nei pressi di corso Dante e piazza Castello, un albergo di discreto livello. Giravamo tutta l’Italia ma, quando eravamo a Milano, alloggiavamo sempre nel medesimo posto.

La mia vita era cambiata radicalmente. Sei mesi prima non avevo i soldi per tornare a casa, adesso mi spostavo comodamente a spese della società. Viaggiavo in prima classe, mi facevo prenotare un rapido dalla segretaria, lo prendevo alle 12.00 alla stazione di Milano Centrale e alle 15.30 ero a destinazione, a Pesaro.

Poteva succedere che rientrassi a Milano in aereo, capitava il lunedì mattina. Prendevo l’aereo a Rimini. Al biglietto ci

pensava sempre la segretaria.

Avevo consegnato la cinquecento alla Rosi. Andava a lavorare in motorino e, per aiutarla a prendere la patente dell'auto, mi proposi di darle qualche lezione di guida. Una volta mi fece andare su tutte le furie: rasentava pericolosamente i muri e le persone e non voleva ammetterlo. All'ennesimo richiamo le afferrai il foglio rosa e lo ridussi in mille pezzettini.

Ci sposammo un lunedì. Era il 3 Giugno 1968.

Io e mia moglie abitavamo a Urbino. Lei continuava a lavorare nell'azienda di Argalia e io a Milano. Tornavo a casa il venerdì sera per ripartire il lunedì. Questo periodo di spostamenti se, dal punto di vista professionale, fu meno gravoso visto che l'Olivetti provvedeva a tutto, comportò grande sacrificio dal punto di vista affettivo e familiare.

Fra i corsi di istruzione che tenni in quel periodo, in qualità di esperto della Programma 101, ricordo con piacere quello per l'aviazione militare a Sassari, dove c'era un importante distaccamento dell'aeronautica. Ne tenni un altro presso la sede di rappresentanza dell'Olivetti a Roma, per gli impiegati dei vari ministeri: quello era tutto un altro mondo.

Sempre in qualità di docente, tenni un corso a degli scienziati al centro Euratom di Ispra a Varese, un centro di ricerca nucleare. Fu uno degli interventi più importanti dato che quelle erano persone con un'intelligenza superiore alla media. Ne sapevano molto più di me dopo un solo giorno di corso. In breve, come veri geni, avevano elaborato le mie nozioni massimizzando a tal punto i contenuti da potermi insegnare a loro volta cose nuove. Pensando a quanti mesi mi ci erano voluti per imparare quel poco che gli avevo insegnato, rimasi esterrefatto.

Alla portineria del centro Euratom bisognava mostrare dei cartellini di riconoscimento, chi li possedeva poteva entrare in quel mondo esclusivo. Avevo instaurato con alcuni scienziati un rapporto amichevole, così mi fu permesso di vedere il reattore nucleare in funzione: ero uno dei pochi fortunati ammessi a quella visione che ricordo come una cosa luminosissima posta sotto una campana di vetro. Non ci avrei mai creduto se mi

avessero detto che, un giorno, mi sarei trovato lì ad insegnare. Ricordo con terrore i primi giorni di corso sulla Programma 101, ero impaurito, temevo di non essere all'altezza. Nonostante tutto, alla fine del corso ero risultato tra i migliori, se non addirittura il migliore, con intuizioni superiori alla media. All'inizio non riuscivo a trovare la logica e a capire i problemi, c'erano ragazzi molto più bravi di me. Prina, di cui non ricordo il nome di battesimo, era uno di questi, veniva da Napoli. Alberto Isidori di Perugia era un altro di quelli molto bravi e poi c'era Paolo Merlo, un vero fenomeno.

Il periodo di lavoro sulla Programma 101 finì e l'azienda mi propose di vendere sistemi contabili. Fabiano Santini fu trasferito in Toscana, mentre io fui destinato in Umbria e Abruzzo. In particolare, dovevo seguire le zone di San Sepolcro, Città di Castello, Foligno, Spoleto, Terni, Narni, L'Aquila e Avezzano. Il mio gruppo aveva sede a Napoli, la direzione era a Milano, e io abitavo ad Urbino. Ero diventato il funzionario commerciale che supportava i concessionari per la vendita di soluzioni contabili ai loro clienti.

Conclusi una delle mie prime vendite importanti presso il famoso gruppo Knoll di Foligno, proprio nel periodo in cui in zona c'era stato un forte terremoto.

La trattativa fu avvincente, sia per la tipologia dell'argomento che per la problematica affrontata. Si trattava della gestione della produzione che condussi a termine brillantemente.

L'Olivetti decise di sciogliere il gruppo della Divisione Macchine Contabili diretta dal dottor Gianrusso, un siciliano di grande carisma. Dopo qualche mese, il periodo di vendita in quella zona terminò. Prima di sciogliere il gruppo, fu organizzato da parte della direzione un viaggio premio. Fu una vacanza in grande stile, ci portarono per una settimana a Londra. Ero uno degli ultimi arrivati ma, per i brillanti risultati ottenuti, il viaggio spettò anche a me.

Fu a Londra che entrai per la prima volta in un casinò dove, pagando una sterlina per l'ingresso, davano in cambio delle fiches per giocare. Inizialmente vinsi in modo spudorato, in

seguito mi dovetti fermare per non perdere tutto.

Con il denaro che mi avanzò feci degli acquisti in Carnaby Street, al tempo una delle vie più alla moda di Londra. Comprai un regalo per me e uno per mia moglie. Per Rosi acquistai un tailleur di alta moda, giacca e pantalone. Il pantalone era a zampa di elefante, in linea con la moda dell'epoca, bianco con i bordini rossi. Io mi comprai un impermeabile. Sentivo molto freddo a causa del vestito primaverile che indossavo non adatto al clima anglosassone e avevo la necessità di coprimi con abiti più pesanti. Ero appagato dall'impermeabile all'inglese, con la cintura, come quello di Sherlock Holmes o quello del tenente Sheridan. La grande sorpresa fu leggere sull'etichetta, una volta rientrati in Italia, "Made in Spain".

Al mio ritorno fui trasferito alla filiale di Pesaro. Il direttore della filiale era il ragioniere Giorgio Luino. Prendevo il posto di un mio compaesano, Alberto Luminati, che andava a lavorare in Cile come responsabile dell'unità del luogo. Erano questi i vantaggi di lavorare per una grande azienda come l'Olivetti. Chi aveva le capacità e la voglia di mettersi in gioco poteva contare di fare passaggi stimolanti e progressi di carriera veloci. In quel periodo abitavo con mia moglie a Pesaro. Mi ero comprato una Fiat 124 e lavoravo in zona; collaboravo anche con Giorgio Gualandi, il concessionario Olivetti di Fano. Mi procurava i nominativi degli studi e delle aziende interessate alla meccanizzazione e, a volte, mi accompagnava di persona.

Fra i primi nominativi che mi procurò c'era quello dello studio del ragioniere William Santorelli e di sua moglie Maria Luisa Candiracci. Era un piccolo studio da commercialista, se ricordo bene, in via Montevecchio a Fano. Andai da Santorelli accompagnato da Gualandi e gli vendemmo una macchina Audit 502 per la tenuta della contabilità generale in partita doppia. Come loro ero alle primissime armi e se io riuscii a creare la Teamsystem, William Santorelli è tuttora il presidente nazionale dei ragionieri commercialisti. Fu una vendita importante perché aprì i miei orizzonti verso il mondo dei commercialisti. Fu di grande interesse anche quella che conclusi

con la Gumas, una società che produceva infissi in alluminio. Il giorno in cui andai a visitarla per proporre i miei prodotti, mi accolse il responsabile dell'amministrazione, il quale mi accennò che avevano qualche problema da risolvere nel reparto produzione con la "distinta di taglio" dei profilati per la costruzione degli infissi. Gli dissi che con la Programma 203 il loro problema poteva essere facilmente risolto. Si trattava di un elaboratore elettronico di grande versatilità per il quale avremmo costruito il relativo programma.

"Va bene, tu fai il programma che funziona, poi noi ti compriamo la macchina".

Mi informai sulle esigenze del cliente e una sera, verso le nove, vennero da me in ufficio Andreani, Marinelli e Gualazzi, i tre soci della Gumas. Dopo aver visionato il programma, decisero di acquistarlo immediatamente insieme alle macchine.

Appresi molto da loro, ed in particolare da Paolo Andreani che, per la sua capacità e sensibilità, rappresentò per me un valido esempio come imprenditore e come uomo.

Le vendite concluse sia con lo Studio Santorelli che con la Gumas, soggetti di grande visibilità, divennero nel tempo referenze importanti. I soci della Gumas, subito dopo esserci conosciuti, costituirono una nuova azienda che chiamarono Isa Infissi. Erano giovani ma esperti del settore e mi proposero di diventare loro socio: rifiutai perché credevo di non avere le necessarie competenze di quel ramo aziendale, non me la sentii, forse si trattò di destino. La Isa Infissi oggi è una delle aziende italiane più importanti del settore.

Nel 1972 venne introdotta l'Iva che andava a sostituire la vecchia imposta del quattro per cento, denominata Ige. Nella filiale di Pesaro seguirono già molti clienti con le macchine contabili. La nuova imposta ammontava al dodici per cento e, ovviamente, con il necessario aggiornamento dei programmi e delle macchine meccaniche alla nuova imposta, si aprì l'opportunità di aumentare il numero delle vendite. Ero un bravo venditore, avevo pochi concorrenti, le aziende erano in costante crescita e si fidavano di me. Bisognava modificare

l'aliquota sui programmi già venduti e feci gli aggiornamenti previsti dalla nuova normativa addebitando ad ogni cliente centocinquantamila lire. In filiale, purtroppo, non era prevista una fatturazione differente da quella per la vendita delle macchine e, quando arrivò il momento di fatturare le operazioni che avevo eseguito, non sapevano come fare perché la procedura non lo prevedeva. Dovetti accordarmi con il cliente al quale proposi di non fatturare le centocinquantamila lire in cambio dell'acquisto di una nuova macchina da scrivere, di un costo minimo di cinquecentomila lire che comprendeva anche l'intervento sul programma. I clienti acquistarono le macchine con uno sconto del trenta per cento, la filiale aumentò le vendite e tutti furono felici e contenti.

Appresi il concetto di budget nello stesso periodo in cui sentii parlare per la prima volta di Iva; anzi, più che apprenderlo, mi ci scontrai. Nello stesso fatidico 1972 avevo un budget di vendita di venticinque macchine, ne vendetti settantasei. La direzione mi riprese duramente: contrariamente alle mie aspettative avevo messo in difficoltà l'azienda vendendo troppo. Le logiche delle procedure aziendali non finivano mai di stupirmi: non erano stati in grado di fatturare centocinquantamila lire di un intervento software e, al tempo stesso, non erano capaci di gestire un evento come quello che avevo creato vendendo troppe macchine. Avevo venduto oltremisura e, nel momento in cui stavo cambiando le mie mansioni, mi sentii accusare dalla direzione. Mi dissero:

“Ah! Lei che crede di aver fatto del bene all'azienda, in realtà, ci ha recato un grave danno perché ha venduto molto, molto di più di quanto doveva. L'azienda non è preparata.. Se tutti avessero venduto come lei, dove saremmo andati a finire?”

Il direttore continuò in quel modo usando con me un tono di rimprovero, adducendo una serie di spiegazioni che, sinceramente, facevo fatica a comprendere.

Per me fu una gran lezione. Ragionai a lungo su quel concetto di *budget* e trovai che non fosse una giustificazione sufficiente. Il venditore deve sempre cercare di superare se stesso, c'è in

atto una sfida e porre un limite alla crescita non è gratificante, è irrazionale.

Io e “l’avviatore” dei programmi posto al mio fianco, secondo la direzione, eravamo tarati per vendere venticinque macchine, potevamo installarne fino a quel numero, non avremmo potuto far fronte all’avviamento di settantasei macchine.

Dovetti fare, nonostante quello che pensavo, di necessità virtù e standardizzai tutti i programmi. Non potevo fare lo stesso programma su una macchina contabile meccanica o su una macchina con una schedina magnetica o su di una con il nastro magnetico, perché erano macchine diverse. L’unica cosa che avrei potuto standardizzare era la modalità operativa e gli elaborati: i cosiddetti output di stampa. Potevo agire con la stessa “scheda contabile”, lo stesso “modulo fattura”, il medesimo “giornale contabile”. Gestii le modalità operative in modo che quando un cliente veniva per una dimostrazione o si doveva fare una nuova installazione adoperavo gli stessi strumenti per ognuno.

Stavo facendo economia di scala. Per ottenere quel risultato mi rinchiusi in ufficio e, dopo aver creato quanto serviva, per risolvere il problema dei numerosi avviamenti, iniziai per la prima volta a fare dei corsi di formazione collettivi. Organizzavo dei gruppi di lavoro suddividendo i clienti per tipologia di macchina venduta e li invitavo a recarsi negli uffici dell’Olivetti, in via Cassi a Pesaro. Un giorno venivano i clienti che avevano acquistato l’Auditronic 730, il giorno seguente quelli che possedevano la Programma 203, poi quelli delle Mercator e così via. L’avviamento di settantasei macchine, in genere, era eseguito da un minimo di sei persone, mentre noi eravamo solo in due: io come commerciale e Gioacchino Giacani, che veniva da Livorno, come avviatore.

L’impegno fu notevole ma riuscimmo a far fronte a quella inattesa emergenza, nonostante il budget.

VII

Tra alti e bassi, rimasi alla filiale Olivetti di Pesaro fino alla fine del 1976, in contemporanea seguivo anche la filiale di Rimini. Rosi ed io, dopo esserci sposati, decidemmo di avere dei figli. Trascorsero circa sedici mesi senza risultati: Rosi non restava incinta. Ogni fine mese si verificava la medesima scena, io chiedevo:

“Allora?”

“Niente...”, rispondeva lei.

Prendemmo appuntamento con dei medici specialisti. Riscontrarono un quadro normale, tranne che per i miei spermatozoi che erano pigri, dalla “motilità ridotta”.

Disse il medico:

“Lo spermatozoo, per raggiungere l’ovulo, deve vivere per almeno ventiquattro ore, i suoi spermatozoi vivono dalle sette alle otto ore, un tempo insufficiente per arrivare a destinazione. Qui, o li sveltiamo...”

Dopo pochi giorni iniziai una cura che mi prescrisse uno specialista di Rimini, la cura durava un anno e serviva per aumentare la motilità dei miei spermatozoi. Dovevo fare ogni giorno una iniezione, non conoscevo nessuno che potesse farmela e così tutte le sere, dopo il lavoro, per dodici mesi, mi recavo a farla al Pronto Soccorso dell’Ospedale di Pesaro. Costava cinquecento lire, pagavo e riflettevo su come avrei dovuto “farla ripagare” ai futuri figli, ma i figli non arrivavano e io e Rosi decidemmo che era il caso di programmare ulteriori visite specialistiche. Andammo alla Clinica Mangiagalli di Milano dove mi prescrissero delle analisi e mi invitarono a ripresentarmi con i risultati.

Quel fine settimana, per fortuna, mia moglie ebbe il primo segnale positivo: un ritardo. Era sabato sera. Mi venne subito in mente il mio ex compagno di scuola, Giampiero Manoni, che lavorava nel laboratorio di analisi dell’ospedale di Fano: dopo averlo contattato, andammo a casa sua. Era in possesso dei

reagenti e, dato che sono perito chimico, eseguii io stesso il test di gravidanza. Si trattò di utilizzare poche gocce di quel reagente. Era incinta! E così nacque Giovanna nel 1972 e, dopo qualche anno, Arianna nel 1976.

Fu allora che mi parve giunto il momento di andarmene dalla Olivetti. La famiglia Olivetti non era più alla guida dell'azienda, dalla meccanica si stava passando all'elettronica. A quel cambio epocale, purtroppo, l'Olivetti non era in grado di rispondere in maniera adeguata. I prodotti risultavano un ibrido di meccanica ed elettronica, erano macchine elettromeccaniche più che elettroniche e, in breve, si iniziarono ad incontrare le prime difficoltà. L'azienda cercava di sopravvivere grazie alle grosse commesse di grandi gruppi industriali, della pubblica amministrazione e delle scuole. Vendeva le macchine allo Stato, alle ferrovie, ai grossi enti ma, in realtà, non c'era una vera innovazione. Dal mercato europeo e americano iniziavano ad arrivare macchine di livello tecnologico superiore, di tipo elettronico. Ibm e Honeywell erano alcuni dei nomi più importanti fra quelli che in quel momento imperversavano nel settore.

L'Olivetti aveva tentato di entrare nell'elettronica negli anni sessanta costruendo, in collaborazione con la General Electric, l'elaboratore Elea, ma poi se ne tirò fuori vendendo la propria partecipazione, insomma aveva rinunciato al progetto. I tempi, forse, non erano maturi o, probabilmente, l'Olivetti si trovò a fare scelte diverse, fatto sta che in quel periodo, fra il 1975 e il 1976, iniziarono i primi importanti segni di decadimento, dovuti essenzialmente alla mancanza di prodotti che rispondessero alle nuove esigenze del mercato.

All'età di trentadue anni iniziai a non sentire più mia la grande azienda per la quale avevo lavorato fino ad allora. Avevo seguito una serie di passaggi, da Vitali in poi ero stato venditore a Milano, a Ravenna, ero ritornato a Milano, mi ero spostato al centro Italia e poi, da lì, a Pesaro, a Rimini e a Bologna. Avevo cambiato mansioni e responsabilità facendo esperienze di tanti tipi. Ero, in definitiva, un trentenne realizzato e di successo. Il

lavoro in Olivetti era stato motivante, avevo imparato molto da quell'azienda che tirava fuori da ognuno il massimo delle potenzialità. Era una vera scuola di vita.

Tuttavia, non me la sentivo più di rimanere in quella realtà e alla fine del 1976 diedi le dimissioni. Ero stato trasferito dalla filiale di Pesaro a quella di Bologna con il ruolo di responsabile marketing per gli Enti Pubblici, con mansioni all'interno del marketing periferico. Quell'incarico non mi dava alcuna soddisfazione, non mi sentivo più in linea con le mie aspirazioni, mi mancava il contatto diretto con il cliente, avevo la sensazione di non poter esprimere tutte le mie potenzialità.

Ero deluso dal rapporto di lavoro, di come era vissuto. Nell'azienda si era creato un clima di grande lassismo da parte di tutti i dipendenti. Non sentivo più mia quella situazione. Tornavo a casa con il mal di testa, soffrivo di capogiri. Così presentai le dimissioni e andai a lavorare per l'Italpaghe di Forlì, un nostro collaboratore di allora che vendeva carta e moduli per fatture, con l'incarico di direttore commerciale.

Lasciai l'Olivetti alla fine di gennaio del 1977 e, contemporaneamente, mi trasferii a Forlì portando con me mia moglie e le nostre due bambine. Fu una decisione immediata.

Inaspettatamente, lavorare per la Italpaghe non si rivelò un buon affare. Il titolare di allora, Ettore Cavina, ora deceduto, aveva una forte personalità. Mettere in piedi un'azienda di articoli per l'ufficio di quelle dimensioni, partendo da semplice venditore, non era stato semplice e aveva dimostrato di saperci fare, ma era un uomo con il quale non era facile lavorare.

Aveva un modo di comportarsi contraddittorio, a seconda che si trovasse dentro o fuori dall'azienda. All'esterno era affabile, pieno di attenzioni, gentile e premuroso. Nel lavoro, invece, cambiava totalmente atteggiamento, diventava irascibile, intrattabile, scontroso. Trascorrevano la maggior parte del suo tempo dentro l'ufficio per studiare soluzioni da portare sul mercato. Vi entrava al mattino alle cinque e usciva verso le dieci di sera: credendo di essere un esempio, pretendeva che gli altri facessero come lui. Le riunioni dei venditori le fissava per il

sabato, dalla mattina alle nove si tirava fino a tarda sera. Non si poteva lavorare così e trovai la maniera di discutere in modo animato con Ettore; rimasi all'Italpaghe sei mesi, dopodiché mi licenziai.

L'Olivetti mi propose di tornare in azienda ma avrei dovuto ripresentare domanda di assunzione. Non me la sentii di rientrare dalla porta di servizio.

Avevo abbandonato il lavoro in un momento felice della mia carriera; anche se non mi sentivo soddisfatto, avevo percorso tutti i gradini, dal venditore al sistemista, al capogruppo, al marketing. Non me la sentivo di tornare in Olivetti dalla quale mi ero staccato con difficoltà. L'uscita fu per me veramente traumatica. Il trauma fu quello di scoprire che presentarsi ai clienti dicendo di essere dell'Olivetti aveva un impatto completamente diverso da quello che riscontravo presentandomi come direttore dell'Italpaghe. Il dipendente dell'Olivetti, nonostante qualche caso isolato, come quello che mi accadde con quel cliente di Ravenna, viveva della luce riflessa di un'azienda che aveva un'immagine indiscussa anche nel '76 quando avevo deciso di lasciarla. Poter ricordare che ho iniziato la mia carriera con l'Olivetti è, tuttora, motivo di grande orgoglio.

Presentarsi con l'azienda Italpaghe era tutta un'altra cosa, meno semplice, anche se spesso andavamo dai clienti a proporre i moduli fatture accompagnati dai funzionari Olivetti dopo che questi avevano venduto le loro macchine.

Prima di lasciare l'Olivetti e di entrare in Italpaghe avevo avuto delle offerte di lavoro anche da altre aziende: una di queste era la Honeywell Information Systems, la principale concorrente di Ibm. Pensai immediatamente alla Honeywell quando decisi di lasciare l'Italpaghe. Io e mia moglie in quell'occasione elaborammo un piano, facemmo un vero gioco di squadra. Mi rincresceva richiamare la Honeywell per dire che mi trovavo male dove ero, in quel caso avrei ridotto il mio potere contrattuale; una cosa è una richiesta diretta e un'altra è una indiretta. Così, con un pretesto, chiamò Rosi e l'azienda mi ricercò.

Rimasi in Italtpaghe da gennaio a luglio. Quando lasciai l'Italtpaghe il mio posto fu preso da un mio ex collega dell'Olivetti, Carlo Rossi. Avevamo seguito nello stesso periodo il primo corso di formazione in Olivetti: io avevo partecipato al corso n.101 e lui al n.102 che, rispetto al mio, era sfalsato di quindici giorni. Veniva da Perugia e, quando terminò il corso, fu trasferito a Forlì mentre io andai a Milano. Ci rivedemmo in seguito, io avevo fatto carriera e lui anche.

Carlo aveva un carattere deciso come e più del mio. Restò poco anche lui a ricoprire il ruolo di direttore commerciale. Successivamente creò un'azienda leader del settore informatico: l'Olidata, tuttora quotata in Borsa. Rividi Carlo nell'occasione di un suo compleanno che sua moglie Giovanna volle festeggiare a Villa Matarazzo. Avevo avuto il piacere di conoscere Giovanna durante uno dei molti viaggi premio organizzati dalla società di stampanti Oki, ai quali partecipavo come rappresentante Teamsystem, così eravamo diventati amici. Non incontrai più Carlo da allora, ma seguii le sue vicissitudini sui giornali. Purtroppo oggi non c'è più.

Durante l'agosto del 1977, partecipai al corso Honeywell, a Milano, poi entrai in forza alla filiale delle Marche, ad Ancona, con il ruolo di responsabile commerciale della zona di Ancona e di Pesaro. Avevo un parco di clienti piuttosto ridotto: tra questi, il Consorzio Agrario, l'Ospedale e la Pica, tutti di Pesaro, non ne restavano molti altri. Contavo di acquisirne di nuovi e l'Honeywell puntava molto su di me.

VIII

Conoscevo bene il settore e il mercato locale ed ebbi successo: in pochi mesi avevo già una decina di nuovi clienti. A quel risultato contribuirono diverse cose: vendevo un buon prodotto che godeva di un'elevata considerazione, c'era il desiderio da parte delle aziende di aggiornarsi con l'introduzione dell'elaboratore elettronico, c'erano le mie conoscenze e le mie capacità.

Fra i clienti che seguivo ricordo il Cde, Centro elaborazione dati della Benelli Armi- Morbidelli. Il Centro era diretto da Domenico Alreni che avevo già conosciuto quando lavoravo in Olivetti.

Domenico era una persona molto estroversa e dinamica, sempre in movimento, sempre a chiedere, insistente, sempre a fare. Non si rendeva conto dei problemi che creava ai suoi interlocutori con quel suo atteggiamento. Cercava sempre di essere al centro dell'attenzione.

Trascorso qualche giorno dal primo incontro, mi capitò di andarci a pranzo; l'avevo invitato, in quanto cliente importante dell'Olivetti.

A pranzo arrivò addirittura a dire che lui un giorno era morto. Lo ascoltavo e mantenevo un certo scetticismo ma non avevo alcun motivo per non credergli e, comunque, faticò molto per convincermi. Probabilmente alla fine gli diedi ragione, anche in virtù del fatto che era un cliente, ma fu veramente avvincente e convincente nell'argomentare i fatti.

Mi raccontò di come fu il risveglio nella bara, quando si accorse di avere intorno tutta la parentela che pregava e che lo piangeva, fino al momento in cui aveva spalancato gli occhi e aveva gridato forte: "Heee!"

E per tutti fu una grande sorpresa. Insisteva dicendo:

"Mi devi credere, io sono una persona con tanta energia da farla riesplodere". Un'altra volta mi raccontò di essere amico di Giancarlo Paietta, parlamentare comunista e partigiano, che per me era un idolo. Lo era stato sin dai tempi dell'adolescenza quando cantavo, esaltato e convinto, gridando per i campi

“bandiera rossa”.

Quando mi disse di averlo per amico, risposi meravigliato:

“Lo conosci?”

“Sì, sì, per lui ho fatto anche dei programmi per i sondaggi elettorali”.

Gli squillò il telefono proprio in quel momento, si mise a parlare in modo confidenziale con qualcuno che, alla fine, salutò dicendo:

“Ciao Giancarlo... ciao, ciao”.

E riattaccò.

“Era Giancarlo Paietta”.

Rimasi stupito e finì lì.

L’arcano si svelò quando, lavorando in Honeywell, mi capitò di portare i consiglieri dell’ospedale di Urbino a vedere un sistema informativo funzionante di un altro ospedale e li condussi in quello di Piombino.

A Piombino mi avrebbe atteso il commerciale della Honeywell per la Toscana; quando arrivai all’ospedale mi si fece incontro una persona che si presentò così:

“Piacere, Giancarlo Paietta, ti stavo aspettando”.

Mi resi conto, in quel frangente, che questo Paietta era lo stesso di cui parlava Alreni e che ero stato ingenuamente raggirato. Così era Domenico Alreni.

Quest’uomo era una mina vagante, creava problemi a non finire e incomprensioni fra tutti noi. Mi chiamava e mi chiedeva una cosa a cui rispondevo, poi telefonava al mio capo, Eugenio Berardi, il direttore della filiale, gli chiedeva la stessa cosa ponendola in termini diversi. Chiaramente la risposta di Eugenio era diversa dalla mia. Chiudeva con Eugenio Berardi e chiamava il direttore di area, che si chiamava Baldi e che risiedeva a Pescara, e gli diceva la stessa cosa in termini ancora diversi. Chiudeva con Baldi, chiamava la direzione generale di Milano, dove aveva tante conoscenze, e poneva la domanda in modo ancora differente. Finiva che Eugenio Berardi mi chiamava per riferirmi una cosa alla quale rispondevo che non capivo perché Alreni aveva detto qualcosa che non tornava a nessuno dei due.

Parlando con Eugenio convenimmo che Alreni era un pericolo, non solo per noi ma anche per l'azienda dove lavorava. Per noi c'era il rischio di perdere, con un elemento così instabile, un cliente importante; eravamo concordi nel sostenere che sarebbe stato meglio se avesse lavorato da un'altra parte.

Si trattava di cercargli un altro lavoro.

Un giorno capitai da Alreni e come al solito lo trovai a brontolare. Presi la palla al balzo e gli segnalai un'azienda che cercava un capo-centro, gli ricordai che, se lo avesse voluto, avrebbe potuto chiamare per un colloquio e lui, agitandosi come sempre, disse:

“Ah! Vedrai che prima o poi lo faccio!”

Replicai immediatamente:

“Ma dai! Chiamiamo subito!”

Mi misi a cercare il numero sull'elenco telefonico.

La Simon di Calcinelli stava cercando un capo-centro. Quello stesso giorno gli fissarono un appuntamento per la settimana successiva e io rimasi d'accordo con lui che il giorno del colloquio mi sarei fatto trovare presso quell'azienda. Con la Simon avevo intrapreso una trattativa per vendere un elaboratore elettronico. All'epoca, un'azienda, insieme all'acquisto dell'elaboratore, doveva assumere anche un capo-centro che lo sapesse programmare.

La Simon aveva ordinato un elaboratore della Ibm ma non riusciva a trovare il capo-centro adatto. Il mio intento era quello di far assumere Alreni e, poi, sostituire pure l'elaboratore. Alreni piacque molto alla signora Maria Simoncini tanto che quella sera, mentre lui sosteneva il colloquio, il ragionier Cilia venne nella sala d'attesa dove aspettavo per dirmi che c'era una sorpresa per me; in ufficio mi fecero trovare Alreni. Nel vederlo, naturalmente, finì di cadere dalle nuvole e mostrai tutto il mio stupore di incontrarlo proprio lì.

In quell'occasione si riaprì la vecchia trattativa iniziata con la Simon per l'acquisto di un elaboratore Honeywell che si rafforzò a tal punto che la signora Simoncini fece un contratto di assunzione ad Alreni, con il quale si stabiliva che avrebbe accettato l'incarico solo a patto che avessero acquistato un

elaboratore Honeywell. Mi raccomandai con Alreni affinché accettasse quel posto solo al momento dell'acquisto dell'elaboratore, la sua assunzione doveva essere condizionata da ciò. Mi raccomandavo, inoltre, di non dimettersi dal vecchio impiego e di non far trapelare nessuna informazione su quella decisione. La Ibm, che aveva sottoscritto con la Simon un contratto per un Sistema 3, ovviamente non aveva mollato la presa e faceva di tutto per non essere estromessa dall'affare. Io mi adoperavo affinché Alreni non mi tradisse; forte di una strategia vincente, mi sentivo sicuro di concludere la vendita, nonostante le pressioni che Alreni stava ricevendo per accettare l'incarico in Simon anche senza l'acquisto dell'elaboratore Honeywell.

Un giorno Alreni litigò con i suoi datori di lavoro e si licenziò. Accettò senza condizioni il nuovo posto in Simon. Lo misero con le spalle al muro, ritirarono l'elaboratore Ibm, già ordinato, e lui non ebbe più la forza di opporsi. Io persi la vendita.

La notizia di questa vendita mancata mi arrivò in uno dei giorni più tristi della storia italiana, che difficilmente potrò dimenticare. Ero già salito in macchina e mi stavo recando alla Simon quando accesi la radio; il giornalista comunicò il ritrovamento a Roma del corpo senza vita dello statista democristiano Aldo Moro all'interno del baule di un'auto.

Il suo corpo era stato crivellato senza pietà dai colpi di un'arma da fuoco per mano delle Brigate Rosse. Fu una giornata negativa da tutti i punti di vista.

Alla mancata vendita alla Simon seguì un successo di portata nazionale: la vendita alla Moto Guzzi, conclusa grazie alla caparbia della filiale Honeywell di Ancona.

La Benelli di Pesaro era stata acquistata dalla Moto Guzzi, il proprietario era Alejandro De Tomaso.

La Benelli era un cliente Honeywell con una macchina Livello 62. La Moto Guzzi era un cliente Ibm con un modello 370, una macchina molto potente.

A seguito dell'acquisto, la Moto Guzzi decise di unificare i sistemi informativi. Avrebbero incorporato la Benelli in Moto Guzzi e noi rischiavamo di perdere un cliente. La concorrente Ibm avrebbe

fatto di tutto per restare l'unico fornitore, non si sarebbero fatti sfuggire quell'occasione tanto facilmente.

Pur di strappare un cliente così importante all'Ibm, decidemmo di lanciarcì nella sfida, di non lasciare nulla di intentato, di cogliere ogni possibilità .

Il capo-centro della Benelli, Alberto Romeo, fu contattato dalla Moto Guzzi. Gli fu offerto di andare a ricoprire quel ruolo da capo-centro a Mandello Lario, presso la loro sede. Era una decisione difficile, in quel modo si sarebbe trovato sotto le "grinfie" dell'Ibm. I capi-centro, pur essendo dipendenti delle aziende presso le quali lavoravano, sotto il profilo tecnico erano direttamente controllati dal fornitore dell'hardware. Alberto Romeo avrebbe preferito restare dov'era. Avrebbe dovuto lavorare su una macchina che non conosceva, per linguaggi e potenzialità, in un ambiente ostile: sarebbe stato imprudente e, inoltre, avrebbe potuto rischiare il posto.

Spronato da noi, Alberto accettò l'incarico con l'intento di rinnovare il sistema informativo in uso alla Moto Guzzi, promettendoci di farci partecipare alla "hardware selection" che pensava di fare fra noi e l'Ibm. L'Ibm avrebbe sicuramente contrastato questo suo piano di lavoro perché Alberto era un capo-centro dell'Honeywell, un nostro amico, conosceva bene le macchine che avevamo e loro rischiavano di perdere un cliente importante.

Alberto, conscio dell'importanza che aveva la Moto Guzzi per l'Ibm, disse:

"Ragazzi... Qui quelli della Ibm cercheranno in tutti i modi di farmi fuori e io resto senza lavoro".

Replicammo:

"Se ti fanno fuori, ti assumiamo noi, non ti preoccupare".

Prima di accettare il trasferimento a Mandello Lario, stipulammo con Alberto un contratto d'assunzione a tempo indeterminato nel caso in cui si fosse trovato in difficoltà.

Spesso lo andavo a prendere il fine settimana per ricondurlo a casa, a volte lo riportavo a Mandello Lario.

Ero il responsabile commerciale di questa trattativa che si sviluppò coinvolgendo un gran numero di persone, compresa

l'Associazione degli Industriali di Pesaro; il segretario di allora, il dottor Carlo Gaudenzi, ci fu di grande aiuto.

La presenza di un buon conoscitore delle nostre macchine a Mandello Lario, ci dava fiducia, ma non era sufficiente. L'Ibm aveva un elaboratore importante sul quale c'erano procedure amministrative, gestionali di produzione molto complicate, che coinvolgevano tutto il sistema informativo aziendale. Sostituire questo prodotto era un'impresa difficile.

Alberto si impegnò nella valutazione degli elaboratori, fece fare dei benchmark sulle macchine proposte in modo da garantire sulla regolarità dei risultati.

L'imparzialità di Alberto Romeo fu esemplare e di grande utilità: ci permise di vincere la trattativa. Sostituimmo la macchina alla Moto Guzzi e Alberto rimase lì per alcuni anni per avviare il nuovo sistema informativo. Si trattò di una vendita che ebbe risonanza a livello nazionale. In Italia, poche macchine Honeywell di quel livello erano state vendute ed installate.

Alberto Romeo, in seguito, si trasferì nelle Marche come direttore del centro elaborazione dati della ditta Migliarini di Ancona. In seguito, la Migliarini fu incorporata dalla Rinascente e Alberto fu assunto in Teamsystem.

L'ultima trattativa importante fu quella con il Consorzio Agrario di Pesaro. Possedevano un prodotto Honeywell della Linea 100 che utilizzava un linguaggio particolare: una specie di Assembler. Gli facevamo la corte affinché sostituissero quell'elaboratore con un modello Honeywell Livello 62 o 64. Incontrammo molte difficoltà a causa dell'indecisione del capo-centro e del suo aiutante. Una decisione a livello di direzione dell'azienda era già stata presa ma non riuscivamo ad accordarci con il capo-centro. Era intimorito dal nuovo linguaggio e, per rassicurarlo sulla sua semplicità, acquistai un libro didattico sul Cobol e glielo regalai. Fu la mossa vincente. La Honeywell concluse quella vendita in poco tempo, ma non fui io a portarla a termine visto che, nel frattempo, avevo lasciato l'azienda.

Durante la mia permanenza in Honeywell, durata circa undici mesi, la Berloni Mobili mi offrì ripetute occasioni di lavoro.

IX

Conoscevo bene Antonio Berloni, suo fratello Marcello e la responsabile amministrativa della Berloni Mobili, la signora Rosanna. Avevano rilevato la Iterby, una piccola azienda che produceva mobili per ufficio e pareti attrezzate. L'avevano trasferita da Udine a Pesaro, nel quartiere di Santa Veneranda, e cercavano un nuovo direttore commerciale. Mi era stato offerto di ricoprire quel ruolo sia nel periodo in cui lavoravo all'Italpaghe che quando ero impegnato in Honeywell.

La loro proposta era in ogni caso interessante e la prospettiva lavorativa allettante. Dopo averci riflettuto bene, lasciai la Honeywell e andai a lavorare all'Iterby come direttore commerciale.

Lavoravo al fianco della signora Claudia Berloni e di Antonio Berloni che dei due fratelli era quello che all'Iterby aveva gli incarichi di maggiore responsabilità.

Ebbi modo di imparare molte cose in quell'ambiente. I fratelli Berloni avevano iniziato la loro attività in un magazzino, erano un chiaro esempio di "imprenditoria fai da te". Si erano fatti da soli: adoperando la determinazione, la volontà e la voglia di emergere avevano raggiunto il successo.

Rimasi circa sedici mesi all'Iterby, mesi di grande scuola, in cui feci mie le nozioni basilari che mi furono di grande aiuto per la riuscita della mia futura impresa.

Ogni passaggio lavorativo, tutte le mie scelte, a dire il vero, mi permisero di elaborare il concetto che misi in atto in seguito; da Gino Tallarini a Gaetano Vitali, da Giorgio Gualandi a Ettore Cavina appresi sempre qualcosa di importante.

Antonio Berloni, con il suo linguaggio semplice e schietto, tipico delle persone dai grandi contenuti, è quello che mi ha influenzato maggiormente.

Con i suoi esempi e con le sue similitudini, riuscì a trasmettermi concetti e messaggi difficili da comunicare verbalmente.

In occasione di una grossa fornitura all'Enel, quando arrivò un

ispettore per controllare che tutto il materiale fosse pronto, alle sue perplessità sulla completezza di tutti i materiali, in quanto distribuiti su più cantieri, Antonio prevenne le lagnanze dell'ispettore gridando:

“Se...iè tutt sparpalet, ma che adess...ma chi operai a'i mett a post me...”

L'ispettore non ebbe modo di replicare.

Ci fu un momento in cui, lavorando all'Iterby, decisi di mettermi in proprio.

C'era stata la cena dell'azienda al ristorante “La Piada” di Villa San Martino.

Io e Antonio, intorno alle due del mattino, a bordo di una Opel Record, partimmo per andare a visionare un lavoro a Monte Carlo.

Arrivammo al mattino alle nove, incontrammo il nostro rappresentante locale, pranzammo a Nizza, lavorammo fino alle nove di sera, ripartimmo e alle sei del mattino successivo fummo di nuovo a casa.

Da Forlì a Pesaro, ogni dieci chilometri, ci davamo il cambio alla guida dell'auto, tanta era la stanchezza.

Compresi la fatica e valutai che se avessi investito tutta la mia energia, il mio spirito di sacrificio, la mia determinazione, l'abnegazione e la volontà in un'attività in proprio, ci avrei impiegato del tempo ma sarei riuscito ad avere successo.

Nacque così l'idea di Teamsystem.

Decisi di guardarmi intorno per comprendere quale fosse il settore in cui avrei voluto operare, non ci misi molto a capire che il mio campo era quello dell'informatica, dell'ufficio e dei suoi prodotti.

Lavoravo ancora con i Berloni quando iniziai a sondare il mercato per valutare i vari prodotti e le politiche applicate dai rispettivi produttori. Studiai i prodotti presenti sul mercato senza trascurare quelli distribuiti dall'Olivetti che in quel momento stava iniziando a creare una rete di concessionari per la vendita di sistemi contabili.

Valutai le cose, sostenuto anche dall'amico e possibile socio in

affari Giorgio Pierantoni. Visionai le opportunità offerte dalla Lagomarsino, ditta che distribuiva, tra gli altri, anche i prodotti dell'Olivetti. Considerai la Saga Mael, un'altra società che si trovava a L'Aquila. Dopo aver sondato varie alternative mi venne in mente che in passato, mentre ero all'Olivetti, avevo avuto un contatto con un certo Fausto Lenzi che era il direttore della filiale Triumph-Adler di Bologna. Di lui avevo mantenuto nel tempo un buon ricordo.

Era un ottimo venditore ed aveva una naturale predisposizione nel rapportarsi con le persone. In passato mi aveva proposto di lavorare nella loro azienda ma io non avevo accettato. Lo contattai in un momento favorevole, quando cercavano di aprire nuovi punti vendita per il potenziamento della rete indiretta.

Avevano un buon prodotto, trattavano le prime macchine elettroniche con il video. L'azienda era in crescita e cercavano di sviluppare la clientela nelle Marche.

Possedevano un punto vendita diretto ad Ancona: un ufficio distaccato della filiale di Bologna con pochi clienti. Ci lavoravano due persone: un programmatore, Giovanni Piantini e un tecnico hardware, Francesco Madella.

La filiale di Bologna seguiva un vasto territorio: Emilia Romagna, Marche e Abruzzo. Aveva creato diversi concessionari. C'era un concessionario a San Benedetto del Tronto, la ditta Bellachioma Nicola, alla quale facevano riferimento alcuni clienti della succursale di Ancona che gli erano stati ceduti. Dopo la creazione di questo concessionario, a Giovanni Piantini e a Francesco Madella erano rimasti solo sette clienti: alcuni ad Ancona, un paio a Pesaro, qualcuno a Fabriano. Quando incontrai Fausto Lenzi per un possibile accordo, non gli sembrò vero e mi propose immediatamente di prendere la concessione di Ancona a patto che assumessi anche i due ragazzi che ci lavoravano. Contemporaneamente, Lenzi prese contatto con i due sollecitandoli a non perdere l'occasione che si stava presentando. Un venditore bravo e due tecnici in gamba non potevano fallire. Tutto questo avvenne mentre lavoravo ancora all'Iterby.

A volte, quando tornavo a casa di sera, c'erano Gianni e Francesco che mi aspettavano per discutere dei nostri progetti; durante questi scambi di vedute serali, nacque l'idea di fondare una società. Il 30 luglio 1979, con un capitale di dieci milioni di lire, costituimmo la Teamsystem snc. Un trentotto per cento era intestato a me, un altro trentotto per cento a Giovanni Piantini e il ventiquattro per cento a Francesco Madella. La filiale di Bologna ci assegnò i sette clienti rimasti e ci affittò l'ufficio di Ancona a poche lire. Per non ritrattare la scelta fatta, andai da Antonio Berloni a rassegnare le dimissioni quando gli accordi erano già definiti. Fu allora che gli comunicai le mie intenzioni e gli raccontai della società appena costituita. Mi incaricai, in seguito, di trovare il nuovo direttore commerciale per l'Iterby che, con la mia uscita, ne rimaneva sprovvista.

Avevamo l'ufficio principale a Falconara Marittima e un ufficio secondario a Pesaro, in via Velino 20 che, fra l'altro, era la mia abitazione. Non era professionale rispondere da casa e così prendemmo un altro ufficio non più grande di tre metri per tre in via Milano.

Mia moglie, secondo i suoi impegni, al mattino o durante il pomeriggio, aveva l'incarico di rispondere al telefono come segretaria.

Al telefono non ci si presentava come "Teamsystem" perché ancora nessuno la conosceva e rispondevamo, con tono professionale, "Triumph-Adler". A volte, però, a causa della similitudine con il nome di altri prodotti molto più noti, o a causa della difficoltà che avevamo nel pronunciare correttamente quel nome straniero, qualcuno ci chiedeva:

"Triumph quelli delle motociclette?"

Oppure:

"Triumph quelli delle calze?"

A Pesaro avevamo due clienti: uno era lo studio del ragioniere Battaglia e l'altro il Monopolio di Stato, gestito dal signor Fabiano. In Ancona avevamo un importante cliente: il Salumificio Stella dei Fratelli Massi, il cliente più rappresentativo per molto tempo.

Inizialmente eravamo solo noi tre soci a lavorare. Io e Giovanni Piantini eravamo molto affiatati e posso dire che, sin dai primi tempi, abbiamo collaborato in grande armonia. Madella era un tecnico hardware molto capace, ma pur sempre un tecnico, e quindi non entrava nel merito della trattativa o della vendita, più che altro seguiva la fase post-vendita. Si occupava di consegnare le macchine, montarle, installarle e fare un buon servizio d'assistenza. La vendita passava attraverso la ricerca del cliente e la dimostrazione del prodotto. Io avevo le mie amicizie in zona più le conoscenze acquisite in tutti gli anni trascorsi in Olivetti. Piantini aveva una vivacità e una capacità tecnica eccezionali.

Ci capivamo al volo. Quando facevamo le dimostrazioni, poteva accadere che ci fossero dei tempi morti, fosse per fare delle stampe o altro; per non far pesare l'attesa al cliente, lo intrattenevo con degli interventi commerciali aspettando che Piantini completasse l'operazione.

Se ero impegnato a dire qualcosa, Gianni immediatamente la mostrava sul computer, insomma c'era fra noi molta sintonia e insieme costituivamo un'accoppiata vincente.

Non rammento esattamente quale fu la mia prima vendita con la nuova società, ma posso ricordarne alcune fra le più importanti come quella realizzata al Mobilificio Tommasini, dove lavorava il ragioniere Domenico Brusaglia, o quella allo Studio Ranocchi, il mio commercialista di allora, o un'altra che conclusi con la ditta di Paolo Muratori; tutte conoscenze che avevo sin dai tempi in cui lavoravo in Olivetti.

Fu un successo: dalla fine di ottobre, quando iniziai a lavorare a tempo pieno in Teamsystem, iniziammo subito a riscuotere risultati importanti. Dovevamo, comunque, stare molto attenti alle spese poiché avevamo poche disponibilità economiche.

Lavoravo tutti i giorni, il sabato andavo da Pesaro a Falconara in treno. Per risparmiare, portavo la macchina in stazione, parcheggiavo, prendevo il treno e, una volta arrivato a destinazione, poiché l'ufficio si trovava nei paraggi, ci andavo a piedi.

Furono diversi gli episodi che caratterizzarono il primo anno di vita della Teamsystem. Nei primi mesi iniziai una trattativa per

fare una vendita importante alla Morfeus, una fabbrica di materassi a molle. Invitai a Falconara per una dimostrazione dei programmi Giuliano Rossi, figlio del titolare e il loro ragioniere, Giancarlo Zaffini, attualmente dottore commercialista a Fano.

Restarono soddisfatti della macchina e della soluzione che avevamo prospettato. Il giorno seguente, dopo aver parlato con i suoi genitori, Giuliano mi richiamò dicendo che avevano deciso per l'acquisto e mi diede un appuntamento per il mercoledì della settimana successiva.

Trascorsi un fine settimana fantastico, mi sentivo felice e ottimista. Stavo per concludere una vendita di una cinquantina di milioni, una somma non indifferente all'epoca, paragonabile a centomila Euro di oggi.

Il giorno prima dell'appuntamento mi richiamò Giuliano Rossi, mi spiegò che suo padre era fuori sede e che, per quel motivo, avremmo dovuto rimandare il nostro incontro.

La telefonata mi insospettì e pensai immediatamente che la causa del rinvio poteva dipendere da un intervento della concorrenza, in quel momento rappresentata dai miei amici ed ex colleghi dell'Olivetti che facevano a gara per mettermi in difficoltà. Ero stato un loro compagno di lavoro, li avevo aiutati nelle vendite ma, in quel frangente, per una serie di circostanze, ero diventato un loro concorrente.

Richiamai Giuliano dopo una settimana e i miei dubbi furono confermati: stavano visionando altre soluzioni, fra cui quelle proposte dall'Olivetti e dall'Ibm. Iniziai a pensare che le cose non si stessero mettendo per niente bene e non avevo torto.

La Morfeus aveva lo stabilimento a Tavoleto, tuttora è lì. Presi un appuntamento per capire cosa stesse succedendo. Mi accolse il signor Edgardo Rossi in persona, il padre di Giuliano. Avevo trattato con lui quando lavoravo in Olivetti, gli avevo venduto di tutto. Lo avevo servito con la Programma 101, la P203, le varie macchine Olivetti Auditronic 730 e 770.

Mi ricevette, come al solito, in modo gentile ed affabile ma, con mio dispiacere, mi disse che avevano optato per le macchine Ibm. Le avevano visionate nella mattinata e nel pomeriggio

sarebbe arrivato il venditore con il quale avrebbero concluso l'affare. Si rammaricò e mi congedò dicendo che quando ci si deve affogare è meglio farlo nel mare (Ibm) e che, essendo bravo, avrei trovato il modo per rifarmi. Non mi misi a piangere perché ero adulto ma, in verità, per quanto avevo sperato in quell'affare, lo avrei fatto volentieri.

Io, Piantini e Madella avevamo già fatto i nostri progetti, avevamo ricamato sopra quella prima, grande e concreta possibilità: fu un vero colpo per tutti.

In quel periodo viaggiavamo con le auto personali che io e gli altri avevamo conferito alla società. Piantini aveva una luccicante Ford Taunus, talmente grande che occupava più di mezza strada, io una decrepita Peugeot 204 diesel con il cambio al volante, acquistata usata, e Madella una vecchia Simca 1000 di colore verde: tutti avremmo voluto una nuova automobile.

Uscii stravolto dall'ufficio del signor Rossi, salii in auto, oltrepassai il cancello della fabbrica e, mentre stavo per immettermi sulla strada, incrociai Partenza, il venditore dell'Ibm. Lui guidava un'Alfetta, era in maniche di camicia e aveva la giacca appesa al gancio interno.

Tirò giù il finestrino e mi salutò sorridente:

“Hei! Ciao Ranocchi...”

Ci conoscevamo piuttosto bene, ci eravamo scontrati su alcune trattative che avevo condotto nella zona di Pesaro quando lavoravo in Honeywell. Gli avevo portato via una vendita importante, per lui già conclusa, alla Febal, che comprò un elaboratore Honeywell. Quella volta trattai con il ragioniere Zanotti, responsabile amministrativo e attuale direttore generale, e il titolare dell'azienda Ermanno Ferri.

Mi sentivo sconfitto. Quando Partenza mi salutò non ero sicuro che il sangue mi circolasse ancora nelle vene. Mi era caduto il mondo addosso e vedevo tutto nero. Invece di tornare a casa, andai con l'auto verso i monti, girovagai per le campagne senza una vera meta per cercare di razionalizzare l'accaduto.

Cercavo di capire come avrei potuto fare per recuperare quella vendita. Non connettevo ancora bene quando telefonai

all'ufficio di Ancona e comunicai ai colleghi che, purtroppo, la vendita era saltata. Tuttavia, quella breve evasione per le campagne diede buoni risultati: mi permise di elaborare un piano strategico per riaprire la trattativa.

Ragionai sull'arrivo di Partenza e pensai che difficilmente avrebbero firmato il contratto nella giornata. All'epoca, sia Honeywell che Ibm adottavano procedure molto elaborate per la stipula dei contratti, con tempi molto lunghi. Il cliente decideva, il venditore tornava in ufficio, preparava il contratto e, nel giro di qualche giorno, si concludeva con la firma definitiva: dedussi che non era ancora stato firmato nulla.

Mi domandai dove fossero andati a visionare, quella mattina, l'elaboratore Ibm. Il signor Rossi era stato evasivo, aveva parlato di un mobilificio dalle parti di Fano ma senza specificare il nome. Cercai di fare mente locale e non potevo credere alle mie conclusioni. Poteva trattarsi solo del mobilificio Simon di Calcinelli dove lavorava Domenico Alreni; infatti, era proprio quello. Nella serata telefonai al ragioniere Giancarlo Zaffini il quale confermò quanto sospettavo.

Dovevo fare in modo che la Morfeus non firmasse con l'Ibm e il sabato mattina telefonai al mio ex collega dell'Olivetti Gioacchino Giacani invitandolo a recarsi alla Morfeus. Gli chiesi di intervenire per convincerli a non comprare, di rivalutare la questione. Gioacchino, per il poco entusiasmo che mi aveva dimostrato, non mi dava un grande affidamento e, quindi, chiamai anche l'Honeywell, che non aveva la signorilità dell'Olivetti o l'immagine dell'Ibm, ma era un'azienda aggressiva che non trascurava nessuna occasione di business.

Chiamai Eugenio Berardi, il direttore di Ancona, e gli dissi che c'era la possibilità di vendere un elaboratore Honeywell alla Morfeus; poi chiamai Alreni per accertarmi se tutte le mie congetture fossero esatte e lui mi confermò che i rappresentanti della Morfeus erano stati da lui, che erano rimasti soddisfatti, che avrebbero acquistato un elaboratore Ibm e che lui gli avrebbe dato una mano con i programmi. Gli chiesi un appuntamento per la domenica e ci incontrammo il mattino

successivo alle undici nel nostro minuscolo ufficio di via Milano.

Quella mattina diluviava, sembrava che il cielo volesse svuotarsi tanta era l'acqua che scendeva. Domenico arrivò e mi raccontò di quanto era piaciuta a quelli della Morfeus la macchina Ibm e aggiunse che, per quanto riguardava i programmi, li avrebbe forniti lui.

Lo sconforto era sempre più grande, non mi pareva vero che proprio Alreni, messo a lavorare da me alla Simon, per il quale avevo già perso una vendita, fosse diventato un ostacolo per un'altra importante occasione.

Mi girava la testa mentre lo ascoltavo, sentivo pulsare il cuore nelle vene ma, nel frattempo, rinvenivo con più forza, pensavo che, piuttosto, mi sarei arrampicato sugli specchi, ma questa volta l'affare l'avrei concluso io.

Tale risolutezza l'avevo appresa da Giorgio Gualandi, il concessionario dell'Olivetti di Fano che oggi, a circa ottanta anni, è ancora un brillante venditore. Con lui non si poteva mai dire di aver perduto una trattativa. Quando il cliente assicurava che non voleva saperne più nulla, lui ricominciava da capo, come niente fosse, mostrava una costanza e una determinazione che a volte pareva avere dell'incredibile.

Feci la mia proposta ad Alreni, nonostante le sue parole, e cercai di convincerlo che, se avesse appoggiato la mia soluzione, io lo avrei ricambiato molto di più e molto meglio degli altri, sarebbe diventato il mio punto di riferimento, un futuro socio in affari.

Lui controbatteva dicendo di conoscere i programmi Ibm, io replicavo che era vero ma che, sapendo delle mie capacità, non avrebbe dovuto sottovalutare le possibilità che gli sarebbero arrivate da una giovane azienda come la Teamsystem che lo avrebbe reso importante. Insomma, ad ogni sua perplessità avevo la risposta giusta.

Cercavo di dissuaderlo dal promuovere i programmi dell'Ibm, convincendolo che gli stessi li avrebbe potuti realizzare sulle mie macchine, che questo era quanto avrebbe dovuto dire ai compratori della Morfeus.

Fui così convincente che, alla fine, Alreni mi disse:

“Va bene, sosterrò che l’elaboratore dell’Ibm è troppo costoso e che potrebbe andare bene una macchina più piccola”.

Nel complesso, dal venerdì sera fino a quel momento, avevo messo a punto un piano che sicuramente mi avrebbe permesso di rimettermi in gioco e mi sentivo rincuorato.

Concludemmo quella mattina uscendo sotto la pioggia torrenziale, andando in un bar di via Giolitti a Pesaro a prenderci un caffè.

Avevo pochi spiccioli in tasca, tuttavia, gli feci preparare un vassoio di paste da portare a casa.

Trascorsi il resto della domenica augurandomi che la vendita con l’Ibm non andasse in porto, che io potessi rientrare nella trattativa.

Mi fu raccontato che il lunedì successivo Partenza, il commerciale dell’Ibm, andò alla Morfeus per la firma del contratto. Si presentò nel momento in cui i titolari dell’azienda, i signori Rossi, erano sul tetto per ripararlo poiché il diluvio della domenica lo aveva scoperchiato. Chiesero gentilmente a Partenza di ripresentarsi in un altro momento e di avere pazienza. Lui, sicuro com’erano i venditori dell’Ibm, se ne andò sorridendo, assicurando che non ci sarebbero stati problemi per ripassare in seguito.

Quel contrattempo diede modo ai concorrenti di entrare in gioco, sia l’Honeywell che l’Olivetti s’inserirono nella trattativa. La Morfeus non concluse con l’Ibm, la trattativa era di nuovo aperta, di questo mi aggiornò la Honeywell. Ripresi a sperare anche se nella trattativa ora, a seguito del mio intervento, c’erano tre autorevoli produttori quali Olivetti, Honeywell, Ibm.

Dopo circa una decina di giorni, grazie alle informazioni di Eugenio Berardi, venni a sapere che non era stato ancora deciso niente, che l’Ibm era stata, per il momento, accantonata. Non seppi mai se Alreni aveva fatto quello che promise, comunque, dopo un po’, decisi di ricontattare la Morfeus.

Telefonai in azienda e mi rispose Giuliano, all’epoca ventenne,

capace e intraprendente ma ancora privo di quell'esperienza e malizia che si acquista sul campo e nel tempo. Domandai che cosa avessero deciso e lui mi rispose che ancora non era stato concluso niente, che avevano visionato altre macchine, che tutti dicevano di essere i migliori e che, nel complesso, per quanto li riguardava, si era creata molta confusione: in sostanza non sapevano più a chi affidare la meccanizzazione della loro azienda.

Ascoltai attentamente e, infine, proposi a Giuliano di incontrarci; in fondo io servivo la Morfeus da una decina d'anni, non gli avevo mai dato modo di lamentarsi e lo conoscevo da quando era un ragazzino. Mi rispose che non aveva nulla in contrario, al che prontamente dissi:

“Ci vediamo domani che è domenica? Tanto siamo vicini, io abito a Cattabrighe vicino al vostro ufficio commerciale e ti vengo a trovare, facciamo una chiacchierata, ne parliamo e poi decidi quello che vuoi”.

C'incontrammo e parlammo. Mi fece il punto della situazione, non aveva concluso né con l'uno né con l'altro, erano tutte proposte interessanti ma non aveva abbastanza chiaro quale fosse la scelta migliore.

Dissi:

“Tu hai visto le macchine che vendiamo. Ci conosciamo da molto tempo, saresti per noi il cliente di riferimento, faremmo per te tutto quanto è in nostro potere senza aggiungere alcun costo, saremmo la soluzione ideale perché avresti a tua disposizione una struttura come se fosse tua”.

Continuai a parlare in questo modo e, alla fine, quando Giuliano pareva essersi convinto, aggiunsi:

“Fa' una cosa, adesso andiamo a casa perché è ora di pranzo, parlane con i tuoi genitori, con tuo fratello e, se ti va bene, ci risentiamo lunedì”.

Dopo i saluti me ne andai.

Il giorno seguente, verso le 13.00, ero in casa quando squillò il telefono. Era Giuliano, disse:

“Abbiamo deciso, quando possiamo vederci?”

Io, memore di quanto era accaduto, dissi al volo:

“Dove sei?”

“A Tavoleto”.

“Vengo subito!”

Alle due del pomeriggio ero a Tavoleto: dopo un’ora uscii dallo stabilimento con dieci milioni di lire come acconto e l’ordine firmato in tasca.

Telefonai subito ai colleghi di Falconara che, dopo aver ascoltato la bella notizia, comprarono una bottiglia di spumante e brindarono all’evento.

Fu una vendita importante per diversi aspetti: per l’azienda che comprava, per la dimensione dell’ordine, per come avevo cercato, condotto e concluso la trattativa.

Mi recai in Ancona il giorno seguente e decisi di telefonare ad Eugenio Berardi:

“Ciao Eugenio, sono Ranocchi, come stai?”

“Gianni! Va alla grande, sai, ti volevo chiamare per dirti che alla Morfeus stiamo andando piuttosto bene, abbiamo un appuntamento per domani, li accompagnerò a Bologna a vedere una installazione. Ti volevo ringraziare perché siamo sulla buona strada e non ti preoccupare, poi ti riconosceremo una provvigione...”

“No, Eugenio, mi sa di no”.

“Come no? Ti assicuro che te la riconosceremo”.

“No...no...perché...”

Eugenio replicò prima ancora che io terminassi di parlare:

“Hai venduto tu!”

“Sì”.

Esclamò:

“Figlio di buona donna! Lo sapevo...sapevo che mi avresti utilizzato per rientrare nella trattativa”.

Eugenio, che conosceva bene il nostro mestiere, non se n’ebbe a male e restammo sempre in ottimi rapporti.

La Morfeus non disse ai concorrenti che aveva comprato da noi perché, rispetto all’Honeywell, all’Olivetti, all’Ibm, tutti presenti in zona con una filiale diretta, noi eravamo quelli della

Triumph-Adler, un'unità operativa di piccole dimensioni: forse avevano qualche riserva sulla riuscita dell'operazione.

Questo lo dimostrarono, un anno dopo, quando ci diedero la disdetta del contratto di assistenza e comprarono dall'Olivetti, con i quali rimasero una quindicina di mesi prima di tornare da noi e di restare clienti della Teamsystem fino ad oggi.

Manterrò sempre un gran ricordo dei signori Rossi e di tutte le persone che ho incontrato durante questa vendita, che penso sia quella che segnò inequivocabilmente il percorso di crescita e di stabilità di Teamsystem.

La determinazione nella sua realizzazione fu la stessa che mettemmo in tutti gli obiettivi successivi.

Le prime vendite furono tutte altrettanto sudate e guadagnate, tanto impegnative da portare via il sonno e non solo.

Andavo a vendere nelle aziende che avevo conosciuto quando ero in Olivetti; dopo esserne uscito, in poco più di due anni, avevo lavorato in Italtel, Honeywell, Iteby; fu un periodo difficile.

La concorrenza questo fatto lo sbandierava ai quattro venti in modo negativo, sostenendo che comprare da me era un'incognita, poiché, in tre anni, non avevo ancora capito cosa volessi fare da grande, dicevano:

“Ma cosa volete...prima era in Olivetti, poi ha venduto la carta, i mobili per l'ufficio e ora i computer, oggi c'è domani chissà...vende i computer mentre prima vendeva i mobili...ma cosa ne capisce...”

Era una lotta, tutte le vendite diventavano sempre più difficili e impegnative per l'accanimento che avevano contro di me quelli della concorrenza e gli ex colleghi della Olivetti in particolare. Nelle trattative che mi vedevano come concorrente c'era molta cattiveria. Non capivo perché, invece di parlare dei propri prodotti, delle loro soluzioni, i concorrenti si limitassero a denigrare il mio operato o l'operato della nostra minuscola azienda che, con fatica, stava cercando di sopravvivere e di emergere. Per queste ragioni tutte le trattative diventavano un'impresa difficile da portare avanti.

X

La Bbc è un'azienda di elettropompe di Fossombrone. Fondata da Ascanio Barbaresi, tecnico della produzione, e da Mario Cecchini che seguiva la parte commerciale. Il ragioniere dell'azienda, all'epoca, si chiamava Umberto Pierleoni.

Li avevo conosciuti quando lavoravo in Olivetti e mi recai da loro a proporre la mia soluzione Triumph-Adler.

Come referenze portavo i nominativi di clienti Triumph-Adler di zone diverse da quella di mia competenza, come la PARreda di Cesena o altre aziende conosciute a livello nazionale.

In Bbc iniziai una trattativa per la vendita di una macchina che si chiamava TA1000 e tentai di convincerli a comprarla. Ebbi la fortuna di portare, come referenza, il nominativo di un'azienda che era un loro cliente. I soci Ascanio e Mario si erano informati sulle macchine che vendevo e sapevano che erano dei buoni prodotti. Loro erano delle persone molto serie e competenti, mi avevano ricevuto, mi avevano ascoltato, tutto questo mi confortava, era un buon inizio.

Dopo diversi incontri arrivarono ad una conclusione:

“Va bene, compriamo, ma non oggi perché domani mattina abbiamo un appuntamento con l'Olivetti e, siccome abbiamo ottimi rapporti con Giorgio Gualandi e gli altri tecnici della filiale Olivetti di Pesaro, non ci sentiamo di acquistare la tua soluzione prima di incontrarli”.

Sapevo quanto fosse pericoloso un fatto del genere; conoscevo bene il valore di Gualandi come venditore e lasciare in mano sua la trattativa significava che, se c'era una piccola opportunità, non se la sarebbe lasciata sfuggire.

Cercai di convincerli a fare l'ordine subito ma non ci riuscii perché mi liquidarono; tuttavia, li avevo messi in ottima predisposizione verso l'acquisto di un computer Triumph-Adler. Domandai a che ora avessero l'appuntamento e mi risposero alle nove.

Dissi:

“Alle dieci io sarò qui”.

Risposero:

“Ma dai...puoi venire anche dopodomani...”

Replicai:

“No, no, domani mattina sarò qui verso le dieci”.

Il mattino seguente arrivai prima delle nove nei pressi della BBC e vidi arrivare i venditori dell'Olivetti.

Mi ero nascosto dietro ad una casa per spiare l'ingresso dell'azienda. Ogni tanto mi accertavo che nessuno si insospettisse della mia presenza al punto di chiamare i carabinieri. I venditori dell'Olivetti non uscivano mai e rimasi nell'attesa fino alle 11.30. Erano trascorse due ore e mezza, quando li vidi uscire.

Notai che non avevano un aspetto particolarmente entusiasta e questo, per un momento, mi confortò. Tuttavia temevo il peggio e, con il cuore che mi batteva a cento all'ora, decisi di suonare il campanello. Quando fui all'interno mi accolse Ascanio, dicendo:

“Ah, proprio tu...ci hai messo in un bel pasticcio, porca miseria, ma dovevi proprio capitare qui?”

Queste furono le parole d'accoglienza, il resto fu:

“Adesso ci fai anche litigare con questi...”

Capii che l'acquisto non era stato fatto ma che non era ancora finita.

I due soci si accomodarono, l'uno di fianco all'altro, seduti dietro la scrivania mentre io stavo di fronte a loro. Arrivò il ragionier Pierleoni e la trattativa riprese.

Mi avevano insegnato che gli ordini si scrivevano e, mentre discutevamo, mi misi a scrivere l'ordine, ma quando glielo passavo perché lo firmassero, questi dicevano:

“Ma adesso... aspettiamo, vediamo...”

Allora io ribattevo:

“Ma come... mi avete detto sì...”

E ripassavo l'ordine da firmare, prima a uno e poi all'altro, e questi di nuovo:

“Ma adesso... non siamo tanto convinti...”

Ai loro dinieghi dicevo:

“Ma come non siete convinti, vi ho trattato al meglio...”

E tendevo l’ordine a qualcuno perché lo firmasse.

Arrivarono così le 13.30. Quell’ordine da firmare girava come la mia testa, come tutte le parole che ci eravamo detti.

Alle 13.45, risolutamente, il ragioniere disse:

“E dai! Ma chè! Firmet, giù! Che è ora de giù a magné”.

Il primo che ebbe l’ordine sotto mano a quel punto firmò.

Tirai un sospiro di sollievo e mi sentii in paradiso.

Conoscevo bene Marisa Amadori, la moglie di Ascanio Barbaresi. Era urbinata, la conoscevo dai tempi in cui lavoravo da Tallarini. Ascanio, allora, era già il suo fidanzato e, quindi, anche lui mi conosceva fin da ragazzo. Per questa trattativa, tuttavia, non utilizzai queste amicizie fino a che non ebbi l’ordine firmato. Solo dopo la firma domandai se potevo andare a salutare Marisa. Abitavano sopra l’azienda e salii per salutarla. Questa fu un’altra di quelle vendite che non dimenticherò mai. Oggi la Bbc non è più cliente della Teamsystem. Quando all’interno dell’azienda ci fu il ricambio generazionale, a causa della morte di Ascanio e dell’uscita dei suoi figli, questa passò totalmente a Mario Cecchini e figli che decisero per altre soluzioni informatiche.

Questa vendita, come tante altre, fu determinante per lo sviluppo futuro di Teamsystem.

Ad ogni modo, era molto difficile crescere poiché era complicato trovare persone valide da assumere come collaboratori, specialmente dei tecnici da affiancare a Piantini. Misi gli annunci sui giornali, negli anni replicai diverse volte quest’azione.

Risale a quel periodo l’assunzione di due persone che si rivelarono molto utili per l’azienda, uno era l’ingegner Riccardo Mariotti e l’altro era l’ingegner Marco Carlini che aveva un difetto linguistico: balbettava, soprattutto quando era emozionato e, allora, diventava un’impresa seguire i suoi ragionamenti.

L’azienda continuava a crescere. Malgrado le difficoltà

avevamo assunto anche una segretaria. Non era stato semplice sceglierla ma, alla fine, avevamo trovato una ragazza piena di energia e volontà, Silvana, una vera stakanovista.

Lei lavorava a Senigallia mentre la nostra sede era a Falconara. Mi telefonò e mi chiese quando era possibile vederci, io le risposi:

“Subito”.

“Io...però...va bene!”

Nel giro di mezz'ora era nel nostro ufficio e il mattino seguente lavorava da noi. Restò fino a quando il matrimonio e poi i figli non le permisero più di lavorare. Di Silvana ho un buonissimo ricordo, una persona meravigliosa, di grande affidabilità. Sua cugina, Luisella, iniziò anche lei a collaborare con noi mentre lavorava contemporaneamente in una panetteria. Oggi è ancora in Teamsystem e si può senz'altro affermare che ha un ruolo importante, è una persona indispensabile, esuberante e curiosa che, per questo, a volte corre il rischio di crearsi qualche antipatia.

Silvana e Luisella erano due figure positive e due punti di riferimento. Il loro impegno fu importante per la crescita di Teamsystem.

Lavoravano entrambe in amministrazione, una al centralino e l'altra alla contabilità. Quando una di loro venne ad annunciarmi che si sposava, mostrai un sorriso di compiacimento ma interiormente ero piuttosto preoccupato per il seguito. Pensavo: matrimonio, figli, assenze. Per questo preferivo assumere uomini sposati perché con la responsabilità di una famiglia avevano meno distrazioni ed erano maggiormente impegnati nel lavoro.

Conoscevo il fidanzato di Silvana, un ingegnere che lavorava alla Snam Progetti di Fano, mi mostrai contento della notizia del loro matrimonio.

Dopo un giorno venne nel mio ufficio Luisella per annunciarmi che, pure lei, si stava per sposare. Non riuscii a trattenere un'esclamazione:

“Anche tu!”

A distanza di due mesi si sposarono entrambe e, quando ripresero il lavoro, mi raccomandai che non facessero i figli nello stesso periodo.

Mi rassicurarono ma, dopo pochi mesi, arrivò prima una a dirmi che era incinta e, dopo qualche giorno, fu il turno dell'altra.

Partorirono a poca distanza di tempo l'una dall'altra; ad ogni modo, non fecero sentire alcun peso, continuarono a lavorare fino all'ultimo senza creare nessun disagio tranne che rischiare di partorire in azienda.

Non presero l'aspettativa di maternità come gli spettava di diritto e, non appena furono in buone condizioni fisiche, tornarono al lavoro.

Oltre alla determinazione personale mia, di Piantini e di Madella, nei primi anni di vita dell'azienda, fortunatamente trovammo le persone giuste. Si lasciavano motivare e coinvolgere dal modo che avevamo di fare impresa, di essere al servizio dei clienti.

Un giorno mi trovavo nella sala d'attesa di un'azienda e, mentre aspettavo di essere ricevuto, un tipo strano che era in attesa come me, mi incuriosì.

Scambiammo qualche parola e scoprii che si era laureato in informatica all'Università Normale di Pisa, si chiamava Werther Stefanini.

Dopo averlo conosciuto meglio, gli proposi di venire a lavorare da noi, accettò. Aveva molti interessi: insegnava, collaborava con una radio locale e altro, ma tutte le cose che faceva non lo soddisfacevano pienamente. Dal punto di vista professionale mi era difficile stargli dietro, così un giorno gli proposi di creare una sua società, gli dissi:

“Stammi a sentire, io non ce la faccio più, tu sei ingestibile...”

Non era solo una mia opinione. A Radio Città, i colleghi dell'emittente, quando erano in onda, lo salutavano dicendo:

“Un saluto a Werther, ciao Werther! Werther cosa facciamo di diverso stasera? Contiamo su di te!”

Gli domandai, dopo aver pensato che sarebbe stato un buon modo per arginare la sua esuberanza:

“Vorresti fondare una società con me?”

Werther restò a pensarci pochi istanti e poi disse:

“Insieme? Sì, eh...sì...”

Costituimmo a Pesaro “Linea computer”. Era il 17 marzo 1982. La mia presenza all’interno di quella società durò poco. Werther fece subentrare altri soci e, in seguito, vendette tutte le sue quote; l’azienda ebbe un buon sviluppo e, tuttora, è un’ottima realtà operante in zona.

Come Teamsystem stavamo riscuotendo un discreto successo. Nel primo anno di attività avevamo vinto il primo premio come venditori di sistemi Triumph-Adler. Io e Piantini ci recammo ad una convention a Djerba, in Tunisia, e in una cornice suggestiva ritirammo il premio come “miglior concessionario d’Italia”. Ci diedero una coppa e un attestato dove si elogiavano i brillanti risultati raggiunti dalla società Teamsystem, concessionaria di sistemi contabili.

Nel 1980, grazie alle conoscenze strette nel periodo in cui ero in Olivetti, riuscii ad ottenere dalla Camera di Commercio l’organizzazione della reception della Fiera del Mobile di Pesaro che in quegli anni era un vero e proprio evento a livello nazionale.

Come “organizzatori della reception”, avevamo memorizzato nel computer i nominativi di tutti gli espositori. Inoltre, avevamo preparato un programma che permetteva di registrare tutti i visitatori, le loro richieste di prodotto, da dove provenivano e altro.

Per questa fiera mia moglie ci aiutò a distribuire il materiale pubblicitario; consegnò agli stand le cartelline contenenti tutte le informazioni sulla nostra azienda e sui prodotti, accompagnata dalle nostre due bambine: Arianna aveva solo quattro anni e Giovanna otto.

Camminavano attaccate alla gonna della madre che, in questo modo, doveva lavorare, seguire le bambine e salvaguardarsi dagli standisti che la corteggiavano. Mia moglie dimostrava disinvoltura nel ruolo di promoter; eravamo una squadra veramente affiatata e il risultato si mostrò nell’immediato. Molti

mobiliari durante il giorno affollavano lo stand di Teamsystem, sostavano alla reception per chiedere l'elenco dei visitatori.

A seguito di quest'iniziativa conoscemmo diverse aziende produttrici di mobili con le quali instaurammo diverse trattative importanti: Valli Cucine, Tre Emme Mobili, Mobilificio Lorenzi, Innova Cucine del ragioniere Italo Binucci, l'eccentrico presidente della Camera di Commercio di Pesaro e Urbino dal 1985 al 1995, ed altre ancora.

Riscuotemmo un tale successo che ci sembrò naturale aspettarci che l'anno successivo ci assegnassero nuovamente l'organizzazione di quella reception. Invece non fu così. L'Olivetti, ancora presente a Pesaro con una propria filiale, aveva una forza di negoziazione superiore alla nostra e si procurò quel ruolo ambito.

La Camera di Commercio appoggiò i nuovi candidati motivando la scelta come una normale rotazione. L'anno prima c'eravamo stati noi e ora avrebbero dovuto offrire l'occasione ad altri. La Fiera del Mobile, che aveva attirato con enorme successo negli anni ottanta grandi e piccole aziende da tutt'Italia e frotte di visitatori, nel decennio successivo perse progressivamente di importanza.

La reception continuò ad essere organizzata alternando la collaborazione con le diverse aziende del settore che in quel momento erano presenti sul mercato informatico pesarese.

Per Teamsystem, comunque, quella Fiera del Mobile, vissuta in un momento di pieno fasto, fu la prima importante apparizione pubblica. In seguito fummo presenti a "Marche Producono", in qualità di espositori, con altri operatori del settore. Era con noi l'ingegner Valerio Di Serio che aveva un'azienda di telefoni. Presentavamo uno dei primi personal computer: l'Alphatronic. Eravamo entusiasti delle nostre apparizioni pubbliche. In breve, fummo presenti a manifestazioni sportive e culturali, cercavamo quelle che costavano poco per ottenere con il minimo investimento la migliore visibilità.

XI

Le macchine dell'epoca si programmavano ancora con il linguaggio Assembler. I prodotti Triumph-Adler che facevano parte della serie TA1000, stavano per essere sostituiti dalle nuove macchine programmate in Cobol. Si trattava della serie TA1600 in tutte le sue versioni 1610, 1620, 1630. Si impose la necessità di crescere e di avere dei programmatori in Cobol. Per molti era solo un nuovo linguaggio, per noi di Triumph-Adler era l'inizio di una nuova era.

In quel periodo, assumemmo un giovane di Pesaro, Massimo Paolucci, con la prospettiva di farlo diventare socio. E' usuale nel settore dell'informatica cedere delle quote ai collaboratori, in questo modo li motivi maggiormente, li rendi partecipi e protagonisti. Li sproni a crescere con l'azienda, li paghi con gli utili e li leghi in modo duraturo.

Francesco Madella, dopo un anno di collaborazione, se n'era andato intascando una liquidazione di cinquanta milioni di lire; per l'epoca una cifra molto alta con la quale si poteva acquistare un bell'appartamento. Quando se ne andò, spartii le quote restanti con Piantini: dal trentotto per cento passammo al cinquanta per cento a testa.

La Teamsystem, nel momento in cui entrò a lavorare Massimo Paolucci, una persona estroversa e volitiva che poteva fare sia il venditore che il tecnico, si presentava come Teamsystem snc di G. Ranocchi e di G. Piantini.

La Triumph-Adler annunciò l'uscita dei nuovi prodotti che usavano il linguaggio Cobol e mandammo Massimo a seguire un corso di programmazione. Quando iniziammo a vendere le prime macchine programmate in Cobol, avevamo solo lui come programmatore. In azienda, nel 1982, c'eravamo io, Piantini, Tonelli, Carlini, Paolucci, Luisella e Silvana: ci stavamo strutturando per affrontare il mercato con i prodotti di nuova tecnologia.

Avevamo trasferito la sede da Falconara a Senigallia. Di solito

pranzavamo in una trattoria che si chiamava “dalla Bice”, in via Leopardi.

Un giorno, mentre stavo pranzando lì, arrivarono Piantini e Paolucci, mi salutarono e si sedettero al tavolo. Paolucci disse che doveva parlarmi di qualcosa e, infine, mi informò che voleva dare le dimissioni. Era l’unica persona che aveva fatto il corso in Cobol, per noi era stato un importante investimento. Gli domandai se avesse trovato un altro impiego, mi rispose di no. Dissi, piuttosto meravigliato:

“Come? Non sai dove andrai a lavorare?”

Replicò:

“Non lo so...me ne vado perché tra un po’ mi nasce un figlio e qui si lavora troppo...”

Era vero che si lavorava molto, che non c’erano orari, d’altronde io volevo raggiungere il mio obiettivo.

Avevo lasciato la direzione commerciale dell’Iterby rischiando in prima persona, ritenevo che, investendo il mio tempo, le mie forze e le mie capacità in un’attività in proprio, prima o poi ce l’avrei fatta. Avevo fatto un lungo percorso ed ero abituato alla fatica e al lavoro duro, mentre le persone che avevo intorno a me erano al loro primo impiego e non sapevano cosa volesse dire, fino in fondo, la parola sacrificio.

I discorsi che si fecero a quel tavolo mi innervosirono a tal punto che non mangiai, lasciai i due al ristorante e me ne andai. Tornai in ufficio e mi aspettavo che Piantini, rientrando, venisse da me per dirmi le stesse cose che pensavo io e cioè che se Paolucci se ne fosse andato avremmo avuto un grave problema da risolvere. Piantini arrivò e, invece, disse che Massimo Paolucci aveva ragione perché era vero che da noi si lavorava troppo, che non davo il tempo di respirare, che finito un lavoro ce n’era subito un altro.

Non venivo capito. Per me era una questione importante e vitale realizzare gli obiettivi che mi ero prefissato, non potevano comprendere il mio stato d’animo. Ogni volta che qualcosa non andava per il verso giusto, per me era come vedere sgretolarsi un mattone messo con fatica ed ogni volta dover ricominciare

daccapo era faticoso.

Rimasi molto deluso dalle parole di Piantini che apprezzavo come tecnico ma che iniziavo a vedere sotto un'altra luce: sicuramente era molto diverso da me.

Risposi a Piantini di non farsi prendere in giro da Paolucci che, sicuramente, se andava via sapeva anche dove andare. Piantini rispose che mi stavo sbagliando, se ne andava effettivamente per quelle ragioni. Trascorse qualche giorno e una mattina Silvana, rientrando in ufficio, disse:

“Sapete dove è andato a lavorare Paolucci?”

La notizia per me non fu una sorpresa perché ero certo che ci lasciava per un'altra azienda, mentre Piantini: “Ma no! Dove?”
E Silvana:

“Ieri l'altro ero all'ufficio postale, ho incontrato Paolucci che mi ha fatto vedere una raccomandata dove c'era scritto Banca Popolare di Ancona e mi ha detto: è qui che vado a lavorare”.

Per quanto mi riguarda fu una conferma delle certezze che avevo e contestai apertamente e decisamente quel modo di agire poco corretto: non aveva tenuto conto dei nostri impegni e delle promesse fatte. Per Piantini fu una doccia fredda perché non si aspettava che una persona alla quale aveva dato il suo appoggio lo avesse tradito in quel modo. I rapporti fra Paolucci e Piantini, in seguito, furono più freddi, mentre io, passato il primo momento di rabbia, non provai più alcun tipo di rancore nei suoi confronti tanto che, successivamente, ci incontrammo nuovamente per alcune collaborazioni. Paolucci fece carriera nella banca in cui andò a lavorare, diventò funzionario e poi responsabile di non so quale settore.

La sue dimissioni furono un brutto colpo. Per me si trattava di ricominciare daccapo, dovevo cercare un nuovo programmatore.

XII

Paolucci se ne andò da Teamsystem lasciandoci senza nessuno in grado di programmare con il linguaggio Cobol.

Dovevo riformare la nuova squadra a tutti i costi e in tempi brevi. Avevo venduto diverse macchine e mi misi alla ricerca di un programmatore disponibile nell'immediato. Mi arrivò, da parte della Triumph-Adler, il nominativo di un programmatore che voleva informazioni sulle nostre macchine.

Una sera andai a bussare alla porta della villetta dove viveva. Mi aprì una signora che salutai e alla quale domandai:

“Abita qui il programmatore?”

“Sì...sì...” ed iniziò a chiamare a gran voce: “Walter!”

Si presentò un ragazotto rosso di capelli e dall'aspetto spiritato.

Domandai:

“Sei tu il programmatore?”

“Sì”.

“Conosci il Cobol?”

“Sì”.

Vollì sapere di cosa si stava occupando e come mai si fosse interessato alle nostre macchine.

Rispose che ci aveva interpellato per pura curiosità, che stava frequentando una scuola di informatica, il “Benincasa” di Ancona, famosa per la formazione di programmatori.

Walter Guerrieri iniziò a lavorare per noi; veniva in ufficio al pomeriggio, dopo la scuola.

Fu di grande aiuto e, se devo rammaricarmi per qualcosa, è per il fatto di non essere riuscito a rafforzarne il carattere.

Ovviamente non era sufficiente l'ingresso di un giovane programmatore, tra l'altro part-time.

Pertanto, proseguì nella ricerca con lo scopo di comporre una squadra di programmatori che conoscessero in maniera approfondita il nuovo linguaggio Cobol. Dopo poco tempo entrarono a far parte di Teamsystem Rodolfo Pasqualini, che lavorava alla Merloni di Fabriano e Gianmarco Vagnarelli, che

era programmatore alla Triumph-Adler di Bologna. Erano entrambi due tecnici validi.

Io e Pasqualini avevamo in comune la data di nascita. Sono attento alle date di nascita, non mi sfuggono le coincidenze. Non credo che le stelle restino estranee alla nostra vita e l'astrologia, forse, ci influenza veramente.

Ho pensato a lungo che chi era nato sotto il mio stesso segno zodiacale doveva avere per forza la mia caparbieta e la mia determinazione.

Approfondendo i tratti salienti del segno del capricorno, cui appartengo, risulterei essere introverso e non lo sono affatto, questo mi fa comprendere che non sempre le relazioni o le coincidenze o gli oroscopi danno ragione alle nostre credenze; tuttavia, ne resto affascinato e non del tutto indifferente.

Pasqualini era sicuramente meno estroverso di me ma altrettanto determinato.

La Teamsystem era stata fondata sulle conoscenze tecniche di Piantini, programmatore Assembler, e fu rifondata sulle competenze di Pasqualini e Vagnarelli programmatori in Cobol. Io e Piantini credemmo a tal punto nelle loro capacita che, dopo qualche anno, gli chiedemmo di entrare in societa. Gli cedemmo, rispettivamente, un venticinque per cento a testa e, intorno al 1985, la Teamsystem apparteneva a noi quattro, ognuno con una quota del venticinque per cento. Io mi occupavo della direzione commerciale e strategica dell'azienda, inoltre, ne ero l'amministratore. Gli altri seguivano la parte tecnica, i clienti, i programmi e le macchine.

Piantini, che per scelta non volle mai imparare il linguaggio Cobol, si incaricò delle vecchie installazioni in Assembler che ancora costituivano lo zoccolo duro dell'azienda. Aveva un'ottima predisposizione verso il settore commerciale, ma non volle mai coltivare fino in fondo quel suo particolare talento. Tuttora penso, con dispiacere, che se avesse sviluppato quella sua qualita avrebbe avuto un grande successo. Si rapportava molto bene con i clienti, era ben voluto ma cambiare mansione gli creava qualche riserva. Pasqualini, invece, si occupava, con

l'ausilio del giovane Guerrieri, della programmazione in Cobol e delle nuove installazioni. Vagnarelli era stato assunto per la sua esperienza nel settore degli autotrasporti e dei corrieri. Avevamo venduto delle macchine ad un corriere che si chiamava "Corriere Centro-Nord" di Castel Leone di Suasa, nell'entroterra di Senigallia, e ci occorreva un tecnico esperto in materia. Oltre al cliente di Castel Leone di Suasa, Vagnarelli seguiva anche la ditta di articoli da regalo Ottaviani di Recanati e altre.

In seguito le aziende furono ripartite fra Vagnarelli e Pasqualini, mentre Piantini si occupava essenzialmente dei commercialisti e dei consulenti del lavoro.

Iniziamo ad avere nel nostro portafoglio clienti tanto noti e soddisfatti da essere dei veri punti di riferimento in grado di aprirci la strada verso ulteriori vendite. Con orgoglio mostravamo i nomi di coloro che ci avevano già scelto e il compito di vendere diventava sempre meno difficile.

Avevamo superato i problemi sorti con l'uscita di Paolucci e l'impatto negativo avuto con i programmi scritti in Cobol si era trasformato in un fattore vincente.

Gli avvenimenti si susseguivano rapidamente, fra difficoltà e soddisfazioni continue. La determinazione, la forza e la volontà di coinvolgere i collaboratori stava dando buoni frutti. Si era formato un bel gruppo di lavoro e furono assunti altri collaboratori. Tarcisio Sbriscia, Marcello Giovagnoli e Giovanni Cesaretti come programmatori, Stefano Vecchi in supporto alle vendite e Fabrizio Bellagamba come tecnico hardware a fianco del più esperto Tonino Tonelli. Erano ragazzi giovani che seguivano la strada tracciata da noi soci.

La struttura stava crescendo e, come venditore, ero impegnato a portare avanti le trattative e concluderle velocemente perché i costi erano aumentati a dismisura.

La concorrenza era sempre più aggressiva e io cercavo di arginarla in ogni modo. Nell'agosto del 1983 vendetti quattro computer, il caldo imperversava e la concorrenza si godeva le ferie. A causa della loro assenza non riuscirono a controbattere

a nessuna delle mie sudate trattative.

Portare a termine un affare positivamente mi caricava di energia, avere dei giovani e buoni collaboratori mi entusiasmava.

La gioia derivante dagli ultimi successi ben presto svanì: purtroppo un'altra tegola si stava per abbattere su Teamsystem. Un giorno ebbi la sensazione che alcuni dipendenti stessero progettando di lasciare l'azienda.

Parlai con uno di loro, Marcello Giovagnoli, gli chiesi se gli andava di mangiare un panino insieme a me.

Ci incontrammo per la pausa del pranzo e, chiacchierando, iniziammo a camminare lungo la strada.

Esternai i miei dubbi sul comportamento suo e dei suoi colleghi. Gli dissi:

“Credo che tu e i tuoi compagni di lavoro stiate pensando di mettervi in proprio, di andarcene”.

“Ma no...ma...perché?”

“L'ho dedotto dal vostro comportamento, da alcune vostre risposte”.

Marcello ribadì che mi stavo sbagliando e io aggiunsi:

“In ogni caso, se volete andarcene io non posso assolutamente oppormi, anzi... anche io me ne sono andato tante volte dalle aziende...non è che ci siamo sposati...vi chiedo, comunque, una sola cortesia: dal momento che ve ne andate, datemi il tempo di organizzarmi, di trovare altre persone...insomma datemi un preavviso...”

Marcello sorrise e mi rassicurò:

“Sì...ma dai...non ti preoccupare!”

Tornammo in ufficio.

Alle 14.35 Sbriscia, Giovagnoli e Cesaretti, vennero nel mio ufficio per dirmi che se ne andavano.

Avevo supposto bene, non era un semplice presentimento, il fatto stava accadendo realmente.

Mi assicurarono che si sarebbero comportati correttamente, che non era loro intenzione andarsene senza portare a termine gli impegni, che sarebbero stati presenti all'occorrenza.

All'epoca avevo un carattere piuttosto focoso e li misi alla porta immediatamente. Chiamai nel mio ufficio Piantini, Pasqualini, Vagnarelli, e li misi al corrente dell'accaduto.

Piantini, questa volta, ricordando la precedente esperienza vissuta con Paolucci non disse che avevano fatto bene.

Il giorno seguente ci venne a trovare nell'ufficio di Senigallia il nostro ragioniere commercialista, Guerrino Chiacchiarini, che ha lo studio a Serra dei Conti.

Lo misi al corrente dell'accaduto e si mostrò rammaricato, dispiaciuto per quello che era successo e chiese:

“Adesso come farete?”

“Che vuoi che sia...morto un papa se ne fa un altro, no?”

Mi sentivo tranquillo e, in effetti, lo ero. Avevo tre persone valide, i miei soci, su cui contare. La crescita e lo sviluppo dell'azienda, da un punto di vista tecnico, con loro erano al sicuro. Non ero sereno, ma pronto alla sfida che nuovamente si presentava.

“Morto un papa...” così conclusi con il signor Chiacchiarini. Un paio di settimane dopo scoprimmo che il gruppo dei fuoriusciti, ai quali nel frattempo si era aggiunto il commerciale Vecchi, aveva fondato una società con Chiacchiarini che tra l'altro aveva messo a disposizione anche gli uffici. La loro società non ebbe vita facile, Sbriscia tornò a lavorare con noi ed è tuttora in Teamsystem.

Cesaretti e Vecchi, in seguito, si divisero da Marcello Giovagnoli che portò avanti la Logical System con altri soci.

Trovarci nuovamente abbandonati da coloro sui quali avevamo investito, creduto, che avevamo faticosamente formato professionalmente, ci metteva di nuovo in grande difficoltà. Iniziai a cercare soluzioni garantiste che legassero in maniera indissolubile i collaboratori più importanti all'azienda, coinvolgendoli e responsabilizzandoli sempre di più. Avevo trattative importanti e gli eventi che avrebbero segnato la crescita della Teamsystem si susseguivano senza sosta, fra un accadimento e l'altro.

Vendetti una macchina a un centro di elaborazione dati di Fano: l'Eda di Aiudi Luana. Luana era una giovane imprenditrice

informatica. Era diventata la titolare del centro elaborazione dati Eda anche grazie all'impegno di suo padre, il marmista Aiudi, che le aveva comprato, verso la fine degli anni settanta, due elaboratori Olivetti Elea che richiedevano cento metri quadri di superficie solo per essere installati.

Erano elaboratori dismessi da una banca di Sondrio e il signor Aiudi li aveva acquistati per dare lavoro alle figlie, impiegandole alle perforatrici: caricavano i dati, si occupavano di fare le fatture e di tenere le contabilità. Il marmista aveva visto lontano; peccato che avesse acquistato delle macchine ormai in disuso e molto ingombranti.

Avevo conosciuto Luana alla fine del '78 quando ancora lavoravo in Honeywell, avevo tentato di venderle dei prodotti che distribuivo all'epoca senza riscuotere successo. Quando andai a trovare di nuovo Luana, conobbi Umberto Rocchetti, il programmatore che si occupava dell'Elea. Rocchetti programmava l'elaboratore usando il "linguaggio macchina", più potente e più complesso dell'Assembler, che utilizzava simbologie quali assenza o presenza d'impulso. In caso di rottura lo riparava; se non trovava i pezzi di ricambio nell'elaboratore che aveva di scorta, andava dai rivenditori di radio a recuperare le varie valvole che occorreavano per il ripristino delle macchine.

Era una persona introversa, di poche parole. Un giorno, durante una delle mie visite al centro di Luana, lo trovai intento a riparare una scheda. Dovette entrare fisicamente all'interno dell'elaboratore per aggiustarla e permise anche a me di entrarci. Scoprii che aveva sviluppato una buona procedura contabile, forse migliore di quelle sviluppate in Triumph-Adler, sull'analisi di un certo signor Borghesi, un ex maresciallo della Guardia di Finanza, consulente di un nostro cliente di Ancona.

Non rimasi indifferente alle doti di Rocchetti, alle capacità di sintesi, di razionalizzazione, di impostazione e logica che manifestava come evidenti qualità.

Iniziai a girare intorno al centro con l'intento di invogliarli; li corteggiavo affinché acquistassero un elaboratore più moderno. Era diventato sempre più difficile rimediare ai danni e alle

disfunzioni di quella macchina pachidermica perché era problematico trovare i pezzi di ricambio.

Cercavo di convincerli ad acquistare il TA1630, il nostro computer più potente.

Il giovane Umberto venne a visionare il computer e gli piacque. Ovviamente non ero il solo ad aver messo gli occhi su quel centro: la concorrenza, come al solito, mi teneva buona compagnia. La trattativa era aperta ai concorrenti più agguerriti, dalla Elsi di Ancona all'Ibm, dalla Honeywell all'Olivetti, tutti cercavano di tirare acqua al proprio mulino ed era una battaglia continua.

Difficilmente perdevo una trattativa in concorrenza e sentivo che, per l'importanza che aveva, sarei riuscito a concludere positivamente anche quella. Impostai subito la trattativa con Luana, le spiegai che per loro sarebbe stata una grande occasione utilizzare una nostra macchina perché, finito il lavoro di conversione dei programmi, avrebbero potuto lavorare anche per noi.

Dissi a Luana:

“Guarda, tu compri il computer da noi, ti fai fare i programmi da Umberto Rocchetti poi, finite le conversioni, ti passo dei programmi da fare per la nostra azienda, così ti ripaghi dei costi...”

Chiaramente la concorrenza faticava, e non poco, per dissuaderla dallo sceglierci ma, infine, Luana acquistò il nostro TA1630. Fu un vero successo.

Umberto, in breve tempo, imparò a programmare in Cobol in maniera eccellente e preparò tutti i programmi per il centro. Come promesso, iniziai a passare alla Aiudi dei lavori dall'esterno. Umberto lavorò al progetto della Scar, concessionaria Fiat di Falconara; purtroppo non accettava di venire a lavorare in Teamsystem perché non si sentiva garantito. Lavorava in quel centro che difficilmente sarebbe fallito o finito in rovina. Preferiva restare in quell'ambiente tranquillo, nel quale poteva fare quello che voleva, eseguire il suo lavoro che lo riempiva di soddisfazione e lo divertiva. Non vedeva nessuna ragione valida

per venire a lavorare con noi direttamente e preferiva farlo in modo indiretto. Aveva capacità notevoli e quel carattere introverso, difficile da trattare, con il quale, però, si erano rapportati in modo adeguato sia Piantini che gli altri per ottenere quella mediata collaborazione.

Fortunatamente, dopo un lungo corteggiamento, riuscii a portare Rocchetti nella nostra squadra che, così, si arricchì di un'altra importante risorsa.

Nello stesso periodo conclusi una gratificante vendita sempre di un TA1630 alla Cantina Sociale di Cupramontana, una cantina che produce una eccellente qualità di verdicchio superiore con il metodo champenoise.

Fu interessante la trattativa, la vendita e l'esperienza che maturammo. Vendemmo una macchina del costo di circa settanta milioni di lire. Con la Cantina Sociale, fui costretto a fare un cambio merci: accettò di acquistare a patto che ricambiassi quell'acquisto comprando a mia volta del vino. Furono mille le bottiglie di vino spumante che spartimmo fra me e Piantini; ci accompagnarono per molto tempo in tante occasioni di festeggiamento, aziendali e non.

XIII

Accaddero altri episodi che furono decisivi per la crescita di Teamsystem. Tutto avvenne fra gli anni '84 e '86.

La Triumph-Adler aveva sviluppato un programma paghe in Cobol molto complesso che, con fatica, distribuivamo nella nostra zona. In quel periodo vendetti una macchina per la gestione delle paghe ad uno studio conosciuto da molti per la riottosità alla meccanizzazione: era lo Studio Cristiano di Fano. Si trattava della nostra macchina più piccola, la TA 1620 sprovvista di programma, con l'intento di portarci il programma paghe, che funzionava perfettamente sulla macchina TA 1630 più grande. Il lavoro venne svolto dai giovani Rocchetti e Guerrieri con la supervisione di Piantini.

In tal modo preparammo il programma paghe per lo Studio Cristiano. Lo studio restò talmente soddisfatto che, in seguito, con il Cavalier Adolfo Cristiano organizzammo un convegno sulle paghe a Loreto: fu un vero trionfo. Presentammo il nostro abbozzo di programma paghe non ancora ultimato, suscitando un largo consenso sul pubblico accorso al meeting.

I programmi Triumph-Adler mostravano diverse lacune. Pertanto i vari rivenditori s'interessarono immediatamente al nuovo prodotto.

Il primo cliente in assoluto che ci richiese di installare il nuovo programma paghe, realizzato in collaborazione con lo Studio Cristiano, era di Trento. Si erano trovati male con le soluzioni Triumph-Adler e fecero riferimento a noi e ai nostri sistemi. Si trovarono bene e, ancora oggi, credo che siano clienti della Teamsystem.

Rocchetti proseguiva a sviluppare il programma paghe quando, nel 1985, fu introdotta la legge Visentini. Fino a quel momento, gli studi tenevano la contabilità generale in "partita doppia". Con la legge Visentini fu introdotta la "contabilità semplificata". Molti studi si sarebbero dovuti aggiornare, anche le aziende più piccole avrebbero dovuto tenere la contabilità.

Stavamo vivendo un momento magico che, purtroppo, durò poco. Il diavolo aveva messo il suo zampino mentre stavamo introducendo sul mercato il nostro nuovo programma paghe scritto in Cobol. Eravamo diventati degli esperti di quel linguaggio e avevamo abbandonato definitivamente l'Assembler. Fu allora che la Triumph-Adler ci annunciò che avrebbe abbandonato il settore dei computer. Eravamo spiazzati e veramente in difficoltà. Era la rovina totale. Si trattava di riprendere ancora una volta, faticosamente, in mano le sorti della Teamsystem. Diventava sempre più difficile rialzarsi. Il peso delle responsabilità, della famiglia che cresceva, non mi permetteva di sottovalutare le difficoltà, di lasciarmi andare. L'azienda stava andando bene, avevamo preso impegni con collaboratori e clienti, vendevamo progetti importanti. Dopo tanto lottare, non potevamo soccombere alle difficoltà che ci venivano dall'esterno, che non dipendevano da noi.

Per superare quel brutto momento costituimmo un consorzio, tra i vari concessionari, che chiamammo Sicon: Sistemi informatici consorziati. All'iniziativa parteciparono molti concessionari Triumph-Adler. Per i premi vinti nel corso di qualche anno d'attività, Teamsystem era il rivenditore più conosciuto e in vista di tutta l'organizzazione.

L'annuncio della Triumph-Adler arrivò nel periodo in cui eravamo a Loreto a pubblicizzare il nostro nuovo programma paghe. In quei giorni m'incontrai con alcuni colleghi concessionari: Enzo Pasini della Sia di Cremona, Arturo De Maria di Fabriano e altri, con i quali decidemmo la costituzione del consorzio.

Eravamo sicuri che tutti insieme, uniti, avremmo superato ogni difficoltà. Speravamo che la Triumph-Adler cambiasse idea, che non cessasse la produzione dei computer; in ogni caso l'unione ci avrebbe aiutato a trovare soluzioni alternative, a investire su nuovi progetti. Al momento della brutta notizia, noi concessionari avevamo una discreta base di software installato che costituiva tutto il nostro patrimonio. Per quel che ci riguardava come Teamsystem: paghe, contabilità e altri

programmi realizzati in Cobol della Ryan Mc Farlan.

Dopo vari incontri fra i promotori, dopo tante discussioni, venne presa la decisione: si costituì il consorzio.

Fui nominato presidente. Con l'aiuto di diversi colleghi portai avanti le iniziative necessarie per fronteggiare la nuova emergenza. La mia funzione era quella di organizzare, stimolare, incoraggiare e, soprattutto, era quella di darmi da fare. Come era nel mio stile, iniziai a guardarmi intorno. Contattai l'Honeywell, l'Ibm e altri, tutti avevano soluzioni o proposte interessanti.

In quel periodo, un giorno, giocando a tennis, riportai una frattura al tendine del piede sinistro. Portai il gesso per circa un mese. I primi giorni dovetti restare in completo riposo e, mentre ero in casa forzatamente sdraiato, per trovare una risposta ai miei problemi iniziai a sfogliare alcune riviste d'informatica.

Mi saltò all'occhio un articolo che parlava di un nuovo sistema operativo che si chiamava Unix, della At&t divisione computer, un'azienda americana. Uno dei massimi dirigenti della divisione computer della At&t era l'ingegner Cassoni che, in seguito, divenne amministratore delegato dell'Olivetti Italia. Con l'Unix non sarebbe più stato necessario cambiare il sistema operativo per ogni tipo di macchina. Mi sembrò così interessante che telefonai immediatamente all'Olivetti, che era il distributore per l'Italia dei prodotti At&t. Restai soddisfatto di quello che mi dissero e presi un appuntamento per la settimana successiva. Mi presentai con le stampelle, a causa del mio piede rotto, accompagnato da Arturo De Maria, consigliere del Sicon.

A Milano c'era la neve, l'ufficio era accogliente e gli impiegati gentili. Ci dissero che se avevamo i programmi scritti in Cobol non sarebbe stato un problema, le macchine della At&t con il sistema operativo Unix avrebbero funzionato perfettamente.

Restammo scettici e increduli provammo le macchine; dopo di che avemmo la certezza che si trattava di una realtà da prendere in seria considerazione.

Quelle macchine dotate di compilatori in Cobol furono la nostra salvezza. Costavano molto, erano lente ma sicure, su di loro i

nostri programmi funzionavano davvero.

Potevamo continuare a vendere gli elaboratori Triumph-Adler finchè non sarebbero stati tolti dal mercato definitivamente o le macchine At&t, 3B1,3B2 con il sistema operativo Unix. Erano macchine indistruttibili, nate per scopi bellici, avevano un sistema operativo solidissimo, veramente sicuro.

Ero doppiamente soddisfatto per essere arrivato alla soluzione del problema. Indossando i panni di presidente del consorzio, avevo raggiunto il mio scopo aiutando allo stesso tempo anche gli altri.

Per quanto riguardava il Sicon, ero il presidente e il fornitore dei programmi paghe.

Mi trovai presto e a malincuore a vivere una situazione conflittuale a causa dei ruoli da me ricoperti. Come fornitore non mi era possibile impormi nei confronti degli altri consorziati perché ero uno di loro; il compito da presidente divenne sempre più ingombrante.

All'epoca dell'introduzione della legge Visentini avevamo i programmi di contabilità generale in Cobol ma non quelli di contabilità semplificata. Trattammo la questione fra noi consorziati e arrivammo ad una decisione: la Teamsystem si stava già occupando delle paghe, un altro consorziato avrebbe avuto l'incarico per lo sviluppo della contabilità semplificata. Si decise quale dei consorziati avrebbe dovuto trattare quell'argomento. La ditta in questione non riuscì a raggiungere l'obiettivo e, grazie al coraggio di Piantini e Rocchetti, ci assumemmo noi l'onere di sviluppare la contabilità semplificata.

Nell'85 realizzammo due progetti: la contabilità generale e semplificata per commercialisti e le paghe, che ancora oggi sono il core business della produzione software di Teamsystem. Non agivamo con l'intento di creare una rete di rivenditori; in quel momento era importante seguire i clienti finali, gli altri consorziati dividevano con noi lo stesso obiettivo.

Non avevo una precisa politica di vendita sulla rete dei rivenditori perché il mio unico scopo era quello di mantenere e

sviluppare il mercato diretto, dovevo rafforzarmi sul mio territorio: le provincie di Rimini, Pesaro e Ancona.

Per soddisfare le varie richieste di vendita dei programmi da parte dei colleghi consorziati, studiai una proposta commerciale rivoluzionaria. Una politica aggressiva, molto vantaggiosa per noi e per loro.

Avrei dato in uso tutti i programmi, liberamente duplicabili, a chiunque li avesse voluti, a cinque milioni di lire l'anno. Fu un vero successo.

Lo sviluppo del software gestionale per le aziende spettò ad un altro consorziato: la ditta Cassetta di Imola. La parte fiscale, la dichiarazione dei redditi era sviluppata dalla Meccanografica Sistemi di Fabriano.

Fornivo i vari programmi ai rivenditori che li richiedevano. Il primo anno fatturammo a dodici rivenditori per un totale di sessanta milioni di lire, compresa la quota che avremmo dovuto riconoscere alla Meccanografica Sistemi.

XIV

La Teamsystem cresceva nonostante le difficoltà derivate dall'introduzione di nuove tecnologie, quando decidemmo di mettere in atto una trasformazione. Trasformammo la società da società in nome collettivo a società per azioni, perché il nostro maggior concorrente, la Sisteda di Ancona, era una società per azioni e, per questo motivo, godeva di maggior considerazione da parte dei clienti.

Io, Piantini, Vagnarelli e Pasqualini, decidemmo di offrire parte delle nostre quote agli altri dipendenti: Sbriscia, Rocchetti, Bargagna, Carlini, Tonelli, Giovanelli e Bellagamba si trovarono a valutare la proposta.

Offrivamo le quote in cambio di pochi soldi così suddivisi: il cinquanta per cento avrebbero dovuto pagarlo subito mentre il restante lo avrebbero rimborsato utilizzando gli utili.

Rocchetti, per via di quel suo carattere introverso e poco socievole decise che non gli interessavano le quote, che preferiva avere un aumento di stipendio e restare dipendente. Avevamo a cuore che proseguisse a collaborare con noi e forse fu l'unico, o uno dei pochi, cui il quattro per cento fu completamente regalato. Lo pagò tutto con gli utili. L'azienda era stata trasformata in società per azioni, aveva nuovi soci e prodotti. In quel periodo positivo feci un viaggio negli Stati Uniti con il Sicon. Era la fine dell'86 quando con l'Olivetti e il Consorzio organizzammo un viaggio di lavoro per visitare gli stabilimenti della At&t e per fare gruppo com'era nello stile Olivetti. Il direttore commerciale Olivetti Italia di quell'epoca, era il dottor Cicala, napoletano, dinamico ed estroverso. Lo avevo conosciuto molto tempo prima a Milano quando, nel 1966, facevo il "venditore 01" in corso Vercelli; all'interno della filiale il dottor Cicala era capogruppo degli "specialini 02". Avevamo fatto carriera entrambi e ci incontrammo nuovamente, ricoprendo ruoli di pari rilevanza, per condurre a termine un affare importante. I consorziati Sicon comprarono dall'Olivetti

centocinquanta macchine At&t, a fronte delle quali ricevertero l'intero soggiorno americano in omaggio, comprensivo di un corso di empowerment a Firenze e di altri benefit molto gratificanti.

Il viaggio negli Stati Uniti fu molto istruttivo e, fra le tante persone che facevano parte della comitiva, c'era anche Antonio Di Giuseppe, un giovane venditore di circa ventitré anni dotato di molta iniziativa. Era il commerciale di un concessionario di Campobasso. Fra noi c'erano circa venti anni di differenza e, per lui, sarei potuto essere un fratello maggiore. Passammo molto tempo insieme. Una sera, nei pressi del Rockefeller Center, ci mettemmo a parlare e, spontaneamente e senza alcuna forzatura, vista la sua insoddisfazione, mi venne l'idea di proporgli di svolgere un'attività in proprio. Antonio era rimasto orfano e lavorava con suo zio che, dal punto di vista economico, non lo ricambiava adeguatamente: lo pagava poco e non sempre.

Quando gli proposi di fondare una società con Teamsystem non gli parve vero. Trascorsero alcuni giorni durante i quali continuammo a ragionare intorno alla mia proposta. Ritornato in Italia, andai a Campobasso a trovarlo e conobbi Michele Colavita e Francesco Romano, entrambi suoi colleghi di lavoro. Approfondimmo ulteriormente i nostri discorsi tanto che il 22 luglio 1987 costituimmo la società Teamsystem Molise. Il quaranta per cento apparteneva alla Teamsystem, il restante sessanta per cento fu suddiviso in parti uguali tra gli altri tre soci. Mettemmo a disposizione di quella neo società la somma di cento milioni di lire. Quei ragazzi si sentirono tanto orgogliosi e motivati che ci misero molto impegno pur di restituire alla Teamsystem, l'anno successivo, l'importo che avevamo anticipato con i relativi interessi.

Si erano dati da fare, mettendo a frutto l'aiuto che in alcuni casi diedi anche personalmente. Mi recavo a Campobasso una volta al mese, partivo in auto da Pesaro alle quattro del mattino, alle nove ero a Campobasso, lavoravo con loro tutto il giorno e la sera, alle nove, ripartivo. Teoricamente sarei dovuto arrivare a

Pesaro all'una di notte ma, prima delle quattro del mattino, non riuscivo mai ad arrivare a casa: all'altezza di Pescara ero colto dal sonno e mi fermavo in una piazzola di sosta per riposare qualche ora.

Furono molti i sacrifici che affrontai per la Teamsystem; un commerciale che vuole avere successo non stacca mai la spina e io l'ho fatto veramente poche volte.

Teamsystem Molise cresceva nello spirito d'emulazione della casa madre che, nell'arco di sette anni, era diventata un punto di riferimento a livello nazionale.

Avevo creato Teamsystem Forlì, Teamsystem Senigallia e Teamsystem Pesaro, con l'intento di avere una buona copertura della mia zona. Così come fanno i cani o i gatti per delimitare il loro territorio da eventuali intrusi, allo stesso modo creavo società per proteggermi dall'arrivo della concorrenza. Pesaro e Ancona, per la loro posizione strategica, mi facevano sentire tranquillo. Di fronte avevo il mare e la concorrenza non avrebbe potuto arrivare da quella parte, dietro avevo i monti: anche in questo caso sarebbe stato improbabile che un concorrente della Toscana o dell'Umbria avesse cercato di vendere nelle nostre zone. Dovevo salvaguardarmi a nord e a sud. A nord avevo creato Teamsystem Forlì, a sud c'erano Teamsystem Senigallia e la nuova società Teamsystem Molise. Qualsiasi concorrente, prima di arrivare a Pesaro, avrebbe dovuto faticare, e non poco, per superare gli sbarramenti creati dalle società satellite.

Ero totalmente concentrato nella realizzazione dei miei obiettivi. Il consorzio Sicon, costituito il 14 novembre dell'84 a seguito delle defezioni di Triumph-Adler, per dare una continuità operativa ai consorziati, richiese sempre maggior energia. Iniziammo a compiere azioni di marketing congiunto tra i vari consorziati. Presenziammo ad alcune fiere: nel 1985 e nel 1986 partecipammo al Saie di Bologna.

Ero il presidente, lavoravo con grande impegno per tutti i consorziati senza ricevere nessun compenso. L'intento era di far crescere il Sicon per poi dargli una vera e propria struttura commerciale. Doveva essere un centro di aggregazione per gli

acquisti e di promozione per le vendite. Intorno al giugno dell'86 promuovemmo la prima manifestazione nazionale tra i consorziati. Spedimmo fra i cinquantamila e i sessantamila inviti coinvolgendo tutti i professionisti d'Italia. Per organizzare questo evento ci servimmo di una società specializzata: la Montalti di Torino. A questa iniziativa aderirono ventidue consorziati. Presentammo in ventidue città d'Italia, contemporaneamente, i nostri prodotti. Le lettere d'invito furono scritte in modo enfatico ed accattivante, fu promossa una campagna pubblicitaria ripresa sui maggiori quotidiani nazionali come Il Sole 24 Ore e altre testate locali.

Ottenemmo un discreto successo, ci facemmo conoscere al grande pubblico come una nuova realtà informatica. Sulla lettera di presentazione ci ponevamo come fornitori globali di prodotti che funzionavano su qualsiasi tipo di macchina: su At&t, Honeywell, Ibm, Olivetti, Triumph-Adler, con i sistemi operativi Unix. La carta vincente della nostra promozione pubblicitaria era stata il sistema operativo Unix e il linguaggio di programmazione Cobol della Ryan Mc Farlan.

La mia posizione all'interno del consorzio, in ogni caso, iniziava a diventare ingombrante.

I colleghi del consorzio se, da un lato, mi supportavano con un briciolo di gelosia, dall'altro lato, mi supportavano affinché le iniziative promosse andassero in porto. Svolgevo delle attività ad esclusivo vantaggio del consorzio; dato l'impegno che mi veniva richiesto, mi sembrava di essere diventato un ente di beneficenza. All'interno del consorzio c'era sempre qualcuno che faceva il "bastian contrario", che era pronto a contestare anche le cose che andavano bene e, verso la fine dell'anno '86, decisi di uscirne. Non fu una scelta facile perché dovetti studiare una maniera per dimettermi senza perdere tutto il lavoro fatto per unire i ventidue consorziati. Andandomene dal consorzio avrei rischiato di veder fallire definitivamente la mia idea di gruppo perché all'interno del Sicon nessuno si assumeva delle responsabilità, nessuno promuoveva nuove iniziative.

Desideravo trovare un modo per tenere uniti i consorziati.

Dimettendomi da presidente non avrei ottenuto nessun vantaggio strategico.

Dovevo creare qualcosa di alternativo. Al consorzio, infatti, prestavo la mia opera senza avere nessun compenso, neppure in futuro ce ne sarebbe stato alcuno. Tutto ciò che creavo era sotto lo sguardo attento dei consorziati che ne ricevevano i benefici. Non avrebbero mai accettato di pagare adeguatamente i servizi svolti da Teamsystem.

“Sei un consorziato anche tu, perché dovremmo pagarti?” mi dicevano.

Decisi di dimettermi per fondare una nuova società che raggruppasse tutti coloro che credevano in me e che avrebbero voluto seguirmi.

Creai la Systemfour. Era il 18 marzo dell’87 quando firmammo l’accordo presso lo studio del notaio D’Ovidio di Pesaro. Eravamo in quattro: Rodolfo Zampetti, un programmatore di Pesaro che conosceva il Cobol, Arturo De Maria della Meccanografica di Fabriano, Sebastiano Cassetta di Imola, il fornitore del software aziendale, ed io di Teamsystem. Le aziende che si trovavano a costituire la Systemfour erano i fornitori del consorzio, coloro che realizzavano i programmi: la Teamsystem produceva le paghe e i programmi per commercialisti, Cassetta l’aziendale, la Meccanografica il fiscale e, in aggiunta, inserimmo un programmatore che fosse di riferimento per creare una struttura tecnica. Inizialmente, nessuno degli altri consorziati aderì al progetto; tuttavia, nel giro di sei mesi, molti di loro cambiarono idea. Entrarono la ditta Bellachioma di San Benedetto del Tronto, l’Italdada di Pescara, la Tcs Sistemi di Firenze ed altri ancora. Secondo i miei piani la società doveva crescere, volevo che diventasse una realtà a livello nazionale, che fosse in grado di fornire programmi e servizi professionali a una vasta rete di rivenditori. Tutti quelli che entravano a far parte della società diventavano anche clienti.

La Systemfour non ebbe, nonostante tutto, un gran successo. Zampetti, l’amministratore, avrebbe dovuto adoperarsi per il

suo sviluppo, far crescere i programmatori. Avrebbe dovuto sviluppare una rete commerciale, e non solo, con il nostro aiuto. In realtà, Rodolfo Zampetti non aveva nozioni di marketing e quel compito non gli fu facile. La Systemfour continuò ad essere sulle mie spalle ma questa volta si trattava di una società. Purtroppo, un po' per gli impegni che avevo in Teamsystem, un po', forse, perché la storia doveva andare in modo diverso, dopo essermi occupato insieme a Zampetti di alcuni sviluppi iniziali, non mi interessai di altro.

La Systemfour doveva essere la versione più moderna del consorzio Sicon, la sua traduzione commerciale. Un'azienda che si sarebbe dovuta attrezzare per sviluppare ulteriormente i prodotti di paghe, contabilità, redditi e altro.

Era nata con una missione precisa, lo si intuiva chiaramente dalle esigenze dei quattro soci fondatori. Rappresentavamo l'unione ideale per raggiungere un grande obiettivo.

Il caso, il destino, la perseveranza permisero alla Teamsystem e a me di arrivare dritti al traguardo.

Una serie di coincidenze mi spianarono il cammino, gli astri e le stelle fecero il resto. Secondo ciò che espresse l'astrologo al quale vendetti un computer, nella mia carta del cielo, che mi fece gratuitamente per ricambiare lo sconto che gli concessi, c'era scritto che il giorno 18 marzo 1991 avrei avuto "successo un po' in tutto".

Veramente non so dire se nel '91 si verificò questa cosa ma, per certo, so che il 18 marzo 1987, il giorno che fu costituita la società Systemfour, per una serie di eventi fortuiti e casuali, iniziavo a realizzare, a mia insaputa, un grande obiettivo, un sogno.

Come Systemfour non riuscivamo a concludere niente per un motivo o per un altro e quindi decisi di cedere le quote possedute; anche gli altri fecero lo stesso e la società restò nelle mani di Zampetti.

Zampetti continuò con alcune attività poco rilevanti, anche se questo non era il progetto iniziale. Dopo aver consolidato il mercato diretto, sviluppare il mercato dei rivenditori era

diventato il mio grande sogno.

Non potevo sapere, in anticipo sui tempi, che quanto desideravo era già pronto per essere realizzato e messo in opera. Sarebbero bastati pochi passaggi, essenziali e sintetici, poche firme. Tutto il mio lavoro era destinato a confluire in un'unica realtà, la Teamsystem sarebbe diventata un grande gruppo.

Se in un primo momento, mi riferisco agli anni antecedenti all'86, il mio interesse era rivolto soprattutto ai clienti finali, attraverso il consorzio, con i rivenditori che pagavano cinque milioni di lire l'anno per i programmi, mi era venuto appetito. Conclusi, allora, che c'era una rete di rivenditori in attesa di essere sviluppata; occuparmi di questo divenne il mio obiettivo principale, sia all'interno del Sicon sia nella creazione di Systemfour. Con il consorzio fallii per le ragioni sopra descritte, con Systemfour mi accorsi ben presto che mi sarei ritrovato, come nel consorzio, a lavorare per far beneficiare gli altri, gratuitamente, dei miei sforzi. Non raggiunsi i miei obiettivi, né in un caso né nell'altro, ma la mia idea non perse d'interesse e validità e la misi in atto direttamente con Teamsystem.

XV

Il consorzio, dopo la mia uscita, in pochi mesi fu messo in liquidazione. Poiché Systemfour non fu in grado di sviluppare l'idea originaria, trasferii quel progetto direttamente in capo a Teamsystem.

Le difficoltà incontrate nel consorzio mi avevano portato a perseguire l'obiettivo attraverso Systemfour. Avevo tentato di convincere i consorziati a trasformarci in società di capitali:

“Trasformiamo questo consorzio in una società, in un'azienda. Ci mettiamo i tecnici necessari e sviluppiamo i prodotti per tutti”.

Questa mia proposta non ebbe il seguito che meritava. Tutti quanti avrebbero voluto fare quanto proponevo ma nessuno era intenzionato ad investire nel progetto. Si manifestò il timore di un'egemonia di potere, la mia, con una conseguente perdita del controllo da parte degli altri consorziati. Restavo il presidente, questo creava qualche titubanza.

La Systemfour riuscì a concludere pochi affari, forse un paio importanti, fra cui l'accordo con la Ryan Mc Farlan per l'utilizzo e la distribuzione del linguaggio Cobol.

La società faticava a crescere. Avevamo assunto un paio di persone ma non era sufficiente; alla fine dei conti dovevo svolgere la mia attività in Teamsystem e in Systemfour, senza alcun ritorno.

Zampetti, l'amministratore dell'azienda, chiedeva ripetutamente l'aumento dello stipendio. Tutto questo era fuori dell'ordinario. Gli avevamo consigliato di pensare alla crescita dell'azienda e solo in seguito si sarebbe potuto aumentare il suo compenso. Non è d'uso che l'amministratore di un'azienda in perdita richieda ai soci un aumento di stipendio, è lui che se lo deve procurare aumentando i ricavi.

Per questo, ma non solo, finì che regalammo le nostre quote a Rodolfo. Lui proseguì per conto suo a seguire i pochi clienti che eravamo riusciti ad acquisire, anche fra i rivenditori. Continuò a

fare il programmatore freelance e a fatturare come Systemfour. Era l'anno 1987 quando accaddero questi fatti e io decisi di concentrare tutti i miei sforzi sulla crescita di Teamsystem.

Teamsystem, pur pensando ai rivenditori, manteneva vivo il suo interesse per i clienti finali, soprattutto si occupava del settore dei commercialisti e dei consulenti del lavoro.

Per dar maggior visibilità a Teamsystem e ai suoi prodotti, realizzammo una importante manifestazione commerciale che ancora oggi viene ricordata dai professionisti della zona.

Con la collaborazione di affermati professionisti che svolgevano l'attività in zona organizzammo a Pesaro il primo convegno sulle novità fiscali.

Molti furono i professionisti che si adoperarono per la riuscita dell'evento: il dottor Achille Marchionni, in qualità di presidente dell'Ordine dei dottori commercialisti, il compianto ragionier Gianfranco Spadola, all'epoca presidente del Collegio dei ragionieri, e il ragionier Enzo Bertuccioli, allora presidente del Sindacato dei ragionieri.

Il 6 novembre 1987, presso la Sala Teatro Opera Padre Damiani, in viale Napoli a Pesaro, si riunirono in convegno oltre settecento persone.

Ospitali come sempre, cercammo in ogni modo di offrire il miglior servizio possibile agli intervenuti. Striscioni con la scritta "Convegno" erano stati piazzati, ben in vista, per le vie della città, dall'uscita dell'autostrada fino alla sede del meeting. Facemmo una grande pubblicità, su molti quotidiani si parlò, sia prima che dopo, del convegno. Il Resto del Carlino, il Messaggero, Il Sole 24 Ore, tutti parlavano di noi. Ogni giorno, su un quotidiano piuttosto che su un altro, si potevano leggere degli articoli su questo evento e su Teamsystem.

I titoli erano altisonanti e gli articoli incisivi. Nel convegno si sarebbe discusso delle scelte strategiche che l'impresa avrebbe dovuto seguire per adattarsi al nuovo Testo Unico delle Imposte Dirette. Dopo l'entrata in vigore della legge Visentini, l'argomento era di grande interesse.

Fu creato un ufficio stampa che si occupò di diffondere le

notizie in anteprima.

I relatori erano i maggiori esperti del settore: c'erano Giovanni Giunta e il pubblicitista de Il Sole 24 Ore Raffaele Rizzardi, quest'ultimo da solo era in grado di richiamare l'attenzione di molti professionisti. Achille Marchionni, Gianfranco Spadola, Enzo Bertuccioli, tutti si erano prodigati perché fosse un successo e lo fu.

Per diversi anni, anche gli studi serviti dalla concorrenza ci ringraziarono per aver organizzato quel convegno, per i suoi contenuti, la magnificenza e l'immagine che avevamo dato all'intera manifestazione. Eravamo stati in grado di garantire professionalità ed ospitalità a tutti i partecipanti.

Avevamo offerto gratuitamente i vari coffee break e il pranzo. Tutte le donne che intervennero furono omaggiate di una rosa rossa.

Il convegno era stato organizzato con rigore e responsabilità. Trattavamo un argomento che avrebbe aiutato molti a svolgere meglio il loro lavoro e in quell'occasione, come Teamsystem, ci limitammo ad un breve saluto ufficiale. Eravamo gli sponsor e il braccio operativo di quella manifestazione che avevamo promosso, allestito, curato e manovrato da dietro. Investimmo una cospicua somma di denaro.

Teamsystem ricevette in cambio così tanta pubblicità fra i commercialisti che non fu necessario farne per molto tempo a venire. Eravamo coloro che garantivano la qualità a tutti i livelli, in qualsiasi situazione, sia nella fornitura dei programmi che nel loro adeguamento alle nuove normative.

Oltre a quel convegno, nel 1988 organizzammo un'altra manifestazione di lustro per Teamsystem e per la città: sponsorizzammo la Nazionale Italiana Cantanti per giocare una partita di calcio a Pesaro.

Il ricavato sarebbe stato devoluto in beneficenza all'Ail, l'Associazione italiana leucemie.

Lo stadio "Benelli" era completamente gremito. Era il giorno di San Valentino, il 14 febbraio 1988.

Provavo una grande emozione nel guardare quell'immensa folla

gremire gli spalti. Sentir pronunciare dagli altoparlanti un ringraziamento ufficiale alla Teamsystem, in qualità di sponsor, mi esaltava. Vedere stampato su tutti i biglietti d'ingresso allo stadio il nostro nome legato a "Pesaro per la vita" era motivo di grande orgoglio. Era come se fosse stata la Teamsystem a dare la vita; forse, nel nostro piccolo, contribuivamo concretamente affinché qualcuno potesse salvarselo. Fra la folla i ragazzi sventolavano le nostre bandierine, gli adesivi Teamsystem spiccavano sui vetri delle auto. Gli striscioni in mostra sulle strade e i giornali parlavano ancora una volta di Teamsystem e di un altro grande evento promosso da noi.

Fu emozionante trovarmi a stretto contatto con quelle celebrità della canzone: dopo la partita, ebbi modo di incontrare Gianni Morandi nell'albergo dove alloggiava. A distanza di quindici anni ancora mi appassiona ripensare a quei momenti che, come incisi nella mia mente, resteranno per sempre i ricordi di una giornata indimenticabile. Non rammento di aver provato sensazioni simili in altre occasioni. Le emozioni del prima, del dopo, fino alla fine non smisero mai.

Quella sera, insieme con altri organizzatori di quell'evento, cenai "da Alceo" con il professor Guido Lucarelli, luminaire della medicina ed ematologo di fama internazionale.

Il professor Lucarelli, a nome dell'Ail, regalò ad ognuno dei presenti una cartella di dipinti realizzati, per l'occasione, da un pittore suo conoscente.

Fu un bell'incontro, il professor Lucarelli si dimostrò un uomo tanto impegnato nel sociale quanto ricco di umanità. Mi offrì, in qualità di presidente Teamsystem, di sostenere la sua attività di ricerca nel campo della talassemia mediterranea. Mi proposi per finanziare una borsa di studio per lo svolgimento di uno stage formativo da assegnare a giovani studenti indiani. Stavamo sponsorizzando importanti manifestazioni culturali, benefiche e sportive, ma non mi bastava.

I fatti mi portavano a riflettere sulla rilevanza che aveva una buona pubblicità. Sull'esempio di Scavolini, avevo capito come fosse importante sponsorizzare una squadra sportiva che si

identificasse con il marchio dello sponsor.

La Scavolini Basket di Pesaro era conosciuta ovunque, rendeva all'azienda un'immagine di forte impatto. Anche la Berloni Cucine aveva optato per il basket per promuovere il suo nome: sponsorizzava la squadra di Torino.

Quando queste due squadre si incontravano era una grande festa, tutta la città ne era coinvolta.

Mi venne il desiderio di abbinare il nostro nome ad una squadra sportiva. Purtroppo, non disponevo di grandi somme e il basket era molto costoso.

Ho sempre creduto nelle sponsorizzazioni come mezzo pubblicitario. Fin dagli inizi della mia attività avevo finanziato alcuni tornei di tennis al circolo Baratoff di Pesaro, di cui ero socio. Con un milione di lire ottenevo che il nome di Teamsystem fosse esposto ben in vista, per oltre dieci giorni, su tutte le vetrine dei negozi della città, e che i quotidiani lo riportassero sottolineando nelle cronache sportive la nostra presenza come sponsor del torneo.

Su richiesta del commercialista Alberto Battistini avevo sponsorizzato anche l'Ostra Vetere, la squadra di calcio di un paesino dell'entroterra di Senigallia.

Tutte queste sponsorizzazioni mi permettevano di avere ulteriori argomenti di conversazione con i clienti. Non si può parlare solo ed esclusivamente di lavoro, bisogna mostrare anche il proprio lato emotivo, sentimentale: parlare di queste piccole sponsorizzazioni mi era tornato utile in diverse occasioni. Andare da un cliente di Senigallia e poter dire di essere lo sponsor dell'Ostra Vetere significava essere del luogo, essere uno di loro. Allo stesso modo era importante sponsorizzare un torneo di tennis a Pesaro. Dai clienti che praticavano il tennis si acquisivano punti importanti e le possibilità di vendita aumentavano.

XVI

Ritagliavo gli articoli che parlavano di noi e delle nostre sponsorizzazioni e li infilavo nella borsa; quando dovevo rafforzare alcuni concetti o non avevo più argomenti da discutere con i clienti, tiravo fuori un ritaglio di giornale e da lì ripartivo.

Avevo iniziato con piccole sponsorizzazioni per arrivare a quelle più importanti.

Nel 1988 iniziai a sponsorizzare il basket, finanziaii il Cus, Centro universitario sportivo di Urbino. Quando leggevo i trafiletti dei giornali:

“Teamsystem, sistemata la capolista...” mi riempivo di gioia.

Mi dava la carica vedere titoli come:

“Basket C, Cus Urbino, Teamsystem cuore e spettacolo”.

Leggere che la squadra aveva fallito, che era stata senza grinta in un incontro, mi faceva angosciare.

Articoli come il seguente:

“A dare ossigeno, giunge anche uno sponsor di prestigio, è l’azienda Teamsystem, all’avanguardia nel campo dell’elettronica, che giustamente vede un buon veicolo pubblicitario in un equipe che rappresenta una città conosciuta in tutto il mondo”, mi mandavano letteralmente, come si dice dalle nostre parti, in brodo di giuggiole.

Era la strada che dovevo perseguire. Le piccole sponsorizzazioni, aiutate dai giornalisti che pompavano gli avvenimenti nei loro articoli, davano un buon ritorno d’immagine. Con i giornalisti mantenevo un rapporto amichevole. Ogni tanto, per parlare di sport, li invitavo a cena; una volta li portavo in un’osteria, un’altra in un ristorante e così potevo raccontare anche i fatti di Teamsystem e veder pubblicate le notizie.

Nell’agosto del 1988 finanziammo un team di corse automobilistiche di Formula 3000: diventammo lo sponsor ufficiale di Emanuele Naspetti che portò il nome di

Teamsystem, impresso sulla tuta e sulla macchina, in giro per l'Europa.

Il nostro nome apparve visibile sulla scocca della macchina di Emanuele nel famosissimo circuito di Hockenheim, comparimmo, inoltre, sulle prime pagine di Autosprint. Avevo bisogno di quelle immagini. Erano tutte diverse ma agivano in contemporanea, questa era la loro grande forza. Ognuna formava uno strumento, insieme erano una grande orchestra.

L'Ostra Vetere faceva pubblicità nella zona di Senigallia, il Tennis Club Baratoff copriva Pesaro, il Cus di Urbino l'entroterra, la Nazionale Cantanti aveva coinvolto tutta la provincia di Pesaro. Era faticoso gestire queste attività ma quando potevo mostrare l'articolo in cui comparivamo in Autosprint, come il mio cavallo di battaglia, tutta la fatica mi veniva ripagata e i risultati si vedevano.

Gabriele Naspetti, il padre di Emanuele, era uno dei due titolari della Scar, concessionario Iveco per la zona di Ancona. Fra gli imprenditori che ho incontrato e conosciuto è tra quelli che maggiormente ricordo come una persona di grande signorilità e disponibilità. Possedeva anche la Naspetti Trasporti, un'azienda specializzata nel trasporto di carburanti.

Lo conobbi ai tempi in cui lavoravo in Honeywell. Poco prima di andarmene iniziai una trattativa con lui per la vendita di un computer: lo portai a vedere una installazione ad Imola, presso il team di Formula Uno della Minardi.

Quando mi misi in proprio, dato che non aveva ancora comprato niente, acquistò i computer da me e, quando fu il momento di parlare del prezzo, disse:

“Il prezzo... Fai tu Ranocchi, mi fido di te”.

Mi diede carta bianca, dimostrando nei miei confronti una grande fiducia, così, quando l'agente di suo figlio mi venne a chiedere la sponsorizzazione, accettai di buon grado l'impegno. Dovevo farmi conoscere nella zona di Ancona dove la Scar era una delle realtà più note. Sapevo che avrei avuto un buon ritorno di immagine da questa operazione.

Emanuele, che oggi dopo la scomparsa del padre conduce

l'azienda, contrariamente a quanto immaginavo sulla personalità di un pilota automobilistico, che ritenevo dovesse essere dinamica e spericolata, si dimostrò freddo, razionale, lucido e determinato in ogni situazione. Portò il nostro nome in giro per l'Europa e si rivelò un altro ottimo investimento pubblicitario.

Teamsystem stava crescendo in termini di fatturato, di utili e di organico. L'anno 1989 registrò il nostro ingresso nella classifica d'oro de "i guadagni delle aziende", come indicò un articolo che apparve sul Resto del Carlino di Pesaro il 16 gennaio 1992. Dichiarammo un'imponibile fiscale subito a ridosso delle più importanti aziende pesaresi, risultando ottavi nella speciale classifica dei redditi delle imprese. Le problematiche determinate dalla crescita aziendale vennero affrontate con i nostri consulenti, Achille Marchionni e Roberto Ranocchi, che ci proposero un'operazione di riassetto aziendale, cioè la vendita di Teamsystem ad un'altra società per la capitalizzazione degli investimenti e del relativo avviamento. Per far questo serviva una società già operante nel settore. Mi venne in mente la Systemfour di Rodolfo Zampetti.

"Rodolfo mi vendi la Systemfour?"

Ne parlammo e infine lui rispose:

"Sì, purché io possa continuare ad operare autonomamente".

Tutti i soci di Teamsystem comprarono, con la stessa percentuale posseduta in Teamsystem, analoghe quote di Systemfour.

Il 23 novembre 1989, davanti al notaio Gabriele D'Ovidio, si stipulò "l'atto di fusione tra la società Systemfour e la società Teamsystem, per incorporazione di quest'ultima nella prima".

Il risultato fu che Systemfour fagocitò Teamsystem. Lo stesso giorno in cui la incorporò cambiò nome: da Systemfour divenne Teamsystem.

Avevo lottato perché si formasse il Sicon e contribuito alla creazione di Systemfour. Ero uscito da Systemfour e l'avevamo ripresa come Teamsystem.

Attraverso Systemfour avevamo riacquistato Teamsystem e le

avevamo fuse incorporando Teamsystem nella Systemfour. Avevamo, infine, cambiato il nome dell'azienda da Systemfour in Teamsystem.

L'idea originale di far diventare Systemfour una realtà nazionale, si stava concretizzando.

Credo che esistano delle circostanze, non casuali, per cui era scritto nel destino che le cose sarebbero dovute andare in questo modo.

Guardando gli atti notarili si può notare che Teamsystem era stata costituita il 30 luglio 1979. I documenti riportano il nome del notaio che ha redatto l'atto e il numero di iscrizione al tribunale di Ancona, che è 8723. Il numero dell'iscrizione al Tribunale di Pesaro della Systemfour è 8327. Anche i numeri hanno confermato il susseguirsi degli eventi.

Desideravo un'azienda che fosse conosciuta a livello nazionale, lo volevo a tal punto che mi sentivo come trascinato da una forza invisibile che mi spingeva verso la creazione e la realizzazione dei miei sogni.

I miei passi segnavano un cammino che era scritto, ottenevo buoni risultati ovunque operassi, anche grazie ad alcune circostanze fortunate che erano confluite spontaneamente fra loro. Nessuna parte del mio lavoro era andata dispersa. I miei obiettivi si erano realizzati nel tempo.

Tutti i consorziati divennero rivenditori Teamsystem e il consorzio sparì definitivamente. Qualcuno si trovò a fare buon viso a cattivo gioco; non dubito che alcuni di loro avessero provato un qualche risentimento nei miei confronti.

Teamsystem iniziò un nuovo cammino con maggiore sicurezza diventando, piano piano, una realtà nazionale. La visibilità era garantita, inoltre, dalle iniziative di carattere pubblicitario su cui investivamo per promuovere l'immagine, il nome e i servizi offerti.

Il 1989 fu l'anno in cui per la prima volta partecipammo allo Smau di Milano, la fiera per eccellenza dei prodotti per l'ufficio. Essere presenti in qualità di espositori allo Smau, che in quegli anni era paragonabile per importanza alla nostra Fiera del

Mobile, il Samp di Pesaro, ci dava forti stimoli per la crescita. Affittammo un piccolo spazio espositivo. Ci occupammo di arredarlo e di allestirlo nel modo migliore per presentare i nostri prodotti e avere grande visibilità. Avevo già partecipato allo Smau nel 1978 e nel 1979 quando lavoravo per l'Iterby mobili per ufficio. All'epoca avevo imparato come allestire nei dettagli il punto di esposizione. Forte di quell'esperienza, curai personalmente lo spazio di Teamsystem nei minimi particolari cercando di essere, comunque, parsimonioso nelle spese.

Come espositori godevamo di tante agevolazioni. All'ingresso della fiera, per esempio, mi bastava mostrare il biglietto personalizzato di colore diverso da quello dei visitatori e, come se fossi una celebrità, entravo velocemente evitando la fila.

Ci diedero uno stand vicino ad una porta di servizio di vetro, molto grande; non era il massimo ma, in compenso, ci permetteva di godere della luce del giorno e di usufruire anche di spazi all'aria aperta.

Quando, in passato, avevamo partecipato alla Fiera di Pesaro, era stata mia moglie a girare per gli stand distribuendo il materiale pubblicitario.

Allo Smau di Milano c'eravamo noi, i soci e i collaboratori più stretti. Giravamo per gli stand e invitavamo il maggior numero di persone a visionare i nostri prodotti. Andavamo, poi, a visitare le esposizioni della concorrenza presentandoci, sotto false spoglie, come consulenti di un tal commercialista o dell'altro, guardavamo cosa facevano per imparare qualcosa di nuovo, chiedevamo delle dimostrazioni.

Il nostro stand, di circa trenta metri quadri, risultava raccolto e molto curato, per questo si distinse dagli altri. Nello "Speciale Smau" di giovedì 5 ottobre 1989, in allegato ad Italia Oggi, si parlò di noi in questi termini:

"Fra le novità, spicca Gecom, un programma della Teamsystem di Senigallia".

Mi piaceva "spiccare" fra le novità, trovavo il verbo appropriato e me ne compiacevo. Era motivo di orgoglio essere presente in quel contesto, essere valutato e riconosciuto fra i grandi nomi

delle software house per commercialisti mi appagava notevolmente.

Avevamo riportato risultati soddisfacenti in termini di nuovi contatti. Molti di questi erano riconducibili a clienti dei nostri partner. Trovare in fiera l'azienda produttrice dei programmi che utilizzavano li gratificava e la soddisfazione era reciproca.

Al ritorno dallo Smau, ci attendeva subito un altro impegno. Avevamo organizzato a Loreto un meeting di "aggiornamento sull'evoluzione del diritto tributario".

Le prime manifestazioni organizzate in quegli anni, videro l'impiego stabile della consulenza di uno studio grafico. Stefano Pieri curò tutta la parte di comunicazione relativa alla partita di calcio disputata dalla Nazionale Cantanti, lo Smau e l'immagine del meeting di Loreto.

XVII

Il convegno per commercialisti organizzato nell'87 a Pesaro durò un solo giorno e intervennero più di settecento persone. A Loreto restammo tre giorni e, come sempre, ci adoperammo affinché ogni particolare fosse curato a dovere. Desideravamo che ogni partecipante si sentisse a proprio agio.

Striscioni di benvenuto furono sistemati all'ingresso di Loreto, sotto la porta principale. I biglietti d'invito, i ticket per usufruire gratuitamente del coffee break, l'ingresso alle varie sessioni di lavoro che si svolgevano durante i tre giorni, erano personalizzati con il nostro marchio.

A differenza della manifestazione del 1987, che era stata gratuita per tutti i partecipanti, questa fu a pagamento. Costretti un po' dalle elevate spese sostenute, tentammo per la prima volta la carta commerciale.

Nel 1984, con lo Studio Cristiano di Fano, avevamo già organizzato un meeting sul Diritto del Lavoro proprio a Loreto e l'ambiente ci era familiare. Memori del successo e delle soddisfazioni ottenute allora, arricchiti dall'esperienza del convegno dell'87 a Pesaro, eravamo speranzosi di fare altrettanto. Quella che era solo una speranza si trasformò in certezza.

Avevamo fornito a tutti i partecipanti un'ampia documentazione raccolta in cartelline dove risaltava il logo della Teamsystem. Quel marchio si poteva leggere ovunque. Il menù era stato personalizzato, lo fu anche il pass d'ingresso alla sala ristorante. Avevamo pianificato ogni cosa, nulla era stato lasciato al caso.

Il meeting fu preparato in collaborazione con la Meccanografica di Fabriano e con l'aiuto di Arturo De Maria.

Io e Arturo eravamo i responsabili commerciali, ci stimavamo, e questo ci portava spesso a compiere delle operazioni commerciali congiunte, riscuotendo ogni volta ottimi risultati. Questo rapporto, in seguito, si trasformò in forma societaria.

I motivi di collaborazione non scaturivano da alcun tipo di interesse personale, entrambi eravamo spinti verso la crescita

delle rispettive aziende

Avere al fianco una persona come Arturo De Maria allargava le mie visioni e mi era di grande stimolo.

Nello stesso anno festeggiammo il decennale di Teamsystem.

La festa del decimo anniversario fu organizzata il 22 dicembre 1989, qualche mese dopo rispetto alla vera ricorrenza, che sarebbe stata il 30 luglio, in modo da poterla abbinare ai festeggiamenti del Natale.

Alla “Ginestra” del Furlo non mancava nessuno, eravamo tutti uniti per brindare ai primi dieci anni di vita di Teamsystem. Una famiglia allargata all’interno della quale mi sentivo bene.

Non ho rimpianti o nostalgie ma provo ancora una forte emozione nel ripensare a quei momenti.

Fu una gran festa, parteciparono tutti i soci con le rispettive famiglie. L’invito non fu rifiutato da nessuno, anche i dipendenti vennero accompagnati dai loro coniugi.

Fu un’occasione di festa, come ce ne furono tante in quegli anni, che rafforzò ulteriormente la coesione fra noi, sempre più uniti verso il conseguimento di nuovi obiettivi. Gli effetti che ottenemmo da quei momenti di svago e di unione furono strabilianti.

In quel periodo seguirono forti cambiamenti anche dal punto di vista logistico.

A Pesaro avevamo iniziato in una sede di dimensioni molto ridotte, in via Milano, il minuscolo ufficio dove mia moglie rispondeva al telefono. Dopo un paio di anni ci eravamo trasferiti in via Mario Del Monaco, al Centro Direzionale Benelli, in un ufficio di nostra proprietà, nel quale inizialmente svolse la sua attività anche la Systemfour. Me lo ricordo per la vivacità dei suoi colori, le pareti erano dipinte di giallo; l’arredo laccato giallo e nero era di grande effetto anche sui clienti che ci venivano a trovare.

Ci trasferimmo dall’ufficio di via Mario Del Monaco in un altro, acquistato in quell’anno, in via Gagarin, sempre a Pesaro. Attualmente gli uffici direzionali di Teamsystem si trovano ancora lì.

Acquistammo un ufficio al terzo piano di una palazzina di

quattro. Era totalmente in vendita, avrei potuto sceglierne uno qualunque ma il terzo era in alto e a me piaceva l'idea. Volevo crescere e pensavo che se fossimo andati al quarto piano e qualcun altro avesse occupato il terzo, saremmo stati impossibilitati a crescere con gli uffici contigui. Il secondo e il quarto piano erano liberi e prevedevo di prendere ulteriori spazi nel tempo. Avvenne così e, in breve, riuscimmo ad acquistare una porzione del piano terra, dove collocammo la reception. Dopo qualche anno, occupammo anche un'ala del secondo piano; trascorsero altri anni e prendemmo il primo piano. Si liberò anche il quarto piano e fu preso in affitto. Teamsystem oggi occupa la palazzina per intero, dal piano terra all'ultimo piano.

Quando avevamo solo il terzo piano, feci posizionare strategicamente l'insegna Teamsystem, a caratteri cubitali, sul tetto. Chiunque, passando, la poteva vedere e poteva pensare: "Però...che sede ha la Teamsystem!"

In realtà avevamo solo il terzo piano. Questa scritta è ancora ben visibile a coloro che transitano nei paraggi del Palasport.

Il contenitore di tutte le mie iniziative era Teamsystem, qualunque attività legata all'informatica o al settore immobiliare, era portata avanti come Teamsystem, certamente quella era la mia *mission*.

Solo per aiutare qualche amico ho investito in proprio e il più delle volte, dopo averlo aiutato, l'ho anche perso.

Il passaggio dalla vecchia sede di via Mario del Monaco in quella di via Gagarin fu un'evoluzione in tutti i sensi. Per la prima volta ci servimmo di un architetto per arredare gli uffici, Daniele Gallerini. Ci diede delle ottime soluzioni d'arredo che, a volte, non riuscivo a comprendere fino in fondo, ma che con il tempo si rivelarono sempre attuali e moderne.

Per l'occasione avevamo fatto stampare un dépliant che mostrava i nuovi locali e illustrava le diverse attività del nostro gruppo; portava un titolo importante, a grandi caratteri: "the intelligent group".

Le foto vennero bene; lo stabile, da qualunque parte lo si guardasse, grazie anche alle insegne posizionate in modo strategico, dava l'impressione di essere tutto di nostra proprietà. Il dépliant riportava le immagini e i dati salienti dell'azienda, sul

retro, già da allora, si potevano leggere le diverse sedi di Teamsystem: Teamsystem Pesaro, Teamsystem Senigallia, Teamsystem Forlì, Teamsystem Emilia, e Teamsystem Molise. Nel 1989 l'azienda aveva già cinque sedi importanti. Oggi ci sono ancora tutte e a queste se ne sono aggiunte delle altre.

Risale all'89 la decisione di legare il nostro nome ad una squadra sportiva conosciuta a livello nazionale. In principio erano state piccole sponsorizzazioni, il più delle volte confinate alle squadre locali; grazie a loro, Teamsystem ebbe la fama di essere uno sponsor appetibile anche dalle squadre più importanti.

Non avevamo, in quel momento, una grande propensione agli investimenti pubblicitari ma, soprattutto, non eravamo nell'ottica di impiegare grandi risorse.

Proprio allora gli Angels, la squadra di football americano di Pesaro, mi chiese di sponsorizzarli.

Avevano un passato glorioso, erano stati sponsorizzati dall'Eurosystem, un'azienda che operava in un settore complementare al nostro. Nel 1987 riuscirono persino a giocare le finali nazionali, il SuperBall, portando allo stadio Benelli diecimila persone.

Quando gli Angels giocavano a Pesaro era sempre una grande festa. I dirigenti della squadra erano persone dotate di grande entusiasmo. Il più attivo era Fiorenzo Troisi, un vigile urbano di Pesaro ed ex giocatore dei tempi dell'Eurosystem.

L'Eurosystem apparteneva a Maurizio Terenzi, era stato lui a far nascere la passione per il football americano a Pesaro. Si dice avesse visto giocare una partita negli Stati Uniti, dove il football è il primo sport nazionale, si era talmente entusiasmato che al ritorno si era impegnato affinché anche Pesaro avesse la sua squadra.

I dirigenti degli Angels mi lusingarono in tutti i modi per farmi diventare lo sponsor principale della squadra, mi proposero anche di fare il presidente.

Giungi, un amico con il quale giocavo spesso a tennis, aveva un figlio nella squadra di football; un altro ad avere un figlio negli Angels era Giorgio Ricci. Furono loro ad avvicinarmi per primi e ad invogliarmi.

XVIII

La loro offerta mi allettava. Si trattava di una squadra dal passato glorioso che aveva ottenuto brillanti risultati; mi avrebbe permesso di far conoscere il nome di Teamsystem non solo a livello locale ma anche nazionale. Le altre squadre si trovavano a Milano, Roma, Bologna, Ferrara, Siena, Bergamo. Tutte città che trovavo molto interessanti dal punto di vista pubblicitario, anche se, normalmente, questo sport non ha un grande seguito. Una squadra di football americano è formata da una cinquantina di elementi; fra mogli, fidanzate e parenti vari richiama da sola un pubblico di circa duecento persone che, con gli amici, salgono a circa un migliaio. Ero comunque entusiasta, gli “angeli” mi parevano un buon veicolo, ne parlai con il nostro consulente grafico per impostare una campagna pubblicitaria. Aderii alla proposta e mi lanciai in questa nuova avventura.

Divenni il presidente della squadra con l'intento di partecipare in forma attiva alla crescita del team. Si tratta di uno sport duro sotto molti punti di vista, era questo che più di ogni altra cosa mi attraeva. Desideravo che quell'immagine di forza trasmessa dalla squadra fosse simbolicamente in linea con la nostra volontà di riuscire nel mondo del lavoro. Feci stampare la nuova carta intestata con la scritta Teamsystem-Angels, riuscimmo ad elaborare un nuovo marchio che rappresentava efficacemente entrambe le società.

Teamsystem si univa agli “angeli” che, per definizione, appartengono all'etereo, all'idilliaco e all'eterno.

Stefano Pieri fu abile a combinare il concetto di forza espresso dal football con quello di purezza trasmesso dal nome Angels; portò avanti questo concetto dal punto di vista grafico dando lustro sia alla squadra che a Teamsystem. Eurosystem e Teamsystem erano nomi molto simili. Gli Angels erano diventati famosi grazie a Eurosystem, per cui era importante chiarire che ora eravamo noi i nuovi sponsor.

Lo studio grafico progettò dei manifesti di tre metri per tre con

i quali tappezzammo tutta la città. Furono sistemati sui muri più in vista, sotto i ponti e in alcune recinzioni, si vedevano ovunque. Riportavano la scritta: “Teamsystem ha messo le ali”. Era stata creata l’immagine di un computer con le ali e sotto c’era la scritta Teamsystem: era di notevole impatto. Ci permise, da subito, di essere conosciuti a Pesaro come i nuovi sponsor del football americano che, nella nostra città, aveva un buon seguito anche dal punto di vista giornalistico. Diversi giornalisti se ne occupavano con passione, Murgia era uno di questi.

Guardando una partita si può comprendere la strategia che sta dietro a ogni mossa. Le chiamate del quarterback, o dell’allenatore, esprimono una precisa strategia per avanzare di metro in metro verso la meta finale, il touchdown.

Oltre ai manifesti, furono realizzati dei dépliant con lo scopo di sottolineare il buon andamento aziendale. Erano elencati tutti i nostri prodotti, con in evidenza la nuova immagine e la scritta: “Teamsystem ha messo le ali”.

La nuova pubblicità legata allo sport riscosse interesse e successo da parte di tutti i rivenditori. Erano soddisfatti di veder pubblicato sui giornali il nome dell’azienda che rappresentavano. In passato, quando eravamo apparsi per la prima volta nello speciale Smau ’89 di Italia Oggi, ci avevano descritti come una new entry delle software house, ora potevano leggere il nostro nome sui giornali sportivi a livello nazionale. I risultati delle partite di football americano venivano riportati sul televideo, sui giornali locali, regionali e nazionali. Tutto questo ci riempiva di soddisfazione.

Sponsorizzare una squadra di football americano, militante nel massimo campionato, era per me motivo di grande orgoglio. In particolare, ci tenevo molto a coinvolgere l’intera struttura aziendale. Ero piuttosto invadente in questo, al punto che invitavo a vedere le partite tutti i collaboratori e i dipendenti, offrendo loro biglietti e tessere d’ingresso.

Desideravo che venissero numerosi allo stadio e, in effetti, venivano. I più coinvolti erano i componenti della mia famiglia, in particolare mia moglie e le figlie. Le cheerleaders animavano

lo stadio quando gli Angels si chiamavano Eurosystem. Intrattenevano il pubblico durante gli intervalli e lo distraevano ai time-out richiesti dall'allenatore. Durante il passaggio da Eurosystem a Teamsystem si era perso questo folclore tutto americano. La squadra delle ragazze *pon pon* che scendeva in campo a ballare, a fare il tifo e ad esibirsi era da ricostituire.

Mia moglie, sostenuta dall'aiuto di qualche ragazza volenterosa e dai dirigenti, si occupò di questo importante aspetto. Lei, insieme alle mie figlie, che in seguito divennero cheerleaders, realizzarono i pon pon, i costumi e le coreografie.

La nostra immagine pubblicitaria si muoveva interamente sulla scia degli "angeli". Stampammo dei calendari, dei manifesti e quant'altro necessario per legare maggiormente il nostro nome a quello sport. Davamo l'impressione di essere più combattivi, eravamo una società operativa nel settore del software che esternava il proprio concetto di determinazione e di coesione, di team, attraverso una squadra di football americano. Numerosi, forti, capaci di grandi strategie.

Per potenziare la squadra, nel '91 fummo costretti a cercare dei nuovi giocatori. Grandi manifesti affissi sui muri recitavano: "Tutti insieme allo stadio, campionato di football americano serie A1 1991. Sono aperte le selezioni per i nuovi giocatori: impegnarsi nello sport è impegnarsi nella vita". L'abbinamento che facevamo fra l'informatica, come nuova disciplina nel mondo del lavoro, e questo sport era avvincente: entrambi provenivano dagli Stati Uniti e chi se ne occupava era considerato all'avanguardia.

L'allenatore si chiamava Roger Haring, veniva dall'Università La Crosse del Winsconsin. Nel periodo estivo allenava la squadra dell'Università, mentre durante l'inverno si occupava degli Angels. Grazie a lui arrivammo alla semifinale-scudetto che giocammo contro la squadra dei Frogs, a Milano. Fu una partita dura in cui si dimostrò tutta la brutalità di questo sport. Durante un'azione di gioco, Carnaroli, un nostro giocatore di nazionalità argentina, si ruppe una gamba; dagli spalti udimmo chiaramente lo schianto secco dell'osso che si spezzava.

Accadde nei primi minuti di gara, era uno dei giocatori della difesa, aveva un ruolo importante. Fu ricoverato e operato all'ospedale di Milano e dovette rinunciare a giocare per diverso tempo. Perdemmo la partita e anche la possibilità di disputare il SuperBall.

L'effetto football americano, con le vittorie riportate, aveva creato in noi l'entusiasmo e il desiderio di migliorare sempre di più anche le nostre prestazioni. Era la prima volta che sponsorizzavamo una squadra impegnata a livello nazionale; i giornali parlavano molto di noi e delle partite disputate. “Gli Angels, ricevono le rane di Legnano”, “Anche le rane giocano”. Si trattava di articoli che, ovviamente, giocavano sul doppio senso che intercorreva fra le rane, traduzione letterale di Frogs, e Ranocchi presidente degli Angels. Il nostro impegno con il football americano durò un paio d'anni.

La poca visibilità di questo sport ci spinse a cercare soluzioni alternative, lentamente decidemmo di spostarci verso altre discipline.

Dopo aver sponsorizzato una squadra di serie A1 non ci potevamo fermare o tornare indietro. La necessità di far conoscere sempre di più il nostro nome, di evolvere, era per me un'esigenza di primaria importanza. Con il football avevo provato una forte ebbrezza, l'entusiasmo che ne era seguito mi aveva spinto ad affrontare lunghe e faticose trasferte, accompagnato da mia moglie e dalle figlie. Partivamo in pullman di buon mattino e tornavamo la sera tardi, nelle trasferte più lontane stavamo fuori anche la notte. Una sera giocammo a Bolzano, una partita in notturna tristissima: c'erano pochi spettatori e un gran freddo. Affrontavo questi sacrifici per vedere, il giorno dopo, il nostro nome pubblicato sui giornali e per leggere i commenti. Le sponsorizzazioni erano un divertimento che prendevo come un vero lavoro. Gratificavano parte delle mie ambizioni, volevo che il nostro nome fosse conosciuto in lungo e in largo in tutta Italia.

Il mio grande sogno era il basket, sin da quando mi ero reso conto della visibilità che aveva ottenuto Scavolini. L'azienda,

che tra gli addetti ai lavori era conosciuta per la qualità dei suoi prodotti, grazie al basket aveva raggiunto ulteriore visibilità tra il grande pubblico.

Nel '91, contemporaneamente al football, mi interessai alla squadra di pallavolo femminile di Fano che giocava sempre in A1. La pallavolo era molto seguita ed aveva una buona visibilità a livello nazionale. Iniziai una trattativa per diventarne lo sponsor.

Ero piuttosto ingenuo, non avevo ancora capito che tutte le squadre cercavano gli sponsor solo per questioni economiche, non erano attratti dall'importanza dell'azienda che le finanziava, come invece credevo.

Quando mi proposi alla dirigenza del volley femminile pensai, per un momento, che mi sarebbe stato difficile essere accettato come sponsor perché non ero disposto a sostenere grandi spese. Incontrai il presidente Paolo Andreani, un amico e un appassionato dello sport. Lo ritrovai con piacere in questa occasione. Aveva il compito di procurare le risorse economiche al mantenimento della squadra. Paolo Andreani si dimostrò molto abile e capace a seguire queste cose.

Si trattava di squadre professionistiche che non davano alcun ritorno economico ai proprietari, che ricevevano in cambio un misero ritorno di immagine e qualche grattacapo. Facemmo un campionato altalenante: alla fine del girone di andata eravamo ai primi posti ma, purtroppo, chiudemmo male il campionato retrocedendo in serie A2.

Ogni sponsorizzazione rafforzava in me il desiderio di mirare sempre più in alto.

I giornali avevano parlato di noi, degli Angels, del volley ma non era sufficiente. Il basket restava il mio sogno.

XIX

Agli inizi del 1991, Rodolfo Pasqualini, responsabile dello sviluppo software del reparto aziendale, uno dei soci che avevano contribuito alla crescita di Teamsystem, ci lasciò. Erano intervenuti tra di noi una serie di dissapori di natura personale che lo avevano portato a prendere questa decisione.

Acquistai le sue quote che vennero poi ripartite con gli altri soci, in maniera proporzionale alle quote che già possedevamo.

Penso che l'uscita di Rodolfo sia avvenuta a seguito di incomprensioni. Riconosco di non aver saputo gestire, in modo appropriato, la situazione che si era venuta a creare e forse questo è stato il mio errore. L'errore di Pasqualini, invece, fu quello di essersi estraniato dalla vita aziendale e di non aver creduto fino in fondo agli obiettivi che ci eravamo posti. Nel tempo mi ritrovai a riflettere che se Rodolfo fosse rimasto in azienda le cose sarebbero potute andare in modo diverso perché la società era basata sulle decisioni di quattro soci che, da soli, possedevano il 90% delle quote. La sua uscita, forse, indebolì la struttura da un punto di vista decisionale; oggi sono del tutto convinto che con maggior buon senso avremmo potuto evitare di scontrarci.

Pasqualini era una persona razionale, gradita ai clienti e affidabile dal punto di vista tecnico. Tornò a lavorare alla Merloni da cui proveniva. Tuttora lavora lì come manager del settore informatico. Fra noi oggi c'è un buon rapporto: mi tornò a trovare più di una volta e non manifestò mai rancore o rimpianti.

A distanza di tempo ritengo che la sua uscita sia stata una perdita importante.

Avevo fatto girare molto il mio nome insieme con quello di Teamsystem. Grazie alle sponsorizzazioni, ero diventato un personaggio piuttosto popolare e una serie di clienti finali mi sollecitavano affinché entrassi in politica.

In quell'anno si tenevano le elezioni politiche, le prime in cui si sarebbe potuto esprimere la preferenza per un candidato e ogni partito cercava delle persone conosciute per aumentare il

numero dei voti.

Un gruppo di persone di Fano, amiche di Claudio Contarini, all'epoca nostro cliente e tuttora dirigente dell'Artigianato Metaurense e un noto commercialista di Fano, il dottor Armando Fabbri, mi proposero di entrare in politica.

Una delle cose che avevo fatto, fino a quel momento, era stata proprio quella di restare lontano dalla politica.

Per l'attività che svolgevo era controindicato schierarsi apertamente. Ho sempre avuto idee piuttosto radicate che mantengo. Provenendo da una realtà contadina, da genitori per i quali il Partito Comunista Italiano rappresentava una fede, per forza di cose mi riconoscevo in quegli ideali.

Oggi, paradossalmente, oscillo fra gli ideali di uguaglianza sociale combinati a un desiderio di liberalismo, che aumenta di fronte a coloro che hanno poca voglia di lavorare, per cui l'essere uguali non avrebbe senso, non sarebbe giusto, va contro i principi di meritocrazia che mi sono stati insegnati.

Fino allora, comunque, non mi ero mai espresso, cercavo sempre di condividere le idee di ognuno per non inimicarmi nessuno.

Entrare in politica, per le ragioni che ho detto, mi creava qualche difficoltà. Mi proponevano, oltretutto, come candidato al Parlamento e io non avevo ancora capito di quale partito si parlasse: lo scoprii chiedendolo a Claudio Contarini il quale mi rispose che si trattava del Partito Social Democratico Italiano. Analizzando le loro idee mi resi conto che collimavano con le mie ed iniziai a farci un pensierino, non tanto per l'ambizione di essere eletto, quanto per accontentare il mio cliente-amico; inoltre, sarebbe stato un modo per lasciare più spazio ai miei soci in azienda.

In Teamsystem prendevo decisioni, esprimevo pareri su ogni argomento, difficilmente in una discussione mi capitava di dire: "Non lo so".

Mi ero reso conto che in azienda c'era chi controbatteva le mie idee solo per il gusto di farlo. Quando i colleghi venivano invitati ad esprimere il loro parere, spesso, se l'avevano non lo manifestavano; le opinioni non espresse rendevano difficili i

rapporti al punto che diventava complesso portare avanti le iniziative.

In qualunque situazione mi trovassi lottavo per le mie convinzioni: questa era una mia caratteristica tipica. Ai nostri clienti davo ragione solo da un punto di vista politico ma da quello dell'attività, della meccanizzazione, di come affrontare l'organizzazione dell'azienda, mi imponevo in modo perentorio. La stessa esuberanza che mi portò ad essere indicato come il candidato ideale di un partito, sicuramente infastidiva qualche collega di Teamsystem. Ritengo che Piantini soffrì molto della mia vivacità, nonostante il fatto che lo considerassi come un fratello minore. Il mio modo di pensare era spesso diametralmente opposto al suo ma questo non significava che non provassi per lui un affetto sincero e che non apprezzassi le sue capacità tecniche.

Le elezioni si sarebbero tenute il 5 e il 6 aprile del 1992 e, sin dai primi mesi dell'anno, i socialdemocratici fecero di tutto per convincermi ad accettare la candidatura.

Una mattina, verso le sette, mentre ero in bagno a radermi, squillò il telefono. Rispose mia moglie. La telefonata arrivava dal Parlamento.

Dal Gabinetto del Senatore Carriglia cercavano il "deputato"; naturalmente, io non lo ero ancora ma questo serviva a spronarmi, ad inorgogliarmi.

"Infatti, mio marito è in bagno..."

Replicò mia moglie in tono scherzoso ed ironico.

Quando mi passarono la telefonata, la persona con cui mi ritrovai a parlare si prodigò molto per lodarmi e per ingraziarsi le mie simpatie. Naturalmente era stato istruito dagli esponenti del partito locale. Infine mi invitò a Roma. Io e mia moglie accettammo l'invito.

Una mattina, affrontando un tempo da lupi, partimmo per Roma accompagnati da Claudio Contarini. In Parlamento fummo ricevuti dai massimi esponenti del Partito Social Democratico Italiano con il Senatore Carriglia in testa. Tanto fecero che mi convinsero ad accettare la candidatura.

Mancava un solo mese alle elezioni e, in tutta fretta, dovetti iniziare a lavorare sul programma da proporre agli elettori.

Inizii la giostra delle riunioni di partito con i possibili elettori, delle feste dove si mangiava e si beveva, nelle quali avrei dovuto illustrare il mio programma che era sempre lo stesso:

“Lavorare con impegno, lavorare duro, con il lavoro si ottengono i risultati”.

Accompagnato da mia moglie, iniziai la campagna elettorale che fu provvidenziale anche per il nostro matrimonio. In quel periodo, il rapporto era teso e con qualche incomprensione di troppo. Fortunatamente, l’obiettivo comune creato dalla mia candidatura rinsaldò il legame tra di noi.

La mia campagna politica si svolgeva, comunque, nell’ottica di far crescere Teamsystem.

Il manifesto mostrava il mio volto sorridente e sereno con la scritta di presentazione “Giovanni Ranocchi dirigente Teamsystem candidato alla camera dei deputati, un manager privato per l’azienda Italia”.

Sponsorizzavo personalmente la campagna politica ma il fine era sempre Teamsystem, come fosse stata una moglie, una figlia o un’amante, non potevo pensare ad altro che a lei.

Prima delle elezioni, partecipai al congresso del Partito Social Democratico Italiano che si teneva a Rimini. Il relatore principale era Carlo Vizzini, che successivamente fu nominato ministro delle Poste e Telecomunicazioni.

Pranzi, cene, applausi, ero presentato a tutti come il deputato delle Marche. Anche gli altri candidati venivano indicati nello stesso modo.

Una di queste cene si tenne a Mondolfo, lì incontrammo i vecchi del partito. Ero pieno di vero entusiasmo, non mascheravo nulla. Ero abituato a tradurre le mie idee in azioni e, se funzionavano, le allargavo a tutti.

A Mondolfo, durante quella cena, mi si avvicinò un signore che disse tirando un gran sospiro:

“Ohh! Finalmente! Incontro di nuovo una persona che farà grandi cose! Mi ricordi...”

Al seguito di ciò che disse, mi sentii venire meno:

“Mi ricordi...Arnaldo Forlani da giovane!”

Credo che fosse un ottimo politico. Nonostante non condividessi le sue idee, gli riconosco di essere stato un uomo di grande valore e con un carisma ineguagliabile. Non divenne presidente della Repubblica per pochi voti. Dopo un mese venne inquisito e, in breve tempo, sparì dalla scena politica nazionale. Questo mi fa riflettere su quanto e come sia beffardo, a volte, il destino.

Essere paragonato ad un politico dal nome tanto importante mi caricò di energia.

In un altro incontro che tenemmo con gli elettori vicino a Fossombrone, per l'esattezza a Serrungarina, molti commensali mi riempirono di complimenti. Erano gli amici di Giampiero Manoni che, pur essendo d'idee totalmente opposte alle mie, faceva propaganda per me, invitando gli amici indecisi a votarmi. Mia madre, a proposito dell'attività politica da poco intrapresa, un giorno mi disse, triste ed afflitta, che avrebbe dovuto darmi il suo voto. Era comunista ma, essendo suo figlio, mi votò comunque sostenendo che sarebbe stato un voto perso.

Queste elezioni mi portarono ad incontrare persone importanti che avevano avuto un ruolo rilevante nella mia vita. Essere candidato di un partito nelle Marche significava avere a disposizione cinque minuti sul Tg3 Marche per la presentazione del proprio programma elettorale.

Erano previsti, inoltre, interventi nelle radio locali e nelle scuole. In quel mese feci quanto potevo e fui presente ovunque me ne dessero la possibilità.

Il mio programma era sempre lo stesso: portavo la mia esperienza e parlavo di quella. Studiare, lavorare sodo, correttamente e onestamente, mantenendo la mente aperta. Ero riuscito a salire dalla condizione di povero contadino, impegnandomi con sacrificio e perseverando, fino ad ottenere il successo che sognavo. Cercavo di trasmettere questo.

Oggi, a distanza di molti anni da quel lontano 1992, sono ancora fermamente convinto che, operando correttamente e onestamente, con un po' di fortuna, i risultati si raggiungono. E' chiaro che

bisogna aiutarsi con l'intelligenza e con un pizzico di fantasia. Lo Stato, a sua volta, dovrebbe contribuire promuovendo delle politiche d'investimento adeguate.

Ognuno deve svolgere regolarmente i propri compiti. Purtroppo, in quell'occasione, imparai come i politici fossero un contenitore di promesse; infatti molte persone, dopo le cene, venivano in azienda per chiedermi un posto di lavoro.

Ero piuttosto preoccupato per quei cinque minuti al Tg3, tantissimi di fronte ad una telecamera, senza l'ausilio di alcun moderatore, senza qualcuno che mi domandasse qualcosa mi pareva un tempo interminabile. Mi sarei dovuto presentare, dire chi ero, cosa facevo, quali fossero i miei intendimenti, i miei pensieri. Solo a pensarci ero colto dai sudori freddi.

In realtà avrei potuto anche declinare quell'invito ma preferii non perdere quell'occasione e preparai un discorso. Iniziai buttando giù su qualche foglio poche idee. Scrivevo e correggevo la sera tardi; al mattino alle sei, quando mi svegliavo, a mente lucida rileggevo il tutto. Una volta preparato il discorso, lo feci ascoltare a mia moglie e alle figlie. I commenti e le stroncature si sprecarono:

“Non dire così, metti cosà...”

Le mie figlie:

“Ma babbo cosa dici? Metti questo...”

Tenuto conto delle altrui considerazioni e di quanto intendevo comunicare, una volta steso in maniera definitiva il discorso, lo imparavo a memoria.

Non avrei voluto dare l'impressione d'essermi imparato qualcosa da ripetere a pappagallo e per assumere un atteggiamento spontaneo, al mattino, dopo essermi alzato e rasato il viso, andavo a correre e, in cima alla collina dove ancora vivo, davanti al mare, con un sottofondo canoro d'uccelli, una volta che mi ero accertato che in giro non ci fosse nessuno, declamavo il mio discorso al vento.

Come un vero attore durante le prove, gesticolavo occupando lo spazio che avevo intorno, ricercando la spontaneità e la verità di quello che intendevo comunicare. Mi criticavo e, in parte, mi

sentivo ridicolo in quelle vesti. Mi ero lasciato coinvolgere in qualcosa che non mi apparteneva, di cui non ero esperto.

Arrivò il momento di affrontare quei cinque minuti televisivi.

L'emozione più grande la provai poco prima di essere davanti alla telecamera. Nella sala d'attesa della Rai rividi colui che era stato il mio mentore, chi mi aveva introdotto in Olivetti.

Paolo Volponi non mi riconobbe, portava i segni di una vita non felice. Ebbi un'enorme soddisfazione quando gli strinsi la mano e gli dissi che grazie a lui ero lì. L'emozione che provai nel rivedere quel volto fu così intensa che, tuttora, faccio difficoltà a riprodurla in me: non capisco se fu gioia o amarezza. L'episodio che mi gratificò maggiormente dell'intera campagna elettorale fu proprio questo.

Quando fu il mio turno, affrontai la situazione con uno spirito diverso. Avevo la netta sensazione che ero lì per lui.

Era stato lui ad introdurmi nel mondo dell'informatica, lo ritrovavo a distanza di ventisei anni e ci parlavo. Non era più l'uomo di allora, naturalmente era invecchiato, non si ricordava più di me ma, da grande conoscitore di uomini, apprezzò il mio comportamento. La mia emozione non deve essergli passata inosservata e la vibrazione del mio cuore deve essergli giunta dentro, mentre gli dicevo che mi aveva fatto assumere in Olivetti e che:

“... se ero lì...lo dovevo a lui”.

Sono una persona franca e diretta, per sentirmi coinvolto in una discussione, ho bisogno di vedere le reazioni sul viso di chi mi ascolta, in funzione di queste esprimo le mie opinioni. Per lo stesso motivo non mi sento a mio agio neppure al telefono.

Quei cinque minuti davanti alla telecamera mi parvero interminabili, avevo la sensazione che non ci fosse nessuno ad ascoltarmi, questo mi creava difficoltà.

Come facevo a dire chi ero, cosa intendevo fare, in così poco tempo? Come potevo essere essenziale in cinque minuti?

I giorni precedenti, a questo proposito, avevo mandato una lettera, a nome di Teamsystem, a tutti i colleghi del settore informatico delle Marche: questa mi diede l'opportunità di farmi conoscere

anche da loro. Nella missiva comunicavo che un imprenditore informatico si candidava per essere eletto al Parlamento, per portare avanti i loro interessi, quelli di una categoria poco considerata.

Gli informatici non godono di grande considerazione da parte delle aziende, pensano che siano solo dei gran chiacchieroni con scarsa deontologia e poca professionalità.

Con la mia lettera intendevo dire che se avessimo creato una specifica categoria, come avevano già fatto i consulenti del lavoro, i commercialisti o altro tipologia di imprenditori, avremmo acquistato maggiore credibilità e forza contrattuale. La feci avere anche a tutti i nostri dipendenti e ai clienti.

La comunicazione fatta ai dipendenti mi diede un riscontro inatteso ma che trovai, tuttavia, piacevole e divertente.

Ricevetti una raccomandata, indirizzata a Teamsystem, riservata personalmente a me:

“Caro Giovanni Ranocchi, sono contento della tua candidatura, ti auguro tanta fortuna, ma sappi che non voterò per te perché simpatizzo per un altro partito”.

Apprezzi molto la chiarezza e la franchezza di Riccardo Mariotti, nonostante la diversità delle nostre idee politiche.

Tutto accadde in poco più di un mese. Ovviamente, non avevo avuto il tempo di preparare una campagna elettorale adeguata. Gli amici giornalisti mi sostennero pubblicando articoli preceduti da titoli altisonanti:

“Un candidato inatteso”, “Una candidatura ragionata” ed altri simili a questi.

Il motivo ricorrente che ogni articolo riportava era quello del manager, la chiarezza dei progetti ma, soprattutto, si ripercorreva la storia di Teamsystem.

Spiegavo in una delle interviste i motivi della mia candidatura:

“La mia risposta è semplice, perché un imprenditore ama progetti chiari e incisivi, sceglie con precisione gli obiettivi aziendali ed i mezzi per raggiungerli. Questa regola può e deve valere anche per l’azienda Italia, che ha bisogno di managerialità per uscire dalla crisi economica e risanare la finanza pubblica. Di qui la mia

decisione d'impegnarmi in prima persona, per il Partito Social Democratico che si distingue per la chiarezza e l'unità del suo programma oltre che per la sua coerenza politica e l'impegno per l'equità sociale”.

Nel 1991 Teamsystem aveva fatturato sedici miliardi e dava lavoro a settanta persone. L'articolo riportava anche quest'ulteriore notizia.

Ripercorrere la mia storia significava ripercorrere quella di Teamsystem. Separare Ranocchi da Teamsystem sarebbe stato impossibile, nonostante i paragoni siano impropri, sarebbe come separare Berlusconi dalla Fininvest o Agnelli dalla Fiat.

Andare a parlare a Radio Città fu più semplice perché avevo come moderatore un giornalista che mi poneva delle domande. E' più facile, per me, rispondere a domande ben formulate. Lì ebbi, come gradita sorpresa, un altro incontro.

Prima di me aveva parlato la candidata comunista Maria Lenti, che era stata la segretaria di Gino Tallarini, l'elettricista per cui avevo lavorato da ragazzo.

Maria Lenti aveva percorso con fatica tutti i gradini necessari per raggiungere il suo obiettivo.

Di giorno lavorava come segretaria mentre di notte studiava. In questo modo era riuscita a diplomarsi e a laurearsi, ora desiderava diventare deputato e riuscì nel suo intento.

Paolo Volponi e Maria Lenti rappresentavano due tappe miliari del mio cammino. Incontrarli di nuovo, in quel momento della mia vita, assumeva un significato particolare.

Paolo Volponi, grande intellettuale, urbinato, con una semplice telefonata, aveva aiutato un suo compaesano. Maria Lenti, dal carattere forte e volitivo, verso cui spesso mi ero soffermato a pensare, era determinata a raggiungere i propri obiettivi con molta tenacia.

Avevo percorso la mia strada con loro, attraversato grandi passaggi del mio cammino: in un certo senso gli dovevo ciò che ero. Avevano segnato positivamente la mia vita trasmettendomi forza e determinazione, sentivo che ero lì per ringraziarli. Questi incontri fortuiti e casuali mi spronarono maggiormente,

rinvigorirono in me il desiderio di crescere sempre di più, furono dei veri tonici per il mio spirito.

Arrivò il giorno delle elezioni.

La tensione si tagliava con il coltello, valutavo inconsciamente ogni respiro, intrappolato nella morsa dell'attesa.

Non sono di spirito vanitoso e quando girando per la città vedevo la mia faccia in mostra sui manifesti pubblicitari, mi giravo dall'altra parte e pensavo:

“Ma guarda che roba...guarda cosa devo fare...”

Trascorso quel giorno veramente emozionante, quando fu sera, capitò un fatto curioso.

Ricevetti una telefonata. Quando andai a rispondere, sentii qualcuno che mi domandava eccitato:

“Allora? Come andiamo? Abbiamo vinto le elezioni?”

Risposi fra il serio ed il faceto:

“Come...abbiamo vinto? Ma con chi parlo?”

Era Roberto Storini, il mio vicino di casa, il padre di Silvia, un'amica di mia figlia. Non gli avevo detto niente, forse aveva votato per me.

Mi meraviglia ancora ripensare che non feci nulla per ottenere la preferenza che tante persone mi diedero.

Il Partito Social Democratico nelle Marche ottenne duemilacinquecento voti. Di questi, io ebbi seicentocinquanta preferenze: indubbiamente mi ritenevo soddisfatto. Arrivai secondo nelle Marche e per poco non fui eletto al Parlamento.

Ebbi cinque voti a Pergola e, per diverso tempo, non mi capacitai di chi mi avesse potuto votare, mi domandavo chi fossero quei pergolesi che mi avevano dato la loro preferenza. Non ero mai stato a Pergola, non ricordavo nessun evento o cena organizzati in quel posto.

Un paio di anni dopo si svelò l'arcano. Incontrai una persona che aveva lavorato con me in Teamsystem: Andrea Baldelli che, a causa di alcune divergenze, se ne era andato.

Quando lo incontrai dopo qualche anno, con mia grande sorpresa, venni a sapere che quei cinque voti provenivano dalla sua famiglia.

Lui, i suoi fratelli e sua madre avevano votato per me.
E' veramente difficile conoscere a fondo le persone, anche questo lo dimostra. Mi sarei aspettato che mi votasse chiunque, tranne lui. Questo mi fece pensare che, in fondo, non avevo avuto tutti i torti.
Aveva riconosciuto le mie ragioni e così si scusava. Nel 2000 lo ripresi a lavorare in Teamsystem.

XX

Nella primavera del '92, pagine intere di quotidiani descrivevano le imprese del Fabriano basket che lottava per salire in A1. Erano esaltanti i resoconti dei giornalisti, appassionanti le radiocronache al punto che il Fabriano sovrastava tutte le altre squadre marchigiane, riscuoteva applausi a scena aperta e i riflettori erano puntati tutti su di loro. Tutto questo frastuono accese il mio interesse. Arturo De Maria mi presentò Giuliano Ceresani che, oltre ad essere il titolare della Turbo Air, era anche il presidente e lo sponsor del Fabriano basket.

Le squadre che avevamo sponsorizzato ci avevano permesso di veicolare il nome di Teamsystem a livello nazionale, di sfruttare l'abbinamento sportivo che riportavo su tutte le comunicazioni; i nostri partner sapevano chi eravamo anche grazie a queste importanti azioni di marketing ma non avevo ancora realizzato il mio sogno: raggiungere il grande pubblico.

Avevo pensato che se la squadra del Fabriano fosse rimasta in A2 avremmo potuto sponsorizzarla. Una spesa di cinque o seicento milioni di lire l'anno era sostenibile e, a livello di bilancio, non creava problemi di nessun genere. L'imponibile fiscale dichiarato nell'89, che superava il miliardo e mezzo, stava a significare che pagavamo quasi ottocento milioni di lire in tasse: se avessimo sponsorizzato una squadra di basket il costo della sponsorizzazione sarebbe stato completamente ammortizzato. Avevo fatto tutti questi ragionamenti quando il Fabriano basket vinse il campionato cadetto e fu promosso in A1.

Avevo già attivato Arturo De Maria il quale aveva parlato con il presidente Ceresani e con Gambucci, il responsabile marketing della società. Eravamo andati avanti con la trattativa quando il passaggio in A1 ci spiazzò: i costi non sarebbero stati più quelli preventivati. Nonostante questo, il desiderio che avevamo di dare il nome alla squadra ci allettava notevolmente. Arturo mi incitò a non rinunciare dicendomi:

“Dai, prendila, che ce la fai, contribuisco anche io! Ti dò duecento

milioni, prendila, ci darà grandi soddisfazioni!”

Arturo, da buon fabrianese, era particolarmente convinto e, il fatto che pur avendo un'azienda di dimensioni più ridotte volesse contribuire, mi confortava ma non risolveva il problema. Incontrai Giuliano Ceresani e lo trovai molto carismatico. Era un venditore nato, aveva creato la Turbo Air dopo aver lasciato la Merloni da funzionario commerciale. Riuscì a convincermi a sponsorizzare il Fabriano basket; mi ero già preparato a controbattere le sue richieste ma lui fu avvincente, mi elencò i risvolti positivi e mi fece vedere solo quelli. Dovetti parlarne con gli altri soci perché la cifra richiesta era importante, superava il miliardo delle vecchie lire.

Giuliano fece di tutto per convincermi; fummo presentati come nuovi sponsor del Fabriano basket in Comune alla presenza del sindaco Antonio Merloni e delle altre autorità. In quel contesto ufficiale firmammo il contratto di durata biennale.

Fu l'inizio di un'avventura stupenda nel mondo dorato del basket. Il sogno tanto agognato si stava avverando.

Firmare per quel Fabriano basket in A1 creava su noi tutti grandi aspettative, pregustavamo il giorno in cui ci saremmo incontrati con la Scavolini Pesaro.

Nella sala consiliare del Comune, alla presenza del sindaco, c'erano il presidente Giuliano Ceresani e sua moglie Doris, di origine tedesca, general manager della squadra; un cerimoniere impeccabile, per lei tutto doveva essere perfetto, in questo non tradiva le sue origini.

C'erano dei giornalisti che il giorno seguente pubblicarono, a lettere cubitali, i titoli:

“Teamsystem basket Fabriano”.

C'eravamo io, Piantini, De Maria e l'allenatore della squadra Massimo Mangano.

Firmato l'accordo, arrivò il momento di mettere i nomi sulle magliette dei giocatori. Stefano Pieri si adoperò subito per studiare un logo appropriato.

Sulle magliette il nome di Teamsystem era scritto a lettere rosse, lo trovavo favoloso su quei colossi alti due metri.

La presentazione della squadra fu fatta un sabato, nella sede della Teamsystem di Pesaro in via Gagarin, dove i giocatori, come fossero dei tecnici informatici, furono fotografati seduti alle scrivanie davanti ai computers.

Per la presentazione ufficiale alla stampa, andammo al ristorante “da Alceo” di Pesaro. Quando mi passarono il microfono per i saluti di rito espressi il mio forte orgoglio per quella sponsorizzazione. Rappresentare una squadra di pallacanestro in una città dove tutti, anche le mattonelle, parlavano di basket, era una grande gioia.

Erano presenti il ministro Francesco Merloni, fratello del sindaco di Fabriano, e i personaggi più in vista di Fabriano. Anche questo diede maggior lustro alla presentazione e, di conseguenza, a Teamsystem.

I fans del Fabriano, che avevano fondato il club “Primo amore”, furono subito pronti a batter cassa per seguire la squadra in trasferta. Come nuovo sponsor non mi tirai indietro quando mi chiesero di allestire il primo pullman.

Giocammo il primo incontro al Palaeur di Roma, un impianto sportivo nuovo; c’era poco pubblico ad assistere alla partita. Eravamo delle matricole, sapevamo di essere sfavoriti e perdemmo, ma l’entusiasmo e l’emozione di quella prima volta non sono, a tutt’oggi, descrivibili. Quei giocatori, che si muovevano con addosso la maglia Teamsystem, mi facevano sentire uno di loro.

Stimolati e coinvolti da un allenatore eclettico qual’era Massimo Mangano, che per la sua statura sarebbe stato più corretto chiamarlo Minimo, assicuravano un grande spettacolo. Mangano morì d’infarto qualche anno dopo nella sala di un cinema, durante la proiezione di un film, e fu una grave perdita.

La prima sconfitta non affievolì per niente il nostro entusiasmo, soprattutto perché già stavamo assaporando il gusto della partita successiva che si sarebbe giocata a Fabriano contro la Scavolini, la mia squadra del cuore.

Avevo atteso quel momento da tanto tempo e il mio sogno stava per diventare realtà. La squadra della Scavolini annoverava fior di

campioni: Gracis, Magnifico, Zampolini, Costa, tutti giocatori di grande talento nel giro della nazionale.

Sopra tutti, c'era l'astro nascente del basket italiano, Carlton Myers. Durante l'intero incontro provai la stessa ebbrezza che si prova dopo aver bevuto del buon vino. Avevo coinvolto tutti, dipendenti, amici, parenti, conoscenti. Venivano da Fabriano, da Pesaro, da Ancona, anche i colleghi di Campobasso accorsero numerosi per vedere la partita.

La Teamsystem che giocava contro la Scavolini era un evento da non perdere. Il Palazzetto dello Sport era stracolmo di gente, dovunque rivolgevo lo sguardo non vedevo neppure un posto libero, le persone affollavano gli spalti, commentavano fra loro.

Non mi ricordo cosa dissi agli inviati delle televisioni locali poco prima dell'inizio della partita, quando mi intervistarono. Ricordo chiaramente che sprizzavo gioia ed entusiasmo da tutti i pori.

Facemmo una partita memorabile. Giocarono tutti al massimo delle loro possibilità, americani e italiani. A due secondi dalla fine eravamo avanti di due punti, sessantuno a cinquantanove, avevamo praticamente vinto.

Mi pareva impossibile, già immaginavo i titoli dei giornali "Teamsystem batte Scavolini".

Ultimo assalto della squadra avversaria. Un diavoletto di nome Carlton Myers, che dagli spalti non sembrava molto alto, pur essendo sul metro e novanta, sbucò in mezzo alla difesa per appoggiare a canestro, segnò e subì fallo: sessantuno pari più un tiro libero aggiuntivo. Myers non sbagliò il tiro supplementare e perdemmo per un punto.

L'intero pubblico si raggelò, per qualche momento parve di essere in un palaghiaccio all'aperto, in pieno inverno. Il silenzio che calò fra gli spettatori aveva dell'irreale. Non riuscimmo a batterli nonostante ci avessimo messo il cuore e le gambe.

Da quella partita uscì il primo poster pubblicitario legato al basket, un'immagine di gioco della Scavolini contro la Teamsystem. Scelsi la fotografia di un salto a due fra Larry Springs e Ario Costa.

Il nostro giocatore, che indossava la maglietta con la scritta

Teamsystem, pur essendo più basso, saltava venti centimetri sopra la testa del giocatore della Scavolini.

Fu un inizio entusiasmante. La nostra presenza nel mondo dello sport si prolungò per oltre un decennio. Da quell'incontro mi proposi il seguente obiettivo: abbinare il nome di Teamsystem a Carlton Myers.

XXI

Nel '92 ci fu anche la prima convention con i rivenditori. C'era l'esigenza di fare un cambio di politica commerciale. Fino a quel momento, a fronte di un importo forfetario annuale, li avevamo riforniti di tutti i programmi sviluppati per i nostri clienti finali, liberamente duplicabili.

Con gli investimenti fatti nelle sponsorizzazioni, ovviamente, desideravo aumentare la visibilità del gruppo e, allo stesso tempo, incrementare il ritorno economico.

La nostra prima convention con i rivenditori avvenne il 13 novembre 1992 e si tenne al Grand Hotel di Rimini, il simbolo della "dolce vita" felliniana.

La politica applicata sui rivenditori fino a quel momento era stata piuttosto blanda.

Per noi di Teamsystem i clienti diretti avevano la priorità. I rivenditori dal punto di vista numerico erano decisamente aumentati, erano circa un centinaio; avevano un ruolo importante ma non prioritario, soprattutto per il minor ritorno economico che ci garantivano. Fino ad allora avevamo applicato la politica del forfetario: a fronte di una cifra modesta, vendevamo la licenza d'uso duplicabile dei nostri programmi. Erano soddisfatti perché a fronte di un costo delle licenze piuttosto contenuto riuscivano ad effettuare un elevato numero di vendite, realizzando ottimi guadagni. Non c'era nessuna diversificazione, il costo non era proporzionale alle vendite realizzate, il rivenditore che aveva effettuato cinquanta installazioni pagava quanto quello che ne aveva fatte dieci o venti.

Questa, probabilmente, era stata la nostra mossa vincente per divulgare i prodotti: quello dei commercialisti, per quanto riguardava la contabilità e le dichiarazioni fiscali, e quello dei consulenti del lavoro, per quanto concerneva le paghe.

Eravamo ancora poco presenti nel settore delle aziende a causa di un prodotto poco interessante. L'avevamo portato ad un buon

livello ma, dopo l'uscita di Pasqualini, la sua crescita si era un po' rallentata.

Sentimmo l'esigenza di creare una vera politica di sviluppo sulla rete indiretta che improntammo seguendo due linee guida. Il primo passo fu quello di allargare l'offerta anche per il settore aziendale, creando un prodotto nuovo che utilizzasse, per l'area amministrativa e fiscale, la parte di programma già in uso presso i commercialisti. Questa decisione ci diede un grossa spinta commerciale sui rivenditori in quanto permetteva di allargare l'offerta e di contenere i costi; infatti, se il rivenditore avesse potuto contare su un unico prodotto, sia per le aziende che per i commercialisti, avrebbe potuto ridurre anche gli investimenti tecnici. Non avrebbe dovuto avere due tecnici: uno che seguiva l'aziendale e uno per i commercialisti, sarebbe bastata una sola persona per seguire entrambi i prodotti, se non altro per la parte amministrativa.

Affidammo lo sviluppo del programma aziendale alla nostra consociata di Campobasso. La Teamsystem Molise si prese l'incarico di sviluppare un nuovo prodotto aziendale denominato *Gamma* che utilizzava per l'area amministrativa la contabilità dei commercialisti mentre, per quanto riguardava l'area gestione vendite, il programma era stato ridisegnato e riscritto completamente. Questo ci avrebbe permesso di razionalizzare al meglio le strutture di assistenza dei rivenditori e di divulgare maggiormente il prodotto della contabilità.

Il prodotto fu creato a Campobasso perché lì c'erano le competenze necessarie a realizzarlo. Queste derivavano dall'esperienza maturata nel territorio; in Molise c'erano poche industrie e molte attività commerciali, anche diversificate. I tecnici erano persone capaci; fra loro, Michele Colavita, uno dei tre soci di Teamsystem Molise, era il responsabile dello sviluppo software.

Colavita, per sviluppare il nuovo prodotto, si impegnò oltremisura ottenendo ottimi risultati. Sacrificò molto del suo tempo anche fuori l'orario di lavoro per concludere brillantemente il progetto.

Il secondo passo fu quello di modificare la politica commerciale: era necessario rendere proporzionale il costo delle licenze d'uso in funzione dell'utilizzo dei programmi e dell'impegno che ogni rivenditore ci richiedeva in termini di assistenza.

Cogliemmo l'occasione della convention al Grand Hotel di Rimini del 1992 per presentare la nuova politica commerciale. I principali argomenti all'ordine del giorno erano due: contratto di licenza d'uso, listino di vendita all'utente finale e al rivenditore. Illustravamo i servizi del gruppo attraverso una corposa documentazione commerciale fra cui faceva bella mostra una bozza di un poster calendario di Teamsystem. Rappresentava un'azione di gioco della partita giocata dalla Teamsystem Fabriano contro la Scavolini Pesaro. I rivenditori avrebbero potuto personalizzare il poster con il loro nome. La nostra pubblicità, legata ad un marchio come quello della Scavolini, conosciuto a livello internazionale, era di grande impatto e presentammo delle proposte per fare azioni promozionali congiunte con i rivenditori. A causa del rapporto liberale che avevamo instaurato, non eravamo al corrente di quante installazioni avessero effettuato, pertanto consegnammo a tutti i rivenditori un documento, da compilare e da restituire entro il 30 novembre 1992, nel quale chiedevamo di comunicarci l'esatto numero delle installazioni effettuate. Questo fu l'inizio della nuova politica commerciale sui rivenditori che avrebbero dovuto pagare l'uso dei programmi in funzione del numero delle installazioni. Nel documento che avrebbero dovuto compilare e restituire era riportato il nuovo listino di vendita. Fino a venti installazioni avrebbero pagato un canone minimo, venti contabilità per commercialisti sarebbero costate cinque milioni di lire l'anno. Gli scaglioni andavano di venti in venti, se passavano da venti a quaranta installazioni avrebbero versato non dieci milioni ma solo un venti per cento in più. Passando al terzo scaglione, cioè da quaranta a sessanta il rivenditore avrebbe versato un quaranta per cento in più del prezzo base. L'importo del canone annuale variava a seconda

dello scaglione di appartenenza delle installazioni.

Era auspicabile pensare che gli incassi sarebbero aumentati proporzionalmente al numero delle installazioni.

Non avremmo dovuto essere rigorosi nell'applicazione di questo nuovo tipo di politica per diverse ragioni. I rivenditori che avevano deciso di diventare nostri partner ci avevano scelto per la politica liberale che avevamo praticato fino a quel momento, non avremmo potuto modificare ogni cosa senza alcun tipo di preavviso e senza la loro approvazione.

Consegnammo il documento ai rivenditori. Immaginavo che la maggior parte dei partner ci avrebbe restituito la scheda di feedback inserendosi nella fascia minima. La nostra era una richiesta di tipo conoscitivo, necessaria per impostare una politica futura. I rivenditori erano restii a comunicarci il numero esatto delle installazioni. Qualcuno dichiarò di appartenere alla seconda fascia, ma il novanta per cento di loro, dichiarò di far parte della prima. Ero preparato a questa evenienza e non mi scandalizzai più di tanto anche perché i nostri programmi non avevano una chiave di controllo che ci avrebbe potuto permettere di stabilire se dicevano il vero o il falso.

L'introduzione di questo nuovo sistema mi diede l'opportunità di annunciare che negli anni a venire avremmo messo delle chiavi di protezione a tutela del software.

Dalle dichiarazioni che ricevevamo nacquero alcuni episodi curiosi. Uno di questi interessò il signor Vincenzo, contitolare di un'azienda informatica pugliese. Era uno dei nostri primi rivenditori, un personaggio dal folclore paesano, uno showman di campagna, che spesso si faceva notare per le sue uscite estemporanee, con quel suo marcato dialetto pugliese. Come primo lavoro faceva il postino e, come secondo lavoro, era l'amministratore-venditore della società di informatica. Lui, come tanti altri, dichiarò meno di venti installazioni. In quel periodo, una nuova società ci chiese di diventare rivenditore dei nostri prodotti sulla stessa zona.

Avevamo un occhio di riguardo per le aree già coperte al fine di tutelare i rivenditori esistenti, non amavamo creargli dei

concorrenti in casa. Semmai, quando c'erano richieste di questo tipo andavamo dai rivenditori già presenti in zona a sollecitare un piccolo aumento per garantire loro l'esclusiva. Con il patto di esclusiva ci impegnavamo a non creare altri rivenditori nella stessa zona.

Incontrai Vincenzo e gli dissi:

“Ho una richiesta da parte di un altro rivenditore che opera dalle tue parti, tu hai dichiarato venti installazioni, siamo pronti a darti l'esclusiva ma devi pagare qualcosa in più”.

“Per carità! Non ci penso nemmeno! Darvi qualche soldo in più...sono un disgraziato, non ce la faccio! Tanto è vero che faccio due lavori, il mattino alla posta e il pomeriggio in azienda...”

“Guarda che se non accetti sarò costretto a dargli i programmi”.

Alle mie affermazioni dichiarò:

“Qui è terra bruciata per tutti, non c'è niente da fare per nessuno”.

Aggiunsi:

“Va bene. Se non mi vuoi dare nulla, ti metto un altro rivenditore, ho bisogno di aumentare le vendite”.

Così nominai un nuovo rivenditore in quella zona e, quando ebbi modo di incontrare di nuovo Vincenzo, mi disse tutto arrabbiato:

“Ahhh! Mi hai fatto un nuovo rivenditore!”

Alle sue esclamazioni mi sentii di aggiungere:

“Te lo avevo detto, però...”

Lui proseguì come piangendosi addosso:

“Sì...ma mi ha portato via quasi sessanta clienti...”

Lo guardai mostrando un finto stupore e dissi:

“Ma Vincenzo, hai dichiarato meno di venti installazioni, come ha fatto a portarti via sessanta clienti?”

Questa fu la dimostrazione di come la maggior parte dei rivenditori avesse fatto delle dichiarazioni al ribasso.

Grazie a quest'episodio, che in poco tempo fu sulla bocca di tutti, nel giro di alcuni mesi molti partner adeguarono le loro dichiarazioni in modo più veritiero.

In ogni convention che facemmo in seguito ribadimmo sempre il concetto che avremmo messo una chiave software; anche questo spinse i rivenditori a rendere le loro dichiarazioni sempre più conformi alla realtà.

Nel 1994 annunciammo l'introduzione di una chiave software e si raddoppiarono di colpo il numero delle installazioni e gli incassi. La chiave, in realtà, non era stata ancora messa perché la struttura dei programmi non lo permetteva. Una chiave di controllo hardware sarebbe stata difficile da introdurre; una chiave di controllo software avrebbe creato alcuni problemi dal punto di vista della programmazione. Ci andava bene così, comunque sia, eravamo soddisfatti dei risultati ottenuti.

Non avevamo problemi sui clienti finali con i quali qualunque trattativa iniziata andava sempre a buon fine. Difficilmente un cliente con cui avevamo iniziato un rapporto andava perduto. Il cliente aveva tanti vantaggi, tanti plus da mettere sul piatto della bilancia da farci preferire a qualsiasi altro fornitore.

Fu studiata appositamente una campagna pubblicitaria dove compariva una bilancia e la scritta: "Il peso della qualità". Con questo slogan intendevamo sottolineare la qualità dei prodotti al pari della bontà delle condizioni economiche.

Le sedi operative di Teamsystem avevano tutte la stessa impronta di funzionalità e di rappresentanza. Chi entrava negli uffici di Pesaro, o di Senigallia, trovava spazi gradevoli, ordinati e puliti, in altri termini il cliente percepiva, solo entrando nei nostri locali, professionalità ed efficienza. Le soluzioni che proponevamo, a quel punto, si tramutavano immancabilmente in una vendita.

Nello stesso anno, per sfruttare appieno l'abbinamento sportivo fra Teamsystem e il Fabriano basket, avevamo permesso alla Meccanografica Sistemi di Fabriano di Arturo De Maria, di cambiare nome in Teamsystem Fabriano, in questo modo la risonanza derivante dall'abbinamento con il basket di Fabriano poteva essere sfruttata in modo più efficace. Furono due le ragioni di questa scelta: non era nostra intenzione rivolgerci alla clientela dell'entroterra fabrianese ed il rapporto che c'era con

Arturo De Maria e il contributo che ci dava, meritavano questo riconoscimento.

Alla convention di Rimini presenziarono, inoltre, alcune società con le quali avevamo allacciato delle collaborazioni commerciali. La società Automa di Ancona, di Giorgetti, presentava un programma per la rilevazione delle presenze.

I prodotti che non riuscivamo a sviluppare internamente, vennero acquisiti con dei contratti di distribuzione che ci permettevano di inserire tali prodotti nel nostro listino come se fossero stati sviluppati da noi. Offrivamo diversi programmi ma, all'interno di Teamsystem, i due filoni principali restavano la contabilità per commercialisti e le paghe. Il fiscale veniva realizzato a Fabriano, l'aziendale a Campobasso, la rilevazione presenze ad Ancona e la parte di software relativo alla produzione delle aziende manifatturiere a Pesaro.

I prodotti si sviluppavano dove c'erano le competenze, non mi preoccupavo di realizzarli all'interno perché sarebbe stato di gran lunga più complicato ed oneroso. Facevo in modo che i tecnici operassero nel loro luogo di origine, così non avrebbero subito le difficoltà di un trasferimento. Avrebbero avuto maggiori stimoli nella loro zona, con i loro affetti e nell'ambiente lavorativo abituale.

La convention fu un vero successo, la cornice del Grand Hotel era suggestiva, tutti conoscevano le ambientazioni felliniane di "Amarcord" e ognuno ne era rimasto affascinato. La cena, che si tenne nella sala grande, fu animata da Gigi Vigliani, che all'epoca era un personaggio televisivo molto apprezzato. Fece divertire tutti con le sue imitazioni.

Verso la fine degli anni '80, avevamo assunto Gianni Cardarelli in qualità di responsabile commerciale della rete indiretta, poco esperto in informatica ma molto motivato dal punto di vista economico. Il suo pregio era quello di saper parlare di tutto e di più, fino a raggiungere l'obiettivo che si era prefissato. La convention fu l'occasione per presentarlo alla rete dei rivenditori. C'era anche la sua nuova collaboratrice: una bella ragazza di nome Fabiola. Lei era carina, dalla "coscia lunga" e

i rivenditori la preferivano a Cardarelli; al telefono spesso chiedevano di lei e questo creava qualche tensione tra i due.

La questione si risolse con le dimissioni di Fabiola. Non avrei potuto rinunciare all'importante contributo di Cardarelli.

Le conseguenze di quella convention furono sbalorditive.

Grazie alla politica liberale applicata, le installazioni già esistenti erano numerose. Come era accaduto con il rilascio del primo sistema operativo Dos della Microsoft, nessuno ci pagava, tutti ci copiavano e i programmi si erano diffusi a macchia d'olio in tutto il territorio nazionale. La duplicazione abusiva dei programmi, in alcuni casi, passava attraverso gli stessi rivenditori che cedevano i prodotti, senza chiederci alcuna autorizzazione, ad altri rivenditori che operavano in zone vicine. Poteva succedere che un rivenditore che aveva avuto in uso il programma da un suo collega, non trovando soddisfacente l'assistenza, ci contattasse:

“Ho i vostri programmi, me li ha dati il tal dei tali...”

“Ma lei come ha fatto ad averli? Non è in regola”.

Allora il rivenditore si difendeva dicendo:

“Come non sono in regola, li ho pagati regolarmente...”

A quel punto spiegavamo:

“Lei è non in regola perché...”

In quei casi il nostro atteggiamento era molto accomodante, al rivenditore che aveva trasgredito facevamo una lavata di testa e il rivenditore non in regola veniva prontamente regolarizzato come nuovo partner. In questo modo progredivamo in maniera molto veloce. Uno degli attuali rivenditori più importanti di Teamsystem, nacque proprio da una situazione di questo genere: il rivenditore era di Bari e quello che gli aveva dato i programmi di Chieti.

XXII

Con il Fabriano Basket trascorsi due anni di grandi soddisfazioni. Il primo in A1 fu veramente esaltante. In molte partite alla fine del primo tempo, eravamo in netto vantaggio: se le partite fossero durate un solo tempo, avremmo vinto lo scudetto.

La nostra squadra era forte ma era composta da pochi giocatori, avevamo come si dice in gergo una “panchina corta”.

I nostri cinque atleti, privati di un buon ricambio, non reggevano fisicamente quaranta minuti di gioco ininterrotti.

Erano forti, potenti, aggressivi e riportavano buoni risultati finché erano freschi. Nel secondo tempo, quando le forze venivano a mancare, crollavano miseramente.

Io e mia moglie, Arturo De Maria e sua moglie Anita, non perdevamo occasione per seguire la squadra in trasferta. Partivamo il giorno prima della partita e rientravamo subito dopo l'incontro.

In qualità di sponsor, avevamo dei posti assegnati nella tribuna d'onore, partecipavamo alle serate nei ristoranti e agli incontri con i giocatori e i massimi dirigenti della squadra.

Verso la fine del campionato eravamo tra gli ultimi in classifica. Con l'intenzione di galvanizzare il pubblico e i giocatori, e di promuovere una campagna pubblicitaria, organizzammo una cena al ristorante “da Alceo” di Pesaro. Volevamo a tutti i costi restare in A1.

C'eravamo io, mia moglie, l'allenatore Mangano, il presidente Ceresani, con una ventina di giornalisti di Pesaro e di Fabriano; inoltre c'erano gli altri dirigenti di Teamsystem. Fu scattata, in ricordo, una fotografia che mi ritrae fra Mangano e Ceresani, entrambi purtroppo deceduti. Riguardarla mi porta a riflettere, con compassione, alla caducità della vita, delle cose.

Retrocedemmo in A2 e quello fu un giorno molto triste.

Alla fine del primo tempo dell'ultima partita di campionato, eravamo in vantaggio di venticinque punti: se avessimo vinto,

saremmo rimasti in A1. Giocavamo contro la Virtus Bologna allenata da Ettore Messina, il guru degli allenatori.

Iniziò il secondo tempo. I giocatori della Virtus, punto dopo punto, recuperavano lo svantaggio. Mancavano pochi secondi alla fine ed eravamo ancora avanti di due punti. Danilovic, il killer infallibile della squadra avversaria, che zoppicava a causa di uno stiramento, tirò da metà campo e fece un canestro da tre punti.

Perdemmo la partita e la permanenza in A1.

Quella sera, come sempre, dopo la partita andammo a cena con il presidente. Eravamo molto tristi, sembravamo reduci da un funerale, nessuno rideva e ognuno, con il groppo in gola, recriminava sugli errori commessi e sulle mosse non fatte.

Continuammo a sponsorizzare il Fabriano Basket anche nella stagione successiva. Il campionato 93/94 fu avvincente come il precedente, nonostante fossimo in A2.

Lo affrontammo con l'intento di tornare in A1 ma, purtroppo, non ci riuscimmo.

Nonostante la mancata promozione, decidemmo di proseguire con il Fabriano e il contratto della durata biennale, ridimensionato economicamente, fu riconfermato verbalmente. Nel frattempo, a Pesaro, stava per scadere il contratto di Carlton Myers con la Scavolini, in proprietà fra Pesaro e Rimini. L'astro nascente del basket nazionale era conteso da entrambe le città, si doveva decidere cosa fare. Alla fine Carlton tornò a Rimini.

Mi si aprì la possibilità di sponsorizzare il Rimini.

Avevo conosciuto, in occasione delle partite giocate con il Fabriano, il loro general manager, Gian Maria Carasso, che mi propose di sponsorizzare la loro squadra. L'idea mi piaceva per due motivi: con il Fabriano avevamo fatto pubblicità nell'entroterra, con il Rimini ci saremmo affacciati sulla riviera; inoltre, avrei avuto nel team il giovane Carlton Myers, avrei potuto tifare per lui.

Giuliano Ceresani fu comprensivo quando gli dissi dell'opportunità di Rimini, mi rispose:

“Lo farei anch’io, vai, cosa aspetti, non preoccuparti per me, siamo fra amici. Vai tranquillo, non avere timori”.

Mi diede sollievo ascoltare le sue parole.

I riminesi ce la misero tutta per avermi come sponsor, ebbi un incontro con Carasso che mi disse:

“Carlton è nostro, lo abbiamo preso, ci piacerebbe averti come sponsor, ti organizzo un incontro con la proprietà, con il signor Sberlati”.

Mi organizzò l’incontro, oltre Sberlati, c’erano il presidente Conti, che un tempo era stato anche sindaco di Rimini e il direttore sportivo Cervellini.

Definimmo i termini della sponsorizzazione. L’obiettivo dichiarato era: andare in A1 con Carlton Myers e gli altri giovani del vivaio.

Myers, Semprini, Ferroni e Ruggeri, quattro giovani molto affiatati fra loro, avevano già vinto i campionati nazionali di basket giovanile. Sarebbe bastato inserire qualche americano per farne un “dreamteam”.

Firmai la sponsorizzazione e partimmo per un’altra avventura. Sui manifesti affissi per tutta Rimini con l’immagine di Carlton Myers, c’era scritto:

“La Teamsystem parte per una nuova affascinante avventura sportiva, passa il testimone al Basket Rimini”.

Avevamo fatto pubblicità sui giornali, soprattutto per giustificare il nostro passaggio da Fabriano a Rimini.

Un passaggio importante per una ragione altrettanto importante: la crescita di Teamsystem nella zona.

Il battage pubblicitario fu mirato. Avevamo diversi clienti nel riminese e, ai più importanti, fu data la tessera d’ingresso per vedere gratuitamente le partite. Alla Teamsystem era riservata una tribuna d’onore che spesso ospitava amici e dipendenti.

La presentazione ufficiale della squadra rispetto a quella con il Fabriano, fu fatta alla romagnola.

Ai bagni 82, sul lungomare, in una giornata di sole, in mezzo alla gente.

Iniziò il campionato, eravamo sempre primi in classifica.

Eravamo veramente forti.

La Scavolini Pesaro, squadra di A1, nota a livello europeo, non aveva riconfermato Carlton Myers. Lui era triste e amareggiato. L'ingaggio non era cambiato ma la sua posizione era diventata meno prestigiosa, visto che ora giocava in una categoria inferiore.

Il livello della competizione era calato e spesso gli venivano a mancare le motivazioni per esprimersi al meglio. A causa di questo fatto si erano creati degli attriti fra i giocatori, pur rimanendo Carlton un giocatore impareggiabile, sia dal punto di vista tecnico che agonistico.

Alcune partite mi avevano deluso. Vedere Carlton entrare in campo svogliato mi dava tristezza e malumore.

Il 26 gennaio 1995 si giocava una partita contro la squadra di Udine, l'ultima in classifica. Per caricare i giocatori si sarebbero dovuti trovare ottimi motivi. Il rischio che si corre quando mancano gli stimoli è quello di perdere.

Non avevo voglia di assistere a quella partita e programmai una vacanza all'estero.

Feci una scelta sbagliata, persi un incontro memorabile: Carlton passò alla storia per aver conquistato il record di punti segnati in una partita di serie A.

Realizzò ottantasette punti, contro i settantasette del record precedente, fatto nel 1964 dal pesarese Riminucci.

XXIII

Il giorno successivo tutti i giornali sportivi, e non, parlavano di questo straordinario avvenimento.

Il record di Riminucci aveva retto per ben trentun anni ed era stato battuto da un altro giocatore di scuola pesarese.

Qualcuno insinuò, polemicamente, che quei punti, ottenuti in serie A2, erano meno importanti che in A1, dove avrebbero avuto maggior rilevanza.

I titoli, tuttavia, nella maggior parte dei casi erano simili a questo:

“Air, il volo più bello”.

Gli articoli parlavano entusiasticamente dell’evento:

“Punti ottantasette, minuti giocati trentotto, tiri da due, quattordici su ventidue, tiri da tre, nove su diciannove, tiri liberi trentadue su trentacinque, falli subiti, ventuno. Valutazione novantaquattro...”

Carlton era stato il mattatore di quella partita, aveva battuto il record grazie all’impegno di tutta la squadra. Aveva vinto in maniera strepitosa, per sé e per tutti gli altri.

Al mio rientro passai molto tempo a leggere gli articoli sui giornali che mi ero fatto mettere da parte. Ovunque si leggeva il nome di Carlton e poi quello di Teamsystem. Eravamo, veramente, sulla bocca di tutti.

Feci incidere il nome di Carlton con i punti segnati e la data del nuovo record su una targa ricordo; questa restò affissa all’ingresso del palasport di Rimini per molto tempo.

E’ un vero peccato che in seguito sia stata rimossa. Ritengo che sarebbe potuta essere di stimolo per i giovani che si avvicinano a questo sport.

Carlton Myers, che anni prima, per guadagnare qualche soldo, faceva il lavapiatti alla discoteca “Paradiso” di Rimini, con l’impegno, la fatica ed il sudore, era riuscito a raggiungere il successo.

A fine campionato, durante i play-off per andare in A1, nessuno

dubitava della nostra vittoria, anche se si prospettava una fuga di Carlton Myers da Rimini.

Una sera vennero a casa mia il presidente Conti, Sberlati con suo fratello e mi proposero di assumere la presidenza della società. Ero fortemente contrario ad accettare quell'incarico ma, alla fine, dissi che avrei accettato a condizione che Carlton Myers fosse rimasto in squadra e solo se avessimo vinto il campionato.

Ci trovammo a giocare la finale, al meglio delle cinque partite, contro il Forlì, una squadra che non avremmo mai voluto incontrare.

L'avevamo battuta in passato ma era forte. Fra i giocatori, un nome di rilievo era quello del bomber Andrea Niccolai.

In concomitanza della prima partita, la Oky, società che produce stampanti, aveva organizzato una convention in America e ci offriva una partecipazione gratuita. Ci andai anch'io, ma tanto e tale era il desiderio di assistere a quell'incontro di finale, che lasciai il gruppo a New York, presi l'aereo e tornai a casa.

Avevo già visitato i posti che proponevano nel tour. Mi divertivo e mi trovavo bene, ma la nostalgia di vedere la mia Teamsystem in campo, giocare di fronte a una gran cornice di pubblico, fra il frastuono, lottare per andare in A1, mi spronò a rientrare.

Telefonai alla mia agenzia viaggi di Pesaro che mi prenotò un biglietto. Arrivato in aeroporto non c'era nessuna disponibilità di posto e mi misero in lista d'attesa. Trovai, alla fine, un imbarco per Roma; avevo l'auto a Milano ma non esitai. Viaggiando in business class, con un biglietto di classe economica, arrivai a Roma. Salii su un altro aereo per Milano. Era circa mezzogiorno quando ripresi la mia auto, alle tre del pomeriggio ero già a Pesaro.

Alle sei in punto ero a Rimini per assistere alla partita. Non so se valse la pena tornare per guardarla.

Questo primo match, che avrebbe potuto dare l'avvio ad una serie vittoriosa di incontri, fu un vero disastro. Perdemmo tre partite su quattro, non arrivammo a disputare nemmeno la quinta.

In A1 ci andò il Forlì e noi restammo in A2.

Fu una gran delusione per tutti, Carlton giocò in modo inguardabile. Nello stesso periodo si disputavano i play-off di A1, molto più importanti, forse questo lo condizionò negativamente.

Non assunsi l'incarico di presidente, il Rimini in A2 non mi interessava.

Verso la fine del campionato, una sera, ad una partita che si disputava a Riccione per beneficenza, fra le squadre di Rimini e Imola, incontrai il signor Campana direttore del settimanale SuperBasket. Mi intervistò, parlammo di Carlton Myers e convenimmo che avrebbe potuto approdare alla Fortitudo di Bologna.

Avevo detto che ero passato a Rimini per seguire Carlton, e la sua domanda fu:

“Lei cosa farebbe se Carlton dovesse lasciare Rimini?”

“Beh se lui va via, vorrà dire che andrò con lui”.

Queste mie parole ebbero un grande eco sui giornali sportivi, su SuperBasket, la Gazzetta dello Sport e altri. La voce giunse anche al patron della Fortitudo di Bologna, Giorgio Seragnoli.

Finito il campionato si riaprirono le trattative per Carlton Myers. Erano interessate a lui sia Pesaro che Bologna e, in questo gioco d'interessi, essendo considerato lo sponsor ufficiale di Carlton, in qualche modo ci rientravo anche io.

Ai giornalisti era giunta voce che avrei potuto seguire Carlton Myers alla Fortitudo, e sui giornali si scriveva questo.

In effetti, mi ero interessato per sponsorizzare la Fortitudo di Bologna, avevo contattato il loro agente ma le cose sembravano difficili da realizzare.

Carlton sarebbe potuto approdare anche alla Scavolini Pesaro. I giornalisti crearono un altro scoop e mi tirarono in causa, ancora prima che mi incontrassi con Walter Scavolini, per valutare l'opportunità di mediare con Sberlati il passaggio di Carlton nella squadra pesarese.

Scavolini non era interessato alla mia sponsorizzazione, semmai era più propenso alla cessione della squadra, ma questo non

rientrava nei miei piani.

Quando incontrai Walter Scavolini gli dissi:

“Se tu riprendi Carlton, io faccio lo sponsor e la squadra si chiamerà Teamsystem, facciamo un contratto quadriennale da quindici miliardi”.

Grazie ai rivenditori, alla politica di crescita applicata ed al notevole incremento dei ricavi, avrei potuto sopportarne il costo.

I giornalisti riportarono del mio incontro con Walter Scavolini sui giornali locali e nazionali, ne parlarono in maniera diffusa.

Walter Scavolini rispose:

“No, Carlton Myers a queste condizioni non posso riprenderlo. E’ vero che in quattro anni mi dai quindici miliardi, ma è altrettanto vero che riandranno tutti spesi per il suo ingaggio”.

Sberlati sottoscrisse un impegno con Seragnoli e Carlton Myers passò a Bologna.

Era stato fatto un gran clamore sulle trattative che erano intercorse fra me e Walter Scavolini per un possibile rientro di Carlton a Pesaro.

Carlton Myers lasciava Rimini e sfumavano le possibilità di legare Teamsystem al basket pesarese.

Nella trattativa fra Pesaro e Bologna, forti della mia indecisione, subentrarono i dirigenti del Forlì. Sul Carlino Romagna, datato venerdì 7 luglio 1995, si leggeva questo titolo in prima pagina:

“Basket Teamsystem, nasce un derby per lo sponsor: Forlì lo “ruba” a Rimini?”

Questo interessamento da parte del Forlì non mi dispiaceva. Se le trattative con Bologna o Pesaro non fossero andate a buon fine, poteva essere un’ottima alternativa.

La strategia che avevo applicato per promuovere Teamsystem, dal nord al sud, restava la mobilità d’azione nel territorio. Ogni sponsorizzazione aveva l’obiettivo di portare il nostro nome dentro le case, nel tessuto sociale e lavorativo. A Forlì eravamo presenti con una società, la Teamsystem Forlì.

Il Forlì si impegnò moltissimo per avermi come sponsor. Sul Carlino Romagna, in un trafiletto firmato dal *passator scortese*,

si leggeva:

“L’indiscreto, i rospi di Ranocchi”.

“Lo sponsor Teamsystem, Giovanni Ranocchi, è ricco, tanto ricco ma non proprio vincente. La squadra di Pesaro di football americano, da lui griffata, è retrocessa in A2. Stesso destino è toccato al team femminile di pallavolo di Fano e a quello di basket di Fabriano e il marchio era sempre lo stesso. Inevitabile che il basket Rimini, targato Teamsystem, fallisse l’A1 nella finale con il Forlì. Ora si vocifera che il munifico sponsor approdi alla Fortitudo con Myers, Seragnoli, lei non sarà mica scaramantico?”

Avevo raggiunto il mio scopo: i giornali, dalla Romagna alle Marche, parlavano di Teamsystem, tutti questi avvenimenti ci facevano una grande pubblicità.

Un giorno mi telefonò Carlton e mi disse:

“Ho parlato con Giorgio Seragnoli, vuole incontrarti per parlare, una sera andiamo a cena insieme?”

Risposi:

“Va bene Carlton, volentieri, sono disponibile”.

Una sera, a Bologna, io, Carlton e mia moglie, ci incontrammo con Giorgio Seragnoli per andare a cena.

Seragnoli camminava tre passi davanti a noi che lo seguivamo con trepidazione, mi sentivo come se io e mia moglie fossimo stati i genitori di Carlton nell’attesa di essere lodati per la bravura del figlio. Questa circostanza ancora mi fa sorridere.

Fu una serata divertente e, alla fine, mettemmo le basi per una sponsorizzazione a Bologna. A Seragnoli non dispiacque la mia proposta e trovammo l’accordo; Carlton mi sostenne.

I piani e i progetti erano quelli di condurre un campionato sempre ai massimi livelli, godevo del fervore di veder realizzato un sogno, tutto ciò a cui aspiravo da tempo si stava realizzando. Andammo a Bologna, iniziò un periodo travolgente. La pubblicità che riscuotemmo con la Fortitudo tuttora risulta impagabile.

Grazie all’impegno di Giorgio Seragnoli la Fortitudo, dal 1994 ad oggi, è stata la squadra più brillante, con il gioco più

fantasioso e spettacolare che si sia mai visto in un campionato italiano.

L'arma vincente è stata, da sempre, la miscela esplosiva costituita da un proprietario appassionato, un allenatore preparato e da un manipolo di giovani talentuosi che non avevano paura di nessuno.

L'incontro più avvincente che giocammo fu quello contro la Scavolini. A Fabriano avevamo perso di un punto, con Carlton Myers che giocava nella squadra avversaria.

A Bologna il match Teamsystem-Scavolini fu vinto dalla Teamsystem, con Myers dalla nostra parte. La delusione passata si stava rimarginando. Teamsystem vinceva e con lei il mio desiderio di far emergere il suo nome.

In occasione dell'incontro, mi feci dare dalla Fortitudo circa duecento biglietti in primissima fila che pagai regolarmente senza pretendere alcuno sconto. Davanti l'ingresso del palasport, avevo creato un punto di ritrovo, con un cartello Teamsystem, dove io e le mie figlie distribuivamo i biglietti agli amici e ai clienti pesaresi.

Come l'erba cattiva, che cresce da sola, così cresceva in me, ancora più forte, il desiderio di affermare la nostra azienda, di primeggiare, ad ogni costo.

Non basterebbero le pagine di questo libro per raccontare tutto ciò che riguardava la Fortitudo-Teamsystem. Vivevo gli incontri bolognesi con grande intensità, nei giorni precedenti le partite sognavo ad occhi aperti, mi immaginavo i giocatori, con addosso le nostre magliette, che vincevano suscitando il tripudio dei tifosi.

La presentazione della squadra, nel secondo anno di sponsorizzazione Teamsystem, si tenne in un locale alla moda fuori Bologna. Andai con Arianna, una delle mie figlie. Superato l'ingresso, nella sala, messa in ombra dalle sagome dei giocatori che le stavano intorno, c'era una bella ragazza che teneva banco.

Quando le rivolsi la parola dissi:

“E tu chi sei? Sei dell'amministrazione?”

La ragazza rispose allungando la mano:
“No, piacere, io sono Simona Ventura”.
“Ah! Piacere, io sono Giovanni Ranocchi”.

Non sapevo che fosse la nota show girl televisiva e, solo quando la ritrovai come madrina al momento della presentazione della squadra, mi resi conto della gaffe.

L'anno successivo, alla presentazione del nuovo campionato, ebbi modo di farmi perdonare dalla Ventura confessandole di essere diventato un suo grande fan.

Ognuno di noi può apprezzare la bellezza, il carattere e la professionalità di questo brillante personaggio televisivo, la determinazione che dimostra nel lavoro e le sue capacità.

La Fortitudo mi permise di avvicinare personaggi come Simona Ventura e altri, persone con le quali condividevo il tifo e l'amore per lo sport.

Ero a contatto con persone che vivevano la competizione con una grande passione, mi erano d'esempio i tifosi della Fortitudo che non si scoraggiavano mai.

Il tifo vinceva sulla sconfitta e gli spalti erano sempre in tripudio. Il gruppo di tifosi più organizzato si chiama “Fossa dei Leoni”. Divenni, fin da subito, uno di loro.

In televisione trasmisero una partita in cui cinquemila spettatori, tifosi della Fortitudo, indossavano una maglietta che riportava sul davanti la scritta Teamsystem e sul retro un aquila in volo.

Nei momenti più caldi dell'incontro il pubblico si alzava in piedi, mostrava la scritta posta sul davanti delle magliette e poi, girandosi, mostrava l'aquila: era un colpo d'occhio fantastico.

Con il marchio Teamsystem vincemmo una Coppa Italia che resterà negli annali. Mi rimane il rammarico di non aver vinto nessun scudetto.

La Fortitudo ci diede un enorme ritorno pubblicitario, la forza dirompente del suo nome seppe veicolare in maniera eccellente il nome Teamsystem, a livello nazionale ed europeo.

Arrivammo, addirittura, sulle prime pagine dei giornali americani per aver ingaggiato uno dei giocatori di maggior

prestigio della Nba, Dominique Wilkins, che ebbe notevole successo anche in Italia.

Con la Scavolini perdemmo un memorabile incontro, a Pesaro, al quarto tempo supplementare. Il vecchio palazzetto dello sport, in viale dei Partigiani, era una bolgia, ed io, in un angolo, nascosto in mezzo a tutta quella confusione, tifavo per la squadra avversaria. Pesaro aveva visto nascere il mio amore per il basket; essere lì a soffrire per un'altra squadra mi faceva sentire a disagio.

Il basket era una grande cassa di risonanza dal punto di vista pubblicitario. Dopo qualche anno di sponsorizzazioni, la Zucchetti, nostro concorrente, sponsorizzò la squadra di Reggio Emilia.

Giocammo contro di loro e vincemmo con largo scarto, sia all'andata che al ritorno.

I giornali, naturalmente, commentarono così:

“Teamsystem mette sotto Zucchetti”.

Questa vittoria, più di altre, mi riempì di soddisfazione, essenzialmente per due motivi. Innanzitutto, per il fatto che la Zucchetti, nell'ambito del software gestionale si considerava la prima della classe e noi l'avevamo perentoriamente battuta a livello sportivo. Il secondo motivo derivava da un fatto accaduto durante i primi anni '90. Ricordo che, dopo che ci eravamo trasferiti in via Gagarin, a Pesaro, ricevetti, con mia grande sorpresa, una telefonata dal signor Domenico Zucchetti. Al tempo, nel settore delle software house e, in particolare nell'ambito dei software per commercialisti, era il più conosciuto e sicuramente il più apprezzato.

Mi chiese se potevo riceverlo perché avrebbe voluto parlarmi.

Venne con l'idea di comprarci, cosciente delle importanti azioni che stavamo compiendo sul mercato.

Erano gli anni in cui stavamo facendo il censimento dei programmi installati presso i rivenditori; battevamo il territorio in lungo e in largo e vendevamo a qualunque prezzo, questo creava un enorme fastidio alla concorrenza.

Le soluzioni di Zucchetti erano molto più costose delle nostre:

potevano arrivare fino a cinquanta milioni delle vecchie lire. Noi, a seconda dei casi, partivamo da pochi milioni per arrivare ad un massimo di cinque o sei.

Da un lato lo costringevamo a ridurre il prezzo dei suoi prodotti, dall'altro gli portavamo via dei clienti che aveva già acquisito. L'incontro fu piacevole: essere cercato da un simile personaggio, da un'azienda dalle grandi possibilità, mi gratificava. Durante tutto il colloquio ebbi, però, la netta sensazione che il vero obiettivo di Zucchetti non fosse tanto creare una partnership, quanto acquistare il controllo della nostra azienda.

Il suo interessamento derivava, sicuramente, dalla capillare diffusione del nostro prodotto; Teamsystem, sebbene avesse già raggiunto una certa notorietà, nel panorama nazionale stava ancora muovendo i primi passi.

Imbastimmo una specie di trattativa che prevedeva una verifica contabile e amministrativa della nostra società.

Quando gli presentai la dichiarazione dei redditi restò molto impressionato. Eravamo una piccola realtà che dichiarava gli utili di una grande azienda. Fra assistenza e sviluppo dei prodotti eravamo una decina a lavorare sui programmi per commercialisti, questo suscitò in lui ulteriore meraviglia e grande ammirazione.

Successivamente a questo primo incontro, ne seguirono degli altri con il suo più stretto collaboratore, il ragioniere Fabrizio Toninelli, e con la responsabile dello sviluppo software.

Dopo aver valutato i prodotti e la struttura, il signor Zucchetti ci fece una proposta economica non adeguata alle potenzialità dell'azienda.

Ci offrì circa cinque miliardi per l'acquisizione del controllo della Teamsystem; non solo, la proposta prevedeva che, se non avesse raggiunto gli obiettivi che si prefiggeva, il contratto sarebbe stato annullato.

Gli dissi che la sua proposta era inadeguata, in quanto non teneva minimamente conto delle nostre potenzialità e la trattativa si chiuse. Ci guadagnai un ombrello firmato Giorgio

Armani. In una delle sue ultime visite, Domenico Zucchetti lo dimenticò nei nostri uffici e non ebbi più modo di restituirglielo. Sulla vicenda, si svilupparono diverse chiacchiere: per il semplice fatto che Zucchetti si era interessato a noi, si diceva che eravamo un'ottima azienda, con buoni prodotti; di contro che eravamo troppo piccoli e inaffidabili, per questo Zucchetti si era defilato.

Con il senno di poi, si può dire che Domenico Zucchetti aveva visto bene nell'interessarsi a noi: infatti Teamsystem, nel giro di dieci anni, è diventata una delle principali protagoniste del mercato.

La partita, che si disputò fra le due squadre di basket, ci diede la dovuta rivincita.

In genere, le recensioni fatte dai giornali agevolavano il mio rapporto con i rivenditori. Titoli come: "La Fortitudo dei sogni", "La Teamsystem dei miracoli", "Brilla la nuova Teamsystem", "Dreamteamsystem", ripagavano ogni mio sforzo: il suono di quei vocaboli, di quelle definizioni, era sinonimo di un sogno realizzato.

XXIV

Tutte le iniziative miravano a far crescere il marchio Teamsystem e l'offerta da portare sul mercato. Prima sperimentavamo i prodotti sui clienti finali e poi li proponevamo ai rivenditori. Credo che questa sia stata la nostra mossa vincente.

Non andavo mai da un rivenditore a proporre la vendita di prodotti che non avessi già venduto prima io. Nella trattativa potevo dire di aver già proposto con successo quella soluzione, di aver verificato la politica commerciale, di aver valutato l'interesse del cliente finale.

Una buona software house, per avere una strategia vincente su un prodotto che deve risolvere i problemi del cliente e non complicarli, deve prima sperimentarlo, renderlo affidabile attraverso un'esperienza diretta, per poi immetterlo nel circuito dei rivenditori.

Parallelamente alla crescita dell'offerta, alla pubblicità derivata dalle sponsorizzazioni, ci impegnammo a pianificare altre iniziative.

Non mi accontentavo più. Avevo sognato di sponsorizzare il basket di serie A1 e adesso che avevo realizzato il sogno, cercavo altre soluzioni per veicolare il nostro nome.

Verso la fine del 1993, a fronte dell'acquisto di uno spazio pubblicitario, "Uomini e Business", una rivista specializzata del settore manageriale, ci dedicò un'intera pagina dal titolo esaltante: "Il software abita a Pesaro".

La rivista era distribuita attraverso le edicole e, solo il fatto di vederla esposta, sapendo che parlava di noi, era motivo di eccitazione.

Non mi sono mai drogato e neppure ubriacato, tuttavia, per come si scrive e si parla degli effetti di queste sostanze, credo che Teamsystem, per me, fosse stata come una droga. Provata la prima emozione avevo bisogno di raggiungerne una sempre più forte.

Cercavo di fare pubblicità in ogni occasione e l'articolo

comparso su “Uomini e Business” ricaricava il mio spirito. Si leggeva:

“Fattura 26 miliardi, ha oltre tremila clienti ed è leader per i programmi per gli studi commerciali”, ciò non poteva che suscitare in me la massima gioia.

Agli inizi del 1994, la Provincia di Pesaro promosse una iniziativa culturale. In quel periodo, assessore alla cultura era Alberto Berardi, un personaggio carismatico ed estroverso che si adoperò moltissimo per la riuscita dell'evento.

In collaborazione con l'Associazione degli Industriali e il Circolo della Stampa di Pesaro, Alberto Berardi ideò una manifestazione dal titolo: “L'industria è cultura, gli imprenditori raccontano”.

Furono organizzate delle serate nella sala consiliare della Provincia dove alcuni industriali pesaresi intervennero per raccontare pubblicamente la loro storia. Gli incontri avevano lo scopo di illustrare ai giovani il modo per intraprendere nuove attività.

I giovani che oggi guardano ai grandi imprenditori, limitando la visione al benessere economico che questi hanno raggiunto, spesso non ne conoscono i sacrifici. Nessun imprenditore di successo lo è diventato per grazia ricevuta, per una particolare benedizione: si arriva a quel livello superando molte difficoltà ed ostacoli. Per realizzarsi, oltre al lavoro e ai sacrifici, bisogna metterci il cuore e anche l'anima.

In data venerdì 8 luglio, sul calendario degli incontri programmati dalla Provincia, nell'ambito della manifestazione, comparivano i nomi di coloro che avrebbero portato la loro personale testimonianza: Antonio Berloni della Berloni Mobili, Michele Montagna della Alluflon e Giovanni Ranocchi della Teamsystem.

La serata fu ricca di emozioni.

Rividi Antonio Berloni, il mio vecchio datore di lavoro, colui che mi aveva assunto, come dirigente, in una delle sue aziende. Avevo potuto valutarne ed apprezzarne le doti durante il breve periodo che avevo trascorso in Iterby. Nel rincontrarlo, in

quell'occasione, provai qualcosa di simile a quello che sentii quando rividi Paolo Volponi al Tg3 e Maria Lenti a Radio Città. Per me essere lì significava riconfermargli che aveva scelto bene.

All'incontro c'erano diverse personalità. La presentazione fu fatta da un compaesano di Urbino e mio ex compagno di scuola al ginnasio, Umberto Bernardini, presidente della Provincia di Pesaro e Urbino.

Parlò per primo Antonio Berloni che è conosciuto da tutti, dai dipendenti, dai fornitori, dai clienti per le grandi capacità manageriali e per le qualità umane. Il suo modo familiare di porsi con le persone, la semplicità, la determinazione con cui comunica il suo pensiero, lo rendono unico.

Una delle sue battute fu:

“Io e mia moglie non andiamo più al cinema da quando eravamo fidanzati”. Questo per sottolineare l'impegno e la dedizione dedicati al lavoro senza concedersi troppe distrazioni o svaghi. Sul Resto del Carlino di Pesaro, che uscì il lunedì successivo, si leggeva questo titolo:

“Pesaro: industria, il segreto, la famiglia”.

Seguiva l'articolo che diceva:

“Tre grandi imprenditori hanno spiegato il loro successo. Ranocchi della Teamsystem: è la squadra a fare la differenza”. Avevo parlato di come fosse importante creare un team di lavoro con cui collaborare in maniera affiatata. In occasione di quella presentazione festeggiavamo i nostri primi quindici anni di vita. Dal 1979 al 1994 eravamo passati da solo tre persone ad oltre cento dipendenti, diecimila clienti sparsi in tutta Italia, un fatturato pari a trentacinque miliardi.

“Il segreto di Teamsystem? Ha detto Ranocchi: è nel nome, Team, cioè squadra. Da noi tutti rispondono al telefono e tutti, o quasi, si premurano di mettere la carta nei bagni; infatti, erano proprio le sue due figlie a distribuire i dépliant che festeggiano i quindici anni dell'azienda. Insomma, come si vede, tre imprenditori diversi ma uno spaccato completo della forza aziendale...”

Questi momenti erano esaltanti come quelli vissuti nel basket; cambiava la platea che era più ristretta e di élite ma le sensazioni erano le stesse.

Se potevo rammaricarmi per qualcosa, in simili occasioni, era per l'assenza di Piantini e di una parte della Teamsystem; avrei voluto maggior partecipazione da parte degli altri soci che non riuscivo a coinvolgere a sufficienza.

La mia vocazione per il centro della scena, cosa che forse li teneva distanti, non era mossa da un desiderio di apparizione personale; se fosse stato così, oggi, invece di ricominciare, sarei rimasto in Teamsystem a fare bella mostra di me. Non avrei potuto negare nulla a Teamsystem, la mia amante, lei desiderava il centro della scena.

Michele Romano, giornalista, pubblicò il suo articolo che si intitolava:

“Gli imprenditori raccontano”.

Mi faceva un certo effetto leggere i seguenti passi:

“Intanto non si può ignorare che gli industriali pesaresi disposti a raccontarsi sono per la maggior parte quelli della prima generazione o i testimoni di belle storie di famiglie che negli anni si sono sacrificate e hanno creato benessere.

Cognomi che sono una garanzia: Livi, Berloni, Scavolini, Montagna, Ferri, Bertozzini, Dolcini, Clini, Ranocchi, Battistelli, Serafini, Gori e tanti altri. Sono i protagonisti di quest'Italia che funziona, gli uomini che hanno inventato la flessibilità aziendale, l'arma segreta che ha contenuto in limiti accettabili, la fase recessiva...”

Comparire in quel ristretto elenco, fra i nomi più illustri dell'imprenditoria pesarese, fra coloro che avevano sacrificato parte della loro vita al lavoro, era una soddisfazione enorme.

La maggior parte delle aziende, nasce da gruppi familiari; i fratelli Scavolini, i fratelli Berloni, i fratelli Ferri, i fratelli Bertozzini, ne sono un esempio. La Teamsystem non poteva essere dei fratelli Ranocchi perché non ne ho, sebbene io considerassi Piantini come un fratello minore.

XXV

Un'uggiosa domenica della primavera del 1994, io e mia moglie, privi di altri impegni, decidemmo di cogliere l'invito di un nostro conoscente di San Giovanni in Marignano.

Ci propose di andare a visitare un podere, una casa. Cercavamo un posto dove poter mettere Soliman, il cavallo di Arianna, un bell'anglo-arabo acquistato, a suo tempo, al San Michele di Parma, sinonimo dell'eccellenza per i cultori del cavallo. Arianna aveva circa dodici anni quando nacque in lei la passione per l'equitazione, aveva raggiunto risultati apprezzabili partecipando a diversi concorsi ippici.

Fra tutte le cose che avevo da pensare c'era anche Soliman di cui, in prevalenza, si occupava mia moglie. Con grande e ammirabile dedizione, lei ha sempre cercato di agevolare il mio lavoro e la vita delle nostre figlie.

Si occupava di tutto, dal distribuire i dépliant o i volantini alle fiere al curare gli incontri con i rivenditori, dalle gare di Arianna e Soliman agli impegni di Giovanna, dal mio abbigliamento alle relazioni con i parenti.

Soliman era un cavallo difficile da montare. Quando Arianna era alle prime armi come cavallerizza, partecipò ad una gara ad ostacoli nella campagna di Urbino. Fu disarcionata durante il percorso e il cavallo rientrò da solo alla scuderia; dopo un po', tornò anche Arianna.

L'allenatore ci rimproverò duramente:

“Ve lo avevo detto che questo cavallo è troppo agitato per Arianna...”

Arianna, facendosi coraggio dopo quella brutta caduta, decise di affrontare un percorso di crescita con il suo cavallo e con un nuovo allenatore. Prese una decisione difficile e lo fece in modo responsabile.

L'abitazione che ci veniva proposta si trovava dalle parti di Gradara, a Fanano. In mezzo ad un bosco, c'era un cancello arrugginito che proteggeva, fra rovi ed erbacce, una casa

totalmente diroccata. Pur essendo in cima ad una collina, la boscaglia era tanto fitta che non si vedeva il mare. Si sentiva solo il rumore dell'autostrada e non si vedeva neppure Gradara. Voltando lo sguardo quello era il panorama. Io e mia moglie, lavorando d'immaginazione, ci innamorammo immediatamente di quel posto.

Ci piacque talmente tanto che iniziammo subito una trattativa per acquistarlo.

La proprietà era della ditta Renco il cui maggior azionista era il signor Rinaldo Gasparini. Trattai con il loro consulente immobiliare, il dottor Gianni Rubini, che in seguito divenne direttore generale del Comune di Pesaro. Alla casa si aggiungevano circa trentacinque ettari di terreno: questo aumentava decisamente il suo valore.

La richiesta era elevatissima e, in quell'occasione, non concludemmo nulla. Quel posto mi aveva incantato, ero rimasto così impressionato dalla sua bellezza che trovai il modo per imbastire una nuova trattativa.

A questo scopo, il dottor Rubini ci indirizzò verso uno studio di commercialisti di Milano per valutare l'acquisto attraverso una operazione di usufrutto molto articolata.

Quando seppi l'entità della parcella che avrei dovuto pagare per la consulenza, un miliardo delle vecchie lire, cadde anche questa possibilità.

La Renco, per motivi aziendali, voleva disfarsi di quella proprietà e, nel tempo, divenne meno difficile trattare. Limitarono la vendita alla casa padronale e al parco, a cui aggiunsero una parte di terreno, così si ridimensionarono le richieste.

Trattai con il signor Passeri e conclusi l'acquisto con il dottor Gasparini, di cui conservo un ottimo ricordo.

Acquisimmo Villa Matarazzo attraverso l'acquisto della società Edil Castello, con l'intento di farla diventare la sede di rappresentanza di Teamsystem.

Fu una scelta importante e onerosa. Teamsystem possedeva già un certo numero di aziende che operavano in sedi distaccate,

sparse per le varie regioni. Villa Matarazzo, ricalcando lo stile dell'Olivetti, sarebbe diventata, per la rete di Teamsystem, il luogo per le nostre riunioni, il posto dove tenere i corsi di formazione professionale per i dipendenti. Questo vidi immediatamente fra quei rovi, non pensai ad altro.

Nel 1995 tentammo di aprire nuovi canali di vendita. Per operare nel difficile mondo della Pubblica Amministrazione, costituimmo a Porto San Giorgio una nuova società, la Teamsystem PA. I soci erano Teamsystem, Teamsystem Fabriano, Palmiro Macchiati e Roberta Silenzi. L'iniziativa non ebbe grande successo.

Un altro importante evento di quell'anno fu l'organizzazione di un convegno per commercialisti: ebbe lo stesso successo di quello dell'87. Tenemmo il meeting sulle novità fiscali alla Fiera di Pesaro. Sugli inviti ufficiali era stato scritto che il luogo del meeting sarebbe stato il Teatro Sperimentale di Pesaro. Fummo costretti a spostarci a causa delle numerose adesioni. Mantenemmo il nostro atteggiamento discreto pur essendo gli sponsor della manifestazione. Gli elogi ci vennero fatti pubblicamente da parte dei presidenti dell'Ordine dei dottori commercialisti e del Collegio dei ragionieri che sottolinearono la nostra propensione alla sponsorizzazione e all'organizzazione di eventi a favore delle categorie professionali interessate ai programmi fiscali che producevamo. A sottolineare il gradimento che i professionisti ebbero per questa iniziativa, seguì una lettera di ringraziamento firmata dal presidente dei ragionieri commercialisti Giampaolo Farina e dal presidente dei dottori commercialisti Achille Marchionni. Teamsystem rafforzava la sua presenza nel territorio. I professionisti a cui indirizzavamo le nostre proposte rispondevano positivamente ai nostri stimoli.

Nel frattempo, per molte società sportive ero diventato il "signor Teamsystem". Conoscendo il mio amore per lo sport si rivolgevano a me in ogni occasione.

Una società sportiva, quando si trova in difficoltà, contatta il sindaco della città, l'amministrazione comunale; su direttiva del

sindaco, in seguito, si cerca di coinvolgere le maggiori aziende del territorio al fine di ottenere un contributo economico.

Un'azienda, quando decide di finanziare una squadra, lo fa calcolando il proprio tornaconto. Lo sgravio fiscale è un incentivo ma, penso, che l'interesse maggiore sia dato dal ritorno pubblicitario. Sicuramente il mio scopo era quello e ci ero riuscito così bene da essere, regolarmente, oggetto di qualche nuova proposta.

Mi tirarono in ballo per la Scavolini, per la Vis Pesaro Calcio, per una squadra di pallavolo di Bottega di Colbordolo, un paese dell'entroterra pesarese.

Tra la fine del 1996 e i primi mesi del 1997 la Vis Pesaro doveva essere ricostruita. Mi contattarono Giorgio Pierantoni e Ermanno Ferri della Febal, entrambi appassionati e tifosi. Mi organizzarono un incontro con il vicesindaco di Pesaro Lorenzo Rossi che si occupava di studiare un progetto per rilanciare il calcio pesarese.

In breve, si iniziò a parlare di me come una possibilità concreta per la ricostruzione della Vis.

Mi impegnai per la realizzazione di un piano operativo che avesse lo scopo di portare la squadra dalla serie C1 alla B. Il progetto, studiato in collaborazione con il mio grafico, risultò così interessante che alcuni giornali lo pubblicarono.

L'idea era quella di coinvolgere in una public company tutte le aziende del pesarese che producevano mobili e non solo.

Il comparto del mobile viveva, e vive tuttora, un momento di declino; l'intento era di elevarlo a prodotto di qualità, come avviene per i prodotti doc o dop di altri settori.

Era prevista la costituzione di un'associazione che, sostenuta dagli operatori economici della provincia, promuovesse la città di Pesaro attraverso la sua maggior risorsa. Il progetto prevedeva che sulle magliette dei giocatori ci fosse il marchio di qualità "mobile pesarese"; inoltre, quattro livelli di quote associative avrebbero permesso a tutti di versare il loro contributo secondo le proprie possibilità. Le quote associative dovevano essere garantite per un minimo di tre anni.

La società avrebbe permesso ad ogni associato di utilizzare il marchio sulla propria documentazione commerciale e non.

Era prevista la creazione di un catalogo, “il mobile pesarese e la pesaresità”, con lo scopo di pubblicizzare le varie categorie merceologiche nelle fiere nazionali e internazionali.

Un sito internet come vetrina sul mondo, uno slogan che doveva essere “insieme per vincere nella vita come nello sport” e una targa con i nomi di tutti gli associati da mettere all’ingresso dello stadio. Purtroppo non se ne fece nulla.

XXVI

Per la Fortitudo la vera antagonista non era la Scavolini Pesaro ma la Virtus, l'altra squadra di Bologna presieduta da Alfredo Cazzola. Non perdevamo occasione per sbotterci a vicenda. Una volta tappezzammo tutta Bologna con dei manifesti in cui si ironizzava su alcuni loro comportamenti.

In seguito accadde anche che per la presentazione della squadra, il responsabile marketing della Fortitudo tentò di copiare una bruttissima pubblicità della Virtus.

Si trattava di un manifesto che ritraeva un giocatore e un bambino. Lo trovai così poco efficace che, parlando con Seragnoli, mi venne spontaneo dire:

“Ma dove lo avete preso? Chi ha avuto questa idea? Ma facciamo una pubblicità più aggressiva, di impatto! Vogliamo che i giovani vengano alle partite e mettiamo un bambino con un giocatore...ma mettiamoci una bella ragazza!”

Seragnoli entusiasta rispose:

“Sì! Bell'idea! Mettiamoci la Falchi!”

Mobilità la sua vasta rete di conoscenze e realizzammo un manifesto bellissimo.

La Falchi compariva, statuaria ed affascinante, con un'aquila tatuata sul braccio destro a testimoniare lo spirito mai domo della Fortitudo.

Vedere il nome di Teamsystem associato ai nomi più famosi, alle soubrette più in vista, mi regalava momenti di immensa gioia.

Sponsorizzai e feci stampare un libretto di caricature disegnate dal caricaturista pesarese Ennio Buonanno. In copertina c'era tutta la squadra della Fortitudo, compresi io e Seragnoli. All'interno, c'era una caricatura che mi rappresentava come un trafficante di armi; l'acquirente era Sergio Scariolo, l'allenatore della Fortitudo.

La vignetta, dell'aprile del 1995, recitava:

“Ranocchi dopo aver tentato invano di sponsorizzare la squadra pesarese e di riportare così Myers in bianco rosso, lega il nome

della sua azienda alla Fortitudo di Bologna, portando con sé il suo gioiello”.

Al commento “Traffico d’armi sull’asse Pesaro-Bologna” seguiva una mia caricatura mentre suonavo il campanello di un’ipotetica sede della Fortitudo dicendo all’allenatore Scariolo: “Ti ho portato la mitraglia di cui ti avevo parlato”.

Gli anni trascorsi con la Fortitudo mi hanno lasciato ricordi come questo, ed altri meno allegri.

Arrivammo diverse volte a disputare la finale per lo scudetto senza mai vincerlo.

Disperarsi per una partita di basket, soprattutto se non si è più giovanissimi, è veramente raro. In una delle ultime finali giocate dalla Fortitudo targata Teamsystem, l’avversario di turno era la Benetton Treviso. Nello scontro decisivo, disputato a Treviso, fummo incredibilmente sconfitti. Dopo essere stati lungamente in vantaggio, a pochi secondi dalla fine Carlton Myers tirò per tre volte consecutive senza mai mandare la palla a canestro: se lo avesse centrato almeno una volta, avremmo vinto lo scudetto.

Uscimmo dal palazzetto con le lacrime agli occhi io, mia moglie, mia figlia Arianna, Piantini con sua moglie e i figli: piangevamo come bambini in mezzo a quel caos, alla gente, ai cori, al caldo. Mi vedevo già presente nel ricordo dei posteri, nel 2050, quando si sarebbe letto che lo scudetto del 1997 era stato vinto dalla Teamsystem. Era sfumato, ancora una volta, il sogno di leggere per sempre sugli annali sportivi il nostro nome.

La Fortitudo, con il suo gioco brillante, dava alla Teamsystem la sua stessa immagine. Apparivamo, sempre di più, come un’azienda giovane, rampante, frizzante, preparata e solida.

Mi adoperavo attivamente per la squadra e, anche per questo motivo, ero ricercato da molti come sponsor.

In prima fila come tifoso, vivevo ogni emozione con trasporto personale. Ero una persona sempre motivata, questo era percepito chiaramente dalle squadre che mi contattavano.

Del Vecchio, da buon giornalista perspicace, spesso mi tirava in ballo sul suo giornale, intrecciando storie su storie. Prevedere ed azzardare, erano le sue caratteristiche peculiari.

In un'intervista, Palazzetti, l'ex presidente della squadra di basket di Pesaro degli anni '70, si dimostrò interessato a rilevarla. In seguito, coinvolto da Del Vecchio, incontrai Palazzetti a cena all'Hotel Vittoria. Ribadii il concetto di sempre:

“Se tu, Palazzetti, prendi la Scavolini e ne diventi il presidente, io faccio lo sponsor”.

Sottolineai che non volevo andare oltre quel ruolo. Non cercavo il lustro personale in un incarico da presidente, avevo semplicemente bisogno di far viaggiare il nome di Teamsystem. La trattativa finì lì.

L'investimento pubblicitario, a volte, originò effetti inattesi.

Una cliente di Rimini, evidentemente non soddisfatta dei nostri servizi, ci inviò una raccomandata dove ci invitava a spendere meno soldi nelle sponsorizzazioni per concentrarci maggiormente sulla correzione degli errori contenuti nei programmi. Ritengo che non avesse grandi motivi per lamentarsi ma, piuttosto, che fosse rimasta infastidita da tutta l'enfasi che circolava intorno al nostro nome. Si trattava di una cliente piuttosto anziana che aveva difficoltà a seguire l'evoluzione tecnologica dei programmi: un “errore”, spesso, era l'effetto di una sua incompetenza.

Eravamo grintosi e dinamici come i giocatori in campo, forti e vincenti come loro riuscivamo a portare a termine le trattative contro qualsiasi concorrente, contro la Zucchetti continuavamo a vincere anche sul parquet.

Le sponsorizzazioni terminarono in concomitanza con la trattativa iniziata con un Fondo di investimento inglese che si era interessato a noi.

Le squadre di basket non rientravano nei loro progetti; evidentemente non avevano compreso da dove era derivata la grande diffusione del nostro marchio, la nostra notorietà. Per gli investitori finanziari sponsorizzare voleva dire: “uscite di cassa”.

XXVII

Le squadre di basket griffate Teamsystem, hanno sempre avuto buoni allenatori in grado di dirigere e gestire i loro grandi campioni.

Io mi sentivo l'allenatore della Teamsystem, vivevo lo sport come fosse un lavoro e viceversa; agivo all'interno dell'azienda allo stesso modo, come se le persone che lavoravano con me fossero state dei campioni, così li percepivo.

I nostri prodotti avevano una grande diffusione sul mercato, avevamo un imponente parco clienti, un'ingente rete distributiva e tanta visibilità, ma non eravamo ancora un'azienda strutturata. Il potere era in mano a pochi, non era stato raggiunto un adeguato processo di crescita uniforme ai vari livelli. Le criticità erano spesso legate alla distribuzione del potere.

L'azienda apparteneva a molti di noi; come fondatore, mi occupavo di ogni cosa pur essendo solo il proprietario del ventisei e mezzo per cento.

All'interno mancava una struttura manageriale e ciò creava grosse difficoltà nel prendere le decisioni e nel portarle avanti. Il mio grande cruccio era che, di scelte importanti, riuscivo ad ottenere solo scambi di opinioni superficiali.

Alcuni soci, che come tecnici ricoprivano cariche importanti, erano sprovvisti delle esperienze necessarie per ricoprire ruoli dirigenziali.

Chi comanda non è colui che dà ordini seduto dietro una scrivania; spesso comandare significa essere da guida per gli altri, lavorare con loro e per loro, indirizzarli.

La vita dell'imprenditore è piena di sacrifici e dividerli con altri non è facile.

In azienda mancavano le figure di riferimento capaci di prendere e di portare avanti le decisioni strategiche importanti. Era più facile per tutti demandare questo onere ad altri. In caso di insuccesso si poteva sempre affermare:

“Io l’avevo detto”.

Verso la seconda metà degli anni novanta ci trovammo a dover risolvere il problema del rinnovo dei prodotti che, da un punto di vista tecnologico, cominciavano ad essere datati.

Occorrevano nuovi strumenti di sviluppo software ed era difficile sceglierli, perché la maggior parte dei dirigenti, pronta a contestare l’operato degli altri, non procedeva con chiarezza d’idee.

Facemmo dei tentativi, introducendo uno strumento per la scrittura dei programmi: il Code Painter, della Code Lab, che poi abbandonammo rapidamente.

Si doveva prendere una decisione, stava cambiando il modo di fare i programmi; in quegli anni si iniziò a parlare di programmazione grafica ad oggetti.

Mandavo i colleghi alla presentazione dei nuovi prodotti e ogni volta tornavano da queste riunioni con blocchi di documentazioni che appoggiavano immancabilmente sulla mia scrivania. Percepivo questi atteggiamenti come disfattisti. Mi sembrava che ritenessero comunicarmi, in quel modo, che il loro compito era finito e che quella roba era inutile.

La frase “non serve a niente” credo di averla sentita migliaia di volte.

Avevo scritto un decalogo di tutte le cose che non si dovevano dire e fare e avevo disposto che fosse inserito in ogni rubrica telefonica interna, una per ogni dipendente e socio. Non accettavo assolutamente che nei reparti software, fra i programmatori che non avevano rapporti diretti con il cliente finale, si rispondesse, in prima battuta, ad ogni nuova richiesta: “Non serve a niente...non si può fare”.

Per i commercialisti, che nel tempo hanno memorizzato nei loro computer una moltitudine di dati e di norme fiscali, anche un vecchio software, scritto con vecchie tecnologie, poteva andare bene. Non era lo stesso per il settore aziendale dove l’innovazione tecnologica ricopriva, e ricopre tuttora, un ruolo fondamentale.

Dovevamo assolutamente rinnovare i prodotti.

Dopo aver avuto diversi incontri con Microsoft ed altri produttori, una mattina, in viaggio per Roma per incontrare i dirigenti della Buffetti, con cui avevo una trattativa commerciale in corso, io e Michele Colavita, responsabile software della sede di Campobasso, prendemmo la decisione di riscrivere il nuovo applicativo aziendale utilizzando i prodotti della Microsoft.

La decisione fu presa all'inizio del 1997; in concomitanza, decidemmo per l'assunzione di un manager a cui fu data la responsabilità dello sviluppo software. Prima di accettare l'incarico, gli era stata data la possibilità di conoscere l'ambiente di lavoro, di confrontarsi con le varie problematiche e con le persone componenti la struttura. Emersero delle criticità nello sviluppo dei prodotti e nei reparti di assistenza e trovò che il rapporto interpersonale tra i soci e i dirigenti fosse da puntualizzare.

Ad Alberto Romeo accadde di dover ascoltare lamentele e aspettative mancate. Lui era il responsabile dei sistemi informativi della Migliarini di Ancona. Quando venne acquisita dalla Rinascente, gli proposi di venire a lavorare in Teamsystem.

L'accordo iniziale di consulenza si trasformò ben presto in una regolare assunzione e venne a fare il dirigente in Teamsystem.

Non ebbe da subito vita facile per almeno due ragioni. La prima: come dirigente avrebbe dovuto coordinare l'attività dei soci che occupavano i posti chiave i quali, pur avendo espresso parere favorevole alla sua assunzione, non lo vedevano di buon occhio. La difficoltà del suo inserimento tecnico fu la seconda ragione. L'introduzione di un nuovo responsabile in strutture collaudate è sempre un compito molto delicato. Chi arriva deve mantenere un atteggiamento umile e avere il desiderio e la costanza di voler capire le dinamiche aziendali prima di azzardare qualsiasi tipo di proposta. Allo stesso modo, i collaboratori che stanno all'interno devono saper accogliere la novità con grande apertura mentale per favorire l'inserimento del nuovo arrivato. Alberto Romeo non durò molto in Teamsystem. Se ne andò,

disse, per colpa mia.

Ho sempre cercato di instaurare dei rapporti diretti con i miei collaboratori perché credo che una sana collaborazione nasca sempre da un franco confronto personale. Ascoltare le ragioni e discuterne di persona per me è molto importante. Non trovo soddisfacente ricevere voluminose relazioni scritte, e-mail, riguardo argomenti o decisioni da prendere; necessitavo di uno scambio diretto e personale. Le idee vanno valutate, considerate, discusse, fino alla decisione finale.

Alberto non aveva questo tipo di metodo, al confronto personale preferiva comunicare attraverso lunghe relazioni che mi indisponavano.

Restò in azienda circa otto mesi, il rapporto si interruppe per una questione di forma. Un giorno che mi trovavo in Ancona, feci quello che facevo spesso, telefonai in azienda, con la scusa di aver bisogno di qualcosa, per controllare l'efficienza e i tempi delle risposte telefoniche.

Internet non aveva ancora avuto la grande diffusione che ha al giorno d'oggi. L'assistenza era soprattutto telefonica.

Avevamo un call center con venticinque linee telefoniche e, talvolta, accadeva che ci fossero lunghe attese al centralino per l'assistenza; ogni tanto, mi preoccupavo di verificare i tempi di risposta.

Quella mattina, dopo ripetuti squilli, la linea cadde per mancata risposta. Riprovai a comporre il numero dopo cinque minuti, la linea cadde nuovamente per mancata risposta.

Questo mi fece imbestialire. Quando rientrai in azienda me la presi con il personale del centralino. Mi spiegarono che le telefonate passavano da loro e che controllavano lo stato delle linee, prima di inviare le chiamate ai reparti. Se le linee interne erano occupate, era impossibile continuare ad inoltrare delle nuove chiamate; se c'erano già dei clienti in attesa, era inutile rispondere ad altri.

Mi proposi di effettuare un richiamo ai vari reparti, cosa che le ragazze del centralino non avrebbero potuto fare. Approfittai di una riunione che avevamo in programma nel pomeriggio con i

soci e con Alberto Romeo. La riunione era stata decisa per discutere alcuni problemi organizzativi; a questo proposito, si sarebbe discusso anche dei problemi riscontrati nell'inserimento del nuovo manager. Cercavo di capire quali fossero i veri problemi per tentare di risolverli insieme.

Inizì la riunione. Non riuscivo a togliermi dalla testa quelle due telefonate mancate del mattino e, quindi, attaccai con una pesante ramanzina per tutti. Quando tentai di proseguire con l'ordine del giorno, Alberto Romeo, che la prese come una questione personale, intervenne dicendo che le riunioni non si facevano in quel modo, che se dovevo fare una riunione, prima dovevo discuterne i contenuti con lui e poi con gli altri.

Spiegai ad Alberto che non intendevo fargli un affronto personale, che non si trattava di tenere le riunioni in un modo piuttosto che in un altro. Volevo capire, con tutti presenti, quali fossero i reali problemi che creavano distonia fra loro. Questo mio intervento lo irritò e io finì con il rispondergli:

“Va bene, se non ti piace come si fanno le riunioni, mi dispiace, io sono abituato a farle così, se non sei d'accordo, vai pure via”. Se ne andò e quello fu il suo ultimo giorno in Teamsystem. Iniziò una piccola battaglia legale perché mi accusò di averlo costretto alle dimissioni: tutto si risolse in modo civile. Qualche anno dopo ci rivedemmo e il sentimento di stima reciproca non era assolutamente cambiato.

Entrare a far parte della squadra di comando di un'azienda dinamica, come lo era Teamsystem, era come salire su un treno in corsa, o ci riesci o vieni travolto. E' più semplice introdursi in un'azienda dall'andamento stazionario, si ha più tempo a disposizione per l'inserimento.

Teamsystem era in continuo movimento, in venti anni aveva compiuto una crescita vertiginosa e per entrare a farne parte bisognava avere adeguate competenze e affrontare il lavoro con spirito di sacrificio e grande umiltà.

Avevamo scelto Microsoft per rinnovare i nostri prodotti. Per realizzare un nuovo reparto non potevamo servirci del personale presente in azienda perché era già impegnato con la

manutenzione e lo sviluppo dei vecchi programmi. Sentivo che nessuno dei tecnici credeva nella realizzazione di questo nuovo progetto.

Avremmo dovuto fare un salto di qualità importante producendo nuove idee, nuove soluzioni. Per mettere in piedi il reparto che si occupasse della costruzione del nuovo prodotto, con nuovi linguaggi e nuovi strumenti, la prima difficoltà fu quella di trovare un capo, qualcuno che avesse le competenze necessarie per coordinare il nuovo gruppo.

Durante le mie ricerche, mi arrivò il nome di Hadel Asanin, un giordano che aveva studiato ad Ancona e che aveva maturato le prime esperienze lavorative presso la ditta Genesys HS, storico concorrente della zona di Ancona. Conosceva le problematiche gestionali e i database, i nuovi linguaggi con tecnologie ad oggetto.

In seguito ad un ridimensionamento della Genesys HS, andò a lavorare alla Esa di Rimini. Lo conobbi quando faceva la spola fra Senigallia, dove aveva la famiglia, e la Romagna.

Ero piuttosto interessato ad averlo in azienda, possedeva le conoscenze e le capacità adatte per la realizzazione del nuovo progetto.

Per circa tre mesi ci incontrammo a Senigallia, dove rientrava tutte le sere verso le venti e trenta. Sera dopo sera, incontro dopo incontro, facevo dei passi avanti nella trattativa. Alla fine, accettò di venire in Teamsystem e fu creato il nuovo reparto nel quale vennero inserite anche alcune persone che non si trovavano bene in altri reparti. In seguito, furono assunti alcuni ex colleghi di Hadel e, quando il gruppo fu al completo, partimmo. Il progetto, che prevedeva la realizzazione di un software aziendale, prese il nome di Gamma Enterprise. Fu possibile realizzarlo grazie alla costanza e alla determinazione profuse nel formare un gruppo di lavoro motivato e competente. Tuttora, Hadel è il responsabile tecnico del prodotto che, nel frattempo, è stato completato con successo. Colavita coordinò l'intero progetto dal punto di vista applicativo. Cercai di coinvolgere i collaboratori di Senigallia, coordinati da Piantini,

che seguivano i prodotti per i commercialisti e il team di Pesaro, con Vagnarelli in testa, che seguiva l'aziendale.

In quell'anno acquisimmo il controllo di Sisteda, nostro concorrente nella zona di Ancona. Proponevano "Xenia", un software interessante e dai grandi contenuti, che non aveva avuto la stessa diffusione dei nostri prodotti.

L'ingresso di Teamsystem nella loro società aveva lo scopo di aiutarli a diffondere a livello nazionale il loro pacchetto gestionale.

Acquisimmo il cinquantasette per cento di Sisteda e, con quest'operazione, avevo aggiunto un paio di punti a mio favore. Avevo tolto dal mercato un concorrente diretto e, allo stesso tempo, avevo ottenuto un'interessante apertura sulla piazza di Ancona. Corrado Orsetti, uno dei soci fondatori di Sisteda nonché presidente del consiglio di amministrazione, se ne andò via quando prendemmo il controllo dell'azienda. Luigi Innocenzi, il responsabile tecnico, rimase. Su di lui puntai molto per veder crescere le attività dell'azienda.

Quando ero in Iterby, nel 1978, avevo avuto modo di lavorare con questi ex colleghi dell'Olivetti.

Fondavano in quel momento Sisteda e avevano necessità di arredare gli uffici appena acquistati. In qualità di responsabile commerciale Iterby, fui io ad occuparmene e arredarono gli uffici con i nostri mobili.

Nel 1979, quando mi misi in proprio con Teamsystem, dimenticando che ero stato un loro collega, nelle trattative con i clienti che ci vedevano in concorrenza, commentavano:

"Ma cosa volete, ma cosa ne capisce questo di computer che fino l'anno scorso vendeva i mobili".

Non nascondo che aver rilevato la maggioranza di Sisteda mi faceva sentire sollevato da una specie di antipatia che avevo nei loro confronti, percepivo quest'acquisto come una sorta di rivincita.

Teamsystem procedeva, cresceva senza che io riuscissi a comunicare ai miei colleghi, in particolare a Piantini, l'importanza di avere in società un azionista di riferimento forte

e una continuità nella leadership. Aveva otto anni meno di me e prevedevo che in futuro avrebbe diretto l'azienda al posto mio. Fra il 1997 e il 1998 accaddero molte cose importanti e tutte le iniziative intraprese davano risultati positivi, tuttavia, non ero soddisfatto, non mi sentivo in pace, mi mancava la certezza del futuro.

In qualunque modo, se fossi mancato, l'azienda si sarebbe divisa in mille rivoli, in tanti gruppi. Avevo bisogno di trovare una soluzione a questo mio dilemma, Teamsystem doveva essere unita, doveva proseguire a crescere anche senza di me. Con l'inserimento di nuovi manager e con l'introduzione di una forma societaria più forte, un azionista di riferimento che controllasse la maggioranza, si sarebbero potuti risolvere tutti i problemi.

Nei primissimi mesi del 1999 un Fondo di investimento estero iniziò a manifestarci il suo interesse.

XXVIII

Eravamo diventati una solida realtà. Stavamo crescendo e bisognava porre le basi per un ulteriore sviluppo; inoltre, il mondo dell'informatica, dai nostri esordi fino allora, era cambiato e stava cambiando in continuazione. Il progresso tecnologico non andava sottovalutato. Eravamo stati dei pionieri e avevamo vissuto momenti esaltanti ma il mercato andava affrontato sviluppando nuove idee più adeguate ai tempi. I prezzi dei computer diminuivano e, di conseguenza, anche quelli dei software applicativi e dei servizi. Pensavo che se non ci fossimo adeguati velocemente a questo delicato passaggio, avremmo potuto risentirne pesantemente. Ritenni che fosse giunto il momento di ristrutturare e pianificare le attività dell'azienda.

Già dalla fine del '96 avevo elaborato un progetto che presentai il 28 dicembre 1996 durante un consiglio d'amministrazione della società.

Rammento che, verso le ore 19.00, presi la parola. Non ero mai stato tanto determinato come in quel momento. Occorreva essere molto propositivi per far fronte alle esigenze di quel mercato in evoluzione e, come da verbale, dissi:

“La tigre per essere cavalcata deve essere domata e così è per il mercato che per essere cavalcato necessita di alleanze e collaborazioni forti e non di scorporazioni o scissioni che inevitabilmente ne indeboliscono le potenzialità. Un altro elemento indispensabile per essere attori e non semplici comparse è il bagaglio culturale e tecnico che ogni singolo componente sarà in grado di esprimere all'interno della struttura, da qui fino ai prossimi 5-10 anni.

Disperdere queste conoscenze senza aver tentato prima di aggregarle e di razionalizzarle, sarebbe pura follia...”

Avevo notato, in generale, una poca chiarezza di idee, c'erano fra noi soci alcuni contrasti da superare. Eravamo stati colti di sorpresa da quell'evoluzione rapida e improvvisa delle attività.

Cosa fare, come fare e come andare avanti erano questioni che andavano affrontate con spirito di gruppo. Occorreva che ognuno di noi comprendesse a fondo i propri doveri e che dedicasse il proprio impegno e le proprie capacità alla crescita del gruppo. Solo così avremmo potuto progredire a nostra volta. Nel progetto, approvato all'unanimità dai soci, si analizzavano le potenzialità dell'azienda, il mercato, i possibili sviluppi futuri e veniva definito un puntuale organigramma aziendale.

Iniziammo subito ad operare secondo quello che si era deliberato.

Sapevamo che ci sarebbe voluto molto tempo, impegno e tanta volontà e dedizione; l'obiettivo era di raggiungere lo scopo nel giro di qualche anno, i primi risultati non sarebbero arrivati prima della fine del 1998.

Passavano i mesi e, purtroppo, i segni di un cambiamento più o meno rapido, non si vedevano affatto.

I manager dell'azienda, proprietari di piccole quote, si scontravano spesso con la logicità del lavoro. Non sempre la "proprietà" trovava soluzioni logiche o prendeva decisioni coerenti, soprattutto a causa di una limitata visione delle attività aziendali.

I proprietari di piccole quote tendevano sempre di più a guardare il proprio orticello mentre per prendere delle decisioni forti bisognava essere più decisi e avere una visione più ampia. Quello che si era deliberato e scritto in quel consiglio di amministrazione era rimasto sulla carta. L'inserimento dei nuovi manager era fallito miseramente e l'andamento generale rimaneva invariato.

C'erano difficoltà di comunicazione e, per me, il compito diventava sempre più difficile. Mi sarebbero occorse energie superiori alla mia portata che in quel momento non avevo. Avrei dovuto intervenire imponendo di nuovo la mia presenza ma questa non mi sembrò la soluzione migliore, sentivo il bisogno di allargare la squadra.

Agli inizi del 1999 mi chiamò il presidente del collegio sindacale di Teamsystem, il dottor Achille Marchionni.

Anche se con il passare del tempo mi sono fatto un'idea completamente diversa, le cose andarono così.

Durante uno dei suoi viaggi a Milano, Achille aveva incontrato il consulente di un Fondo di investimento, con cui, in precedenza, aveva avuto dei rapporti di affari, e questo gli chiese se conosceva una certa Teamsystem che si occupava di software, lui rispose:

“Caspita! E' mia cliente!”

Fu proprio il dottor Marchionni a chiedermi se eravamo disposti a vendere, informandomi che c'era un Fondo inglese interessato a noi. Avrebbero voluto acquistare il pacchetto di controllo dell'azienda con l'intento di aiutarci a crescere e portarci in Borsa. Capì in un momento in cui gli sforzi che stavamo facendo, dal punto di vista tecnico, per crescere da soli non davano, concretamente, i risultati che mi aspettavo.

Qualunque decisione ci fosse da prendere andava a scontrarsi con gli interessi dei vari responsabili e creava scompiglio. Chi aveva anche un solo due per cento delle quote era sovrano del proprio reparto e, per qualsiasi decisione, diventava qualcuno con cui bisognava trattare.

Non c'era una volontà forte e, soprattutto, non veniva espressa a livello del capitale aziendale. Io e Piantini, i due soci di maggioranza, avevamo visioni del mercato completamente diverse, proponevamo soluzioni aziendali concettualmente distanti. Non riuscivamo a sommare le nostre potenzialità come avrei voluto, come speravo.

Il Fondo che in quel momento ci proponeva di acquistare il cinquantuno per cento dell'azienda, era una possibilità concreta. Avremmo incassato, immediatamente e per contanti, i frutti del lavoro svolto in quegli anni. Avremmo avuto una proprietà forte e l'ingresso di nuovi manager. Teoricamente, l'offerta fatta da quel Fondo rispondeva alle esigenze del nostro progetto, lo completava. Grazie all'ingresso di una proprietà forte che avrebbe preso, inevitabilmente, delle decisioni forti, la Teamsystem sarebbe potuta entrare nel mercato azionario con la quotazione in Borsa e strutturarsi per una ulteriore crescita. Era

il periodo in cui la new-economy sorprende il mercato, le quotazioni delle aziende che si occupavano di software e di internet salivano velocemente di valore.

Personalmente attratto dall'idea di creare una struttura forte, convinti tutti dal miraggio del mercato azionario, accettammo di approfondire il discorso con il Fondo in questione.

Ebbi un primo incontro con l'ingegner Massimo Grasselli, il rappresentante per l'Italia del Fondo che aveva sede a Londra e che stava ancora raccogliendo i soldi per la sua effettiva costituzione: in seguito si sarebbe chiamato Palamon. Si espresse da subito con parole di miele che, più o meno, suonavano così:

“Insieme possiamo fare tante cose, noi vi aiuteremo a crescere, siamo strutturati, abbiamo le capacità manageriali, capacità di ricerca del personale, vi aiuteremo a quotarvi sul mercato azionario; una volta raggiunto lo scopo, vi rivendiamo le azioni e, così, riprenderete il controllo della vostra società.

Con il senno del poi, oggi dico che, un po' da ingenuo, da colui che non capisce gli interessi che ci possono essere dietro i movimenti per le quote, le azioni, credetti a tutto. Ero convinto che un'azienda si gestisse con le capacità professionali e manageriali delle singole persone. Forse è così per un gruppo di lavoro ristretto ma non lo è più per una realtà dove gli interessi economici sono rilevanti: spesso questi prevalgono su tutto.

A chi crea un'azienda dal nulla, con caparbia e dedizione come ho fatto io, resta difficile pensare a qualcuno meno coinvolto alla guida del proprio gruppo, a qualcuno interessato esclusivamente al ritorno economico o allo sfruttamento delle situazioni.

Ascoltai attentamente, tenni un atteggiamento distaccato. Non avevo l'interesse di vendere l'azienda, desideravo semplicemente ristrutturarla e, per arrivare a vendere la maggioranza, avrei dovuto vederci grossi vantaggi.

Dopo aver ascoltato la proposta di Grasselli, sparai una cifra esorbitante e aggiunsi che non ero disposto a trattare e che, se la volevano, dovevano acquistarla a quel prezzo. Non mi parvero

affatto intimiditi e, a quel punto, l'affare poteva diventare interessante. Iniziò la trattativa. Grasselli mi presentò uno dei due fondatori del Fondo, Micheal Hoffman, che era anche l'esperto delle attività di marketing. In realtà era molto bravo a relazionarsi con le molte conoscenze che aveva ad alto livello, in ambito internazionale; non ricordo in lui spiccate capacità di nessun altro tipo, diverse da queste. Come Grasselli, manifestò un'impressione positiva del nostro gruppo.

Trascorsero alcuni mesi, ci incontrammo in diverse occasioni tanto per mantenere vivo il rapporto. Conobbi in seguito Louis Elson, il vero responsabile del Fondo, giovanissimo, un tipo alla Bill Gates con tanti titoli universitari e con una grande determinazione. Nonostante fossi più grande d'età, inizialmente pensavo che da lui avrei potuto imparare molte cose anche se, in seguito, mi dovetti ricredere. Dalla sua bocca la verità usciva a più riprese, aveva una elevata disponibilità economica che sfruttava senza esitazione. Prima illudeva, poi ci ripensava, prima concedeva poi ritrattava fino al raggiungimento del suo obiettivo. Lasciava tutti nel torpore delle illusioni non raccontando mai le cose come realmente stavano.

Fra noi ci fu un feeling immediato, credetti che fosse vera intesa ma per come si comportò in seguito capii che faceva parte del gioco anche quell'atteggiamento iniziale. Era un sentimento effimero tutto a suo uso e consumo.

Non si sognò lontanamente di dirmi che la loro intenzione era quella di utilizzarmi, di farmi fare l'amministratore delegato per qualche anno, per poi disporre liberamente della società. Avrebbe dovuto dirmi:

“Fammi avere la maggioranza che poi ci pensiamo noi a comandare”.

Questo non lo disse perché sapeva che non avrei mai accettato ma, forse, dovevo essere io a capirlo.

Nella trattativa, che andò avanti fra alti e bassi per circa un anno, eravamo assistiti dal dottor Achille Marchionni, coadiuvato dal dottor Roberto Ranocchi, il commercialista che ci aveva seguiti fin dalla costituzione della società.

Gli esponenti del Fondo Palamon erano molto abili nelle relazioni interpersonali e, naturalmente, si crearono grandi aspettative di vendita su tutti i soci.

In qualità di presidente dovetti far presente a tutti le questioni, mano a mano che le proposte diventavano sempre più concrete. Il giorno in cui li riunii per illustrare l'esito del mio primo incontro con Grasselli avevano gli occhi che brillavano. Avrebbero incassato tutti tanti soldi e avrebbero potuto continuare a lavorare da dipendenti.

Parlai con loro in maniera vaga, ipotizzando una certa cifra senza dire quello che avevo realmente chiesto a Grasselli. I soci diedero subito parere favorevole per la vendita ad una cifra molto più bassa di quella che avevo avanzato e che avremmo incassato in seguito.

Avrei potuto cogliere per me quell'occasione, acquistare per un quarto dell'importo che avevo inizialmente richiesto al Fondo, comprare immediatamente le quote di coloro che volevano vendere e diventare il socio di maggioranza.

Avrei potuto fare tante cose che non ho fatto. I soci di Teamsystem facevano parte della mia famiglia. Perché avrei dovuto ingannarli?

In periodi precedenti, più di una volta chiesi a Piantini se volesse comprare, insieme a me, le quote degli altri soci. Pareva che tergiversasse ogni volta:

“Ma no...ma vediamo...ma...”

Non arrivavamo mai neppure a finire di parlarne.

Avrei voluto l'azienda in mano a poche persone, solo questo. I piccoli soci per mantenere il potere acquisito contrastavano ogni decisione che avrebbe modificato il loro stato di fatto fino al punto di diventare un ostacolo per la crescita dell'azienda. Non si poteva emarginare nessun responsabile di settore, tutti dovevano dire la loro e le cose procedevano a rilento. Ci furono dei momenti in cui arrivai a non chiedere più nulla a nessuno e a dire:

“Si fa così e basta”.

Chi ha il compito di condurre un pullman deve guidare; se

dovesse dare ascolto a tutte le richieste dei passeggeri, sbanderebbe continuamente andando inevitabilmente fuori strada. Dovevo guidare e stare attento a farlo bene. Pensavo che se alla fine dell'anno i soci avessero avuto qualcosa da ridire, avrebbero potuto eleggere qualcun altro alla direzione dell'azienda. Prendevano una grande quantità di soldi e il mio operato, a fine anno, andava sempre bene, le attese di tutti erano soddisfatte.

Come un padre di famiglia, ingenuamente e forse in maniera superficiale, ero orgoglioso di pensare che ognuno di loro avrebbe guadagnato una somma considerevole grazie alla mia visione commerciale e strategica delle attività del gruppo. Se avessimo venduto l'azienda per cinquanta miliardi, chi aveva solo il tre per cento avrebbe intascato un miliardo e mezzo che, nel 1999, era una somma sufficiente per comperare quattro appartamenti di buon livello.

Non mi sarei mai sbarazzato di quei soci che, da tempo, pensavano che tutto quello che stavo facendo lo facevo solo per me, che ero un accentratore o un dittatore. Avevo sempre agito e agivo per il benessere di ognuno e, ora che lo scopo sembrava raggiunto, come in una grande famiglia, tutti dovevano goderne. In cassa l'azienda aveva una gran disponibilità di denaro e questo ci permetteva di affrontare con serenità il futuro. Gli stipendi dei soci dipendenti erano ben poca cosa rispetto agli utili che annualmente venivano distribuiti.

Alle origini di Teamsystem scelsi di dividere le mie quote con gli altri, essenzialmente per coinvolgerli, per legarli maggiormente e, anche se il mio operato poteva apparire egoistico, pensavo esclusivamente allo sviluppo del gruppo anche in quest'occasione di vendita nella quale dovevo ricoinvolgere inevitabilmente tutti.

Per ottenere risultati rilevanti avevo agito mettendo insieme e trattenendo le competenze e le energie di ognuno, come avviene per le famiglie patriarcali e per i team sportivi. Avevo fallito?

Gli ex soci, oggi, potrebbero ancora contestare che non davo spazio, che era difficile seguirmi. Ma se le cose non le avessi

fatte in quel modo, oggi molti di loro vivrebbero una condizione diversa, forse meno agiata.

Le singole risorse, disunite com'erano, non avrebbero portato a termine nessun progetto, non sarebbero giunte ad alcun risultato. Tolte poche persone, sempre le stesse, gli altri lavoravano solo per il proprio tornaconto.

Illuso dal miraggio della ristrutturazione, accettai di proseguire quella trattativa con il Fondo inglese.

Avrei potuto far crescere l'azienda, consolidarla, farla diventare più grande. Sarei rientrato, insieme ai miei soci, degli investimenti fatti, ci saremmo quotati in Borsa, avremmo ripreso il controllo dell'azienda.

Il Fondo era ricchissimo e si era costituito grazie ad investitori istituzionali che agivano secondo logiche finanziarie mentre io agivo per logiche industriali. La trattativa andò avanti anche durante il periodo estivo. Lo Stato italiano, in quel momento, aveva introdotto una legge che dava la possibilità di affrancare il plusvalore delle quote societarie detenute dalle persone fisiche in caso di successiva vendita. Attraverso una perizia giurata di stima della società, il singolo socio aveva l'opportunità di affrancare il plusvalore delle quote sociali mediante il pagamento, in luogo della tassazione ordinaria, di un'imposta sostitutiva molto vantaggiosa. Anche questa fu una decisione difficile da prendere perché c'erano tanti soldi da anticipare per il pagamento delle imposte e le trattative con il Fondo non erano ancora concluse.

Ero sotto pressione, disturbato dal susseguirsi rapido degli eventi e dalle molte aspettative, era diventato difficile prendere delle decisioni serene, razionali. Il giorno prima della vigilia di Natale del 1999, come non fosse stato sufficiente, arrivò la Guardia di Finanza per un controllo fiscale. Si fermarono da noi sei mesi.

XXIX

Erano circa le nove e mezza del mattino, mi trovavo nel laboratorio di assistenza tecnica degli uffici di Pesaro quando la segretaria d'allora, Patrizia, entrò accompagnata da un signore; non ci misi molto a capire che era un militare in borghese della Guardia di Finanza. Mi chiese di seguirlo dal comandante. Fu così che mi resi conto che eravamo stati letteralmente circondati dai finanziari, tutti rigorosamente in borghese. Erano lì per un'ispezione.

Dal piano terra in su, avevano preso possesso dei vari uffici. A mia insaputa avveniva la stessa cosa sia nella sede di Senigallia sia a Villa Matarazzo. Non mi sentivo assolutamente a mio agio. Il comandante mi pareva usasse toni un po' forti mentre i finanziari mettevano le mani ovunque, aprivano ogni cassetto; il clima era inquisitorio, era proprio il caso di dire che eravamo prigionieri a casa nostra. Ad un certo punto, innervosito da quel modo di fare, staccai dalla cintura dei pantaloni il moschettone dove c'erano le chiavi degli uffici, andai dal comandante e gli dissi:

“Ascolti, faccia così, invece di far tutto ‘sto baccano, prenda le chiavi, apra e chiuda lei che io vado a casa”.

L'atteggiamento cambiò, ci capimmo e, quando il clima fu più disteso, ci chiesero i documenti contabili. Non li tenevamo nella sede di Pesaro, erano nella sede di Senigallia.

Ci fu un po' di scompiglio, il comandante e i suoi più stretti collaboratori dovettero spostarsi a Senigallia per recuperare quello che cercavano. Una volta arrivati a destinazione, entrarono in tutte le stanze, presero ogni raccoglitore, ogni documento e foglietto contabile fino all'ultimo pezzo di carta e con tutto quel materiale occuparono la sala corsi che si trovava al pianterreno. Nel pomeriggio, quando mi recai a Senigallia, li pregai con fermezza di liberare quell'aula perché veniva utilizzata per i corsi e gli assegnai una stanza al piano superiore. Furono concilianti, presero ogni cosa e si trasferirono.

Riempirono la stanza con tutti i documenti requisiti, ammassarono ogni cosa, chiusero la porta, misero i sigilli e se ne andarono.

Ci saremmo rivisti dopo le feste di Natale.

Non presi decisamente bene quella visita fatta il 23 dicembre. Avrebbero potuto venire il 7 gennaio ma avevano preferito anticipare. Non lo dissero, ma fu come se avessero detto:

“Tanti auguri e buone feste, caro Ranocchi, ecco il nostro regalo”.

Avevamo sempre molto da fare ma, soprattutto a fine anno, l’attività diventava frenetica per le operazioni di chiusura e per gli impegni del nuovo anno che riguardavano i contratti d’assistenza, la fatturazione dei canoni e altri di uguale importanza. Quella situazione, in quel particolare momento, creava ulteriori difficoltà.

Dall’inizio dell’anno, i finanzieri in borghese presero a farci visita regolarmente quasi ogni giorno. A bordo di un’auto ordinaria raggiungevano la sede di Senigallia per verificare i vari documenti. Ogni tanto, veniva anche il comandante a farci visita. Come temevo, l’attività dell’azienda fu disturbata per molto tempo.

Avevamo delegato il ragioniere dell’amministrazione, Alessandrini, a controfirmare i verbali che ci facevano giornalmente.

I finanzieri furono molto abili dal punto di vista investigativo a trovare le notizie di loro interesse, scavando e cercando ovunque, anche nei modi più impensati. Dolci, con il sorriso sulle labbra, confidenziali, amichevoli con tutti, per ottenere qualcosa che “solo a me puoi dirlo”. Così si rapportarono con i dipendenti e con i soci, usando tutte le buone maniere a loro disposizione. Il modo con cui si proponevano creava su molti una notevole tensione.

I dipendenti, quanto i soci, non si rendevano conto che per ogni notiziola detta questi ci potevano ricamare sopra. Ogni battuta scambiata amichevolmente con il sorriso sulle labbra sarebbe potuta diventare una pagina di verbale.

Non avevamo niente da nascondere, pensavo, non c'era niente che non fosse regolare. Per la qualità del prodotto che trattavamo, sarebbe stato impossibile fare qualcosa di irregolare. Tutti i clienti richiedevano le fatture, l'azienda era florida, pagavamo le tasse puntualmente. A mio avviso, ci avrebbero potuto contestare solo qualche spesa messa in deduzione in maniera impropria, magari una di rappresentanza registrata in contabilità in modo non corretto. Forse avrebbero potuto trovare qualcosa di non chiaro nella documentazione di chissà quale delle nostre sponsorizzazioni o di chissà quale elargizione non imputata correttamente. Poche cose, solo qualche spesa non deducibile al cento per cento, qualche timbro mancante sulle schede carburanti. Questo pensavo ed erano pensieri in più che disturbavano la mia mente mentre le trattative con il Fondo andavano avanti.

Il 14 febbraio 2000, con tanto di Guardia di Finanza in casa, sottoscrivemmo un contratto preliminare con il Fondo. I rappresentanti del Fondo, in gran parte americani, erano abituati a vedere il Fisco agire diversamente. Dalle loro parti non è usuale assistere a tutto quello spiegamento di forze; quando il Fisco si muove ha già la certezza dell'evasione fiscale che viene puntualmente sanzionata. Per loro quella situazione era inconcepibile ed inquietante ma, se erano lì a firmare quel contratto, non si sentivano poi tanto preoccupati.

Interessati all'acquisto dell'azienda, qualche mese prima dell'arrivo della Guardia di Finanza, si erano accertati che tutto fosse in regola, per questo avevano incaricato per diverso tempo la PriceWaterHouse Coopers, una società di revisione per la certificazione delle nostre attività. Avevano effettuato una due diligence sulle attività della società e del gruppo.

Nel giro di tre mesi Teamsystem era stata letteralmente passata al setaccio, prima dagli uni e poi dagli altri, ogni singolo ufficio era stato minuziosamente controllato insieme alla documentazione contenuta. C'era una grande confusione, le stanze lungo i corridoi erano lo specchio esatto di quel disordine che iniziava ad affollare anche la mia mente. Mi era impossibile

ragionare lucidamente, prendere delle decisioni serene era sempre più difficile.

Palamon era la soluzione attesa, avremmo quotato l'azienda e migliorato le nostre prestazioni. Non distinguevo più il miraggio dalla realtà, procedevo assetato nella direzione di quella fonte mentre, come stretto fra due fuochi, prima la PriceWaterHouse Coopers, poi la Guardia di Finanza, mi confondevano ulteriormente le idee. Commisi troppi errori in quel periodo.

Nel contratto, che sottoscrivemmo il giorno di San Valentino, erano previste una serie di condizioni che si sarebbero dovute verificare e senza le quali non avremmo operato la cessione delle quote. I soci di minoranza avrebbero detenuto il quarantanove per cento dell'azienda, il cinquantuno per cento sarebbe toccato al Fondo Palamon. Non feci alcun patto fra i soci di minoranza e lasciai che ognuno restasse proprietario delle proprie azioni e che fosse libero di gestirle. Questo fu un errore imperdonabile. Il cinquantuno per cento era in mano a tante società che venivano rappresentate da un'unica entità, Palamon. Il quarantanove per cento restò suddiviso fra i diversi soci. A me spettò il venti per cento, Piantini ebbe il dieci per cento, gli altri rimasero proprietari di percentuali minori e, in questo modo, quella fetta di società che poteva essere veramente forte si indebolì ulteriormente, si polverizzò.

Stavo sostenendo un incontro di pugilato a mia insaputa, ero nel ring e lottavo strenuamente sfiancato dal bombardamento dei colpi che ricevevo da ogni lato. C'erano tensioni continue fra i soci che volevano vendere, l'organizzazione delle attività aziendali, il progetto del software Gamma Enterprise, le grandi aspettative, la gestione di Villa Matarazzo, l'arbitrato in corso con il progettista della Villa, la Guardia di Finanza, Palamon. Forse stancato da tutto questo, mi venne a mancare la sufficiente lucidità che occorreva per prendere decisioni importanti e non me lo perdono ancora. Non avevo il tempo di soffermarmi, di riossigenarmi e commisi l'errore di non creare un contenitore adeguato per quel quarantanove per cento lasciando ai singoli soci la gestione della propria quota. Pensavo che sarebbero

rimasti legati a me in virtù del lungo rapporto e dei vantaggi che ne avevano ricevuto. Ero il socio fondatore, avevo sempre ricevuto la responsabilità di portare avanti le iniziative ed ero convinto che tutti avrebbero riconosciuto, anche in futuro, gli sforzi che avevo fatto per l'azienda. Sbagliai grossolanamente, avrei dovuto concentrare quel quarantanove per cento in capo ad un'unica entità giuridica e poi assumerne il controllo. Sarei riuscito ad ottenere qualunque cosa dai miei soci perché erano ancora rispettosi del mio ruolo e coscienti del loro. Non feci nulla, incapace come ero di gestire quel tipo di situazione troppo stressante a livello emotivo, avrei dovuto capirlo e partire per una vacanza anche metaforica, avrei dovuto liberare la mia mente altrove invece di restare e decidere. Non ne ho avuto la forza, forse mi è mancato il coraggio, è subentrata la presunzione e ho preferito credere al "paese dei balocchi". Sarebbe stato troppo bello, avrei avuto tutto in poco tempo, compreso il riconoscimento dei miei soci, sarei stato ricambiato dell'investimento più grande, quello che avevo fatto sulle persone. La mia mente vacillava.

Le principali cause dell'incostanza dei sentimenti umani, per luogo comune, sono proprio date dal denaro e dal potere: anni di storia ci hanno insegnato che il diavolo è ricco, avido e malvagio. Davanti al potere dei soldi non c'è sentimento che tenga. Avrei dovuto avere maggior freddezza per portare avanti quell'azienda unanimemente riconosciuta come una creatura di Ranocchi. Se avessi tenuto unito quel quarantanove per cento, il Fondo non avrebbe potuto comportarsi come fece in seguito, non lo avrei permesso.

Un altro errore che commisi nella stipula del contratto fu di accettare la nomina di amministratore delegato per i primi due anni con la condizione di quotarsi in Borsa "possibilmente entro 18 mesi". Con la vendita, condotta in questo modo, penalizzai le persone che mi erano più vicine, coloro che di più credevano in me. Con la cessione del cinquantuno per cento, non solo tolsi la sicurezza a me ma pure a loro. Non consolidai la posizione di nessuno, neppure di mia figlia Giovanna che fu messa in

condizione di dare le dimissioni. Arturo De Maria, l'amministratore di Teamsystem Fabriano, pure lui amico e collega, con cui avevo intrapreso tante iniziative, restò fra quelli che avrebbero continuato il rapporto con Teamsystem in modo generico, come collaboratore o venditore. Non garantii il posto a coloro che maggiormente si erano impegnati per fare crescere l'azienda, avrei dovuto farlo.

Al contrario, garantii per quelli che non avevano nulla a che fare con la fatica sostenuta per la crescita ma avevano goduto degli innumerevoli successi.

Essere previdenti è una delle virtù necessarie per ottenere risultati buoni e duraturi. Non avrei potuto prevedere il futuro ma, in quel contesto, avrei dovuto prendere altre decisioni.

Era lecito pretendere un patto fra i soci di minoranza, era giusto che restassi come amministratore finché l'azienda non si fosse quotata in Borsa. Avrei dovuto stabilire che se non avessimo raggiunto la quotazione nei termini stabiliti, avrei potuto fare delle operazioni di riacquisto delle azioni.

Fu imperizia o un momento di vera confusione? Non stabilii una serie di condizioni, o di postille o di altro, a quel contratto perché ero profondamente convinto che avrei proseguito comunque a gestire l'azienda in maniera più strutturata ma con le stesse logiche. Mi fidavo troppo di me stesso, del mio pensiero, delle mie capacità, della lealtà dei miei soci.

Fu veramente un abbaglio. La stanchezza offuscò la mia capacità di giudizio che sotto stress produsse associazioni d'idee confuse, non lo riconobbi e sbagliai. La famiglia, l'unione, l'amore, la crescita, avevo mischiato tutto. Stavo esagerando, quella mia visione di famiglia allargata non era realizzabile in quel contesto. Teamsystem, per usare un termine molto diffuso nel gergo finanziario, era la cosiddetta "vacca da latte", pronta da mungere. Ancora oggi lo è.

Siglammo il contratto, nella splendida cornice di Villa Matarazzo, il giorno di San Valentino; pensavo, fra le altre cose, che per quella coincidenza saremmo stati inevitabilmente baciati dal Santo che rappresenta l'eterno amore. Mi sbagliavo.

Alla sera cenammo tutti insieme nel ristorante della Villa; era pieno di gente allegra e spensierata che festeggiava San Valentino, si respirava aria di gioia.

Un'apparenza che non aveva nulla di fondato, le cose non andarono come mi aspettavo o come immaginavo. La crescita organica dell'azienda, delle persone, dei soci, dei collaboratori, il nostro potenziamento sul mercato grazie alla creazione di nuovi prodotti, aspettavo di festeggiare questo. La grande festa che sognavo non seguì mai.

Il giorno seguente molti quotidiani riportarono la notizia del contratto che avevamo siglato con il Fondo inglese. I titoli scorrevano altisonanti, si leggevano cose del tipo:

“Teamsystem vola in Borsa”, “Ed ora parte il raggruppamento”, “Teamsystem vende ai fondi americani”, “Palamon il cinquantuno per cento...”

Tutto quello che era possibile dire di positivo su quell'operazione, fu detto nei giorni seguenti da molti giornalisti. Quel battage pubblicitario alimentò su molti di noi grandi sogni ed aspettative.

XXX

In quel contratto del 14 febbraio avevamo stabilito tutta una serie di operazioni che avremmo dovuto portare a termine con l'aiuto di Palamon. Prima di tutto iniziammo a dare corso all'accorpamento delle società di Fabriano e Campobasso, comprese nella cessione, affinché divenissero un'unica realtà. Ci occupammo di risolvere una serie di questioni di prioritaria importanza.

Ricoprivo le cariche di presidente del consiglio di amministrazione, direttore generale, direttore marketing e quella di direttore commerciale. Occorreva cercare altre persone cui poter assegnare alcuni di quei ruoli.

Nel periodo compreso fra il 14 febbraio e il 20 giugno, data del "closing", fummo impegnati nella ricerca di una figura idonea a ricoprire l'incarico di direttore tecnico del gruppo.

A Senigallia, per il settore fiscale, quella posizione era ricoperta da Piantini. A Pesaro, per il ramo aziendale, il direttore tecnico era Vagnarelli. A Campobasso, era Colavita che si occupava della parte gestionale aziendale per quanto concerneva il vecchio prodotto Gamma Plus e il nuovo prodotto Gamma Enterprise.

Per la carica di direttore tecnico del gruppo scelsi Colavita; la mia scelta non piacque e molti, compreso Piantini, la contestarono. Penso che Michele Colavita non fosse ritenuto idoneo perché aveva poca esperienza nel settore fiscale, inoltre era considerato un intruso perché proveniva da Campobasso. Una parte dei miei soci riteneva che avessi una preferenza per lui, che per un motivo o per un altro volessi privilegiarlo.

Ero convinto che occorresse una figura giovane, preparata e determinata: in Michele vedevo questo. Aveva quaranta anni, le sue capacità erano innegabili e le aveva dimostrate. Avevamo collaborato insieme operando con estrema sintonia su tutto. Eravamo d'accordo sugli obiettivi da raggiungere e sul modo per raggiungerli. Stimavo Michele Colavita, pensavo di avere

una buona intesa con lui. La mia scelta creò malumore ma, con i soldi che c'erano in ballo, i soci avrebbero accettato qualunque condizione e Colavita divenne il direttore tecnico del gruppo. Successivamente al "closing", cercammo di individuare le figure più idonee per ricoprire gli incarichi di direttore generale, direttore commerciale e direttore amministrativo. Ero io a dire l'ultima parola sull'idoneità dei candidati che Palamon selezionava. Pensavo che quelli della Palamon avessero maggiore esperienza nella ricerca del personale, quindi ero disponibile a quella cooperazione da cui avrei tratto sicuramente dei vantaggi.

Quelli della Palamon si affidarono a degli "head hunter", o cacciatori di teste, per cercare le persone di cui avevamo bisogno. Le parcelle per la selezione erano da capogiro.

Iniziosi la sfilata dei candidati dirigenti.

Avrei voluto che la figura del direttore commerciale vendite dirette fosse ricoperta da Piantini. Avrebbe potuto ricoprire quella figura con grande autorità. A mio parere, aveva un'innata predisposizione commerciale e, cosa non da poco, conosceva perfettamente il mercato dei commercialisti e dei consulenti del lavoro, dai quali era considerato una persona di grande competenza. Purtroppo fra noi c'era sempre meno intesa, Piantini trovava il modo di discutere su ogni cosa, non gli andava più bene niente, se era rosso lo voleva nero, se era nero lo voleva bianco, se era bianco, per lui doveva essere rosso. Qualunque mia proposta diventava un motivo di discussione.

Iniziammo a cercare i manager e non avevamo ancora definito la sua posizione. Colavita prese il posto di Piantini come responsabile tecnico di tutto il gruppo e lui, non avendo voluto assumersi nessuna responsabilità di rilievo, perse lentamente il suo potere. Fu una grave perdita. Il suo ritornello era diventato: "Fate le caselle, per me va bene tutto, mettetemi dove volete".

Trovavo questo suo atteggiamento assurdo; se Piantini avesse occupato un posto strategico in azienda, in caso di necessità avrei potuto contare su un forte alleato. Avremmo potuto, occupando entrambi una carica di rilievo, sostenerci a vicenda

in qualunque occasione.

Senza la sua disponibilità avevo meno possibilità di incidere sul futuro dell'azienda.

Come anticipato, il vero contratto di vendita, il cosiddetto "closing", lo concludemmo il 20 giugno 2000. Uniti, sorridenti e indaffarati, anche quella mattina c'eravamo tutti a Villa Matarazzo: i rappresentanti del Fondo, i nostri consulenti e quelli di Palamon, i soci, il notaio davanti al quale firmammo il passaggio delle azioni. A memoria fu scattata una fotografia che non venne affatto bene, per me quell'immagine sfuocata e scura resta ancora il primo segnale dell'errore che avevo appena commesso firmando.

Il futuro di Teamsystem non sarebbe stato chiaro come avevo previsto o come avevo sognato.

Palamon decise che della posizione di Piantini se ne sarebbe occupato il nuovo direttore generale. Vedere Piantini lentamente allontanarsi dalla vita aziendale attiva mi rendeva triste e mi creava insofferenza. Non volevo questo, avevamo fatto tanti sacrifici insieme e, dal mio punto di vista, avrebbe potuto ancora dare molto. Assistere, impotente, alla sua emarginazione dalla realtà che avevamo faticosamente creato, era difficile da sopportare.

Proseguì a visionare i dirigenti che cercavamo; quelli che ci venivano presentati dai cacciatori di teste il più delle volte erano da scartare, leggevo continuamente curriculum da buttare.

Cercavo persone giovani, motivate, in grado di far crescere l'azienda, ma quasi tutti gli aspiranti superavano i cinquant'anni. Venivano in Teamsystem prima di andare in pensione, con il solo miraggio della quotazione in Borsa ma questo non era il mio unico scopo. Volevo qualcuno giovane e concreto, che fosse intelligente ed energico. Sapevo, oramai, che nessuno, neppure tra le mie conoscenze, avrebbe potuto ricoprire quell'incarico.

Correttezza, rispetto delle persone, attenzione al cliente e attenzione al partner, questo era quanto chiedevo. Non mi interessava che ragionasse con la mia testa ma il fatto che

pensasse in questi termini per me era più che sufficiente.

Il cliente merita sempre rispetto, sia nella buona che nella cattiva sorte e, quando non è in grado di far fronte ai propri impegni, il fornitore ha l'obbligo morale di aiutarlo. In più di una occasione, con dei clienti in difficoltà, ho seguito questo mio modo di pensare senza mai pentirmi.

Le selezioni del personale andavano avanti e io non ero affatto soddisfatto.

Mi presentarono un possibile candidato alla direzione generale che veniva da un settore così lontano dal nostro che non sapeva neppure distinguere un software gestionale da un altro. Aveva lavorato diversi anni negli Stati Uniti e, secondo il parere dei responsabili del Fondo, aveva una notevole intelligenza per cui sarebbe stato adatto a ricoprire qualunque ruolo in qualsiasi settore.

Pranzammo insieme a Villa Matarazzo, lui aveva circa quarant'anni, un fare sbrigativo, tanto avventato che non ci mise molto a dirmi fuori dai denti:

“Ah, ma tanto questi qua del Fondo non capiscono un accidenti”.

Rimasi senza parole e pensai:

“Come? Questo si presenta così, si permette di fare questi apprezzamenti sul Fondo che è il maggiore azionista...a questo livello?”

Non lo ritenni la persona giusta per il ruolo di direttore generale. Nel frattempo cercavamo anche il direttore finanziario. Mi presentarono due persone e, tra queste, scelsi Vincenzo Ferrari, che ancora oggi ricopre la stessa carica: proveniva dalla Bonfiglioli Riduttori di Bologna.

Una persona dal grande tempismo, riesce sempre a stare dalla parte giusta, difficilmente prende decisioni impopolari. Lo trovai perfetto anche per il ruolo di direttore generale e un giorno glielo proposi:

“Fai tu il direttore generale, per me ne hai le capacità”.

Si rifiutò, disse che non era il caso.

Eravamo quasi arrivati a fine anno e, da febbraio, stavamo

ancora cercando il direttore generale che speravamo di trovare al più presto perché, da lì in poi, sarebbe partita la riorganizzazione aziendale.

Le persone che avevamo visionato non erano piaciute né a me né a Palamon e la selezione proseguì.

Mi vennero presentati ben presto altri due pretendenti a questo ruolo strategico. Avevano un curriculum brillante e per gli inglesi uno dei due sarebbe risultato certamente idoneo.

Il primo era un ingegnere, una persona imponente, alta quasi due metri. Pesava oltre il quintale, aveva un occhio storto e il suo aspetto era inquietante. Possedeva un'esperienza ventennale nel settore commerciale, era una persona dalle grandi capacità e le sue referenze apparivano davvero eccellenti. Rimasi favorevolmente colpito da questo primo incontro anche se immaginavo un direttore generale dalla presenza diversa.

Scegliere una persona adatta a ricoprire quel ruolo era difficile. Per me lo era ancora di più, avrei dovuto assumere qualcuno che sostenesse la mia idea aziendale, il mio modo di pensare e di fare business. Il secondo candidato, in questo caso con un leggero strabismo, era un giovane laureato in ingegneria, in quel momento direttore generale di una municipalizzata di Parma.

Era amico di uno dei partner di Palamon e del direttore finanziario che avevamo appena assunto. Accettando di incontrarlo e di assumerlo commisi un altro errore, forse quello più grave. Il direttore generale, il direttore finanziario e Palamon formarono così, in breve tempo, una coalizione forte. Di fatto, feci in modo che stringessero fra di loro quel patto che avrei dovuto creare io con Piantini e gli altri soci.

Giovane, ambizioso, aitante, laureato con lode. Aveva avuto una serie di esperienze lavorative negli Stati Uniti, trentasette anni e nel pieno vigore, era quello che cercavo.

Io e De Bernardis pranzammo insieme a Villa Matarazzo. Si presentò come il nipote di Calisto Tanzi. In realtà, la moglie di De Bernardis è una nipote acquisita di Tanzi. E' una Chiesi, e proviene da un'importante famiglia che opera nel settore farmaceutico: è la figlia del fratello della moglie di Tanzi.

Fu assunto e l'8 gennaio 2001, De Bernardis arrivò molto presto in ufficio a Senigallia. Mi disse che era stato in vacanza all'estero e che ancora faticava a riadattarsi al fuso orario.

Per Natale non ero andato in vacanza, ero rimasto al lavoro per preparare tutto per il suo arrivo. Mi ero occupato delle chiusure di fine anno e, sapendo che sarebbe arrivato il nuovo dirigente, volevo che tutto fosse in ordine, desideravo essere presente per dargli il benvenuto. Quando arrivò ero lì ad accoglierlo.

Avevamo assunto il direttore finanziario, il direttore generale, ora mancavano il direttore commerciale della rete diretta e quello della rete indiretta. Sarebbe stato compito del direttore generale cercare queste due persone.

Come amministratore delegato avevo il compito di disegnare le strategie che l'azienda avrebbe dovuto seguire.

XXXI

Avevo creduto così intensamente di poter far crescere l'azienda grazie all'ingresso del Fondo, che ritenni opportuno concedere la mia disponibilità a vendere una parte delle mie azioni ai nuovi dirigenti. Decisi di continuare a comportarmi come avevo sempre fatto. Io e Piantini avevamo ceduto ai collaboratori più stretti, a prezzi di realizzo, parte delle nostre quote per coinvolgerli maggiormente. Era stata una nostra scelta sin dall'inizio ed era risultata vincente.

La fiducia che riponevo nelle capacità del Fondo era smisurata e speravo così tanto nella concretizzazione dei nostri progetti che il mio interesse maggiore era rimasto quello di rafforzare la struttura organizzativa. Non era importante che possedessi tutte quelle azioni. Quel mio venti per cento doveva servire per dare dei riconoscimenti, per legare maggiormente le persone all'azienda.

Desideravo che il nuovo direttore generale si sentisse completamente integrato nella nostra realtà e, affinché fosse maggiormente incentivato a portare avanti quell'incarico, nel contratto d'assunzione che firmò, oltre a riconoscergli delle stock-option e a garantirgli uno stipendio faraonico, gli concessi personalmente il due per cento delle mie azioni, passando in tal modo dal venti al diciotto per cento. A poco a poco stavo lavorando a favore degli inglesi, senza rendermene conto stavo accrescendo sempre di più il loro potere.

Fra le condizioni poste nel contratto che avevamo firmato con Palamon, nel caso in cui l'azienda si fosse quotata in Borsa, c'era quella di riconoscere a tutti i dipendenti una stock-option del valore complessivo di cinque miliardi di lire. Suddivisa fra loro quella cifra non sarebbe stata una gran somma ma era un modo per ringraziarli della collaborazione e della fedeltà all'azienda, una maniera tangibile di riconoscere ad ognuno l'impegno messo nel lavoro.

Io e gli altri soci, inizialmente, avevamo deciso di distribuire i

cinque miliardi di lire direttamente ai dipendenti, poi Palamon ci convinse a riconoscerglieli come stock-option. Nel caso in cui ci fossimo quotati in Borsa, queste avrebbero prodotto una maggior redditività, avrebbero alimentato lo spirito di gruppo, sarebbero state un incentivo per continuare a lavorare con impegno non tradendo i valori e i principi basilari dell'azienda. Mi adoperai, subito dopo la sottoscrizione del contratto, perché quel patto di stock-option fosse rispettato. Il consiglio di amministrazione deliberò in quel senso diverse volte e in varie occasioni dovetti discutere con il Fondo il contenuto delle delibere scritte sui verbali, non c'era nessuna possibilità di dialogo neppure di fronte all'evidenza. Ritenevo che alcune cose dovessero essere chiarite e l'atteggiamento che assumevano non mi piaceva affatto.

Le delibere non ebbero seguito e le stock-option previste per i dipendenti non furono mai assegnate. Furono distribuite solo fra i manager neoassunti.

Quanto accadde mi imbarazzò notevolmente, quest'episodio contribuì a creare tensione fra me, i dirigenti e i rappresentanti del Fondo.

Avevamo annunciato con grande enfasi la notizia che i dipendenti avrebbero ricevuto delle stock-option come riconoscimento del contributo dato e il comportamento del Fondo, oltre che incoerente, iniziava ad apparirmi anche scorretto.

Il mio risveglio nella nuova realtà fu graduale, lentamente iniziai a rendermi conto di quanto fossi stato ingenuo a credere nelle capacità del Fondo. Quel progetto di crescita fatto di nuove strategie da svilupparsi in merito ai prodotti, ai mercati e alle politiche da seguire, risultava un miraggio lontano. Ero riuscito a creare un rapporto diretto con il cliente veramente solido, grazie alla politica che avevo adottato che era il frutto delle mie esperienze passate. L'Olivetti, con quel suo concetto aziendale forte e chiaro, mi aveva dato l'imprinting commerciale e, da sempre, avevo mantenuto e sviluppato gli insegnamenti di quella grande scuola.

Avrei dovuto operare in sintonia con De Bernardis e, per fare in modo che gli obiettivi fossero gli stessi, che non si creasse alcuna competizione, lo avevo voluto coinvolgere maggiormente in azienda vendendogli il due per cento delle mie azioni. Secondo la mia filosofia avremmo dovuto sommare le nostre forze per ottenere i risultati brillanti in cui speravamo. Questo purtroppo non avvenne mai. Sbagliando, nel contratto di assunzione, concessi al direttore generale, come chiese, diverse deleghe operative. Ottenne ampi poteri, tali da poter svolgere liberamente le mie stesse funzioni di amministratore delegato. I dissapori fra me e il direttore generale, che faceva di tutto pur di offuscare la mia immagine, iniziarono fin dal suo ingresso in Teamsystem. In quei primi mesi di convivenza, mi resi conto che la crescita non passava più attraverso la ricerca di nuovi canali di vendita o nell'introduzione di nuovi prodotti ma si basava, esclusivamente, sull'inasprimento delle condizioni commerciali sui clienti esistenti.

Questo tipo di comportamento andava contro la mia filosofia aziendale e contro le scelte che avevamo fatto fino a quel momento.

Non avremmo ottenuto una crescita costante e duratura nel tempo passando sopra tutti i valori che erano alla base del nostro successo.

I nuovi manager stavano introducendo politiche di vendita molto più onerose, sia verso i clienti finali che nei confronti dei rivenditori.

Non ero contrario a modificare il prezzo dei prodotti ma pensavo che le modalità dovessero essere meno violente. Ritenevo che le politiche di prezzo adottate fino a quel momento dovessero essere cambiate in maniera più graduale.

La nuova politica mirava, soprattutto, a spremere la rete dei rivenditori senza tenere in alcun conto le regole del mercato.

I rivenditori che distribuiscono i software fiscali non possono cambiare fornitore senza mettere in conto delle gravi perdite e, quindi, per forza di cose, devono subirne le imposizioni.

Un commercialista o un'azienda che ha scelto un certo tipo di

programma contabile, con estrema difficoltà è in grado di passare ad un altro software. I costi per l'acquisto di un nuovo software e quelli per la formazione, in un simile caso, sarebbero veramente molto elevati.

Prendevo coscienza che la crescita agognata non stava passando attraverso l'allargamento dei servizi e dell'offerta, che quel modo di fare non era in linea con le condizioni sottoscritte nel contratto di vendita e neppure con la mia visione del mercato.

Con l'avvento della nuova dirigenza, tutto diventò più impersonale.

Spersonalizzare può essere una tecnica vincente e forse noi eravamo eccessivamente protettivi con i nostri partner, ci eravamo preoccupati, fino a quel momento, di crescere insieme. Tenevamo conto dei bisogni del mercato prima di formulare qualsiasi tipo di proposta commerciale.

La mia politica era stata quella dei grandi numeri, volevo ottenere una grande diffusione del nostro software e ci ero riuscito applicandomi e curando ogni particolare.

Le logiche che stavano portando avanti andavano contro tutto quello che avevo costruito con grande fatica. Per me era più strategico aggredire la concorrenza trovando dei sistemi, dei mezzi, degli strumenti o dei prodotti con delle funzioni tali da poterla sostituire. L'idea di crescere inasprendo le condizioni economiche con i partner era certamente lontana da me. Questa è la politica delle multiutility, quelle aziende municipalizzate che, in qualunque modo vadano le cose, riescono sempre a far quadrare i loro bilanci ricavando grossi utili. La loro politica è: "Gli utili quest'anno sono stati bassi. Dal prossimo anno alziamo le tariffe".

Le alternative per il cittadino non sono molte, non può far altro che pagare.

De Bernardis proveniva da un'azienda municipalizzata e, per lui, questo concetto di crescita, a senso unico e obbligato, era molto chiaro. Conosco anche io questi metodi ma non ho mai voluto applicarli, ritengo che non sia giusto ricattare in questo modo la rete dei rivenditori. Non potevo assolutamente

convalidare e fare mio quel tipo di politica, neppure mi sentivo di agire da semplice spettatore. Sarebbe stato come rinnegare la storia di tutta la mia vita, mi ero sempre preoccupato prima di dare un buon servizio e poi veniva il resto.

Il mio motto, infatti, era sempre stato:

“Il servizio innanzitutto”.

Fornivamo prodotti validi, un buona prestazione di assistenza, eravamo puntuali negli aggiornamenti, nella formulazione dei prezzi eravamo disponibili a tenere conto delle esigenze dei vari mercati. Tutto questo riscuoteva il consenso dei nostri partner e, così, si erano fidelizzati a noi. L'inasprimento delle condizioni commerciali non eliminava il servizio ma scontentava i clienti. Avevo creato una società di servizi e, in quel senso, era articolato il mio modo di pensare e quello delle persone che erano accanto a me. La scelta di cedere la maggioranza dell'azienda al Fondo era nata dal profondo desiderio che avevo di ristrutturare Teamsystem per una crescita ulteriore e duratura. Non pensavo nemmeno lontanamente che le strategie applicate fino a quel momento sarebbero state totalmente stravolte. Davo per scontato che quelli del Fondo le avrebbero seguite, un cambiamento si sarebbe potuto applicare nel tempo. Non sognavo dei nuovi manager simili a guardiani o a esattori delle tasse come lo erano stati, storicamente, i marchigiani, procurandosi il detto:

“Meglio un morto in casa che un marchigiano alla porta”.

La politica dell'aumento dei prezzi non mi interessa e non mi era mai interessata. Paga nel breve periodo ma, alla lunga, non premia perché, prima o poi, qualcuno vorrà riconquistare la propria libertà e la propria autonomia imprenditoriale.

Il successo di Teamsystem era stato costruito grazie alla rete dei duecento rivenditori che ci erano stati fedeli, per i quali avevamo studiato contratti e condizioni commerciali di reciproco vantaggio e adesso mi trovo, mio malgrado, a tradirli. I clienti avevano sempre trovato un punto d'incontro con noi e adesso? Nonostante ricoprissi ancora una carica importante, mi trovo, mio malgrado, a non poter far niente in

caso di necessità.

La nuova proprietà non ci mise molto a manifestare la direzione del cambiamento e per me che avevo l'abitudine di capire le esigenze del cliente, di essere sensibile ai suoi problemi, quell'atteggiamento non era concepibile. Dovevo solo fare da testimone alle nuove politiche, avallarle e garantirle e questo non rientrava nei miei piani.

Iniziarono a manifestarsi gli effetti di quella nuova politica, i clienti nonostante fossero soddisfatti del servizio che offrivamo, incominciavano a dare segni di insofferenza.

L'andamento che si era stabilito in azienda diventava per me ogni giorno sempre più inaccettabile.

Avrei voluto creare continuamente prodotti originali ed innovativi, aprire nuovi canali di vendita, desideravo che Teamsystem diventasse un punto di riferimento per il mercato nazionale ed europeo.

Avevo fatto presente agli esponenti del Fondo le difficoltà di approccio e di relazione che avevo con loro. Parlavano tutti in inglese e dovevamo servirci di un interprete per comunicare fra di noi. Era difficile confrontarsi, i nostri discorsi non approdavano mai a nulla di concreto, io spiegavo le mie difficoltà a seguire i loro ragionamenti, questi restavano indifferenti.

Le incomprensioni, tuttavia, non derivavano unicamente dalle diversità della nostra lingua. Con il loro cinquantuno per cento erano di fatto i proprietari dell'azienda e, intorno, avevano manager che erano la loro espressione: a quel punto io ero diventato un elemento di disturbo. Le mie osservazioni nei confronti del Fondo erano improduttive, rese inefficaci dalle affermazioni dei manager che, ovviamente, apparivano le più credibili. Il Fondo mirava ad accrescere il valore di Teamsystem nel minor tempo possibile, in maniera di poterla rivendere sul mercato ad un prezzo molto vantaggioso.

Questa logica se, da un lato, andava a soddisfare le esigenze del Fondo e dei suoi investitori, dall'altro lato, contrastava apertamente con le politiche aziendali intraprese fino a quel

momento.

La storia di Finmatica, nota azienda che operava nell'informatica è un chiaro esempio della politica applicata dai Fondi di Investimento. Si era quotata in Borsa a cinque euro e, in quattro mesi, il valore dell'azione era lievitato a duecento euro. Fu dichiarata fallita dal tribunale di Brescia nel giro di quattro anni. Per Teamsystem le cose stanno diversamente ma le finalità che si propongono i Fondi sono sempre le stesse. Le imprese vengono misurate in base ad un indicatore economico che si chiama ebit che, nello specifico è: l'utile prima dei proventi ed oneri finanziari e straordinari e delle imposte sul reddito dell'esercizio. Lo scopo primario del Fondo è aumentare questo indicatore.

L'incremento dell'ebit può essere ottenuto aumentando il numero dei clienti e il volume degli affari, la strategia che volevo intraprendere io. Oppure, più facilmente, aumentando i canoni di assistenza annuali sul parco installato: il Fondo e la nuova dirigenza erano orientati esclusivamente in questa direzione.

Erano state eseguite delle semplici operazioni di aumento dei canoni di assistenza: in questo modo la crescita era funzionale all'aumento dell'ebit ma non alla diffusione dei prodotti ed alla soddisfazione dei clienti.

Le più importanti aziende di informatica nel momento della bolla speculativa della new economy, verso la fine degli anni '90, venivano valutate con un moltiplicatore fino a venti volte l'ebit.

Puntare unicamente a far crescere l'ebit in questo modo, può portare l'azienda ad una perdita di competitività. Le imposizioni dettate dal fornitore possono spingere, nel tempo, i clienti e i partner a voler sostituire i prodotti.

Avevo curato con attenzione ogni cliente tanto che alle stesse condizioni, o a condizioni migliori, nessuno avrebbe mai pensato di cambiare fornitore. Erano fidelizzati, sarebbero rimasti con Teamsystem anche se avessero trovato un altro fornitore che gli proponeva condizioni più vantaggiose.

Avevo capito da diverso tempo le mire del Fondo, voleva

incrementare in tempi brevi il valore dell'ebit e, attraverso operazioni di leveraged buy-out, arricchirsi indebitando l'azienda e sfruttando l'enorme capacità di Teamsystem di generare liquidità per rimborsare il debito.

La tattica usata dai Fondi di Private Equity è oramai nota: senza un grande esborso diretto, si acquista il controllo di un'azienda sana, con grande capacità di generare cassa, e la si indebita per pagare il prezzo pattuito con i venditori. In tempi brevi, due o tre anni, si riduce l'indebitamento, si aumenta l'ebit e quindi il prezzo, e la si rimette in vendita. Chi compra ragiona esattamente allo stesso modo: è la classica catena di Sant'Antonio. L'unica possibilità di salvezza è, forse, la quotazione in Borsa.

Lo sviluppo di nuovi prodotti, la penetrazione su nuovi mercati, per loro, non avevano carattere prioritario. I rappresentanti del Fondo non conoscevano il settore e avevano solo la necessità di aumentare velocemente il valore dell'azienda: la strada più breve era quella. Non era questo il mio intendimento, volevo crescere applicando linee strategiche diverse, già discusse con il Fondo. In parte si sarebbero dovute rivedere e ridisegnare le proposte economiche sulla rete dei rivenditori a cui avevamo lasciato ampi margini ma, soprattutto, il nostro sviluppo doveva derivare dall'introduzione di nuovi prodotti, dall'apertura di nuovi canali, dall'inserimento di nuovi servizi.

Per nessuna di queste ultime cose si faceva nulla, soprattutto perché mancavano le giuste competenze da parte della nuova dirigenza che, per qualunque problema, doveva avvalersi di consulenze esterne. L'unica strategia applicata per crescere era rappresentata dall'inasprimento delle condizioni economiche. Sbattevo contro un muro di gomma ogni volta che tentavo di reagire. Parlavamo lingue diverse, in tutti i sensi, ed era un dato di fatto.

Ero abituato a ragionare in termini di progetti e di idee. Non mi riconoscevo più in quella realtà fatta solo di ragionamenti sui numeri. Teamsystem era cresciuta grazie a delle precise strategie di prodotto e di mercato.

XXXII

Ero convinto che, nel tempo, i nuovi manager, insieme all'esperienza, avrebbero acquisito anche le competenze necessarie per gestire l'azienda in armonia con le politiche precedenti.

Non potevo pretendere che conoscessero tutti i risvolti e i segreti che avevano reso Teamsystem così importante ma, con un po' di umiltà, avrebbero appreso ogni cosa.

Io la pensavo così e, ogni volta che discutevo con loro di un problema, avevo davanti persone dai volti aperti, sorridenti e suadenti che mi rassicuravano che non ci sarebbero state difficoltà: alla fine avevo sempre la sensazione di essere in perfetta sintonia con loro.

La delusione arrivava quando mi rendevo conto che erano solo parole, che nei fatti le cose non si combinavano mai.

Alla fine dei nostri scambi verbali mi sembrava che stessimo operando nella stessa direzione in maniera costruttiva, che non ci fosse alcun impedimento. All'atto pratico avveniva esattamente il contrario, così aumentavano le mie difficoltà di approccio e di relazione. I nuovi manager, inoltre, avevano trovato la maniera di stuzzicare vecchie gelosie o aspettative mancate dei soci di minoranza per fare in modo che si potessero schierare, assieme a loro, contro di me.

Non pretendevo che i miei soci mi sostenessero ma nemmeno potevo immaginare che sarebbero stati in grado di cambiar atteggiamento in un modo così repentino. Molti di loro mostravano di non gradire il modo di fare dei nuovi manager ma, allo stesso tempo, nessuno prendeva una posizione chiara di distacco. Arturo De Maria, l'amministratore di Teamsystem Fabriano, fu l'unico a mantenere un comportamento coerente schierandosi apertamente contro l'arroganza e l'incompetenza della nuova dirigenza e, nel gennaio del 2002, diede le dimissioni.

De Bernardis era in azienda da quasi sette mesi e io non ero

assolutamente soddisfatto del suo modo di fare, di quella poca trasparenza che aveva nei porsì nei rapporti interpersonali. Chiesi esplicitamente che fosse allontanato e, nel luglio del 2001, convocai un consiglio di amministrazione a Villa Matarazzo per discutere sulla sua permanenza in azienda. Fu una riunione difficile che gli inglesi, come azionisti di maggioranza, vollero condurre a modo loro incontrando ogni dirigente separatamente, prima Piantini, poi Colavita, Ferrari e gli altri. Strapparono un consenso a favore del loro operato da ognuno e, soprattutto, ottennero che né Colavita né Piantini, entrambi consiglieri di amministrazione, mi dessero il loro appoggio. Dalle due del pomeriggio fino a tarda notte non avevo perduto la mia determinazione, volevo De Bernardis fuori e mantenevo con fermezza la mia posizione. Non ebbi la forza di sferrare il colpo finale.

Avevo chiesto l'allontanamento di De Bernardis e avrei dovuto insistere; invece accettai un compromesso. Mi convinsero a lasciare le cose come stavano e ad accettare la carica di presidente della società. Il giorno seguente informai tutti i dipendenti, attraverso un comunicato, che ero il nuovo presidente e che mi sarei occupato di impostare le strategie di crescita dell'azienda, De Bernardis avrebbe continuato a svolgere il ruolo di direttore generale con tutte le operatività in capo a lui.

A seguito del mio comunicato fatto in luglio, avevamo programmato, per il mese di settembre, una riunione a Villa Matarazzo per comunicare ai dipendenti le nuove strategie, i progetti e i programmi.

De Bernardis fece pervenire una e-mail a tutti i dipendenti con la quale annunciava che ci sarebbe stata una riunione per illustrare le linee strategiche e operative dell'azienda. A me veniva inviata per conoscenza. Era una comunicazione che avrei dovuto fare io: fu la goccia che fece traboccare il vaso.

Chiesi spiegazioni a De Bernardis sulla sua iniziativa. Disse, scusandosi, che c'era stata una incomprensione con la sua segretaria e che la comunicazione era partita prima che io ne

fossi stato messo al corrente.

Trovai quella giustificazione ridicola e gli dissi indignato:

“Sei un bugiardo! Hai approfittato della mia fiducia e della disponibilità che in più di un’occasione ti ho dimostrato per raggiungere solo ed esclusivamente i tuoi scopi. Sei stato una delle poche persone che ho accolto nella mia famiglia: ecco come mi hai ripagato!”

Mi dissi, per la prima volta, che non sarei potuto andare avanti in quel modo. Mi convinsi, in maniera definitiva, che in tutte le questioni i rappresentanti del Fondo prendevano tempo per ottenere i loro scopi: si doveva arrivare alla scadenza del mio mandato senza mettere, in alcun modo, in discussione il contenuto dei patti parasociali.

Avevo contribuito a soddisfare, nella mia ingenuità, il vero obiettivo di Palamon che era quello di disporre a loro piacimento di Teamsystem, facevo passi in avanti verso il mio isolamento.

Tentai, nonostante fosse difficile, un accomodamento. Proposi al Fondo di separare alcune funzioni all’interno dell’azienda e, per quest’operazione, feci intervenire il mio commercialista e consulente: il risultato non fu quello sperato. Non lottavo per ottenere ulteriori guadagni economici, visto che Teamsystem produceva sufficienti utili per tutti, desideravo solamente la sua crescita organica, un suo ulteriore sviluppo, credevo nella diffusione di nuovi prodotti e nella ricerca di nuovi mercati. Ebbi la netta sensazione che quella battaglia di ideali non avesse più alcun senso. Tutte le azioni che avevo compiuto per tentare di riprendere il controllo dell’azienda si erano risolte miseramente. Spesso avevo la sensazione di sbattere contro un muro e, effettivamente, ci sbattei con violenza nel dicembre 2001 quando tentai, ancora una volta, di riprendere in mano la situazione. Avevo l’incarico di amministratore delegato e quello di presidente, le mie funzioni erano ancora importanti. Non potevo dimenticare che i miei incarichi, nel giro di sei mesi, per l’esattezza nel giugno del 2002, sarebbero decaduti. Sapevo che i dirigenti di Palamon tenevano molto al fatto che le mie cariche

fossero rispettate fino alla scadenza, altrimenti avrei potuto impugnare il contratto per inadempimento. Dovevano tergiversare fino a quella data, promettermi ancora che ce l'avremmo fatta, che le cose sarebbero cambiate. In effetti non si concludeva mai nulla.

Non potevo continuare a combattere da solo contro quella dirigenza che avrebbe potuto sconfessarmi in qualunque momento. Ero solo più che mai, i miei soci avevano cambiato totalmente atteggiamento nei miei confronti. Ancora oggi mi chiedo se fossero consapevoli del loro comportamento, se ogni azione che seguì nei miei confronti fosse il frutto di una loro precisa volontà.

Li vidi cambiare giorno dopo giorno.

Convocai un consiglio di amministrazione. All'ordine del giorno c'erano, per la seconda volta in sei mesi, i provvedimenti nei confronti di De Bernardis, volevo che fosse allontanato perché, concretamente, all'interno di Teamsystem, non stava accadendo nulla, non c'era alcun progetto di sviluppo. Quelli del Fondo dimostrarono, ancora una volta, di essere più scaltri di me, pratici e avvezzi nello sviluppo delle loro cose, fecero in modo che questa riunione non si concludesse mai, che il consiglio di amministrazione non fosse mai verbalizzato. Durante la riunione del consiglio diedero ufficialmente l'incarico a Piantini di verificare il grado di accettazione di De Bernardis. Ritengo che scelsero Piantini perché erano convinti che non si sarebbe fatto sfuggire l'occasione di ottenere una possibile rivincita nei miei confronti.

Avrebbero potuto rivolgersi ad un consulente esterno ma preferirono andare sul sicuro, era meglio non rischiare.

Per il periodo natalizio andai in vacanza. Al mio ritorno, ebbi la bella sorpresa di trovare sulla mia scrivania la relazione di Piantini presumibilmente scritta a quattro mani con De Bernardis e gli altri dirigenti. C'erano riportate una serie di accuse quanto meno fantasiose su alcuni miei presunti comportamenti. Alcune persone mi riferirono il modo in cui si svolse la verifica fatta da Piantini sul gradimento di De

Bernardis. Piantini, accompagnato dallo stesso De Bernardis, andò a chiedere personalmente ad ogni socio:

“Se tu fossi in cima ad una torre e dovessi decidere fra chi buttare giù, Ranocchi o De Bernardis, cosa faresti?”

Il risultato dell'intervista fu scontato.

Pensai a quanto fosse labile e fragile il concetto di lealtà. In quel periodo ho capito che non sempre l'affidabilità, la correttezza, la serietà fanno parte dell'etica delle persone. Ho visto trasformarsi in modo repentino il comportamento di persone sulle quali avrei messo la mano sul fuoco. Li ho visti passare da miei grandi estimatori in denigratori solo per interesse.

Tutto questo non avrebbe dovuto meravigliarmi.

Se mi fossi ricordato in tempo del detto popolare attribuito a San Francesco: “se fai del bene devi avere spalle abbastanza larghe per sopportare tutto il male che ti deriverà dalle persone che hai beneficiato”, sicuramente mi sarei comportato in maniera più saggia.

Uno scrittore di fama internazionale come Fredrick Forsyth esprime lo stesso concetto nel suo ultimo best seller “Il vendicatore”:

“Non c'è odio più intenso di quello che si prova per i propri benefattori”.

La relazione di Piantini mi fece concludere amaramente che non c'era più posto per me in un contesto in cui mancavano i presupposti per trovare un dialogo, pertanto iniziai, per la prima volta e seriamente, a considerare l'eventualità di uscire da Teamsystem.

Avevo perduto le due grandi occasioni per l'allontanamento di De Bernardis e, a questo punto, era lecito pensare che le nostre strade si sarebbero divise definitivamente.

Avevo perso e non mi restava che ricominciare da capo.

Avevo commesso molti errori e non ero riuscito a trovare la giusta soluzione ai miei problemi.

Accettando l'incarico di presidente della società non considerai di ridiscutere i termini contrattuali, mettendo nero su bianco i vari vincoli; inoltre, avevo riconfermato la mia disponibilità a

cedere il due per cento delle mie azioni a De Bernardis a prezzo di favore.

Ero stato bravo a condurre l'azienda ad alti livelli ma dovevo riconoscere di non essere stato in grado di gestire una situazione aziendale di quel tipo, in cui freddezza, scaltrezza e lucidità la dovevano fare da protagoniste. Mi erano venute a mancare le qualità adatte per impormi in un simile confronto e, arrivati a quel punto, non potevo che prenderne atto.

A posteriori mi viene da pensare che "farmi fuori" fosse già nei loro piani da sempre, dal momento in cui firmai il contratto di vendita accettando il mandato di amministratore delegato, per soli due anni, fino a che non fossimo andati in Borsa, "possibilmente entro 18 mesi". In quel momento il mio futuro era già segnato.

Durante il periodo fra luglio e dicembre, nel quale il mio disaccordo con De Bernardis era evidente, cercavo il modo per svolgere la mia attività senza avere ulteriori contrasti. L'unica maniera per evitare gli scontri era quella di intraprendere attività diverse dalle sue, così se lui ne svolgeva una, io ne cercavo un'altra: tra le varie cose, iniziai ad occuparmi di *M&A, Merger and Acquisition*.

La mia presenza in Teamsystem era ingombrante, dovevo essere eliminato. Non avrei mai potuto accettare la loro politica e quel modo di fare.

Mi avevano isolato e avevo perduto i miei soci per strada.

La nuova dirigenza, forse seguendo le istruzioni del Fondo, aveva creato e alimentato ogni tipo di polemica nei miei confronti al punto che nessuno arrivò più a riconoscermi nulla, ognuno di loro cambiò direzione in poco tempo.

Ero passato da padre-padrone a nemico numero uno.

Non provo risentimenti per quelli che, illusi dalle promesse, cambiarono opinione; ho imparato che l'animo umano è facile da circuire. E' risaputo che i soldi e il potere rappresentano due validi motivi per distruggere un amore dichiarato eterno.

Ho letto su un quotidiano, qualche giorno fa, un articolo sulle coppie di sessantenni che si separano. Nell'articolo veniva

riportata, in un'intervista, l'opinione di Sandra Mondaini e Raimondo Vianello, che è anche la mia:

“Dopo quarant'anni di sacrifici è poco saggio e affatto onesto buttare ogni cosa per un capriccio. Ritenere giusta una separazione per seguire l'illusione di un altro amore o di una vita “diversa”, spezzando l'equilibrio faticosamente raggiunto, è impensabile”.

Avevo creduto nella nostra famiglia allargata. Questo era Teamsystem per me. Era cresciuta grazie al contributo di tutti e avevo voluto che appartenesse ad ognuno. Le stesse persone che prima elogiavano il mio operato, al momento dell'ingresso della nuova maggioranza cambiarono radicalmente il loro modo di pensare. Iniziarono a vedere tutti i nostri punti di forza come debolezze, comprese quelle mie qualità e capacità manageriali inneggiate come tali fino a poco tempo prima.

Grazie all'impegno di tutti eravamo riusciti a far crescere Teamsystem. Avevamo operato con una giusta relazione fra prodotti, mercato e clienti superando molti ostacoli e, con tanta determinazione, eravamo riusciti nel nostro intento.

L'ingresso di Palamon ci fece perdere di vista la missione originaria di Teamsystem.

XXXIII

Nel febbraio del 2002 lessi casualmente un articolo su “Chi”, si trattava di un'intervista a due noti stilisti rappresentanti di un marchio importantissimo, conosciuto a livello mondiale. “I nostri vent'anni d'amore, Dolce & Gabbana”. Questo è il titolo del servizio che sottintende la loro nota omosessualità. Tuttavia nell'intervista, più che parlare della reciproca relazione amorosa, rispondono a proposito della loro esperienza aziendale.

Se avessi avuto la fortuna di leggere questo articolo o di potermi confrontare con persone come queste, forse non avrei mai venduto Teamsystem. Quanto segue è tratto da “Chi” del 20 febbraio 2002:

“Gabbana: Gucci è stato l'ultimo a bussare alla nostra porta proponendo di comprarci. L'offerta ci ha lusingati, e la tentazione è stata forte, anche perché abbiamo sentito che erano disposti a darci un camion pieno di soldi. Ma in tutta onestà io non ho bisogno del loro denaro, ne ho comunque a sufficienza. Abbiamo una splendida casa al mare, ma non ci andiamo da un intero anno perché ci manca il tempo. Avere di più, aggraverebbe i miei problemi. Credo che Jil Sander abbia avuto due grosse fette di salame sugli occhi quando ha venduto la sua ditta. E' ingenuo pensare che gente che ti offre un sacco di quattrini è disposta a rispettare la tua libertà creativa.

Dolce: Io posso capire Jil Sander. Sogno spesso di delegare il mio lavoro per avere più tempo libero. Ma non è così semplice. Il nuovo proprietario ti promette che la tua marca continuerà a vivere come tu l'hai creata, ma dopo un paio di mesi non riconosci più i tuoi schizzi e io voglio assolutamente evitare di avere una crisi di rabbia ogni volta che entro in un negozio Dolce & Gabbana.

Gabbana: i creatori di queste multinazionali si circondano di una pletora di stilisti e consulenti perché pensano, sbagliando, che si possa creare la moda a un tavolo da conferenza. I veri

stilisti sono una specie in estinzione. Gli ultimi veri creatori di moda sono: John Galliano, Alexander McQueen, Jean-Paul Gaultier. E con loro ci siamo noi. Guardando a ritroso agli ultimi vent'anni, secondo me, c'è un numero uno assoluto, ed è Gaultier”.

Avevano visto più lontano di me, avevano capito che se i futuri proprietari della tua azienda ti promettono qualcosa, le promesse, in linea di massima, sono destinate a restare vane e quello che hai creato, invece, è destinato a cambiare molto, a trasformarsi in uno strumento puramente finanziario.

Le battaglie che feci per far valere le mie ragioni trovarono nel tempo una risposta su articoli che lessi per caso.

Un altro, che ho trovato interessante, fu pubblicato sul Resto del Carlino del 14 Maggio 2002, si intitolava: “L'ignobile stecca del New York Post”, questa volta si parlava di Pavarotti:

“Fat man don't sing, il ciccione non canterà”.

“Comprensibile il disappunto del pubblico e della stampa per il forfait che Luciano Pavarotti, indebolito dai postumi di un influenza, ha dato alla vigilia di una attesissima “Tosca” al Metropolitan, ma questo titolaccio sparato in prima pagina dal New York Post, merita il premio Ignobel per l'insolenza e il pessimo gusto, perché quarant'anni di luminosa carriera con autentici trionfi in un vastissimo repertorio operistico esigono un minimo di rispetto...”

Nessuno sfugge alla regola. Fino a che Pavarotti era in buone condizioni fisiche, tutto gli era permesso e tutto andava bene, quando, invece, si trovò indisposto, al punto di rinunciare a cantare al Metropolitan di New York, i suoi quarant'anni di carriera improvvisamente furono dimenticati.

Lui non meritava un titolo come quello del New York Post, così come io non meritavo che le persone in cui avevo più creduto, che avevo premiato con denari e onori e sulle quali avevo investito, mutassero posizione nei miei riguardi in quel modo. Un giornale che si permetteva di offendere con arroganza un artista di fama internazionale, forse per interesse, mi fece riflettere.

Perdere Teamsystem fu come perdere un grande amore che durava da vent'anni: quando finisce lascia nel cuore tanta tristezza. Mi fece lo stesso effetto.

Mi aiutarono a superare quel momento difficile, la mia determinazione, la mia voglia di continuare, il supporto della famiglia. Tutte le persone che mi rimasero vicine mi spronarono a dimenticare la delusione patita.

Non ero più in grado di proseguire il mio progetto di crescita con Teamsystem e non mi rimase altro che decidere di ricominciare a costruire. Feci quello che un famoso detto popolare dice da sempre: chiodo scaccia chiodo.

Fu doloroso prendere coscienza che non potevo più restare in Teamsystem ma ancora di più, fu rendermi conto del cambiamento repentino, dell'inversione di rotta improvvisa che c'era stata da parte dei miei soci.

Non c'erano mai stati scontri tali, fra noi, da farmi supporre nemmeno lontanamente un simile epilogo. Alcuni di loro, oggi, quando mi incontrano o incontrano un componente della mia famiglia, non hanno il coraggio di guardarci negli occhi, si girano dall'altra parte o cambiano strada. Avranno qualcosa da farsi perdonare. Concludo che non c'è nulla da perdonare perché ognuno opera in funzione della propria coscienza.

Era stata così importante l'operazione finanziaria compiuta che i rappresentanti di Palamon l'avevano persino presentata all'Università della Virginia come un caso di studio. Sul documento era specificato il tipo di investimento, da chi era guidata l'azienda, le prospettive di sviluppo, si parlava di me che mantenevo il venti per cento, il finanziamento che avevamo ottenuto, insomma l'intero progetto era stato esposto da Elson agli studenti della Virginia. Nel documento, inoltre, si poteva vedere chiaramente come Teamsystem avesse avuto sempre una crescita progressiva e costante. Eravamo passati da un consolidato pro forma di trentanove miliardi di lire del 1996 ai sessanta miliardi del 1999; c'era stato un aumento stabile delle vendite di un sedici per cento all'anno, questo dimostrava le prospettive di crescita dell'azienda.

Penso ancora che Louis Elson sia un uomo capace, tuttavia ritengo che, nel nostro caso, non sia stato in grado di tener conto del fattore umano, dei legami affettivi che un dirigente può avere nei confronti della propria società o, forse, pur sapendolo non gli importava niente. Credo che abbia, comunque, raggiunto gli obiettivi a cui aspirava anche se sono convinto che quel modo di fare, alla lunga, penalizzerà l'azienda indipendentemente dai risultati conseguiti.

Era inevitabile che non fossi riconfermato alla presidenza della società, non condividevo le loro politiche ed era impossibile che le avallassi. Chi mi conosceva sapeva come la pensavo riguardo al mio rispetto per gli impegni presi, l'attenzione che portavo verso i loro problemi e le loro esigenze; se fossi restato in quel contesto, sarebbe significato garantire quelle nuove politiche e non volevo farlo.

Iniziai a rendermi tristemente conto che, da giugno, non avrei più fatto parte di Teamsystem. Pertanto, nel mese di marzo, iniziai a porre le basi per una nuova avventura, quella che tuttora sto vivendo: costituì una nuova società, la Ranocchi srl, con l'obiettivo di farla diventare il contenitore delle mie attività future. Non potevo, tuttavia, lasciare l'azienda in mano al Fondo senza fare un ultimo tentativo di richiamare ognuno alle proprie responsabilità, soprattutto per tutelare i dipendenti ai quali erano state promesse le famose stock-option. Non volevo che quella parola data cadesse nel vuoto e iniziai a pensare come fare per far rispettare l'accordo.

Dovetti affrontare un altro momento difficile nell'ultimo giorno del mio mandato, che scadeva il 28 giugno 2002, in occasione dell'assemblea dei soci per l'approvazione del bilancio e per la nomina del nuovo consiglio di amministrazione.

Qualche giorno prima dell'assemblea, avevo incontrato a Villa Matarazzo alcuni soci a cui avevo detto:

“Ragazzi, cerchiamo di andare avanti nel modo migliore, non volete appoggiarmi? E mi va bene, allora me ne vado e il mio voto lo do a voi, fate in modo di rappresentare l'azienda in linea con il passato, eleggiamo come consigliere uno di voi ...oppure

De Maria, che in questo momento è senza lavoro; vi metto a disposizione il mio diciotto per cento, voto per la vostra lista”. Con il venticinque per cento delle azioni avremmo avuto la possibilità di eleggere due consiglieri, ritenevo che non fosse poca cosa averne due su cinque. La reazione da parte loro fu di conferma:

“Sì, sì, sì, sì...”

Ma, evidentemente, avevano preso degli impegni con Palamon e gli altri dirigenti. Tutti i soci erano anche dipendenti e, ovviamente, tenevano molto di più al loro posto di lavoro che alla gestione aziendale.

In preparazione dell’assemblea, i rappresentanti del Fondo, con i dirigenti e Piantini in testa, riunirono in Teamsystem tutti i soci e si fecero rilasciare una delega per essere rappresentati.

Nell’assemblea del 28 giugno, quando arrivò il momento di votare il nuovo consiglio di amministrazione pochi soci votarono personalmente, la maggior parte di loro, compreso Palamon, delegò un avvocato che votò secondo le indicazioni del Fondo. Qualcuno delegò Piantini, altri Vagnarelli, gli unici presenti alla votazione.

Piantini votò per la maggioranza. Era nella loro lista come consigliere quando avrebbe potuto farne una sua: sicuramente l’avrei appoggiato. Mi sarebbe piaciuto veder portare avanti l’azienda da persone nate e cresciute con Teamsystem, soprattutto Piantini che era stato uno dei fondatori.

Ogni socio poteva creare una propria lista per eleggere i nuovi consiglieri, ne vennero presentate due: una sostenuta dai soci di maggioranza e una da me. I consiglieri da eleggere erano cinque.

Per evitare di essere eletto, nella mia lista misi come capolista mia figlia Giovanna, in seconda posizione collocai l’altra mia figlia Arianna e al terzo posto il sottoscritto. Per la mia lista votai solo io. Consigliai alle persone che mi erano rimaste vicine di votare per la lista di maggioranza, per non sfidare apertamente la dirigenza, visto che, in ogni caso, non avrei raggiunto quel venticinque per cento che sarebbe occorso per

eleggere due consiglieri.

Come quarto consigliere, poiché aveva sufficienti titoli grazie alle mie azioni, fu eletta Giovanna. Finita l'assemblea si tenne il primo consiglio di amministrazione Piantini si conquistò una posizione di tutto prestigio: divenne vice presidente mentre De Bernardis amministratore delegato.

Il piatto per me fu così servito.

La presenza di mia figlia, che ha il mio stesso nome al femminile, non era per niente gradita. Rappresentava, anche inconsciamente, un filo conduttore con il passato e con me. Uscii da Teamsystem quello stesso giorno.

La vita e l'esperienza mi hanno insegnato a non perdermi mai d'animo e, fra lo stordimento e la delusione, trovai subito l'energia per rimettermi in gioco.

Come era già successo altre volte in passato, ad ogni complicazione o difficoltà avevo risposto nell'unico modo che sapevo: impegnarmi maggiormente e andare avanti. Guardarmi intorno per cercare altre opportunità, fu questa l'azione che feci immediatamente.

I consigli di amministrazione a cui partecipò mia figlia per i sei mesi successivi, risultarono del tutto improduttivi. Nessuno aveva né l'interesse, né la voglia, di farle conoscere gli sviluppi dell'azienda o come si stesse muovendo: quei consigli d'amministrazione si tenevano per pura formalità. Le riunioni non avvenivano più nella sede storica di Villa Matarazzo, o in quella di Pesaro, come accadeva in passato: si svolgevano a Bologna e Giovanna dovette supplire anche al disagio degli spostamenti. Subito dopo l'estate, verso settembre o ottobre, mia figlia comunicò a tutti i consiglieri di essere incinta. Aspettava la seconda figlia e già iniziavano a notarsi le rotondità. Conosceva il giorno in cui sarebbe nata la bambina perché ad una visita ginecologica le era stato preannunciato che le avrebbero dovuto eseguire un taglio cesareo; come era stato per la prima figlia così doveva essere per la seconda.

Disse a tutti che la bambina sarebbe nata il 25 Febbraio del 2003 e aggiunse una richiesta:

“Cercate, per favore, di non fare il consiglio di amministrazione nel giorno del parto”.

Immaneabilmente avvenne che il 26 febbraio del 2003 fu convocato un cda a Bologna.

Il clima che si era creato nei miei confronti era questo.

XXXIV

Dovevo risolvere ancora due problemi: guardarmi intorno e trovare la forza di ricominciare era il primo; per secondo dovevo far rispettare le condizioni previste sul contratto di vendita. I patti parasociali non erano stati rispettati.

Le mie nuove attività necessitavano di una sede adeguata e, pertanto, mi misi subito a cercarla. Ero abituato ad uscire di casa ogni mattina per recarmi al lavoro, non sarei potuto restare a casa.

Mi rivolsi ad un'agenzia immobiliare per acquistare un nuovo ufficio. Cercai la nuova sede in base a quello che avevo sempre fatto nella ricerca delle sedi di Teamsystem: piuttosto che avere l'ufficio in centro o vicino a casa, lo preferivo nei pressi dell'autostrada.

Fra i tanti che mi proposero, preferii quello che più si addiceva alle mie necessità e al mio modo di pensare.

All'ultimo piano, vicino all'autostrada.

Acquistai l'ufficio dallo studio grafico Dolcini e Associati che stava trasferendo la propria sede al centro di Pesaro. Trattai l'acquisto dell'immobile con Massimo Dolcini, oggi scomparso, e mi avvalsi della sua consulenza grafica. Gli affidai il compito di creare il marchio della nuova società Ranocchi srl e quello di studiare la brochure di presentazione del progetto industriale che, nel frattempo, avevo elaborato. Dal 2003 ad oggi quel progetto si sta piano piano realizzando. Acquistare una sede, ristrutturarla, arreararla, darle un'immagine, portarci i miei ricordi e la mia storia, mi diede la possibilità di sentirmi "a casa", in mezzo alle mie cose e a quello che avevo sempre fatto. Avrei continuato ad occuparmi dello stesso settore di mercato, perciò decisi di riprendere i contatti con l'Nts Informatica di Rimini. La stavo seguendo con estrema attenzione, da diverso tempo. Nell'ultimo periodo della mia permanenza in Teamsystem, quando mi ero dedicato ad operazioni di M&A, avevo valutato l'opportunità di acquistarla: una volta uscito da

Teamsystem, Nts fu il mio primo pensiero.

Nata nel 1989, era costituita da quattro soci. Tre di questi erano i fondatori, il quarto, un tecnico, si era aggiunto dopo.

Instaurai con loro un buon rapporto tanto da riuscire ad acquistare una quota pari al quaranta per cento del capitale sociale. Con il contratto, stabilimmo una serie di patti parasociali tra cui l'inserimento di una persona di mia fiducia: Stefano Carloni, l'attuale responsabile commerciale. Carloni era il responsabile della rete commerciale indiretta di Teamsystem prima dell'avvento di Palamon. Per diversità di vedute decise di andarsene subito dopo l'ingresso della nuova dirigenza.

I vari pettegolezzi che seguirono sulla natura e sul significato di Nts, dopo la mia entrata, dicevano che volesse significare Nuova TeamSystem, in realtà il marchio sta a significare Nuove tecnologie software.

Ripartire subito era uno degli obiettivi che mi ero prefissato e, in parte, lo avevo già realizzato con le prime mosse. Mi restava di far rispettare i patti parasociali, a suo tempo sottoscritti con Palamon, e di trovare il modo di riprendere Teamsystem, anche se quest'ultima eventualità era difficilmente realizzabile. Se fossi riuscito nell'intento di riprendere il controllo di Teamsystem, l'operazione che avevo fatto rilevando le quote di Nts non sarebbe andata persa perché entrambe le aziende operano sullo stesso mercato e si sarebbero potute creare delle sinergie.

Accelerando il processo di quotazione in Borsa, le cose sarebbero potute cambiare. Cercai di mettere fretta a Palamon affinché portassero la società in Borsa come avevamo stabilito. Pensavo che con le mie azioni e con quelle di coloro che mi appoggiavano, se fossimo arrivati alla quotazione, attraverso degli sponsor o delle partnership, mi sarebbe stato possibile acquistare altre azioni sul mercato e, nel tempo, avrei riottenuto il controllo di Teamsystem. Se fossi riuscito a racimolare un ulteriore dieci, un quindici o un venti per cento, sarei potuto diventare l'azionista di riferimento e di maggioranza.

Per dare una spinta a questo processo e fare in modo che fossero

rispettati i patti parasociali, anche nei confronti dei dipendenti, promossi, insieme ai soci che ancora mi sostenevano, un arbitrato.

Sui patti parasociali avevamo scritto che, qualora ci fossero stati dei contrasti, avremmo potuto attivarlo.

L'arbitrato era di natura internazionale e doveva essere richiesto alla camera di commercio di Parigi. Mi affidai ad uno studio di consulenza di Bologna per attivare la procedura. Designai come arbitro di parte il professor Ugo Ruffolo dell'Università di Bologna, calabrese di origine, di profonda cultura e con capacità dialettiche elevate. La sua notorietà a livello nazionale la deve anche alla popolarissima trasmissione televisiva "Mi manda Rai Tre", dove esprime pareri legali sulle tematiche trattate nella trasmissione .

Gli esponenti del Fondo non si aspettavano che invocassi l'arbitrato e l'evento destò grande sorpresa.

Avevo molte richieste ma, soprattutto, volevo sostenerne due: dovevano, innanzitutto, rispondere del mancato rispetto del termine di diciotto mesi previsti per la quotazione in Borsa e, in secondo luogo, della questione delle stock-option promesse ai dipendenti e non assegnate.

Nell'attivazione dell'arbitrato, purtroppo, fra le tante carte che avevamo firmato e fra i tanti soggetti che facevano parte del Fondo, sbagliammo ad individuare alcune denominazioni dei Fondi effettivamente detentori delle azioni di Teamsystem. I patti parasociali erano stati sottoscritti con diversi soggetti giuridici che avevano nomi somiglianti a quelli che c'erano sul contratto definitivo, ma diversi: Palamon e qualcosa o Palamon e qualcos'altro.

Questa confusione sugli esatti soggetti giuridici nei cui confronti attivammo la procedura, aveva fatto sì che Palamon, nella comparsa di risposta, richiedesse il rigetto della nostra domanda.

Un arbitrato internazionale è molto costoso, entrambe le parti devono versare un congruo anticipo al momento in cui il giudizio è incardinato presso l'organo competente. Ricordo che

il nostro primo acconto pagato alla camera di commercio di Parigi, fu fra i cinquanta e i centomila dollari solo per le spese. La controparte nominò come arbitro il professor Renzo Costi dell'Università di Bologna, mentre come presidente del collegio arbitrale fu nominato il presidente della Banca di Roma Berardino Libonati.

Per contrastare le mie richieste si diedero molto da fare, si giustificarono argomentando cose del tipo:

“Al fine di comprendere correttamente tale iniziativa, bisogna considerare che prima dell'ingresso dei soci Palamon nella compagine sociale, Teamsystem era una società tipicamente familiare gestita dal signor Ranocchi il quale era il socio di riferimento e il presidente di Teamsystem con pieni poteri. E' evidente, quindi, che l'eventuale quotazione in Borsa della società avrebbe richiesto un profondo cambiamento dal punto di vista societario organizzativo e strategico, teso a consolidare la struttura esistente al fine di supportare lo sviluppo e garantirne la continuità coerentemente con gli obiettivi fissati dagli azionisti. Proprio in questa prospettiva sono state adottate le seguenti misure tutte, si noti, su iniziativa dei soci Palamon”.

Seguiva un elenco delle iniziative intraprese dove, in opposizione alle mie istanze, il Fondo si impegnava a dimostrare tutto quello che era stato fatto per portare Teamsystem in Borsa. A me restava il compito di dimostrare che quanto sostenevano, in realtà, era solo fumo. Avevano semplicemente messo dei nomi dentro a delle caselle, persone che dal mio punto di vista non avevano le necessarie competenze.

L'arbitrato proseguì per diversi mesi. Lo promossi intorno a luglio del 2002 e proseguì fino alla fine dell'anno. Ebbi la necessità di documentare, con qualunque tipo di prova scritta, tutto quello che ritenevo non fosse stato fatto all'interno di Teamsystem. Dall'altra parte, Palamon collezionava tutte le prove disponibili per dimostrare che le mie contestazioni erano di natura strumentale: secondo loro agivo solamente al fine di accelerare la quotazione in Borsa della società nonostante il

periodo non fosse favorevole.

Durante tutto il corso del contenzioso io proseguivo ad operare con Nts e, nell'ottobre del 2002, mi presentai allo Smau con quella nuova società. Al nostro stand si presentarono alcuni rivenditori di Teamsystem, erano venuti per salutarmi.

Ebbi la gradita sorpresa di essere fotografato, filmato e ripreso ripetutamente, da lontano e a mia insaputa, al fine di dimostrare nell'arbitrato che stavo facendo concorrenza sleale a Teamsystem.

In realtà, i patti di non concorrenza riguardavano solo i clienti e i dipendenti di Teamsystem; nulla mi proibiva di svolgere la nuova attività liberamente, per questo non avevo preso impegni o assunto degli obblighi con nessuno.

Dovevano screditarmi in ogni modo e a qualunque costo tanto che all'osservazione che feci riguardo alle stock-option non assegnate ai dipendenti risposero, in sede di ricorso, che erano state assegnate.

In effetti furono concesse ai nuovi manager e questo non era nell'intento originale. Le stock-option erano state volute per premiare coloro che avevano contribuito ad arrivare fino a quel punto, non i manager neo assunti; per loro avremmo trovato altri tipi di incentivazione.

In sintesi, cercavo di portare avanti le mie ragioni, soprattutto sostenevo che non era stato fatto niente di concreto per quotare Teamsystem.

Tutto il 2002 ci vide coinvolti nella procedura arbitrale. Verso i primi mesi del 2003, con una manovra che considerai poco limpida da parte di alcuni, mi venne proposto di vendere le mie azioni. Fra me e il Fondo si interposero delle persone di cui mi fidavo. Questi soggetti avevano l'interesse di farmi vendere con l'obiettivo di realizzare grandi guadagni alle mie spalle con la compiacenza dei dirigenti della società. Trovarono un'immediata disponibilità da parte mia, avevo la necessità di scrollarmi di dosso tutti gli accadimenti che mi avevano coinvolto fino a quel momento. Stavo riaffacciandomi sullo stesso mercato e, se avessi mantenuto la partecipazione senza

andare in Borsa, avrei rischiato, forse in futuro, di mettermi in concorrenza da solo. Ero disponibile a vendere ma, al tempo stesso, non mi mancavano le motivazioni per tentare di riacquistare l'azienda. Dovevo restare, tuttavia, con i piedi per terra. Pochi soci mi appoggiavano, parecchi di loro continuavano a fare buon viso a cattivo gioco e, ogni volta che mi riavvicinavo, mi davano motivi per allontanarmi.

Consideravo un amico colui che agli inizi del 2003 mi propose di acquistare le mie azioni: oggi penso che fosse solo un figlio di buona donna, un'opportunistista che tentava di arricchirsi e di fare affari giocando con i miei sentimenti. Non glielo vendetti e, in seguito, incontrandolo in autostrada, ebbe la faccia tosta di dirmi che il rapporto di amicizia e di lealtà che c'era stato in passato non aveva nulla a che fare con gli affari che sono tutt'altra cosa.

Prima di aderire alla proposta di vendita, mi sentii in dovere di contattare Palamon, nonostante i rapporti tumultuosi che c'erano in quel momento anche a causa dell'arbitrato, cercai di capire se mi era possibile riacquistare le loro azioni. Mi incontrai con Louis Elson in un ristorante a Bologna, da "Nonno Rossi", vicino all'aeroporto. Il mio primo obiettivo era ricomprare Teamsystem. Se non fossi riuscito ad accordarmi, il mio secondo scopo era quello di chiudere definitivamente questo capitolo proponendo a loro l'acquisto delle mie azioni.

La camera di commercio di Parigi, nonostante gli errori procedurali che c'erano stati, mi aveva dato delle risposte positive e l'arbitrato volgeva a mio favore. Continuavo nella realizzazione delle mie nuove attività e non ero più convinto che sarei riuscito a mantenere entrambe le situazioni senza che queste entrassero in conflitto. Avevo abbastanza motivi per vendere e altrettante ragioni per ricomprare.

Durante il nostro incontro parlai sinceramente ed esternai ancora una volta ad Elson la mia stima nei suoi confronti ma, al tempo stesso, ribadii le mie rimostranze su quel suo modo di agire che non era mai stato conforme a quello in cui credevo. Mi ascoltò e, ancora una volta, non mi resi conto che l'unico

interesse che muoveva Elson e il Fondo era quello di non avermi più in Teamsystem, avere mia figlia in consiglio rappresentava un ostacolo per i loro disegni futuri.

Mantenevo nel mio cuore due desideri, da un lato quello di ricominciare in maniera tranquilla e serena, dall'altro lato c'era quello di riprendermi Teamsystem. Avrei potuto continuare a viaggiare su due binari distinti ma non era quello che volevo così, durante quell'incontro con Elson, concludemmo che Palamon era disponibile ad acquistare le mie azioni e io ero favorevole a venderle insieme a quelle di altri soci a me vicini. Fu quello che facemmo il 21 marzo 2003: cedetti tutte le mie azioni di Teamsystem a Palamon. Uscii da Teamsystem e lei uscì dalla mia vita.

Sarebbe stato difficile cancellare tutto quanto con un colpo di spugna. Vendere Teamsystem non è servito a rimuovere i miei sogni e le mie passioni.

Avevo cresciuto Teamsystem come una figlia e, come tale, sapevo che, una volta divenuta grande, l'avrei vista andare via. I figli se ne vanno ma non per questo i genitori smettono di amarli, resteranno per sempre figli, dovunque vadano.

Le emozioni che vivo, in questo momento della mia vita, sono ancora più forti di quelle provate con Teamsystem. La costruzione, di qualunque cosa si tratti, prevede sempre grande impegno e sacrificio. Teamsystem era cresciuta dal nulla, ed io con lei. Oggi ho ripreso il mio percorso, *ricominciando da capo*, concentrandomi solo ed esclusivamente sulla costruzione del nuovo gruppo.

Epilogo

Nel dicembre del 2003 un gruppo di dipendenti della Teamsystem sede di Senigallia, tutti operanti nel settore paghe, hanno presentato le dimissioni e si sono messi a lavorare per la realizzazione di un nuovo programma paghe molto innovativo rispetto a quello della Teamsystem.

Teamsystem, allarmata da questa improvvisa fuga di dipendenti e convinta del trafugamento, da parte di questi ultimi, dei sorgenti del programma paghe, ricorse all'autorità giudiziaria: nella vicenda fui coinvolto anch'io con l'accusa di essere il mandante di tale atto.

La mia difesa è stata curata dall'avvocato Roberto Pazzi di Pesaro, coadiuvato dall'avvocato Giovanni Orciani.

Il giudice incaricato del Tribunale di Ancona, sezione di Senigallia, dopo due anni di indagini, consulenze tecniche e interrogatori, ha emesso la sentenza del 16 gennaio 2006 che, a fronte dell'accusa:

“Secondo l'assunto di parte ricorrente, egli, titolare di impresa concorrente della Teamsystem spa, avrebbe concertato con gli altri odierni resistenti, all'epoca costituenti il vertice di un'importante settore dell'attività aziendale – quello dello sviluppo assistenza e analisi dei programmi di gestione paghe – le improvvise, contestuali dimissioni di questi ultimi. Con essi avrebbe altresì concordato di collaborare alla costituzione di una nuova società che avrebbe commercializzato, a partire dal gennaio 2004 – vale a dire appena due, tre mesi dopo le dimissioni di detti dipendenti – un programma paghe con conversione totale “uno a uno” dei dati dell'omologo programma della Teamsystem spa, ciò che, sempre secondo quanto allegato dalla ricorrente, sarebbe stato possibile solo mediante l'illecita appropriazione dei programmi in codice sorgente di quest'ultima (cfr. ricorso, pagg. 4-8)”, così ha deciso:

“il G.O.T. del Tribunale di Ancona, sezione distaccata di Senigallia, dottor Mirko Vannucci, ritenuta la insussistenza del fumus boni iuris allegato, visti gli articoli 669-sexies, 669-septies, 670 e 700 c.p.c., previa:

REVOCA del decreto pronunciato in data 2 febb. 2004 da questo Tribunale con cui è stato autorizzato il sequestro giudiziario dei programmi sorgente di proprietà della Teamsystem spa e/o che possono considerarsi di diretta derivazione di questi ultimi,

RIGETTA il ricorso;

CONDANNA la ricorrente al pagamento delle spese processuali e competenze legali sostenute dai resistenti, signori Umberto Ceroni, Paolo Baffi, Roberto Cingolani, Massimo Cerioni, Andrea Perlini e Gigliola Servadio, che, come sopra, si liquidano in € 496,91 per spese, € 2.820,70 per diritti, € 10.200 per onorari di avvocato ed € 1.627,59 per rimborso forfetario spese generali 12,5%, oltre C.A.P. ed I.V.A. come per legge;

CONDANNA altresì la ricorrente al pagamento delle spese processuali e competenze legali sostenute dal resistente, signor Giovanni Ranocchi, che, come sopra, si liquidano in € 2.170,94 per diritti, € 8.160 per onorari di avvocato ed € 1291,37 per rimborso forfetario spese generali 12,5% oltre C.A.P. ed I.V.A. come per legge;

PONE definitivamente a carico della ricorrente le spese per la consulenza tecnica d’ufficio, liquidata con separato provvedimento”.

I quotidiani locali, data la notorietà delle parti, hanno dato ampio riscontro all’intera vicenda.

Cedute le ultime azioni, pensavo che Teamsystem sarebbe uscita definitivamente dalla mia vita; così non è stato.

Non mi sarei mai aspettato di dovermi difendere da un’accusa così infamante da parte della società alla quale avevo dedicato tutto me stesso.

GLI ANNI DELLA FORMAZIONE

Ascesa imprenditoriale

Giovanni Ranocchi e lo sport

Il Miraggio

La costruzione del nuovo gruppo



1944

Giovanni Ranocchi nasce il 5 gennaio 1944 a Ca' Fuscone, ai piedi del Monte d'Orò, podere situato a circa 15 chilometri da Urbino.

XIV *Il teatro del Carlo* **FOSSOMBRONE - CAGLI E URBANIA** *Givedì 18 settembre 2003*

URBANIA / I 250 morti del bombardamento. Perché proprio a Urbina? Dopo 60 anni, presto nuove rivelazioni

Quella strage piena di misteri

URBANIA — Il 23 gennaio 1944 alle ore 12.43 una flotta di circa diciotto B17 americani, denominati "fortezze volanti", colpisce alcune cittadine dell'Italia centrale. Alcuni aerei, i Liberator, colpiscono Urbina in pieno centro storico, nel momento in cui la piazza cittadina è più affollata, all'uscita dalla messa domenicale. Muoiono 250 persone ed oltre 500 rimangono ferite; i danni colpiscono anche il patrimonio storico-culturale della città poiché sono distrutte e danneggiate antiche ceramiche del cinquecento.

Ma il fatto, di per sé terribile ma non certo unico per il periodo e per la condizione dello stato italiano a quel tempo, cela qualche mistero. Lo storico Gastone Mazzanti, che a lungo ha indagato sui particolari della vicenda, giungendo fino agli archivi del Museo dell'Air Force in Alabama, ha visionato i rapporti ufficiali ed il microfilm di quella giornata. Il risultato, per ora, nessun accento che l'obiettivo di quel giorno dovesse essere Urbina; molto invece che alla stessa ora fu bombardata Poggibon-



DOMENICA DI SANGUE La mattina, del 23 gennaio '44, un pauroso scenario si apre nel centro storico di Urbina. Le bombe delle forze aeree alleate fecero 250 morti, nella stragrande maggioranza civili

si ed altri centri. Nei documenti, se manca l'ordine d'attacco ad Urbina, vi sono, tuttavia, quelli per le altre città bombardate. Mazzanti, in occasione del cinquantesimo anniversario, ha tagliato le possibili cause del bombardamento, ma, an-

che qui, restano tante le perplessità. Urbina non era, all'epoca, uno snodo essenziale per le comunicazioni, non aveva postazioni militari nemiche fisse, tanto che proprio per questi motivi era uno dei centri prediletti da parte di centinaia di sfollati.

In occasione del sessantesimo anniversario, il Comune di Urbina vorrebbe raccogliere nuovo materiale sulla vicenda: lettere, documenti, aneddoti, ricordi di tutti i cittadini ma anche testimonianze sulle distinzioni, sui seccotti, sulle condizioni degli

sfollati e sulla ricostruzione della città. Il ricordo dei superstiti sarà un supporto indispensabile alle nuove ricerche dello storico Mazzanti, probabilmente divulgate il prossimo ottobre — quel 22 gennaio segue di due giorni lo sbarco degli alleati ad An-

zio, e quei bombardamenti erano sicuramente, come recitano i documenti degli archivi statunitensi, consultati da Mazzanti, finalizzati a disturbare le linee di comunicazione usate dai tedeschi — ed auspicò alcune chiarezze su tale episodio.

I cittadini possono rivolgersi al Palazzo Comunale (e chiedere a) Adriano Cancellieri o Luigi Ciccolini o all'Ufficio Turismo. Il progetto per le celebrazioni del 2004 comprenderà sia la pubblicazione dell'opuscolo sulle queste documentazioni, per il quale esistono già i fondi, sia una serie di incontri, discussioni, mostre, film sulla guerra, che invece necessitano di sponsorizzazioni.

«Vorremmo che gennaio diventasse il "Mese della pace"», si propongono di avviare, nel giorno della commemorazione, personalità politiche ed istituzionali di importanza nazionale» afferma l'assessore. «Cancellieri, l'amministrazione comunale vuole, in tal modo, dare la giusta rilevanza a questa giornata così drammatica e smentita della cittadinanza urbanese».

Lara Ottaviani

1944

Domenica 23 gennaio 1944 Urbina è bombardata dagli americani, nello stesso momento Giovanni Ranocchi viene battezzato a pochi chilometri di distanza.



1954

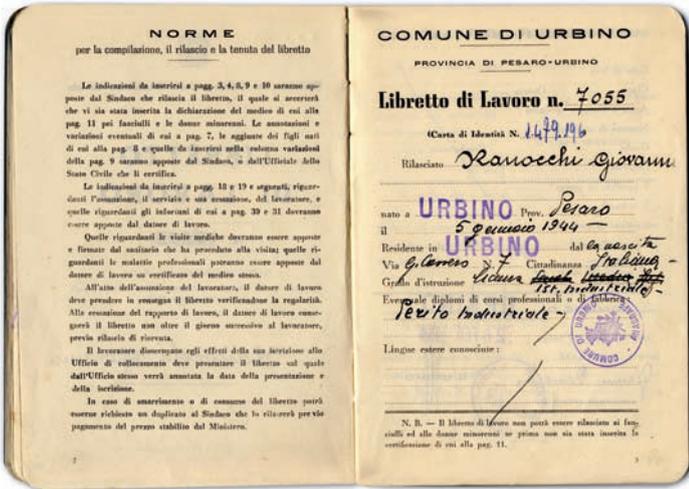
Mercato del bestiame al Borgo Mercatale di Urbino: Giovanni Ranocchi spesso accompagnava il padre coprendo a piedi i 15 chilometri di distanza tra il loro podere e il capoluogo.



1958

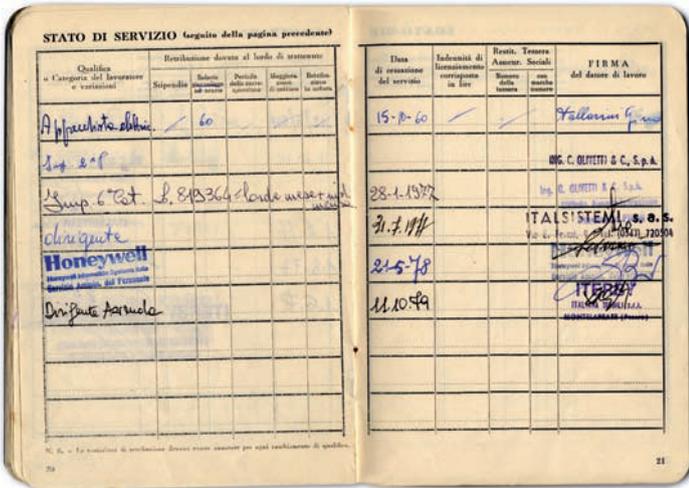
Prima fotografia di Giovanni Ranocchi, all'epoca studente liceale. La bicicletta gli serviva per andare a scuola.

_GLI ANNI DELLA FORMAZIONE



1959/79

Libretto di lavoro rilasciato a Giovanni Ranocchi, ancora quindicenne, in qualità di apprendista elettricista.



1959/79

Elenco delle aziende in cui Giovanni Ranocchi ha prestato la propria attività lavorativa. Il primo salario, in qualità di elettricista, è di Lire 60 all'ora

Allegato N. 11
al Regolamento sul Reclutamento
dell' Esercito



N. 4 del Catal.
(R. 1900)

ESERCITO ITALIANO

Distretto militare di ANCONA

Foglio di congedo illimitato provvisorio

Si rilascia a Ranocchi Giovanni
nato il 5-I-1944 nel Comune di URBINO
Provincia di PESARO URBINO
ed iscritto nel Comune di URBINO Provincia
di PESARO Distretto militare di ANCONA
residente in URBINO arruolato con la classe 1943

(1)

URBINO il 9 APR. 1963 19.....

L'UFFICIALE DELEGATO ALLA LEVA

(Col. Luontamo)

(1) Apporre la dizione «con ridotta attitudine militare, art. Elenco B delle Infermità» per coloro che vengono arruolati con ridotta attitudine.

Giovani! Diffidate di chi promette agevolazioni
Per qualsiasi richiesta rivolgetevi direttamente
all'Uff. Reclutamento del vostro Distretto Militare

Leggere le avvertenze a tergo

1963

Foglio di congedo illimitato provvisorio di Giovanni Ranocchi rilasciato a seguito dell'invalidità del padre.

GLI ANNI DELLA FORMAZIONE



1959-60

Giovanni Ranocchi, elettricista presso la ditta Tallarini Gino di Urbino con Domenico Cangioti.



1966

Villa Natalia, sede del CISV - Centro di Istruzione Vendite dell'Olivetti: Giovanni Ranocchi, accompagnato dalla fidanzata Rosi, partecipa al primo corso di formazione commerciale.



1967

Giovanni Ranocchi e la sua prima automobile: una FIAT 500 rossa, acquistata a rate (il prezzo era di Lire 480.000).

notizie Olivetti

anno 15°, n. 91

dicembre 1967

Guido Alessandri

L'ISTRUZIONE PROGRAMMATTA E L'ADDESTRAMENTO DEL PERSONALE COMMERCIALE



In questa e nelle pagine seguenti. Firenze. Personale dell'organizzazione commerciale Olivetti durante un corso di addestramento, in cui viene impiegata anche l'istruzione programmata, presso il CISV

Da alcuni anni, in particolare dal 1962, l'istruzione programmata è al centro dell'attenzione presso il CISV (Centro Istruzione Specializzazione Vendite) per quanto riguarda l'addestramento professionale nei vari settori dell'organizzazione commerciale. L'interesse per questo metodo non è soltanto originato dalla sua forma-

le novità, rispetto ad altri metodi, ma soprattutto dal fatto che esso si basa su principi didattici sperimentalmente convalidati, che possono aiutare a risolvere i numerosi problemi che l'istruzione professionale in una azienda pone, dati certi vincoli del sistema, quali ad esempio la durata dell'addestramento, il costo

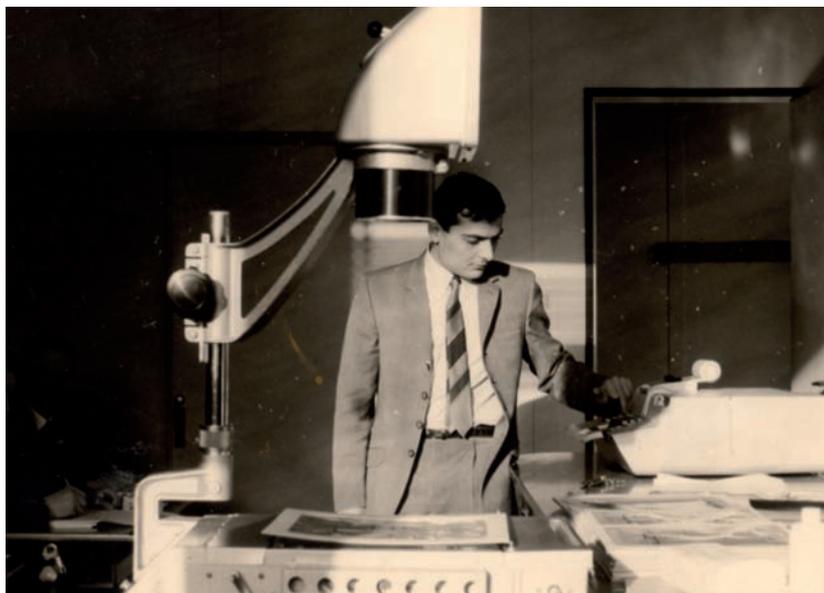
dell'istruzione, l'età dei partecipanti, il divario nel livello generale, la quantità e la qualità delle informazioni da trasmettere.

Su quelli che sono i vantaggi fondamentali che l'istruzione programmata presenta in genere rispetto alla istruzione di tipo tradizionale ex cathedra esiste ormai una certa con-

Firenze, Villa Natalia: corso di formazione sulla Programma 101, primo computer da tavolo a scheda magnetica (Giovanni Ranocchi, primo a sinistra).

1967

_GLI ANNI DELLA FORMAZIONE



1968

Giovanni Ranocchi, Funzionario della Direzione Marketing dell'Olivetti di Milano, in qualità di Istruttore sulla Programma 101 presso l'Istituto Tecnico Commerciale di Cosenza.



1972

Giovanni Ranocchi illustra le potenzialità della Programma 203 ad alcuni professionisti intervenuti alla rassegna dei prodotti Olivetti presso la concessionaria Gualandi di Fano.



GENERALITA' E RESIDENZA DEL PROPRIETARIO

PERUGINI ELIO nato 02-11-1914
viale Corvi XI Feb. 654
PESARO - 1146 - 3 19

Al. Di Stefano Comp.

Pugliese Roma n. 18 del 21/9/61
al Pesaro - via con la via
Piccola n. 25
del 6 19/66

Ranocchi Giovanni
abitato il 5/1/66
via. Montanica Antica 191-PESARO
PERUGIA
PERUGIA

19

(segue a pag. 4)

— 2 —

N. 125 146012

Mot. M.C. 602

TARGA **PS 13073**

(1) MOTOCICLO -MOTOCARROZZETTA
 per trasporto di persone ad uso privato (2)

Fabbrica e tipo: **GILERA 150** Telio n. **181/1977**
 Anno di prima immatricolazione **1955** di fabbricazione nazionale (3)

MOTOVEICOLO (1) nuovo di fabbrica - usato già immatricolato con targa **PS 13074**

Modello del motore **181** Combust. (4) **B** - Tipol. **H** - Cilindri **2** - Diam. **60** - Corsa **56**

Cilindrata totale cm³ **183** - POTENZA FISICA (5) CV **2** - **due**

Potenza massima CV - Giri (4) n./1' - Cambio a **4** - marce (13) con - senza retromarcia

Posti totali (7) n. **2** - Cassozzeria **2** - Passo m. **1,80**

Ruote (8) anteriori: pneum **250** X **19** Freni (13) servizio: meccanico, freno
 posteriori: pneum **250** X **19** stazionamento: meccanico, frenatore

Dispositivi di illuminazione, di segnalazione visiva od acustica, silenziatore, Segnalamentari

Annotazioni: Delicando
Pesaro il 30-4-1965

19

1971

p. Il Direttore Comprovato

(1) dichiara 2 caso che non ricorre - (2) può essere sostituito con: « da usare senza conduttore », o « per noleggio con conduttore », ovvero « pubblico servizio da piazza » - (3) n. « estero » - (4) B: benzina; M: metano; C: gasolio; L: altri - (5) indica la classe di potenza - (6) corrispondenti alla potenza massima - (7) compresa quella del conduttore e il posto dietro purchè munito di sedile, maniglia, poggiatesta - (8) le misure espressive dei pneumatici - (9) ogni sei mesi

A N° 801260 — 3 —



1971

Giovanni Ranocchi acquista una moto Gilera 150 usata: libretto di circolazione e targa della moto.

FOGLIO PAGA 000330		ITERBY Italiana mobili s.r.l.			
N. _____		Via Risara - 61025 Montelabbate (PS)			
Vidimazione istituto	11	MESE RETRIBUITO	POSIZ. COGNOME E NOME		N. D'ORD.
	12 Tratt. pensionati	OTTOBRE	RANOCCHI GIOVANNI		
	13 Lev. straordinario	33	ASSEGNI FAMILIARI	NATO	ASSUNTO
	14 Assenze per infert.		02D10D	5/1/44	1/6/78
	15 Assenze	RETRIB. BASE 1	CONTINGENZA 2	SCATTI ANZ. 3	E.D.R. 1 4
	16 Anticipo mal./inf.	000.000	177.000		30.000
	17 Quota int. ist. prev.	PR. PROD. 5	SOVRANIMIMO 8	VARE 7	IND. MENSA 8
	18 Assenze Malattia				
	19 Trasferite soggette	RETRIB. ORARIA	GG. LAV. RETR. ASS. FAM.	ORE ORDINARIE	TOT. PAGA MENS.
	20 Trasferite assenti		5 5 6	GG 5	241.735
21 Maternità lex 1204 art.8-10					
22 Festività retrib.	ORE/GG.	%	DATO BASE	IMPORTO	COD
23 Arr. mesi prec.					
24 Ore str. congedo pubblico	FERIE GG. 9			435.12382	
25 Permesso AVIS	DIPP. SUO AVERE DA GENNAIO A SETTEMBRE			1.479.240	
26 Importo soggetto rit. fic					
27 Importo soggetto rit. prev.					
28 Cong. matr. INPS					
29 Indennità varie					
30 Cassa integrazione					
31 Ore lav. ex fest.					
32 Ferie non godute					
33 Permess. retrib.					
34 Premio speciale					
35 Ferie godute					
36 Cong. matr. ditta					
37 Altre detrazioni					
38 Lavoro straordinario					
39					
				TOT. COMPETENZE	2.156.098
				IMP. RIT. PREV. LI	2.156.098
				IMP. RIT. PREV. LI ARROTO	2.156.100
	RITENUTE PREV. LI			IMPONB. FISCALE	2.036.433
	119.663			TOT. DETRAZ.	
	I.R.P.E.F.	QUOTA ESENTE	ALTRE DETR.		
				IMPOSTA NETTA	
	ACCONTO	TRATTENUTE VARIE	ASSEGNI FAMILIARI	ASS. FAM. ARRETRATI	
			6.340		
	VARE +	VARE +		RITENUTA SINDACALE	2.032.7
				NETTO IN BUSTA	
CONGUAGLIO DI FINE ANNO 10/10	IRPEF DOVUTA	IRPEF VERSATA	A DEBITO	A CREDITO	TOTALE NETTO
	2.290.107	1015711	374.486		1.668.706
	IND. LICENZIAMENTO	IRPEF SU IND. LICENZ.	IND. LICENZ. PAGATA	TOTALE A PAGARE	
	1.586.130	90.975	1.495.153	8.163.942	

1979

Ultimo cedolino paga di Giovanni Ranocchi, Direttore Commerciale della Iterby di Pesaro, prima di fondare la Teamsystem.

Repertorio N. 172 Fascicolo N. 67

COSTITUZIONE DI SOCIETA' IN NOME COLLETTIVO

REPUBBLICA ITALIANA

L'anno millenovecentosettantanove, il giorno trenta del mese di luglio.

-30-7-1979-

In Ancona, nel mio studio alla via Orsi n.2, davanti a me Dott.ssa Maria Pia Galvani, Notaio in Ancona, iscritta al Ruolo del Distretto Notarile della città, non assistita dai testimoni per vi le parti, sunito dei requisiti di legge, d'accordo tra loro e con il mio consenso, espresse rinunziato, sono comparati i Signori:

-RANOCCHI GIOVANNI, nato in Urbino il 5 gennaio 1944, residente a Pesaro, via Velino n.20, di professione aziendale, il quale dichiara essere ENG GR 44A05 4500N il proprio Codice Fiscale;

-PIANTINI GIOVANNI, nato a Cingoli il 28 marzo 1944, residente a Falconara Marittima, via Nino Bixio n.20, impiegato commerciale, il quale dichiara essere PNT GNN 52C28 C704I il proprio Codice Fiscale;

-MADELLA FRANCESCO, nato a Milano l'8 gennaio 1944, residente in Ancona, via Seppanico n.98/B, ingegnere tecnico, il quale dichiara essere MDL FRC 44A05 4500N il proprio Codice Fiscale;

Tramite alla Pratica
 del Tribunale di Ancona
 (C. 1-1-79 n. 8723)
 Ref. Soc. n. 458
 Ref. Giud. n. 458
 Tribunale di Ancona

1°) RAGIONE SOCIALE: E' costituita tra i Signori Ranocchi Giovanni, Piantini Giovanni e Madella Francesco una Società in nome collettivo sotto la ragione sociale: "TEAM SYSTEM s.n.c. di Ranocchi G. Piantini G., Madella F."

2°) SEDE: La Società ha sede in Falconara, via Giacomo Leopardi n.5/B. L'amministratore ha la facoltà di spostare la sede della susmenzionata Società nell'ambito dello stesso Comune.

3°) SEDE SECONDARIA: Viene istituita una sede secondaria in Comune di Pesaro, via Velino n.20, allo esercizio della quale viene nominato quale preposto con tutti i poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione il Signor Ranocchi Giovanni.

4°) CAPITALE SOCIALE: Il capitale sociale è di Lire 10.000.000 (diecimilioni), e viene assunto dai soci nel modo seguente:

Lire 3.800.000 (tre milioni ottocentomila) vengono conferite dal Signor Ranocchi Giovanni, pari ad una quota del 38% (trentotto per cento);

-Lire 3.800.000 (tre milioni ottocentomila) vengono conferite dal Signor Piantini Giovanni, pari ad una quota del 38% (trentotto per cento);

-Lire 2.400.000 (due milioni quattrocentomila) vengono conferite dal Signor Madella Francesco, pari ad una quota del 24% (ventiquattro per cento). Le quote sono già state versate dai soci in contanti nella

1979

Costituzione della Teamsystem snc da parte di Giovanni Ranocchi, Giovanni Piantini e Francesco Madella. La società viene registrata presso il Tribunale di Ancona al n. 8723.



Reception della Fiera del Mobile di Pesaro. Si riconoscono, a partire da destra, i tre soci fondatori di Teamsystem: Giovanni Ranocchi, Giovanni Piantini e Francesco Madella. L'ingegner Riccardo Mariotti, primo a sinistra, è uno dei primi programmatori assunti.

1980

TRIUMPH-ADLER news

numero speciale fiere e mostre

Per la serie
personal-computer:
Alphatronic
un anno dopo

QUOTA CLUB 1980



Il Quota Club 1980, svoltosi in un villaggio a Djerba, in Tunisia, ha confermato la vitalità delle forze di vendita della Triumph-Adler che anche l'anno scorso hanno largamente superato gli obiettivi fissati.

La Triumph-Adler Italia quale premio per i venditori, organizza ogni anno un viaggio in località particolarmente affascinanti dal punto di vista turistico.

Anche quest'anno continuando nella tradizione, ma rinnovandosi nei modi il Quota Club (questo è il nome dato alla gara di venditori) si è svolto nell'ambiente rilassante di un villaggio a Djerba in Tunisia.

Gli oltre 80 partecipanti hanno così potuto godere dell'ospitalità Triumph-Adler per una settimana di vacanza, che è servita al tempo stesso a far conoscere più da vicino tutti i componenti più dinamici della rete di vendita, normalmente impegnati in tutto il territorio nazionale.

L'unico momento ufficiale è stata la serata della premiazione dove il Top Management

della TAI ha avuto modo di evidenziare e sottolineare il successo personale di ogni partecipante.

Particolari congratulazioni, evidentemente, sono state tribuite ai vincitori delle diverse reti di vendita e cioè:

— sig. Claudio Miglioli della filiale di MI/EST per i venditori Sistemi

— Soc. ICOMM di Pisa per i concessionari di Sistemi Contabili e Personal Computer

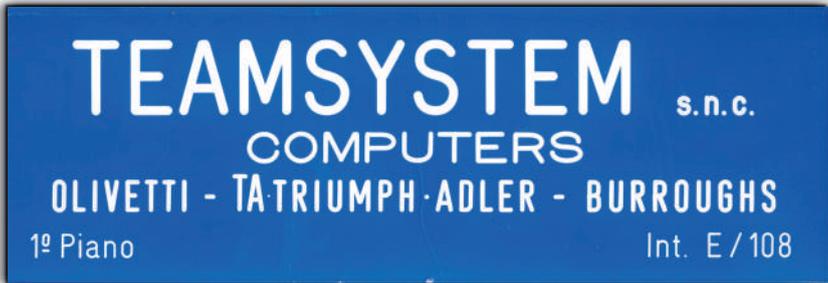
— Soc. Team System di Seregaglia per i Concessionari di Sistemi Gestionali.

A loro e indistintamente a tutti gli altri va ancora il ringraziamento per aver saputo acquisire sempre nuove fasce di mercato.

A tutti diamo comunque un arrivederci al prossimo Quota Club in cui speriamo di ritrovarci sempre più numerosi.

1981

Djerba (Tunisia): premiazione dei vincitori del Quota Club 1980. Giovanni Ranocchi, secondo da sinistra, alza la coppa per la Teamsystem, vincitrice per i sistemi gestionali.



Prima targa dell'ufficio di Pesaro della Teamsystem al Centro Direzionale Benelli.

1982

La **TEAMSISTEM** snc
concessionaria di Elaboratori elettronici

**TRIUMPH -
ADLER**



ricerca

A) **ANALISTI / PROGRAMMATORI**
con conoscenza linguaggio di programmazione COBOL.
E' gradita, ma non indispensabile, la conoscenza delle problematiche amministrativo-contabili.

B) **FUNZIONARI COMMERCIALI**
per le zone di Ancona e Pesaro, con esperienza di vendita di packages o di piccoli-medi sistemi gestionali.

Inviare dettagliato curriculum, solo se in possesso dei requisiti richiesti a:

TEAMSISTEM snc - Via Giordano Bruno, 26
60019 Senigallia (AN) - Tel. 071/60389 - 62747

Primo annuncio di ricerca personale effettuato dalla Teamsystem sul quotidiano "Il Resto del Carlino".

1982

1330 8581

Detti componenti, cittadini italiani, della cui identità personale io Notaio sono certo, convengono e stipulano quanto segue:

1) Viene costituita fra i suddetti signori Ranocchi Giovanni, Piantini Giovanni, Pasqualini Rodolfo e Stefani Verter una società a responsabilità limitata sotto la denominazione "LINEA COMPUTERS S.r.l." con sede in Pesaro

Dr. GABRIELE D'OVIDIO
NOTAIO
Via Guidubaldo - 61012 Pesaro, 13
Tel. 0721/82721-335-45-7594 fax 64586
61100 PESARO

TRIBUTARIO

1328

REPERTORIO N. 7836 - FASCICOLO N. 1901

-Costituzione di società a responsabilità limitata-

REPUBBLICA ITALIANA

L'anno millenovecentottantadue, il giorno diciassette del mese di maggio (17.5.1982).

In Pesaro, nel mio studio sito in via Castelfidardo

n.3.

Avanti me Dottor Gabriele d'Ovidio, Notaio in Pesaro, iscritto nel ruolo del Collegio Notarile del distretto riuniti di Pesaro e Urbino, senza l'assistenza dei testimoni per espressa e concordata rinuncia fatta col mio consenso dai componenti

sono presenti i signori:

-Ranocchi Giovanni, commerciante, nato ad Urbino il 5 gennaio 1944 e residente a Pesaro in via Vellino n.20;

-Piantini Giovanni, commerciante, nato a Cingoli il 28 marzo 1952 e residente a Falconara Marittima, via Emilia n.21;

-Pasqualini Rodolfo, commerciante, nato a Barbara (AN) il 5 gennaio 1951 e residente a Jesi in via Giuni n.2;

-Stefani Verter, commerciante, nato a Pesaro il 4 dicembre 1952 e residente a Pesaro in via Galilei n.2;



UFFICIO REGISTRO - PESARO
esente lire 250.000 (b. 28/2/73 art. 10)
28/05/82
SEGRETA REGISTRO PESARO
11 N. 9944 MOD. 7/1-1
441 31 MAR 1982

[Handwritten signature]
Il Notaio
G. d'Ovidio



1982

Giovanni Ranocchi, insieme ad altri soci, costituisce a Pesaro la Linea Computers srl.

Prima rassegna dei prodotti Teamsystem presso il Circolo Tennis Baratoff di Pesaro

APPUNTAMENTO **T4 TRIUMPH-ADLER**

al TC BARATOFF - Coopesaro Tennis, via Pantano, Pesaro, Tel. 55009, dal 17 al 19 marzo 1983

La TRIUMPH-ADLER ricorda a tutti gli operatori economici che è presente al TC BARATOFF per presentare una vasta selezione di prodotti nell'area dell'elaborazione dati

ELABORATORI una gamma completa di Sistemi per personal computer di elaborazione in shell professionali, avanzate e avanzate multiprogrammazione a partire da L. 4.275.000	PROGRAMMI per tutte le aziende industriali e commerciali, per studi professionali, assicurazioni e avanzate.	ASSISTENZA SISTEMISTICA diretta, che prevede l'analisi, l'installazione, il collaudo, l'addestramento del personale, l'aggiornamento periodico secondo le norme legislative vigenti e la creazione di programmi specifici.	ASSISTENZA TECNICA che prevede l'installazione e la manutenzione degli impianti, attraverso una scelta vasta di centri di assistenza presenti in tutta Italia e garantisce un servizio tecnico altamente qualificato.	MACCHINE UFFICIO macchine per scrivere elettroniche, macchine da calcolo, telegrafiche a carta comune.
---	--	--	---	--

Concessionaria Sistemi e Personal Computers: TEAMSYSYSTEM - Pesaro - Telefono (0721) 21461 - Senigallia - Telefono 071/60389-62747 Concessionaria Macchine Ufficio: L'Ufficio Moderno - Pesaro telefono 44978

Inserzione pubblicitaria a pagamento.



S.p.A.
TEAMSYSYSTEM SENIGALLIA (AN) - Via G. Bruno, 26 - Tel. 071/60389 - 62747 PESARO - Via Milano, 126 - Tel. 0721/21461

TEAMSYSYSTEM s.p.a. - di Rinascente - Pesaro e G. - Via G. Bruno, 26 - AN 89720 - C.C.I.A.A. AN 80380 - Cod. Fisc. e Part. IVA COOPERAR CLUB 1

Egregio Signore,

siamo i rappresentanti per la zona di **PESARO** degli **ELABORATORI ELETTRONICI TRIUMPH - ADLER** e molti Suoi colleghi operano con piena soddisfazione sui nostri programmi applicativi funzionanti su Sistemi con uno o più posti di lavoro. Le problematiche risolte dai ns. programmi applicativi sono:

STUDI DI CONSULENZA : - Dichiarazione dei redditi (mod. 740-750)
 - Fatturazione dello Studio
 - Paghe e Contributi
 - Contabilità generale -Clienti-Fornitori
 - Contabilità Semplificata

SETTORE IND./COMMERCIO : - Gestione Amministrativa
 - Gestione delle vendite
 - Gestione del portafoglio ed esp. cambiaria
 - Contabilità industriale
 - Gestione magazzino
 - Distinta Base e gestione produzione

Per dare anche a Lei la possibilità di esaminare quanto esposto siamo lieti di invitarla insieme ai Suoi collaboratori alla rassegna che si terrà nei giorni:

17/03/83	dalle ore 15	alle ore 20,00	
18/03/83	" "	" "	continuato
19/03/83	" "	" "	continuato

P R E S S O

COOPESARO TENNIS Via Pantano, 61100 Pesaro - Tel. 0721 / 55009
 (Circolo Tennis Baratoff - Zona Calcinarini)

Augurandoci che tale iniziativa sia di Suo interesse ed in attesa di incontrarla personalmente, distintamente La salutiamo.

TEAMSYSYSTEM S.p.A.
 giovanna farinacci

Pesaro, 10/03/83



Dealer TRIUMPH ADLER ITALIA Concessionaria Sistemi Triumph

Lettera di invito spedita ai clienti della zona di Pesaro. In concomitanza con la rassegna, si svolge il primo torneo di tennis sponsorizzato da Triumph-Adler, uno dei marchi commercializzati da Teamsystem.

1983

Prima rassegna dei prodotti Teamsystem presso il Circolo Tennis Baratoff di Pesaro



Tarcisio Sbriscia, Marcello Giovagnoli e Walter Guerrieri: dipendenti Teamsystem.



Rosi Di Gregorio, moglie di Giovanni Ranocchi, Vera Brega, moglie di Giovanni Piantini e la signora Silvana, prima segretaria di Teamsystem.



Arianna e Giovanna, figlie di Giovanni Ranocchi.

Alphatronic: uno studio indica quali possono essere per il 1984 i nuovi clienti della TA Italia

Belgirate, novembre 1983. La TA lancia l'Alphatronic PC, un professional di grandi capacità destinato alla piccola azienda, all'artigianato evoluto, al professionista, agli studenti nonché al gioco intelligente. Dopo il saluto di Dirk Holstein e la presentazione della giornata di lavoro, fatta da Bruno Pratali, Gabriele Corsini, Sales Promotion Alphatronic, ha illustrato il mercato del PC e del software non gestionale.

Dopo di lui Giacomo Sechi ha illustrato la tecnologia dei micro; Bruno Cattaneo gli aspetti legali del mercato dei micro; Maurizio Casiraghi gli aspetti dell'assistenza tecnica per i micro; Roberto Nucca l'inizio al Demo SW.

Una giornata ricca di spunti di lavoro interessanti della quale vogliamo riferire in particolare, su questo numero di "Info", l'intervento di Gabriele Corsini.

Le previsioni del mercato italiano dei Micro/Personal Computer per il 1984 sono buone e si sostanziano in 50 mila apparecchiature.

Per trarre indicazioni utili per il lavoro dei collaboratori TA questa cifra è di modesto aiuto. Per vedere le direttrici di svilup-

te dall'appartenenza ad uno stesso sottomercato, sono contemporaneamente raggiungibili con un medesimo prodotto/linea di prodotti;

- che ciò porta la concentrazione di domanda relativa ai prodotti SW di questo sottomercato sino ad un livello di 8.050 pezzi vendibili.

Analoga attenzione deve esser rivolta alle aree appartenenti al sottomercato Data Com., Multiplans, Data base, perché anche in questo caso la sinergia tra i singoli poli di domanda porta il livello della domanda stessa ad un valore decisamente significativo, pari a 6.150 pezzi vendibili nel 1984.

Da questa analisi di mercato deriva la necessità di operare nelle direzioni di sviluppo più significativamente indicate dalle cifre e di perseguire una progressiva acquisizione di quote di mercato TA in quei sottomercati nei quali la TA fino ad oggi aveva una presenza irrilevante, consolidando nel contempo le posizioni raggiunte nelle due aree di mercato (gestione orizzontale nella piccola e media impresa e gestione verticale per liberi pro-



Belgirate: convention Triumph-Adler. In prima fila, al centro, Giovanni Ranocchi e Arturo De Maria.

1983



A. N. C. L.

ASSOCIAZIONE NAZIONALE
CONSULENTI DEL LAVORO

CENTRO STUDI NAZIONALE
CONSIGLIO REGIONALE MARCHE

CONVEGNO NAZIONALE

**Il Consulente del Lavoro
"moderno operatore sociale"
nel contesto
dell'organizzazione del lavoro:
aspetti socio-economici nella
evoluzione della dinamica produttiva.**

Patrocino:

CONSIGLIO REGIONE MARCHE

Collaborazione:

FIDEURAM S. p. A.

TA TRIUMPH ADLER

LORETO (AN) 14 e 15 SETTEMBRE 1984

Auditorium "Giovanni Paolo II"

1984

Loreto: Convegno Nazionale dei Consulenti del Lavoro sponsorizzato da Teamsystem. Viene presentato il nuovo programma paghe, ancora in fase di lavorazione.

L'informatica ed il consulente «un binomio inscindibile»

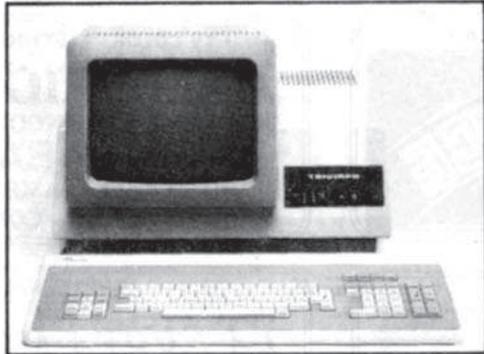
L'informatica è nata da discipline molto severe: la logica, la cibernetica, la teoria dell'informazione. Però gli impulsi realizzativi li ha ricevuti soprattutto dalla tecnologia. Per questo fino a non molto tempo fa era considerata una tecnica per il trattamento dei dati, più efficiente e rapida ma certo non diversa, quanto a funzionamento, da quella utilizzata manualmente da ragionieri o professionali.

Oggi gli studi e le riflessioni sui computer e il loro miglior uso hanno raggiunto piena maturità. Senza arrivare ai miti (ma ormai, anche alle pratiche realizzazioni: si pensi ai traduttori, alle macchine che giocano a scacchi ecc.) di quel settore di punta che si occupa di Intelligenza Artificiale, oggi si teorizzano nuovi criteri costruttivi e d'utilizzo, e soprattutto si cercano di definire nel modo più rigoroso i caratteri, i fondamenti, le «radici» di questa tecnica cresciuta così in fretta.

La cosa non riveste solamente interesse teorico o filosofico ma si colloca al fatto che la «invadenza» dell'informatica che aspira giustamente al ruolo di scienza autonoma e onnipotente, sta già oggi recando conseguenze notevoli quando non drammatiche, e alle porte, vi sono le prospettive della Automazione: non solo nella fabbrica, ma anche degli uffici.

È chiaro allora che ignorare i benefici oltre che i fondamenti dell'informatica tra poco sarà una forma di semi-analfabetismo o comunque, un tener la testa sotto la sabbia.

Parallelamente alla vertiginosa crescita di questo importante settore della moderna economia è seguita in



questi ultimi dieci anni una altrettanto vertiginosa crescita dell'attività degli studi professionali del Commercialista e del Consulente del Lavoro.

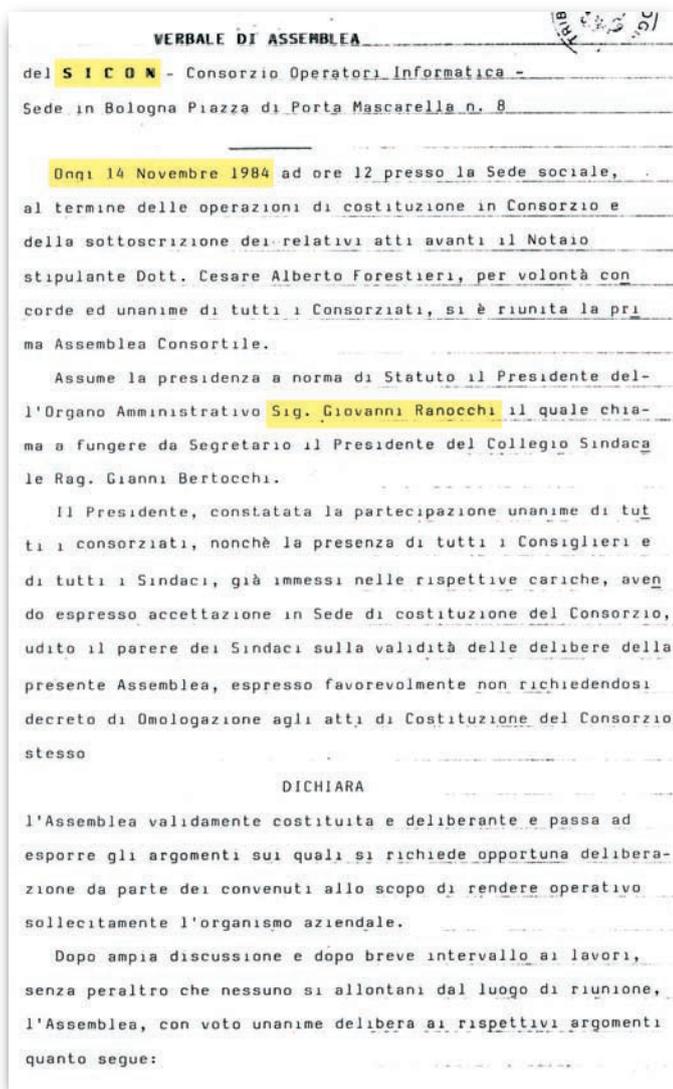
La complessività degli adempimenti fiscali ed amministrativi ha reso indispensabile la figura del consulente, sul quale gravano non poche responsabilità. Anche un semplice errore di trascrizione può avere conseguenze sgradevoli e, soprattutto, costose per il professionista e il suo cliente. Inoltre la necessità di dover fronteggiare scadenze fisse per tutti i clienti porta spesso ad un lavoro convulso e stressante, con un conseguente aumento delle possibilità di errore. Nè sarebbe giusto pretendere che, in funzione dell'aggravio dell'attività in brevi archi di tempo, la struttura dello studio professionale sia ingrandita e appesantita da costi fissi difficilmente ammortizzabili. Rivolgere l'attenzione alle possibilità offerte dall'informatica diviene quindi un fatto naturale e indispensabile.

Notevoli investimenti sono stati fatti in questo importan-

te settore dalla TRUMPH-ADLER e dai Suoi Concessionari TEAMSYSTEM di Senigallia e la Meccanografica Sistemi di Fabriano. Queste ultime due aziende in collaborazione con qualificati professionisti commercialisti e consulenti del lavoro, hanno messo a punto un pacchetto programmi per la linea di Elaboratori Elettronici TRIUMPH-ADLER TA 1600 per la risoluzione della più ampia problematica dello Studio del Consulente.

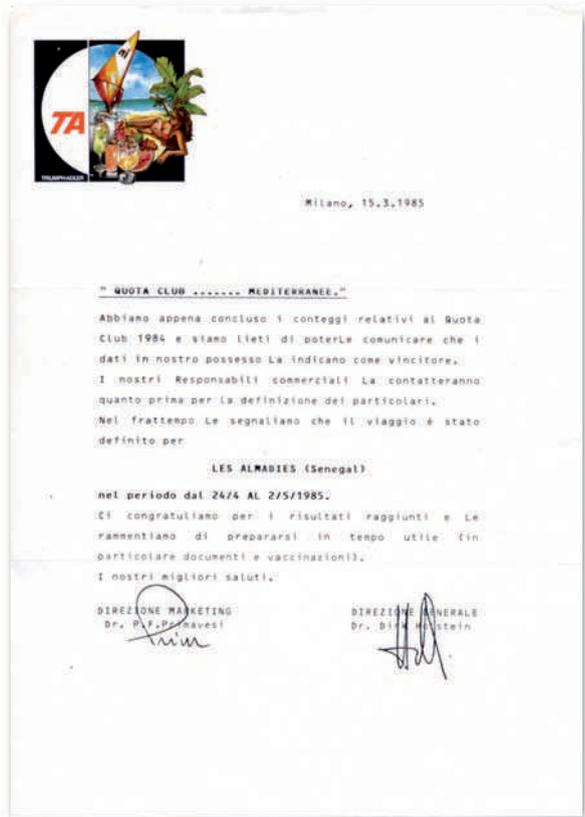
Il pacchetto programmi messo a punto dalla Teamsystem e da la Meccanografica Sistemi in particolare riguarda: La Contabilità Generale in regime ordinario - La Contabilità Semplificata Multi-aziendale - La Gestione dei Cespiti ammortizzabili - La Dichiarazione dei Redditi 740, sui modelli Ministeriali - La Gestione del Personale - Paghe e Stipendi - La Fatturazione degli Studi Professionali.

Il presupposto di fondo di questo pacchetto è stato l'intendimento di fornire all'attività del Consulente uno strumento affidabile, semplice e sicuro.



1984

Prima assemblea del Consorzio Sicon, creato per fronteggiare le difficoltà derivanti dall'abbandono del settore informatico da parte di Triumph-Adler. Giovanni Ranocchi, uno dei principali sostenitori, viene eletto Presidente del Consorzio.



1985

Teamsystem vince il Quota Club 1984 quale migliore rivenditore italiano di sistemi gestionali.
In alto: lettera con cui Triumph-Adler comunica a Teamsystem la vittoria e invito alla premiazione.
In basso: Giovanni Ranocchi festeggia l'evento con gli amici al Club Med di Les Almadies (Senegal).

OLIVETTI:

Tecnologia delle comunicazioni applicata all'ufficio

Dall'agenzia bancaria, alla piccola e media impresa, ai servizi delle grandi organizzazioni: le soluzioni Olivetti si indirizzano a tutti gli uffici.

Personal computer che funzionano anche da terminali di collegamento ai servizi di banche dall'Virola, macchine per scrivere elettroniche capaci di tracciare linee, sistemi di videoscrittura computerizzata, fra loro in rete Telex, stazioni di lavoro multifunzionali collegate a sistemi di elaborazione attraverso centrali telefoniche private e quindi a gruppi di scambiano dati, testi, informazioni con altri posti di lavoro, uguali o diversi, localizzati in altre sedi, ed in altri reparti, ecco alcuni aspetti della nuova realtà dell'automazione dell'ufficio, vista

la dalle tecnologie dell'informatica. Olivetti, consapevole in questa fase, si esprime in tutta la sua sapienza, attraverso un sistema di elaborazione (sia sistema della Linea 1, il monocomputer CPC 24 e Olivetti AT&T 30), sistemi di telecomunicazione (in centrali di commutazione voce e dati ICQ 4000 e ICQ

6000, i governi TLM per l'accesso diretto a servizi Telex e Teletex, da una qualsiasi stazione di lavoro), nei locali geografiche a commutazione di pacchetto; software specializzati, una varietà eccezionalmente ampia di stazioni di lavoro, dai personal computer M24 alle macchine per scrivere elettroniche e dai sistemi di scrittu-

ra AT&T 2000 ai terminali per punti di vendita, ai sistemi per l'automazione bancaria, ai terminali per servizi Fax-Telex, Videotex, Telex, Telex. Tutti questi elementi possono essere variamente combinati ed integrati, anche per fasi successive. E' così possibile definire, attraverso investimenti progressivi e costantemente salvaguar-

dati, soluzioni di varia natura e complessità, da quella richiesta dalla piccola e media azienda, a quella richiesta dalle grandi organizzazioni come, ad esempio, le architetture globali per l'automazione bancaria, per l'automazione della rete di vendita, per la realizzazione di progetti estesi di automazione dell'ufficio.

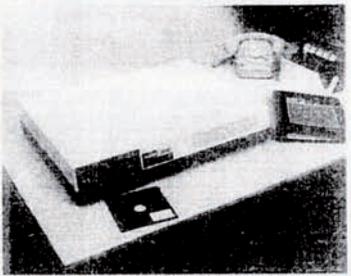
TORRIERE DELLA SERA

Lunedì 11 febbraio 1985

Importante accordo nel mercato dell'informatica

Il consorzio Sicon ha scelto l'alta tecnologia della Olivetti

La scelta della Sicon è caduta sui sistemi 3B dopo le più severe valutazioni dei prodotti OEMVAR attualmente disponibili in Italia



Olivetti AT&T 3B della linea minicomputer presente nella stand informatica Olivetti

Un importante accordo di distribuzione è stato recentemente concluso da Olivetti con il consorzio Sicon, un consorzio di 30 banche di informatizzazione di privati, professionisti, distributori su tutto il territorio nazionale che nell'ottobre hanno dato vita nel 1984 per oltre 50 miliardi.

È questo uno dei più importanti momenti del mercato dell'informatica costituiti dagli operatori OEMVAR, e cioè di quegli operatori che integrano con software hardware e software sistemi di produzione interna, produzione e commercializzazione applicative avanzate e apprensamente messe ad una rapida evoluzione.

I criteri scelti da Sicon sono gli Olivetti AT&T 3B, macchine IBM, IBM Laboratories e supportati in Europa dalla Olivetti con Olivetti Informatica e Office di sistema e 32 bit software e hardware di sistema, operando Unix System V, le macchine compatibili per ogni tipo di applicazione.

La scelta è caduta sul sistema 3B dopo le più severe valutazioni dei prodotti attualmente disponibili nel mercato italiano OEMVAR.

«Il sistema Olivetti 3B», ha affermato Giovanni Ranocchi, Presidente del Consorzio Sicon, «è l'ideale rapporto tra prezzo/prestazioni, la tecnologia dell'hardware, la qualità dei supporti software e la rapidità di risposta. L'ampia

disponibilità di strumenti software per realizzare rapida, semplice e in modo di competenza, elettronica, le applicazioni che più si prestano.

«L'ampia scelta di prodotti di software, hardware e software, insieme al prezzo di acquisto, ha permesso di valutare con serenità il sistema Olivetti 3B, che si è rivelato il più adatto per le nostre esigenze. La scelta è caduta sul sistema 3B, che ci offre un rapporto tra prezzo/prestazioni, tecnologia dell'hardware, la qualità dei supporti software e la rapidità di risposta. L'ampia

SICON ha scelto Olivetti

Un importante accordo di fornitura è stato recentemente concluso da Olivetti con SICON, un consorzio di 30 società di informatica distribuite su tutto il territorio nazionale, che nell'ottobre hanno dato vita nel 1984 per oltre 50 miliardi.

È questo uno dei più importanti momenti del mercato dell'informatica costituiti dagli operatori OEMVAR,

e cioè di quegli operatori che integrano con software hardware e software sistemi di produzione interna analizzato e commercializzato nella loro applicazione avanzate e apprensamente messe ad una rapida evoluzione.

La scelta è caduta sul sistema 3B dopo le più severe valutazioni dei prodotti attualmente disponibili nel mercato italiano OEMVAR. Gli elementi scelti sono stati - ha affermato Giovanni Ranocchi,

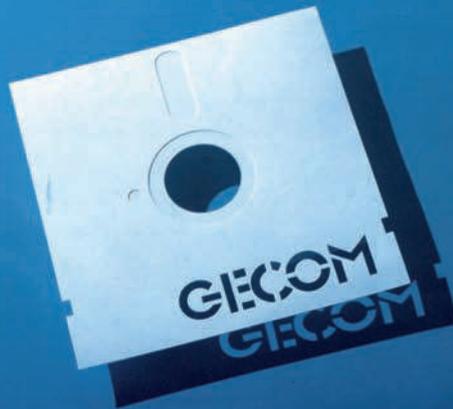


Il personal computer Olivetti M24 è già ampiamente utilizzato come stazione di lavoro multifunzionale dell'ufficio automatizzata.

Giovanni Ranocchi, in qualità di Presidente del Consorzio Sicon, sigla con l'Olivetti un importante accordo per la distribuzione dei prodotti AT&T con sistema operativo Unix.

**multi consulenti
cespiti ammortizzabili**

paghe e stipendi



1985/86

Copertina dei primi depliant dei programmi "Paghe e Stipendi" e "Multi consulenti".

SICON CONSORZIO
OPERATORI
INFORMATICA

Bologna, 10 giugno 1986

Egregio,

sono lieto di invitarla alla 1a RASSEGNA NAZIONALE DI INFORMATICA riservata a Commercialisti, Consulenti del Lavoro e Consulenti Aziendali, che avrà luogo il 26 giugno 1986.

L'iniziativa si svolgerà in contemporanea presso le sedi riportate in allegato, dove Lei avrà l'opportunità di visionare soluzioni applicative realizzate per fornire un qualificato supporto al Suo lavoro.

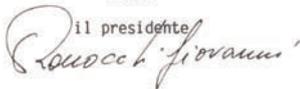
I pacchetti che presenteremo: MULTIAZIENDALE (contabilità ordinaria e forfettaria integrate) - PAGHE E STIPENDI MULTIAZIENDALI - DICHIARAZIONE REDDITI 740 E 750 - PARCELLAZIONE E FATTURAZIONE STUDIO - FATTURAZIONE C/TO TERZI - CESPITI AMMORTIZZABILI - ANALISI DI BILANCIO, nascono dall'esperienza pluriennale delle 22 Aziende aderenti al SICON, sono il risultato di nostri progetti esclusivi ed hanno la caratteristica peculiare di potere essere utilizzati su micro, mini e personal computers quali:

AT&T - HONEYWELL - IBM - NCR - OLIVETTI - SPERRY - TRIUMPH ADLER ,
in ambienti operativi: UNIX - XENIX - MS DOS - TAXO.

Nella certezza che da questo incontro potranno scaturire valide opportunità di collaborazione, La saluto distintamente.

SICON

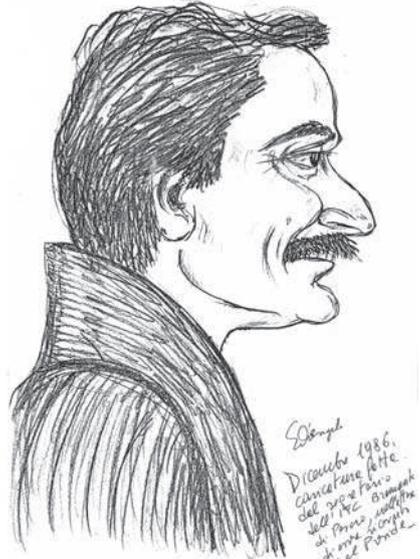
il presidente





1986

Teamsystem viene premiata come migliore rivenditore IBM per il sistema 6150.



1986

Caricatura di Giovanni Ranocchi realizzata da un impiegato dell'ITC Bramante di Pesaro mentre era in attesa di essere ricevuto dal Presidente dell'istituto per discutere l'acquisto di un programma.

_ASCESA IMPRENDITORIALE

1987

Giovanni Ranocchi e gli altri consorziati del Sicon vengono invitati dall'Olivetti a visitare i laboratori dell'AT&T negli Stati Uniti.



Giovanni Ranocchi davanti alla sede di AT&T.



Giovanni Ranocchi e Sergio Bellachioma a spasso per New York.

Dr. GABRIELE D'OVIDIO
 NOTAIO
 Via Donabadi II della Marina 27
 ☎ 0721/23791-23245
 6102 PESARO
 cod.fisc. DVD GR. 41C24 GR.

REPERTORIO N. 22.526 FASCICOLO N. 501

ATTO COSTITUTIVO DELLA SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA

Repubblica Italiana

L'anno millenovecentottantasette, il giorno diciotto del
 mese di marzo - 18.3.1987 -

In Pesaro, via F.lli Rosselli n.46, pres
 del dr. Achille Marchionni alle ore se

Avanti me dottor Gabriele d'Ovidio, Notaio co
 sare iscritto presso il Collegio Notarile de
 ti di Pesaro e Urbino

Sono personalmente comparsi i Sign
 -Zampetti Rodolfo, artigiano, nato a Serra Sa
 19 maggio 1938 e residente a Pesaro, via Ach
 -De Maria Arturo, nato a Catania il 25 luglio
 to a Fabriano, via Mastro Marino n.15, commer
 il quale interviene nella sua qualità di le
 te della società "LA MECCANOGRAFICA SISTEMI
 in Fabriano, via Buozzi n.46, capitale sociale
 re ventimilioni), iscritta al n. 8203 --- Re
 tale di Ancona;
 -Cassetta Sebastiano, nato a Cercenagliore (C
 1945 e domiciliato a Imola, via Romagnosi n.2
 il quale interviene nella sua qualità di leg
 te della società "CASSETTA SISTEMI S.r.l.",

REGISTRATO
 IN PESARO
 il 18/03/87
 al N. 501
 e vol.

Repubblica Italiana

L'anno millenovecentottantasette, il giorno diciotto del
 mese di marzo - 18.3.1987 -

In Pesaro, via F.lli Rosselli n.46, pres
 del dr. Achille Marchionni alle ore se

Avanti me dottor Gabriele d'Ovidio, Notaio co
 sare iscritto presso il Collegio Notarile de
 ti di Pesaro e Urbino

Sono personalmente comparsi i Sign
 -Zampetti Rodolfo, artigiano, nato a Serra Sa
 19 maggio 1938 e residente a Pesaro, via Ach
 -De Maria Arturo, nato a Catania il 25 luglio
 to a Fabriano, via Mastro Marino n.15, commer
 il quale interviene nella sua qualità di le
 te della società "LA MECCANOGRAFICA SISTEMI
 in Fabriano, via Buozzi n.46, capitale sociale
 re ventimilioni), iscritta al n. 8203 --- Re
 tale di Ancona;
 -Cassetta Sebastiano, nato a Cercenagliore (C
 1945 e domiciliato a Imola, via Romagnosi n.2
 il quale interviene nella sua qualità di leg
 te della società "CASSETTA SISTEMI S.r.l.",

(BO), via della Resistenza n.8, capitale sociale L. 21.000.000
 iscritta al n. 31450 Reg.Soc. del Tribunale di Bologna;
 -Ranocchi Giovanni, nato ad Urbino il 5 gennaio 1944 e domici
 liato a Pesaro, via Quasinodo n.20, commerciante;
 il quale interviene nella sua qualità di legale rappresentan
 te della società "TEAMSYSTEM S.p.A.", con sede in Senigallia,
 via G. Bruno n.26, capitale sociale L.200.000.000 (lire duecent
 tonlioni), iscritta al n. 8728 --- Reg.Soc. del Tribunale di
 Ancona.

I predetti signori cittadini italiani, della identità pers
 nale dei quali io Notaio sono certo, previa rinuncia enessa'
 di comune accordo e col mio consenso all'assistenza dei te
 stimoni a questo atto, convergono e stipulano quanto appresso

Art.1 - Essi signori comparsi e quindi nelle predette qualifi
 che dichiarano di costituire, come con questo atto costitui
 sono, una società a responsabilità limitata denominata "SY
 STEMFOUR S.r.l.", con sede in Pesaro, Corso XI Settembre
 n.115.

Art.2- La Società ha per oggetto quanto specificato all'art.2
 dello Statuto Sociale di cui appresso.

Art.3 - La Società ha durata fino al 31 dicembre 2020.

Art.4- La società è retta da questo atto costitutivo e dallo
 statuto composto di 23 (ventitre) articoli che mi viene conse
 gnato dai signori comparsi e viene allegato a questo atto
 perchè ne formi parte integrante sotto la lettera "A" pre

Giovanni Ranocchi, insieme ad altri soci, costituisce la Systemfour srl.
 La società viene iscritta presso il Tribunale di Pesaro al n. 8327.

		Dott. ANTONIO ROSSI NOTAIO IN CAMPOBASSO
Repertorio n. <u>144328</u>		
Atto costitutivo		
Repubblica Italiana		
L'anno millenovecentottantasei il giorno ventidue del mese di		
luglio nel mio studio notarile sito a Piazza Cesare Battisti		<i>Regolato e Copiato</i>
n.11 in Campobasso.		
autorizzato a questo atto con delibera del Consiglio di Amministrazione in data 21 luglio 1987 che in copia estratto si allega sotto al lettera "A"		
avanti a me dottor Antonio Rossi, Notaio in Campobasso, iscritto nel ruolo dei Distretti di Campobasso, Isernia e Larino, senza cui le parti d'accordo fra di loro rinunciano, sono comparsi e si sono costituiti, della cui identità personale sono io Notaio certo, convengono e stipulano quanto segue:		
COLAVITA Michele Raffaele, impiegato, nato a Campobasso il 23 aprile 1959 ivi domiciliato, dichiarato CLV MHL 59D23 I320S		Art.1 - Viene costituita tra i predetti signori Colavita Michele Raffaele, Romano Francesco Antonio, Di Giuseppe Antonio e la Teamsistem s.p.a. come innanzi rappresentata, una società a responsabilità limitata sotto la denominazione "TEAMSISTEM Molise - Società a Responsabilità Limitata".
ROMANO Francesco Antonio, tecnico, nato a Campobasso il 29 giugno 1950 ivi domiciliato Contrada S. f. dichiarato RNN FNC 50H10 B519F		Art.2 - La società ha per oggetto quello previsto dall'art. 2 dello Statuto Sociale. Essa potrà compiere tutte le altre operazioni commerciali, industriali e finanziarie che saranno ritenute dall'organo amministrativo necessarie ed utili per il raggiungimento dello scopo sociale. Potrà inoltre assumere interessi e partecipazioni in altre società, od imprese aventi oggetto analogo o comunque connesso al proprio, sia direttamente che indirettamente.
DI GIUSEPPE Antonio, impiegato, nato a Campobasso il 29 gennaio 1958 ivi domiciliato Piazza S. f. dichiarato DGS NTN 58A29 I179Q		Art.3 - La sede della società è fissata in Campobasso Contrada Colle dell'Orso n.150.
RANOCCHI Giovanni nato a Urbino il 5 gennaio 1958 per la carica in Senigallia (AN) Via S. Maria 10, interviene nel presente atto nella qualità di amministratore delegato e presidente del consiglio di Amministrazione della TEAMSISTEM Molise in Senigallia (AN) Via G. Bruno n.26 p.		Art.4 - Il capitale sociale è fissato in lire ventimilioni (L. 20.000.000) ed è diviso in quote ai sensi dell'art. 2474 C.C.. Tale capitale viene assunto dai soci costituenti nelle seguenti rispettive misure: COLAVITA Michele Raffaele per una quota di L. 4.000.000,

1987

Campobasso: Giovanni Ranocchi, insieme ai soci Michele Colavita, Francesco Romano e Antonio Di Giuseppe, costituisce la Teamsystem Molise srl.

Saranno in 700 venerdì prossimo a Pesaro per aggiornarsi

Commercialisti a convegno

**S'è chiuso
convegno
fiscale**

PESARO — Un'istanza è stata avanzata al termine del convegno su «il reddito d'impresa nel Testo Unico» in seria considerazione la possibilità di rinvii al primo gennaio 1989 dell'entrata in vigore della nuova normativa delle imposte dirette. Questo per poter di porre la possibilità di m-

Almeno seimila aziende pesaresi dovranno aggiornarsi e adeguarsi alla nuova normativa sulle imposte dirette. La materia fiscale è in continua evoluzione e per gli uffici finanziari il volume dell'attività si prospetta in costante aumento. Lo conferma il direttore provinciale delle Imposte Dirette di Pesaro Vincenzo De Bellis. «Le dichiarazioni dei redditi dello scorso anno — spiega il dirigente — hanno fatto registrare un incremento

Si svolge oggi a Pesaro, nei locali dell'Opera Zandonati in viale Napoli, l'annunciato convegno nazionale su «il reddito d'impresa nel testo unico», patrocinato dalla Teamsystem. Alla manifestazione, che avrà inizio alle ore 9, parteciperanno circa un migliaio di tecnici e professionisti. Sono previste relazioni di Rizzardi e Giunta, commercialisti milanesi, dei presidenti dei commercialisti Marchionni e Cappellini e del ragioniere Spadolà.

tutta Italia. 247.526 controlli, novemila in più rispetto all'anno precedente. Com'è la situazione a Pesaro? «Oltre un migliaio sono i controlli che dovranno essere effettuati dal nostro ufficio con un aumento del 20 per cento suddivisi in base ai modelli delle dichiarazioni dei redditi». Il «testo unico» delle imposte dirette entrerà in vigore nel prossimo gennaio. Le norme di attuazione sono in fase di avanzata elaborazione alla direzione centrale e dovrebbero essere emanate entro il 16 novembre prossimo. Come si vede si tratta di una scadenza quanto mai vicina. Di particolare attualità, pertanto, si presenta il convegno patrocinato dalla Teamsystem in programma a Pesaro per oggi nei locali dell'Opera Zandonati in viale Napoli, promosso dalle organizzazioni dei dottori commercialisti e dei ragionieri.

[e. m.]

Da stamane all'Opera Padre Damiani

Mille commercialisti a convegno in città

Alla vigilia dell'entrata in vigore della nuova normativa sulle imposte dirette che soltanto nel nostro territorio interesserà oltre 6.000 fra piccole e medie aziende, questa mattina a partire dalle ore 9, si terrà nella sala-teatro dell'Opera Padre Damiani, un convegno sul «reddito d'impresa nel testo unico». Alla manifestazione è prevista la partecipazione di circa un migliaio di professionisti provenienti dalle Marche, dalla Romagna e dall'Umbria. L'incontro odierno, promosso dall'Ordine dei Dottori Commercialisti, dal Collegio dei Ragionieri Commercialisti, con la collaborazione dei rispettivi sindacati e il patrocinio della «Teamsystem Computers» e della «Meccanografica» Fabriano, cercherà di chiarire una nuova normativa che ancor prima di essere attuata (la sua entrata in vigore è prevista per il prossimo gennaio) si presenta carica di incongruenze e di lacune di ogni genere. Nel corso del convegno sono in programma relazioni dei commercialisti milanesi Rizzardi e Giunta e interventi dei presidenti dei commercialisti Marchionni e Cappellini e dei ragioniere Spadolà e Bertuccioni. Per l'occasione si potranno provare dimostrazioni su computer di programmi applicativi sulla gestione amministrativa e contabile di magazzino.

«testo unico», che influirà nel numero delle dichiarazioni da presentare nel 1989, bensì al naturale espandersi delle attività economiche ed anche ad una maggiore presa di coscienza del contribuente. E in tutto questo, devo dire, il commercialista ha contribuito in maniera notevole». Nel 1987 gli uffici delle imposte dirette sono chiamati a svolgere, in

6 IL MESSAGGERO
SABATO
7 NOVEMBRE 1987

Convegno di 700 commercialisti.

Per rinviare il Testo unico

Testo unico al via senza istruzioni

PESARO — Quali scelte strategiche l'impresa dovrà adottare per il Testo unico delle imposte dirette che sta per entrare in vigore? Anche i commercialisti pesaresi hanno dato una risposta a domanda con l'aiuto di «ti, i milanesi Raffaele e Giovanni Giunta, segno promosso dai dottori commercialisti del Collegio dei ragioniere con la collaborazione dei quali sono intervenuti i Achille Marchionni, Enzo Bertuccioni, o Rizzardi e Giunta sposizioni del Testo unico charezza sul te-

mi controversi nella disciplina del reddito d'impresa. Tuttavia è necessaria una tempestiva emanazione delle disposizioni di attuazione. È stato rilevato il disagio creato da una normativa incompleta e di difficile attuazione. «Sbatti pensare — ha precisato Bertuccioni — che a fine esercizio i fornitori ancora non sanno se rimarranno tali o se dovranno impiantare una contabilità ordinaria».

Al termine del convegno i professionisti hanno chiesto che sia presa in seria considerazione la possibilità di un rinvio al primo gennaio 1989 dell'entrata in vigore del nuovo Testo unico.

Primo convegno dei Dottori Commercialisti di Pesaro e Urbino patrocinato da Teamsystem: rassegna stampa dei quotidiani nazionali e locali.

1987

Primo convegno dei Dottori Commercialisti di Pesaro e Urbino patrocinato da Teamsystem.



Tavolo dei relatori con il Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Pesaro e Urbino Achille Marchionni, primo a destra.



Veduta della platea con William Santorelli, in seguito Presidente Nazionale dei Ragionieri Commercialisti, seduto in prima fila, terzo da destra.

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

CIRCOSCRIZIONE DEI TRIBUNALI DI PESARO E URBINO
Via Zanucchi, 13 - 61100 PESARO
Tel. 0721/31454

Pesaro, **17 DIC. 1987**

Spett. li
TEAMSYSTEM
Via G. Bruno, 26
60019 - SENIGALLIA (AN)

LA MECCANOGRAFICA SISTEMI
Via M. Bellocchi, 1
60044 - FABRIANO (AN)

Oggetto: Convegno 6.11.1987

A nome del Consiglio dell'Ordine Dottori Commercialisti di Pesaro e Urbino, dei colleghi e mio personale voglio esprimere oltre ai più vivi ringraziamenti anche il più caldo apprezzamento per la magnifica collaborazione, non semplicemente e solo finanziaria, da Voi prestata per la realizzazione del Convegno del 6 novembre u.s. che ha riscosso un successo davvero inaspettato.

E' indubbio che tale risultato é stato raggiunto soprattutto grazie all'impegno ed al senso di responsabilità da Voi profuso.

Tanto era doveroso riconoscere ed al piacere di futura collaborazione porgo i più cordiali saluti.

IL PRESIDENTE

(Dott. Achille Marchionni)



1987

Achille Marchionni, Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Pesaro e Urbino, ringrazia Teamsystem per l'opera prestata in occasione del convegno.



GUIDA AI PC

MILANO (E.G.) - Non solo solo le aziende a godere dei benefici dell'informazione in a patirne gli effetti collaterali di personal è sempre più in bella mostra sulle scrivanie di medici, commercialisti, notai e avvocati. Ecco quindi brevemente illustrati alcuni dei pacchetti disponibili in commercio, privilegiando le novità Smau e trascurando volutamente i pacchetti più famosi e già conosciuti dal grande pubblico.

Software per commercialisti - Quella dei commercialisti è forse la categoria professionale privilegiata dai produttori di software per personal computer: in nessun altro caso infatti, è possibile trovare una scelta così ampia di prodotti. C'è poi da considerare che le funzioni svolte da uno studio di consulenza commerciale dipendono dalle disposizioni

DALL'«AMICO» PER IL 740 AL «MEDISCOPIO» PER RICETTE

Professionisti, un'attività che è tutta un programma

Panorama del software per commercialisti, notai, avvocati e medici

legislative, che, soprattutto in materia fiscale, sono soggette a continue modifiche: questo significa che i programmi di questo tipo hanno una vita media piuttosto breve, determinando un mercato molto aperto e dinamico.

Fra le novità, spicca **Gecom**, un programma della Teamsystem di Segrate (Mi) che potremmo definire "compensabile". **Gecom** è costituito infatti da dodici moduli applicativi indipendenti che consentono i vari aspetti della gestione di uno studio di consulenza commerciale; questa organizzazione permette in più semplice adattamento alle variazioni delle disposizioni governative.

La **Advanced Systems** di Milano presenta un pacchetto, **Progetta Studio 2000**, che si articola in diversi moduli orientati ad altrettanti

settori professionali (quello per i commercialisti si chiama **Top 2000**). Il programma può funzionare anche su più personal collegati in rete locale.

Amico, della Nuova Progetto Italia, consente di gestire la parcellazione, la contabilità ordinaria e semplificata e la stampa di moduli 740 e 730.

La **Sistemi Data** di S. Gregorio (Co) propone infine **Pe4**, **Gp4**, **Dr4** e **Ge4**, moduli indipendenti per la gestione della contabilità, delle paghe, delle domande dei redditi.

Software per i medici

È estremamente difficile reperire un parere sul mercato attuale del software per gli studi medici, soprattutto se restiamo nell'area delle applicazioni su personal computer;

l'unica cosa certa è che, a fronte di un iniziale interesse all'epoca del boom del PC, la classe medica sembra sempre meno rivolta all'adozione di procedure automatiche nei propri studi.

Senza dubbio l'offerta è molto vasta, ma osservando le caratteristiche dei vari pacchetti disponibili, possiamo tranquillamente affermare che, tranne in rari casi, il personal computer è ancora lontano dalla scrivania del medico; il massimo arriva sui tavoli di assistenti e segretarie, dal momento che quasi tutte le applicazioni esistenti si limitano alla gestione di agende appuntamenti, preventivi e, più in generale, a operazioni non specifiche di un ambulatorio. Nonostante la varietà dell'offerta, nella maggior parte dei casi il medico specialista troverà qualche difficoltà



« a reperire un programma indirizzato alla casistica tipica della propria specializzazione. Gli unici privilegiati in questo senso sono gli odontoiatri, per i quali esistono diverse soluzioni. Una di queste è **Dalog Gd** Gestione Studi dentistici (L. 2.000.000), un prodotto della **Datalog** che permette la gestione operativa di uno studio dentistico, dall'anamnesi alla diagnosi, alla terapia con rappresentazione schematica della bocca, oltre alle consuete funzioni

G E C O M

PACKAGE COMPLETO PER STUDI COMMERCIALI

MULTI AZIENDALE CONSULENTI PAGHE E STIPENDI

UN'APPOGGIO SICURO

Programma completo e flessibile, con moduli integrabili tra di loro. Aggiornamenti continui. Oltre 5.000 installazioni in tutta Italia. Programmazione in RM-COBOL. Funzionante in MS-DOS, XENIX, UNIX, AIX, ecc. con video monocromatico o a colori

Teamsystem
SOFTWARE

SENGALLIA, via Giordano Bruno, 26
tel. 071 7920996

1989

La Teamsystem partecipa per la prima volta allo SMAU di Milano. Italia Oggi, quotidiano finanziario, sottolinea che il prodotto di Teamsystem **GECOM** spicca tra le novità più rilevanti.

La Teamsystem partecipa per la prima volta allo SMAU di Milano

1989



Giovanni Ranocchi con Antonio Bargagna, Giovanni Piantini e Giovanni Colasurdo.



Particolare dello stand .

1989

Loreto: meeting di aggiornamento sull'evoluzione del Diritto Tributario.



Tavolo dei relatori.



Scorcio della sala dimostrazione prodotti Teamsystem; da sinistra si riconoscono Umberto Rocchetti, il Geom. Antonio Carli, cliente di lunga data, e Giovanni Ranocchi.

THE INTELLIGENT GROUP



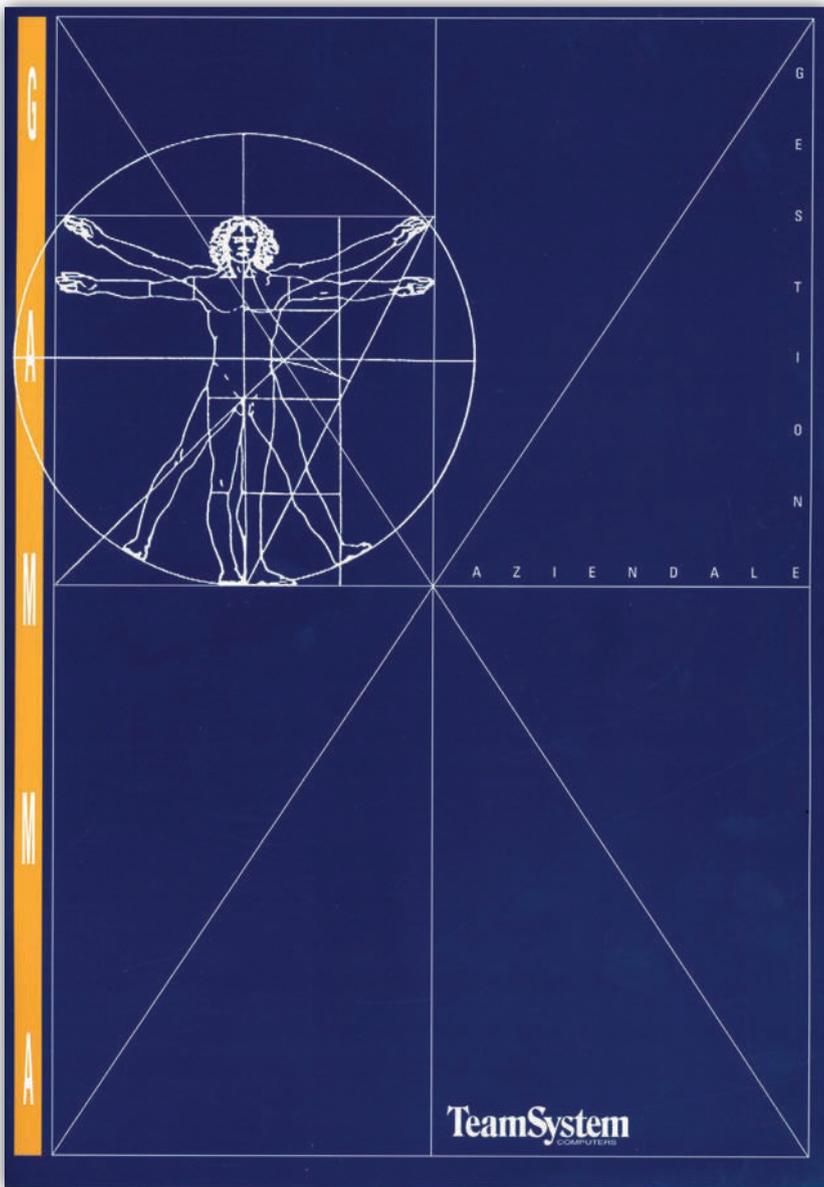
1989

In occasione del trasferimento della sede di Pesaro da via Mario Del Monaco 108 a via Gagarin 205, viene realizzato il primo depliant istituzionale di TeamSystem.



Cena aziendale al ristorante "La Ginestra" del Furlo per la ricorrenza del decimo anniversario della fondazione di Teamsystem.
Nella foto in alto si riconoscono, a sinistra, il grafico Stefano Pieri e signora.

1989



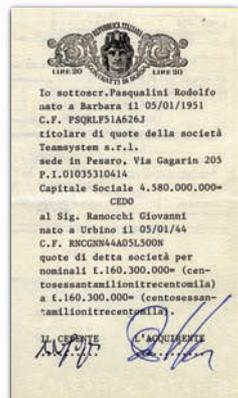
1990

Copertina del primo depliant del gestionale aziendale "Gamma" sviluppato da TeamSystem Molise.



1991

Il Presidente dell'Unione Provinciale Consulenti del Lavoro ringrazia la Teamsystem per la sponsorizzazione di un convegno sul Diritto del Lavoro.



1991

Teamsystem perde un importante collaboratore: il socio Rodolfo Pasqualini cede le proprie quote e lascia la società.

TeamSystem

Senigallia, 20/10/92

AI RIVENDITORI TEASYSYSTEM - LORO SEDI

Alla cortese attenzione del **Direttore Commerciale**

Oggetto: Incontro commerciale Teasystem/Rivenditori

Nell'ambito della politica di sviluppo dei rapporti di collaborazione e d'informazione con i propri partners, la Teasystem ha organizzato un incontro commerciale, presso il

Centro Congressi del Grand Hotel di Rimini, per **il 13/11/92.**
(Parco Indipendenza - V.le Ramusio, 1 - Tel. 0541 - 56000)

L'incontro è finalizzato a quello che è poi il motivo principale del rapporto che ci lega: implementare e migliorare le opportunità di sviluppo e di profitto che ci possono derivare dalla gestione del mercato dell'informatica.

A tal fine, quindi, cercheremo di trasferirVi gli strumenti e le informazioni in nostro possesso, sia come produttori che come utilizzatori dei prodotti Teasystem.

L'incontro sarà utilizzato anche per informarVi in via anticipativa su programmi di sviluppo e sulle politiche commerciali della Teasystem relativamente a:

- Contratto di licenza d'uso.
- Listini di vendita dei servizi Teasystem all'utente finale ed al rivenditore; analisi dettagliata dei singoli servizi.
- Tutti i servizi offerti dal Gruppo Teasystem.
- Tutta la documentazione commerciale.
- Bozza del poster/calendario Teasystem (azione di gioco della partita Teasystem/ Scavolini) con possibilità di personalizzazione per ciascun rivenditore.
- Uso dei mezzi pubblicitari e proposta di promozione a mezzo stampa specializzata.
- Analisi dei prodotti GECOM, GEAZ e GAMMA con le evoluzioni e gli sviluppi previsti.
- Politica di distribuzione della modulistica fiscale.

L'incontro, che si intende totalmente gratuito per il Direttore Commerciale (escluse le spese di viaggio e personali), sarà a pagamento per gli eventuali accompagnatori come da scheda allegata.

Vi preghiamo di comunicarci la Vostra adesione con la massima sollecitudine, e comunque **non oltre il 5 novembre**, rimandandoci (a mezzo fax) l'allegata scheda di partecipazione compilata in ogni sua parte.

In attesa di incontrarVi personalmente e sempre a Vostra disposizione, l'occasione ci è gradita per porgerVi i nostri più distinti saluti.

Teasystem
G. Ranocchi



1992

Prima convention dei rivenditori Teasystem svoltasi presso il Grand Hotel di Rimini.

1992

Prima convention dei rivenditori Teamsystem svoltasi presso il Grand Hotel di Rimini.



La reception, a sinistra Luisella a destra Fabiola, due preziose collaboratrici.



Una veduta della platea.



Tavolo dei relatori: da sinistra Ranocchi, Cardarelli, Vagnarelli, Colavita, Piantini, Marinsalti e Giorgetti della società Automa.

Prima convention dei rivenditori Teamsystem svoltasi presso il Grand Hotel di Rimini.

1992



Focus su alcuni rivenditori durante i lavori.



Cena di gala.

TEAMSYSTEM

Tra tutte le aziende che si sono maggiormente affermate nel mondo dell'informatica e che hanno ultimamente consolidato la loro espansione, una in particolare sta oggi riscuotendo un sempre maggiore consenso sul mercato. È la Teamsystem Computers, una società specializzata nella produzione e nello sviluppo di software per le ditte e per i consulenti che considerano il sistema informatico una risorsa chiave indispensabile per la propria organizzazione. I servizi di consulenza, analisi, programmazione, installazione, formazione del personale e assistenza offerti ai clienti coprono l'intero ventaglio di esigenze espresse da studi di commercialisti e consulenti del lavoro, dalle piccole aziende che operano nel settore artigianale «verticale» e dei servizi, o dalle grandi imprese di produzione e distribuzione. La Teamsystem, fondata nel 1979 da Giovanni Ranocchi, pesarese, e Giovanni Piacentini, anconetano, si organizza attorno a due sedi, una a Senigallia e l'altra a Pesaro. Oltre ad avere ottomila utenti e centotrenta distributori in tutta Italia, segue direttamente duecento aziende e cinquecento studi di consulenza, con strutture specificamente realizzate e operanti capillarmente nelle province di Ancona, Pesaro, Campobasso, Forlì e Reggio Emilia. La chiarezza di obiettivi e la determinazione nel loro conseguimento, la serietà commerciale e la preparazione e professionalità degli addetti al servizio di assistenza (sia hardware che software), l'attenzione costante alle trasformazioni del mondo dell'informatica e la verifica delle tecnologie e dei prodotti all'avanguardia sono gli ingredienti principali del successo di questa azienda (negli ultimi tre anni il fatturato è raddoppiato e l'utenza triplicata) e dei riconoscimenti avuti sia a livello nazionale che internazionale. I rischi di «freddezza» o «incompatibilità» tecnico-affettiva intrinseci al «prodotto» sono inoltre stati «sciolti» e risolti grazie allo speciale servizio di assistenza telefonica («check-to-check») denominato



«Hotline», con cui qualsiasi genere di problema o di richiesta dei clienti viene immediatamente soddisfatto. Teamsystem, oltre a essere distributore di prodotti col proprio marchio, è anche concessionario Personal Computer Ibm e agente non esclusivo RISC

TEAMSYSTEM S.p.A.
VIA CAGLIARI
3905106
PESARO
TEL. 07272
400700
FAX 07272
060502
VIA CAROTTI
SUL LAVINIO 1
SENIGALLIA (AN)
TEL. 0712 790621
FAX 0712 790661

6000 Ibm. I sistemi operativi adottati sono: standard MS-DOS (S.O. monoutente), Unix System V (S.O. multiutente), Xenix (S.O. multiutente), Aix (S.O. multiutente).

● *Teamsystem Computers has reached a very high position in the production and development of computer software both for companies and consultants who are considering informatic as a key resource. The variety of services rendered can cover the whole range of demands from analysis to programming, installation and personnel training. Teamsystem was established in 1979 and is presently organized in two main offices, in Senigallia and Pesaro, servicing about 8,000 customers, with 130 distributors all over Italy and assisting directly 2,000 users and 500 consultancy offices. The clearness of the company's objectives, the strong will to realize them, the strict trade ethic and the constant attention to the technological changes in the computer world, are the ingredients of the success and explain the rewards received both at national and international levels. The risks of coldness and incompatibility of such kinds of products has been eliminated by creating a 'cheek to cheek' telephone service, whereby customers problems or requests are immediately satisfied. Teamsystem is an agent for Ibm Personal Computer. The operating systems applied by Teamsystem are standard MS-DOS, Unix System V, Xenix and Aix.*



1993

Redazionale sulla Teamsystem e una foto della sala riunioni della sede di Senigallia.

N. 2004 del Repertorio-----N. 2004 di Raccolta

COSTITUZIONE

DI SOCIETA'

A RESPONSABILITA' LIMITATA

REPUBBLICA ITALIANA

Il quindicì luglio milleenovecentonovantatre, in Pesaro, via Yuri Gagarin 205, nella sede della **Teamsystem srl**,

15 LUGLIO 1993

Innanzi a me, dr. **DARIO NARDI**, Notaio in Pesaro, con studio in Corso XI Settembre 92, iscritto al Collegio dei Distretti Notarili di Pesaro e Urbino, senza assistenza di testimoni, cui le parti componenti, d' accordo fra loro e col mio consenso rinunziano,

SI SONO COSTITUITI

LANOCCHI GIOVANNI, nato a Urbino il 5 gennaio 1944, domiciliato a Pesaro, via Silone 1, Industriale, C.F.RNC GNN 44A051500N,

COLAVITA MICHELE RAFFAELE, nato a Campobasso il 23 aprile 1959, domiciliato a Campobasso, C.F.CLV MHL 5902313205, libero professionista,

ROMANO FRANCESCO ANTONIO, nato a Campobasso il 1950, domiciliato ivi, Piazza S. Maria, libero professionista,

GIROTTI ANTONIO, nato a Campobasso il 29 gennaio 1958, domiciliato a Campobasso, C.F.CLV MHL 5902313205, libero professionista,

CAMBOLI STEFANO, nato a Escheralzette (LU) il 1959, domiciliato a Capli, via Raffaello 50, agente di commercio,

TONELLI ANTONIO, nato a Fano il 17 agosto 1950, domiciliato a Mondolfo, via Holise 4, C.F.TNL NTN 57M170, libero professionista,

CARLINI MARCO, nato a Chiaravalle il 21 novembre 1958, domiciliato a Senigallia, Viale dei Gerani 21, C.F.CLV MHL 5902313205, libero professionista,

GIOVANNELLI LUIGI, nato a Mondolfo il 27 febbraio 1958, domiciliato a Mondolfo, via Mercurio 12, C.F.CLV MHL 5902313205, impiegato,

BELLAGAMBA FABRIZIO, nato a Mondolfo il 20 gennaio 1958, domiciliato ivi, via Pleonote 1, C.F.BLL FRZ 51000N, libero professionista,

Il personale dei costituiti, cittadini italiani, io Notaio sono certo, essendomi accertato nei modi di legge.

Le parti stipulano e convengono quanto segue.

ART.1 - CONSENSO E DENOMINAZIONE

E' costituita tra i componenti una Società a Responsabilità Limitata, che opererà sotto la seguente denominazione sociale:

SOFTWARETEAM S.R.L.

ART.2 - SEDE - DURATA

La Società ha sede in Campobasso, via Sicilia 110.

La Società ha durata fino al 31 dicembre 2050.

ART.3 - OGGETTO SOCIALE

N.19414 del Repertorio-----N.6790 di Raccolta

VERBALE DI ASSEMBLEA STRAORDINARIA ED ORDINARIA "SOFTWARETEAM SRL"

REPUBBLICA ITALIANA

Il diciotto aprile duemila, in Gradara, loc.Farneto, in una sala della Villa Matrazzo, alle ore undici e minuti quindici

18 APRILE 2000

Innanzi a me Dr. **DARIO NARDI**, Notaio in Pesaro, con studio in Corso 11 Settembre 92, iscritto al Collegio dei Distretti Notarili Riuniti di Pesaro e Urbino,

SI E' RIUNITA

L'Assemblea Straordinaria della Società **SOFTWARETEAM SRL**, con sede in Ripalimosani (CB) Zona Industriale Pesco Farese snc, capitale sociale L.20.000.000, iscritta al Registro delle Imprese al n.3174, presso la CCIAA di Campobasso, Partita Iva 00833210706, per discutere e deliberare sul seguente

ORDINE DEL GIORNO

Parte Straordinaria

- 1) Provvedimenti di cui all'Art.247 cc.
- 2) Conversione del capitale in Euro
- 3) Trasferimento sede sociale
- 4) Adozione di un nuovo testo di Statuto sociale

Parte Ordinaria

- 1) Accettazione delle dimissioni dell'Amministratore Unico
- 2) Nomina Consiglio di Amministrazione

SONO PRESENTI

1. **LANOCCHI GIOVANNI**, nato a Urbino il 5 gennaio 1944, domiciliato a Pesaro, Via Silone 1 C.F.RNC GNN 44A051500N.
2. **COLAVITA MICHELE RAFFAELE**, nato a Sant'Ella a Pannai, il 23 aprile 1959, domiciliato a Campobasso, via Manzoni 287, C.F.CLV MHL 5902313205.

Atto costitutivo della Softwareteam srl e trasferimento della sede sociale, da Campobasso a Pesaro, a seguito della vendita del 51% di Teamsystem al Fondo Palamon.

CARLINO Marche

Giovedì 22 luglio 1993

QUELLI CHE CE LA FANNO / LA TEAMSYSTEM

Oltre la crisi

Dall'inviato

Gianluigi Gasparri

SENIGALLIA. Al ministro Visentini fischiano le orecchie, per le maledizioni degli imprenditori, quando fu istituita la contabilità ordinaria, forfettaria e semplificata. Invece Giovanni Ranocchi andò in chiesta e gli accese un grosso cero, perché la legge Visentini era una manna per lui e per la sua TeamSystem. Difatti, da allora l'azienda s'è moltiplicata per cinque e il fatturato è salito dal miliardo e 700 milioni agli attuali 22 miliardi e mezzo. La TeamSystem produce pacchetti informatici [software applicativi] per commercialisti e consulenti di lavoro, gente che tribola con le tasse degli altri e che soffocherebbe sotto montagne di carta e montagne di errori senza l'aiuto del computer. Ed è un'azienda, anzi un group di cinque aziende TeamSystem [Senigallia, Motise, Forlì, Emilia, Fabriano], che prospera proprio grazie alle vessazioni tributarie, alle assurdità e ai contorcimenti fiscali.

«Eppure -dice Ranocchi, presidente del gruppo- vorremmo un sistema fiscale più equo e più umano. Insieme con Ipsos, Zucchetti, Osra, Prassi, Sistemi, Seac e Pragma, che sono le più importanti del nostro settore, entro settembre faremo un'associazione attraverso la quale chiedere al governo norme più semplici, modulistiche più chiare e informazioni immediate per poter aggiornare subito i pacchetti applicativi. In tutta Italia abbiamo diecimila installazioni che quest'anno hanno compilato perlomeno un milione di dichiarazioni di redditi. Passato. Possiamo gli unici a competere con le grandi software house della Lombardia, e del Piemonte».

Fa quasi tenerezza leggere, sul grafico che punta sfacciatamente all'insù, i quindici clienti e i centoventi milioni che nel '79 costituivano il fatturato della neonata TeamSystem.

Ranocchi alza la testa, con un evidente moto d'orgoglio: «Oggi i nostri clienti sono 3.080 e il cu-

*L'insolita storia
d'un gruppo
di artigiani
del software*



riamo a uno a uno con attenzione quasi maniacale. Capita di ricevere chiamate di domenica, clienti che hanno problemi e che ci chiamano a casa nel cuore della notte se il telefono della ditta tace. E noi arriviamo, non sempre di domenica, ma sicuramente arriviamo nel giro di pochissime ore. Non accetto di perdere clienti, un cliente che se ne va è una sconfitta. E io non voglio perdere. Mai». C'è qualcosa, nella grinta di questo presidente, che richiama l'ostinata ferocia del venditore all'americana. In effetti, Ranocchi viene dal settore commerciale. Racconta: «Ho lavorato per diversi grandi produttori di computer. Una volta, avendo un tar-

get di venti calcolatori riuscii a piazzarne sessanta e non solo non ricevetti i relativi compensi ma dissero che il mio dinamismo creava problemi. Potevo restare con gente simile? Me ne andai. Certo è stata dura: quando mi presentavo dicendo Olivetti e Honeywell, tutte le porte si spalancavano. Ma quando dovevo presentarmi dicendo "Ranocchi" era come morire, mi sbattevano in faccia le porte di tutte le anticamere».

Ma qual è il segreto del successo?

«Avevo moglie e due figli da mantenere, una casa da pagare e neanche una lira in tasca. Funzione. Mi misi insieme con Giovanni Piantini e con Mandella [che poi ci ha abbandonato, lasciando il posto a Giammarco Vagnarelli], abili tecnici di software e di hardware che neanche conoscevo. Fummo presentati, avevamo le stesse idee, simpaticizzammo. Loro si occupavano del computer e dei pacchetti applicativi, io mi occupavo di piazzare gli uni e gli altri. Talvolta ho tirato colpi bassi alla concorrenza, talvolta ho giocato con la freddezza del giocatore di scacchi, una volta ho piazzato un grosso calcolatore comprando con gli ultimi spiccioli un vaso di pasticcini e offrendolo alla persona giusta. Era molto golosa, grazie a dio».

Ora, nonostante la crisi si faccia sentire, a fine luglio la TeamSystem ha già realizzato il 50% del fatturato 1992 e dietro l'angolo del gruppo c'è un bel colore rosa con caute prospettive di ulteriore sviluppo. Anche la sponsorizzazione del Fabriano Basket [un armadio nell'ufficio di Ranocchi trabocca di tagliaretti da consegnare ai clienti] si è rivelata assolutamente positiva, tanta immagine e qualche soddisfazione economica.

Insomma, quasi una favola per questi grintosi artigiani del software. E quasi una predestinazione contenuta in certi nomi: non è la prima volta, pare, che sotto le spoglie d'un Ranocchi si cela una lieta sorpresa.

1993

Teamsystem è tra quelli che ce la fanno: la foto di Giovanni Ranocchi nella prima pagina del quotidiano "Il Resto del Carlino - Edizione Marche".

DIRETTORE GIUSEPPE TURANI ANNO 7 - NUMERO 12 - DICEMBRE 1992

UOMINI & business

AFFARI ITALIANI

La TeamSystem

Pesaro. Quasi 3100 clienti, tra cui 1500 aziende e più di 1000 studi commerciali e di consulenza; 150 rivenditori e software house; circa 10 mila installazioni in tutta Italia; 6 sedi operative: a Pesaro, Senigallia, Fabriano, Campobasso, Forlì e Reggio Emilia; e una rete di vendita ed assistenza capillare, ramificata su tutto il territorio nazionale. Sono questi, in rapida sintesi, i "numeri" della TeamSystem, azienda leader nella produzione e applicazione di software applicativi, che ha chiuso l'esercizio 1992 con un fatturato consolidato di 23 miliardi e che quest'anno sfonderà il tetto dei 26 miliardi.

Fondata nel 1979 da Giovanni Ranocchi, attuale presidente del consiglio di amministrazione, e da Giovanni Piantini, direttore tecnico della linea Gecom, ai quali successivamente si è aggiunto in qualità di socio Giammarco Vagnarelli, la TeamSystem ha mutato nel corso degli anni la sua anima, trasformandosi da Value Added Reseller (VAR) dell'allora operante filiale italiana della Triumph Adler (TA) — e cioè da società specializzata solo nella vendita, installazione e manutenzione di mini elaboratori elettronici e del relativo software, che le venivano forniti appunto dalla TA — in un'azienda, o meglio in un gruppo di aziende, all'avanguardia nella produzione e nello sviluppo autonomo di pacchetti informatici (software applicativo) per commercialisti e consulenti del lavoro, per aziende commerciali, manifatturiere, edili o di distribuzione, per i settori verticali quali gli autotrasporti, e infine per i piccoli e grandi esercizi come panifici, calzaturifici, caseifici, tanto per citare alcuni esempi.

A determinare questa metamorfosi rispetto alla missione originaria hanno contribuito diversi fattori, alcuni interni all'azienda altri congiunturali, ma due di questi fattori sono stati sicuramente determinanti: da un lato, le difficoltà

Il software abita a Pesaro

Fattura 26 miliardi. Ha oltre 3000 clienti e è leader nei programmi per gli studi commerciali.

tecnologico-gestionali attraversate dalla Triumph Adler tra il 1982 e l'84 e la conseguente cessazione dell'attività di quest'ultima sul mercato italiano; dall'altro, l'emanazione, nel 1985, della cosiddetta legge Visentini, legge che di fatto rivoluzionò la normativa fiscale vigente fino ad allora in materia di contabilità introducendo al contempo una complicatissima ripartizione in contabilità forfettaria, semplificata o ordinaria, da applicare sulla base del regime contabile scelto dal singolo soggetto giuridico.

Ora, se il primo fattore costrinse, non senza problemi e difficoltà, la Team

System — che, lo ricordiamo, all'epoca era ancora un semplice rivenditore di macchine già fornite di un valido software TA — a strutturarsi per lo sviluppo al proprio interno degli specifici pacchetti di programmi applicativi, il secondo fattore determinò invece un'enorme domanda di mercato da parte degli studi commerciali: domanda che però giungeva in un momento in cui l'offerta di uno specifico software era ancora del tutto inadeguata.

Un'altra azienda, a questo punto, avrebbe forse deciso di chiudere i battenti. Non la TeamSystem, che anzi, sotto la guida di Giovanni Ranocchi seppe girare queste "avversità" a proprio vantaggio diventando in breve leader nella produzione di un software pacchettizzato per una specifica nicchia di mercato: quella degli studi commerciali. Oggi gli orizzonti della TeamSystem si sono notevolmente allargati. Oltre ai moduli Gecom, un pacchetto applicativo di grande successo per la gestione degli studi commerciali, l'azienda di Pesaro ha sviluppato altri prodotti: il Geaz, per la gestione delle aziende manifatturiere commerciali, il Gamma per la gestione delle aziende commerciali, il Syswrite

e il Syscreen rispettivamente per la elaborazione dei testi e la gestione multisezioni. I sistemi operativi adottati sono: standard Ms-Dos (S.O. multiutente), Unix System (S.O. multiutente), Aix (S.O. multiutente), Xenix (S.O. multiutente), mentre il linguaggio adottato per lo sviluppo del software è il Cobol. Infine, oltre a distribuire i propri prodotti, la TeamSystem è concessionario di personal computer Ibm e agente, non esclusivo, di Ibm Rise 6000.

Non c'è che dire: di Giovanni Ranocchi e i suoi soci ne hanno fatta parecchia da quel lontano 1979. Ma vista la loro serietà e determinazione, c'è da giurare che ne faranno molta altra. (d.g.) ■



Giovanni Ranocchi (il secondo da sinistra), socio fondatore e presidente del consiglio di amministrazione della TeamSystem.

Il mensile "Uomini & Business", sempre attento alle più importanti realtà aziendali, dedica un reportage a TeamSystem.

1994

Convention dei rivenditori Teamsystem ad El Kebir (Tunisia).



Giovanni Ranocchi, nei panni di Capitan Uncino, accende l'ilarità dei partner Teamsystem.



Michele Colavita, Giovanni Ranocchi e Arturo De Maria, travestiti da predoni del deserto, intrattengono i rivenditori Teamsystem.

BERLONI, MONTAGNA E RANOCCHI SPIEGANO LA LORO STORIA DI IMPRENDITORI. "L'INDUSTRIA E CULTURA": PRIMO INCONTRO

Una persona che integra un'altra con passione e capacità non è portata al successo: ecco il ritratto dell'imprenditore pesarese entrato nella storia inaugurando di "L'industria e cultura", iniziativa privata avviata dall'Associazione, dall'Associazione alla Cultura della Provincia e dal Circolo della Stampa pesarese per divulgare i valori propri dell'imprenditoria alle altre componenti della società. Capofila di una gran voglia di accettare sempre nuove sfide, aggiornarsi nei capacità che non possono essere emerse e che hanno conquistato il pubblico accorto al ascoltare le esperienze raccontate dai tre congegni imprenditori, Antonio Berloni, Michele Montagna e Giovanni Ranocchi. Ciascuno di loro tuttavia ha trovato una strada diversa per creare e consolidare l'attività che ancora. Una salute e decisa presenza della famiglia è stata la linea conduttrice del successo di Antonio Berloni, primo a prendere la parola. E quando parlo di famiglia penso in un'accezione che non è sempre intesa ed affermazione la "famiglia allargata" dei suoi dipendenti che, della, "comunicano uno per uno. Ho le amicizie tutti in azienda". Ma non è tutto che sono come Berloni ripete agli allievi dei corsi concludendo, "la mia famiglia non andrebbe al cinema da quando siamo fidanzati", lo riferisce scherzosamente, a testimonianza di un impegno lavorativo che ancora oggi non conosce sosta.



La strada più alta di ostacoli per Michele Montagna, amministratore delegato dell'"Alifilcon spa". Dopo una lunga inesperienza, "nessun rispetto all'esperienza con la famiglia le avrebbe volute, ha dovuto con serenità ritornare a fare la propria formazione ma la sua bravura alla fine ha trionfato, si era in teoria a tirare le redini di un'impresa con 200 dipendenti e 90 miliardi di fatturato. La più grande responsabilità è invece la più grande soddisfazione è per Michele Montagna, quella di dover ogni giorno governare alla rivoluzione e l'attento per il proprio lavoro per le 200 persone che lavorano accanto a lui. E quando si è visto invece la realtà documentata per la TeamSystem, l'azienda di Giovanni Ranocchi. "Il nostro agente è nella parola sono" ha precisato Ranocchi "e tutti ci sentiamo responsabili". Non restano dubbi su cosa intenda quando senza imbarazzi dice che nella sua azienda

chiamer più rispondere al telefono si metteva la carta nel bagno. Ranocchi ha colto l'occasione per festeggiare i 15 anni della TeamSystem, che vanta circa 10.000 clienti sparsi nel mondo e 30 miliardi di fatturato. Cade da Alberto Pancrazi, Presidente del Circolo della Stampa e conduttore della serata (che ha definito "spontaneamente"), i tre imprenditori hanno così dato il via con i loro interventi ad un progetto che si snocciola lungo il nuovo anno "sociale" a partire da settembre e che mira a far conoscere all'utente anche le mille sfacciate che un imprenditore deve superare quotidianamente, soprattutto quando si confronta con una giungla di leggi e di procedure burocratiche che formerebbero qualsiasi conoscenza di progetto economico. Meno male che i nostri imprenditori tengono duro. Dopo un intervento dell'Associazione alla Cultura Alberto Ranocchi, che ha esaltato ancora una volta come la passione, la pazienza, la voglia di cercare insieme testimoniarci dagli industriali esiste una sintesi mondiale di cultura e produttività. In tal senso, come illustre paragona, la "telega" animata da Giovanni Sassi ad Urbino, ha eletto la carica di Presidente della Provincia Umberto Bernardini, auspicando, in merito al problema delle leggi, che la normativa italiana venga sempre più verso criteri di semplicità e trasparenza invece che di differenza e di inutilità dettaglie.



Antonio Berloni, Michele Montagna, Giovanni Ranocchi hanno inaugurato "L'industria e cultura".

il Resto del Carlino

Lunedì 11 luglio 1994

Pesaro

PESARO / INDUSTRIA

Il segreto? La famiglia

Tre grandi Ranocchi, della imprenditori TeamSystem: è hanno spiegato la squadra a far il loro successo la differenza

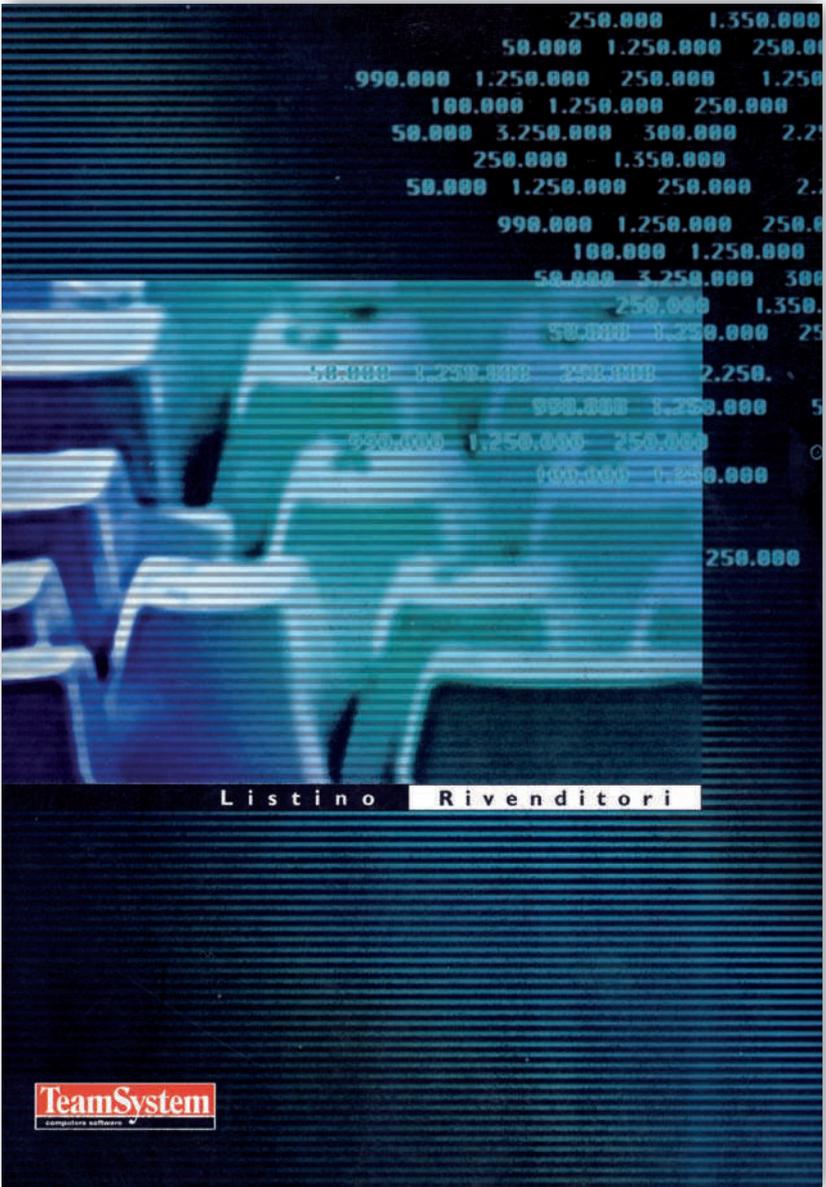
Servizio di Franco Bertini

PESARO — Antonio Berloni, Michele Montagna e Giovanni Ranocchi sono stati i primi imprenditori a parlare delle loro esperienze nella serata inaugurata di «L'industria e cultura», organizzata da Assindustria, Provincia di Pesaro e Circolo della stampa tenutasi venerdì sera nella sala consiliare. Lo scopo dichiarato era quello di portare gli imprenditori pesaresi, in quanto anche produttori di cultura, a parlare delle loro esperienze di fronte al pubblico. Serata inaugurata e sperimentale. l'ha definita Alberto Pancrazi, presidente del Circolo della stampa e per l'occasione anche conduttore. Dopo il saluto del presidente della provincia Umberto Bernardini il primo a parlare è stato Antonio Berloni, nato negli anni '60 come costruttore di cucine ed oggi a capo, con il fratello Marcello, di una serie di aziende con oltre 500 dipendenti. La sua scelta è la più antica e, in apparenza, la più semplice: famiglia unita che lavora dalla mattina alla sera, grande armonia con i propri dipendenti — lo e mia moglie — ha detto Berloni — non andiamo al cinema da quando eravamo fidanzati». Più articolata la storia di Michele Montagna, 40 anni, «inutilmente» laureato in ingegneria meccanica con specializzazione in turbine per aereo, amministratore delegato dell'Alifilcon, con 50 miliardi di fatturato e 200 dipendenti. Entrato in azienda come ca-

polabbrica, uscito per fare altre esperienze e tornato nel 1991, per lui la fatica consiste nella responsabilità di un progetto e lo scopo principale è quello di tenere motivate 200 persone sul filo di una passione comune. Giovanni Ranocchi ha colto anche l'occasione per festeggiare i 15 anni della sua TeamSystem, nata nel 1979 con tre persone ed oggi con 30 miliardi di fatturato, 100 dipendenti e 10.000 clienti sparsi dappertutto. Il segreto della TeamSystem? Ha detto Ranocchi: «E' nel nome: Team, cioè squadra. Da noi tutti rispondono al telefono a tutti, o quasi, si premurano di mettere la carta nei bagni». E infatti erano proprio le sue due figlie a distribuire il depliant che festeggia i 15 anni dell'azienda. Insomma, come si vede tre imprenditori diversi, ma uno spaccato completo della forza aziendale: unità della famiglia, esperienze acquisite in varie situazioni, passione per il proprio lavoro e attenzione continua alle mutazioni del mercato affrontate con prontezza e spirito di iniziativa. Sono questi gli ingredienti vincenti che hanno consentito il successo di queste tre imprese. Ultima annotazione: un convegno come quello appena fatto — «L'industria e cultura» — è davvero una bella idea che per il futuro merita un pubblico più articolato. Ad esempio, da settembre, quando riprenderanno il via le serate, non sarebbe male che ci fossero anche gli studenti che a fossero anche gli studenti — una lezione del genere sarebbe certamente utile.



Manifestazione pubblica organizzata dalla Provincia di Pesaro e Urbino, dall'Associazione degli Industriali e dal Circolo della Stampa di Pesaro per raccontare la storia di successo degli imprenditori pesaresi: recensioni della stampa e biglietto di invito.



_ASCESA IMPRENDITORIALE

1995

Pesaro: convegno sulle novità fiscali organizzato da Teamsystem.



Da sinistra: Tranquilli, De Maria, Ranocchi e sua figlia Giovanna.



Veduta della platea.



Tavolo dei relatori.

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
CIRCOSCRIZIONE DEI TRIBUNALI DI PESARO E URBINO
Via Amerigo da Ventura, 2 - 61100 PESARO
Telefono e fax 0721/31454

Pesaro, 08.03.1995



Spett.le
TEAM SYSTEM
Via Gagarin
61100 - PESARO
=====
Spett.le
BANCA DELLE MARCHE SPA
Sede centrale di Pesaro
C.so XI Settembre, 22
61100 - PESARO
=====

Nel porgere sentiti ringraziamenti per il prezioso sostegno alla realizzazione del convegno "Novita' Fiscali 95" del 10 Febbraio u.s., il Consiglio di questo Ordine unitamente a quello dei Ragionieri a nome dei rispettivi iscritti, rinnova tributi di stima ed apprezzamento nell'intento di una sempre piu' proficua collaborazione.

Collegio dei Ragionieri
di Pesaro e Urbino

Il Presidente
Rag. **Stampano Farina**

Ordine dei Dottori Commercialisti
di Pesaro e Urbino

Il Presidente
Dott. **Achille Marchionni**

1995

Convention Teamsystem a Ibiza.



Giovanni Ranocchi e Giovanni Piantini quando erano ancora un "team".



Giovanni Ranocchi con la moglie Rosi e alcuni rivenditori di Teamsystem.

Scampagnata aziendale a Casa Cagnano, Villa Matarazzo.

1996



Giovanni Ranocchi in veste di cuoco.



Da sinistra: Sassi, Vagnarelli, Lasagni, Ranocchi, Colavita, De Maria e Di Giuseppe.

1996

I concessionari Teamsystem in Grecia con la Costa Crociere.



Rosi Ranocchi in con braccio Maria Martina, figlia di Antonio Di Giuseppe .



Foto di gruppo.



Copertina numero 0 della rivista Teamsystem Review.

1996



1997

Cena di Natale. Si brinda "italiano" con bottiglie di Ferrari gentilmente offerte da Romolo e Carla Matarozzi, amici della famiglia Ranocchi e clienti Teamsystem.

VERBALE N. 7

Si trascrive integralmente il verbale redatto per Atto pubblico ai sensi degli articoli 2371 e 2375 del Codice Civile dal Dottor Biagio Ciampini, Notaio in Civitella del Tronto, da Egli repertoriato al n° 144721 - Raccolta n° 19177.

VERBALE DI ASSEMBLEA DELLA "BANCA POPOLARE DELL'ADRIATICO Società per azioni"

Repubblica Italiana
L'anno millenovecentonovantasette, il giorno quattordici del mese di luglio-
14 luglio 1997)

alle ore diciassette e minuti trenta,-----
In Roseto degli Abruzzi, via Salara, presso il Palazetto dello Sport.-----
Avanti a me Dottor BIAGIO CIAMPINI, Notaio in Civitella del Tronto, con studio in corso Mazzini, iscritto nel Ruolo dei Distretti Notarili Riuniti di Teramo e Pescara, senza l'assistenza dei testimoni per espressa rinuncia del comparante e con il mio consenso.-----

E' presente:-----
- DI SANTE GIANDOMENICO, nato a Teramo il 23 febbraio 1936, industriale, domiciliato per la carica ove sotto, il quale interviene al presente atto nella sua qualità di Presidente del Consiglio di Amministrazione della "BANCA POPOLARE DELL'ADRIATICO Società per Azioni", con sede in Teramo, via Oberdan n.c. 30/32 e Direzione Generale e Sede Amministrativa in Pesaro, via Gagarin n.c. 216, capitale sociale lire 193.531.885.000 iscritta presso la C.C.I.A.A. di Teramo al n° 4234 del Registro delle Imprese ed al n° 102037 del R.E.A., codice fiscale 00876970674 Comparante, cittadino italiano, della cui identità personale, qualifica e poteri, io Notaio sono certo, il quale mi richiede di assistere, elevandone verbale alla riunione della assemblea della predetta società, in prima convocazione, per questo giorno, luogo ed ora per discutere e deliberare sul seguente ordine del giorno:-----

1) nomina dei componenti il Consiglio di Amministrazione ed il Collegio Sindacale della "Banca Popolare dell'Adriatico Società per Azioni" e determinazione dei relativi compensi ed emolumenti.-----
(omissis)

Il Presidente ricorda quindi che, l'ordine del giorno prevede "Nomina dei componenti il Consiglio di Amministrazione ed il Collegio Sindacale della "Banca Popolare dell'Adriatico Società per Azioni" e determinazione dei relativi compensi ed emolumenti".-----
(omissis)

Interviene l'azionista signor Dott. Pasquali Renato il quale propone:-----

a) una lista di candidature a comporre gli organi sociali della S.p.a., come di seguito si elencano:-----
Consiglio di Amministrazione:-----
(omissis)

- Dott. RANOCCHI GIOVANNI, nato ad Urbino il 5 gennaio 1944 e residente a Pesaro, via Silone n.c. 1, imprenditore, c.f. RNC GNN 44A05 L500N;-----
(omissis)

L'assemblea con il parere favorevole del Collegio Sindacale all'unanimità-----
delibera-----

- di nominare quali membri del Consiglio di Amministrazione i signori:-----
(omissis)

- Dott. RANOCCHI GIOVANNI, nato ad Urbino il 5 gennaio 1944 e residente a Pesaro, via Silone n.c. 1, imprenditore, c.f. RNC GNN 44A05 L500N;-----
(omissis)

A questo punto, e sono le ore diciotto e minuti venti il Presidente dichiara conclusi i lavori dell'odierna assemblea e scioglie la seduta.-----

E richiedo io Notaio ho ricevuto il presente atto, scritto in parte a macchina da persona di mia fiducia e su mie istruzioni e parte a mano da me Notaio e da me letto, al comparante che, a mia domanda lo dichiara interamente conforme alla sua volontà.-----

Occupi sette fogli regolarizzati al bollo per pagine intere ventitre e righe ventiquattro della presente ventiquattresima pagina fin qui.-----

Firmato in originale:-----

= DI SANTE GIANDOMENICO -----
= SETTIMIO ANGELINI -----
= CAPOBIANCO VALFRIDO -----
= = = CIAMPINI BIAGIO NOTAIO = = = -----

il Resto del Carlino

PESARO

Martedì 13 gennaio 1998

il SOMMARIO

■ **TRENO.** L'apuntamento è per le domeniche di maggio e giugno. Una locomotiva a vapore, una «740» che fila lungo la Fano-Urbino con otto carrozze piene di scolaresche, genitori, nonni e appassionati. La pulizia del tracciato è tuttora in corso con due mezzi delle Ferrovie. Deve passarne un terzo, per la sistemazione dei binari. Intanto, politici, amministratori, cittadini chiedono che l'iniziativa non si fermi solo ad un «viaggio storico». Il nostro giornale, com'è noto, ha già scritto al ministro dei Trasporti Claudio Burlando.



● **SERVIZIO** a pag. 4

■ **RANOCCHI.** Giovanni Ranocchi, patron della Teamsystem, 45 miliardi di fatturato, ha acquisito il controllo di una società concorrente: la Sisteda di Ancona. Prima attraverso un aumento di capitale e poi acquistando mezzo miliardo di azioni.

● **SERVIZIO** in NAZIONALE

■ **SANTANA.** E' un mini-tour tutto Italiano quello dei Santana. tre date: Viareggio, Napoli e, in mezzo, Pesaro. Il concerto pesarese, sabato 7 settembre, sta suscitando interesse. La prevendita sarà allargata a tutta la fascia Adriatica.

● **SERVIZIO** negli APPUNTAMENTI

IL GRUPPO INFORMATICO PESARESE Cresce la Teamsystem Acquisita la Sisteda

Servizio di

Maurizio Gennari

PESARO — La Teamsystem, nota nel mondo dello sport per essere stata negli ultimi anni sponsor di diverse squadre di basket, ultima la Fortitudo di Bologna, si va sempre più stabilizzando come uno dei primi colossi italiani nel settore dell'informatica. Il gruppo, guidato dal pesarese Giovanni Ranocchi e dall'anconetano Giovanni Piantini (controllano il 52% del capitale), ha recentemente assorbito una concorrente, il gruppo Sisteda spa di Ancona. Una operazione che ha lunghi mesi di preparativi. Il controllo della Sisteda, gruppo che fattura 4 miliardi ed occupa una trentina di addetti, è passato prima attraverso la partecipazione ad un aumento del capitale sociale costato al gruppo Teamsystem circa 500 milioni, quindi all'acquisto diretto di altri 500 milioni di azioni da un gruppo di azionisti (Orsetti, Mariotti, Flamini, Salustri).

Dal primo gennaio il gruppo pesarese, che conta circa ventimila clienti sparsi in tutta Italia e circa 45 miliardi di fatturato, controlla il 60 per cento del capitale. Giovanni Ranocchi, espressione della nuova proprietà è entrato nel consiglio di amministrazione mentre la presidenza del consiglio di amministrazione rimane nelle mani di uno dei soci fondatori della società anconetana: Luigi Innocenzi. «L'operazione - spiega Ranocchi - è stata fatta perché introduce il nostro gruppo verso una clientela più particolare e cioè verso i gruppi industriali. Fino a metà degli anni '80 Sisteda era più avanti di noi ed aveva una bellissima potenzialità. Poi ha perso di aggressività sul mercato. Adesso con l'entrata nel nostro gruppo avverrà una razionalizzazione ed un rilancio».

Il gruppo Teamsystem ha la sede legale a Pesaro, quella amministrativa a Senigallia, quindi basi operative a Campobasso, a Forlì ed a Reggio Emilia.

Teamsystem acquista il 57% di Sisteda, importante software house di Ancona.

1998

Convegno sulle novità fiscali: Teamsystem figura tra gli organizzatori principali.



Tavolo dei relatori.



Platea composta da oltre mille professionisti.



Teamsystem organizza, contemporaneamente in cento città, la giornata nazionale del software.

1998

www.datamanager.it

novembre 1998

DATA MANAGER

LA RIVISTA PROFESSIONALE DELL'INFORMATION & COMMUNICATION TECHNOLOGY L. 8.000

XII Indagine Le prime 120 società di software e servizi in Italia

BUSINESS INTELLIGENCE
Metti un Olap nel... Plato

RETI
xDSL, la velocità

APPLICAZIONI
Disaster Recovery

AS/400 nel Finance

STRATEGIE
ADP - BMC - Computer Associates
Nortel Networks
Olivetti Wang Global - Tivoli

60 - TEAMSYSYSTEM

Azienda pesarese con sedi operative a Pesaro e Senigallia, con società collegate: TeamSystem Molise, TeamSystem Fabriano, Sisteda, SystemGroup, TeamSystem Forlì, TeamSystem Emilia, e con una rete capillare nazionale di 200 software partner. Orientata allo sviluppo del software applicativo in vista della moneta unica europea e dell'Anno 2000, offre anche un servizio completo di assistenza e formazione. In totale gli addetti sono 170 e oltre 5mila i clienti diretti. Altro atout di TeamSystem è la fidelizzazione della clientela, ottenuta attraverso una consulenza e assistenza globali e con l'offerta di soluzioni gestionali modulari sempre aggiornate. Mercati di maggior sviluppo: studi commercialistici, consulenti del lavoro, aziende manifatturiere e commerciali. Punti di forza: prodotti consolidati, diffusione della rete di partner in tutta Italia. (TeamSystem - Via Gagarin 205/206, Pesaro - Tel. 0721-400700 - E-mail: teamsystem@indi.it)



Giovanni Ranocchi
presidente

ANNO XVIII N. 205 NOVEMBRE 1998 SPECIE IN A.F. - 345% - art. 2 comma 20/b legge 662/96 - Finlake di Cuneo

1998

Nella speciale classifica delle prime centoventi software house italiane, Teamsystem figura al 60° posto.

Convention Teamsystem a Santo Domingo.

1999



Foto di gruppo con tutti i rivenditori.



Le famiglie Ranocchi, Plantini, Matarozzi e alcuni abitanti del luogo.

N.18221 del Repertorio.....N.6256 di Raccolta

COSTITUZIONE
DELLA SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA
LIRA S.R.L.

REPUBBLICA ITALIANA

Il trentuno agosto militevecentonovecentosette, in Pesaro, nel mio studio,
 -SI AGOSTO 1997-

Innanzi a me **Dr. DARIO NARDI**, Notaio in Pesaro, con studio in Corso 11 Settembre 92, iscritto al Collegio dei Dottori Notarili Riuniti di Pesaro e Urbino, senza assistenza di testimoni cui le parti comparenti, d'accordo fra loro e col mio consenso, firmarono.....

-SI SONO COSTITUITI-

- **LUZZI RAFFAELE**, nato a Canosa di Puglia il 13 gennaio 1964, ivi domiciliato, via Generale Francesco Rizzo 16 C.F.172 RFI. 64A13 B619D, risiedente.....
- **DI GREGORIO ROSSA ANNA**, nata a L. domiciliata a Pesaro, via Solone 1A.C.F.1061 Iuga.....

Dell'identità personale delle parti costituite, cit. certa, coesistentemente accertato nei modi di legge (LE PARTI STIPULANNO E CONVENGONO.....

ART.1 - CONSENSO E DEN

E' costituita tra i componenti una società a Reg. rita' sotto la seguente denominazione sociale: L.....

RT.2 - SEDE - DU

La società ha sede in Gradara, loc.Fanano, Via l' società ha durata fino al 31 dicembre 2050.....

ART.3 - OGGETTO S

La società ha per scopo l'esercizio di attività al pubblico esercizio in genere, con spettacolo e b. vagni, con la funzione: attività di catering.....

La società potrà parte in tutte qualsiasi atti sociali; potrà assumere interesse e parteci

N.19415 del Repertorio.....N.6791 di Raccolta

VERBALE DI ASSEMBLEA
STRAORDINARIA ED ORDINARIA
"LIRA SRL"

REPUBBLICA ITALIANA

Il diciotto aprile duemila, in Gradara, loc.Fanano, in una sala della Villa Matarazzo, alle ore dodici e minuti quindici.....
 -18 APRILE 2000-

Innanzi a me **Dr. DARIO NARDI**, Notaio in Pesaro, con studio in Corso 11 Settembre 92, iscritto al Collegio dei Distretti Notarili Riuniti di Pesaro e Urbino,.....

-SI E' RIUNITA-

L'Assemblea Straordinaria della Società **LIRA SRL**, con sede in Gradara, loc.Fanano, via Farneto 1, con sede in Pesaro, via capitale sociale L.50.000.000, iscritta al Registro delle Imprese al n.22375/1999 presso la CCIAA di Pesaro, Partita Iva 01469530418,per discutere e deliberare sul seguente,

ORDINE DEL GIORNO
 Parte Straordinaria

1. Modifica Denominazione sociale
 2. Integrazione art.18 dello Statuto So
- Parte Ordinaria
1. Accettazione delle dimissioni dell'Unico
 2. Nomina di un Consiglio di Ammin

2. Che sono presenti in proprio, n.due Soci complessivamente titolari, giusta le risultanze del libro soci di quote per L.50.000.000, e pertanto n.50.000 voti.....
 DICHIARA
 «Solidamente costituita la presente assemblea, in forma totalitaria.....
 Passa quindi alla trattazione dell'ordine del giorno.....
 Prende la parola il Presidente, il quale fa presente all'assemblea gli ampiamente informata sul capo posto all'ordine del giorno, della necessità, oltre che dell'opportunità di adottare le modifiche diviate.
 Tanto premesso, invita l'assemblea a pronunciarsi sul seguente testo di deliberazione.....

- "L'ASSEMBLEA STRAORDINARIA DELLA LIRA SRL DELIBERA**
1. Di modificare la denominazione sociale, sostituendo all'attuale la seguente: **VILLA MATARAZZO SRL**.....
 2. Di modificare conseguentemente l'art.1 del vigente Statuto Sociale, sostituendo all'attuale il seguente nuovo testo:
"E' costituita una Società a Responsabilità Limitata sotto la denominazione VILLA MATARAZZO SRL.....
 3. Di integrare l'art.18 del vigente Statuto Sociale, inserendo il seguente ultimo comma:
"Al presidente del Consiglio di Amministrazione sono comunque delegati i più ampi poteri per lo svolgimento di atti di amministrazione ordinaria.".....
 4. Di delegare il Presidente dell'assemblea ad apportare al presente atto ed all'allegato statuto, le modifiche che si rendessero necessarie in sede di omologazione.....
 5. Di approvare il nuovo testo di statuto sociale e di consegnarlo al notaio verbalizzante, perché lo alleghi al verbale di assemblea e proceda alle pubblicazioni di legge.....

L'assemblea dopo breve discussione, procede alla votazione seguente:

A FAVORE	N. 2 SOCI	N 50.000 VOTI
CONTRO	N. 0 SOCI	N. 0 VOTI
ASTENUTI	N. 0 SOCI	N. 0 VOTI

Sulla parte ordinaria, il Presidente riferisce all'assemblea la necessità di adeguare la struttura dell'Organo di Amministrazione alla prossima composizione della compagine sociale.....
 Presenta all'atto all'assemblea le sue dimissioni.....

1999

Atto costitutivo della Lira srl, ora Villa Matarazzo srl.

Prima convention Teamsystem a Villa Matarazzo.

1999



Cena con i rivenditori.



Mentre i mariti sono impegnati nella convention, le mogli, accompagnate da Rosi Ranocchi (prima a sinistra), sono in gita ad Urbino.

_ASCEA IMPRENDITORIALE

1999

Viaggio negli Stati Uniti organizzato dalla OKI.



Giovanni Ranocchi con il Direttore Generale della OKI Grappiolo ed altri colleghi, al casinò di Las Vegas.



Foto di gruppo dei partecipanti.

Fonte: ANNUARI ECONOMICI D'ITALIA
ESG 89 EDITORE

UTILE la classifica generale

N. Azienda	Sede Pr.	Utile Netto	Sett.
1 BANCA POPOLARE DI ANCONA SPA	ANCONA AN	80.475.930.488	BAN
2 EMANUEL SPA	COMUNANZA AP	39.481.166.127	PEL
3 MERLONI ELETTRODOMESTICI SPA	FABRIANO AN	36.504.128.542	ELET
4 BANCA DELLE MARCHE SPA	ANCONA AN	34.009.940.716	BAN
5 ANTONIO MERLONI SPA	FABRIANO AN	24.208.208.031	ELET
6 MEDIOCREDITO F. CENTROTALIA SPA	ANCONA AN	22.543.956.921	BAN
7 CONAD ADRIATICO SCARL	MONSAMPOLO AP	20.726.888.197	COMM
8 GOLDEN LADY SPA	JESI AN	19.546.385.969	ABB
9 DIEGO DELLA VALLE S.C. S.P.A.	SANT'ELPIDIO AP	16.691.588.248	ABB
10 I GUZZINI ILLUMINAZIONE SRL	RECANATI MC	16.694.408.766	ELET
11 BENELLI ARMI SPA	URBINO PU	13.722.950.349	MEC
12 CARISAP SPA	ASCOLI PICENO AP	12.710.772.149	BAN
13 CASSA DI RISPARMIO DI FERMO SPA	FERMO AP	12.023.941.304	BAN
14 TEAMSYSTEM SPA	PESARO PU	11.763.692.545	COMP
15 MERLONI TERNOSANTARI SPA	FABRIANO AN	11.148.686.632	MEC
17 TELUCO GUZZINI SPA	MONTELUPONE MC	10.801.337.705	GOM
18 SCIT SPA	SAN SEVERINO MARCHE MC	10.115.301.293	MET
19 ELICA SPA	FABRIANO AN	10.343.812.129	MET
20 EDRA COSTRUZIONI SCARL	SENGALLIA AN	9.806.428.625	EDIL
21 SCAVILLINI SPA	MONTELABATE PU	9.723.017.070	MOB
22 CASSA RISPARMIO FABRIANO SPA	FABRIANO AN	9.462.905.448	BAN
23 EUROBUJOLE SPA	CIVITANOVA MARCHE MC	9.086.041.043	PEL
24 IGI GEST SRL	FABRIANO AN	8.980.354.749	SERV
25 NUOVA MAIP PIERALISI SPA	JESI AN	7.846.583.141	MEC
26 FORNARI SPA	CIVITANOVA MARCHE MC	7.432.402.987	PEL
27 CAMPANO SPA	FANO PU	7.113.380.354	BAN
28 SIFE SPA	MONTE SAN VITO AN	6.806.356.743	ELET
29 BRESSE SPA	PESARO PU	6.677.985.440	MEC
30 FABER SPA	FABRIANO AN	6.557.137.136	GOM
31 MAGAZZINI GABRIELLI SPA	ASCOLI PICENO AP	6.400.000.000	COMM
32 BIZZARRI SPA	CORNALDO AN	6.109.608.052	ELET
33 BANCA C. COOP. PICENA SCARL	CASTRONANO AP	5.992.322.040	BAN
34 FLLI GUZZINI SPA	RECANATI MC	5.747.385.974	GOM
35 MONDIAL BUJOLE SRL	PORTO RECANATI MC	5.672.636.811	PEL
36 DEA TECH SIVA SRL	ASCOLI PICENO AP	5.658.922.981	CHIM
37 GARDIOLI SPA	CASTELFIDARDO AN	5.293.242.978	LEG
38 IND. CHIMICA ADRIATICA SPA	TREMA MC	5.180.985.929	CHIM
39 CLUJINE LUBE OVER SPA	TREMA MC	4.887.002.752	MOB
40 VERACI IMI SPA	MONTECAROTTO AN	4.804.249.623	MEC
41 ESMEC SRL	CERRITO DI ES AN	4.381.500.103	MEC
42 AUTOLINE FLLI BUCCI SRL	URBINO PU	4.276.240.994	TRAS
43 CM & S. SRL	SOLBORDOLO PU	4.259.365.030	SERV
44 CALZATI N. CREUSER SRL	PORTO S. ELPIDIO AP	4.231.909.478	PEL
45 COMAGRI SPA	JESI AN	4.077.156.562	COMM
46 BLUE LINE SPA	URBANO PU	3.793.348.552	ABB
47 KETRON SRL	ANCONA AN	3.672.605.328	ELET
48 BANCA C.C. CIVITANOVA SCARL	CIVITANOVA M. MC	3.629.719.337	BAN
49 BANCA C.C. GRADARA SCARL	GRADARA PU	3.578.742.510	BAN
50 DNMI SRL	SANT'ELPIDIO AP	3.502.352.316	ABB

Note: dati indicativi forniti da Cerred Informazione per l'esercizio 1999 (valori in Lire)

Obiettivo: brillanti risultati e gestione oculata Margini operativi, Teamsystem oltre la quota del 40 per cento



● Il margine operativo indica, come molti sanno, il rapporto fra gli utili di bilancio e l'ammontare dei ricavi. Un indicatore estremamente importante per comprendere al meglio le performance gestionali e le potenzialità di sviluppo di investimenti di una impresa. I meno esperti, infatti, confondono fatturati elevati con altrettante prospettive di crescita: non sempre è così. Anzi.

Dall'analisi delle società di capitali con fatturato superiore ai 2,5 miliardi di Lire e sede nelle Marche, brilla la TeamSystem di Pesaro che può vantare un margine operativo superiore al 40%. Un po' più indietro i risultati della Veraci Imi di Montecarotto (26,5%), della Fabriano Autoadesivi (20%), Diego della Valle (17%), Benelli Armi (15%). In tal contesto spicca la media del segmento delle banche di credito cooperativo, molte delle quali inserite nella classifica delle Top 25. In testa agli istituti la Banca Picena di credito cooperativo con una performance del 23,6%.

Fra i grandi istituti, resiste la Popolare di Ancona (14%), mentre la Cassa di Risparmio di Fabriano è 36esima, la Cassa di Fermo 36esima.

Il settore Elettrico Elettronico conquista nuovi primati

● Si distingue, unitamente al bancario e al segmento della pelletteria e dell'abbigliamento, il settore elettrico-elettronico delle Marche, almeno a stare alla graduatoria delle imprese prime per margini operativi. Ketron di Ancona si conferma alla tredicesima posizione, il duo Sipe e i Guzzini Illuminazione sono attestati a quota 24 e 25. La Bizzarri Spa di Cornaldo è invece 31esima. Secondo ESG 89 Editore elettrico-elettronico possono vantare mediamente margini operativi superiori a quelli attribuiti alla meccanica, all'edilizia, alla plastica, all'alimentare.



1999

Brochure di Villa Matarazzo.



1994

Teamsystem acquista Villa Matarazzo per farne la sua sede di rappresentanza e formazione.



1999

L'opera di ristrutturazione di Villa Matarazzo è terminata. Il primo cliente dell'albergo è Michele Colavita che vi pernotta il 09/09/1999.

il Resto del Carlino

PESARO

Supplemento di cronaca al numero
odierno de il Resto del Carlino.
Non cedibile separatamente.

Martedì 16 novembre 1999

CRONACHE CITTADINE E REGIONALI

La collezione Rossini si avvicina

Il Bill Gates di Pesaro, al secolo Giovanni Ranocchi della Teamsystem, la proposta l'ha fatta, ma non è passata «perché non in linea con gli interessi generali della città». Per cui ieri mattina l'industriale dell'informatica faceva parte dei grandi assenti (oltre 80 gli inviti spediti dal comune) alla grande tavola rotonda che doveva stringere le fila ed aprire il portafoglio per arrivare all'acquisizione della

collezione di Gioachino Rossini messa in vendita per 700 milioni da un nobile inglese. A guidare la riunione il sindaco Oriano Giovannelli che ha fra l'altro buttato sul tavolo 200 milioni resi disponibili da un privato il cui nome al momento è segreto. Presenti poi i rappresentanti delle due Banche cittadine, della Fondazione Cassa di Risparmio, di Provincia e Regione; poi Gianfranco Mariotti per il Rof,

Alfredo Siepi per la Fondazione Rossini, quindi Api e Assindustria. Un solo soggetto privato: la Fondazione Scavolini. Tutti hanno dato la loro disponibilità, con 300 milioni pronti a partire in settimana per Londra al fine di «bloccare» la collezione. Assente invece il ministero nonostante l'appello lanciato e sottoscritto da pesanti «firme» come quella di Abbadò e Pavarotti. «Non abbiamo ricevuto

la lettera», pare abbiano risposto da Roma. Comunque gli oltre 1000 fogli che fanno parte di questa importante raccolta di spartiti di Rossini pare siano pronti a prendere la via di Pesaro. Tutto questo nonostante, è stato fatto notare, l'assenza di associazioni che spesso piangono sul turismo e sulla valorizzazione dei beni della città. Chissà con chi ce l'avevano?

m. g.

1999

Giovanni Ranocchi tenta, senza successo, di acquistare la collezione inedita di Gioacchino Rossini.



1999

Giovanni Ranocchi e Giovanni Piantini festeggiano i venti anni di Teamsystem a Villa Matarazzo.

Convention a Marrakech (Marocco).

2000



Foto di gruppo.

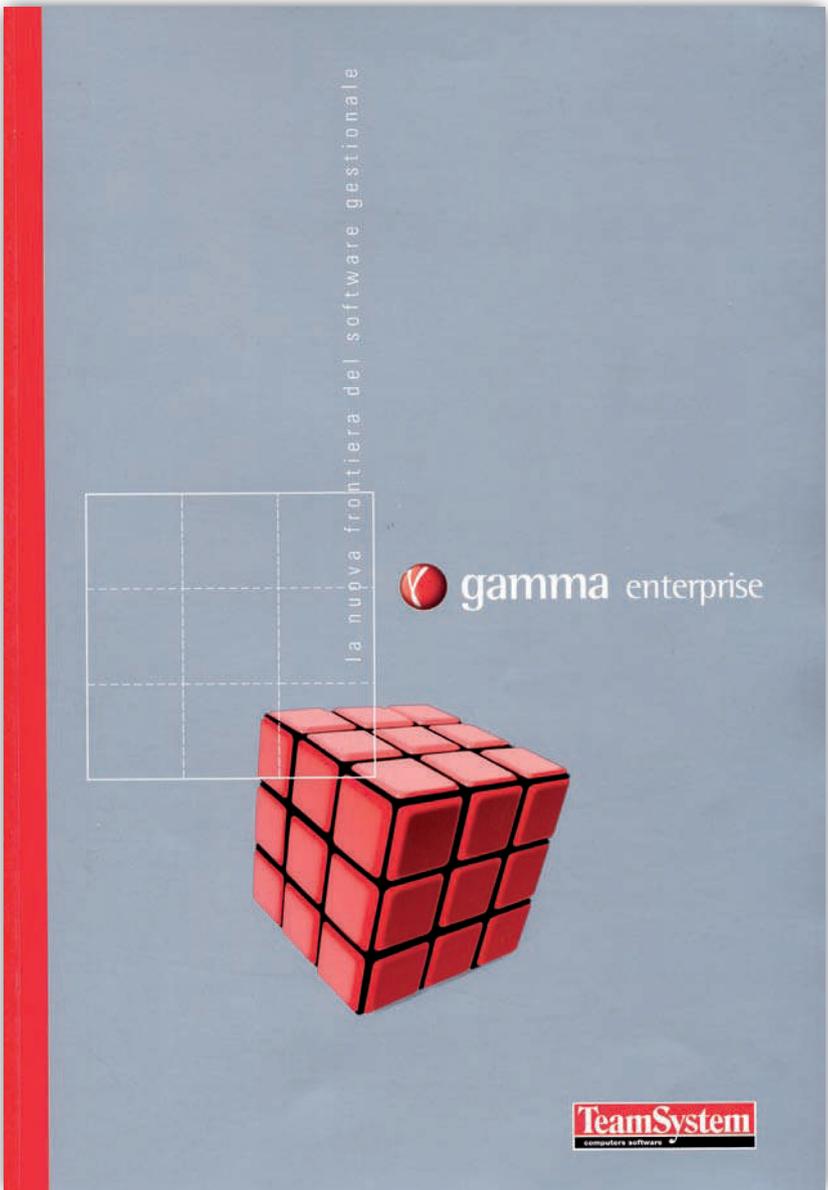


Giovanni Ranocchi con Carla Matarozzi, amica di famiglia.



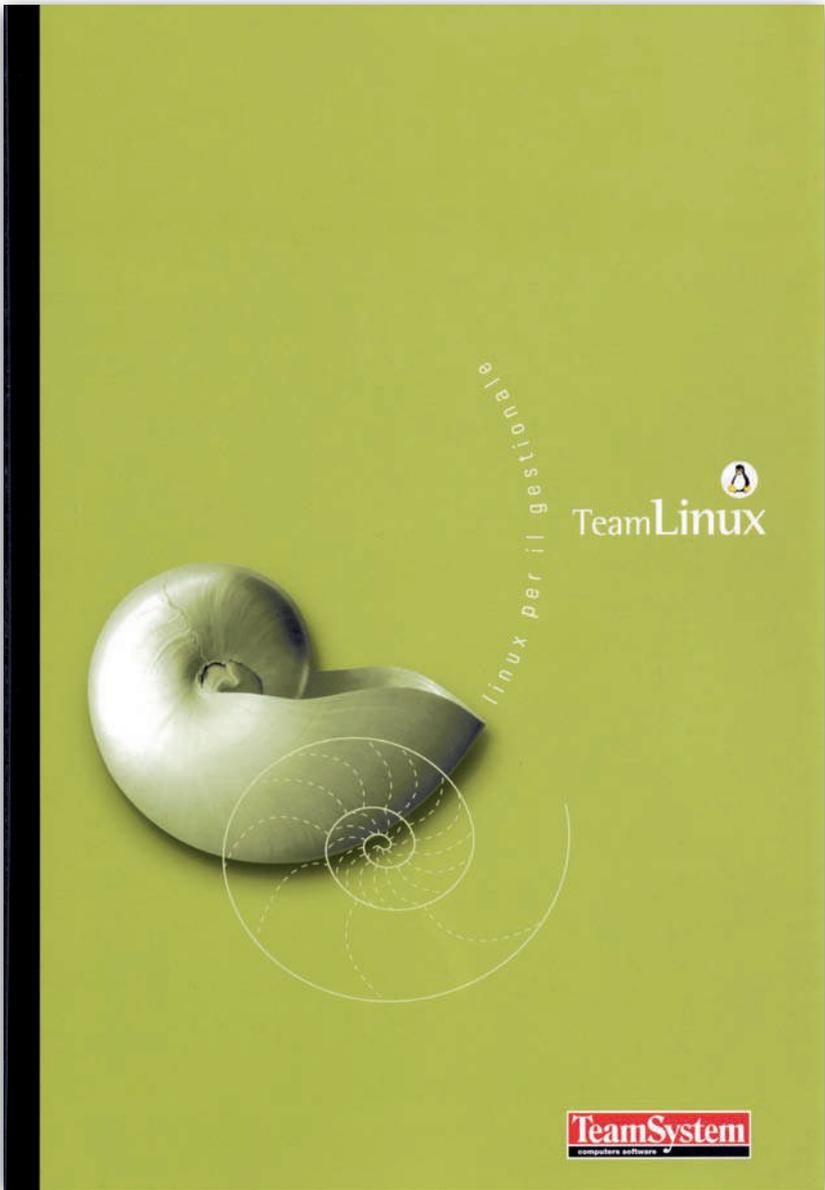
2000

Villa Matarazzo: presentazione ufficiale del passaggio di Valentino Rossi alla scuderia Honda.
Foto ricordo del campione del mondo con i coniugi Ranocchi.



2000

Copertina del primo depliant del gestionale aziendale in tecnologie Microsoft VB "Gamma Enterprise".



2001

Copertina del primo depliant di "Team Linux".

Giovanni Ranocchi partecipa per l'ultima volta allo SMAU con Teamsystem.

2001



Veduta dello stand.



Riunione per il rendiconto giornaliero.

2001

Premio ALUB (Associazione Laureati Università Bocconi).



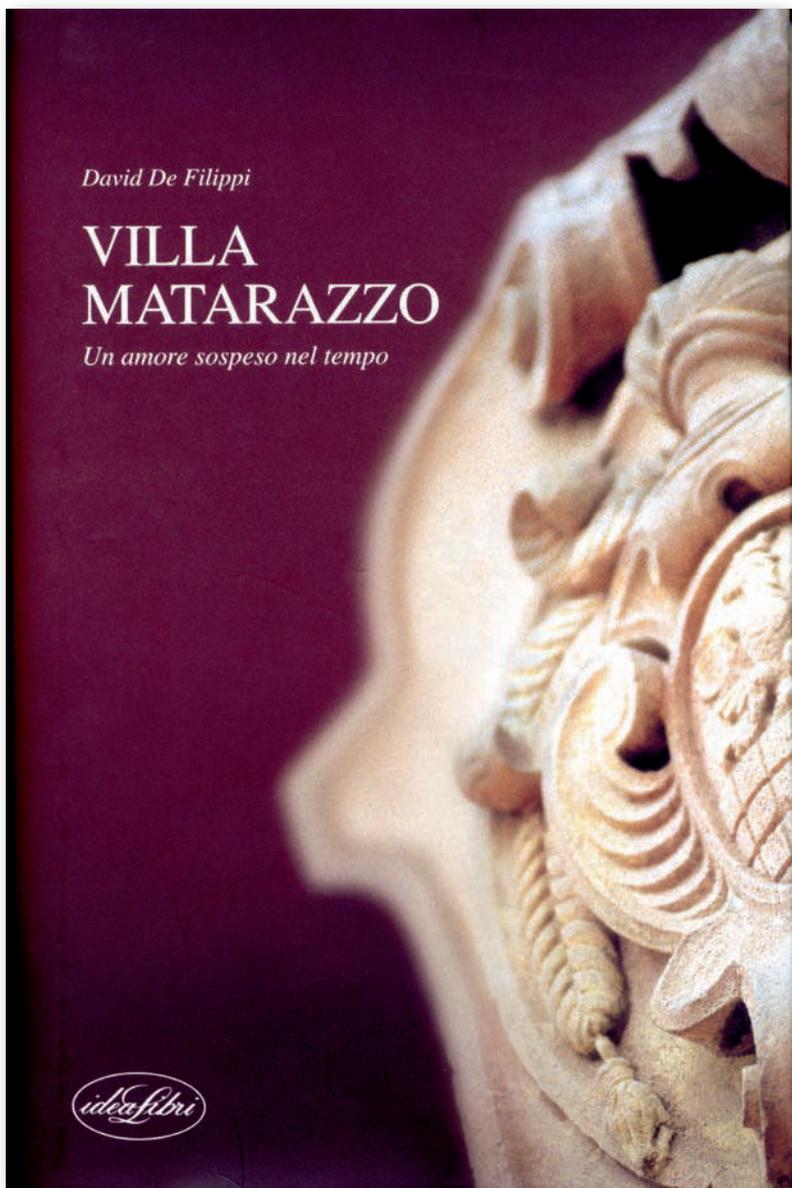
Targa con cui è stato premiato Giovanni Ranocchi.

Ecco tutti i premiati dai Bocconiani



PESARO — Sono stati assegnati, nel corso del galà al ristorante Oasi San Nicola, gli ambiti riconoscimenti dell'Associazione Laureati Università Bocconi. Arnaldo Gai, presidente dell'Alub cittadina e gran cerimoniere della serata, ha consegnato i premi per il settore commercio a Roberto Ragaglia, per l'artigianato ad Alberto Garavelli, per il credito e finanza ad Antimo Venturelli, per l'industria a Giovanni Ranocchi, per le istituzioni ad Alberto Drudi, per la ristorazione a Rolando Ramoscelli, per i professionisti a Franco D'Angelo, per l'economia internazionale a Teobaldo Campanelli. Nel settore sport, premio a Graziano Rossi e riconoscimento speciale a Silvano Martinotti, titolare del San Nicola, quale socio onorario del club Bocconiani. Nella foto tutti i premiati.

Foto di gruppo dei premiati.



2001

“Villa Matarazzo un amore sospeso nel tempo” è il titolo del romanzo di David de Filippi ambientato nella prestigiosa residenza.

2001

Presentazione del romanzo "Villa Matarazzo un amore sospeso nel tempo".



Tavolo dei relatori: da sinistra David De Filippi, il giornalista e scrittore Romano Battaglia, l'Intendente ai Beni Culturali di Gradara e Giovanni Ranocchi.



Veduta della platea.

Corsi e ricorsi storici di Villa Matarazzo.

2001



Il Prefetto di Pesaro degli anni '50 e signora ospiti della famiglia Matarazzo.



Il Prefetto di Pesaro in carica nel 2001 e signora ospiti della famiglia Ranocchi.



1973

Giovanni Ranocchi, non avendo le doti per praticare sport agonistici si accontenta di partecipare a gare amatoriali.

8 **Dati ottenuti con elaboratore** scritto da **TEAMSYSTEM** Seppia Via G. Cesare 26 Tel. 0773/90269 Telex Via S. Maria 101 0773/21461

1° TROFEO TRIUMPH-ADLER
di TENNIS Coopesarotennis - T.C. Barattoff

Presso il C.T. Barattoff/Coopesarotennis è in corso dal 19 - 3 - 1983 il primo torneo open di Tennis valido per l'assegnazione del Trofeo TRIUMPH ADLER. La manifestazione sportiva è stata suffragata dalla massiccia partecipazione di ben 108 giocatori tra quali i migliori regionali. Ottima l'organizzazione garantita dal C.T. Barattoff/Coopesarotennis che si avvale del nuovo impianto comprendente ben 7 campi, e merita le e puntuali la competenza espressa dal G.G. AA. Sig. Omiccioli Alberto e Carbonari Feliciano.

Il tabellone esprime qualità di serie giocatori: Marchesi Gabriele, Guadagni Gilberto, Poderi Antonio, Meletti Alessandro, Grossi Franco, Nobile Matteo, Trapani Mauro, Cangini Catero, Ramosecchi Armande, Barberini Sandro, Mucchella Luigi, Marchionni Achille, Vadi Rinaldo che sin dai primi turni hanno dimostrato il loro valore.

E' però sintomatico rilevare che nello sport non sempre le capacità tecniche prevalgono sullo stato psicofisico ed il Torneo Triumph A-

dlers non può esimersi dal rispettare tale principio; infatti, si sono già verificate sorprese, quali ad esempio la sconfitta di Meletti ad opera dell'angolare Quattrocchi, di Marchionni per opera di Giubilano, di Poderi sconfitto dal giovane fanes Cavaglia Sergio, di Cangini per opera dell'out sider Sanchioni Claudio.

E' evidente che tali risultati nulla tolgono alla validità del Torneo in quanto le regole dello sport prevedono appunto che ogni incontro abbia la sua storia e che la pallina è rotonda.

Ci si avvicina secondo il programma alla conclusione della manifestazione e tutti gli sportivi appassionati di tennis sono sin da ora invitati a presenziare agli incontri finali previsti per la giornata di Domenica 27 Marzo alle ore 14.30.

Si ritiene doveroso esprimere un caloroso ringraziamento allo sponsor signor Ranotti Giovanni con titolare della Concessionaria TRIUMPH ADLER poiché è solo per il suo entusiasmo che tale manifestazione è stata realizzata.



1983

Prima sponsorizzazione sportiva al Circolo Tennis Barattoff di Pesaro.

In ottomila hanno affollato il «Benelli» per vedere la Nazionale Cantanti all'opera. Successo strepitoso

Pesaro per la vita

La soddisfazione di Paolo Muratori che ha organizzato l'incontro:

All'indomani dell'incontro di calcio disputato domenica sul tappeto verde dello Stadio Comunale Benelli tra la Nazionale Cantanti e la squadra «Pesaro per la vita» composta dalla rappresentativa pesarese dell'Associazione Nazionale degli Atleti, non si è più restato dal sottolineare positivamente un successo sicuramente inaspettato, almeno nelle previsioni.

Sportivo e benefico, un binomio quasi perfetto per coinvolgere la gente ed in quanto tale la cittadina pesarese si sta «batteggando» e vuol «soddisfare» i «dilettanti» dell'«opera».

Se due bambini silenziosi si

Beneficenza Giocano i cantanti in 8000 allo stadio «Benelli»

Allo ore 11.00 allo stadio comunale «Benelli» si è svolta l'ottomillesima partita di calcio che ha visto in campo la squadra Nazionale cantanti e una formata da cantanti, giovani, militari, bambini. Inevitabile scendere in campo una formazione più unica che rara, fotografata e



«E' grazie alle persone come voi» afferma Enrico Rida Ruggieri rivolto al numerosissimo e calorosissimo pubblico pesarese «che riusciamo a portare avanti i bambini talassemici e i loro genitori».

Non abbiamo «voluto un giudizio» afferma Paolo Muratori presidente della manifestazione e presidente dell'associazione pesare-



semprevivente cittadina e, qui sopra, il padre del prof. Lacardelli (Elio Barattoli).

na comi ed ho visto nei loro occhi la speranza di che non vuole arrendersi al termine dell'incontro dopo aver conosciuto l'«ammontare» dell'insuccesso e dopo aver constatato l'«alta» ma riuscita dell'iniziativa, mi è venuta spontanea la considerazione: «ci vorrebbero mille più partite per la vita» e il grande particolare ci ha indiziato inoltre allo sponsor Team-system e alla stampa pesarese che ha dato un apporto prezioso alla divulgazione e alla promozione della prima tra le tante altre iniziative di programma che l'Associazione degli Atleti si prefigge di portare avanti.

Michela Mansueti

1988

Teamssystem sponsor ufficiale della manifestazione benefica "Pesaro per la vita".

Riconfermato lo staff e la fiducia a Cinciari

Urbino scopre il basket



Si è chiuso positivamente il primo anno in «C»

La formazione dell'Urbino. La direzione tecnica è stata affidata a Cinciari

URBINO. Nel tardo pomeriggio di domenica primo maggio, nel magnifico «CARISPORT» di Cesena, si concludeva positivamente la prima esperienza del CUS TEAM SYSTEM Basket in serie C. Una lotta «digerita» combattuta contro tutto e tutti, per difendere un «prestigio» acquisito in modo trionfale la scorsa stagione e che solo fattori esterni sembravano nella possibilità di compromettere. Le grandi difficoltà di una categoria così agguerrita, imbottita di giocatori già militanti in serie A e B, non erano sfuggite all'occhio vigile del presidente Oscar Duchè e dello «staff» dirigente ma non si potevano certo emulare «realità cestistiche» ben più solide anche se la voglia di fare «le nozze coi funghi» era tanta. Per far fronte alle aumentate spese qualche protesta che non giunge mai al «basket», un gruppo vicinissimo alla società guidata da Sandro Boldini, si prodiga in modo entusiasta e ininterrottamente negli sportivi feltrinesi, che affiora, che sia di poco peso in seno alla

paesista, teatro scomodo per uno spettacolo tanto coinvolgente. A dare «ostegno» giunge anche uno sponsor di prestigio, è l'Azienda «TEAM SYSTEM» all'avanguardia nel campo dell'elettronica, che giustamente vede un buon «collocabile» in una equipa in tutto il mondo. L'organico viene confermato in tutte le sue «pedine», alla guida tecnica rimane Tonucci e si parte per la «grande avventura». L'avvio è tragico, sei punti in tre partite, sembra di sognare; e si deve iniziare a soffrire. Una serie di decisioni arbitrali, da luogo a qualche protesta che non giunge mai al «basket», ma ha come risultato una serie fastidiosa di «giocate dubbie» che Urbino sta poco considerando, che sia di poco peso in seno alla

federazione. Ci sono giornate «storte» che aiutano a scivolare verso il basso della classifica, la situazione sembra farsi difficilissima; il «coach» Tonucci, anni, ha già giocato nel ruolo di ala in serie A e B, la sua presenza in campo ha sempre rappresentato sicurezza per i compagni più giovani; l'incarico è di quelli difficili, quasi «irrisolvibile» stagione conclusa a letto fine, a partire dal fortunato «Willy» Marfisi, punto di forza già lo scorso anno, che in questa stagione è stato condi-

TEAMSYSTEM 'Sistemata' la capolista L'Urbino ha battuto il Cesena 78 a 75

URBINO — Splendida impresa del Cus Teamsystem che ha riscattato la pessima prestazione di Cagliari ed ha fermato una delle protagoniste del torneo. Di fronte ad un grande pubblico entusiasta, vero spettacolo in campo, i locali hanno offerto una eccezionale prova di cuore. Il Cesena è dovuto arrendersi, alla fine, per 78 a 75. È la partita per gli urbini era iniziata male perché gli arbiteri hanno espulso dal campo il play Giovannini in seguito a questa espulsione la partita ha avuto momenti altalenanti ma i giocatori della Teamsystem grazie alla bombe di Ricci hanno saputo reagire e superare gli avversari. Tutto questo avveniva a tre

minuti dal termine con i cinesi sotto di sei lunghezze. Dopo Ricci si è messo in luce nel drammatici momenti finali della gara anche De Angelis. Una vittoria che alla fine ha creato una pacifica situazione di campo da parte dei tifosi assiepati sugli spalti. Con questa sofferta affermazione la Teamsystem si porta a quota 14 in classifica in una posizione di tutta tranquillità e con ottime prospettive per i prossimi impegni di campionato. Questo il tabellino del Cus: Marinucci 8, Cinciari 12, Camagni 3, Ricci 11, Giovannini 3, Justice 8, Del Prete 12, De Angelis 20, Scarponi e Argiani, Alt. Tonucci.

BASKET C Cus Urbino Teamsystem, cuore e spettacolo

Primo tempo disastroso per il Teamsystem senza grinta
URBINO — Per il campionato di serie C di pallacanestro il Cus Teamsystem di Urbino ha pagato un primo tempo disastroso a Castel San Pietro: era sotto per 27 a 51. La partita è poi tornata con il punteggio di 78 a 97. Alla base della sconfitta ci sono una cattiva difesa e percentuali di tiro disastrose ed a nulla è valso il ritorno venuto nella ripresa. Questo il tabellino del Cus: Argiani 4, Cinciari 3, Camagni 4, Ricci 4, Cadamuro, Giovannini 21, Justice 8, Del Prete 2, Scarponi, De Angelis 14. Ora la Teamsystem attende due importantissimi incontri casalinghi: senza pubblico però per la qualifica del campo milita agli urbini del giudice sportivo. Le avversarie sono il forte Senigallia e il basellino di code Canto. Dopo di che per la formazione urbinate si potrà tracciare un primo bilancio.

BASKET C Cus Urbino Teamsystem, cuore e spettacolo
URBINO — Nella prima delle due partite a porte chiuse comminate dal giudice sportivo per i tattacci del 28 novembre scorso, il cuore del Cus Urbino Teamsystem ha fatto il miracolo segnando il forte Senigallia (80-73). Dopo un avvio di netta prevalenza ospite, il Cus Teamsystem ha «ripulito» con sicurezza ed ha continuato con disinvoltura sino al termine del primo tempo. Ottima nel frangente la difesa di Del Prete sul tiratore Gallucci e silenziosa prestazione del pivot Justice (10 punti, rimbalzi, assist). In avvio di ripresa gli ospiti rilanciano sotto, ma a questo punto emerge la classe del play Giovannini che proietta la squadra sino alla marziale vittoria. Peccato soltanto che il pubblico sia stato privato dello spettacolo. È adesso nuovo impegno ad Urbino contro il Canto prima della pausa natalizia.

La Teamsystem sponsorizza il CUS Urbino, squadra di basket militante nel campionato nazionale maschile di serie C.



1989

La Teamsystem sponsorizza la monoposto del corridore di Formula 3000 Emanuele Naspetti.

OPEN

MAMMA, LA MATCH-UP!
ph. Manna

mi tempi, l'hanno vinta in tre e in tre l'hanno persa. L'hanno vinta la Knorr, il nostro amato basket nazionale e Piero Chiambretti, mentre naturalmente l'hanno persa (nel senso che non l'hanno vinta) la Scavolini, Il Messaggero e la Ranger.

Visto che della Knorr e della sua seconda vittoria consecutiva in Coppa Italia se ne è parlato tanto e a lungo in queste ultime settima-

ne vale la pena di soffermarsi sull'intervento alla serata di Forlì di Piero Chiambretti e della sua troupe di Rai 3 durante la partita Knorr - Il Messaggero per realizzare un servizio andato poi in onda la domenica successiva nella trasmissione pomeridiana «Prove tenciche di trasmissione» condotta proprio dal piccolo presentatore.

Non so quanti telespettatori abbiano seguito questa trasmissione, ma certamente almeno tanti quanti sono quelli che seguono le partite di basket in diretta del sabato pomeriggio senza però essere dei tifosi e quindi tutti potenziali nuovi appassionati del basket grazie a questo servizio ironico, originale e simpatico che è fra l'altro riuscito a cogliere in pieno l'intensità e la bellezza agonistica e spettacolare della serata. Ebbene questo servizio di Chiambretti è stato senz'altro il più grosso colpo promozionale messo a segno dal basket in questi ultimi anni.

Questo fatto dovrebbe forse far riflettere gli strateghi dell'immagine della Lega sul fatto che uno sport come il basket dovrebbe essere pubblicizzato con strumenti che seguano meno i canoni classici e invece di più qualche idea originale e non conformista.

Anche perché il filone conformista della Rai impersonato in maniera perfetta e burocratica dalla «Domenica Sportiva», che si ubriaca di calcio fino all'ultimo sorso della serie C, non pare assolutamente rendersi conto di quanto altro succede al di fuori dei campi verdi del football e allora nessun giornalista del pool di questa trasmissione si degna di farsi venire in mente che durante la settimana è stata assegnata la Coppa Italia di Basket e che, fra l'altro, la squadra che l'ha vinta ha per coincidenza giocato quel pomeriggio proprio lì a Milano (Philips-Knorr) e che magari uno straccio di rappresentante di quella squadra poteva anche essere invitato a partecipare a quella specie di orgia calcistica che è appunto la «Domenica Sportiva».

A questo punto un fatto mi pare assolutamente certo: la Rai sportiva ufficiale ci dà dei soldi, ma non ci vuole per niente bene a noi del basket (visto come Ennio Vitanza, sempre domenica 19 febbraio scorso, ha letto i risultati di basket a «Domenica Sprint» delle ore 20 su Rai 2? Scritti a penna, probabilmente su carta da pacchi, con punteggi sbagliati e con nomi di squadre inesistenti).

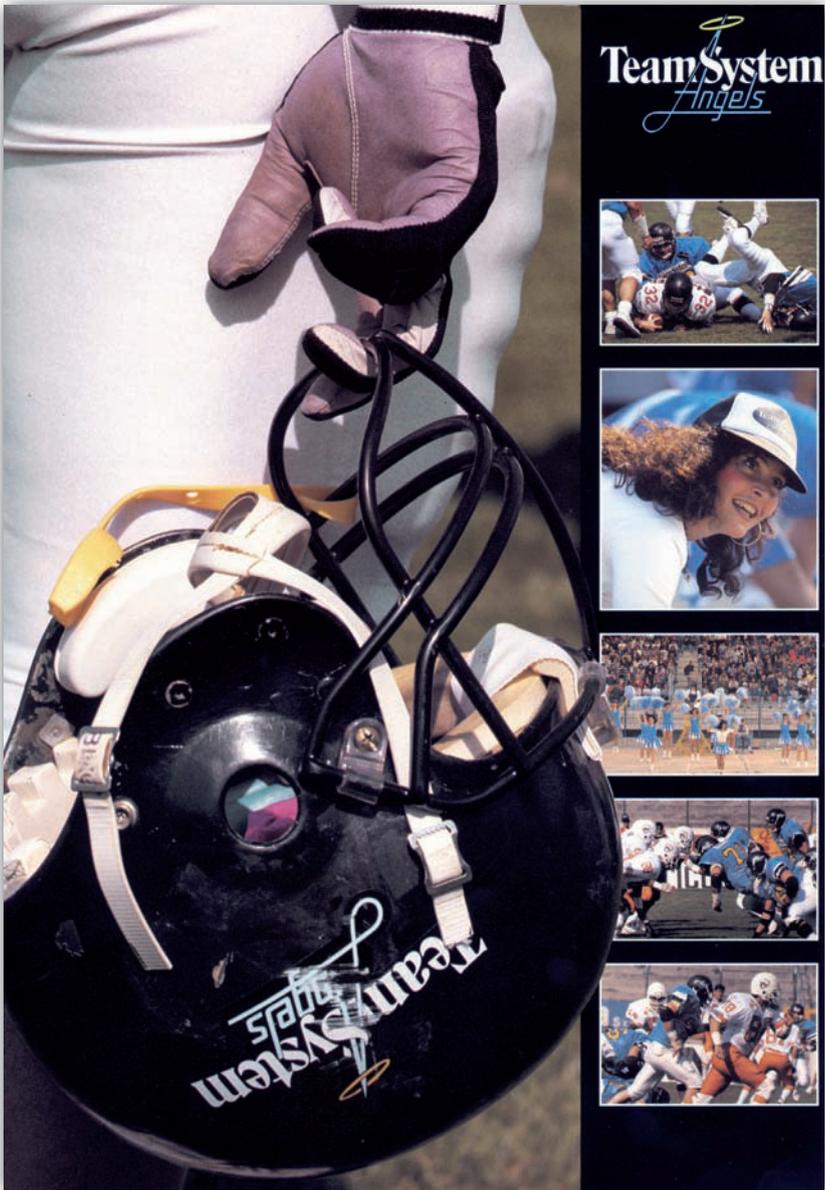
E allora molto meglio la Rai ufficialmente non sportiva e non conformista dei personaggi tipo Chiambretti. Chi ha detto addirittura meglio Berlusconi? Inteso in senso sportivo, s'intende. Ah, se è così allora va bene, quasi quasi. Se non fosse che di qua ogni tanto capita un servizio come quello di Chiambretti.

E la match-up? Brutto affare ragazzi, sulla match-up ho visto ultimamente naufragare fior di giornaletti e perfino qualche allenatore. È un argomento infido, una specie di sentiero in mezzo ad una foresta fitta fitta che ti invoglia a percorrerlo, ma che non sai assolutamente



A PASSO DI MATCH-UP
ph. Manna

Giovanni Ranocchi, tifoso della Scavolini basket, assiste ad un match al palazzetto dello sport: è in seconda fila, primo da destra.

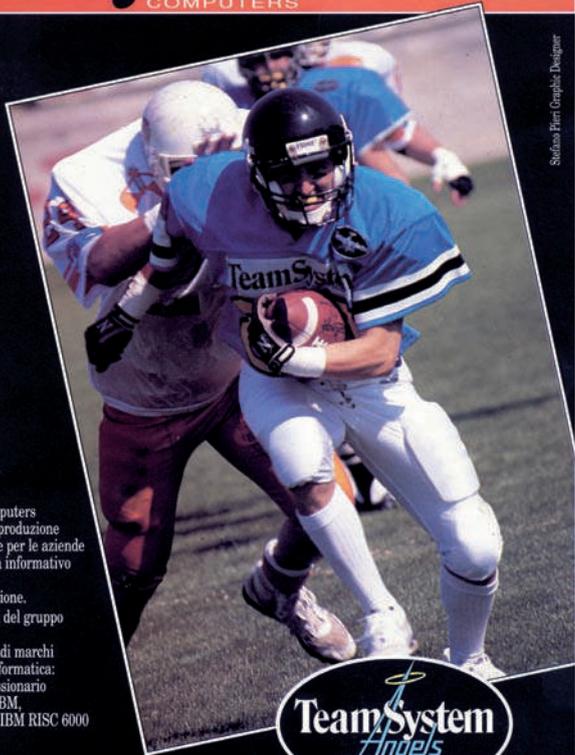


1990-92

Teamsystem e il football americano: calendario pubblicitario.

TeamSystem

COMPUTERS



Studio Ferra Graphics Designer



La TeamSystem Computers è specializzata nella produzione e sviluppo di software per le aziende che fanno del sistema informativo una risorsa chiave per la propria espansione.

Serietà e competenza del gruppo sono state premiate dalla fiducia dei grandi marchi internazionali dell'informatica: TeamSystem è concessionario Personal Computer IBM, agente non esclusivo IBM RISC 6000



SPONSOR UFFICIALE
NEW AMERICAN FOOTBALL PESARO

Pesaro
Via Gagarin, 205/206
Tel. 0721/400700

Senigallia (AN)
Via Caduti Del Lavoro, 1
Tel. 071/79081

Forlì
Via Nicola Sacco, 1/3
Tel. 0543/723709

Reggio Emilia
Via Adua, 62
Tel. 0522/511040

Campobasso
Via Sicilia, 108
Tel. 0874/481464

Teamsystem e il football americano.

1990-92



Pubblicità affissa sui muri di Pesaro.

FOOTBALL / PRESENTATA LA STAGIONE '91

Angels, tocca a voi!

Domenica esordio al Benelli (14,30) con Ravenna

PESARO — Si è svolta l'altra sera la presentazione del team Angels alla stampa. Presenti al Ristorante «da Alceo» esponenti della carta stampata, di emittenti radio e Tv, e autorità come l'assessore allo sport Curzio Luminati e il Presidente del Coni Marco Paolini, oltre che tutti gli sponsor che hanno collaborato al consolidamento del team '91. E' stato presentato il campionato prossimo, che avrà inizio domenica con un incontro casalingo contro i Chels Ravenna che prevede, per i Team System Angels 5 incontri in trasferta (Bologna, Roma, Milano, Bergamo e Bologna) e 5 incontri casalinghi. Le prime 4 compagini di ogni girone (nel campionato di A1 militano 14 squadre, 7 per ogni girone) accederanno ai playoff. La post season si giocherà a fine giugno. Il superbowl, l'undicesimo, si svolgerà il 6 luglio, sembra a Rimini. Non resta che attendere domenica prossima per assistere, allo stadio Benelli dalle 14,30, al primo kickoff della stagione '91 per i biancoazzurri del presidente Giovanni Ranocchi.

[Barbara Bontempi]



Foto ricordo per il Teamsystem Angels

Giovanni Ranocchi ritratto con alcuni componenti della squadra.

_GIOVANNI RANOCCHI E LO SPORT

1992

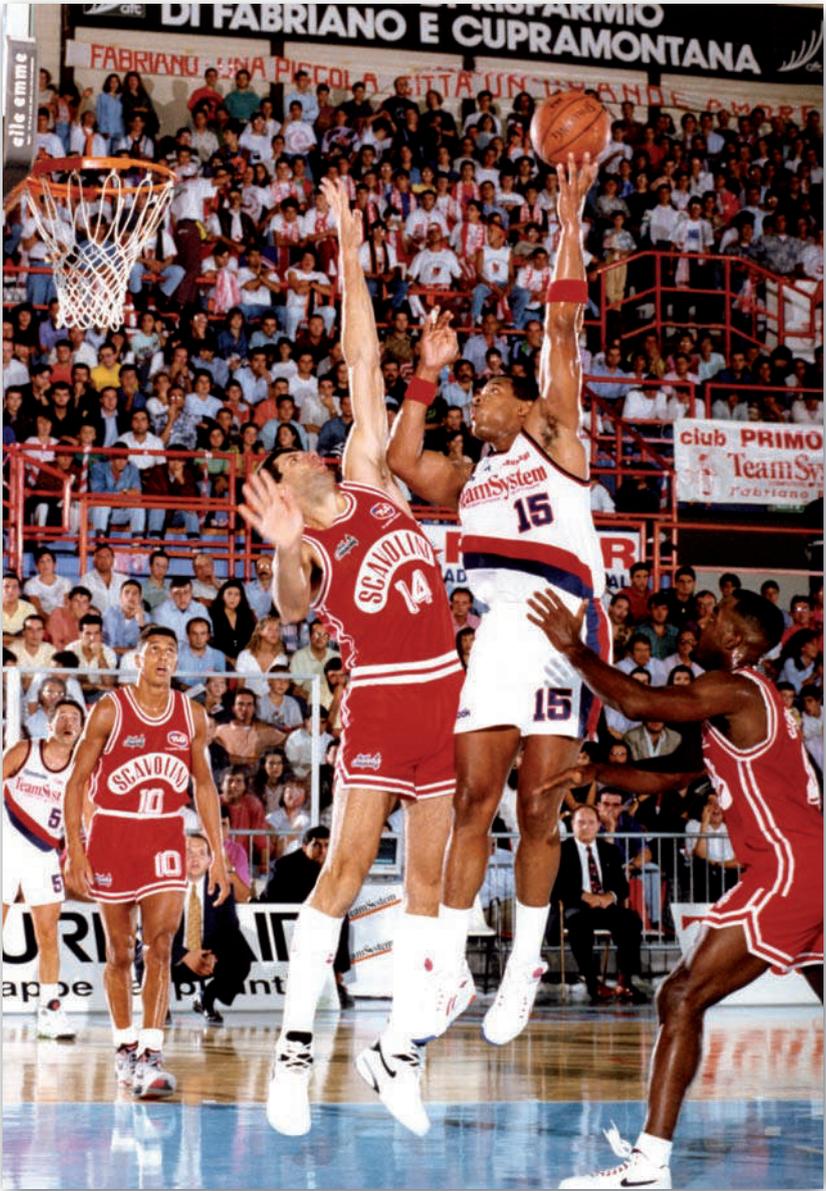
Teamsystem sponsorizza il Fabriano Basket in serie A1.



Da sinistra: Giovanni Ranocchi, Arturo De Maria, Doris Ceresani, Giuliano Ceresani e Florenzo Bartocci in attesa della sottoscrizione del contratto di sponsorizzazione.



Giovanni Ranocchi, Presidente di Teamsystem, e Giuliano Ceresani, Presidente del Fabriano Basket, sottoscrivono il contratto di sponsorizzazione.



1992

Salto a due tra Ario Costa e Larry Springs nell'incontro tra Teamsystem Fabriano e Scavolini Pesaro.

GIOVANNI RANOCCHI E LO SPORT

1993

Presentazione del campionato di basket di serie A2
al ristorante Villa delle Rose di Marina di Montemarciano.



Tavolo dei relatori.



Giuliani Ceresani, i coniugi Ranocchi,
Giovanni Piantini e l'allenatore della squadra Massimo Mangano.

**Presentazione del campionato di basket di serie A2
al ristorante Villa delle Rose di Marina di Montemarciano.**

1993



Da sinistra: due gentili signore, il giornalista della RAI Franco Lauro e i coniugi Ranocchi.



Giovanni Ranocchi consegna a Giuliano Ceresani un ferro di cavallo come portafortuna.

basket

System. Certo, l'appetito vien mangiando e il nostro marchio ha oggi sempre più bisogno di occasioni, come dire sollecitanti, squadre ambiziose, società in ascesa. La nostra azienda di software vende servizi e non prodotti. La scelta è stata talmente vincente che i concorrenti sono in crisi e noi alziamo la mira. Ma è anche vero che non abbiamo investito in IBM o Olivetti. Il nostro cavallo da corsa si chiama Team System. Da qui la necessità di pubblicità mirata e sponsorizzazioni che arrivino il più possibile al cuore e al cervello della gente.

- Da qui l'idea di un testimonial chiamato Myers!

"E' un errore. Noi non vendiamo abbigliamento. Abbiamo bisogno di squadre che vincono. E Rimini quest'anno potrebbe vincere spesso. Carlton è spettacolo, fantasia. Io sono suo tifoso ma c'entra relativamente con il discorso 'promozione-azienda'".

- Dicevi che volevi rivelarmi un tuo sogno...

"Più che un sogno è un discorso realistico. Ti ho parlato del territorio ma il centro del mondo Team System è Pesaro. Per questo 'se e quando' Scavolini decidesse di abbandonare il basket noi saremmo pronti, con entusiasmo, senza infingimenti a sostituirlo. Per noi rappresenterebbe il coronamento di un discorso di sponsorizzazione cominciato molti anni fa. Forse per questo dove andiamo siamo sempre con la valigia in mano. Inconsapevolmente aspettiamo l'occasione di Pesaro. E se fosse possibile non saremmo solo gli sponsor ma, come Scavolini oggi, cercheremo di dare un'impronta diversa alla società".

- Meglio non è facile!

"Io dico diversa. Punteremo ad una squadra competitiva ma cominceremo con un nuovo ciclo ricco di giovani. Tanto per fare un esempio se questo avvenisse oggi mi piacerebbe una squadra con Myers, Calbini, Panichi, Pieri e due americani spettacolari".

- Sembra quasi una piccola provocazione o una grande sfida.

Ranocchi insieme a Ceresani e Mangano intervistati dal nostro direttore editoriale. Fabriano resta nel cuore di Giovanni.

"Né l'una né l'altra. Io ho sempre tifato per questa squadra ma ho odiato troppo (sportivamente parlando) Riva e Dell'Agnello per sentirmi coinvolto dalla loro presenza. Sono anche passionale e vorrei tanto che il nostro pubblico restasse legato al palasport di viale Marconi ristrutturato, portato a settemila posti. Se un giorno vi sarà un nuovo palazzo il delitto sarà stato commesso. In tutti i sensi. Economicamente sarà fuori corsa per ogni società, Scavolini compresa. Spesso spettatori ed ultras saranno dispersi in un impianto eccessivamente grande e forse 'troppo freddo' per la squadra. Scavolini avrebbe fatto bene ad opporsi ad un progetto sbagliato e battersi per una struttura più ampia ma sempre raccolta attorno ai giocatori: attualmente gli atleti rendono almeno il 20% in più tra le mura amiche".

- Non dimentichiamo ora la tua Team System... romagnola.

"Non la dimentico. L'accordo è valido un anno ma la promozione e una squadra rafforzata potrebbe farmi restare con piacere".

- Sino ad oggi il territorio... delle sponsorizzazioni cosa ti ha riservato?

"Vuoi sapere dove mi sono trovato meglio? A Fabriano, senza dubbio. L'ambiente della tifoseria è eccezionale e lo stile della società è fantastico. Con Giuliano e Doris Ceresani c'è stato un affiatamento straordinario e il loro coinvolgimento societario è totale. Ecco... se posso chiedere una cosa a Sberlati è proprio un maggiore coinvolgimento alla storia quotidiana del Rimini basket. Ha carisma, lo faccia sentire, prenda in mano la struttura con decisione e forse anche il pubblico si sentirebbe più coinvolto".

- Forse basterà Myers...

"Carlton è fantastico ma deve convincersi che non si vince da soli".



TeamSystem
COMPTON

TeamSystem
COMPTON

1994

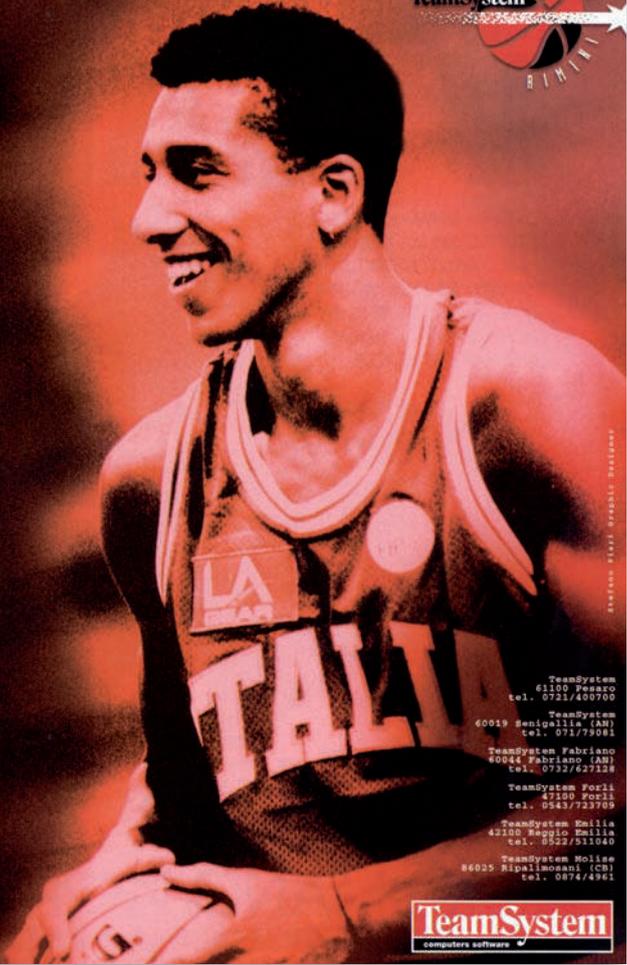
Pesaro, ristorante "da Alceo": cena di commiato con il Fabriano Basket. Teamsystem inizia una nuova avventura sponsorizzando il Rimini Basket.

TeamSystem

COMPUTERS • SOFTWARE

La TeamSystem per
una nuova affascinante avventura
sportiva passa il testimone a
Basket Rimini

Campionato Nazionale
Serie A/2
Stagione 94/95



TeamSystem
61100 Pesaro
tel. 0721/40700

TeamSystem
40019 Senigallia (AN)
tel. 071/79081

TeamSystem Fabriano
48044 Fabriano (AN)
tel. 0732/627128

TeamSystem Forlì
47100 Forlì
tel. 0543/723709

TeamSystem Emilia
42100 Reggio Emilia
tel. 0522/511040

TeamSystem Marche
64025 Ripalbosconi (CB)
tel. 0874/4961

TeamSystem
computers software

1994

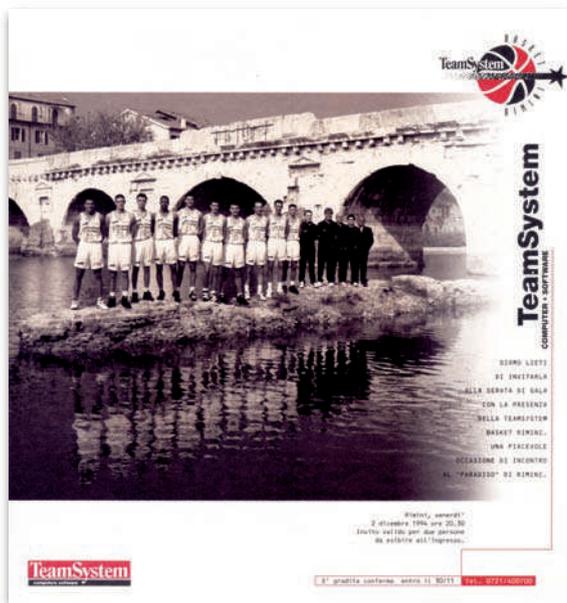
Manifesto pubblicitario per la presentazione del nuovo sponsor del Rimini Basket.

_GIOVANNI RANOCCHI E LO SPORT



1994

Presentazione del campionato di serie A2 del Rimini Basket:
Giovanni Ranocchi con Carlton Myers.



1994

Biglietto di invito alla festa di Natale '94 presso la discoteca "Paradiso" di Rimini.

Festa di Natale '94, della Teamsystem Rimini Basket, presso la discoteca "Paradiso" di Rimini.

1994



Giovanni Ranocchi con Carlton Myers.



Giovanna ed Arianna Ranocchi nelle vesti di vallette.



Giovanni Ranocchi, la presentatrice della serata e i Fratelli Mariotti, co-sponsor della serata.



1995

Carlton Myers stabilisce lo storico record di 87 punti segnati in una partita di basket di serie A.

Addio Rimini!

E se la Teansystem seguisse Carlton nella nuova squadra?

Giovanni Ranocchi è lo sponsor che con la sua Teansystem, azienda di programmi aziendali per computer, ha puntato forte su Rimini (un miliardo più i bonus) per utilizzare Myers come testimonial. Col record di 87 punti (e il 147 della squadra) ha realizzato due calendari che ricordano l'impresa e studiato due targhe che verranno apposte fra pochi giorni al palasport per ricordare con una cerimonia l'impresa. «È strano, ma Rimini - dice divertito Mister Teansystem - come patria dei servizi e dei commerci è stata un po' schiva al ritorno di Myers. Ma non sono deluso, i conti li faremo alla fine. Certo che Myers è destinato a lasciare Rimini, ma con tutti i soldi che arriveranno faremo una squadra da playoff. Non ci voglio nemmeno pensare di rimanere in A2, in questo caso si lo ripartiamo a Pesaro, capitolo che credo chiuso a meno che lo Scavolini non si rimangi la faccia a tutti i livelli, oppure non mi rimane che seguire Carlton come sponsor. A Bologna? Non mi dispiacerebbe...».

È già deciso, Carlton Myers lascia a fine stagione il club che l'ha lanciato. I dirigenti amministrativi: «Questa situazione gli sta stretta, ha bisogno del grande palcoscenico». Serenuzzi? «Si tratta di chiacchiere fatte dentro un Palazzetto». Il giocatore sulle spine: «Non mi perdonerei mai il regalo di una promozione alla mia città, ma nel basket si gioca in cinque e a volte mi sento solo», dice il fuoriclasse.

199

Illazioni giornalistiche sul futuro di Carlton Myers in partenza da Rimini.

ROMAGNA

il Resto del Carlino

Venerdì 7 luglio 1995

BASKET / TEAMSYSYSTEM Nasce un derby per lo sponsor: Forlì lo «ruba» a Rimini?



Myers con la maglia numero 10 della TeamSystem: la porterà a Bologna o la cederà ad Attilia a Forlì?

L'INDISCRETO L... «rospi» di Ranocchi

Lo sponsor TeamSystem — Giovanni Ranocchi — è ricco, tanto ricco, ma non proprio vincente. La squadra di Pesaro di football americano da lui «griffata» è retrocessa in A2. Stesso destino è toccato ai team femminili di pallavolo di Fano e quello di basket di Fabriano. E il

marchio era sempre lo stesso. Inevitabile che il Basket Rimini targato TeamSystem fallisse la A1 nella finale con Forlì. Ora si vociferano che il magnifico sponsor approdi alla Fortitudo con Myers. Seragnoli, lei non sarà mica scaramantico?

[Il Passator Scortese]

Servizio di
Massimo Pandolfi

Va a finire che fra qualche giorno i tifosi del basket di Forlì dovranno telefonare agli «odiatissimi» di Rimini. «Scusate tanto, potete per caso prestarci striscioni e bandiere con il marchio TeamSystem?». Già, il derby infinito della scorsa stagione fra Olitalia e TeamSystem rischia di ripresentarsi in questi giorni: Forlì vuole «rubare» lo sponsor a Rimini o forse è lo sponsor che vuole tradire Rimini per Forlì. Scegliete voi la formula, tanto la sostanza non cambia: il prossimo campionato Forlì potrebbe chiamarsi TeamSystem, Rimini chissà come.

Mister TeamSystem. Giovanni Ranocchi è un imprenditore

marchigiano, dinamico, arricchitosi grazie ai computer e innovato pazzo del basket. L'anno scorso è sbarcato armi e bagagli a Rimini perché voleva sfruttare l'immagine

di Carlton Myers. Non ha badato a spese (1miliardo e 750milioni la cifra della sponsorizzazione, un record o quasi per l'A2; e altri 250 milioni sarebbero arrivati in caso di promozione) ma ha finito la stagione col muso lungo. «L'A2 è una specie di ghetto — ripete da tempo — costa da morire ma il ritorno di pubblico è di immagine è irrilevante». Non ha ancora divorziato ufficialmente da Rimini, però anche i muri hanno capito che mister TeamSystem vuole salire di categoria. L'A1 dunque, ma dove?

Il sogno Bologna. Dopo aver cercato (inutilmente) di convincere Walter Scavolini a costruire con lui la nuova Pesaro, Ranocchi ha ripetuto più volte: «Voglio l'A1, fra Pesaro e Bologna». Pesaro è saltata, Rimini è in A2, restano Forlì e

appuntamento Bologna. E proprio Bologna, sponda Fortitudo, resta il primo obiettivo della TeamSystem, anche perché si lotta per lo scudetto e in squadra c'è un certo Carlton Myers... Ma Seragnoli, patron Fortitudo, vuole tanti, tanti soldi, anche perché ha pronte — almeno così dice — tre alternative: e va bene che Ranocchi quando c'è di mezzo il basket non bada a spese, ma a tutto c'è un limite. E se non si accorda con Bologna, che succede?

La pista Forlì. Succede che potrebbe sbarcare a Forlì, leri, quando abbiamo paventato questa ipotesi ad Angelo Rovati, il patron di Forlì ha quasi fatto un salto. «No, non c'è niente di vero. Noi siamo già legati al gruppo Cremonini. Dobbiamo solo decidere il marchio: Burghy, Olitalia o

Carne Montagna». Pochi minuti dopo, Ranocchi ha invece ammesso: «Sì, esiste la possibilità Forlì. E un contatto c'è già stato». Chi fa il Pinocchio? Nessuno dei due, forse,

nel senso che Rovati è già tranquillo dato che Cremonini è l'abbinamento glielo garantisce. Ma allo stesso tempo l'Angelo continua a prendere tempo e non chiude con Cremonini perché magari spera un giorno di poterli andare a dire: «Caro Luigi, non se ne fa niente. Sai com'è, Ranocchi ci dà due miliardi...». A titolo di cronaca, quest'anno l'Olitalia ha sponsorizzato Forlì per circa 600 milioni. Un terzo di quanto ha investito Ranocchi...

Il mercato. «Entro metà luglio saprete tutto» ha detto leri Ranocchi. Nell'attesa, c'è da pensare al mercato italiano. Chiude oggi a Bologna. Sono tutti lì: Rimini deve perfezionare il «giro» Ruggeri con la Fortitudo, Forlì vuole vendere gli avanzati e comprare uno o due giocatori (Zatti è vicinissimo). Stop alle 12.

E oggi (ore 12)

chiude

il mercato

degli italiani

SCAVOLINI - RANOCCHI



CONTATTO!

15 MILIARDI PER 4 ANNI:

È questa l'offerta di Giovanni Ranocchi della

Teamsystem a Valter Scavolini per una sponsorizzazione che comprenda, però il ritorno di Carlton Myers a Pesaro! Quasi 90 minuti di cordialissimo colloquio fra i due imprenditori appassionati di basket. Scavolini ha insistito sulla cessione della società così come Ranocchi ha confermato che l'unico suo interesse era quello di abbinare il nome della propria azienda al prestigio di Valter Scavolini.

TEAMSISTEM PRONTA A NUOVE IPOTESI

Ranocchi: lo presidente e Scavolini sponsor? Si può fare!



Ed è proprio dall'ultima affermazione di Scavolini che parte la nostra intervista a Giovanni Ranocchi che ha assorbito "con indifferenza" il "no grazie" di Scavolini alla sua proposta.

"Ho sempre visto negli Scavolini un punto di riferimento - ci dice il patron della TeamSystem ma speravo in un colloquio che non si chiudesse così. Anche io sono un operatore economico e un'offerta che

Clamoroso ma... non se ne fa niente!

SCAVOLINI: "VENDO E RESTO SPONSOR"

Tre biancorossi impegnati ad Atene con l'improbabile compito di guadagnarsi, come hanno fatto le ragazze di Sales, Atlanta punto di approdo dei programmi FIP di Petrucci. Con Magnifico e Pieri anche Conti, un 25 anni subito valutato sei miliardi più il prestito Panichi che la scorsa estate bloccò l'affare Myers contraddittorie e nel caso di Scavolini anche di quelle zigzaganze e controproposte pesanti questo mese avere idee e obiettivi in mente. Falchi e

RANOCCHI: "COMPRO E DIVENTO PRESIDENTE"

colombe chiaramente identificabili: da una parte Scavolini e la sua società e dall'altra Bianchini con gli ultras e la voglia di vincere. L'arrivo di Conti (6 miliardi e la nuova società) conferma la mancanza di chiarezza sullo sviluppo (lo prossimo) della Scavolini basket e abbiamo re-nuovato la sponsorizzazione con Scavolini-Ranocchi. (Eledivi)



1995

Commenti giornalistici sulla trattativa tra Giovanni Ranocchi e Walter Scavolini per riportare Myers a Pesaro.

Prova d'orchestra

di Renato Palumbi

Sono cambiati alcuni solisti ma l'orchestra è restata la stessa, ricca di entusiasmo, tutta protesa verso traguardi mai raggiunti. L'essenziale in tale frenetica corsa è di ricordarsi l'origine. Sapere dove si vuole arrivare mai deve far dimenticare da dove si viene. La dote è grande: il nome e lo spirito. Ricordiamoci comunque che le grandi performances sono sempre il risultato della corallità anzitutto, del sacrificio e dell'altruismo di squadra. Si vince insieme, si perde insieme. Il nostro obiettivo di sempre è migliorarsi, e migliorarsi rispetto ad una semifinale alle spalle vuol dire giocarsela fino in fondo, anche se una serie infinita di eventi negativi ci ha enormemente condizionati in quello che era un nostro possibile traguardo. La

Coppa Italia ci è sfuggita, però ci ha fatto conoscere una squadra diversa, ci ha fatto ricordare la Fortitudo vecchia maniera, di pochi mezzi ma di grande cuore e, anzitutto, ci ha dato la possibilità di vedere affacciarsi nuove promesse. Benvenuto ai nuovi ed un in bocca al lupo a chi è andato oltre, per poi tornare o per testimoniare la presenza della nostra tradizione. Benvenuto al nuovo Sponsor, persona cordiale, di grandi ambizioni. Insieme, ne siamo certi, faremo grandi cose. Grazie a coloro che ci hanno dato fiducia e ci danno grande passione. L'essenziale è interpretarla nel senso giusto perché, ricordiamoci, stiamo assistendo ad una prova d'orchestra!!
Buon campionato a tutti.



Foto di gruppo per la TeamSystem Fortitudo 95/96, alla destra del presidente Palumbi, il nuovo sponsor Giovanni Ranocchi.



Presentazione del campionato '95/'96: la TeamSystem abbinava il suo marchio ad una delle più prestigiose squadre di basket di serie A1, la Fortitudo Bologna.

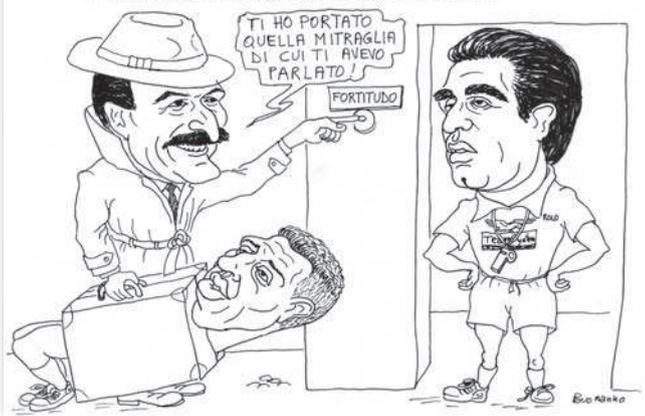
1995



Aprile '95

Ranocchi, dopo aver tentato invano di sponsorizzare la squadra pesarese e di riportare così Myers in biancorosso, lega il nome della sua azienda alla Fortitudo di Bologna, portando con sé il suo gioiello.

TRAFFICO D'ARMI SULL'ASSE PESARO-BOLOGNA



1995

Il caricaturista pesarese Bonanno interpreta così la nuova Fortitudo in maglia Teamsystem.



13

Anno VIII - 16 Marzo 1996
Periodico sportivo
a distribuzione gratuita



**Il poster
di DAN GAY**

In questo numero:

- **Battere Pesaro e poi vediamo cosa succede a Roma...**
di Andrea Blasi
 - **A.A.A. stregone cercasi**
di Fabrizio Pungetti
 - **Dan Gay, il gigante biancoblu e le sue emozioni**
di Marco Tarozzi
 - **Tutto sulla partita di oggi: intervista faccia a faccia a Carlton Myers e Federico Pieri, i due ex. E poi riviviamo tutte le sfide Fortitudo-Pesaro di quest'anno attraverso i giornali**
di Alessandro Somaruga
 - **Il Signor TeamSystem e il suo derby con Pesaro**
Intervista di M. Grazia Menozzi
 - **Giacomo Bulgarelli, simbolo del Grande Bologna, vede una Grande Fortitudo**
di Andrea Malaguti
-
- **In copertina:**
Un Carlton Myers sempre più inarrestabile: chissà in quanti lo rimpiangono a Pesaro...



1995

Carlton Myers, con la maglia della Teamsystem Bologna, va a canestro al palazzo dello sport di Pesaro.

L. 7.000

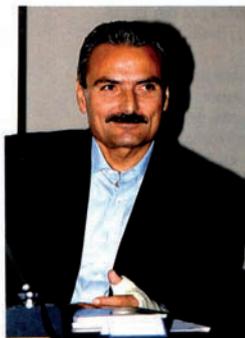
Novembre 1996 - n.11

GIGANTI de BASKET

Sponsor: tutta una questione d'immagine

Giovanni Ranocchi
(PRESIDENTE TEAMSYSM SRL)

1 Principalmente perchè la tradizione pesarese per il basket è di vecchia data e, poichè la sede della mia azienda è proprio in quella città, per me è stato naturale aggannciammi alla pallacanestro. E' stata una scelta dettata più dal cuore che dalle strategie pubblicitarie.



mai ben inserito nel mondo del lavoro.

2 Il tipo di spettatore del basket italiano, secondo le nostre ricerche, si avvicina molto al prototipo del consumatore dei nostri prodotti. Non è un giovanissimo ma è il giovane professionista, dai trenta ai quaranta anni, molto appassionato e magari ex praticante che è or-

3 Il progetto di sponsorizzazione si fonda su un rapporto di dare e avere. Poi però inevitabilmente ci sono coinvolgimenti personali e

emotivi che riempiono gli spazi lasciati vuoti dalla sponsorizzazione. Sto parlando della passione che, come è accaduto alla mia famiglia, ci ha fatto diventare grandi tifosi.

4 Il rapporto investimento-ritorno è molto spesso diverso a seconda delle situazioni. Con una squadra di basso livello chi ci rimette è quasi sempre lo sponsor, investendo su una società di grande spessore invece il ritorno è quasi sempre proporzionale all'investimento.

5 C'è una sola cosa di cui mi devo lamentare come sponsor di una squadra bolognese: nel cuore dei tifosi di questa città e sui media le due squadre, cioè Virtus e Fortitudo, mantengono la loro connotazione societaria e raramente vengono identificate con il nome dello sponsor.

6 L'obiettivo della sponsorizzazione è diverso dall'obiettivo sportivo per cui le strategie pubblicitarie variano a seconda delle esigenze aziendali e vanno esaminate caso per caso, anche se di mezzo c'è sempre la passione che può far scattare delle molle imprevisite.

1996

Giovanni Ranocchi, Presidente di Teamsystem, in un'intervista al mensile "I giganti del basket".



Il derby speciale del signor TeamSystem

di Mario Grazia Menozzi

Pesaro ormai è dimenticata. Il cuore di Giovanni Ranocchi, cioè del Signor TeamSystem batte sempre per due colori, ma sono il bianco e blu della Fortitudo. Così oggi non avrà dubbi, come non ne ha avuti nei precedenti confronti. Quando la Scavolini, all'inizio di stagione, eliminò dalla corsa verso la Coppa Italia una TeamSystem quanto mai incerattata, quando Pesaro si impose, sul proprio campo, dopo tre supplementari e

abituato, non li sento nemmeno più". **Non si è mai pentito di questa scelta petroniana?** "È tutto molto semplice. Una può essere innamorata, è vero, ma ci si può innamorare più di una volta. In testa, e nel cuore, non ho che una squadra, la Fortitudo". **Ma cosa accadrà in campo?**

"Vedo una Fortitudo estremamente determinata. Una squadra che non ha nessuna intenzione di mollare adesso, sul più bello, insomma. Anche se da un paio di settimane a questa parte la jella sembra essersi accanita contro questa società. Prima il braccio sinistro di Djordjevic e adesso pure il giocaccio di Damiao. Senza considerare tutta quella che è successo prima e che, di volta in volta, ha chiamato in causa Myers, Ferroni, Gay, Frasnì. Non si può mai stare tranquilli. Per quest'ultima partita della prima parte di stagione, comunque, confido soprattutto sull'estro e il talento di Carlton Myers. Sono convinto che possa togliermi una grossa soddisfazione, come ex



Giovanni Ranocchi ha coinvolto tutta la famiglia nella passione Fortitudo: eccolo sugli spalti ad Istanbul con la moglie e la figlia.

Fortitudo contro Pesaro: quasi un derby per Giovanni Ranocchi, vero?

"Sì, è una partita che sento molto, non la posso negare". **Ma lei, imprenditore marchigiano, per chi farà il tifo?** "Non ho dubbi, per la Fortitudo. Le vicissitudini della Scavolini non le vivo in prima persona. Piuttosto sono preoccupato per l'infartuino capitato a Damiao. Il resto, credetemi, non mi interessa. E sono sicuro che a Pesaro qualche problemino l'hanno". **Si sente bolognese - sponda Fortitudo, ovviamente - allora?**

"Certamente. Voglio vincere con la Fortitudo". **E di Pesaro che dice?** "Che tutte le volte che vado in quel palazzetto devo fare i conti con qualche coretto "a lavoro". Lo hanno fatto la prima volta in coppa Italia, si sono ripetuti in campionato. Non è cambiato la musica in Karac: ma ormai ci sono

della partita. Le menta per tutto quello che ha saputo fare in questo inizio di campionato, e per tutto quello che sono convinto possa dare a questa società". **Un'ultima domanda: ma oggi, chi vince?** "Fattimela alla fine della partita. Comunque sono sicuro che la vittoria finirà per premiare la squadra che avrà più rabbia e birra in corpo. Chi non ha alcuna intenzione di mollare, insomma".

1996

Intervista a Giovanni Ranocchi in occasione del suo "derby" con la Scavolini Pesaro.



1996

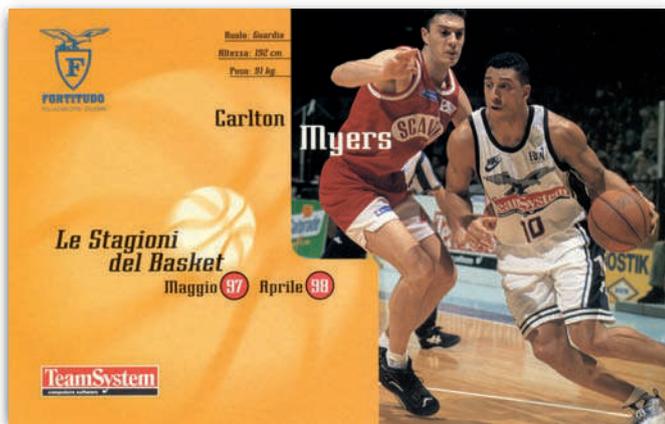
Trasferta ad Istanbul con la Teamsystem. Da sinistra: Anita De Maria, Letizia e Vera Piantini, Giovanna e Rosi Ranocchi .



Christmas Party è... la Festa di Natale che ha visto protagonista lo Fortitudo TeamSystem al gran completo, la sera di venerdì 20 dicembre '96, nella splendida scenografia del Paradiso di Rimini, sul Colle di Covignano. Fortissimo è voluto dal Signor TeamSystem Giovanni Ranocchi, che ha conivolto nell'organizzazione con la sua passione Giorgio Seragnoli, la serata ha visto la presenza di tantissimi invitati, ospiti e tifosi d'eccezione, mentre a far da madrina non poteva mancare Simona Ventura. Spettacoli, intrattenimento, un ricchissimo buffet e, soprattutto, l'occasione per stare in compagnia, scambiandosi gli auguri natalizi. L'atmosfera giocosa, all'interno del Paradiso, resa ancora più speciale dal panorama all'esterno dell'immensa vetrata, in cui le stelle illuminavano la notte, condono a confondersi con le luci della città ai piedi del Colle.

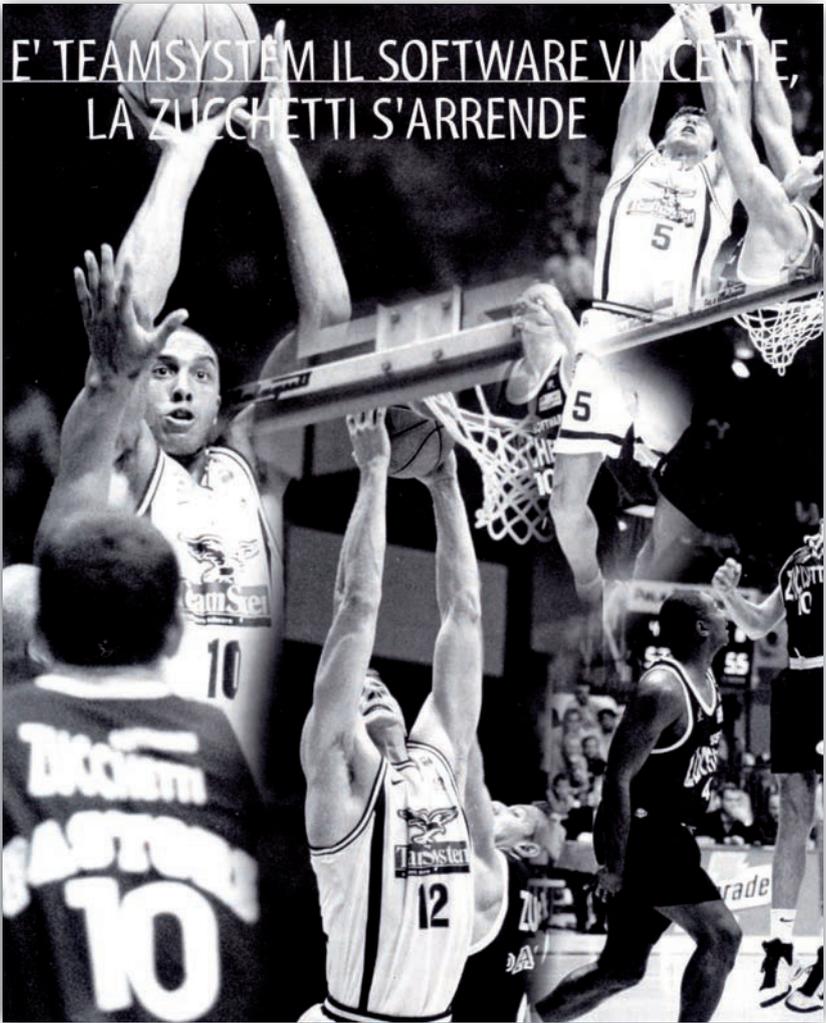
1996

La Teamsystem Fortitudo Bologna alla festa di Natale presso la discoteca "Paradiso" di Rimini: madrina d'eccezione è Simona Ventura.



1997

Teamssystem realizza il calendario del basket "maggio '97 - aprile '98".



Incontro di basket tra Teamsystem Bologna e Zucchetti Reggio Emilia:
la Teamsystem trionfa nel derby del software.

Not ready for rocking chair, Wilkins makes Italy home

NO. 1 IN THE USA



Sports

WEDNESDAY, OCTOBER 15, 1997



By Gabriela Quares, Iguala Press
 Newest fans: Former Atlanta Hawk Dominique Wilkins greets fans on the street in downtown Bologna, Italy, where he plays for TeamSystem Fortitudo.

Wilkins scores big in Italy

But star aims to rejoin NBA

By Christopher P. Winner
 USA TODAY

BOLOGNA, Italy — Coach Valerio Bianchini, a lithe man with darting blue eyes, observes a figure bagging practice jumpers.

COVER STORY

"You see that man out there?" He points to the player, who straightens and nails another 25-footer. "He can change the face of modern European basketball. He can break the mold."

The man is Dominique Wilkins, alias Human Highlight Film, alias Heart of the Atlanta Hawks, alias Greek Troublemaker, alias — and this part hurts — Old Man Basketball.

"In the NBA, you reach a certain age and people believe that you're automatically supposed to slow down," says Wilkins, 37, who recently signed a two-year, \$3.9 million deal

with TeamSystem Fortitudo Bologna in Italy's top-flight A-1 league. "You're supposed to give in when they say you can't do it anymore. You should be in a rocking chair."

Wilkins rebuffed the rocking chair and its trappings — the NBA minimum-salary contract San Antonio offered him after a strong comeback season. The Spurs explained themselves in two words: salary cap.

For the second time in three years, the seventh-leading scorer in pro basketball history finds himself on the wrong side of the ocean, determined to prove that the NBA's love affair with Kobe Bryant look-alikes is a fad.

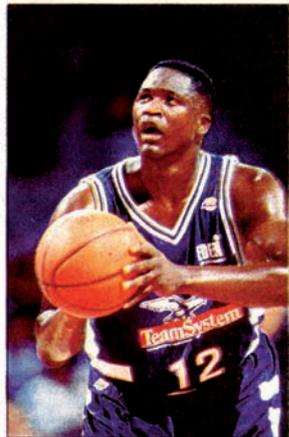
For the second time in three years he wants to carry a European team to a championship, a feat he never accomplished in the NBA.

For perhaps the last time, nine-time All Star Wilkins wants to be asked back. Respectfully. Politely. On his terms.

"This is not about ego with me. It's about what I've done," he says, with soft-spoken emphasis on the last statement. "What I've done."

Between 1983 and 1993, his Atlanta

Please see COVER STORY next page ►



Blame the cap: Wilkins says the salary cap forces players his age to retire or play abroad.



A1 1997-1998

LA NUOVA TEAMSYSYSTEM

La Fortitudo dei sogni

Più che una squadra è un dream team. La risposta Teamsystem ai superingaggi dei cugini è arrivata: Wilkins, Rivers, Fucks... 4 superstar in quintetto, e non è finita!

di **ENRICO SCHIAVINA**

Più che un volo d'Aquila, come dice lo slogan della campagna abbonamenti, è una carica di rinoceronti. Wilkins, Rivers, Fucks, Myers... Nella folle corsa agli armamenti la Fortitudo non ha fatto un passo indietro, non è ritornata a Dallamora come a un certo punto Seragnoli aveva scherzato (o minacciato?), non si è lasciata impressionare dallo spiegamento di forze del campo avversario.

Alla sfida delle superpotenze, la Teamsystem si presenterà con una spaventosa collezione di testate nucleari, un arsenale persino esagerato per combattere una guerra normale, ma necessario per tener testa al grande rivale virtussino. Un fatto ormai è chiaro: la Yalta del basket bolognese è lontana, Fortitudo e Virtus sono rimaste sole, a guardarsi in cagnesco e spartirsi il resto del mondo, preparando un



1997

Stagione '97/'98: presentazione della nuova Teamsystem Fortitudo Bologna.



**Nel
Prossimo
Numero**

**Al centro di vorticosse pressioni
e trattative l'uomo TeamSystem**

Ranocchi sceglierà la pallavolo ?

A pagina 16 troverete-
trasformata in lettera
aperta - la
lunga telefonata
ricevuta da
Valter Scavolini.
Una telefonata in
cui il presidentissimo

ha parlato a ruota libera ma con accenti sinceri, profonda amarezza e grande lucidità. Da parte mia nessuna domanda: solo l'assicurazione che avrei riportato integralmente il suo sfogo e avrei riferito a Ranocchi e Palazzetti il suo invito ad un incontro "verificatore". Da qui a dire che vi sarà un passaggio di consegne è tutt'altra storia visto che è stato sufficiente un piccolo do di petto dell'ex presidente per scavare una trincea fra Valter ed Eligio. Se prevalgono rabbia e orgoglio nessuna intesa sarà possibile. C'è comunque un ostacolo ancora superiore che nessun collega ha rilevato ed è la convenzione sulla cartellonistica a bordo campo firmata tra Comune e la Scavolini cucine. Immagino che sarà

la pesante unica vera buccia di banana su cui si arenerà l'accordo perché nessun sponsor intelligente vorrà rinunciare a così importante promozione. Molto diverso il discorso dei contratti di Conti ed Esposito molto bene ammortizzabili negli anni previsti. Comunque l'ago della bilancia resta Giovanni Ranocchi che ha tre opzioni; la Vis Pesaro calcio (c'è la pressione di Ermanno Ferri e della tifoseria); la Victoria Libertas Scavolini di cui abbiamo appena detto; la pallavolo maschile di Bottega che disputa il campionato di B1. Delle difficoltà in casa Scavolini abbiamo già detto e vi aggiungiamo anche la forte personalità di Palazzetti cui non piace essere secondo a nessuno...nemmeno a Ranocchi. In casa vissina sarebbe ancora peggio perché per puntare alla serie B (l'unica cosa che interessa al patron della TeamSystem) occorre far lievitare enormemente gli interventi dei singoli dirigenti ed è l'esatto contrario della proposta Ferri ("paghiamo poco ma tutti"). Come non bastasse una serie di personaggi forti a cominciare da Ferri e Giorgi. Ecco che l'ipotesi più possibile, praticabile, vantaggiosa e intelligente resta quella che Ranocchi nemmeno conosce: lo saprà insieme a voi leggendo questo numero della rivista. I dirigenti del Bottega sono assolutamente straordinari: umili e coraggiosi allo stesso tempo. A tal punto appassionati che sono disposti a ritagliarsi anche "nicchie secondarie" all'interno della società. E non basta: l'industria (ARTIC) che sponsorizza è disponibile ad essere secondo sponsor, c'è la disponibilità a trasferirsi a Pesaro. Infine: occorre un investimento modesto per portare la società in A2 dove troverebbe già grandissimi derby (Fano, Grotazzolina, Falconara, presto il Loreto). **Conclusione: è Ranocchi che ha il jolly.**



tvrs
Redazione di Pesaro - Urbino
EDALE' Promotion
Tel. 0721/24554
Fax 0721/26295

Luigi Del Vecchio

1997

Tutte le squadre pesaresi vogliono Ranocchi / Teamsystem come sponsor.

Una scelta importante. Per il secondo anno consecutivo, la TeamSystem Fortitudo sceglie, come luogo della tradizionale presentazione della nuova stagione alla Stampa, agli Sponsor e alle Autorità cittadine, il mondo delle scuole e dei giovani. La Fortitudo che guarda al 2000 con rinnovate ambizioni ed un impegno sempre più grande nel basket professionistico vuole così dimostrare di non dimenticare il valore fondamentale dello sport, irrobustendosi in modo sempre più massiccio ai giovani: sia dal punto di vista agonistico, dando nuovo impulso e sviluppo al settore giovanile da sempre fiore all'occhiello e punto fermo della filosofia della società biancoblu, sia mantenendo il collegamento con il mondo dei giovani, che verrà rinnovato anche attraverso il "Progetto Scuole", iniziativa giunta all'ottavo anno che porta ogni stagione oltre 12.000 ragazzi ad assistere alle partite attraverso biglietti promozionali.

Presentazione Stagione '98-'99
33ª partecipazione al Campionato di Serie A SuperCoppa - Coppa Italia - Eurolega
con la partecipazione di **Anna Falchi**

Programma
Ore 11,00...
Conferenza stampa
a seguire...
Video Fortitudo Story '97-'98
Incontro con gli studenti della scuola I.T.C. Mattei di S. Lazzaro
Ore 13,15...
Pianza presso Accademia dei notturni
Via Armiggia, 47 - 40054 Bagnara di Budrio (BO)

R.S.V.P. entro il 15/09/98
tel. 0542/25131 - 0338/827691

Fortitudo
per sempre...
sulla pelle,
nel cuore.



Venerdì 18 Settembre 1998
ore 11,00
Palestra della Scuola I.T.C. Mattei
Via delle Rimembranze, 24
S. Lazzaro di Savena
(Bologna)



1998

Presentazione della Teamsystem Fortitudo Bologna, stagione '98/'99: Anna Falchi, soubrette ed attrice, è la madrina della manifestazione.



1999

Monaco di Baviera, 20 aprile 1999: la Teamsystem disputa la Final Four di Eurolega.

CONTRATTO PRELIMINARE

tra i **Sizzari, Ranocchi, Giovanni** nato a Urbino il 5.1.1944, C.F. RNCGN44A60L900M, **Di Gregorio Rosa Anna** nata a Urbino il 23.11.1946, C.F. DGRBN4656L504E, **Pianesi, Giovanni** nato a Cergoli il 28.3.1952, C.F. PNTGN32C28C704L, **Brega, Vera** nata a Sorri S. Quinto il 14.5.56, C.F. BROVLE36E446331M, **Carnaroli, Giuliano** nato a Fano il 18.11.1957, C.F. CRNGNL57A18D488P, **Vignarelli, Giannuario** nato a Comignone il 1.9.1947, C.F. VGNQMR4791C121D, **Shirichia, Tarcisio** nato a Senigallia il 6.3.60, C.F. SBTTCS606908K, **Barzego, Antonio** nato a Fabriano il 20.8.51, C.F. BRONTN51M0D431U, **Bocchetti, Umberto** nato a Ferrigno il 31.7.1955, C.F. RCCMRT3L31D541V, **Cambini, Stefano** nato a Livorno il 1.3.59, C.F. CMBSFN980L2120Q, **Tonelli, Antonio** nato a Fano il 17.8.1957, C.F. TNLNTN57M17D488K, **Carlini, Marco** nato a Chiaravalle il 24.11.1952, C.F. CRLMRC32S24C615N, **Giovanelli, Leio** nato a Mondolfo il 27.2.1952, C.F. GVNLU3B27F348P, **Bellaxamba, Fabrizio** nato a Mondolfo il 20.2.1957, C.F. BLLFRZ37B20F348H, **Cofranceschi, Michele** nato a Sora/Tina a Passi (CB) il 23.4.1959, C.F. CLVMBIL9D21320S, **Romano, Francesco**

C.F. RMNFNC30410B319F, **Di Giuseppe Ani** (BN) il 29.1.1958, C.F. DQSN7NS8A201790Q, 257.1947, C.F. DMRBTR47L3C331U, **Baldri** 28.9.1960, C.F. BLDRBT60P38B474X, **Tarvalini** C.F. TVLCLD49L1D431U, **Vaccari, Roberto** VCCRR761S29H01C, **Cimaroni, Sandro** nato

CMRSDR51P03B474N, Marinelli, Paolo nato a San Severino Marche il 5.9.1960, C.F. MRNPLA60P051156D, **Costantini, Vincenzo** nato a Esanoglia (MC) il 5.8.1956, C.F. CSTVCN36M03D429F, tutti elettronicamente domiciliati presso il dott. Achille Marchionni, in Via Fratelli Rosselli n.45 - Pesaro (i quali costituiscono una sola parte e sono di poi denominati i "Promittenti Venditori")

PALAMON CAPITAL PARTNER L.P., società in accomandita di diritto societario, con sede in Edimburgo, rappresentata dal socio accomandatario e legale rappresentante **PALAMON CAPITAL PARTNERS, LLP**, società in accomandita semplice costituita e registrata ai sensi delle leggi del Commonwealth della Virginia - USA, in persona del suo amministratore Mr. Louis Elben munito dei necessari poteri, la quale PALAMON CAPITAL PARTNER L.P. agisce in nome e per conto dei "Palamon Funds" (Palamon European Equity L.P., Palamon European Equity "B" L.P., Palamon European Equity "C" L.P., Palamon European Equity "D" L.P.), e/o delle società controllate da questi ultimi, **AMPHION EUROPEAN EQUITY GmbH**, società a responsabilità limitata di diritto tedesco con sede in Monaco, la quale agisce quale socio accomandatario e legale rappresentante di AMPHION EUROPEAN EQUITY GmbH & CO. Beteiligungs KG, rappresentata dal suo Amministratore Delegato sig. Louis Elben munito dei necessari poteri (i quali ai fini del presente contratto costituiscono una sola parte e sono di poi denominati i "Promissari Acquirenti")

per mezzo

che i Promittenti Venditori sono soci delle società **Teamsystem s.r.l.**, **Teamsystem Molise s.r.l.** e **Teamsystem Palermo s.r.l.** (le "Società") e complessivamente detengono

**Villa Matarazzo: firma del contratto definitivo
per la vendita del 51% di Teamsystem al Fondo Palamon.**

2000



Louis Elson, al centro con gli occhiali, amministratore del Fondo inglese.



I vecchi e i nuovi soci di Teamsystem con, al centro, Louis Elson e Rosi Ranocchi.
La foto, scura e sfuocata, è il segno premonitore di un connubio con poche soddisfazioni...

Giugno 2000

SOFTWARETEAM SRL

has acquired 100% of preferred shares of

TeamSystem

computers software

ITL 46.000.000.000

Senior Bank Debt Facility

Arranger Underwriter & Facility Agent

Deutsche Bank SpA

Co-Arrangers

Banca Popolare dell'Adriatico

Banca Popolare di Ancona

Banca Popolare di Milano

Cassa di Risparmio di Fano

Deutsche Bank



2000

Certificato di debito per l'acquisto del 100% delle azioni privilegiate di Teamsystem da parte di Softwareteam: l'operazione rientra nella cessione del 51% di Teamsystem al Fondo Palamon.

LA SOCIETA' PESARESE HA CEDUTO IL 51% AD UNA FINANZIARIA

Teamsystem «vola» in borsa



PESARO — Se la «nuova» Teamsystem diventerà, fra meno di un paio di anni, un grande moltiplicatore di soldi com'è successo per società come Tiscali e Finmatica, nessuno lo può sapere. Ma le premesse ci sono tutte. Perché per quella data è fissata l'entrata in borsa di questa società che opera nel campo dei servizi alle imprese, ai commercialisti ed ai consulenti del lavoro con tanto di sito Internet e la probabile apertura di una «portale» proprio per sfruttare al massimo le nuove tecnologie. Il primo passo di questo balzo verrà compiuto questa mattina annunciando l'accordo, con la cessione del 51% delle quote, ad una importante società finanziaria, la «Palamon», dopo trattative durate mesi e portate avanti dal commercialista Achille Marchionni il collaboratore con il collega Roberto Ra-

nocchi. «A certe dimensioni — dice l'azionista di maggioranza relativa della Teamsystem Giovanni Ranocchi — o si tirano i remi in barca, oppure ci si riarma nuovamente. Per fare passi avanti occorrono delle sinergie, capitali e soprattutto conoscenza del mercato mondiale. Per questa ragione abbiamo cercato questo accordo con la «Palamon» perché

chil futuro passa attraverso i servizi alle imprese, la conoscenza e le idee».

Prime mosse?

«Questo accordo ci permetterà di mantenere alti i livelli di crescita che in questi ultimi anni sono stati intorno al 20%, dopodiché vi saranno ad una serie di acquisizioni perché intendiamo arrivare, nel giro di cinque anni, a toccare un fatturato intorno ai

Cede il 51 per cento e guarda in borsa Teamsystem vende ai fondi americani

PESARO — Con un'operazione che ricorda molto da vicino quella fatta dalla «Ferretti craft» di Forlì, anche la Teamsystem di Pesaro, gruppo che opera nel campo dei servizi per le imprese e per i commercialisti, ha ceduto il 51 per

cento del suo pacchetto azionario ad un fondo anglo-americano, la Palamon. Attraverso questa operazione la Teamsystem, il cui pacchetto di maggioranza è detenuto da Giovanni Ranocchi, conta di arrivare a miliardi di lire ed occupa circa 200 persone. Uno dei primi atti di questa operazione sarà l'accorpamento di diverse società: la Teamsystem Molise controllata al 40%, la System Group controllata al 100%, la Teamsystem Fa-

briano e la Teamsystem Emilia già controllata al 55%, Rimangono fuori per ora la Teamsystem Forlì partecipata al 30% e la società Sisteda di Ancona, acquisita un paio di anni fa.



«Era vanto arrivati ad una dimensione tale — continua Ranocchi — che potevamo tirare i remi in barca. Invece ci siamo riarmati di nuovo per compiere un passo avanti e per fare questo accorpamento delle sinergie, capitali e soprattutto conoscenza che la Palamon attraverso i suoi soci ci assicura ai massimi livelli mondiali». Il sistema di queste operazioni finanziarie è quello del traboccamento in borsa: dopodiché il fondo esce. Naturalmente il campo di sviluppo è quello legato alle nuove tecnologie ed all'uso di In-

TEAMSISTEM: GLI INDUSTRIALI LODANO L'ACCORDO

Ed ora parte il raggruppamento

PESARO — Negli ambienti economici della città l'operazione messa a punto dalla Teamsystem è considerata strategica e innovativa perché va ad inserirsi in quello che è considerato il grande filone del futuro: lo sfruttamento di Internet e di tutte le sue nuove applicazioni. Commenti più che positivi sono stati fatti dal presidente dell'associazione degli Industriali Paolo

Andreani, dall'ex presidente di Confindustria regionale Catero Cangiotti. Adesso occorrerà aspettare le mosse sul mercato della nuova Teamsystem: quali le acquisizioni che verranno effettuate e quale il rapporto con i potenziali concorrenti, primo fra tutti il gruppo Zucchetti? Giovanni Ranocchi nicchia su questo argomento: «C'è posto per tutti». Sarà vero? Intanto partono gli accorpamenti: entrano nella Teamsystem la consociata del Molise che è partecipata al 40%, quindi la System group controllata al 100%, la Teamsystem Emilia partecipata al 55%, e quella di Fabriano, mentre rimangono fuori la Teamsystem Forlì e l'anconetana Sisteda la cui maggioranza è già in mano alla società pesarese.

Alla Palamon Capital il 51% di Teamsystem che pensa alla Borsa

MILANO — Teamsystem, società pesarese specializzata nello sviluppo e distribuzione di pacchetti software per piccole e medie imprese, sbarcherà in Borsa in tempi brevi. E in vista della quotazione, con un'operazione di venture capital, nel capitale della società presieduta da Giovanni Ranocchi ha fatto ingresso il fondo chiuso Palamon Capital Partners, che ha rilevato il 51% del capitale.

L'accordo di partnership è finalizzato a favorire la crescita della società pesarese che nel

'99 ha fatturato oltre 60 miliardi, confermando una crescita costante del 20% annuo, e un utile pari al 30% dei ricavi.

«Le due parti — ha spiegato Massimo Graffelli, partner di Palamon — si sono impegnate ad andare in Borsa entro 18 mesi». Secondo Ranocchi, fondatore di Teamsystem, per la quotazione «ogni mo-

mento è giusto». La società punta ad ampliare il numero dei clienti servizi (commercialisti e società di consulenza) passando dalle attuali 30 mila unità ad una utenza complessiva di circa 1 milione di unità.

Ranocchi, che detiene circa il 20% di Teamsystem, non esclude che la crescita potrà avvenire anche tramite acqui-

2000

Vendita del 51% di Teamsystem al Fondo inglese Palamon: rassegna stampa.

2 dicembre

PESARO

Giorni 2 marzo 2000

IERI È STATO UFFICIALIZZATO L'ACCORDO TRA TEAMSYSYSTEM E PALAMON

«Ci quoteremo anche a New York»

PESARO — Giovanni Ranocchi della Teamsystem ieri rientrava da Milano dove è stato ufficializzato l'accordo con il fondo anglo-americano «Palamon». Secondo indiscrezioni il 51% del capitale dell'azienda pesarese sarebbe stato pagato intorno agli 80 miliardi di lire. «C'è un appropinquato», dice Ranocchi. «Comunque, per quello che mi riguarda il mio pacchetto è sostanzialmente uguale a quello che avevo prima perché ho venduto una piccola quota (parte del 26% in possesso mio e di mio moglie. Un po' di più il mio socio e cofondatore con me della Teamsystem, Giovanni Piantoni, molto di più invece il rimanente della compagnia assicurativa. Se sarà un caso come Finamitica si smungeranno le mani».



Giovanni Ranocchi (a destra) nel corso di una riunione con Ferri e il sindaco

«E perché. Sono rimasti tutti comunque dentro ed è forse meglio avere l'uno per cento di una azienda come la Fiat che quote maggiori nella Piccolotto».

A proposito di Borsa. Quali i tempi?

«Il tempo necessario per certificare i bilanci».

Primo mercato, mercato tecnologico o secondo mer-

cato?

«Fino al mercato principale di Milano, ma non solo a quello nel senso che potremmo essere quotati su varie piazze compresa quella di New York. D'altra parte l'aver preso un socio come Palamon serve anche a que-

stareci

«...».

Quanti altri imprenditori

preziosi sono secondo lei in grado di fare un'operazione del genere?

«Tutti quelli che hanno voglia di fare il salto di qualità. D'altra parte avere la maggioranza non serve a nulla, poi l'azienda va male. Così in ne fai del 100%, te lo mangi? Così come dei tanti parassiti. Quando vengo

no tratti in ballo vuol dire che ce ne sono vanto più bene».

È il basket?

«C'è interesse. Ho lanciato anche la palla a Scavolini. Se comino in Coppa, lo faccio lo sponsor per l'Italia e loro per l'Europa che è il mercato che ora gli interessa».

m.g.

ItaliaOggi

AZIENDE E AFFARI

Giorni 2 Marzo 2000 15

Il futuro dell'azienda raccontato da Giovanni Ranocchi

I plus di Teamsystem

Più prodotti in tandem con Infostrada

DI DAVIDE EUSEBI

Non la cessione del 51% alla Palamon, importante socio finanziario, la Teamsystem di Giovanni Ranocchi, azienda pesarese che opera nel campo dell'informatica al servizio al servizio di imprese, commercialisti e consulenti del voto, ha creato le premesse di un'uscita in Borsa.

Domanda. Ranocchi, avete fatto le parti?

Risposta. No, direi che abbiamo messo i piedi a terra. D. In che senso?

R. Nel senso che eravamo arrivati a edificare il secondo piano di un edificio telematico che a più o meno dieci ma per evitare il rischio che cada in futuro, abbiamo fertilizzato le fondamenta.

D. Insomma, eravate a un via delle vostre strategie marketing.

R. Esatto. Ci siamo detti: raccogliamo i frutti del lavoro fatto finora, oppure iniziamo per crescere anche. La prima ipotesi per un'azienda che si occupa di informatica non è possibile, ed è se-



co allora che abbiamo ceduto il 51% a Palamon, un fondo chiuso, per essere così quotati in Borsa.

D. Un punto di arrivo?

R. No, nessuno di parolina. Cercavamo professionisti di alto valore strategico nel settore dei servizi e dell'informatica. La Borsa ci serviva per accedere a certi capitali e orientare l'azienda ai grandi mercati. Arrivare al nostro parco clienti gli aggiornamenti software in modo automatico, cioè con un'unica spedizione: attraverso Internet raggiungiamo i nostri 30 mila clienti, diretti e indiretti, in un solo colpo. Utilizziamo questa nuova tecnologia da maggio. D. Un bel vantaggio...

R. Direi proprio di sì: un sito web c'erano rischi di intasa-

mento, ora invece, con la spedizione unica, non ci sono problemi.

D. Un'azienda del video come la sua ha mai pensato all'editoria?

R. Sì, curiamo già manuali per spiegare la dichiarazione dei redditi. Per ora è una pubblicazione riservata ai nostri clienti, ma il futuro potrebbe essere di tutti. Curiamo anche due riviste mensili che spediamo a 10 mila clienti.

D. E l'abbinamento sportivo che fino ha fatto?

R. Per ora abbiamo apostato quegli investimenti alla creazione di prodotti con nuovi linguaggi. Ma questo è stato possibile grazie soprattutto alla specializzazione della pallacanestro Bologna, che ci ha fatto conoscere l'abbinamento. Ha divulgato il marchio Teamsystem in modo determinante, per questo in futuro potremmo tornare nel mondo dello sport.

D. Dove?

R. A me piacerebbe. Il basket è un piacere anche che la Scavolini basket si chiamasse così in Europa, e portasse in Italia il nostro marchio sulle maglie.

Palamon in Teamsystem

La Teamsystem, società di Pesaro arriva nella progettazione, nello sviluppo e nella commercializzazione di servizi informatici per professionisti e piccole e medie imprese. Intercede appoggiata prossimamente la Borsa dopo aver concluso un accordo di partnership

con il fondo chiuso Palamon Capital Partners che ha rilevato il 51% della società. Lo hanno annunciato il fondatore di Teamsystem, Giovanni Ranocchi, e i rappresentanti di Palamon al servizio conosciuti e rispet-

2000

Vendita del 51% di Teamsystem al Fondo inglese Palamon: rassegna stampa.

PALAMON CAPITAL PARTNERS/TEAMSISTEM S.P.A.

We want to make money by investing in change.
 —Louis Elson, Managing Partner, Palamon

In February 2000, Louis Elson looked over the London skyline and reflected on the international private equity industry and the investment processes that would be necessary for success in this increasingly competitive field. Elson, a Managing Partner of the U.K.-based private equity firm Palamon Capital Partners, was specifically considering an investment in TeamSystem, S.p.A., an Italian software company. Palamon was interested in TeamSystem for the growth opportunity that it represented in a fast-changing market. Palamon had an opportunity to purchase a 51 percent stake in TeamSystem for €25.9 million. In preparing a recommendation to his colleagues at Palamon, Elson planned to assess TeamSystem's strategy, value the firm, identify important risks, evaluate proposed terms of the investment, and consider alternative exit strategies.

International Private Equity Industry

The international private equity industry was segmented into three sectors. Venture capital funds made high-risk, early stage investments in start-up companies. Generalist private equity funds provided expansionary funding or transitional funding that allowed small companies to grow and eventually go public. And, leveraged buy-out funds financed the acquisitions (often by management) of pre-existing companies that had the capacity to take on debt and make radical improvements in operations.

Private equity funds raised capital primarily from public capital markets offered. Funds existed in America had the largest number of funds and in Europe and Asia had the next largest private equity and dollar value of private equity funds by global

This case was prepared by Chad Rynbrandt from interviews with several private equity fund managers. Some details have been simplified for expositional clarity and gratefully acknowledged, as is the financial support of the Virginia Darden School Foundation, Charlottesville, VA. dardencases@virginia.edu. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise—without the permission of the Darden School Foundation.

-11-

UVA-F-1331

Exhibit 4
PALAMON CAPITAL PARTNERS/TEAMSISTEM S.P.A.

TeamSystem, S.p.A. Historical Pro-Forma Income Statement
 (values in millions of lire)

	1996	1997	1998	1999
Total Sales	39,665	42,922	50,694	60,499
Cost of materials	(9,979)	(11,430)	(12,258)	(15,179)
Cost of service	(9,380)	(8,692)	(10,889)	(12,389)
Rents and leasing	(328)	(394)	(1,493)	(1,553)
Total Operating Cost	(19,687)	(20,516)	(24,640)	(29,121)
Salaries	(4,875)	(5,382)	(6,282)	(7,161)
Social contributions	(1,855)	(2,047)	(1,917)	(2,011)
Other personnel costs	(456)	(481)	(572)	(753)
Total Personnel Costs	(7,186)	(7,910)	(8,771)	(9,915)
Other Operating Costs	(2,793)	(3,052)	(3,133)	(1,339)
EBITDA	9,999	11,444	14,150	20,124
Depreciation & amortization	(1,052)	(1,427)	(1,355)	(1,636)
EBIT	8,947	10,017	12,795	18,488
Interest Expense	(185)	(144)	(154)	(210)
Non-op income	1,800	1,305	1,132	1,283
Pre-Tax Profit	10,563	11,178	13,773	19,562
Taxes	(5,870)	(6,899)	(6,437)	(9,525)
Earnings Before Minorities	4,693	4,479	7,336	10,036
Elimination of intercompany invest	(30)	(13)	(139)	(287)
Net Income	4,663	4,466	7,197	9,749

Source: Palamon memorandum.

2001

La vendita di Teamsystem diventa un caso di studio all'Università della Virginia (USA).

TeamSystem, SALTO di QUALITÀ

GIOVANNI RANOCCHI SPIEGA LA STRATEGIA DEL GRUPPO: CERTIFICAZIONE, MANAGER, FORMAZIONE E RISPETTO PER LE RISORSE UMANE IN OGNI SEDE DISTACCATA. E, PRESTO, LA QUOTAZIONE IN BORSA

Il salto di qualità arriva per TeamSystem con una serie di notizie positive destinate a rappresentare la grande svolta aziendale: è il deus ex machina della società pesarese Giovanni Ranocchi che ce le svela. Dal 19 giugno dello scorso anno è stato accentuato il processo di espansione societaria che porta la TeamSystem di Pesaro, Fabriano e Senigallia e la sede molisana, incorporate per fusione, a formare il nuovo Gruppo TeamSystem che raggiunge oggi i 65 miliardi di fatturato con 230 dipendenti. E' poi arrivata da poco la certificazione di qualità ISO 9001, mentre è stato assunto un giovane direttore generale, ing. Giandomenico De Bernardis, che ha fatto molto bene a Parma, in Amps (triplicati in due anni i fatturati), dopo esperienze di formazione in Bocconi (Mba), l'americana

che all'estero. Il banco di prova marchigiano resta fondamentale, con un fatturato clienti di circa un terzo del totale: 20 miliardi fra hardware e software. Due i target di riferimento. Il mercato dei commercialisti con un programma di consulenza affidabile e sicuro, direi tradizionale per circa 12.000 clienti consolidati che richiedono puntualità nell'assistenza e velocità d'intervento. Una sfida che raccogliamo quotidianamente. Ed il mercato aziendale, più frizzante, più attento alle nuove tecnologie, disposto ad investire ed a misurarsi in nuovi programmi. La nostra strategia di crescita comunque sia nell'uno o nell'altro, mira a soppiantare - spiega Ranocchi - il prodotto 'su misura' con programmi standardizzati efficienti, convenienti e funzionali. In tale direzione va anche la certificazione di

**LA CITTÀ
VUOLE
CRESCERE
in ARMONIA**

"PESARO, COME CITTÀ, RITENGO ABBA QUALITÀ UNICHE DA POTER SFRUTTARE, COME LA TRANQUILLITÀ E IL BENESSERE CHE DERIVANO DALLO SVILUPPO DI UNA MENTALITÀ IMPRENDITORIALE SANA E BRILLANTE. CERTO, SE GUARDIAMO ALLO SVILUPPO NON CI SONO GRANDI PASSI AVANTI IN QUESTI ULTIMI ANNI, ANZI SI SOFFRE UN PO' LO SFORZO PER L'INTEGRAZIONE DEI SERVIZI SOCIALI CHE INCIDE SULLA QUALITÀ DELLA VITA QUANTO IL TRAFFICO E I COLLEGAMENTI DIFFICOLTOSI. SI NOTA FORSE L'URGENZA DI POLITICHE DI MAGGIORE ARMONIA PER UNA CRESCITA PARALLELA DI INIZIATIVE TURISTICHE, AMBIENTALI E DELLE ATTIVITÀ DI SVAGO. MA TUTTO SOMMATO NON PENSO CHE CI SI DEBRA ALLEGIARE PER QUELLO CHE DICONO LE CLASSIFICHE SULLA QUALITÀ DELLA VITA...".

AT&T e come manager nel The Boston Consulting Group. Tutto ciò non è che l'inizio di un grande sviluppo, che ha per palestra le Marche ma che ha in programma l'approdo in Borsa nel 2002. "La quotazione - afferma Ranocchi - è un punto di partenza, non di arrivo. Ci stiamo lavorando con il nostro partner internazionale, Palamos. Un alleato che offre le migliori garanzie dal punto di vista finanziario, progettuale e gestionale".

Lo sviluppo cui si punta resta comunque 'affare marchigiano' poiché è tutta qui l'ispirazione ad un modello vincente di cultura d'impresa che continua ad essere sano e redditizio.

"Cerchiamo esperienze, bravi manager e partnership - continua Ranocchi - ma le nostre soluzioni di prodotto, quelle che più soddisfano gli oltre 30mila clienti che abbiamo, nascono fra Pesaro e Ancona, le portiamo sul mercato locale e poi, se vanno bene, le esportiamo in tutto il Paese e an-

qualità che abbiamo appena ottenuto con l'ente danese DNV".

TeamSystem ha però un'altra freccia al suo arco. Si chiama Gamma Enterprise prodotto di ultimissima generazione per quanto concerne l'uso di un visual basic 6 con linguaggio di programmazione ad oggetti (della famiglia Microsoft). "Nasce dall'esperienza sul campo e dalle esigenze raccolte azienda per azienda: il progetto, presentato a Sman 2000, spazza via i software di ieri che mai si adegueranno all'entrata in vigore dell'Euro. Gamma Enterprise è eurounativo, ossia nasce proprio con l'Euro e adotta la lira come qualsiasi altra valuta. Il bisogno di conoscere a fondo il passaggio all'euro è grande per i nostri imprenditori perché non è solo un problema contabile ma riguarda tutta la pianificazione aziendale".

Non resta allora che far tesoro dei consigli di Ranocchi, mentre gli domandiamo la sua "ricetta" sullo sviluppo del gruppo...



il Protagonista

"Ho sempre valorizzato al massimo le risorse umane interne, cercando di farle crescere e di portare loro il lavoro, anziché spostarle da una sede all'altra. E' questo un modo, a mio avviso, di potenziare tutto il territorio e la sua produttività, mantenendo in zona i cervelli migliori. Poi, nella fase di evoluzione, occorrono naturalmente manager di livello diverso, coordinatori in grado di far funzionare ed incentivare i delicati passaggi della crescita. Adesso ho trovato anche questi".

Torniamo a Pesaro...

"Mi sento pesarese e ho fatto di tutto per mantenere il mio core business nelle Marche.

Anche per l'importante sponsorizzazione di basket, un'immagine per noi importantissima, ho prima di tutto vagliato ogni opportunità locale... Personalmente ho il 20% delle quote TeamSystem: considero conclusa l'epoca pionieristica e guardo al futuro con fiducia nell'azionariato, anche se ancora molto frazionato, e soprattutto nella squadra di manager che stiamo forgiando".

*Giovanni Ranocchi
TeamSystem Spa*



Proprio per il momento di evoluzione aziendale che stiamo vivendo - ha aggiunto Ranocchi - abbiamo effettuato nella formazione un grande investimento per il futuro.

Da sempre effettuiamo corsi continui per tutto il personale del gruppo ma oggi possiamo contare su una struttura apposita, bella, funzionale e in mezzo al verde: Villa Matarazzo". Storia, natura ed ospitalità si intrecciano in questo gioiello a pochi km dal mare vicino a Gradara. Il ristorante "Il Farneto", rinomato, completa una struttura con sale convegni, auditorium, sale cinematografiche e audiovisive, camere suddivise fra caso padronale, casa Farneto e Casetta rossa, terrazzi, chiosstro e spazi espositivi per mostre, scuola di formazione, percorso botanico e percorso salute con attrezzature ginniche, parco, e poi palestra, piscina ed ogni comodità.

FORMAZIONE IN VILLA

15



2001

Giovanni Ranocchi e la nuova strategia del gruppo Teamsystem.

ALL'ECC.MO SEGRETARIATO DELLA CORTE
INTERNAZIONALE D'ARBITRATO DELLA CAMERA DI
COMMERCIO INTERNAZIONALE

DOMANDA DI ARBITRATO CON CONTESTUALE

NOMINA D'ARBITRO

Il Sig.ri Ranocchi Giovanni, Rosa Anna Di Gregorio, Arturo De Maria, Antonio De Giuseppe, Francesco Romano, tutti elettivamente domiciliati presso il dott. Achille Marchionni, in Via Fratelli Rosselli, 45, Pesaro, tel. 0721/32075 – fax 0721/33367, come risulta nei patti parasociali allegati al contratto preliminare dd. 14.02.2000

Premesso che

- 1) In data 14.02.2000 i soci di Teamsystem s.r.l., Teamsystem Molise S.r.l. e Teamsystem Fabriano s.r.l., tra i quali anche i sig.ri Giovanni Ranocchi, Rosa Anna Di Gregorio, Arturo De Maria, Antonio di Giuseppe, Romano Francesco, stipulavano con Palamon Capital Partner L.P., società in accomandita di diritto scozzese, con sede in Edimburgo, rappresentata dal socio accomandatario e legale rappresentante PALAMON CAPITAL PARTNERS, LLP, società in accomandita semplice costituita e registrata ai sensi delle leggi del Commonwealth della Virginia – USA, in persona del suo amministratore Mr. Louis Elson munito dei necessari poteri, la quale PALAMON CAPITAL PARTNER L.P., agiva in nome e per contro dei "Palamon Funds" (Palamon European Equity L.P., Palamon European Equity 'B' L.P., Palamon European Equity 'C' L.P., Palamon European Equity 'D' L.P.) e/o delle società controllate da questi ultimi e Amphion European Equity GmbH, società a responsabilità limitata di diritto tedesco

2002

Per disaccordi sulla gestione, Giovanni Ranocchi lascia tutti gli incarichi ricoperti in Teamsystem e promuove nei confronti di Palamon, domanda di arbitrato alla Camera di Commercio Internazionale di Parigi.

14 marzo 7 febbraio 2000

PESARO

di Marco del Corralo V

L'EX PADRE DELLA SOCIETA' HA ROTTO I PONTI CON GLI ATTUALI AMMINISTRATORI. IN VISTA BATTAGLIA LEGALE?

Teamsystem: Ranocchi diventa un concorrente

PESARO — Nevità alla Teamsystem la società che produce sistemi informatici. Da alcuni mesi Giovanni Ranocchi (foto) uno dei «padri» di questa società che ha chiuso l'anno con circa 40 milioni di fatturato, non fa più parte del consiglio d'amministrazione benché ancora detenga il 20 per cento del pacchetto azionario. Non solo: Giovanni Ranocchi è uscito dalla Teamsystem, ma ne sarebbe diventato anche un concorrente. L'ex azionista di riferimento ha infatti acquisito il 40 per cento (da maggioranza relativa) di una società di nome «Nbs» di Rimini che a sua volta ha acquistato il 51

Uscito sbattendo la porta, nonostante mantenga il 20 per cento delle quote, guida ora un nuovo gruppo informatico

per cento di una società di Vigliera, la «Genios», sempre operante nei sistemi informatici. Ed ora sta chiudendo per un'altra acquisizione, la toscana «Eletma». Cosa è successo? Giovanni Ranocchi (e sua stessa) è entrato in contratto con il nuovo gruppo che da tre anni detiene il pacchetto di maggio-

risimo. Tutto finisce con Ranocchi che il mette in concorrenza con la sua ex fabbrica? Pare di no. La scorta sembra essere più dura ed è possibile che tra la «Palomosa» e Ranocchi possa nascere un contratto molto serio che potrebbe sfociare anche in un tribunale. Sembra di capire, ma le notizie sono molto frammentarie, che Giovanni Ranocchi stia tentando in qualche maniera di tornare a capo della Teamsystem. Come? Si parla di un lodo arbitrale che punterebbe sul non rispetto dei patti siglati tre anni fa al tempo del passaggio delle quote alla società inglese.



2003

Giovanni Ranocchi lascia tutti gli incarichi in Teamsystem e riparte con la costruzione di un nuovo gruppo.

14 marzo 7 febbraio 2000

PESARO

di Marco del Corralo V

IL DUELLO L' AMMINISTRATORE RISPONDE A RANOCCHI: «COMANDA CHI HA LE AZIONI»

Teamsystem: c'eravamo tanto amati



PESARO — «Da 28 mila clienti del '99 siamo passati a 40mila, da 8 milioni di euro di utile ante imposte del '99, i guadagni di quest'anno ammontano a 17 milioni». Sul contenzioso aperto tra la banca d'affari Palomosa e Giovanni Ranocchi sul controllo di Teamsystem, l'attuale amministratore della azienda, Gianandrea De Bernardis (foto), mette subito sul piatto gli ultimi dati di bilancio: 44 milioni di euro di fatturato che diventano circa 200 milioni al cliente finale e 400 dipendenti di cui 150 assunti negli

De Bernardis: «L'azienda oggi fattura 44 milioni»

ultimi due anni. Messo il mattone sull'andamento dell'azienda, prima e dopo Ranocchi, De Bernardis scivola però sul duello in corso, duello basato soprattutto su un lodo arbitrale che versa sulla promessa non avvenuta di quotare la società in borsa va-

lori a Milano. Su un punto sono De Bernardis si esprime: «Per quello che riguarda il controllo dell'azienda dipende da chi detiene la maggioranza delle azioni». Sì, ma la banca? Palomosa aveva detto che Teamsystem veniva quotata nel giro di 18 mesi? «Siamo pronti alla quotazione — continua De Bernardis — perché abbiamo tutte le certificazioni dei bilanci a posto. Ma questo va fatto quando la borsa valorizza i consumi di una azienda ed i suoi azionisti e non quando la dispaupera come potrebbe succedere in questo momento».

«Per riprenderla deve solamente tirare fuori i soldi»

Partita persa quella di Ranocchi? «La cosa fa solo sorridere perché non credo si possa obbligare un'azienda a quotarsi in questa situazione. Fa invece specie che Ranocchi, pur avendo ancora il 19% del pacchetto azionario di Teamsystem, azienda che anche quest'anno è cresciuta del 20%, sia diventato di fatto un concorrente entrando in una piccola azienda che vende gli stessi nostri prodotti cercando di portarci via clienti». Chiuso l'argomento Ranocchi. De Bernardis aggiunge: «La società che ha il suo capitale centrale a Pesaro e nelle Marche negli ultimi anni è diventata una grande realtà nazionale con filiali in tutta Italia, compra quella di Milano e siamo pensando di espandere i nostri prodotti informatici anche all'estero».

2003

Gianandrea De Bernardis, nuovo Amministratore Delegato di Teamsystem, replica a Ranocchi.

CONTRATTO PRELIMINARE

TRA:

Palamon European Equity L.P., società in accomandita semplice di diritto inglese, con sede in 56 Conduit Street, Londra, rappresentata dal socio accomandatario e legale rappresentante Palamon Capital Partners L.P., società in accomandita semplice di diritto scozzese, rappresentata dal socio accomandatario e legale rappresentante Palamon Capital Partners L.L.P., società in accomandita semplice costituita e registrata ai sensi delle leggi del Commonwealth della Virginia (USA), in persona del suo amministratore Mr. Louis Elson, munito dei necessari poteri (l'«Acquirente»)

E

Il **sig. Giovanni Ranocchi**, nato a Urbino, il 5 gennaio 1944, C.F.: RNC GNN 44A05 L500N e residente in Pesaro, via Silone n. 1; la **sig.ra Rosa Anna Di Gregorio**, nata a Urbino il 25 gennaio 1946, C.F.: DGR RNN 46S65 L500M e residente in Pesaro, via Silone n. 1; il **sig. Arturo De Maria**, nato a Catania, il 25 luglio 1947, C.F.:DMR RTR 47L25 C351U e residente in Fabriano (AN), via Broganelli n. 103; il **sig. Francesco Romano**, nato a Campobasso, il 10 giugno 1950, C.F.: RMN FNC 50H10 B510F e residente in Campobasso, piazza Molise n. 4; e il **sig. Antonio Di Giuseppe**, nato a Santa Croce del Sannio (BN) il 29 gennaio 1958, C.F.: DGS NTN 58A29 1179Q e residente in Terrazzano (CB), via Largo Betulla n. 18 (congiuntamente i «Venditori»)

Premesso che

- A. i Venditori detengono complessivamente n. 1.225.196 azioni ordinarie (le «Azioni») di Teamsystem S.p.A., capitale sociale di Euro 3.060.460,00 rappresentato da n. 5.297.000 azioni ordinarie e da n.588.500 azioni privilegiate, con sede in Pesaro, via Gagarin n. 205 (la «Società»), nelle proporzioni indicate nell'«Allegato A»;
- B. le Azioni sono state costituite in pegno a favore della Deutsche Bank S.p.A. («DB») a garanzia del rimborso di un finanziamento di Lire 46.000.000,000 (quarantaseimiliardi) (il «Finanziamento»), erogato da alcune banche finanziatrici rappresentate da DB a favore di Softwareteam S.r.l., con sede in Pesaro, via Fratelli Rosselli n. 46 («Softwareteam»), in data 20 giugno 2000 al fine di acquistare la totalità delle azioni privilegiate della Società (il «Pegno»);
- C. l'Acquirente detiene complessivamente n. 2.701.470 azioni della Società acquistati in data 20 giugno 2000 in esecuzione del contratto preliminare stipulato in data 14 febbraio 2000 (il «Contratto Preliminare Originario») con i Venditori e con gli altri azionisti della Società;
- D. i Venditori intendono cedere le Azioni e l'Acquirente intende acquistarle alle condizioni e nei termini di cui al presente contratto;
- E. con separato accordo stipulato contestualmente al presente contratto, i Venditori si sono impegnati a vendere all'Acquirente, e l'Acquirente si è impegnato ad acquistare, una quota di nominali Euro 2875,60 della Softwareteam (il «Contratto SFT»);

2003

Contratto preliminare di vendita delle rimanenti azioni possedute da Giovanni Ranocchi & C. e chiusura dell'arbitrato con Palamon.

CEDUTO IL 19% DI TEAMSYSTEM. ORA HA UNA NUOVA SOCIETA'

Ranocchi chiude col passato

PESARO — Partita chiusa tra Giovanni Ranocchi e la sua ex società, la Team System. Il contenzioso tra l'ex fondatore ed il nuovo gruppo di controllo della società, il fondo Salomon, si è definitivamente chiuso con la cessione di Ranocchi dell'ultima quota che possedeva nella Team System: il 19 per cento del capitale azionario. Tra la Team System e Ranocchi è stato firmato anche un patto di non concorrenza che terminerà nel giugno del 2005. Il perché di questo accordo è semplice: Giovanni Ranocchi, attraverso



una nuova società (ha anche acquistato il fabbricato Enel della Torraccia) ha acquistato un significativo pacchetto azionario della riminese «Nts» in società con altri tre imprenditori. Il segmento di mercato in

cui opera la «Nts» è lo stesso della Team System. Non solo: attraverso la società riminese, Giovanni Ranocchi con i suoi soci si è battuto sul mercato acquisendo il pacchetto di maggioranza della «Geneys» spa di Voghera e della «Eleu srl» di Lucca. Insomma il fondatore della prima e più importante azienda informatica della Provincia, rimoncino da capo. Prima dello scontro con Salomon che decretò la sua uscita da Team System, Ranocchi era stato fondatore della società nel 1979, quindi presidente e amministratore fino al 2002.

2003

Giovanni Ranocchi cede tutte le azioni di Teamsystem e chiude con il passato.

<p style="text-align: center;">TRIBUNALE DI ANCONA</p> <p style="text-align: center;">SEZIONE DISTACCATA DI SENIGALLIA</p> <p style="text-align: center;">RICORSO EX ART. 700 C.P.C.</p> <p>La TEAM SYSTEM SPA, con sede legale in Pesaro Via Gagarin n.205-206, in persona del suo legale rappresentante – Amministratore Delegato Dr. Ing. Gianandrea De Bernardis, rappresentato e difeso, per delega a margine del presente atto, dagli Avv.ti Maurizio Terenzi ed Anna Michela Bertozzi del Foro di Pesaro ed elettivamente domiciliati presso il loro studio in Pesaro, Viale della Vittoria n.161</p> <p style="text-align: center;">PREMESSO</p> <p>La Team System SPA, storica impresa nel settore dell'informatica, opera da anni con successo quale "software-house" a livello nazionale.</p> <p>I propri sistemi informativi spaziano: dal settore fiscale a quello commerciale, con tutta una gamma di prodotti che attengono una serie di problematiche contabili, quali ad esempio reddituali, produttive e retributive.</p> <p>La società Team System, che si avvale di alcune centinaia di dipendenti e di collaboratori esterni, vanta diverse sedi operative presenti nel territorio nazionale, che fanno capo alla "Direzione Analisi Progettazione e Sviluppo Software" della sede generale di Pesaro nonché alla "Direzione Commerciale Canale Diretto & Customer Service" di Senigallia.</p> <p>Il volume d'affari consolidato dal Gruppo Team System (Team System SpA e Società controllate al netto dei fatturati intergruppo) relativo all'esercizio scorso, ammonta ad € 52.000.000= circa, ciò grazie alla indubbia posizione di riferimento nel mercato acquisita in un ventennio di studio, analisi, progettazione e realizzazione di programmi.</p>	<p>ORIGINALE</p> <p>n. 11026 / 04 RA B</p> <p>PROCURA SPECIALE Delego a rappresentarmi difendermi nel presente g in ogni sua fase e grado, di impugnazione, di esec e cautelare, sia congiunti che disgiuntamente, <u>AVV. MAURIZIO TEREZI</u> <u>ANNA MICHELA BERTOZZI</u> conferendogli ogni più facoltà ivi compresa quella di conciliare e transigere, di stare in causa, di rinunciare agli atti e di sottoporre rinuncia, di surrogo e rifigiuramento, di chiedere i cautelari, di proporre dimissioni essenziali ed atti e preliminari di rito, presso lo studio degli <u>STEC S.p.A.</u></p> <p>In <u>PESARO</u> <u>VIALE DELLA VITTORIA N. 161</u> F.to <u>[Firma]</u></p> <p>visto per autentica <u>A. Michela BE</u></p> <p>le G. Des., avendo sottoposto: che sono con- sigli Avv. M. M. delega per l'intero procedimento le G. O. dr. V. univ. v. Senigallia 24.1.04 STEC S.p.A.</p>
--	---

2004

Teamsystem propone ricorso ex art. 700 c.p.c. nei confronti di Giovanni Ranocchi e sei ex dipendenti accusandoli di aver rubato il programma paghe.

TRIBUNALE DI ANCONA
SEZIONE DISTACCATA DI SENIGALLIA
II G.O.T.

sciogliendo la riserva assunta nel procedimento n. 11.026/04 R.G.B., promosso con ricorso depositato in data 29 gennaio 2004 da:

la società **TEAM SYSTEM S.P.A.**, in persona dell'Amministratore Delegato e legale rappresentante, Ing. Gianandrea De Bernardis, rappresentata e difesa dall'avv. Maurizio Terenzi ed Anna Michela Bertozzi, presso il cui studio in Pesaro, viale della Vittoria, n. 161, ha altresì eletto domicilio, in virtù di mandato e procura speciale *ad litem* posta a margine del ricorso introduttivo

- ricorrente -

CONTRO

i sigg.ri **UMBERTO CERIONI, PAOLO BAFFI, ROBERTO CINGOLANI, MASSIMO CERIONI, ANDREA PERLINI e GIGLIOLA SERVADIO**, rappresentati e difesi dall'avv. Tullio Tomini del Foro di Pesaro e domiciliati presso lo studio dell'avv. A. Alessandrini in Senigallia, via F.lli Bandiera n. 42, in virtù di mandato e procura speciale *ad litem* posta a margine della memoria di costituzione e risposta

- resistenti -

ED

il sig. **GIOVANNI RANOCCHI**, rappresentato e difeso congiuntamente e disgiuntamente dagli avv. Roberto Pazzi e Giovanni Orciani, presso il cui studio Pesaro, via Castelfidardo n. 3, ha altresì eletto domicilio, in virtù di mandato e procura speciale *ad litem* posta a margine della memoria di costituzione

- resistenti -

Oggetto: ricorso ex art. 700 c.p.c., qualificato d'ufficio in ricorso ex art. 671/700 c.p.c.

ha emesso la seguente

ORDINANZA.

Con il ricorso in parola, qualificato dalla ricorrente come "ricorso ex art. 7 c.p.c." (ricorso, pag. 1), questa ultima ha allegato che i sigg.ri Umberto Cerioni, Paolo Baffi, Roberto Cingolani, Massimo Cerioni, Andrea Perlini e Gigliola Servadio, tutti propri dipendenti costituenti "l'intero reparto di sviluppo ed assistenza del programma paghe della Team System s.p.a." (ricorso, p.

limite massimo previsto per le cause di valore sino ad Euro 516.500, ex art. 6, c. 5, D.M. 8 aprile 2004, n. 127, anche per quanto riguarda le prestazioni compiute sino al 1° giugno 2004.

P.Q.M.

Il G.O.T. del Tribunale di Ancona, sezione distaccata di Senigallia, dott. Mirko Vannucci, ritenuta la sussistenza del *fumus boni iuris* allegato, visti gli artt. 669-sestus, 669-septies, 670 e 700 c.p.c., previa REVOCA del decreto pronunciato in data 2 febbraio 2004 da questo Tribunale con cui è stato autorizzato il sequestro giudiziario dei programmi sorgente di proprietà della Team System s.p.a. o/o che possono considerarsi di diretta derivazione di quest'ultimi

REGETTA il ricorso;

CONDANNA la ricorrente al pagamento delle spese processuali e competenze legali sostenute dai resistenti, sigg.ri Umberto Cerioni, Paolo Baffi, Roberto Cingolani, Massimo Cerioni, Andrea Perlini e Gigliola Servadio, che, come sopra, si liquidano in Euro 496,91 per spese, Euro 2.820,70 per diritti, Euro 10.200 per onorari di avvocato ed Euro 1.627,59 per rimborso forfetario spese generali 12,5%, oltre C.A.P. ed I.V.A. come per legge;

CONDANNA altresì la ricorrente al pagamento delle spese processuali e competenze legali sostenute dal resistente, sig. Giovanni Ranocchi, che, come sopra, si liquidano in Euro 2.170,94 per diritti, Euro 8.160 per onorari di avvocato ed Euro 1291,37 per rimborso forfetario spese generali 12,5%, oltre C.A.P. ed I.V.A. come per legge;

POSE definitivamente a carico della ricorrente le spese per la consulenza tecnica d'ufficio, liquidata con separato provvedimento.

Senigallia, 16 gennaio 2006.

Il G.O.T.
 (Mirko Vannucci)

TRIBUNALE DI ANCONA
 Sezione Distaccata di Senigallia
 Via Degliuomini 20/21 in Carrobbata
16 GEN 2006
 R. CANCELLIERE CI
 (S. M. T. S.)

2004

L'ordinanza emessa dal Tribunale di Ancona respinge l'accusa di furto del programma paghe, mossa da Teamsystem nei confronti di Giovanni Ranocchi e di sei ex-dipendenti.

Giovedì 26 Gennaio 2006

Anno 121 n. 25 € 1

Pesaro
il Resto del Carlino

e-mail: cronaca.pesaro@ilcarlino.net

Via Marsuzi 24, Pesaro

Tel. 0721-377711 - Fax 0721-348950

COLORADO
Città

per la colazione gustosa parte di nostra produzione
per il pranzo fantastico prima e secondo
e per rilassarsi spensierati stornacchi

Via Roma, angolo di viale, 10100 PESARO (PS) -
tel. 0721/348950

LA LUNGA GUERRA

Teamssystem contro ex patron. Ranocchi assolto dal tribunale
Servizio a pag. VII

**EVASIONE FISCO**

Nei guai sono finiti tre imprenditori
Aperto il processo
Servizio a pag. VII

**CERCHI LAVORO?**

Gli ospedali assumono personale ausiliario
Ecco tutte le offerte
Servizi a pag. XIII



Giovedì 26 gennaio 2006

PESARO

il Resto del Carlino VII

Assieme a sei tecnici venne accusato di aver sottratto i "files" del programma paghe. Il gruppo pedinato da un investigatore. Parte controffensiva

PESARO — Quando Giovanni Ranocchi era ancora in sella alla Teamssystem presentava a tutti il nuovo manager venuto da Parma, Gianandrea Debernardi. Sembrava un grande amore di loro. Dopo un paio di anni erano diventati uomini per la pelle. Ranocchi vendette le sue quote di Teamssystem al fondo Palamon, che aveva già il 51% della società di informatica, senza aver però prima tentato di ricompriare l'azienda con l'aiuto di Mediolanica e della biologica Datologic. Non ci riuscì. Strade separate e partita chiusa? No. Perché nel dicembre del 2003 e cioè a distanza di nove mesi dall'uscita di Ranocchi da Teamssystem, sei tecnici della sede di Senigallia (Umberto Cerioni, Paolo Ruffi, Roberto Cingolani, Massimo Cerioni, Andrea Perlini e Gigliola Servadei) lasciano la società. Prima la risposta dei nuovi vertici della Teamssystem che intravedono in questa diaspóra una manovra contro la società, in "collaborazione" proprio con Giovanni Ranocchi che nel frattempo aveva fondato una nuova società di informatica. Una storia che fece rumore. Viene così presentato al tribunale di Ancona (sezione di Senigallia) un esposto di Teamssystem perché si attribuiva «il ragionevole dubbio

IL FATTO L'ex titolare assolto. Su di lui pesanti insinuazioni

Tra Teamsystem e Ranocchi una guerra senza frontiere



Giovanni Ranocchi ex patron della Teamssystem



Gianandrea Debernardi attuale amministratore

che i predetti si siano appropriati di programmi in codice sorgente di proprietà della Teamssystem per trarne un ingiusto profitto con altrui danni». Atto di accusa che mette assieme tecnici e Giovanni Ranocchi. Sulla scorta di questo accesso l'ufficiale

giudiziario entra a casa degli ex dipendenti, dietro ordine del giudice, ed esagera un sequestro conservativo dei programmi. Dischetti poi analizzati da alcuni tecnici nominati dal tribunale al fine di stabilire se quei files erano patrimonio intellettuale della

Teamssystem. Un disegno, quello ipotizzato dal manager della Teamssystem, nato da questa logica: Ranocchi e i sei tecnici «avrebbero complotto» — scrive il giudice — di collaborare alla costituzione di una nuova società che avrebbe commercializzato, a partire dal 2004, un programma paghe con convarrone totale "uno a uno" dei dati dell'omologo programma della Teamssystem, cosa possibile solo mediante «l'illicita appropriazione di quei programmi in codice». Il giudice, alla fine,

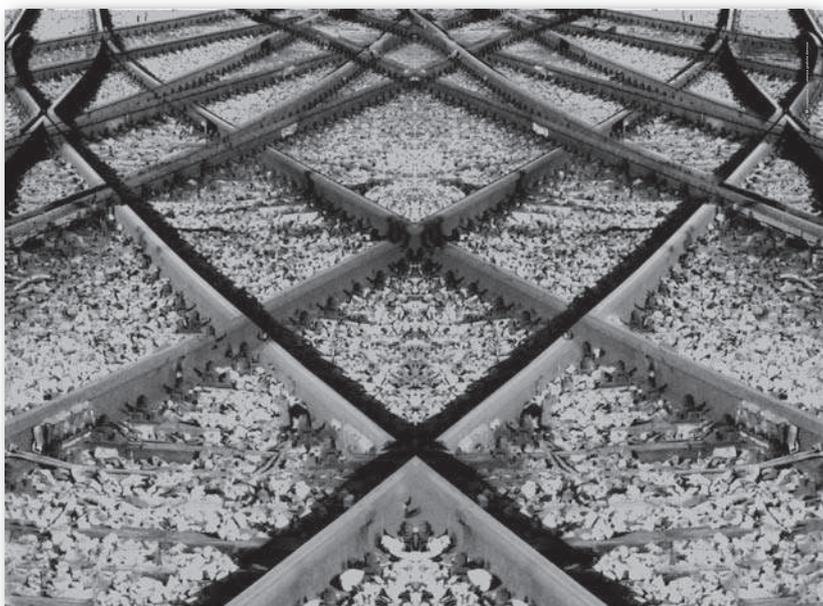


arriva alla conclusione ascoltando anche diversi testimoni, che del sequestro d'accusa «non vi è alcun riscontro». Da notare che nel corso di questa partita sia Giovanni Ranocchi (difeso dall'avvocato Roberto Pazzi) che i sei dipendenti sono stati anche svergognati per venti anni da un investigatore privato. La conclusione del giudice Mirko Vannucci sono nella sostanza queste: non c'era concreto tra Ranocchi e i sei tecnici e alla luce delle prove svolte sui dischetti solo 6 files «presentano alcune righe identiche e compresse» «realizzano funzioni marginali rispetto alla complessità di un software di gestione paghe». Detto ciò il giudice con sentenza del 16 gennaio 2006 assolve Ranocchi e 6 tecnici (oggi hanno una società a Senigallia) e condanna Teamssystem a tutte le spese legali e processuali. Finita qui la partita? Probabilmente no. Perché Teamssystem forse presenterà ricorso contro la sentenza. Ma è altrettanto assai probabile che Giovanni Ranocchi (inse anche i 6 tecnici) scatteranno un inferto giudiziario contro i vertici di Teamssystem. Una partita che potrebbe diventare pesante (i danni morali) sotto il profilo finanziario così con era pesante l'accusa di Teamssystem praticamente la sottrazione dei dischetti del programma paghe.

Maurizio Gemari

La carta stampata locale dà ampio risalto alla vertenza giudiziaria Ranocchi/Teamssystem. La sentenza del Tribunale di Ancona è chiara: Giovanni Ranocchi e i sei ex dipendenti non hanno rubato il programma paghe di Teamssystem.

2006



**IL SUCCESSO GIUNGE SOLO
QUANDO L'INTUIZIONE SI COMBINA
CON IL CORAGGIO
DI PRENDERE LE DECISIONI.**

U. PRAGER

WWW.RANOCCHI.IT |



Ranocchi

2002

Giovanni Ranocchi decide di ripartire da capo con un nuovo marchio.



Mentre mangiavamo al Malacca Club, la signora delle "Genti Christaon" mi mostrò un anello che aveva al dito. "Me lo sono messo per incontrare lei", disse. "Lo metto per protezione ogni volta che vado con qualcuno che non conosco". Sull'anello c'era una piccola rana.

"La rana deve essere messa con la faccia che guarda verso l'esterno poi, alle sei di sera, rivolta verso l'interno" mi spiegò.
"Una rana è brutta, è ripugnante, ma se tu le rivolgi l'attenzione, sei gentile con lei, quella è così grata che ti ripaga, proteggendoti, portandoti soldi.

È per questo che le rane sono un simbolo di buona fortuna".

TIZIANO TERZANI,
UN INDOVINO MI DISSE
LONGANESI, 1995

WWW.RANOCCHI.IT

Ranocchi

2002

Giovanni Ranocchi decide di ripartire da capo con un nuovo marchio.

LA COSTRUZIONE DEL NUOVO GRUPPO



2003

Gli uffici direzionali del nuovo Gruppo Ranocchi.

28
LAVORO

ROMAGNA ECONOMIA

Lunedì 10
Novembre 2003

Il Presidente di NTS Informatica Ranocchi ha vissuto tutti i passaggi generazionali dell'informatica

Rimini, la Silicon Valley italiana

Forse non tutti lo sanno ma Rimini è conosciuta in giro per l'Italia anche come la Silicon Valley italiana. "Si tratta di un polo costituito da aziende fortemente specializzate e tecnologicamente avanzate", racconta Fabio Varini, Responsabile Marketing di NTS Informatica - Nuove Technologie Software di Rimini - www.ntsinformatica.it - nata nel 1989 ed attualmente al centro delle strategie del gruppo Ranocchi Srl insieme ai soci Roberto Spreco, Giancarlo Venturini e Davide Proccati. Come si legge in un comunicato stampa, "Business Consultant, Business Salary, G.I.C. (più sono i prodotti che si uniscono ai prodotti di punta NTS, Business Entry e Business Excellence, che insieme a Webnews offrono la copertura più ampia e completa presente oggi sul mercato" e quindi abbiamo voluto saperne di più incontrando Giovanni Ranocchi, imprenditore nel settore informatico dal 1965 nonché fondatore nel 1979 e Presidente ed Amministratore fino al 2002 di Team System Spa.

La prima domanda è Team System. Che cosa Le è speciale? Ricordare di quali esperienze?

Team System è stata fortemente voluta, è nata per me moglie, figlia e amante, nel bene e nel male non la si può scordare mai.

Come è maturata l'idea di "sommeter" su NTS e perché ha deciso di rimanere nel settore dell'Informatica?

L'informatica fa parte della mia vita, ho iniziato a lavorare in questo settore nel lontano 1965, ho vissuto tutti i passaggi generazionali e l'hanno contraddistinto.

NTS, società tecnologicamente all'avanguardia, rappresenta per me il punto di partenza per nuove idee.

Si è recentemente conclusa l'edizione SMAU 2003. Quali novità e che clima ha trovato?



Giovanni Ranocchi
Presidente di NTS Informatica

Il clima che si è respirato allo SMAU 2003 è stato di completo ottimismo. La vera novità è stata che i produttori nazionali non si sono presentati allo SMAU, perché privi di qualsiasi innovazione tecnologica: si è dimostrata una mancanza di idee. Il mercato è offuscato: quando qualcosa di nuovo lo stimola, se non gli si presentano novità interessanti non si muove dal luogo.

NTS Informatica oggi si presenta come un gruppo operativo in diversi ambiti. Quali sono le leve competitive nei vari rami d'azienda e quali i punti di forza verso i concorrenti?

L'azienda si distingue per l'alta riconoscibilità tecnologica ed i suoi prodotti sono i gestionali sviluppati con tecnologie ad oggetti in architettura client-server ed un gestionale, Webnews, completamente realizzato in architettura web. Poi nel dicembre 2002 si è perfezionata l'acquisizione del pacchetto di maggioranza di Groupy Spa di Bologna, un'altra software factory storica nel panorama del personale per Consulenti e Commercialisti. Il suo ingresso nel gruppo NTS Informatica ha il preciso obiettivo di realizzare il versante fiscale/charterivo del proprio Business. Nel febbraio 2003 si è concretizzata il terzo step della strategia, con l'acquisizione della maggioranza di Eta srl di Lucca, software factory specializzata nella produzione di applicativi per la gestione del personale, paghe e stipendi.

Devi quindi che la tecnologia ad oggetti utilizzata e la profonda conoscenza del mercato finale, costituiscono i plus di NTS rispetto alle offerte della concorrenza.

Si dice spesso che gli imprenditori italiani non amano tanto la quotazione in borsa. Quali è il suo punto di vista?

Dopo l'esperienza maturata ritengo che la quota-

stramento di sicurezza, un vantaggio, perché si vincolano le imprese a dimostrare la propria qualità, pertanto sembra che si voglia spingere l'imprenditore ad assumersi in maniera più consapevole e diventa il rischio d'impresa, ma nello stesso tempo le banche sembrano perdere, diminuendo il loro rischio d'impresa. Le modaltà hanno sempre due facce!

Ritengo quindi che Basilea 2 possa rappresentare per le imprese un ulteriore stimolo da superare, pur restando convinto di quanto più sopra ho già chiarito, l'imprenditore deve credere in ciò che fa e deve investire sulla propria azienda e solo la crescita reale determina la «<durabilità>> di un'impresa. Mi domando però se il prezzo della responsabilità lo dovranno pagare solo le aziende o lo pagheranno anche le banche da una parte e come si può spingere il principio del «<rating>> delle aziende e della loro solvibilità nei confronti delle giovani imprese da una parte e in un momento di crisi economica e di mercato come lo stiamo vivendo oggi. Non vorrei che invece di un fattore di difesa, questo sistema si trasformasse in un lancio depressivo.

Qual è il filo conduttore che c'è alla base della sua visione imprenditoriale dell'azienda e dell'imprenditore e qual è il valore a cui non rinuncerebbe mai?

L'azienda è l'immagine dell'imprenditore e ne rappresenta intrinsecamente tutte le qualità e le debolezze. L'imprenditore deve essere dotato di carisma, competenza, determinazione, esperienza, correttezza e prima di qualsiasi azione deve immoediararsi, per avere successo, nella controparte.

Molti sono i valori ai quali non rinunciare, primo tra tutti la dignità

donchicchi@ntsi.it

2003

Giovanni Ranocchi è di nuovo operativo, più determinato che mai.

135

L'INTERVISTA DELLA DOMENICA



di PAOLO MONTANARI

Il romanzo Matarazzo del 1984... Villa Matarazzo, una dimora... di Gregori-Ranocchi...

Da dove comincia la storia di Villa Matarazzo?

Il nome Matarazzo del 1984... Villa Matarazzo, una dimora... di Gregori-Ranocchi...

Il romanzo Matarazzo del 1984... Villa Matarazzo, una dimora... di Gregori-Ranocchi...

Il romanzo Matarazzo del 1984... Villa Matarazzo, una dimora... di Gregori-Ranocchi...

La palazzina a Fanano di Gradara ha ospitato Mussolini, Marconi e scrittori illustri. Qui è stato anche ambientato un romanzo d'amore

E la dimora dei nobili apre le porte al mondo

De Gregori-Ranocchi: «Villa Matarazzo sarà sempre più un centro di cultura e natura»



Da sinistra: Lorenza Matarazzo... Villa Matarazzo...

La storia del suggestivo borgo dove sorge la celebre residenza Dai coloni romani all'esercito di Marat

Inveniva nel nord, a pochi chilometri dal mare... Villa Matarazzo sorge nel territorio di Fanano...

L'insediamento degli ascritti... Villa Matarazzo sorge nel territorio di Fanano...

Il romanzo Matarazzo del 1984... Villa Matarazzo, una dimora... di Gregori-Ranocchi...

Il romanzo Matarazzo del 1984... Villa Matarazzo, una dimora... di Gregori-Ranocchi...

Il romanzo Matarazzo del 1984... Villa Matarazzo, una dimora... di Gregori-Ranocchi...

Il romanzo Matarazzo del 1984... Villa Matarazzo, una dimora... di Gregori-Ranocchi...

Villa Matarazzo, centro di cultura e paradiso della natura.

2002



Villa Matarazzo: Giovanni Ranocchi con Maria Concetta Mattei, giornalista RAI, e Natasha Stefanenko, soubrette e presentatrice.

2004



A Giovanni Ranocchi
(Giovanni Ranocchi)

Sicuramente il + vivace
fantastico e brillante, ma
anche il + pericoloso operatore
del settore.

Per fortuna (nostra) hai
venduto Team System.

con l'antichissima stima

minuziosi

Milano 9/12/2004

2004

Biografia di Domenico Zucchetti, imprenditore informatico,
con dedica personale a Giovanni Ranocchi.

Ranocchi

Tecnologie Informatiche

'nethesis

NTS
informatica

NTS
informaticamolise

Ranocchi
Lab

Ranocchi
Com



VILLA MATARAZZO

2004

Le società del nuovo gruppo Ranocchi



I giovani potranno trovare in queste pagine una possibilità in più per continuare a credere nei loro sogni. Gli imprenditori potranno individuarvi parole di monito per non essere vittime inconsapevoli di speculatori senza scrupoli.

Giovanni Ranocchi