VareseNews

Benedetto Roberto Ingoglia: dalla Sicilia terra natia alla creazione di una realtà come Energy Italy

Pubblicato: Martedì 11 Gennaio 2022

Oggi dedichiamo la nostra intervista a **Benedetto Roberto Ingoglia,** un **imprenditore siciliano**, originario di **Partanna**, in provincia di **Trapani**, di esperienza trentennale, con un passato nel settore assicurativo, prima come consulente commerciale e poi da amministrativo, che lo ha portato a diventare, a poco più di 36 anni, amministratore delegato di una tra le realtà più prospere degli anni ’90 e dei primi anni del nuovo secolo.

Forte delle competenze acquisite, unitamente ad una naturale e spiccata propensione al successo, oggi **Roberto Ingoglia dirige la Energy Holding**, capogruppo di un pool di società, tutte con un comune obiettivo: **la salvaguardia dell’ambiente attraverso la produzione di energia da fonti rinnovabili**.

La prima delle società fondate è **stata Energy Italy SpA**, che ha visto la luce nel 2012 e, dopo aver mosso i primi passi nel comparto del **risparmio energetico**, oggi può vantare di essere un importante General Contractor, nella riqualificazione energetica degli edifici con gli incentivi derivanti dai vari Ecobonus e dal Superbonus 110%, attività questa che ha trovato **ospitalità anche sui canali Mediaset**, su Italia 1, in occasione della **speciale intervista di E-Planet** andata in onda lo scorso giugno.

Partiamo dall’inizio: qual è stata la prima svolta professionale

che ha avuto la sua vita? C'è un episodio specifico che le è rimasto impresso nella mente?

Certo che ricordo un episodio specifico in questa mia esperienza professionale! Posso tranquillamente affermare che la vera svolta è avvenuta nel febbraio 1991 quando, casualmente, **fui attratto da un'inserzione ammiccante**. In bella evidenza imperava una scritta di questo tenore: "*Top Guadagno, Top Formazione, Top Carriera. Società Svizzera offre anche part time"*. Un testo assertivo, che rispecchiava le mie interiori aspettative: possibilità di carriera, grandi guadagni e precisione svizzera. Tutti elementi che attraggono una **persona ambiziosa con una grande forza di volontà**. Rimasi folgorato da quel semplice messaggio, pieno di contenuti subliminali.

Così risposi all'annuncio e iniziai il mio percorso con una **multinazionale che operava nel marketing finanziario**, inizialmente come consulente di piani di previdenza, con l'obiettivo anche di creare, formare e gestire risorse umane, veri professionisti da impegnare sempre nel settore assicurativo finanziario. Devo essere sincero, per alcuni aspetti non è stata una carriera proprio brillante, per alcune resistenze scaturite forse dalla non giusta esperienza. La Società aveva però apprezzato la mia diligenza e perspicacia, tanto da affidarmi nel 1996 la responsabilità del comparto amministrativo, ambito professionale nel quale avevo indubbiamente più skills. Fu semplice quindi identificarmi nel nuovo ruolo, contribuendo in maniera fattiva alla crescita esponenziale del fatturato aziendale.

Certo, una bella soddisfazione arrivare a 33 anni a quei livelli e in così poco tempo. Ma sappiamo che questo è stato solo l'inizio! Ci spieghi un po' meglio la realtà in cui si trovava e cosa è successo negli anni successivi.

Il mio compito professionale era quello di **gestire amministrativamente uno staff interno costituito da oltre 100 dipendenti**, dislocati nella sede centrale e in altre 12 periferiche, tutte persone preparate e chiamate ad essere da supporto a una rete commerciale formata da oltre 20.000 professionisti che proponevano investimenti previdenziali, integrativi della pensione.

Credo che la SSI – Star Service International sia stata un fenomeno commerciale, o meglio, un business model, senza eguali. La sua grande forza derivava dalla Visione che sapevamo dare a tutti i componenti della rete commerciale, costantemente supportata da una formazione manageriale di altissimo livello. Questo fu un **percorso professionale che ha segnato in maniera indelebile 20 straordinari anni della mia vita**, perché ho avuto modo di crescere, sia come uomo, che come Manager, tanto da raggiungere nel 2001 il ruolo di amministratore Delegato della società.

Un ruolo che mi ha legittimamente consentito di avvicinarmi non solo ai principali mercati del nostro Paese, ma anche a quelli esteri, visto che SSI era **controllata da una Holding**, con sede in **Lussemburgo** che, a sua volta, governava analoghe aziende in Polonia, Germania, Francia, Svizzera, Spagna e Argentina. Condizione societaria questa, che mi consentiva, non solo di spostarmi e viaggiare, grande mia passione, ma di confrontarmi regolarmente con tutti gli altri amministratori del gruppo, arricchendo sempre di più il mio bagaglio professionale.

Finora una collezione di successi. Le è capitato mai invece di fare degli investimenti sbagliati? Se sì, come ha reagito?

Certo, come no! La mia vita professionale ha avuto alti e bassi. Per esempio, tra questi ultimi, posso annoverare l'esperienza vissuta nel 2007 quando si presentò l'occasione di **passare, dalla condizione di manager, a quella di imprenditore**. Insieme ad altri due soci, rilevammo un ramo della su richiamata

azienda, creando una nuova realtà, sempre operante nel mondo assicurativo/finanziario. Purtroppo, quando le scelte vengono fatte solo col cuore e non anche con la testa, le ciambelle rischiano di non venire col buco.

Così, dopo meno di tre anni, mi resi conto della stasi in atto e decisi di cambiare persone di viaggio e settore, **passando dal finanziario assicurativo alle energie rinnovabili**.

Eravamo nel 2010, in piena crisi economica. Tutti i mercati crollavano; centinaia di imprese, anche storiche, nell'arco di poco tempo, furono costrette a portare i libri in tribunale. Sicuramente non potevo più affidare solo al mio cuore le analisi di opportunità o meno, ma dovevo razionalizzare i pro e i contro.

Forte del mio passato professionale e consapevole del fatto che dietro ad ogni crisi si può generare una grande opportunità, ho iniziato a partecipare a diversi convegni e/o eventi che analizzavano il momento economico e sociale che il mondo intero stava vivendo. Nel corso di una tavola rotonda, alla quale partecipavano diversi esperti di sociologia economica, **ebbi la visione di Energy Italy**. In tale frangente, tutti gli esperti presenti erano d'accordo su un unico assioma**: il mercato del futuro sarebbe stato quello dell'energia rinnovabile**. Di ritorno da tale interessante esperienza partecipativa, ho iniziato subito ad approfondire i vari aspetti legati a questa opportunità imprenditoriale.

Dopo quattro settimane di riflessione, confronti con aziende e professionisti del settore, ho preso la decisione di creare una rete commerciale che **proponesse sul territorio impianti fotovoltaici alle famiglie e alle piccole imprese italiane**. Praticamente solo impianti da 3/10 kwp da installare su tetti delle abitazioni e non grandi impianti da istallare sui terreni che consideravo solo una operazione speculativa, visto che, a mio avviso, dovrebbero essere dedicati esclusivamente a colture agricole. Devo ammettere che tale scelta si è dimostrata vincente, in primis perché i rischi sui piccoli impianti sono limitati, ma soprattutto perché gli interessi dei competitors erano tutti concentrati verso i grandi impianti. Il settore che avevo scelto non risentiva di una grande concorrenza.

Benedetto Roberto Ingoglia: veniamo quindi a Energy Italy: oltre all'intuizione di concentrarsi solo su piccoli impianti, cos'altro differenziava inizialmente il vostro prodotto?

L'idea vincente è stata sicuramente quella di **abbinare un piano di previdenza agli impianti fotovoltaici** che in quel periodo beneficiavano di consistenti incentivi. In poche parole, al cliente che acquistava un impianto fotovoltaico, Energy Italy omaggiava la prima annualità di un piano di previdenza e, dal secondo anno, il cliente stesso investiva il 50% dei ricavi ottenuti dall'impianto, visto che lo stesso aveva la stessa durata di funzionamento, ovvero 20 anni. Quindi, mentre tutti proponevano un guadagno maturato esclusivamente dai ricavi del fotovoltaico, senza alcuna rivalutazione, **noi di Energy Italy**, facendo investire il 50% in piani di previdenza, garantivamo un capitale rivalutato con tutti i benefici di una polizza vita. Un'operazione cosiddetta win win per tutti i soggetti coinvolti. Guadagnava il cliente che, dopo 20 anni, si trovava il capitale rivalutato; guadagnavano la rete commerciale e l'azienda, in quanto i guadagni arrivavano sia dalla vendita del fotovoltaico, sia dalla gestione e dal collocamento del piano di previdenza.

Dopo aver avviato la rete commerciale in Italia e dopo aver ottenuti i primi risultati positivi, ho pensato di **allargare i confini operativi e guardare cosa si potesse realizzare nei paesi a noi vicini**. Non mi accorgevo però che stavo ritornando ad elaborare strategie più con il cuore che con la testa. Mi avventurai nel 2013 in un progetto in Croazia, con l'obiettivo di replicare il business model di **Energy Italy**. Della Croazia mi attraeva molto per il mare, per la tipicità di alcuni piatti tradizionali, ma soprattutto per il fatto che tra la popolazione è molto diffusa la nostra lingua, unica scelta ponderata di quel progetto, visto che le altre non avevano nulla di razionale e non servivano per fare business.

Quindi, come potrete immaginare, il progetto non ha funzionato e dopo due anni ho capito che la Croazia sarebbe rimasta solo uno dei miei posti preferiti dove andare in vacanza.

Questo mi ha permesso di **concentrare tutte le mie forze nel progetto di Energy Italy** e oggi devo dire che è stata una scelta che ci ha premiato molto: pensare che grazie ai nostri prodotti molte famiglie e piccole medie imprese non hanno subito il rincaro dei prezzi dell'energia, di questi ultimi mesi è e deve essere motivo di orgoglio di ogni nostro collaboratore.

Sappiamo che il tema della salvaguardia dell'ambiente le sta molto a cuore e che alla base del suo business c'è un'etica che condiziona tutte le iniziative aziendali.

Qual è il messaggio che vuole trasmettere a chi ci legge?

Bisogna fare cultura eco sostenibile se vogliamo uscire dal problema del surriscaldamento climatico. Fonti come il sole e il vento sono inesauribili, l'eolico e il fotovoltaico sono sicuramente dei sistemi che possono consentire a tutte le famiglie e le imprese di produrre energia pulita, soddisfacendo in pieno il proprio fabbisogno. Ecco perché noi di Energy Italy **puntiamo molto sui piccoli e medi impianti fotovoltaici**, accessibili a tutte le tasche. Focalizziamo la nostra attenzione su prodotti, quali il micro-eolico e altri sistemi produttivi a basso, se non a zero, impatto ambientale.

Il consiglio che sento di dare a tutti i giovani intraprendenti è quello di **non stare troppo a guardare e attendere che le occasioni accadano**, ma di buttarsi subito nel mondo del lavoro, perché anche le esperienze che si fanno con il solo scopo di guadagnare consentono di conoscere meglio le proprie ambizioni e i propri limiti, e magari, come è successo a me, di superarli e di realizzare i primi guadagni necessari per intraprendere il proprio sogno. Partire come venditore porta a porta e arrivare oggi a condividere la realtà Energy Italy con migliaia di persone, è sicuramente motivo di orgoglio non solo per me che l'ho pensata e immaginata così sin dall'inizio, ma lo è anche per i nostri collaboratori di oggi e lo sarà anche per quelli di domani. Nella sfera delle opportunità di mercato, il nostro settore operativo sta al centro e tutto il resto gli gira intorno.

La nostra è un'azienda giovane che crede e punta sui giovani, perché solo insieme possiamo maturare e crescere. La nostra Rete Commerciale può vantare variegate esperienze professionali, mentre lo staff interno è costituito da persone con età media di circa 35 anni. Ci piace molto avviare i ragazzi al mondo del lavoro, soprattutto in un contesto in continua evoluzione. La nostra filosofia è quella di avvicinarli sin da quando sono ancora impegnati nello studio. Partecipiamo a convegni organizzati presso gli Istituti che frequentano, organizzando concorsi scolastici con premi per i più meritevoli, **promuoviamo stage formativi presso la nostra azienda**. Occasioni stimolanti per loro e interessanti per noi, che ci danno l'opportunità di conoscere giovani talenti.

Ci piacerebbe concludere con un'ultima domanda, più personale: qual è la fonte delle sue ispirazioni? Da dove parte ogni iniziativa?

Sicuramente la famiglia e i viaggi. Amo condividere i miei progetti con i miei familiari in primis e, come dicevo pocanzi, amo viaggiare e conoscere abitudini e tradizioni dei luoghi in cui mi trovo. **Da tutto questo traggo le energie necessarie per lanciare sempre nuove idee e farle diventare realtà**.

Sono stato in tantissimi posti, non solo in Europa (Londra, dopo Roma, è una delle mie mete preferite), ma anche negli Stati Uniti, in Sud America, nell'Oceano Indiano, in Australia e in Nuova Zelanda. Tutti posti meravigliosi, che mi hanno regalato forti emozioni e mi hanno ispirato in maniera significativa.

Uno dei viaggi che ha cambiato sicuramente il mio modo di vivere e di vedere il futuro, è stato quello fatto in Brasile. Una vacanza di dieci indimenticabili giorni in mezzo alla natura, vissuti in pieno stile brasiliano: se ti crolla il mondo addosso, ti sposti, lo scansi e torni a fare quello che stavi facendo, affrontando con questo mood il futuro e tutte le sue incognite.

Questo è l'atteggiamento migliore da applicare anche sul lavoro, che deve essere fonte di divertimento, di ispirazione, ma soprattutto di utilità sociale. Al di là del risultato economico, sono questi gli aspetti che ti consentono di vivere una vita serena e ricca di emozioni.

Pensate un po', dopo tanti anni un manager di un grande gruppo che opera nelle rinnovabili mi ha proposto di creare una rete commerciale in Brasile, ma dopo l'esperienza della Croazia ho capito che anche quello resterà per me solo un luogo bellissimo, dove trascorrere splendide vacanze insieme alla mia famiglia. Anche perché, se alla fine non ho mai lasciato l'Italia è perché ciò che voglio realizzare, voglio farlo nel mio Paese, che è il più bello del mondo.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it