

# Ericsoft regala il sito per il turismo a Riccione. Stefano Rossi racconta. L'azienda, nata in piccolo ufficio a Riccione Paese



Stefano Rossi

Il suo nome è Stefano Rossi, *riccionese doc*, in poco più di 20 anni è passato da un piccolo ufficio in piazza Matteotti, Riccione Paese, ad una moderna palazzina a Misano Adriatico, sulla Statale. La sua azienda si chiama Ericsoft e si fa notare oltre che per la modernità dell'edificio (vetro e acciaio) per aver "parcheggiato" in giardino un F104; un aereo da caccia dismesso qualche anno fa dall'aviazione militare. Rossi ha appena terminato l'ampliamento della sede di Ericsoft, ma l'azienda cresce in fretta e gli spazi sono già diventati insufficienti. Ha un pacchetto di 5mila clienti tra alberghi, ristoranti, villaggi turistici. Fornisce loro sistemi di gestione. "Professionalmente ho trascorso gli ultimi 20 anni della mia vita cercando di immaginare cosa sarebbe potuto succedere nei 10 anni a venire: come sarebbero mutate le modalità di gestione e prenotazione alberghiera

grazie allo sviluppo della tecnologia e con quali strumenti far fronte alle necessità e opportunità che il futuro prossimo ci avrebbe presentato.” E i risultati aziendali sembrano avergli dato ragione. “Non sono un futurologo o un indovino, ho semplicemente passione per il mio lavoro e una buona dose di intuizione. Proprio per questo, considerato che la nostra economia territoriale vive di turismo, mi sono chiesto come mettere a disposizione della mia città esperienza ed intuizione; avevo appreso dalla stampa che il Comune di Riccione stava riprogettando il sito web turistico, ho pensato subito fosse l’occasione giusta per mettermi in gioco e regalare a Riccione un’opportunità”.

“Se integro il sistema di prenotazione alberghiera in un portale turistico che racconta la città – racconta Rossi – e lo metto a disposizione gratuita di tutti gli operatori del territorio nessuno rimane indietro. Il sito potenzialmente potrebbe concentrare tutte le interazioni della città: gli alberghi, gli itinerari, gli eventi, le offerte, le eccellenze, la cultura, i dintorni... Di più e meglio dei big dell’online. Ai potenziali clienti proponi la città nella sua totalità. Chi non sa che esiste Riccione, lo inviti dentro casa tua. Lo si fa attraverso un click sul portale. Se bello e ricco di contenuti trasformi la ricerca in una prenotazione vera”.- “Io – continua Rossi – credo di aver fatto un buon lavoro per la mia città; e anche con un modesto investimento sulla comunicazione il ritorno economico e d’immagine potrebbe essere altissimo. Si possono profilare i clienti, amanti dell’arte, della bicicletta, della natura, per fasce di età... per numero di figli. Così la pubblicità può essere mirata e cucita addosso ad arte... Se funziona si continua, altrimenti si sposta l’obiettivo”. “Come azienda – riflette Rossi – su questa sfida, oltre alla reputazione, abbiamo messo in campo un importante investimento di tempo e di risorse. Inoltre, ci ho messo la mia faccia per dimostrare

anche che sul futuro ci si deve credere e ci si può investire, anche a Riccione. Diciamo che ho messo a disposizione della città una Formula 1, poi spetterà all'amministrazione decidere se farla correre in pista o tenerla ferma nei box.

I contenuti, ora, li deve mettere la città, li devono mettere gli operatori. Anche il posizionamento deve essere fatto dagli operatori. I dati possono essere inseriti con semplicità, non servono competenze informatiche. Facile e all'avanguardia, è a disposizione del Comune, della comunità. Se ben gestito potrebbe essere in grado di produrre grossi risultati". "Ad esempio – continua Rossi – le camere possono essere prenotate direttamente all'albergatore, evitando di pagare commissioni che vanno dal 10 al 35 per cento. Questi soldi, ed apro una parentesi, oltre a diminuire la redditività, vengono fatturati all'estero. Per l'Italia si parla di un servizio che pesa per circa 9 miliardi di euro. Inoltre, si affidano le nostre sorti, di Riccione e dell'Italia, ai colossi che potrebbero dirottare e gestire i flussi turistici a loro piacimento. Sono in possesso dei dati e possono loro inviare offerte e promozioni. "



Si diceva che Stefano Rossi parte nel 1995 da un ufficetto

nel cuore di Riccione. Da zero, zaino in spalla, va a vendere la sua tecnologia in giro per l'Italia. Il suo pacchetto tecnologico di gestione si impone. L'azienda si amplia. Dieci anni fa si sposta a Misano Adriatico. Ricorda: "Non mi sono fermato ad una sola esigenza, però ho sempre cercato un denominatore comune per aiutare gli imprenditori del turismo nel loro lavoro. Ora siamo tra le più importanti società di software per il turismo in Italia. L'aumento è costante; sempre a doppia cifra. Abbiamo 45 addetti suddivisi in tre settori: assistenza, commercializzazione e ricerca e sviluppo". L'estero pesa poco da un punto di vista economico. L'azienda riccionese ha fatto installazioni spot in Armenia, Inghilterra, Tailandia, Stati Uniti, Kazakistan, Russia, Messico, Kenya, Marocco. Ha aperto una società a Miami, Florida, e pensa di sbarcare a Dubai. "Negli Stati Uniti – afferma Rossi – se non sei presente fisicamente fai fatica a vendere. I nostri concorrenti nel mondo sono più avvantaggiati; un ingegnere indiano guadagna molto meno di quello italiano, ad esempio.

Se devi fare una gara la devi fare ad armi pari, invece i nostri competitori hanno costi minori". Stefano Rossi ha passioni lontane dalla normalità. Si comporta lontano dalla normalità. Da ragazzo voleva entrare nell'Accademia militare. Arriva 41.mo; ne prendono soltanto 12.

Meglio così, forse, altrimenti la Ericsoft con i suoi quasi 50 dipendenti non ci sarebbe e neppure il portale Riccione Turismo. Questa passione lo ha portato a ricomporre il caccia F104; che chi passa sulla Nazionale lo può ammirare di fianco alla palazzina a vetri. Il veicolo era segato in più pezzi; è stato completamente rinsaldato per dargli l'aspetto di completezza. Di sé afferma: "Fin da piccolo mi sono divertito a sognare quello che non esiste. Quando decido di fare una cosa, cerco di farla al meglio". Questa breve massima di saggezza l'ha portata anche nella sua casa. L'ha

progettata lui, fuori dagli schemi, naturalmente. Per tirarla su ha aperto un'impresa di costruzioni ed acquistato gli attrezzi per realizzarla".

Ai giovani consiglia: "Se posso dare un messaggio è questo: girare il mondo e farlo fino in fondo. Invito loro a non mollare mai. E' un po' come sparare contro un muro per romperlo. Non bisogna abbandonare perché potrebbe mancare poco per passare dall'altra parte".