

L'Arena

VERONARACCONTA ■ Matteo Ballarin

«Ho fatturato 1,8 miliardi di euro con 12 dipendenti»

di STEFANO LORENZETTO



Immaginate di acquistare da un contadino 10 tonnellate di patate. Vi praticherà un prezzo senz'altro migliore del fruttivendolo che ve ne vendesse 10 chili. Questo fa Matteo Ballarin, unico proprietario di Europe energy: compra elettricità e gas all'ingrosso e li piazza a tariffe convenienti. Nel 2014, quando tra i suoi clienti figuravano principalmente le aziende, era arrivato a 1 miliardo e 800 milioni di fatturato, oltre 650 milioni in più di quanto il gruppo Benetton, giusto per fare un esempio, ha realizzato nel 2019. Solo che lui c'era riuscito con appena 12 dipen-

denti invece degli 8.886 del colosso trevigiano.

In seguito Ballarin ha preferito rivolgersi «alle sióre Marie», lui le chiama così, «perché, insieme con le partite Iva, sono più affidabili e si possono fidelizzare con maggior facilità». Oggi con Withu, altro marchio commerciale che gli appartiene, ne serve oltre 100.000, e non solo in Italia: 15.000 anche in Romania, 7.000 in Serbia, 4.000 in Slovenia, e poi in Bosnia, Montenegro, Macedonia, Albania, tanto che siede nel direttivo di Confindustria Serbia. A costoro, oltre che luce e gas, s'è messo a vendere collegamenti internet, abbonamenti per cellulari, telefonia fissa, e rimborsa persino il canone Rai. «Il mio obiettivo è diventare la Amazon dei servizi», annuncia. Nel frattempo può permettersi il lusso di sponsorizzare il Monza di Silvio Berlusconi, che milita in serie B, e Petronas, (...) **PAG 19**

VERONARACCONTA ■ Matteo Ballarin

«Sono l'Amazon della sióra Maria»

L'esordio all'osteria La Pesa, scomunicata dal parroco di Poiano. L'acquisto all'ingrosso di elettricità per i marmisti di Lugo. Oggi è fra i primi importatori di luce e gas in 20 Paesi. Ma vende anche collegamenti internet e telefonia. E sponsorizza Silvio Berlusconi e Valentino Rossi

di **STEFANO LORENZETTO**
(segue dalla prima pagina)

(...) la squadra corse di Valentino Rossi e Franco Morbidelli, nel campionato mondiale di motociclismo. L'ingrosso dev'essere una specialità di famiglia. La sorella di Ballarin, Alma, che ha una tabaccheria a Poiano ed è anche presidente dell'ottava circoscrizione, si fa arrivare direttamente dalle Poste di Roma i francobolli altroriveribili, paga il corriere di tasca propria e poi li rivende ad aziende e privati. All'imprenditore è bastato percorrere meno di 9 chilometri, quelli che separano Poiano da via Alfred Nobel a San Martino Buon Albergo. È lì che si trova il quartier generale di Europe energy, anche se la sede legale è a Milano, nella via privata Fratelli Gabba, vicino a Montenapoleone. Per tornare a casa non deve fare moltistrada: abita in una corte colonica restaurata a San Felice Extra, con la moglie Simonetta Canzan, sposata nel 2002, e la figlia Claudia, che ha da poco compiuto 13 anni.

Nato l'11 agosto 1973, Ballarin è cresciuto a Poiano, dove i genitori Rolando e Liliana Spremon gestivano la trattoria La Pesa. A fondarla fu la

Ho svelato nella bolletta i due terzi di tasse per Abissinia, Vajont, alluvione di Firenze e Belice

sua bisnonna Angelina. Ma durante la messa di un parroco scagliò dal pulpito un anatema contro le quattro balere del paese, bollandole come «luoghi di perdizione». Poiché una di queste era presso La Pesa, la donna, assai timorata di Dio, decise di vendere il locale per non finire all'Inferno. La figlia Maria, abile cuoca come sua madre, si oppose e la rilevò. «I camionisti della Valpentina, soprattutto quelli del mangimificio Veronesi, l'avevano ribattezzata Maria straca», ricorda il nipote. «Perché mio nonno Beppi, addetto alla sala, era un tipo un po' particolare, non è che avesse molta voglia di lavorare». Alla Maria straca subentrò la figlia Liliana, alla quale giunse a dare manforte il marito Rolando, dipendente delle Officine grafiche Mondadori, che lo avevano assunto al posto del padre, stroncato da un infarto a 43 anni.

Nella frazione, Ballarin ha imparato a far di conto con la maestra Maria Luisa Ortolani Carro. Si è diplomato perito industriale al Galileo Ferraris di Verona. Ha conseguito la laurea in ingegneria elettrica all'Università di Padova nel 1999, l'anno in cui in Italia fu liberalizzato il mercato dell'elettricità. Non gli fu difficile diventare agente di Euro energy. «Vendevo l'energia prodotta nelle centrali di Edison».

A chi?
Al comprensorio dei marmisti

di Lugo. Giocavo sul fatto che i concorrenti, come Enel e Agsm, erano gravati dalle inefficienze del sistema elettrico.

Il privato era più competitivo del pubblico.
Esatto. Nel 2001 sono entrato nel consiglio d'amministrazione di Euro energy. Ci siamo detti: ma perché non proviamo a farci la nostra energia, anziché dipendere da Edison?

L'appetito vien mangiando, si sa.
L'idea fu accolta con entusiasmo dall'azionista di riferimento, Germano Zanini, contitolare della Dellas, azienda di Grezzana che produce utensili diamantati, e dagli altri soci della Valpentina, fra i quali suo cugino Gianluca Tacchella della Carrera jeans. E così fondammo Multiutility Spa. Andavo a bussare alla porta dei produttori di elettricità per strappare il prezzo migliore. Entrarono nella società il Banco di Brescia e la Carlo Tassara di Breno, allora controllata dal finanziere Romano Zaleski. Diventò il loro uomo nella Multiutility.

Ecco perché ho l'accento bresciano, anziché della Valpentina.
Subito dopo divenni direttore generale di Meta, la municipalizzata di Modena quotata in Borsa, poi incorporata da Hera. Gestivo 2 milioni di contratti. Non ho perso l'accento bresciano perché nel 2006 trasloccai a Paderno Franciacorta.

A fare che cosa?

La Carlo Tassara aveva comprato quote di un operatore locale nel ramo energia e scelse me come rappresentante. Dopo 18 mesi arrivavano i russi e riempiono di soldi i proprietari, i Floris, padre e figlio. E così, nel 2007 insieme creammo la Euro energy, 80 per cento loro, 20 per cento io.

Oggi al 100 per cento sua.
Io dovevo gestire, loro finanziarla. Ma le cose andarono diversamente. Nel 2012 fu inevitabile il divorzio. Decisi di rilevare l'80 per cento dei Floris per 2,5 milioni.

Soldi chi glieli diede?

Due milioni Unicredit con un finanziamento, 500.000 euro erano miei. Compravo energia elettrica all'ingrosso e la rivendevo a 200 clienti. Fra cui gruppi e municipalizzate. Eravamo solo in 15 a fare questo mestiere in Europa. Nessuno capiva come funzionasse. Siccome l'elettricità acquistata all'estero va sdoganata, ricordo lo sdoganamento dei funzionari quando andai a sbrigare le pratiche: «Come, scusi? Lei vuole importare la luce?». Idem le banche: «Ma di che accidenti sta parlando?».

L'avrei detto anch'io, perciò mi spieghi che cosa fa di preciso.
Semplice. Esempio: compro energia dalle centrali eoliche in Germania, dove in questo momento c'è tanto vento, e la vendi in Ungheria, dove fa tanto freddo. Oltre all'Italia, servono una ventina di Paesi, dal Regno Unito alla Turchia, dalla Spagna all'Ucraina. Oggi Euro energy è nel gruppo dei primi 10 operatori del settore. Dal 2012 al 2015 è stata la prin-



Matteo Ballarin, 47 anni, proprietario di Europe energy di San Martino Buon Albergo. Abita a San Felice Extra

cipale importatrice italiana di elettricità. Fino a due anni fa ero membro del comitato dell'European energy exchange, la Borsa elettrica dell'Europa centrale, e dell'Ungarian power exchange, la più importante per l'area dei Balcani.

Perché ora non lo è più?

La prima ha sede a Lipsia, la seconda a Budapest. Ogni volta era un viaggio di due giorni e io tempo non ne ho.

Deve occuparsi di Withu, «l'energia che dà di più».

Volevo abbracciare il cliente, legarlo a noi con una sim, una connessione internet e un contratto di telefonia fissa. Presto ci aggiunsero gli impianti di sicurezza e l'assistenza sanitaria a distanza. Il tutto controllabile in tempo reale con un app sullo smartphone. Ma il nostro mercato scontava un problema enorme, con i privati: la bolletta. L'Autorità per l'energia elettrica e il gas ci obbligava a stamparla in una certa maniera e alla fine il consumatore non ci capisce niente, non sa quanto paga per le forniture.

E come lo ha risolto?

Accanto alla bolletta che rispetta i requisiti di legge, abbiamo creato un frontespizio per evidenziare tasse e oneri che gravano sull'importo finale pagato dal cittadino.

Meli riassume?

Un 33 per cento della tariffa serve a far finanziare le fonti rin-

«Come faccio a vincere? Prendo da Tim 10mila connessioni, così pago molto meno del singolo utente»

novabili. Un altro 20 per i costi di trasporto. Un ulteriore 13 serve per le finalità più disparate, per esempio copre le spese ingentissime per la dismissione delle centrali nucleari bocciate dal referendum. Fino a pochi anni fa erano ancora vigenti i balzelli per la conquista dell'Abissinia del 1935, per la crisi di Suez del 1956, per il disastro del Vajont del 1963, per l'alluvione di Firenze nel 1965, per il terremoto del Belice nel 1968, per il sisma in Friuli nel 1976. Due terzi della bolletta sono fatti di tasse.

Esul restante terzo come fa a calcolare il risparmio che può garantire al consumatore?

Puntiamo che la sua bolletta della luce o del gas sia di 100 euro. Io sono in grado di dirle subito quanto avrebbe risparmiato con Euro energy. Se invece mi porta le bollette degli ultimi 12 mesi, possiamo calcolare al centesimo i vantaggi della nostra offerta.

Non capisco come sulla telefonia riesca a essere più competitivo dei principali gestori, visto che si serve del loro reti.

Vado da Tim e li dico: compro 10.000 connessioni, Fastweb me le dà a 20 euro l'una, Open fiber a 18, tu quanto mi fai? È logico che il prezzo è ben diverso da quello praticato all'utente per una sola connessione.

Ma se la sua connessione salta?

Per i cellulari ci appoggiamo a Vodafone, per Internet e la rete fissa a Telecom e Open fiber. Sono obbligate contrattualmente ad assicurare ai miei clienti l'assistenza 24 ore su 24, sette giorni su sette. È un costo incluso nel noleggio del filo e dei ripetitori.

Quanti dipendenti ha?

In Italia l'ottantina, 200 se contiamo le sedi estere. Consideri che movimentiamo il 35 per cento dell'energia elettrica in Italia, il 26 in Olanda, il 14 in Germania, il 7 in Serbia, il 5 in Grecia, il 3 in Francia e il 2 per cento rispettivamente in Svizzera, Austria, Ungheria e Albania.

Quanto fattura?

Nel 2020 siamo arrivati a 750 milioni di euro.

Un miliardo in meno rispetto ai tempi d'oro.

È completamente cambiato il nostro modo di lavorare. Facciamo meno mercato all'ingrosso e più utenti finali.

Per quale motivo?

Sono più stabili. Una volta che diventavo miei, me li coccolavo e non li perdo più. Però presen-

tano un limite industriale. L'energia lo devo pagarla oggi, mentre la bolletta di marzo il cliente me la salderà ad aprile, per cui mi servono le banche per finanziare il mio lavoro.

E molti non la salderano.

Questo è un altro rischio. Purtroppo in Italia l'utente moroso può rivolgersi a un altro fornitore. Anche se ha un debito con me, non rimane mai senza luce. In Romania, invece, è possibile di denuncia al Sistema elettrico e, fintantoché non paghi gli arretrati, nessun gestore ha accesso al suo contatore. Se in Italia la signora Maria lascia un buco di 200 euro, i costi legali per recuperare quella somma sono talmente elevati che alla fine lasci perdere.

Con la pandemia le insolvenze sono aumentate?

Sono cresciute del 200 per cento le richieste di dilazioni nei pagamenti, tant'è che ho dovuto assumere due persone per gestirle. Però mi considero fortunato. Withu puntava tutto sull'approccio digitale e il lockdown ci ha aiutato a interagire con gli utenti, chiusi in casa.

Da chi compra elettricità e gas?

Da 130 fornitori sparsi in tutta Europa. Li andiamo a cercare con il lanternino in una ventina di Paesi, per spuntare il prezzo migliore ora per ora.

Tretra con gli oligarchi russi?

No, con altri oligarchi, per esempio Electricité de France, il più grande produttore di energia nucleare al mondo. Per quanto Edf sia un colosso pubblico, l'atteggiamento non mi sembra molto diverso.

Se Vladimir Putin ci chiude i rubinetti, moriamo di freddo?

Non li chiederà mai. Rispetto al 2008, quando è cominciata la grande crisi, il Pil mondiale non s'è più ripreso e la domanda di gas è calata del 20 per cento. Nel frattempo sono aumentate le fonti rinnovabili.

Ma da dove arriva l'elettricità che lei compra in giro per il mondo? E dove viene stoccata?

Tutto avviene in tempo reale su portali internet. Entro le 11 di stamattina dobbiamo consegnare a Terna, gestore della rete elettrica, i programmi per l'acquisto di energia, indicando da quali centrali la prendiamo ora per ora, e i programmi di consumo dei nostri clienti. Il piano scatta a mezzanotte e dura fino alle 23.59 del giorno dopo. Quindi devo monitorare il mercato, per esempio. Arriva il gas? Comprò di più. Se poi i clienti consumano meno, Terna mi fa pagare le penali.

Ma da dove arriva l'elettricità che lei compra in giro per il mondo? E dove viene stoccata?

Tutto avviene in tempo reale su portali internet. Entro le 11 di stamattina dobbiamo consegnare a Terna, gestore della rete elettrica, i programmi per l'acquisto di energia, indicando da quali centrali la prendiamo ora per ora, e i programmi di consumo dei nostri clienti. Il piano scatta a mezzanotte e dura fino alle 23.59 del giorno dopo. Quindi devo monitorare il mercato, per esempio. Arriva il gas? Comprò di più. Se poi i clienti consumano meno, Terna mi fa pagare le penali.

So che dà lavoro ai detenuti del carcere milanese di Bollate. Che cosa fanno?

Inseriscono i contratti nel sistema e rispondono al call center. Svolgono un ottimo servizio a un prezzo di mercato: perché non fare del bene? Li segue mia moglie in prima persona.

La signorina fa per lavoro?
No, il suo lavoro è pazientare e sopportarmi.

Perché sponsorizza il Monza?

Investivo in pubblicità sulle reti Fiminvest. Hanno suggerito a Berlusconi di chiedermele. Avevo già avuto occasione d'incontrarlo tre o quattro volte.

E lei non ha resistito.

Non è che m'interessasse il calcio. L'ho fatto per le banche.

Scusi, ma non la segue.

Per dirla in veronese, quando andavo in banca, prima Euro energy era la società «de quel brao butè de Verona», adesso è la finanziatrice della squadra di Berlusconi.

E della Patronas. E della scuderia VR46 cui appartengono Valentino Rossi e il fratello Luca.

Aggiungo la Basket Bergamo, che gioca in A2. Ci sono entrato perché era in difficoltà. Oggi ne sono proprietario al 45 per cento. Sono un grande tifoso di pallacanestro. Mi è sembrato di rivivere la stagione della Scaligera basket, sponsorizzata negli anni Ottanta dalla Glaxo di Mario Ferloni con il marchio Citrosil.

Ma non si è fermato a Bergamo.

Vabbè, sponsorizzo anche la

Ho assunto anche nel 2020 Verona ti fa innamorare, ma è più facile trattare con i serbi

Cestistica, seconda squadra veronese di basket, serie C. E il concittadino Umberto Scandola, già campione italiano di rally. E altre due piccole formazioni di calcio femminile e di atletica a Rovigo e Treviso.

Sono soldi e, alla fine.

Due milioni e mezzo l'anno.

Ha licenziato nel 2020?

No, ho assunto 12 persone.

Profilo del candidato ideale?

Sveglio e con voglia di fare.

Ma poi lo manda a lavorare in Montenegro?

Con qualcuno sarei tentato. Scherzo. Ne abbiamo arruolate una trentina in Europa.

Sarebbe disposto a lasciare per ricoprire un incarico pubblico?

Eeh... Se qualcuno comprasse Euro energy, sì.

Quanto vale?

Preferisco non bilanciarmi.

Quindi vende la società e si candida a sindaco di Verona.

(Ride). Se questa è un'offerta, accetto subito.

Un pregio di questa città?

Ti fa innamorare.

Un difetto?

Siamo troppo chiusi. Ma è un vizio che accomuna tutti i veneti. Faccio meno fatica a combinare affari con i serbi che con i miei vicini di casa.

www.stefanolorenzetto.it