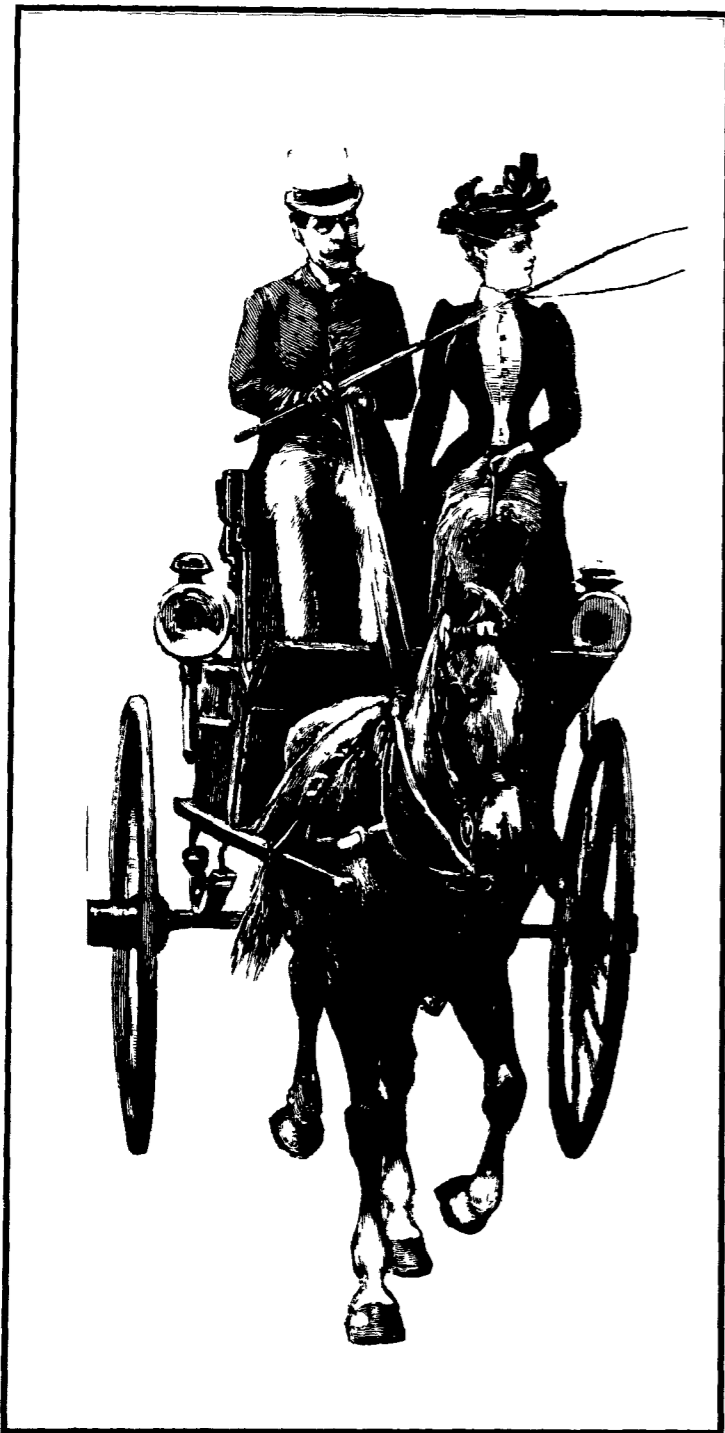


Sguardi sul futuro: 7 - L'informatica

IMPRESE DI CERVELLI AIUTANO A CRESCERE TUTTI GLI ALTRI

Dal seno del vecchio Centro servizi è sorta l'azienda che produce programmi per la utilizzazione delle tecnologie informatiche (software)



Intervista a **MARIO BOCCACCINI**

Chi mi ha di fatto...
 trecento dipendenti...
 un'azienda che collabora...
 sedi a Roma, Milano e...
 la più grande azienda di...
 informatica della Cooperazione...
 nazionale e tra le prime trenta...
 in Italia comprendendo quelle...
 private e quelle del Parastato.

Chiediamo al Presidente Dr. Mario Boccaccini di raccontarci in sintesi la nascita e lo sviluppo della azienda ravennate.

Giusto. È importante sottolineare il carattere ravennate dell'azienda quando si parla della sua costituzione. Essa infatti nacque con la forma giuridica di un consorzio tra cooperative ed enti pubblici: le cooperative aderenti alla Lega provinciale e gli Enti locali più importanti a partire dal Comune e dalla Provincia di Ravenna. Ciò accadeva nel 1970 quando pochi avevano ancora potuto valutare l'importanza di introdurre nelle aziende e nelle Amministrazioni pubbliche sistemi di automazione resi già possibili dalla tecnologia elettronica e dalla scienza informatica.

Fu una scelta molto lungimirante quella degli amministratori e dei cooperatori: essa consentì a Ravenna di avere tra le prime città una anagrafe completamente automatizzata ed alle aziende cooperative comprese quelle agricole dei sistemi gestionali che ne consentirono una più agevole e controllata crescita e razionalizzazione.

La scelta fu felice per i risultati che diede: ma anche per i bassi costi dovuti al pieno impiego delle risorse macchinari ed uomo favorito dal numero sempre più ampio di soci utenti e dalla grande trasparenza che consentì la piena autonomia del Centro elettronico dalle aziende e dalle Amministrazioni utilizzatrici.

Un'esperienza a certo interessante, ma non sembra proprio di vedere ancora la CELCOOP di oggi.

È vero. Oggi però sono trascorsi 17 anni dalla sua costituzione. Anni in cui l'azienda conservando un rapporto ottimale con i soci fondatori continuando a fornire servizi sempre più qualificati a tariffe sempre più basse ha accentuato ed irrobustito i propri funzioni commerciali allargando sempre di più il mercato di vendita dei propri servizi e sistemi.

Cio però è stato possibile per la grande esperienza il know-how e l'apitalizzazione nell'azienda a partire dalla sua costituzione.

Quali sono stati i vantaggi per i soci? Non sarebbe bastato restare un Centro Servizi?

Dirci proprio di no. La cosa è solita. Intanto nel rapporto con il mercato con una pluralità di soggetti nuovi la CELCOOP ha accresciuto e qualificato il proprio know-how. Ciò ha consentito a tutti i soci di avere le soluzioni sempre più aggiornate. Ha loro consentito di tenere il passo in un processo quello dell'automazione rapido e difficile.

I soci anche quelli pubblici sono divenuti veri imprenditori che pur investendo unicamente per dotarsi di nuovo software a costi comunque non superiori a quelli di mercato hanno però goduto di ritorni economici sotto forma di royalties con le vendite che il know-how acquisito nella costruzione del software ha consentito.

Quali sono stati gli affari più importanti per l'azienda?

Sono stati molti gli affari importanti. D'altra parte per arrivare a fatturare 20 miliardi in un anno come ci prefiggiamo nel

1982 è venute che...
 buste strutture commerciali...
 oltre naturalmente ad un...
 di e quelli di strutture...
 future.

Il primo...
 investimenti in un software...
 sistemi per aziende piccole e...
 medie della CELCOOP che...
 mette Gufo che consente un più...
 spiccato orientamento al mercato...
 e che costruisce l'azienda a...
 passi con maggiore vincolo il...
 temi degli standard e quello...
 della rete commerciale.

Dal 1970 l'azienda è cresciuta molto fino a trovarsi in una situazione di obiettivo stallo in certa se proseguire sulla strada dello sviluppo o se ripiegare su quanto acquisito puntando a difendere la sostanziale supremazia nel mercato provinciale e regionale.

Scelta la prima strada sono stati 184, 185 e 186 gli anni della crescita tappe fondamentali di una strategia aziendale che ci porta oggi a rappresentare appunto la più consistente realtà informatica del movimento cooperativo nazionale.

Quali sono stati i fatti che possono costituire la cronaca di queste importanti tappe che richiama?

La prima grande e prestigiosa commessa pubblica fuori Regione. La informatizzazione del Bilancio e della Ragioneria del Comune di Milano.

A Milano ci siamo arrivati impegnandoci moltissimo e per ciò molto preparati ma da Milano abbiamo ottenuto anche una grande spinta psicologica e la possibilità di stabilire rapporti commerciali con grandi aziende private che ci hanno poi aiutato a crescere ulteriormente.

Con una di esse stiamo ora lavorando al sistema informatico delle Ferrovie dello Stato prima grande commessa ottenuta dalla Pubblica Amministrazione Centrale.

Tra queste due tappe ve ne sono state anche altre particolarmente significative che hanno qualificato l'azienda nel settore sanitario (Rasoli Santi in Regione) e Centro Unificati di Prenotazioni in quello della cultura (Sistema Bibliotecario Nazionale) in quello dell'assetto territoriale (ambiente urbanistico e geologia ecc.).

Si sono complessivamente riusciti a qualificare sempre di più i sistemi offerti rendendoli più flessibili, i propri prodotti di software e più avanzate le soluzioni di hardware.

Davvero passi da gigante. Con quali apporti per l'occupato?

Dicevo prima che attualmente la CELCOOP ha più di 100 dipendenti. La maggior parte laureati con un alto grado di professionalità. Intorno ad essa ruotano tuttavia liberi professionisti e piccole imprese che complessivamente corrispondono ad una trentina di persone pienamente impiegate.

Cio senza contare le risorse uomo impiegate in commesse specifiche come per esempio per il sistema delle Ferrovie dello Stato.

Crede però che per l'occupazione non si è meno importate il ruolo formativo che svolgiamo.

Un paio di volte all'anno infatti effettuiamo corsi di programmazione orientati alla produzione di software. Alcuni dei partecipanti vengono da noi direttamente impiegati ma gli altri sono in grado di cercare lavoro potendo sicuramente offrire qualcosa di più in termini di professionalità già acquisita.

Vi sembra che la vostra strada emerga con molta chiarezza? Irrobustirsi commercialmente e qualificarsi tecnicamente. E così?

Il fatto che...
 per il mercato...
 rispetto...
 Per fare il punto...
 di oggi...
 Ferrarini per fare...
 una...
 due...
 nel...
 gruppo con la CELCOOP...
 lizzando un'importante...
 concentrazione di risorse...
 tecniche.

Questa strada ci sembra obbligata per competere a certi livelli nel mercato. Per irrobustire la forza commerciale bisogna infatti poter contare su presenze sempre più diffuse ma in grado di garantire con qualità e serietà gli utenti.

Per qualificare l'offerta occorrono investimenti sempre più importanti dunque più risorse finanziarie e capacità di abbattere i costi per sistema offerto attraverso una più ampia capacità di vendita.

Occorre infine creare specializzazione conservando la disponibilità ad affrontare una quantità ampia di esigenze dell'utente.

Un'ultima domanda. Pensi che questa vostra strategia possa inserirsi in iniziative più complessive della Lega Nazionale delle Cooperative?

È ciò che auspichiamo e che in qualche modo cerchiamo di anticipare.

La Lega Nazionale diede vita anni fa ad L. Informatica un consorzio nazionale di cooperative che operavano nel settore.

Ad essa aderimmo anche noi. Per la verità siamo ancora presenti. Allora facemmo però notare che ci sembrava sbagliato partire aggregando realtà tanto diverse per dimensione e qualità.

Avremmo preferito creare un nucleo forte che riuscisse a creare convergenza di interessi tra aziende di più consistente esperienza e per far crescere un gruppo ad esso un grande gruppo intermutico cooperativo.

L'informatica come si può facilmente immaginare non è riuscita a trovare tra i soci tutti i volenti strategie chiare.

I fondi di fondo però continuano a considerarla più un mezzo a perseguirla.

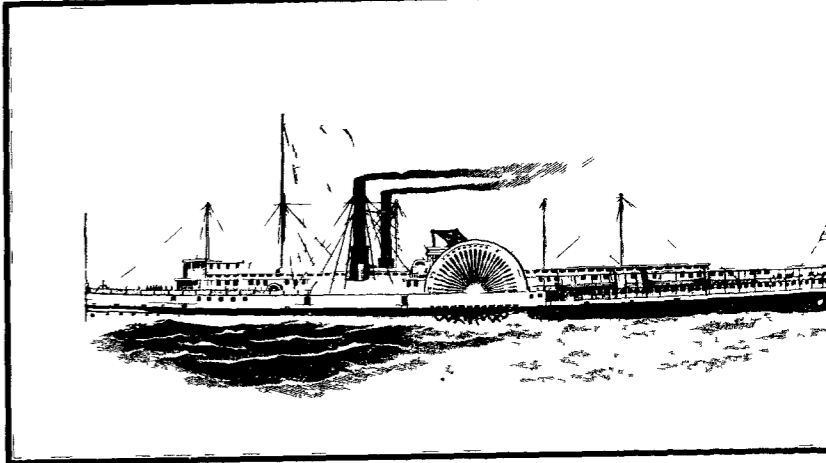
Oggi pensiamo sia possibile costruire sulla base dell'iniziativa insieme con altri. E si collocassero in questa direzione una grande realtà nazionale della cooperazione in grado di competere nel settore informatico al più alto livello.

Ritorniamo così a quella esperienza e ad un'esperienza che rendere possibile quello che...

«DONNE IN LEGA» PER IL CONGRESSO

alla cooperazione. Il tutto aggiornato (se non «corretto») dall'attualità, attraverso introduzioni ai capitoli che danno il senso del mutamento intervenuto in questo periodo. Attraverso un'inchiesta sul «desiderio d'impresa» e il resoconto di «un viaggio durato sei anni» nel cuore delle cooperative della Lega. E attraverso, infine, un dibattito a più voci fra le donne della struttura politico sindacale centrale, che discutono e dibattono il futuro delle «donne in Lega».

È stato pensato «per» il Congresso, ma vuole restare «oltre» il Congresso: è un libro di 176 pagine, appena pubblicato, edito dalla Cooperativa Libera Stampa, la cooperativa editrice del mensile «Noi Donne». È di Noi Donne, «Donne in Lega» (a cura di Nadia Tarantini e di Roberta Tafarone) raccoglie gran parte dei sei inserti che il mensile ha dedicato, fra il 1981 e il 1986.



1962-1987 VENTICINQUE ANNI SPESI BENE.

79 cooperative 12.587 soci 250 prodotti a marchio esclusivo 822.468 metri quadrati di superficie di vendita oltre 2.000 miliardi di fatturato 5.100 miliardi di volume di affari nei suoi negozi e supermercati 25 anni spesi bene

CONAD