

ALFREDO SPINOZZI Ceo TMT International Tanks And Trailers

Portabandiera di un Paese che sa eccellere

Il produttore marchigiano di piani mobili compare per il terzo anno consecutivo nella classifica dell'autorevole quotidiano Financial Times che mette in fila le società europee a maggior tasso di crescita. Abbiamo domandato al numero uno dell'azienda quali siano stati e siano tutt'ora i segreti di questo successo.

di **Cristina Altieri**
San Benedetto del Tronto

TMT International Tanks and Trailers si conferma anche quest'anno protagonista della prestigiosa classifica Ft 1.000, ovvero il compendio che raggruppa le mille società europee in più rapido sviluppo stilata dal Financial Times. L'elenco, giunto alla sua sesta edizione, mette in fila le realtà che hanno avuto la maggior crescita percentuale annua media (compound annual growth rate) dei ricavi nel periodo 2017-2020. Se da un punto di vista settoriale a dominare la lista sono le società IT (un quinto del totale), seguite da quelle di costruzione e del retail, per il 2022 è l'Italia il paese più presente con 235 aziende, mentre Milano, in cui hanno sede 33 società dell'elenco, compare al terzo posto delle singole città che ospitano il maggior numero di 'fast growing companies' dopo Londra e Parigi. Tmt Tanks & Trailers è per il terzo anno consecutivo presente nella classifica grazie ad un fatturato che è passato da 3,8 milioni nel 2017 a 12,7 nel 2020, e a un numero di dipendenti che è cresciuto di sette volte nello stesso periodo. Abbiamo voluto commentare l'ottimo risultato insieme ad Alfredo Spinozzi, CEO dell'azienda marchigiana.

Quali sono gli altri numeri che raccontano la vostra crescita?

In termini di numeri il nostro successo va oltre il fatturato e l'indice di crescita. L'impianto di Montepandone dà lavoro a oltre 50 dipendenti e produce ogni anno circa 250 semirimorchi a piano mobile. Una parte viene distribuita in Italia e un'altra in Europa ai nostri dealer di riferimento. Questo è il segreto del nostro successo, insieme al piano di realizzazione di un impianto di 75mila metri quadri che ci permetterà di incrementare ulteriormente la produzione, riunire i nostri due impianti



Alfredo Spinozzi, classe 1975, è il figlio di Franco, l'imprenditore che fondava l'azienda nel 1969. Tra i leader nel segmento dei piani mobili, il produttore marchigiano punta sulla personalizzazione e scommette per il futuro sull'intermodalità.

e realizzare uno stock di semirimorchi adatti alle esigenze del settore.

Quali sono state negli anni le chiavi che vi hanno aperto la porta del successo?

Sicuramente la chiave più importante è stata ed è oggi quella della personalizzazione dei semirimorchi. Solo così riusciamo a rendere i nostri prodotti unici e in grado di rispondere ad ogni esigenza dei nostri clienti. Non tutti sul mercato riescono ad avere il nostro livello in questo campo con la stessa qualità. Noi invece riusciamo a dedicarci completamente al cliente a partire dall'idea passando per le variabili legate al tipo di merce trasportata, fino ad arrivare ad un post-vendita dedicato e sempre pronto a supportare le diverse necessità. A tutto questo da qualche anno si è aggiunto il Trailer Master Technology, il nostro sistema IoT per la transizione 4.0. Tramite una semplice applicazione è possibile visualizzare i parametri di controllo del semirimorchio: posizione, velocità, peso sugli assi, stato delle porte posteriori, del tetto e del bloccaporte, pressione, temperatura dell'olio, saturazione del filtro, batteria tampone per il funzionamento senza alimentazione elettrica del trattore, alimentata a pannello solare. Ed è possibile controllare da remoto anche il pianale mobile e parte degli allestimenti come porte e tetto idraulico.

Quali sono stati in particolare modo negli ultimi anni i fattori che hanno determinato il balzo certificato dal FT?

L'innovazione a livello di prodotto

è il fattore che oggi spinge molti ad investire nella nostra azienda, ad acquistare i nostri prodotti che sono sinonimo di qualità e di alta tecnologia. I nostri clienti trattano materiali delicati, che siano frutta e verdura sfusa o rifiuti, e proprio per questo serve loro un prodotto che li favorisca nel loro business e permetta loro di controllare ogni aspetto del ciclo di vita di un semirimorchio. Non è solo questione di prodotto ma anche di una rete commerciale capillare che ad oggi segue in maniera precisa ogni regione italiana e circa una quindicina di paesi stranieri.

TMT ha portato i piani mobili in Italia: la clientela ha subito compreso il valore del prodotto?

Il mercato dei piani mobili è un mercato di nicchia, ma è in continua espansione, sia in Italia che nel resto d'Europa, per via della grande versatilità di questi prodotti. Quando c'è da trasportare una quantità importante di materiale sfuso, il piano mobile è sicuramente la scelta più giusta. Se consideriamo che oltre allo sfuso si può trasportare anche materiale pallettizzato, il beneficio per il cliente è chiaro: non avrà in nessun caso alcuna perdita di valore, ma solo un prodotto che potrà usare in qualsiasi occasione e qualsiasi sia il business di riferimento. Far comprendere ai clienti il valore di questa soluzione è il compito della nostra rete commerciale e del nostro marketing.

Quali sono i prodotti che vendete di più?

Attualmente il nostro prodotto di

punta è il TMT Conchiglia, il semirimorchio a piano mobile per qualsiasi tipo di utilizzo. Un prodotto versatile di cui proponiamo varie versioni: con porte laterali, tetto idraulico, porta posteriore idraulica. E con diverse tipologie di Trailer Master Technology a seconda delle richieste del cliente. Tutti i nostri semirimorchi montano un sistema di Trailer Master Technology che aiuta nel controllo di gestione le aziende per cui lavoriamo. Non è il nostro unico prodotto perché dobbiamo citare il TMT Scigno, il semirimorchio con porte laterali e piantone centrale scorrevole che garantisce un'apertura totale da uno o da entrambi i lati, e il TMT Leakproof, il semirimorchio a pianale mobile semi-impermeabile. Oltre a questi abbiamo un brevetto per la realizzazione di container a piano mobile, porta-container allungabili e cisterne per usi industriali.

Quali sono i settori di attività più frequenti della vostra clientela?

Quando parliamo di materiale sfuso i settori più frequenti della nostra clientela sono sicuramente quelli dell'agricoltura, dal trasporto di frutta e verdura sfusa, raccolta di legname e altri usi agricoli. A questi si aggiunge il waste management che negli ultimi anni ha avuto un grande incremento e che è un settore cardine. Quando si parla di rifiuti dobbiamo ragionare per macro-aree non solo distinguere tra il classico organico e l'indifferenziato. Ogni tipo di rifiuto sfuso può essere trasportato con uno specifico piano mobile senza che questo si disperda

IL PUNTO DI FORZA DEI NOSTRI PIANI MOBILI È L'ESTREMA VERSATILITÀ CHE CONSENTE DI TRASPORTARE SIA MATERIALE SFUSO CHE PALLETTIZZATO. È UN MERCATO DI NICCHIA MA IN GRANDE ESPANSIONE.

nell'ambiente. Tutto ciò rende il nostro semirimorchio sostenibile ed efficiente. Come dicevo prima, il piano mobile è un prodotto versatile: non è adatto solo al trasporto di materiale sfuso, ma anche di pallettizzato. In questo modo l'azienda impegnata su entrambi i fronti non deve cercare più soluzioni ma trova in un unico prodotto tutte le risposte che cerca.

Quanto contano le relazioni dirette con il cliente e la disponibilità a personalizzare il prodotto il più possibile?

Moltissimo. La nostra rete commerciale conta una forza capillare che raggiunge tutta l'Italia proprio per creare un rapporto diretto con il cliente. Molti ci contattano direttamente perché sanno che possiamo realizzare un prodotto unico in grado di rispecchiare ogni singola esigenza del cliente ad un prezzo competitivo. Personalizzare il prodotto è ciò che ci dà una marcia in più, in questo settore specialmente. Molti dei nostri competitor realizzano standard tutti uguali, non hanno spazio di manovra sulle personalizzazioni tecniche. Noi disponiamo invece di uno staff in grado di gestire questo genere di costruzioni in maniera procedurale, seguendo un iter che ci permette di produrre un prodotto unico.

Quali sono le previsioni per quest'anno e più in generale per il futuro?

In generale puntiamo ad incrementare la produzione fino a 300 pezzi l'anno aggredendo nuovi mercati esteri e innovando ancora di più la produzione. Il futuro è di coloro che sanno cogliere i cambiamenti e sanno trovare il modo per renderli reali. Più che mai oggi puntiamo su assali elettrici, sul controllo remoto del veicolo e sullo sviluppo sempre più concreto di infrastrutture per l'intermodalità che oggi sono non solo nell'agenda di TMT, come avviene già da anni, ma anche in quella europea.