

## L'INTERVISTA. Giovanni Ranocchi, l'imprenditore pesarese "adottato" da Rimini

**L**a prima alleanza a Rimini l'ha stretta nel 1995. All'epoca Giovanni Ranocchi guidava Teamsystem e in biancorosso giocava un certo Carlton Myers. Le strade dell'imprenditore e quella della Riviera riminese si sono poi incrociate nuovamente e in maniera più salda, quando - dopo le stagioni da sponsor della pallacanestro riminese - Ranocchi nel 2002 è entrato nel capitale di Nts Informatica di Rimini e insieme ai nuovi soci - Roberto Sapucci, Giancarlo Nutarelli e Davide Procucci - ha fondato un nuovo gruppo di aziende, grazie all'acquisizione di alcune software factory italiane. Oggi la bandiera di Nts e Ranocchi sventola nella sede riminese sulla via Consolare per San Marino. E il logo Nts da due anni (quello che entrerà in campo ad ottobre sarà il terzo) campeggia sulle maglie del Basket Rimini.

**Da due anni ha stretto un sodalizio con la Rimini dei canestri. Che rapporto ha con questa squadra?**

"Dalla prima esperienza in C con il Cus Urbino è nato un legame speciale tra le mie aziende e il basket che ho avuto molto piacere di poter rinnovare tornando a Rimini. Questa città vanta una bella tradizione nella palla a spicchi, è capace di far crescere i giovani e valorizzarli (come testimonia l'importante vivaio a livello nazionale), e cerca sempre di migliorarsi. Proprio come le mie aziende".

**Oltre a "re Carlton", quale altro giocatore di basket vorrebbe nella personale hall of fame?**

"Sarebbe troppo facile dire James Lebron, ma non siamo a quei livelli. Stando con i piedi per terra, personalmente ho sempre apprezzato i giocatori italiani. Della Valle per esempio non mi dispiacerebbe. Credo che per rilanciare il basket e far sognare il pubblico, occorra riportare in campo giocatori cresciuti nei vivaia della città che permettano al pubblico di identificarsi, gioire e soffrire insieme. Giocatori che diventino una bandiera per la città e non semplici mercenari di cui facilmente ci si dimentica".

**"Insieme per vincere" è uno degli slogan anche della sua società. Fare squadra è così decisivo anche nel mondo dell'imprenditoria?**

"Semplicemente è fondamentale. La squadra è alla base di ogni risultato. Così in campo come in azienda: i successi si ottengono insieme. Ci vuole l'eccezionalità del campione ma è anche necessario l'ordine. Così come un playmaker detta i tempi di gioco, l'imprenditore indica la strada da percorrere".

**Ranocchi, lei è un vero self made man. Nato in un podere nelle campagne di Urbino, verso la fine della seconda guerra mondiale, grazie ai sacrifici dei suoi genitori studia e si diploma. Elettricista, venditore Olivetti (qui ha incontrato lo scrittore e senatore Paolo Volponi) fino all'Iterby (gruppo Berloni), l'azienda per cui lavorare significava impegnarsi oltre misura. Poi scatta il desiderio di canalizzare l'impegno in qualcosa di proprio.**

"Dopo tante esperienze in vari settori e dopo aver assimilato alcuni concetti fondamentali nella vita e nel lavoro, ho sentito



**Le aziende del gruppo Ranocchi contano 140 dipendenti tra Rimini, Pesaro e Senigallia. Nts, poi, nata nel 1989, è realtà storica nel panorama infomatico riminese e italiano**

il desiderio di indirizzarli in un progetto tutto mio. Dai miei genitori ho imparato la correttezza nei rapporti tra persone. Come elettricista ho imparato che il lavoro deve essere fatto bene la prima volta per non doverlo rifare. Dalla Olivetti ho capito quanto sia importante la formazione e il lavoro di gruppo. In Iterby, gruppo Berloni, ho imparato a mie spese che non c'è limite alle ore lavorative. In altre esperienze ho invece imparato quello che non si dovrebbe mai fare e ne ho fatto tesoro. Mancava solo l'opportunità di cimentarsi in prima persona per sperimentare i fondamentali che avevo appreso in oltre 10 anni di lavoro. L'occasione si è presentata con la creazione della mia prima azienda, TeamSystem, e non mi sono più fermato".

**TeamSystem è il frutto del suo sforzo. Nata nel 1979, in qualche decennio divenne una realtà a livello nazionale.**

"Certamente ne sono stato il promotore e il più agguerrito sostenitore, ma il risultato è il frutto di un grande lavoro di squadra. Oggi, con le attuali aziende del Gruppo Ranocchi Nts Informatica, non è cambiata la mia visione basata sul gioco di squadra e sulla determinazione e perseveranza nel raggiungimento degli obiettivi. Il tempo mi ha trasformato da giocatore ad allenatore. La nostra squadra annovera oltre 140 persone, 4 sedi di produzione e numerose aziende distributrici a livello

### Vincere o perdere, l'importante è dare il meglio

La guerra è l'emblema della distruzione, ricostruire è il simbolo della civiltà moderna. Giovanni Ranocchi nasce in un podere nelle campagne di Urbino, verso la fine della seconda guerra mondiale, da un'umile famiglia contadina. Grazie ai sacrifici dei suoi genitori studia e si diploma. Dopo diverse esperienze lavorative, scatta in lui il desiderio di canalizzare il suo impegno in qualcosa di proprio. TeamSystem è il frutto di ogni suo sforzo. L'azienda cresce e diventa in qualche decennio una realtà a livello nazionale. Nel 2002 Ranocchi è costretto ad uscire dall'azienda. Per l'imprenditore ricominciare da capo è uguale a ricostruire, non perdersi d'animo è l'inizio di una vittoria. E le sue strade e quelle di Rimini si incrociano nuovamente e in maniera più salda. E nel riminese, Ranocchi non porta solo la sua passione per l'imprenditoria e il lavoro, ma anche quella per lo sport. Nts dal 2015 è main sponsor del

Basket Rimini in serie B. E anche nello sport, come nell'impresa, chiama a raccolta. "Il pubblico è il sesto uomo in campo e quindi suggerisco di far sentire alla squadra il proprio calore e la propria vicinanza. Si può vincere ma anche perdere; l'importante è dare sempre il meglio per ricevere un forte sostegno e dare soddisfazione a chi ogni domenica preferisce il palazzo ad una passeggiata al mare".

Ranocchi ha iniziato a sponsorizzare nello sport nel 1980. "Nel bene e nel male è sempre stato un successo, sia sponsorizzando piccole squadre che grandi club di eco nazionale. Le mie sponsorizzazioni nascono dalla voglia di praticare lo sport. Non avendo potuto farlo in prima persona, ho trovato il mezzo per esaltarmi comunque, portando inoltre visibilità alle mie aziende, sempre con buoni risultati di diffusione del marchio e dei prodotti".

nazionale, al servizio di migliaia di aziende, commercialisti e consulenti del lavoro. Questa è la dimostrazione che il gioco di squadra premia sempre".

**Per un periodo si è anche impegnato in politica, nel partito socialdemocratico. Come mai? Lo rifarebbe oggi?**

"È stata una parentesi emozionante della mia vita che mi ha permesso di incontrare persone che erano state importanti nei miei inizi lavorativi. Al TG3 Marche, prima di una tribuna politica dei candidati marchigiani, ho avuto il piacere di rivedere Paolo Volponi che, in qualità di direttore del personale mondo, mi aveva aperto le porte per l'assunzione alla Olivetti. A Radio Città di Pesaro, ho incontrato la Senatrice Maria Lenti che era stata la segretaria dell'elettricista dove avevo mosso i miei primi passi lavorativi. Una esperienza di cui non mi pento nata dalla richiesta di alcuni clienti commercialisti che mi hanno coinvolto in questo progetto. Ho anche rischiato di farmi eleggere nel consiglio regionale delle Marche".

**Ricevette anche una visita non troppo desiderata: quella della Guardia di Finanza.**

"Non avevo nulla da nascondere, ma quella visita ritengo abbia

inciso in alcune scelte aziendali. Ero nel pieno della trattativa con un Fondo di Investimento e lo stress prodotto dalla visita della Finanza proprio in quel momento topico, mi ha distolto da una adeguata attenzione sull'operazione in corso".

**Poi il colpo di scena. Per uno scontro di logiche aziendali, lei è costretto ad uscire dall'azienda. E non è più un bambino...**

"Nel 2002 avevo 58 anni, troppo presto per andare in pensione ma non troppo tardi per rimettersi nuovamente in gioco. Al di là dell'età, lo spirito, la voglia di fare, l'esperienza e le conoscenze acquisite, hanno giocato un ruolo determinante nella ricostruzione di un nuovo gruppo di persone e aziende".

**Per vivere bene è necessario ricominciare da capo, ha scritto nel suo libro. Uno slogan diventato realtà con Nts Informatica e il gruppo Ranocchi.**

"Il mio libro *Ricomincio da capo* racconta la mia storia fino al 2002. Tanta acqua è passata sotto i ponti da allora con la ricostruzione del gruppo e tante altre vicissitudini che oggi ho il piacere di raccontare in una nuova pubblicazione, dal titolo: *C'ero, ci sono, conto di restarci*, in libreria dal prossimo ottobre. Un nuovo capitolo della mia vita

personale e lavorativa".

**Ha accompagnato i figli a studiare all'estero, i quali oggi fanno altrettanto con i suoi nipoti. Quanto è importante lo studio nella formazione di una persona? Cosa manca a suo giudizio nel sistema italiano?**

"Ritengo che la formazione sia il miglior investimento che si possa fare. La conoscenza è uno strumento potentissimo nella crescita personale e in quella aziendale. Per questo motivo ho sempre sostenuto l'impegno delle mie figlie in Italia e all'estero. Nel sistema italiano manca la priorità alla scuola e allo sport: due concetti fondamentali per costruire la società del domani. Se non ripartiamo dalla formazione, non costruiremo mai le basi di una società migliore".

**Ricominciare da capo uguale a ricostruire, non perdersi d'animo è l'inizio di una vittoria, andare avanti sempre. Sono alcune delle frasi che ripete spesso. È un inguaribile ottimista?**

"Come diceva Tonino Guerra: *"l'ottimismo è il sale della vita"*. Una visione positiva del futuro è necessaria come spinta al cambiamento ma da sola non basta, occorre anche una buona dose di realismo. Un giusto equilibrio non gusta mai".

Paolo Guiducci