

## INFORMATICA

## «LO STATO CI PAGHI, E SUBITO»

**Il gruppo Almaviva di Alberto Tripi ritrova l'utile nel 2008 ma lotta con creditori, spesso di area pubblica, che saldano le fatture in media dopo 7 mesi dall'emissione.** di Benedetto Bindi

■ «Altro che debiti, il mio problema sono i crediti». Non manca mai lo spirito ad Alberto Tripi, fondatore e presidente di Almaviva, gruppo leader in Italia nei servizi di informatica e nei contact center. Che spiega: «Guardi, noi oggi siamo compratori, altro che vendere pezzi o venderci noi stessi» aggiunge, smentendo drasticamente i rumors che si sono susseguiti negli ultimi mesi. «Stiamo cercando acquisizioni in Italia e all'estero. Qualcosa di importante, posso aggiungere, stiamo preparando in Brasile».

Qualcuno sul mercato era un po' scettico, ma sta di fatto che Almaviva il primo semestre 2008 lo ha chiuso con 6 milioni di ebit (utile *ante imposte*, ndr), 15 di ebitda (utile lordo, ndr) e una posizione finanziaria netta negativa per 135 milioni, il che su 650 milioni di fatturato e 55 milioni di ebitda attesi a fine anno non rappresenta un problema. «L'unico problema sono i tempi di pagamento dei clienti, che in media superano i 200 giorni, che, riferiti a uno stock di fatture circolanti fisiologicamente nell'ordine dei 300 milioni di euro, fa un bel peso... Per questo ripeto: il mio problema sono i crediti, non i debiti!».

Ma con la grinta del vecchio canottiere - dall'alto dei sei titoli italiani universitari vinti da giovane - Tripi non molla, come non molla il remo. L'11 maggio s'è fatto la Vogalonga - 31 chilometri di Laguna veneta su un «otto yole» della Canottieri Aniene, davvero niente male a 68 anni - e in questi mesi sta correndo con grinta la sua personale maratona di creditore. «I nostri clienti sono tutti solidi e solvibili, dalle grandi banche ai grossi operatori telefonici, alla pubblica amministrazione. Quindi, niente rischi: pagheranno. Ma il «quando» non è una varia-



Un call center simile ai tanti gestiti da Almaviva.

DINO FRACCHIA

bile di poco conto. Questi ritardi nei pagamenti frenano la nostra espansione. Le banche anticipano le fatture, ma sono molto caute e costano. Ci auguriamo che il nuovo governo possa fare qualcosa, accelerando i tempi di pagamento della pubblica amministrazione o incentivando un factoring più conveniente per i creditori».

Sul tavolo di Tripi, in questo momento, ci sono dossier su vari settori. Almaviva oggi vende servizi di informatica per il 75% del fatturato e solo per il 25% servizi di callcenter. Quindi progetta crescita per linee (anche) esterne in tutti i settori di maggiore espansibilità informatica. «Per stare bene sui propri piedi nel nostro settore bisogna crescere» argomenta Tripi «altro che vendere. Ho letto per esempio da più parti che vorremmo vendere Almaviva Finance, ex Banksiel. Non è vero! Un partner sì, una vendita no: l'azienda guadagna! E anche Tsf (la società del grup-

po che gestisce l'informatica delle Fs, da cui è partecipata al 39%, ndr) non intendiamo assolutamente venderla. Semmai, se le Fs volessero uscirne, potremmo rilevare la loro quota: Tsf è l'unica in Europa nel suo genere, potrà avere una grande espansione di mercato, a saperla gestire».

C'è chi considera però Almaviva ancora troppo appesantita dai callcenter, dove lavora la maggioranza dei suoi 12 mila dipendenti (oltre ai 3.000 in Brasile e Tunisia). «Ma non è un sospetto fondato» replica Tripi. «Qualche anno fa abbiamo sofferto, perché i servizi di callcenter venivano venduti solo sul prezzo e noi, che rispettiamo la legge, rischiamo di risultare troppo cari. Poi i clienti hanno iniziato a capire che al callcenter la qualità paga, anche perché dietro il telefonista, che comunque deve sapere il fatto suo, è necessario avere un back-office efficiente, che integri bene i flussi informativi in arrivo dai vari servizi aziendali.

Quindi noi forniamo il servizio di callcenter con quello che c'è dietro. È il caso dei servizi d'informazione per il cittadino come lo 020202 di Milano... E così, dopo due anni di perdite, quest'anno il settore sta ritornando a respirare». ☉



Alberto Tripi

## NEL 2008 LA RISCOSSA DEI CONTI

55

MILIONI DI EBITDA

È il risultato atteso a fine 2008 per il gruppo Almaviva, che avrà circa 650 milioni di ricavi '08.

21

MILIONI DI EBIT

È la previsione per l'intero esercizio 2008 che si può avanzare sulla base dei primi sei mesi.