

ABACO L'azienda trevisana specializzata in servizi di riscossione per i Comuni ha acquisito un ramo d'azienda a Milano e 2 mila metri quadri di uffici

Tributi & park

Pagina a cura di **Guido Lorenzon**

In un anno, da agosto scorso ad agosto 2017, ha partecipato a 230 gare lanciate da enti locali, quasi una al giorno, per commesse in quattro ambiti diversi quali riscossione tributi minori, riscossione tributi maggiori, riscossione coattiva e smart city. Un «pacchetto» di servizi sempre di più esternalizzati da parte dei Comuni per la complessità normativa e per gli elevati costi di impianto necessari alla gestione. Qui Abaco ha trovato la propria mission. «Governiamo la nostra attività con personalizzazione del servizio e, al tempo stesso, con una incisiva standardizzazione e automazione dei processi», ha detto Franco Rossetto amministratore di Abaco, società con radici e sede operativa a Montebelluna (Treviso) e sede legale a Padova, «ben sapendo che ogni Comune desidera avere un servizio personalizzato. Infatti i capitolati di gara sono tutt'altro che documenti standard. E così i bandi, proprio perché la richiesta è di un servizio su misura, assegnano la maggior quota del punteggio al progetto e quella minore al prezzo: siamo dotati di un corposo ufficio di progettazione che ci consente di dare risposte personalizzate. Qui entra in gioco anche la nostra organizzazione. Siamo infatti presenti nella Penisola con 70 sedi con almeno un dipendente e diversi area manager. Siamo organizzati per capire le esigenze delle diverse comunità».

La società è nata nel 1994 da una costola di Gallo Pubblicità (Montebelluna, Treviso), entrambe controllate in toto dalla famiglia di Gianni Gallo, il fondatore. Al servizio di accertamento, liquidazione e riscossione dell'imposta comunale sulla pubblicità, delle pubbliche affissioni e della tassa di occupazione del suolo pubblico, si sono poi aggiunti quelli per la riscossione di tributi maggiori, successivamente

quelli per la riscossione coatta. «Sempre come braccio operativo dell'ente locale», ha precisato Rossetto, «perché a differenza delle banche specializzate, noi non acquistiamo i crediti deteriorati, i Comuni infatti con la legislazione in vigore non possono venderli. Almeno per ora». La quarta fase, quella della gestione dei parcheggi, è



arrivata più tardi e con notevoli investimenti. I clienti attuali sono 630 e sono distribuiti lungo tutta la penisola, con particolare intensità nelle regioni del Nord e in Puglia. Nell'esercizio 2016 il fatturato è stato di 25 milioni di euro realizzato con 285 dipendenti. Le previsioni per l'esercizio in corso indicano una crescita a doppia cifra e quindi di toccare i 28 milioni di fatturato. Al 30 agosto i dipendenti erano saliti a 378. L'incremento di 93 unità è in parte determinato dalla crescita interna e in parte dall'acquisizione alcuni mesi fa di un ramo d'azienda di una società milanese attiva nella gestione di parcheggi, dieci quelli incamerati. Le economie di scala dipendono dall'ingegnerizzazione dei processi e dalla standardizzazione delle procedure settore per settore. «La maggior quota della crescita per linee interne», ha confermato Rossetto, «deriva dall'aggiudicazione da parte dei clienti di nuovi servizi accanto a quelli già in corso». E ciò non soltanto nei servizi di riscossione di tasse e imposte, ma anche nella gestione

dei parcheggi. Attualmente Abaco controlla 600 colonnine di parcometri che «producono» 11 milioni di ticket ogni anno. L'informatica rende centralizzata la gestione con chiusura giornaliera degli incassi sui quali il Comune riconosce la percentuale concordata in gara. Via sms ogni colonnina trasmette giornalmente i propri dati, ma anche lo stato dell'impianto. Installare una colonnina ha un costo che va dai 5 mila ai 7 mila euro: oltre alla tecnologia interna devono essere predisposti i collegamenti alle reti e i canali di comunicazione telematica. Tutte le operazioni di scarico e conta delle monete, di sostituzione del rullino della carta, di monitoraggio e di riparazione e di verifica dei pagamenti per le auto che occupano lo spazio pubblico hanno necessità di dipendenti. Sono persone che devono essere formate a distanza, possibilmente assunte in loco, e rappresentano spesso il volto dell'azienda.

La crescita ha determinato carenza di spazi nella storica sede operativa. Entro il mese di dicembre sarà avviato il trasloco in centro a Montebelluna di parte degli uffici nei due piani già acquistati dell'immobile che ha un supermercato al pianterreno, un ampio piazzale davanti e che nei piani uno e due ospitava uffici di Veneto Banca. «Un investimento necessario per gestire la crescita futura», ha concluso Rossetto. (riproduzione riservata)

