

TMT I piani mobili marchigiani da tempo protagonisti dell'attività della lucana Transar

Nell'affidabilità dei partner il segreto del successo



Si sta sviluppando velocemente su basi di fiducia e di soddisfazione reciproca la collaborazione tra Michele Arleo e Rosaria Guarini da una parte, e Alfredo Spinozzi e Roberto Valente dall'altra. Perché tutte le parti sono stati capaci di trasformare un semplice rapporto cliente-fornitore in un argomento di grande valore, specie nel momento critico che stiamo vivendo.

di **Cristina Altieri**
Sant'Arcangelo

Quando si osserva a ritroso la storia del successo di un'azienda è frequente individuare tra le competenze di chi quella crescita l'ha curata quella di scegliere i partner giusti. Non difetta certo questa capacità in Michele Arleo e Rosaria Guarini, titolari della Transar, azienda operante dal 2014 in Val d'Agri nell'ambito del trasporto degli scarti della lavorazione del petrolio. Nel 2019 arriva l'intuizione di movimentare una gamma ancora più ampia di materiale impiegando i piani mobili, e quando si entra in questo specifico settore che in fondo alla strada ci sia Montepandone è pressoché inevitabile. La scelta si è poi rivelata vincente negli anni successivi, visto che, anche grazie all'allargamento del business, il percorso fatto da Michele e Rosaria li vede dirigere oggi una società sana e in netto sviluppo. «La nostra attività – esordisce Michele Arleo – è

sempre gravitata intorno al mondo dei pozzi che estraggono le materie prime in Val d'Agri, nel potentino. Nasciamo nel 2014 e il nostro core business è stato fin dall'inizio quello di trasportare con cisterne i reflui per conto delle compagnie petrolifere, soprattutto Eni che è il nostro principale committente. Subito prima della pandemia abbiamo voluto incrementare i nostri servizi e abbiamo deciso di investire per entrare nel mondo dei piani mobili. Abbiamo portato a termine i primi acquisti, scegliendo inizialmente alcuni veicoli usati per capire se potevano funzionare, soprattutto per il trasporto del CDR».

L'INTUIZIONE DI USARE IL GIUSTO PRODOTTO

«Questo oggi è un settore trainante – prosegue Arleo – e siamo stati determinati nel portare avanti il progetto: grazie anche alla collaborazione con TMT Tanks & Trailers, leader nel settore dei piani mobili, abbiamo fatto centro». Oggi la Transar è una bella realtà da una settantina di impiegati, di



Qui sopra **Rosaria Guarini** e **Michele Arleo**, i coniugi titolari della **Transar**, da loro fondata nel 2014. L'azienda lavora nell'ambito del trasporto degli scarti della lavorazione del petrolio raccolti dalle attività petrolifere in Val d'Agri.

Transar S.r.l.

-  **Sede:** Sant'Arcangelo (PZ) - **Fondazione:** 2014
-  **Titolari:** Michele Arleo e Rosaria Guarini
-  **Merce trasportata:** Scarti lavorazioni petrolifere
-  **Flotta:** 65 trattori, 100 semirimorchi di cui 35 piani mobili
-  **Dipendenti:** 70 di cui 60 autisti
-  **Sito internet:** transarsrl.com

cui 60 autisti. La flotta è articolata su 65 trattori stradali e 100 semirimorchi, e tra questi 35 oggi sono piani mobili. Le rotte percorrono il Paese in lungo e in largo, spingendosi anche sul territorio delle isole, e anche all'estero. «La maggior parte dei nostri piani mobili – riprende Arleo – sono TMT: il prodotto è eccellente, ma bisogna ammettere che anche chi ce l'ha venduto sa come trattare i clienti. Sia da Alfredo Spinozzi, il titolare della TMT, che da

Roberto Valente, il responsabile vendite sud che segue Transar qui in Basilicata, siamo sempre stati seguiti al meglio. Sono persone presenti e scrupolose, e sanno mettere l'interlocutore in una posizione di agio: tra noi non intercorre un semplice rapporto cliente-fornitore, ma esiste una vera e propria relazione amichevole. Di più: si sono sempre dimostrati attivi nel proporci nuove soluzioni che potessero semplificare il nostro lavoro. Da ultimo,

ma importantissimo per chi con i mezzi in panne deve fermare l'attività, la loro rete di officine per le manutenzioni è capillare e non ci siamo mai trovati in difficoltà». Anche l'altra campana risuona a festa. «Il valore del cliente – commenta infatti Roberto Valente, responsabile commerciale di TMT per il Sud Italia – è da leggere nei numeri e soprattutto nel tempo che l'azienda ha impiegato a raggiungerli. Seguo Michele e Rosaria da 4 anni, da quando



“SONO PIUTTOSTO SICURO CHE LA TRANSAR SIA SODDISFATTA DEI NOSTRI PRODOTTI, VISTO CHE SPESSO LI HANNO CONSIGLIATI AD ALTRE AZIENDE”
ROBERTO VALENTE, TMT.

Uno dei 35 piani mobili che la **Transar** schiera in flotta su un totale di 100 semirimorchi. Acquista **TMT** dal 2019.

sono entrato in TMT, e posso dire che sono imprenditori veloci nel pensiero e nell'azione, e giustamente pretendono che anche i loro partner lo siano. Credo che siano soddisfatti di noi. Non lo affermo per presunzione, è che ne sono certo: non tanto perché acquistano e dopo aver utilizzato il prodotto tornano ad acquistare ancora, ma perché consigliano il nostro prodotto ad altre aziende.

Questo è un inequivocabile segno di apprezzamento, perché se non si è convinti al 100 per cento si è restii a metterci la faccia". Quest'anno la Transar ha effettuato un ulteriore investimento e ha acquistato altri 10 piani mobili TMT; anche la flotta dei trattori è in continuo fermento perché la committenza è esigente e il business è in espansione. Per quanto in questo frangente storico le nu-

vole minaccino l'orizzonte anche delle aziende più sane. "Siamo in un momento difficile - riprende Arleo - e per questo è ancora più importante circondarsi di partner fidati come TMT. Nessuno poteva prevedere l'arrivo di una pandemia, ma ora la guerra sta dispiegando effetti disastrosi ancora più imprevedibili. È uno scompiglio mondiale e con il gasolio così alto non sappiamo cosa

potrà succedere. Noi portiamo avanti il nostro impegno: in questi sette anni abbiamo dimostrato di essere capaci di spingere bene e abbiamo avuto la lungimiranza di approfondire una nicchia che ci sta dando molte soddisfazioni. A questo punto però non dipende più dalle aziende e dal valore delle persone".

NESSUN COMPROMESSO SUL SERVIZIO AL CLIENTE

Transar ha una flotta a prevalenza MAN e Scania, a testimonianza di come non badi a spese per assicurare la migliore qualità ai suoi committenti. Niente LNG però: la situazione della rete distributiva al Sud è, come già più volte abbiamo avuto modo di raccontare, pessima. "Abbiamo provato due camion a gas per 60 giorni, ma li abbiamo restituiti: qui nel Meridione siamo stati dimenticati, prima di assegnare incentivi per l'acquisto dei veicoli dovrebbero costruire la rete di rifornimento. Noi vogliamo essere sostenibili, ma bisogna anche fare i conti con la realtà. E dove possiamo arrivare oggi è schierare 65 veicoli tutti Euro 6, e acquistare i nuovi TMT con i vantaggi in termini di efficienza assicurati dalla normativa Industria 4.0: stiamo portando l'azienda a standard altissimi per fornire un servizio di qualità. La quantità non ci interessa". Ci auguriamo che anche gli altri protagonisti di questa vicenda, quelli non chiamati direttamente in causa con nomi e cognomi, agiscano in futuro con altrettanta coscienziosità.

La soluzione **più veloce** per il **trasporto** del **tuo business**.

Palletways: trasportiamo i tuoi pallet anche in Europa.

Palletways è il Network di trasporto espresso di merce pallettizzata che grazie alla sua capillarità sul territorio con una copertura in 20 Nazioni e l'utilizzo delle più moderne tecnologie, offre la giusta soluzione per ogni tipo di esigenza, assicurandoti un servizio di consegna rapido, sicuro ed affidabile, e favorendo lo sviluppo commerciale del tuo business in tutta Italia ed Europa.



Palletways
We Deliver

© Palletways Europe GmbH

// Network espresso per merce pallettizzata

Trova il tuo Concessionario di zona su
www.palletways.com



Palletways Plus



portal.palletways.com



an **Imperial™** company