

**Punto Oro** **COMPRO E VENDO ORO**  
 Verona (VR) - Int. Acqua Morta, 11  
 Tel. 045 9298064  
 Cerea (VR) - Via XXV Aprile, 86  
 Tel. 0442 321057  
 Castel d'Azzano (VR) - Via Roma, 4  
 Tel. 045 518307

# L'Arena

il giornale di Verona dal 1866

**LA SETTIMANA SCORSA  
 ABBIAMO PAGATO  
 IL VOSTRO ORO  
 €43 AL GRAMMO  
 (oro fino)  
 www.oro-verona.it - info@oro-verona.it  
 cell. 347 3826398**

ANNO 155. NUMERO 58. [www.larena.it](http://www.larena.it)

DOMENICA 28 FEBBRAIO 2021 €1,40 (verona.gazzettaonline.com/verona/2021/02/28)

**SCOPERTA ARCHEOLOGICA**  
 Nuovo tesoro a Pompei  
 Un carro da cerimonia PAG 48



**EREDITÀ CONTESA A CEREIA**  
 Sottratti 540mila euro  
 Vince la causa a 107 anni PAG 31



**TI RACCONTO LA  
 DIVINA COMMEDIA**  
 IN EDICOLA A 8,90 €  
 più il prezzo del quotidiano

**COVID.** Il Comitato scientifico raccomanda didattica a distanza in zone rosse: ipotesi stop in aree con 250 casi su 100mila abitanti

## Contagi a scuola, stretta in arrivo

Folla a Verona, sensi unici pedonali. In piazza 400 «no vax» senza mascherine. Persi in un anno 10 milioni di turisti

**È il momento della linea dura**  
 di MAURIZIO CATTANEO

Assembramenti in città, sul lago e in Lessinia, «no vax» davanti a Palazzo Barbieri senza mascherina, folla fuori dallo stadio Bentegodi. Lungi da noi il voler erigere patiboli - ci mancherebbe - ma la situazione sembra ormai schizofrenica. Da un lato ci sono intere categorie in ginocchio a cui si chiede di fare sacrifici (proprio ieri è arrivato il dato che Verona in un anno ha perso oltre 10 milioni di presenze), dall'altro c'è chi le regole non le rispetta, fino ad arrivare alla follia negazionista, e per il momento ha avuto via facile. Il presidente di Confcommercio Arena, seguito da quello degli albergatori scaligeri, Cava, ha lanciato un grido d'allarme che rischia di trasformarsi nel rantolo di un moribondo. Se non cambia qualcosa, è stato detto, oltre il 30 per cento delle attività commerciali rischia di non riaprire. La richiesta, anche in questo caso, è di usare il pugno di ferro nei confronti di chi viola le regole e mette in pericolo l'attività di tanti operatori dell'accoglienza e della ristorazione. Gli imprenditori hanno fatto enormi investimenti per la salute in azienda. Lo stesso rettore dell'ateneo scaligero, Nocini, nell'intervista che pubblica oggi *L'Arena*, richiama al rispetto delle regole ed ai vaccini come punto fermo nella lotta al virus. Verona, con il Veneto, è rimasta in giallo ma l'indice dei contagi ci pone ad un passo dalla zona arancione. La curva dei positivi, dopo quasi due mesi di calo, è tornata a crescere. I dati della vicina Brescia dimostrano che il balzo dei ricoveri e delle terapie intensive avviene in pochi giorni. Occorre la massima attenzione. I cittadini che davvero rispettano le regole sono stanchi e sfiduciati dopo mesi di divieti e privazioni. Bene fa chi intende identificare con le telecamere i «no vax» e più in generale chi non rispetta le regole e dare multe esemplari.

Prevedere lezioni a distanza in tutte le scuole nelle zone rosse oppure nei territori dove si registra un'incidenza di 250 casi di Covid ogni 100mila abitanti. Dagli esperti del Comitato Tecnico Scientifico arriva un'indicazione sulle regole che dovranno essere valutate dal governo nel Dpcm. L'intervento del Cts è stato chiesto dal governatore del

Veneto Zaia alla luce dei crescenti contagi. A Verona intanto ieri è tornata la folla in centro ma nonostante i controlli nessuna multa. Davanti al Comune hanno manifestato circa 400 «no vax»: tantissimi avevano la mascherina abbassata. Sul fronte economico invece persi in un anno a Verona 10 milioni di turisti. PAG 2, 3, 10 e 11

**L'INTERVISTA**  
 Il rettore Nocini: università, ospedale e industria alleati contro il Coronavirus  
 ● FERRO PAG 13



Pier Francesco Nocini: il rettore dell'Università di Verona traccia un bilancio di un anno di battaglia al Coronavirus e delinea una strategia per la città

**CALCIO.** Barak segna un gol in rimonta e gela Ronaldo. Sfiolata l'impresa



**L'Hellas cancella la Juve**  
 IL RAMMARICO DI JURIC. «POTEVAMO VINCERE». Barak risponde a Cristiano Ronaldo e beffa la Juventus. L'Hellas pareggia in rimonta e dopo aver preso un palo nel primo tempo sfiora anche l'impresa con una traversa colta da Lazovic. L'allenatore Ivan Juric commenta: «Questa partita la potevamo vincere, perché le occasioni le abbiamo avute. Però facciamo troppi errori». In Serie B invece Chievo sconfitto a Cosenza. PAG 34 e 40

**L'OPERAZIONE.** Oggi la rimozione in via Città di Nimes

## Scatta il Bomba day cittadini evacuati, chiusure e bus deviati

Scatta oggi il Bomba Day. Stamattina dalle 7 alle 12 prevista la rimozione dell'ordigno trovato in via Dal Cero, zona Città di Nimes. Cittadini evacuati nel raggio di 352 metri. Posti di blocco e vigilanza in tutta la zona rossa, affinché nessuno la attraversi e le abitazioni siano al sicuro. Deviate i bus dell'Atv e sospese le fermate nella zona di Porta Augusta. PAG 18



Un artigliere accanto alla bomba

**L'INTERVENTO**  
 Se i giovani vivono allo sbando  
 ● MONS. GIUSEPPE ZENTI VESCOVO DI VERONA PAG 22

**INCENDIO IN ZAI**  
 Palestra a fuoco  
 Si sospetta un atto doloso  
 ● SANTI PAG 17

**ARANCIA SANTA LUCIA**  
 "la più BIO che ci sia"  
[www.aranciasantalucia.it](http://www.aranciasantalucia.it)  
 ...e vedi la nostra azienda agricola biologica  
**ANCHE FORNITURE PER BAR, PASTICCERIE E NEGOZI**  
 VERONA - Strada la Rizza, 41/a  
 (angolo Via Torricelli, 19) ZAI - Tel. 338 8799721

**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 praticerà 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 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 signore 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 costo, 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 più permettersi il lusso di sponsorizzare il Monza di Silvio Berlusconi, che milita in serie B, e Petronas, (...)

● PAG 19

**CERCHI UNA BADANTE A COSTI ACCESSIBILI anche per brevi periodi?**  
 ☎ 045 8101283  
**Costo per 1 settimana 232€**  
 costo mensile € 870  
 In 30 - tutto incluso - 12\* - 7R\* - Imp\*  
**VERONA CIVILE ASSISTENZA**  
 C.so Milano 92/B - veronacivile.com  
 6500 famiglie assistite - + di 1000 badanti in servizio  
 ● PAG 19

Foto: Italiane S.p.A. - Sped. in a.p. - DL 350/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Verona  
 P. 175/11 - 10/03/21

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 altrove irripetibili, 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 Montenaполеone. Per tornare a casa non deve fare molta strada: 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 Sempredon 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 festiva il parroco scagliò dal pulpito un anatema contro le quattro balere del paese, ballandole 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 Valpantena, soprattutto quelli del mangimificio Veronesi, l'avevano ribattezzata Maria straca», ricorda il nipote, «perché mio nonno Bepi, 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 Carrù. 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 Valpantena, 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 Brescia, allora controllata dal finanziere Romain Zaleski. Divenni il loro uomo nella Multiutility.

**Ecco perché ha l'accento bresciano, anziché della Valpantena.**

Subito dopo diventai 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 traslocai 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 arrivarono i russi e riempirono di soldi i proprietari, i Floris, padre e figlio. E così nel 2007 insieme creammo la Europe energy, 80 per cento loro, 20 per cento io.

**Oggi al 100 per cento sua.**

Io dovevo gestirla, 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.

**Isoldi 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 grandi 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 sbigottimento dei funzionari quando andai a sbrigarle le pratiche: «Come, senti? 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 coliche in Germania, dove in questo momento c'è tanto vento, e la vendo in Ungheria, dove fa tanto freddo. Oltre all'Italia, serve 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-

**Me li riassume?**  
Un 33 per cento della tariffa se ne va per finanziare le fonti rin-



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 aggungerò 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 sconta un problema enorme, con i privati: la bolletta. L'Autorità per l'energia elettrica e il gas ci obbliga 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.

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

**«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 1966, 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?**

Poniamo 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.

**Per quale motivo?**  
Sono più stabili. Una volta che diventano miei, me li coccolo e non li perdo più. Però presen-

tano da Tim e lo 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 un'ottantina, 200 se contiamo le sedi estere. Considero 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.

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

tanò un limite industriale. L'energia io 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.

**Emolti non la salderanno.**

Questo è un altro rischio. Purtroppo in Italia l'utente meno 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 paga 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.

**Tratta 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 chidesse i rubinetti, moriremmo di freddo?**

Non li chiederà mai. Rispetto al 2008, quand'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. Prima l'elettricità si produceva tutta con turbotogas, olio combustibile e carbone. Oggi il 20 per cento si ottiene dagli impianti fotovoltaici ed eolici. Quindi di gas sul mercato ce n'è da stravedere.

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

Tutto avviene in tempo reale sui 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 giorno scatta a mezzanotte e dura fino alle 23,59 del giorno dopo. Quindi devo monitorare il meteo, per esempio. Arriva il gelo? Comprò di più. Se poi i clienti consumano meno, Terna mi fa pagare le penali.

**So che da 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? Lì segue mia moglie in prima persona.

**La signora lo fa per lavoro?**  
No, il suo lavoro è pazientare e sopportarmi.

**Perché sponsorizza il Monza?**  
Investivo in pubblicità sulle reti Fininvest. Hanno suggerito a Berlusconi di chiederme. 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 seguono.**  
Per dirla in veronese, quando andavo in banca, prima Europe energy era la società «de quel brao butèl de Verona», adesso è la finanziatrice della squadra di Berlusconi.

**E della Petronas. 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 Scaligeria basket, sponsorizzata negli anni Ottanta dal Glaxo di Mario Fertonani 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, 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 arruolati una trentina in Europa.

**Sarebbe disposto a lasciare per ricoprire un incarico pubblico?**  
Eeeh... Se qualcuno comprasse Europe energy, sì.

**Quanto vale?**  
Preferisco non sbilanciarli.

**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