



Alla guida di Tm. Giovanni De Giacomi con i figli Ferdinand e Sandy



Il business. Le grandi gru

La bresciana Tm sbarca nei porti di mezzo mondo con le super-gru

La società si occupa di montaggi industriali e ha investito in un nuovo polo logistico a Bassano

Montaggi

Angela Dessi

BRESCIA. La bresciana Tm conquista i porti di mezzo mondo e fa correre il business: se nel 2022 il fatturato della srl di via Triumplina si è assestato a quota 5 milioni e mezzo di euro, nel 2023 supererà gli 8 mentre 3 maxi commesse assicurano già i profitti per il 2024.

Fondata nel 2017 dai fratelli Ferdinand e Sandy De Giacomi - ma con lo «zampino» del padre Giovanni, oggi membro del consiglio di amministrazione - sin dagli esordi Tm si occupa di montaggi industriali, meccanici ed elettrici, in diversi settori, dal siderurgico al petrolchimico sino al portuale.

Il business portuale. E proprio in quest'ultimo trova la sua fortuna, complice la capacità dei fondatori di leggere il contesto economico globale. «Dopo che ci è stato richiesto per la prima volta il montaggio di una gru Sts (Ship to Shore), vale a dire quelle enormi gru che consentono di scaricare e caricare le grandi navi porta container, abbiamo iniziato a verifi-

care gli investimenti che venivano realizzati nei vari porti del mondo, indirizzandoci proprio lì», spiega il ceo Ferdinand De Giacomi che evidenzia come oggi il comparto portuale costituisca il core business aziendale, mentre siderurgico ed petrolchimico sono divenuti residuali.

«Le imprese che sono in grado di fare il nostro lavoro si contano sulle dita delle mani, in Europa come nel mondo, e considerata l'importanza della circolazione delle merci containerizzate si comprende la portata del fenomeno», prosegue De Giacomi sottolineando come, però, si tratti oggi di un giro d'affari esclusivamente oltre confine. Tm realizza infatti il 100% del fatturato all'estero.

«In Italia non si fanno investimenti sui porti e sull'aumento della loro capacità di accogliere merci - spiega il ceo -: quando si usano le gru, spesso si preferisce utilizzare quelle più economiche, ad esempio quelle cinesi, che sono più piccole ed arrivano in loco già montate, ragion per cui noi non abbiamo mercato».

Le commesse. Sì, perché gli ingegneri ed i tecnici di Tm (l'azienda conta oggi una venti-

na di dipendenti, cui vengono affiancate maestranze locali) fanno invece proprio questo: assemblano e montano gigantesche strutture super tecnologiche indispensabili per spostare i container con le merci dalla banchina alla nave e viceversa. L'ultima commessa (delle circa 20 messe a segno in 5 anni tra i Guatemala ed il Turkmenistan) si è conclusa da poche settimane e riguardava il montaggio di 4 gru Sts Liebherr in l'Arabia Saudita e destinate al porto africano dello Stato di Gibuti: Tm, oltre alla realizzazione delle grandi strutture, si è occupata anche del trasporto marittimo su chiatte, coprendo una distanza di più di 1.400 km attraverso il Mar Rosso. «È stato un lavoro molto impegnativo, considerato che oltre al montaggio in loco abbiamo dovuto seguire anche il trasporto nel porto di Gibuti dove abbiamo realizzato le prove tecniche»,

Fondata nel 2017 dai fratelli De Giacomi: nel 2023 ha chiuso tre importanti commesse

continua Ferdinand De Giacomi che snocciola alcuni dei nuovi incarichi ai blocchi di partenza: entro la fine del 2024, infatti, la srl porterà il «sarto» bresciano in Marocco, Irlanda e Croazia. Anche per assecondare la continua crescita, nel 2023 Tm ha effettuato un importante investimento (circa 700mila euro) per l'acquisto di un capannone di 3mila metri quadrati a Bassano Bresciano, polo logistico per le attrezzature aziendali indispensabili per il montaggio e smontaggio delle gru e, quando ancora capita, dei forni. //

Partnership tra A2A e Enfinity Global per l'energia solare

Rinnovabili

L'accordo prevede l'acquisto di 96 MW da tre impianti fotovoltaici nel Lazio

BRESCIA. Nuovo importante colpo di A2A nelle energie rinnovabili nell'ottica della transizione energetica. La multiutility bresciana ha sottoscritto un accordo di acquisto di energia (Power Purchase Agreement) con Enfinity Global per 3 impianti fotovoltaici nel Lazio, per un totale di 97 MW di energia.

Lo si legge in una nota in cui viene spiegato che l'accordo partirà nel luglio del 2025. A2A ritirerà circa 160 GWh di potenza, equivalente al consumo annuale di elettricità di circa 64mila famiglie italiane, evitando l'emissione di oltre 60mila tonnellate di CO₂.

Grazie all'accordo, Enfinity Global diventa il primo fornitore di capacità rinnovabile in Italia con 232 MW, attraverso contratti di vendita di energia a lun-

go termine. Enfinity Italia ha in portafoglio 500 MW di impianti solari pienamente autorizzati, 1,8 GW di impianti solari in fase avanzata di autorizzazione e 2 GW di progetti di stoccaggio.

Decarbonizzazione. L'obiettivo di A2A è favorire il processo di decarbonizzazione. A questo fine ha pianificato investimenti nel piano strategico pari a 11 miliardi di euro entro il 2030, per dotare il territorio di infrastrutture necessarie alla transizione energetica.



Fotovoltaico. A2A spinge nelle energie rinnovabili

«A2A è una delle aziende energetiche più rispettate in Italia e in Europa - ha commentato l'amministratore delegato di Enfinity Global, Carlos Domenech - con una lunga e orgogliosa storia al servizio dei propri clienti e siamo grati per il sostegno locale, poiché abbiamo i progetti e le capacità per portare in Italia energia stabile, pulita e conveniente».

«Grazie alla partnership con Enfinity - ha spiegato il direttore Generazione e Trading di A2A Lorenzo Giussani - riusciamo a mettere a disposizione dei nostri clienti una quota sempre più ampia di energia green proveniente da fonti rinnovabili e allo stesso tempo continuiamo ad abilitare investimenti in impianti che possono sostenere il percorso verso la transizione energetica e la decarbonizzazione». //

Valsabbina sottoscrive il minibond di Cipriani

L'operazione

BRESCIA. È stata Banca Valsabbina a sottoscrivere interamente il minibond da 1 milione di euro emesso da Cipriani Profilati, azienda trentina con sede a Rovereto, in provincia di Trento, attiva nella profilatura di lamiera zincata utilizzata per la produzione della struttura di pareti e controsoffittature per cartongesso.

L'operazione ha l'obiettivo di sostenere la crescita ed il piano di investimenti dell'azienda. Banca Valsabbina nell'operazione ha agito nel ruolo di Originator e Sole Investor.

Il minibond ha una durata di 60 mesi, di cui 12 di preammortamento. Advisor legale dell'operazione è stato l'Avvocato Alessandro Negri della Torre, fondatore dello Studio LX 20.

«Questa ulteriore operazione conferma da un lato l'importanza della finanza straordina-

ria per sostenere la crescita delle Pmi, dall'altro la vicinanza e il supporto di Banca Valsabbina al tessuto imprenditoriale dei territori in cui opera - dichiara Hermes Bianchetti, Vice direttore vicario di Banca Valsabbina -. Cipriani Profilati è un'azienda solida e siamo orgogliosi di questa operazione perché grazie alle risorse raccolte potrà portare avanti il proprio percorso di crescita, consolidando e ampliando la propria presenza sui mercati esteri». Cipriani Profilati ha sede produttiva a Rovereto, mentre l'azienda è presente all'estero con società commerciali nel Regno Unito, in Svezia e negli Stati Uniti. //

Campagna record per Out Of, raccolti 7,6 milioni di euro

Crowdfunding

La startup bresciana dei fratelli Righi è specializzata nell'ottica sportiva

BRESCIA. Circa un mese fa, Out Of lanciava la sua seconda campagna di equity crowdfunding su Mamacrowd e in una sola settimana il contatore del portale segnava già 1,7 milioni di euro raccolti. Una partenza che faceva intravedere il grande interesse di una vasta platea di investitori nei confronti di questa startup made in Brescia che intende portare innovazione nel campo dell'ottica sportiva e non solo.

In circa 30 giorni, Out Of ha raccolto ben 7,6 milioni di euro, segnando di fatto una pietra miliare nella storia delle campagne di equity crowdfunding italiane e arrivando quasi al tetto massimo di raccolta di 8 milioni previsto dal regolamento italiano. La startup fondata dai tre fratelli Righi: Federico, fisico laureato con lode all'università di Milano, Roberto, Industrial Designer e Laura, Graphic Designer aveva già raccolto 1 milione di euro nel 2020, sempre su Mamacrowd, dopo essere andata in overfunding per ben 4 volte.

Il progetto. Capita molto raramente di assistere a performance di raccolta come quelle di Out Of. L'azienda bresciana ha convinto importanti investito-

ri a credere nel proprio progetto e lo ha fatto potendo contare su alcuni importanti elementi che di rado si vedono sotto lo stesso cappello: un team affiatato e preparato, una tecnologia proprietaria con una serie di brevetti registrati, un eccezionale riscontro da parte del mercato.

«Questo incredibile traguardo è la prova del supporto e della fiducia che la nostra comunità nutre nella missione e nel lavoro di Out Of. I fondi raccolti accelereranno il percorso per portare la nostra tecnologia in settori ancora da conquistare e dare forma al futuro che sogniamo. Grazie a tutti coloro che hanno creduto in noi». Ha commentato Federico Righi, Ceo e co-founder di Out Of.

Sono stati 580 gli investitori che hanno aderito a questa campagna. A questi si aggiungono gli investimenti del fondo Azimut Eltif - Venture Capital Allcrowd III e di Ffi (Ferrari Family Investments, il family office della famiglia del fondatore della scuderia). L'operazione è stata assistita dagli advisor Fndx, IN3 Ventures e Gop (Gianni&Orioni). //