

## Intervista a Giovanni Ranocchi - Ranocchi Com

Continua dal numero precedente l'Inchiesta sulle principali *software house* per professionisti

- › **Oggi siamo a Rimini presso la società Ranocchi Com ad intervistare il Sig. Ranocchi. In qualità di...? Titolare o amministratore??**

Diciamo che per queste aziende, la Ranocchi Com, che sviluppa il prodotto per commercialisti, e la Ranocchi Lab che sviluppa *software* paghe con sede a Senigallia, io sono solo dietro le quinte. In questo momento sono due società distinte; entro l'anno diventeranno un'unica azienda. Com e Lab sono nate in contesti diversi: a Rimini, dove esistevano già delle competenze fiscali e di contabilità per commercialisti, abbiamo creato la Ranocchi Com, mentre a Senigallia, dove operava un gruppo di lavoro con forti competenze nel mondo della gestione paghe abbiamo creato la Ranocchi Lab. Queste due aziende operano congiuntamente sviluppando programmi sulla stessa tecnologia, pur non avendo partecipazioni incrociate. La Ranocchi, che detiene il controllo di entrambe le società, è il filo conduttore del progetto e coordina le attività amministrative, commerciali e marketing di tutto il gruppo.

**È presente con noi anche il Sig. Gregorio Scafa, responsabile commerciale della Ranocchi Com di Rimini.**

- › **Conosco un po', come tutti quelli che lavorano da qualche anno in questo settore, la storia di Giovanni Ranocchi. Ce la può brevemente riepilogare?**

La mia è una storia che viene da lontano, dal mondo dell'informatica. Ho iniziato nel novembre del 1966, pochi giorni prima dell'alluvione di Firenze, a conclusione di una scuola di formazione della Olivetti, in Villa Natalia a Firenze, lungo Via Bolognese. Dopo

essere uscito da questa scuola, mi ha assunto la stessa Olivetti a Milano. Ho cominciato a fare il venditore di macchine da scrivere a Milano. Quando è uscito il primo computer da tavolo dell'Olivetti, la Programma 101, ho fatto il programmatore per quella macchina e sono stato assegnato al marketing a Milano. Da lì c'è stata una progressione nel mondo della meccanizzazione delle aziende.

Sono quindi partito dalla programmazione di macchine contabili, primi computer da tavolo ecc. In questi anni ho fatto tanta esperienza sia dal punto di vista professionale, ma specialmente dal punto di vista umano, del rapporto, dell'impegno nei confronti del clienti. Infatti l'Olivetti aveva una etica professionale molto forte e quella ci è stata trasmessa fortemente dall'Olivetti. Quindi avendo passato 10 anni in Olivetti, è naturale che ti cresca addosso questa immagine e questa voglia di fare.

Poi ho fatto altre esperienze in altre aziende, in una di queste come direttore commerciale a Pesaro per mobili per ufficio, ed è in quel momento che ho sentito l'esigenza di mettermi in proprio e quindi è nata TeamSystem. Il nome è stato scelto perché doveva essere un gruppo, una squadra con lo stesso spirito di un team automobilistico o ciclistico e così è stato. Siamo partiti come rivenditori della Triumph Adler negli anni 80 e poi evidentemente si è presentato un momento difficile per l'informatica e per l'elettronica in generale. Olivetti stava dismettendo le sue vendite dirette, portare il *software* su una cultura meccanica era davvero difficile; la Triumph Adler che veniva dalla Germania aveva deciso di abbandonare il mondo dei computer e stavamo prendendo macchine dall'America, dalla AT&T, però mancava il *software*. In quegli anni è uscita la legge Visentini, quindi era necessario riscrivere un *softwa-*

re per la contabilità semplificata. Avevamo una soluzione per la contabilità ordinaria ma era solo per aziende più importanti. I nuovi programmi di contabilità semplificata sono stati la leva che ci ha consentito di crescere esponenzialmente. Allora il prodotto si chiamava GECOM Multi (gestione commercialisti multi aziendale) ed è rimasto in commercio fino a qualche anno fa. Di recente è stato rinominato LYNFA Studio, ma sostanzialmente il prodotto è sempre lo stesso. Negli anni 2000, TeamSystem era già uno dei principali produttori italiani di *software* e, nell'ottica di una ulteriore strategia di crescita, ho fatto entrare il fondo Palamon con il quale però mi sono trovato immediatamente in disaccordo. Ho percepito sin da subito, cosa significhi avere come socio un fondo di investimento in azienda. In altre parole, un fondo con un obiettivo di permanenza di azienda di 5 anni non ha una visione di lungo periodo. Il mio sogno era diverso, con il supporto di Palamon volevo rinnovare tecnologicamente i prodotti, ampliarne la vendita anche ai nuovi mercati europei. I miei contrasti sono culminati nel 2002 quando sono uscito da TeamSystem con l'intento di ricreare l'offerta che avevo prima. Sapevo fare il mestiere, lo facevo dalla mattina alla sera e quindi ho perseguito quella strada. È chiaro che per ricreare questo tipo di prodotti non bastano i soldi, ci vuole amore per il lavoro, occorre saper trarre il meglio dalle persone che insieme a te ogni giorno daranno il massimo per realizzare i nuovi prodotti, occorre saper affrontare le difficoltà, ci vuole determinazione.

Il mondo dei commercialisti è un ecosistema tutto particolare. Il loro lavoro è scadenziato da adempimenti e nuove norme, spesso retroattive, e la Software House deve avere tempi di risposta velocissimi nello sviluppo dei nuovi programmi. Quindi prima di ricreare qualcosa bisognava individuare le persone giuste. In NTS informatica le ho trovate per la contabilità aziendale. Per il mondo paghe ho colto l'opportunità dell'uscita di alcuni dipendenti da TeamSystem creando la Ranocchi Lab. Poi, sono andato alla ricerca di 4 soci usciti negli anni 90 da ESA che con al-

terne fortune si stavano muovendo sul mercato dei commercialisti. Mi sono avvicinato a loro e abbiamo creato la Ranocchi Com. Con il tempo sono state inserite nuove persone ed oggi la Ranocchi Com impiega circa 30 persone, come pure la Ranocchi Lab. Siamo quindi un gruppo di circa 60 persone, ed è così che siamo ripartiti. I miei soci avevano già evidentemente un concetto di lavoro in team, io ho portato la mia esperienza, una nuova visione di crescita e d'insieme, ma non solo, ho permesso alle aziende di investire in nuove risorse di mia fiducia con competenze mirate e consolidate, che provenivano anche da TeamSystem.

Il nostro *software* è una vera e propria piattaforma di gestione integrata per commercialisti e consulenti del lavoro, sviluppata su un'unica base dati. Per noi il cliente è una unica anagrafica, un unico codice, sia che faccia contabilità, paghe, fatturazione ecc. C'è una banca dati univoca e se vario una ragione sociale, la cambio automaticamente su tutto. E questo è possibile perché il *software* è nato su uno studio ampio, a seguito di un'analisi sull'intera problematica degli studi ed è stato fatto un progetto unico.

- › **Mi ha fatto un bel racconto. Ho una curiosità. Solitamente una persona che esce da una grossa azienda che ha fondato avrebbe anche la possibilità di stare "tranquillo" nella vita. C'è un libro che nel titolo riporta "Le start up dei cinquantenni". La tesi che sostengono i due autori Gian Franco Goeta e Leopoldo Ferré, si basa sul fatto che tali soggetti abbiano il cosiddetto coltetto "sacro fuoco" rispetto ai più giovani. Lei che ne pensa?**

Questi due signori hanno ragione con le *start up* dei 50enni, ma nel mio caso si parla di 50 anni d'esperienza. Non sono più un 50enne, sfortunatamente. Però è vero che per i

50enni arriva sempre il momento di misurarsi con se stessi ed è l'ultima occasione che hanno per raggiungere i loro obiettivi. Hanno maturato grandissima esperienza, hanno qualche soldo da parte, hanno garantito un po' la famiglia che può andare avanti e da lì si può mettere a fuoco e a reddito tutta l'esperienza e tutto il bagaglio che hanno. Nel mio caso andare in pensione è impensabile. Una persona che come me è abituata al mattino a farsi la barba pensando già a quello che deve fare durante la giornata, che la sera non torna a casa prima delle 9, che non fa differenza tra i giorni della settimana, il lavoro è già un hobby, una passione, un divertimento.

**Scafa:** l'imprenditore ne fa una ragione di vita e quindi il 50, 60, 70enne apporta un contributo di praticità e di realismo a quello che è la *start up* in quanto visione. La *start up* parte con una sintesi tra l'esperienza di vita e di lavoro e la praticità del quotidiano.

- › **Mi ricordo che quando arrivai in Teamsystem all'inizio del 98, avevo un collega in studio che utilizzava un altro *software*. Io dovevo mettere in rete tre postazioni, lui invece solo due. Si rivolse al suo fornitore di *software*; la risposta fu "per mettere in rete due computer devi prendere un *software* di rete che si chiama Novell ed inoltre devi mettere un *server* dedicato". Io, invece, chiesi per le mie esigenze ad un rivenditore Teamsystem e mi dissero: "Nessun problema Dottore, prenda tre computer e collega loro in una rete usando Windows 95". Questo per dire che il *software* di allora, al quale credo lei abbia molto contribuito essendo il fondatore, aveva una caratteristica di semplicità estrema. Volevo sapere se ha conservato quell'idea.**

Si certo. All'epoca avevamo sistemi Unix, che le permettevano di avere più postazioni di

lavoro in maniera molto semplice senza necessità di inserire la rete Novell e altri tipi di collegamenti.

Questa logica è stata mantenuta anche in Ranocchi, ci mancherebbe. Oggi i nostri prodotti viaggiano tranquillamente sotto i sistemi Unix, Windows o in *Cloud*. Cerchiamo di sfruttare la tecnologia al meglio e questo è fondamentale.

**Scafa:** la complessità tecnologica è intrinseca, ma ciò non deve apparire al cliente, il cliente non deve essere un tecnico. Il cliente ha un'esigenza specifica per cui acquista il prodotto e deve trovare nel prodotto la risposta facile ed intuitiva al proprio problema. Tutto ciò che poi c'è di infrastruttura deve essere giustamente nascosto e occultato perché il cliente deve concentrarsi sul proprio lavoro, il nostro *software* è uno strumento di lavoro, non qualcosa da imparare. Direi quindi che deve essere su misura e conforme alle esigenze del cliente.

- › **Il *Cloud* è un tema attuale tra noi commercialisti. Qualcuno lo vive come andare su un portale con l'idea che gli aggiornamenti, backup ecc. siano fatti direttamente dal programma. Qualcun altro capisce di avere un *server* non più ubicato in azienda o nello studio ma da qualche altra parte. C'è comunque in generale l'idea che si abbia alla fine una maggior comodità sia di accesso che di protezione dei dati. Non so se ho detto delle inesattezze. Come la vedete voi?**

Ha detto delle esattezze. Il fatto che il mio *server* sia da un'altra parte e lo raggiungo con un *login* e una *password* è una cosa normale. Il fatto di avere queste elucubrazioni è del tutto normale. Ma analizziamo ad esempio uno studio con 30 postazioni di lavoro. Se cade la rete lo studio è fermo. In quel caso per avere la stessa sicurezza che avrebbe con un *Cloud*, è necessario avere un *server* ed un

backup continuo di quel *server* in un altro *server*. Così se cade un *server* va in funzione l'altro. Senza un *Cloud*, è questa l'unica soluzione per non fermarsi mai.

In relazione agli aggiornamenti, il problema non è così semplice. Noi facciamo l'aggiornamento, posso farlo centralizzato ma è necessario che lo lanci sempre l'utente perché gli aggiornamenti non possono partire se ad esempio l'utente è indietro con la contabilità di tre mesi. Perché magari è possibile che l'aggiornamento cancelli delle funzioni oppure inserisca un modo di trattare la materia in modo sbagliato.

La voglia di dire "mi libero di tutto con il *Cloud* e fanno tutto loro..." è facile da avere, ma qui non si tratta di questioni semplici come dell'assistenza ad un prodotto dal punto di vista telefonico. Non si possono trattare i nostri aggiornamenti come ad esempio vengono trattati con un cellulare, che aggiorna tutti i telefoni di quella marca a livello mondiale.

- › **I costi. Entra in vigore lo speso-**  
**metro, se ne va l'elenco clienti/**  
**fornitori ma il costo del program-**  
**ma cresce. Questa politica com-**  
**merciale un po' sorprende. Se io**  
**guardo un fornitore di servizi, il**  
**canone annuo lo pago con il fine di**  
**poter ricevere i servizi altrimenti**  
**il pagamento potrebbe conside-**  
**rarsi una rendita. Vero è che sus-**  
**siste l'assistenza ma una minima**  
**riscrittura del *software* uno pensa**  
**che sia doverosa. Cosa pensate a**  
**riguardo?**

**Scafa:** Noi l'abbiamo vissuta in maniera molto diretta, nel senso che da quando è nata la contabilità di GIS Com, parliamo della fine del 2008, la nostra filosofia è sempre stata quella di cercare nel limite del possibile di non aggravare il cliente di nuovi costi. Molte delle nuove problematiche legate a nuovi adempimenti di legge sono state distribuite

in maniera gratuita, ricomprendendole nel canone di aggiornamento. Una delle eccezioni l'abbiamo fatta lo scorso anno per la variazione dei supporti telematici dell'Agenzia delle Entrate. In quel caso siamo stati costretti a realizzare una nuova infrastruttura perché l'Agenzia delle Entrate ha imposto un nuovo canale di trasmissione con nuove regole da implementare a nostro carico. A quel punto abbiamo dovuto mettere in piedi un'infrastruttura dedicata che ci ha comportato dei costi e questi costi sono stati in parte rigirati sulla nostra clientela, ma in maniera opzionale. Vale a dire che abbiamo garantito l'aggiornamento del programma fino alla realizzazione del file telematico. Dopodiché l'utente ha potuto scegliere se inviare il file telematico autonomamente sul canale ufficiale e quindi gratuitamente o se, per snellire ulteriormente il proprio lavoro, acquisire la nostra nuova infrastruttura, solo in questo ultimo caso ha dovuto sobbarcarsi quell'onere aggiuntivo.

- › **In Italia dall'ultimo rapporto del 2017 riguardante l'anno 2016, si dice che ci sono più di 117.000 commercialisti iscritti all'Ordine. Se io dovessi cambiare il programma si presenta sempre un problema di archivio. Essendo tante le persone e gli utenti, nonostante siano poco coalizzati da questo punto di vista, non si potrebbe studiare una modalità per cui si possa cambiare il *software* da un anno all'altro senza dover tutte le volte mettere in conto di perdere dei dati o di aver problemi di compatibilità, di aver problemi a reinserire tutte le dichiarazioni o anagrafiche. Per forza devo mettere in conto la formazione, ma qualcosa di comune secondo voi si potrebbe creare o è una cosa infattibile?**

Sicuramente si potrebbe creare, ma i grossi *player* che controllano il mercato cercano di

tenerselo stretto. A parte questo, noi abbiamo dedicato moltissima attenzione alle conversioni e ad oggi siamo in grado di migrare da tutti i programmi della concorrenza senza perdere nessun dato. Le nostre conversioni avvengono in qualsiasi momento dell'anno. Non debbono necessariamente avvenire all'inizio dell'anno. Da quel momento in avanti il cliente registra, e fa le dichiarazioni e tutto quanto direttamente con i nostri programmi. Chiaro che c'è la possibilità, non di perdere dati ma di dover inserire qualche dato manuale perché magari nella conversione non riusciamo ad avere quelle informazioni accessibili, solo per questo motivo. Oggi le nostre conversioni sono molto puntuali. Inoltre, stiamo cercando di rendere l'operatività di alcuni nostri programmi, come ad esempio la prima nota, simile a quella dei programmi concorrenti, in modo da non creare disagio agli operatori, in caso di passaggio al nostro *software*. L'obiettivo che ci poniamo è quello di proporre al cliente le funzionalità e l'operatività a cui è già abituato. Stiamo cercando di adottare la stessa strategia delle grandi compagnie telefoniche e di energia elettrica, ovvero che cambiando fornitore in realtà cambia solo il contratto ma non succede nient'altro. Qualcosa in più ci sarà da fare ma questo è il nostro obiettivo ed è difficile trovarlo in altre Software House. Anche quando ci sono palletti da parte delle altre società concorrenti, alcune informazioni come i dati delle dichiarazioni dei redditi possono comunque essere recuperati dal ministero.

- › **Cosa potete dire riguardo all'integrazione con SOGEI, rapporti istituzionali, Assosoftware Insomma riflessioni a piacere.**

**Scafa:** Ovviamente siamo soci di Assosoftware e quindi utilizziamo i loro servizi ed il loro portale anche perché ci è stato chiesto di utilizzarlo in quanto è l'unico canale connettore di tutte le richieste delle Software House ed è quindi l'unico interlocutore del ministero. Nonostante sia l'unico canale, Assosoftware, ha ancora oggi poco peso all'interno del ministero e quindi le scelte non sempre vengono

fatte in funzione di noi operatori. Ne sono un esempio la fattura elettronica, o quello che è successo con i telematici per quanto riguardava i dati fattura. Purtroppo si fanno delle norme con molta leggerezza, senza pensare alle ripercussioni che queste modifiche comporteranno poi nella quotidianità dei contribuenti e di chi deve fornire ai loro professionisti gli strumenti per rispettarle. Assosoftware oggi è la nostra unica interfaccia verso il ministero e l'Agenzia delle Entrate e ci adoperiamo quindi per far crescere il peso politico dell'associazione.

- › **Il futuro vede all'orizzonte la fatturazione elettronica e sicuramente altre novità tecnologiche. Quali sono i vostri obiettivi e le vostre preoccupazioni in proposito?**

Beh, le preoccupazioni. Quando escono queste novità sembra che cada il mondo se non si ha subito la soluzione pronta. Quindi direi che noi siamo all'erta su tutto e stiamo procedendo con la realizzazione di strumenti per poter dare evidentemente tutte le risposte al mercato. Anche oggi i commercialisti ci chiedono come sarà la fatturazione B2B. Non lo sappiamo perché ancora non ci sono le norme e non possiamo sapere come sarà. L'unica cosa certa adesso è l'adempimento di giugno relativo alla scheda carburanti. Poi vedremo a mano a mano. I nostri clienti sanno che forniremo puntualmente le giuste risposte. Faremo nottate se necessario, staremo quindi sicuramente all'erta. Di sicuro non ci abatteremo per queste voci che girano che dicono "io ho tutto, ho fatto tutto, con me puoi avere tutto". Noi non dobbiamo arricchirci. Qualcuno tra i nostri competitors pensa forse di arricchirsi con la fatturazione elettronica. Molto probabilmente sarà anche vero, però i clienti non sono sprovveduti. La nostra idea è quella di dare questo prodotto gratis o quasi allo studio, perché lo studio possa aiutare il suo cliente piccolo che magari fa 3 fatture all'anno, a emettere questa fattura e allo stesso tempo passare i movimenti allo studio. Cercheremo di dare le risposte più giuste e corrette e magari ritornare dell'investimento

fatto. Se per realizzare questa implementazione spendo 100 è chiaro che cerco di recuperare 100, ovvio, ma il nostro intento rimane quello di lavorare correttamente e onestamente e realizzare i giusti guadagni.

**Scafa:** Ci saranno delle novità nei prossimi anni che avranno impatti sui commercialisti e su chi produce *software* per professionisti. Noi saremo sempre attenti alla continuità di quello che c'è e che comunque rimarrà, aumenteremo la fruibilità delle nostre soluzioni (su cui oltretutto stiamo già lavorando pesantemente in ottica web) e aumenteremo con integrazioni sempre più frequenti la possibilità di ampliare il nucleo di interesse dei nostri clienti, visto che inevitabilmente si sposteranno sempre più verso la consulenza e ciò che era la pura e semplice contabilità diven-

terà probabilmente la routine di tutti i giorni lasciata al personale ausiliario dello studio.

› **Le domande sono concluse e quindi l'intervista è finita. Vi ringrazio per la disponibilità.**

Grazie a voi. È sempre un piacere confrontarsi. Lo facciamo con i giornalisti così come con i nostri clienti e rivenditori. Ci piace quello che facciamo, cerchiamo di migliorarci continuamente. Abbiamo grandi obiettivi per il futuro, ma ci piace anche pensare che sia possibile crescere mantenendo i piedi per terra. In un periodo in cui tutti ambiscono a diventare star, noi desideriamo creare un progetto eccezionale, di grandi contenuti per il mercato e che valorizzi le persone che fanno parte del nostro team.

# Ranocchi

Prendi la  
direzione giusta!

Scegli le soluzioni software  
del gruppo Ranocchi  
per il **Commercialista**,  
il **Consulente del Lavoro**  
e l'**Azienda**

## GIS Com

**GIS Com** è la suite di prodotti integrati per il **Commercialista**, completa nei contenuti e di facile utilizzo; mette a disposizione del professionista e del personale di studio numerose **funzionalità** e **automatismi** per una rapida, sicura e controllata gestione degli adempimenti contabili e fiscali.

## GIS Paghe

**GIS Paghe** gestisce in modo completo ed efficiente tutte le problematiche degli studi. La moderna architettura della base dati e la pluriennale esperienza degli analisti hanno permesso di costruire una soluzione **potente** e **flessibile**, punto di riferimento nel panorama del software per l'**amministrazione del personale**.

## GIS Azi

**GIS Azi** è il **gestionale** per le **piccole imprese**, con particolare riguardo per le **realità commerciali**, perfettamente integrato con GIS Com per l'**interscambio di dati** con la contabilità tenuta dal **commercialista** e dotato di tutti i moduli per la gestione di **magazzino**, **ordini**, **bolle** e **fatture**.

Iscriviti alle demo online  
[www.ranocchi.it/demo](http://www.ranocchi.it/demo)

[www.ranocchi.it](http://www.ranocchi.it)

### Ranocchi s.r.l.

Strada degli Olmi,16/4  
61122 Pesaro (PU)  
t. +39 0721 22920  
f. +39 0721 406014

### Contabilità e Redditi

### Ranocchi Com s.r.l.

Via Ausa,43  
47853 Cerasolo Ausa (RN)  
t. +39 0541 759779  
f. +39 0541 759689

### Paghe e Stipendi

### Ranocchi Lab s.r.l.

Viale dei Gerani,8/9  
60019 Senigallia (AN)  
t. +39 071 659035  
f. +39 071 7925966