

RTS, UNA PASSIONE CHE DURA DA 30 ANNI!



Gastone Partisani con Valentina Ghetti, Annabella Partisani, Stefania Picchi, Sandra Baldassari, Fabio Faggi, Alessandra Ghetti, Massimo Partisani, Mauro Mercadante, Robertino Piazza

Nel 1976 avevo 30 anni e lavoravo nell'azienda di famiglia.

La nostra attività consisteva nella produzione di farine alimentari e di mangimi zootecnici. Uno dei miei compiti in azienda era quello di "ottimizzare" il centinaio di formule di mangimi che producevamo per i vari animali: polli, suini, conigli, e così via. Ottimizzare significava modificarne la composizione per avere lo stesso valore nutritivo al minor costo, il tutto in sintonia con il variare del prezzo delle materie prime. Si trattava di un lavoro lungo e snervante che i grandi produttori svolgevano utilizzando potenti (per quei tempi) e costosissimi calcolatori (mainframe) IBM.

Quando seppi che l'americana Texas Instruments offriva un nuovo minicomputer a prezzi alti ma accessibili lo comprai. Costò 40 milioni di lire, oggi circa 200.000 euro! D'altra parte producevamo circa 250.000 quintali di mangime ogni anno e risparmiando anche solo il 3% del costo, in 12 mesi l'investimento si sarebbe ripagato. Commisi però un errore dovuto all'inesperienza. A quei tempi pensavo che i calcolatori fossero come le calcolatrici, cioè che per farli funzionare bastasse attaccare la spina e accenderli. Mi accorsi ben presto che non era così. I programmi erano del tutto insufficienti per non dire inesistenti e non funzionavano nonostante il fatto che il programmatore che la ditta fornitrice mi aveva messo a di-

sposizione facesse tutto il possibile.

Poco tempo dopo la ditta fornitrice, una piccola software house di Trieste, fallì e io mi ritrovai con quel "ferro" pagato 40 milioni che non serviva a niente.

La mia famiglia ovviamente mi ritenne responsabile di questo pessimo affare. Furono mesi molto difficili a cui reagii cercando varie soluzioni fra cui un accordo col programmatore che si impegnò a continuare ad assistermi.

Iniziammo così un paziente lavoro di analisi, scrittura e collaudo dei programmi per l'ottimizzazione delle formule dei mangimi e per la gestione contabile, commerciale e produttiva dell'azienda. Il programmatore si chiamava Mauro Mercadante e, nel frattempo, si era trovato un altro impiego sempre a Trieste per cui potevamo lavorare al nostro progetto solo nei fine settimana e durante le vacanze.

Per quattro anni, dal '77 all'80, ogni nostro momento libero fu dedicato a far crescere il sistema informatico. Io, che gestivo un'azienda già da 10 anni, sapevo che cosa serviva e quindi definivo le esigenze e gli obiettivi che Mauro Mercadante trasformava poi in efficienti e funzionali procedure. Una domenica pomeriggio del gennaio 1981 tracciammo un breve bilancio dell'attività svolta nel corso dei quattro anni precedenti: avevamo dei programmi che gestivano sia la contabilità che la parte commerciale e produttiva, avevamo conoscenza della parte si-

stemistica e avevamo dei fornitori qualificati, come Texas Instruments, che ci garantivano supporto e assistenza.

Perché non proporre il nostro sistema a qualche amico imprenditore?

Chiamai Franco Casadei che aveva un'azienda di commercio e distribuzione carburanti e Iliano Romagnoli che si occupava di medicinali e integratori zootecnici. A entrambi proponemmo di installare presso i loro uffici dei semplici video terminali e stampanti che sarebbero stati collegati al nostro computer tramite linee telefoniche dedicate. Avrebbero potuto usare i nostri programmi in service e, se fossero stati soddisfatti, ci avrebbero pagato un canone mensile. Entrambi accettarono con entusiasmo la nostra proposta, così Mauro e io decidemmo di metterci in società e di iniziare l'avventura come software house a tutto campo!

Nacque così la RTS Remote Terminal System. Mauro Mercadante si trasferì con la famiglia a Forlì, comprammo un ufficio di 100 mq in via Consolare 36 e cominciammo a proporre le nostre soluzioni alle aziende forlivesi. Ci demmo un granda fare, avevamo voglia di crescere e nonostante avessimo pochi clienti ci concedemmo il lusso di assumere Sandra Baldassari, la nostra prima impiegata che da allora è la scrupolosa e fedele responsabile dell'amministrazione RTS.

Da subito ci accorgemmo che nel settore non mancavano i concorrenti.

Uno di questi, la Data Service di Faenza, si trovò a un certo punto in difficoltà perché non riusciva a fornire ai suoi clienti quanto promesso. Fummo molto sorpresi quando ci proposero un accordo di fusione, per noi accettare non era una decisione facile. I rischi erano molto elevati poiché il progetto prevedeva da parte nostra, l'acquisizione della società, l'assunzione del loro personale e il subentro negli impegni con i loro clienti. Avemmo coraggio e, in pratica, dalla sera alla mattina triplicammo l'azienda. Tutto andò bene e dopo qualche anno avevamo una decina di importanti clienti che per tutti gli anni ottanta ci avrebbero garantito ogni mese un fatturato soddisfacente.

Un episodio, che si sarebbe poi rivelato fondamentale, accadde nell'81, quando entrammo in contatto con l'allora Ondulato Imolese, oggi Smurfitkappa Massa Lombarda. Era interessato a modernizzare il suo sistema gestionale.

"Fanno scatole in cartone ondulato, temo che dovremo fare qualche modifica ai nostri programmi, ma possiamo farcela", mi disse Mauro Mercadante dopo averli incontrati. Così vendemmo, a un prezzo fra l'altro molto basso, un sistema "chiavi in mano".

Mauro Mercadante lavorò duramente sul progetto per tre anni! Accettammo di investire tutto quel tempo perché volevamo che il cliente fosse soddisfatto e per costruire qualcosa di nuovo.

Infatti, verso la fine dell'83, fummo contattati dall'allora Poligrafico Buitoni (oggi Europoligrafico) che stava cercando un sistema informativo per la cartotecnica.

Apprezzarono molto le nostre soluzioni, già allora molto innovative e pagarono un buon prezzo per il nostro software, dandoci così la possibilità di rientrare dagli investimenti fatti fino a quel momento. Oltre al denaro ottenemmo qualcos'altro, ancora più prezioso, ovvero la possibilità di migliorare i nostri programmi seguendo le indicazioni, i suggerimenti e le richieste dei preparatissimi consulenti del Poligrafico Buitoni. Fu allora che svilupparammo la contabilità industriale e la contabilità di commessa.

Mauro Mercadante si dedicò al progetto per 2 anni recandosi tutte le settimane a Perugia e, anche questa volta, i nostri sforzi furono premiati quando poi, nell'86, si aprì la trattativa con Ondulati Panaro (oggi Smurfitkappa).

L'incontro con Fiano Setti, allora titolare e con l'ing. Luigi Polimeni, responsabile del loro progetto di informatizzazione, fu davvero importante per noi e quella conoscenza si trasformò ben presto in un'amicizia che dura tutt'oggi.

Le verifiche e le trattative furono molto

approfondite e serrate, si conclusero positivamente e così, per altri due anni, Mauro Mercadante dovette recarsi settimanalmente presso la sede di Ondulati Panaro in provincia di Modena.

Anche in questo caso la collaborazione con l'ing. Polimeni portò un notevole arricchimento delle procedure RTS.

Nell'86 lasciai tutte le mie precedenti attività per dedicarmi solo a RTS.

La società andava bene, io ero amministratore e responsabile della parte commerciale, Mauro di tutta la parte tecnica.

A quel punto era chiaro che quella che 10 anni prima mi era sembrata una disgrazia, cioè aver acquistato un computer che non funzionava, si era in realtà rivelata la grande fortuna di una nuova promettente attività.

In altre parole "non tutte le disgrazie vengono per nuocere", specialmente se si è capaci di "trasformare una criticità in una opportunità".

Il nostro sistema intanto era cresciuto molto e cominciava a essere abbastanza conosciuto e apprezzato nell'ambiente del cartone ondulato e della cartotecnica. Nell'88 fu la volta di Cartotecnica Tiferate, di Ondulati Santerno e, nell'89, di Ondulati Icom.

Tutti furono avviati con successo, ma il fatto di doversi recare sempre presso il cliente per qualsiasi intervento di assistenza, anche piccolo, rendeva molto problematica una crescita a livello nazionale. Gli anni 80, durante i quali avevamo vissuto fatturando canoni mensili ai nostri clienti locali collegati in service al nostro elaboratore e fornendo soluzioni informatiche ai settori più disparati, erano finiti. Le cose stavano cambiando.

Nei primi anni 90, i prezzi dei computer stavano scendendo e cominciavano a diffondersi i primi personal computer come gli M20 di Olivetti.

Le linee telefoniche dedicate che ci collegavano ai nostri clienti in service continuavano invece a costare molto.

Stavamo diventando poco competitivi e ci rendevamo conto che presto saremmo finiti fuori mercato e avremmo rischiato di perdere tutti i clienti collegati in service. In quegli anni era molto difficile competere soprattutto perché i clienti davano molta importanza all'hardware e poca o nessuna al software che a volte veniva addirittura offerto in omaggio.

L'importante per il cliente era mettersi in casa un IBM o un Honeywell. Ricordo una trattativa persa contro Olivetti che mostrò a un imprenditore il programma di un lancio di un missile, quando feci notare al cliente che a lui serviva una contabilità e non un razzo, quello mi rispose testualmente: "Se sa lanciare un missile vuoi che non sappia fare una contabilità?"

Fu allora che facemmo una ricerca per sapere quanto spazio c'era per crescere nel settore dove eravamo certamente più preparati e dove sapevamo che la concorrenza era praticamente inesistente, ovvero quello del cartone ondulato e della cartotecnica. La sorpresa fu grande quando scoprimmo che il numero totale delle aziende grandi e piccole di questo comparto superava di gran lunga il migliaio e si prestava benissimo a un'azione mirata di crescita e di politica di nicchia.

Ovviamente i potenziali clienti si trovavano sparsi in tutta l'Italia, specialmente al Nord, c'era quindi il problema delle distanze. Qui ci aiutò la tecnologia e la diffusione dei "modem", i primi apparecchi tramite i quali fu possibile collegarsi ai computer dei clienti stando comodamente seduti in ufficio.

Anche il problema del vincolo che ci legava all'hardware di Texas Instruments venne risolto quando riuscimmo a passare al nuovo sistema operativo "Unix" che ci consentiva di poter utilizzare e rivendere qualunque computer il cliente avesse desiderato, compresi quelli di IBM.

Il nostro rilancio avvenne nel '92 attraverso una campagna di comunicazione sulla rivista di settore "Converter e Cartotecnica" e con il "debutto" ufficiale al Converflex92 di Milano.

Un'azione importante per differenziarci dalla miriade di software house che proponevano soluzioni standard fu l'accordo di collaborazione stipulato con la rete commerciale di Castaldini, un'azienda metalmeccanica molto quotata e introdotta nel settore del cartone ondulato e della cartotecnica. Nella primavera del '93, la fortuna ci aiutò di nuovo. Insieme a IBM, organizzammo una presentazione presso un loro centro studi sul lago di Como. Ricordo bene l'emozione di quando rice-



Lo staff di RTS al completo

vetti la telefonata dell'Ing. Mauro Boatin, allora EDP manager del Gruppo SISA - Saint Gobain (oggi Smurfitkappa) che mi chiedeva un incontro ad Asti perché era alla ricerca di un nuovo sistema informativo per tutti gli stabilimenti del Gruppo.

Ci fu subito una grande intesa e, in pochi giorni, siglammo il contratto che prevedeva l'informatizzazione dei loro stabilimenti di Asti, Vercelli, Tezze, Monza e Foggia. Avevamo ottenuto lavoro per almeno 2 anni. Eravamo in 15, stavamo crescendo, praticamente non avevamo concorrenti. Su consiglio dell'amico Fiano Setti, a cui sono grato per il sostegno e la stima che non ci ha mai fatto mancare, nel maggio '94 partecipai al mio primo convegno GIFCO che si svolgeva a Capri. Fui molto impressionato da quell'evento e in tutti gli anni successivi non avrei più mancato a quell'appuntamento. La possibilità di poter presentare, anche se solo per pochi minuti, le nostre soluzioni e le nostre novità a una platea colma di imprenditori del settore cartone ondulato, era una eccezionale opportunità di comunicazione.

Ovviamente iniziammo a partecipare anche ai convegni Gifasp per il settore cartotecnico. Con il solito entusiasmo ci presentammo al Corrugated '94 di Parigi. Anche quello fu un successo e negli anni seguenti molti clienti ci accordarono la loro fiducia, tra questi Ondulati Ghelfi, Zetacarton, Euroscatola, Corsonna, Ondulkart, Ondulor solo per citarne alcuni.

Poco dopo avvenne l'acquisizione di Sisa da parte di Smurfit e per noi cambiarono gli equilibri in quanto Smurfit utilizzava un suo sistema informativo sviluppato in parte internamente e in parte da un nostro concorrente.

Perdemmo anche la collaborazione di Mauro Boatin che, per ragioni personali, decise di lasciare la nuova Smurfit-Sisa e venne assunto da Rainer Neugebauer ideatore e proprietario di Pctopp, il programma per l'ottimizzazione degli abbinamenti all'ondulatore già allora fra i più diffusi nel mondo, che Mauro Boatin conosceva molto bene in quanto lo aveva tradotto in italiano e installato in tutti gli stabilimenti Sisa qualche anno prima.

Quando nel '96 Mauro Boatin, stanco di girare il mondo, decise di lasciare Neugebauer e di tornare a lavorare in Italia, entrò in RTS. In quegli anni il nostro sistema mancava di tutta la parte relativa all'ottimizzazione degli abbinamenti all'ondulatore. Eravamo indecisi se convenisse svilupparla internamente o meno. Pctopp di fatto era ed è uno dei migliori programmi esistenti per l'ottimizzazione degli ab-

binamenti all'ondulatore, aveva oltre un centinaio di installazioni in tutto il mondo e in Italia era già utilizzato da Smurfit-Sisa. Grazie all'ingresso di Mauro Boatin fu facile per noi stipulare un accordo di distribuzione per l'Italia.

Nonostante questi successi, sapevamo di non poter pensare di smettere di fare ricerca e di rinnovarci. In quegli anni Windows stava rapidamente prendendo piede soppiantando il vecchio DOS, i personal computer si stavano affermando ed era accessissima la competizione tra questi ultimi e i "mainframe". I nostri primi concorrenti nacquero di fatto in quel contesto e cominciarono a proporre programmi scritti in ambiente Windows, con l'utilizzo delle icone e del mouse che oggi tutti conosciamo.

I nostri programmi erano invece scritti con un linguaggio derivato dal Cobol e le videate si presentavano ancora con caratteri verdi.



Il Management Rts: Massimo Partisani, Mauro Mercadante, Gastone Partisani, Annabella Partisani, Robertino Piazza

A quel punto iniziarono infinite discussioni tra me e Mauro Mercadante sull'ipotesi di riscrivere tutti i programmi. Le ragioni del contendere erano chiare: da un lato avevamo programmi collaudati ed efficienti che continuavano a vendere bene, riscriverli tutti e soprattutto collaudarli uno per uno avrebbe significato uno sforzo notevole di tempo, energie e denaro, dall'altra stavamo correndo il rischio di "rimanere indietro" e perdere competitività.

Nel Giugno '97 partecipai come al solito al convegno Gifasp di Taormina che aveva come tema il rinnovamento tecnologico in un settore "maturo" come quello della cartotecnica.

Il relatore, un professore della Bocconi, iniziò il suo intervento con una domanda: "Sapete come fanno in India i cacciatori a catturare le scimmie?"

Ovviamente nessuno rispose. Allora il relatore ci spiegò che i cacciatori prendono una noce di cocco, praticano un foro per togliere l'acqua e per poi riempirla di riso, quindi le-

gano il frutto ad un albero e aspettano. La scimmia, curiosa e sempre alla ricerca di cibo, infila la mano nel foro. Una volta afferrato il riso lo stringe forte nel pugno, talmente forte da non riuscire a sfilare la mano dalla noce.

In pratica rimane vittima della volontà di "non mollare il riso" e così si lascia catturare. "Quindi - aggiunse il relatore - la morale è che se in alcuni casi non sarete pronti a "mollare" la vostra tranquillità e la vostra routine rappresentate dal riso, se non deciderete di investire energie e denaro in innovazione e in ricerca, sarete fatalmente destinati a soccombere."

Il messaggio non poteva essere più chiaro e, per me, funzionò da ago della bilancia. Al mio ritorno a Forlì avevo già deciso che avremmo riscritto. Riscrivemmo tutto il sistema per poter garantire ai clienti interfacce grafiche Windows e per suppor-

tare l'utilizzo del mouse.

Ma come al solito fra il dire e il fare c'era di mezzo il mare e fu molto difficile compiere questo passo perché per modificare il prodotto bisognava formare i programmatori all'utilizzo di nuovi strumenti e di nuove tecniche. La soluzione fu trovata attraverso l'assunzione di nuove figure specializzate nell'utilizzo del nuovo linguaggio. Fu davvero un'iniezione di nuova linfa che consentì a tutta l'azienda di fare un salto tecnologico importante e di riscrivere tutti i programmi. Poco tempo dopo ci rendemmo conto della grande importanza strategica di quella scelta, eravamo infatti alle soglie dell'anno 2000 e il millennium bug costrinse quasi tutte le aziende ad aggiornare o cambiare i sistemi informativi.

Se non ci fossimo presentati sul mercato con la nuova versione dotata di interfaccia grafica, il nostro sistema sarebbe stato considerato obsoleto e saremmo stati, senza appello, tagliati fuori.

Trovarsi in una situazione di relativo "mo-

nopolio" come quella in cui eravamo fino alla metà degli anni '90 era confortevole, ma anche molto pericolosa.

Eravamo dunque pronti per cogliere in pieno un'occasione unica nella storia dell'informatica come quella del passaggio all'anno 2000 che, come tutti ricordiamo, comportava il rischio del blocco di quasi tutti i sistemi. Eravamo i leader del settore.

Ottenemmo la fiducia di tanti importanti nuovi clienti come Ondulati Sada, Cartonstrong e come la stessa Smurfit-Sisa che, guidata allora da Roberto Villaquiran, decise di utilizzare i nostri sistemi non solo negli stabilimenti ex-Sisa, ma anche in tutti gli altri siti del gruppo in Italia. Anche nel settore della cartotecnica non ci mancarono le soddisfazioni potendo annoverare fra i nostri clienti aziende di grande prestigio come Arti Grafiche Reggiane e Cartografica Veneta. Fino a quel punto, cioè nel 2001, eravamo riusciti a mantenere tutti i nostri clienti "storici" dei vari settori ma quando fummo costretti, ancora una volta, a modificare profondamente tutti i programmi in vista dell'avvento dell'euro, previsto per il 1° gennaio 2002, ci rendemmo conto che forse non avevamo le forze per convertire all'euro tutti i programmi dei vari settori merceologici.

Dovevamo ancora una volta fare una scelta: fare tutto correndo il rischio di non essere pronti per l'appuntamento con l'euro, o concentrarci solo sui programmi del cartone e della cartotecnica abbandonando tutti gli altri.

Decidemmo di abbandonare gli altri. Fu una scelta dolorosa ma necessaria e facemmo di tutto per favorire quei vecchi clienti che spesso erano anche degli amici. Per loro riuscimmo a fare accordi con alcune software house che si impegnarono a fornire gratuitamente i programmi limitandosi a far pagare ai clienti solo l'istruzione e ovviamente i canoni di assistenza. La concomitanza tra anno 2000 ed euro era stato un evento assolutamente straordinario che ci aveva portato tanto lavoro e con oltre 140 clienti continuavamo ad essere saldamente i numero uno del settore.

Nel 2006, al convegno GIFCO di Catania, ottenemmo la grande soddisfazione di ricevere dalle mani del presidente Dott. Piero Attoma uno speciale attestato di riconoscimento "Per i 25 anni di fattiva collaborazione e per il prezioso supporto fornito attraverso lo sviluppo di numerose soluzioni e di idee al servizio delle aziende del settore".

Ancora una volta potevamo decidere di rimanere fermi e tranquilli sulle posizioni raggiunte, ma non è nel nostro carattere e, dopo un breve periodo di consolidamento, decidemmo ancora una volta di "mollare il riso" e di prepararci a un altro salto in avanti, quello dell'internazionalizzazione. Incaricammo una prestigiosa agenzia di comunicazione di Milano, la Baum Communication, di studiare per noi una nuova immagine e un'efficace azione di marketing. Poi assumemmo l'Ing. Robertino Piazza, un manager che ebbe l'incarico di riorganizzare e pianificare tutte le attività tecniche della RTS per rendere la struttura più adeguata ai nuovi compiti. Tutti i programmi furono ancora una volta riscritti per diventare "multilingua" e creammo la versione in inglese e in spagnolo.

Ma non solo, decidemmo di dare il via ad una nuova intensa stagione di progetti di ricerca e sviluppo, tanto ambiziosi quanto impegnativi: il database su Oracle, il sistema informativo RTSv8 su server virtuali, le stampe in Crystal Report, il sistema di Business Intelligence, solo per citarne alcuni. Sceglimmo di puntare sulla Spagna per ovvie ragioni di vicinanza non solo geografica ma anche linguistica e culturale, per cui seguirono altre iniziative importanti, come la partecipazione al convegno FEFCO di Nizza, la ricerca di una software house spagnola con cui facemmo un accordo di partnership, l'assunzione di Roberto Chicote, specialista spagnolo di software per il cartone ondulado, e infine ottenemmo di essere rappresentati in Spagna da Victor Garcia, allora presidente dell'AFECO. Cerano tutte le condizioni necessarie e, ancora una volta, la fortuna ci fece incontrare i nostri primi importanti clienti iberici.

Con Jose Romani, amministratore di Andopack, che avevo conosciuto in occasione di una mia visita all'Hispack di Barcellona, firmai un contratto il 28 giugno 2007.

Con Rafael Martinez, azionista e amministratore del gruppo Hinojosa, il 4 luglio 2007 siglai un contratto per informatizzare due aziende del gruppo: Vegabaja di



Mauro Mercadante, Piero Attoma (Presidente Gifco) e Gastone Partisani



Massimo Partisani, direttore esecutivo

Alicante e Ondulembalaje di Madrid. Pochi mesi più tardi arrivò la crisi finanziaria, un periodo molto difficile dove ogni nuovo investimento in beni strumentali veniva bloccato e dove sembrava che il peggio non avesse mai fine. Quei contratti ci hanno invece aiutato molto in un periodo così delicato per tutti. Durante il 2008 e il 2009 Mauro Mercadante e Mauro Boatin hanno avviato con successo quei tre progetti, imparando a parlare lo spagnolo, viaggiando low cost e comunicando via Skype.

Credo di poter affermare che oggi Mercadante e Boatin sono fra i maggiori esperti del settore in Europa e sono certo di non esagerare.

Oggi, nel 2011, stiamo vivendo un momento entusiasmante, non solo per il solo fatto di essere riusciti a non farci travolgere dalla crisi, ma soprattutto perché tuttora RTS continua a crescere sia in Italia sia sul mercato spagnolo grazie al grande lavoro di marketing svolto negli ultimi tempi. Inoltre RTS quest'anno festeggia 30 anni di attività, un anniversario notevole per una software house se si pensa alla particolarità del settore informatico e a quanti cambiamenti abbiamo dovuto affrontare in tutti questi anni.

Sono molto tranquillo e fiducioso nel futuro anche perché posso contare sui miei figli Massimo e Annabella, che da anni mi affiancano lavorando con altrettanta passione e che daranno continuità ai miei progetti.

Fra pochi mesi compirò 65 anni, ma non ho nessuna intenzione di andare in "pensione"! Daltra parte non ne ho alcun bisogno perché sono uno di quei fortunati che si è scelto un lavoro che ama e quindi, citando Confucio, ammetto che non ho dovuto lavorare neanche un giorno in vita mia!