

CORRIERE DEL VENETO

C

L'impresa delle imprese

7

LE MULTIUTILITY COMPANY

«S

Chi sono

● Europe Energy è una multiutility company privata, basata a San Martino Buona Albergo (Verona). Nel suo portafoglio ha centomila clienti, sparsi tra Italia (a Nordest soprattutto), Slovenia, Croazia, Serbia e Romania. Il fatturato aggregato tocca i 700 milioni di euro all'anno

e, per esempio, le previsioni meteo di domani in Europa dovessero segnalare una giornata particolarmente ventosa in Germania e un gran caldo in Ungheria, noi sappiamo che ci converrà acquistare dai tedeschi energia colica, di cui vi sarà sovrapproduzione, per venderla agli ungheresi, che magari accenderanno una volta di più il condizionatore». Serve un caso pratico, concreto, per spiegare come funziona la compravendita di energia nel mondo. Un mestiere che l'ingegnere Matteo Ballarin (nella foto tonda), veronese, 48 anni, di cui la metà trascorsa a lavorare nel comparto energetico, ha affinato da quando, nel 2007, era entrato come amministratore e socio di minoranza in Europe Energy Spa, prendendone le reti nel



Tutta la casa in una sola bolletta

2012 per trasformarla, due anni più tardi, da società di trading di energia in una delle più importanti realtà multiutility nel mercato retail italiano ed europeo.

L'espansione dell'azienda, che oggi raccoglie 700 milioni di fatturato annui e impie-

Europe Energy con WithU è diventata una fornitrice integrata di servizi domestici: energia, gas, Internet, telefonia fissa e mobile nella stessa fattura Ballarin: «Aiutiamo i clienti a risparmiare tempo»

convergendole in un'unica bolletta che le ricomprende tutte - motiva il presidente della Spa -. Sembra un paradosso ma se lavori bene, ovvero se l'utente non riscontra mai problemi con la corrente elettrica, non ti percepisce. Non comprende che dietro c'è un fornitore che riesce a garantire il servizio in modo efficace: l'energia, così come la connessione a Internet, è un servizio che oggi si tende a dare per scontato. Sentivamo il bisogno di renderci visibili alle persone, aiutandole a risparmiare davvero denaro ma, soprattutto, tempo». Un'opportunità su misura per famiglie e piccoli imprenditori, che devono gestire da sé consumi e spese relativi alle utilities della propria casa o del proprio negozio. Oggi Europe Energy conta su una base di centomila clienti tra Italia ed Europa, con un'ampia presenza nel Nordest del Paese e nei Balcani.

Camilla Pisani
© RIPRODUZIONE RISERVATA



mercato dei clienti finali, è avvenuto nel 2015, con l'acquisto della società padovana Gascom Spa: abbiamo cominciato in Italia e, nel 2017, ci siamo estesi in Romania, Slovenia, Serbia e Croazia. Infine, nel 2019, siamo diventati un operatore di fonia mobile e connessione Internet, per poi diventare anche operatore di fonia fissa nel 2020». Un'operazione portata a termine attraverso la nascita del brand WithU, util-tech che ha permesso a Europe Energy di diventare il primo operatore multiutility integrato in Italia in grado di fornire energia, gas, internet, telefono fisso e mobile in un solo documento ripilografato, e con un unico



700
I ricavi
Il fatturato del gruppo Europe Energy-WithU si è attestato a 700 milioni di euro a livello continentale

pagamento. Così, oltre allo storico business di Gruppo che negli ultimi vent'anni ha reso possibile la costruzione di una piattaforma logistica in grado di consegnare energia e gas naturale ovunque in Europa, con l'ingresso nel mondo retail la società è oggi una «Smart european multiutility company», che può offrire agli utenti e alle aziende luce e gas, ma anche una connessione internet in fibra, telefonia mobile e fissa, e servizi di IOT.

«È stata una scelta nata dalla necessità di fidelizzare il cliente, semplificandogli la vita con la possibilità di gestire meglio le incombenze legate alle utenze domestiche



europa energy

withu

ga 130 dipendenti – un'ottantina nella sede principale veronese, a San Martino Buonalbergo, e gli altri dislocati nel resto del Continente – è punteggiata da poche, fondamentali tappe, che hanno guidato la transazione del Gruppo da un *core business* unico, il commercio all'ingrosso di energia attraverso l'acquisto dalle grandi centrali elettriche mondiali, a un modello ibrido, nel quale la vendita al cliente finale copre oggi il 70% del giro d'affari totale.

«Abbiamo cominciato a crescere in modo sostenuto nel 2013, entrando con il business trading nel mercato dei Balcani, dove la liberalizzazione dell'energia, essendo ancora molto indietro, ci ha dato la possibilità di operare senza troppa concorrenza e senza tanta burocrazia – racconta Ballarin –. L'ingresso nel business retail, ovvero nel