

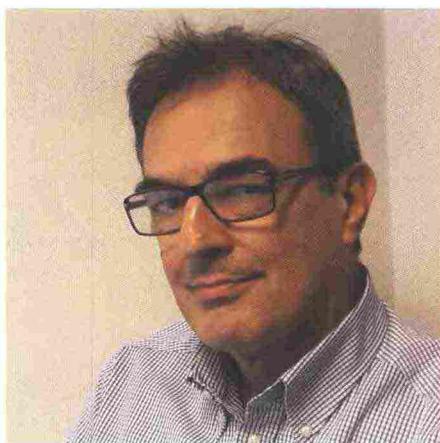
Business Card

Piteco

Piteco per il settore Utilities

L'incidenza del volume di dati nella riconciliazione dei flussi di incasso: il caso Abbanoa

Abbanoa spa è il gestore unico del Servizio Idrico in Sardegna. Nata il 22 dicembre 2005 dalla trasformazione di Sidris scarl, con 712.000 utenze è interamente partecipata da enti pubblici e attualmente costituita da 342 Comuni soci e dal socio Regione Sardegna. A seguito dell'acquisizione di oltre 100 piccoli gestori del servizio idrico del territorio, Abbanoa ha visto crescere la complessità amministrativa e gestionale legata alla conversione di diversi sistemi gestionali nel sistema IT centrale. Nello svolgimento delle attività, all'interno dei flussi di incasso importati dal Remote Banking CBI e Poste Italiane, il team dell'**Unità Organizzativa Incassi** aveva il compito di riconoscere manualmente il soggetto pagante e l'oggetto del pagamento attraverso l'analisi manuale, per ogni bonifico, della causale di pagamento, per attribuire poi univocamente il pagamento al cliente e alle fatture emesse. Veniva quindi realizzata la verifica manuale degli eventuali movimenti già registrati e in presenza di informazioni sufficienti, abbinato manualmente l'incasso alle partite del cliente (bollette, rate, piani di rientro). La riconciliazione manuale portava con sé una serie di evidenti criticità: il tempo profuso, per mancanza di automatismi di analisi e causali di pagamento destrutturate; il derivante ritardo nella gestione dell'ordinaria attività amministrativa e nella risposta alle richieste del business; l'elevata probabilità di errore umano e l'impossibilità



Piero Pogliani
responsabile Business Unit Match.it

di disporre di un allineamento real-time degli incassi, dovuta a una gestione in differita dei dati. Abbanoa ha deciso di indire una gara d'appalto per l'acquisto di una **soluzione software a supporto della riconciliazione degli incassi generati da bonifici**, esprimendo l'esigenza di gestire l'arretrato di bollette incassate ma non ancora contabilizzate e informatizzare la riconciliazione dei flussi di incasso, costruendo così un processo quotidiano di contabilizzazione.

I VOLUMI DELLA GARA D'APPALTO: 2,4 MILIONI DI PARTITE APERTE

Abbanoa ricercava un tool che consentisse la massima automazione possibile del

processo ordinario di riconciliazione dei movimenti di incasso con le fatture e le altre partite presenti nel database aziendale, individuazione del cliente e della causale del pagamento. La gara d'appalto si basava su un volume di partite aperte pari a 2,4 milioni di record e indicava precisamente le caratteristiche funzionali della soluzione desiderata: **eliminazione quanto più possibile dell'esigenza di lavoro manuale e garanzia di automazione** delle attività di analisi e abbinamento per il 100% degli incassi per i quali esistesse un elemento univoco di imputazione - **n° fattura, codice cliente, codice contratto di fornitura, anno e numero documento o quinto campo bollettino premarcato**. E chiaramente la possibilità di riconciliare il volume pregresso degli incassi non ancora gestiti.

PITECO - MATCH.IT: UN PROGETTO AMBIZIOSO REALIZZATO IN 3 MESI

La collaborazione dei team Abbanoa - Piteco ha consentito di strutturare procedure automatiche di alimentazione dell'ambiente di riconciliazione con tempistiche tali da permettere agli utenti il rispetto dei tempi dettati dall'organizzazione e di ottenere i risultati richiesti rispetto al volume dell'arretrato e alla percentuale di riconciliazione richiesta.

Piteco MATCH.IT
FINANCIAL SOFTWARE & CONSULTING — SMART & LEAN ACCOUNTING —

Piteco S.p.A. - Headquarter Via Mercalli, 16 20122 Milano - Telefono: + 39 02 3660931

www.pitecolab.it - www.matchit.it