

VareseNews

“Così i professionisti di Varese ripartono grazie al digitale”. La storia di Si-Net

Pubblicato: Mercoledì 26 Gennaio 2022



Una cerniera, un anello di congiunzione a cui **Fausto Turco** da Vanzaghello, occhiali neri, modi spicci e un passato da buon ciclista agonista, ha deciso di dedicare la vita e la sua, ottima, idea di costruire un'impresa come **Si-Net**. Un'azienda con una storia di successo al servizio di **Varese, Milano** e di un territorio vitale per l'intero sistema Paese. Quella di Fausto e della “sua” Si-Net è infatti una storia professionale e personale fatta della pasta di cui sono fatti proprio gli studi professionali e, in particolare, i **commercialisti**. Numeri, dati, fatture, tasse, persone, competenze, leadership, innovazione e sistema digitale.

«Mio padre, imprenditore edile, quando doveva andare dal commercialista metteva sempre la cravatta. Per noi tutti, per il nostro territorio, **il commercialista è da sempre un riferimento assoluto**, un partner chiave per le attività più importanti, critiche di un'impresa di qualunque forma e dimensione, anche se pensando al nostro territorio non possiamo fare a meno di riferirci allo straordinario reticolato di piccole e medie imprese ricche di talento e idee. A questo riferimento, a questo anello di congiunzione importante tra imprese e funzione pubblica ho deciso fin da subito di dedicare la mia vita lavorativa, e non solo».

Siamo alla metà degli anni '80, Fausto Turco entra in una filiale di **Olivetti** e comincia a installare applicativi proprio per i commercialisti della zona di **Varese** e, ovviamente, a fare formazione sull'uso di queste piattaforme per la gestione del proprio lavoro e di quello dei propri clienti. «Abbiamo cominciato con gli **applicativi fiscali e contabili** su floppy disk – racconta Fausto – le tecnologie ICT in quegli anni svelavano potenzialità e possibilità prima impensabili e noi avevamo il ruolo di raccontarle, spiegarle, integrarle all'interno degli studi sul territorio».

Poi arrivano gli anni '90, i pc diventano sempre più portatili, evoluti e i software cominciano a fare “magie” soprattutto a livello di gestione di quantità di dati prima nemmeno ipotizzabili. «Facevo assistenza e installazioni presso i più importanti studi professionali della nostra zona, in quegli anni incontrai **Patrizia Gallina** che lavorava presso un commercialista. Abbiamo deciso di unire le nostre strade sia a livello personale, sposandoci, sia a livello professionale... Patrizia mi ha permesso di **spiccare il volo**»

Cosa è cambiato, cosa è successo e soprattutto cosa avete deciso?

«Abbiamo capito che eravamo in una fase di esplosione per **le tecnologie ICT**, una fase in cui proprio i **commercialisti** e i loro clienti avevano fortissima necessità non di puri prodotti ma di un partner di riferimento che parlasse la loro lingua e soprattutto li aiutasse a capire come e dove il digitale poteva regalare loro **una nuova leva competitiva**».

Nasce da qui, nel 1999, l'idea di Si-Net: un system integrator, un portatore di software, hardware, tecnologie ICT espressamente progettate e pensate per commercialisti, studi professionali, avvocati, consulenti del lavoro.

«Abbiamo avuto immediatamente la percezione dell'idea vincente, l'impatto fu straordinario: io mi occupavo di raccontare, vendere e installare le soluzioni, **Patrizia** affiancava i commercialisti in

maniera perfetta dato che era una di loro e, soprattutto, sia io sia lei eravamo persone vicine ai nostri clienti. Conoscevamo perfettamente il **territorio**, le realtà imprenditoriali a cui gli studi si rivolgevano, il loro linguaggio, il modo di pensare. Un elemento chiave dato che parliamo di realtà che **quotidianamente gestiscono dati e informazioni vitali**, critiche sia per loro sia per le persone che assistono. Il supporto, la vicinanza, la conoscenza fanno inevitabilmente la differenza e sono i **valori** su cui abbiamo costruito le fondamenta di Si-Net».

Vanzaghelo, Varese, Busto Arsizio, Gallarate, e ovviamente Milano: la voce gira, di studio in studio e di studio in impresa, media, grande, piccola.

«Siamo partiti con 17 clienti io e Patrizia – **spiega emozionato Fausto** – oggi abbiamo a contratto **oltre 350 realtà** di cui oltre il 70 per cento appartiene al territorio di Varese e Milano. La cosa che più ci inorgoglisce è che questi clienti sono studi professionali, commercialisti, avvocati, consulenti... e quando non si tratta di queste categorie si tratta di clienti di studi che, questi stessi studi, hanno indirizzato verso di noi. Quando un **commercialista** ti apre le porte del suo parco clienti vuol dire che siamo oltre la **fiducia**, siamo alla **partnership** nel senso più profondo del termine, è questo il senso di Si-Net e il senso di vivere così profondamente il nostro territorio. Non solo, nel tempo gran parte delle nostre persone sono arrivate proprio dagli studi professionali in uno **scambio virtuoso** di storie, competenze, idee che ha dato vita ad un vero ecosistema innovativo».

Servire uno studio professionale o un'azienda però sono due cose diverse. Come avete fatto ad accreditarvi così bene su target così complessi e lontani?

«Alcune aziende del territorio cominciavano ad ingrandirsi nei primi anni 2000, e ci chiedevano sempre più supporto. A quel punto abbiamo deciso di aprire una divisione ad hoc dedicata proprio al mondo **aziendale**, una divisione a cui siamo riusciti a mettere il turbo grazie alla partnership decisiva con **Sistemi**, colosso del software gestionale e degli applicativi che muovono i processi più delicati di studi professionali e imprese. Una collaborazione questa che a livello di riconoscibilità ci ha accreditato in maniera decisiva su un territorio sempre più ampio. A proposito di collaborazioni poi, oltre alla componente tecnologica, abbiamo sempre spinto con decisione sulla parte di **analisi**, studio del mercato e delle sue evoluzioni. Anche e soprattutto per questo negli anni abbiamo incrociato la nostra strada con i ricercatori **dell'Osservatorio Professionisti del Politecnico di Milano**, abbiamo partecipato alle loro ricerche e studiato, fianco a fianco il mutare delle richieste di commercialisti, consulenti e studi professionali».

Facendo un salto in avanti del tempo non possiamo però tralasciare la fortissima discontinuità della pandemia e della violenta accelerazione digitale che ha scatenato in una fase in cui, forse, proprio gli studi e i loro clienti stavano ancora “digerendo” la rivoluzione della fatturazione elettronica... come è andata?

«Non per ripetermi, ma proprio grazie alla conoscenza dei nostri clienti siamo riusciti, in una fase così delicata, a far passare progressivamente idee, concetti e pratiche decisive come quelle della **cultura delle piattaforme e delle strategie** a 360°. Fatturazione elettronica e Pandemia sono state e sono discontinuità che non possono essere affrontate con risposte tattiche e reattive fatte di prodotti o licenze. Per quanto innovative resteranno sempre toppe che non sono parte di una strategia ad ampio raggio. Nel pieno di queste fasi ci siamo sempre presentati come un fornitore che ti permette sicuramente di continuare a lavorare, ma soprattutto di sviluppare più ricavi, più competitività grazie al **digitale** e ai servizi basati sul **cloud computing** (ossia soluzioni da acquisire a consumo e in modello pay per use, *pago per quello che uso*) come la **Business Intelligence**, le piattaforme di **collaborazione, video conferenza, analisi e gestione dei dati**. Solo così riesci a portare in “remoto” interi studi e intere aziende nel giro di pochi giorni senza alcun tipo di problema e a poche ore dall'annuncio del lockdown. Solo così ti ritrovi, nel tempo, a vedere premiati negli ultimi anni oltre tre “tuoi” commercialisti come **studi più innovativi d'Italia**, con gli altri sempre posizionati ai primissimi posti»

E adesso? A che punto siete e cosa state facendo per il territorio e per la ripartenza così critica e delicata in cui siamo tutti impegnati? Che cos'è l'Accademia dei Commercialisti?

«La nostra è una storia lunga, fatta di cambiamenti, **idee**, nuovi percorsi ma il legame che ci unisce a questo territorio resta sempre la base più solida per tutti noi e per la nostra organizzazione. Un legame che rilanciamo con forza grazie alla continua organizzazione di percorsi di formazione ed eventi: durante la pandemia abbiamo avviato master e percorsi di aggiornamento con oltre sette **Ordini Professionali della Lombardia**. Abbiamo lavorato con psicologi del lavoro, professionisti della trasformazione digitale che ci stanno aiutando a capire e trasmettere l'impatto del cambiamento culturale necessario agli studi per sfruttare davvero la trasformazione digitale in atto. In un simile contesto e nel cuore di una simile spinta è nata l'idea e la pratica **dell'Accademia dei Commercialisti** – racconta Fausto – un'associazione creata proprio per aiutare gli studi ad affrontare il percorso di *Trasformazione Digitale* e che ha come scopo la **promozione culturale** per la digitalizzazione degli studi commercialisti e la **formazione tecnica** dei loro componenti. Un'idea semplice che ci sta travolgendo per ritorni e successo di pubblico. Nel tempo stanno aderendo tantissime realtà e, soprattutto, alcuni dei più importanti esperti mondiali di leadership, gestione del team e formazione hanno voluto dare il loro preziosissimo contributo con percorsi, video, interventi straordinari. Non solo, proprio in questi mesi d'fronte alle fortissime evoluzioni in atto (molti studi si stanno aggregando proprio per unire competenze e capacità di soddisfare esigenze sempre più complesse da parte dei propri clienti) abbiamo deciso di avviare una preziosa collaborazione con **l'Università di Pavia** e in particolare con **Stefano Denicolai**, associate professor di Innovation Management proprio presso l'Università di Pavia. Insieme abbiamo avviato un'esclusiva survey che non ha precedenti in Italia per ampiezza e riscontro. Un report che in questi mesi ci sta permettendo di capire, a due anni dall'inizio della pandemia, qual è **il punto di vista dei Commercialisti sulla situazione degli Studi Professionali e quali sono le aspettative per il futuro**. I risultati saranno presentati proprio nei prossimi mesi attraverso una serie di eventi esclusivi, cui farà seguito un appuntamento di grande valore nella seconda parte dell'anno... ma non anticipiamo troppe cose».

Fausto, Patrizia e tutte le persone di Si-Net sono del resto fatte così, la testa proiettata in avanti, sempre, ma le gambe piantate a terra, anzi, nel territorio a cui hanno dedicato tutte le loro energie e una storia di straordinario valore che ha ancora molti capitoli da scrivere.

di [Varesenews Business](#)