

Companies

I MOTORI CAT GRAZIE ALLE SINERGIE
TRA CGT E LE ALTRE AZIENDE DEL
GRUPPO TESYA SONO SEMPRE PIÙ
RICHIESTI PER I SISTEMI IBRIDI DI YACHT
E MEGA YACHT
THANKS TO THE SYNERGIES
BETWEEN CGT AND OTHER TESYA
GROUP COMPANIES, CAT ENGINES ARE
INCREASINGLY IN DEMAND FOR HYBRID
SYSTEMS IN YACHTS AND MEGAYACHTS

by *Niccolò Volpati*

Iniziata la rivoluzione

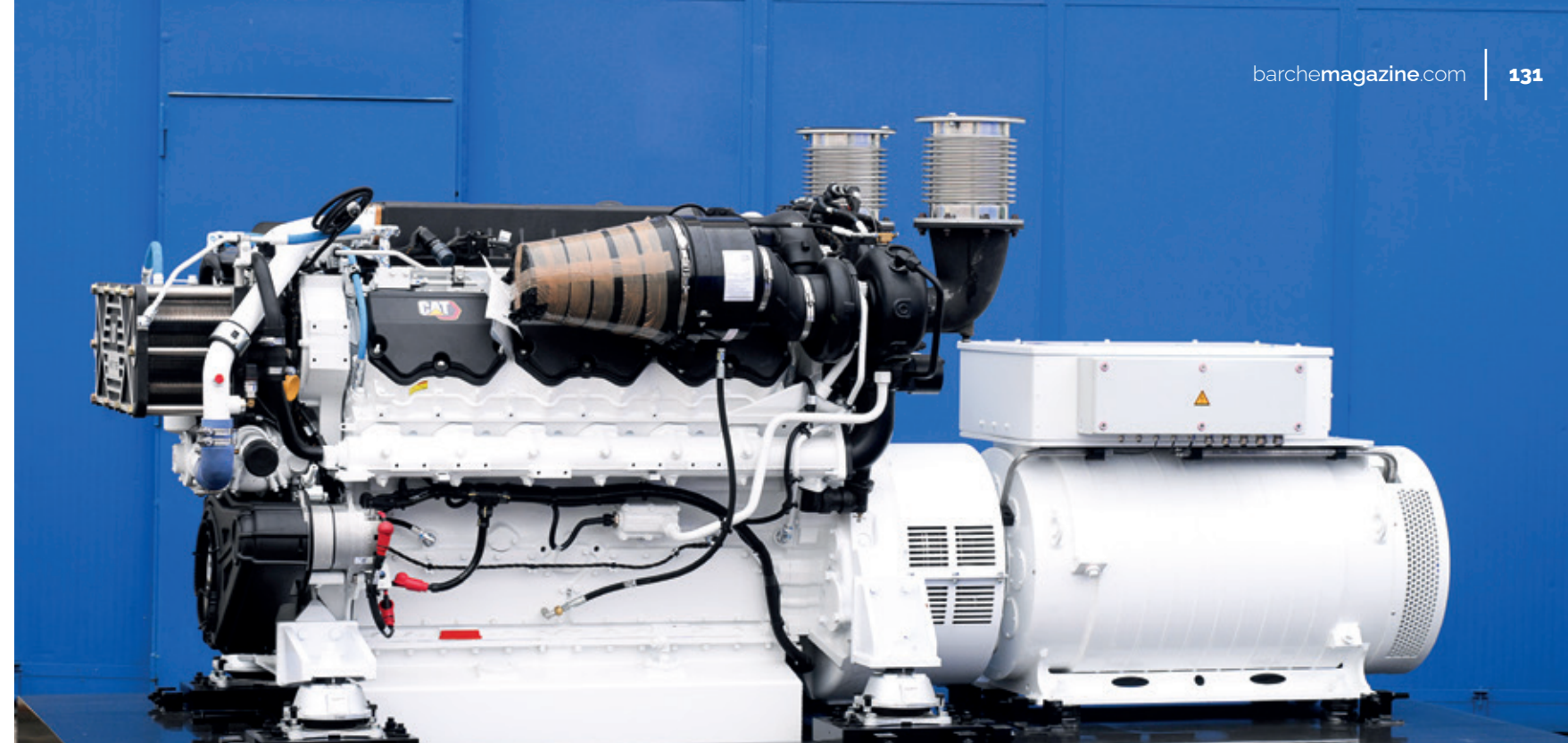
The Revolution Has Started



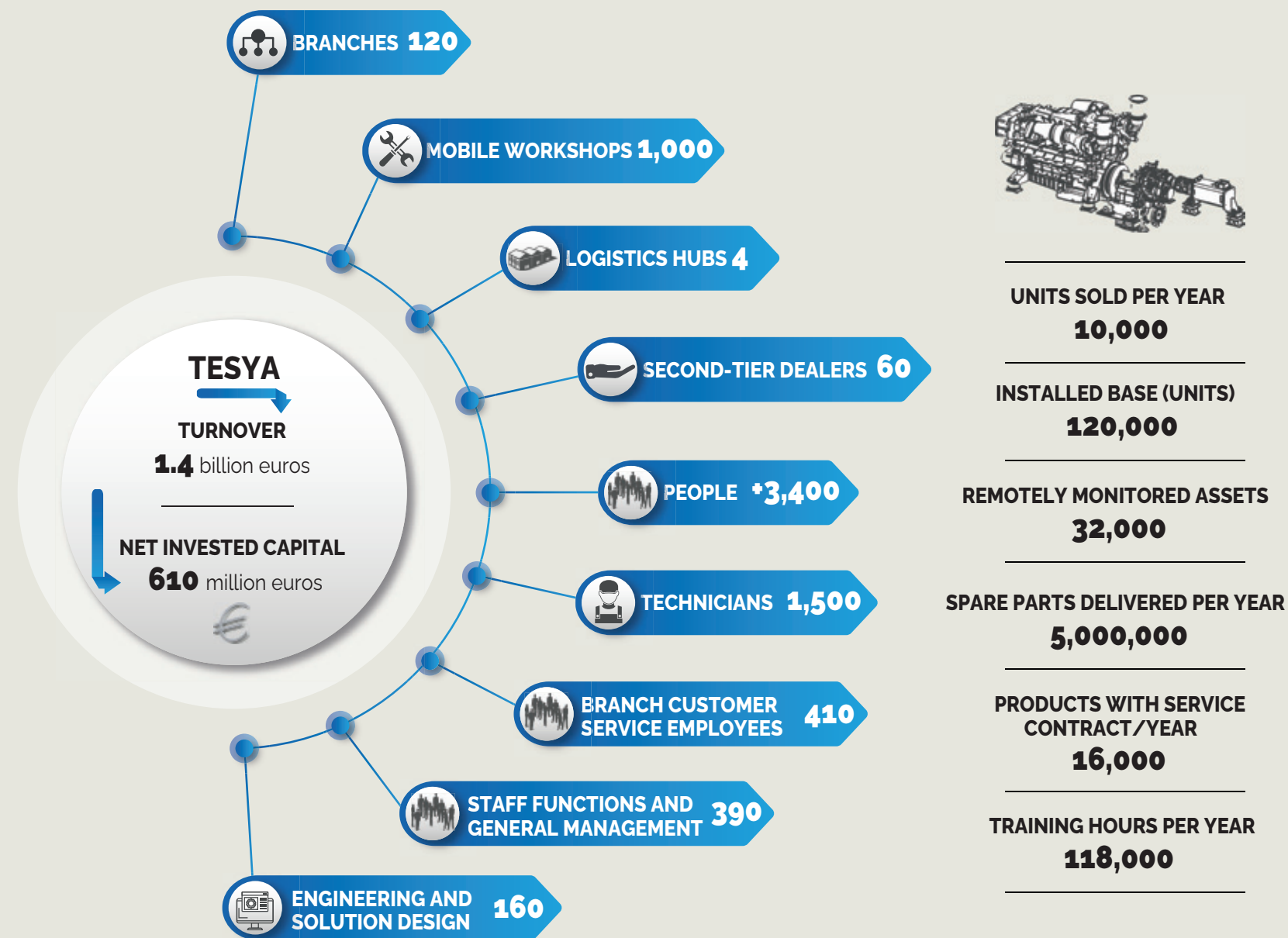


“Questo motore è un trattore, non c'è pericolo che ci lasci in mezzo al mare”. A pronunciare questa frase fu l'armatore di un Sangermani del '64, appena mollammo gli ormeggi. È un concetto diffuso, forse perfino un luogo comune: il trattore è sinonimo di affidabilità. Del resto, pur non essendo un assiduo frequentatore di campi coltivati, non mi ricordo di aver mai visto in vita mia un trattore in panne. Cosa c'entrano i trattori con la nostra storia? C'entrano. I motori Caterpillar sono sempre stati importati e distribuiti da CGT e il nome di questo dealer italiano è proprio l'acronimo di Compagnia Generale Trattori. Era scritto nel destino. La somma di Cat e CGT dà come risultato l'affidabilità, tra i campi, nei capannoni industriali e nelle sale macchine degli yacht. CGT oggi fa parte del gruppo TESYA, una realtà che comprende ben 24 brand, ma non è come si potrebbe pensare: le sinergie sono state sviluppate per implementare la capacità commerciale e l'assistenza. TESYA, seppur non quotato in borsa, è oggi un grande gruppo europeo capace comunque di conservare i valori di un'azienda familiare. La crescita è servita a collaborare per coprire i tanti settori, da quello agricolo a quello industriale, in tutti i Paesi europei, Balcani inclusi. E il bacino del Mediterraneo, tutto il bacino, è ovviamente molto interessante per il settore marino, incluso quello del diporto. Quali sono i vantaggi che un gruppo come TESYA può offrire ai cantieri? Essenzialmente due. Il primo è che si tratta di un gruppo che non mette semplicemente insieme dei dealer Caterpillar, ma è in grado di offrire

assistenza a qualsiasi impianto venga installato in sala macchine. E lo può fare dando garanzie. Nel senso che, come si sa, la cosa spesso più complessa, è quella di far dialogare correttamente, motori, impianti, generatori e sistemi di gestione. Le dimensioni di un'azienda non sono pertanto un aspetto trascurabile. Più è grande un gruppo industriale, maggiori sono le risorse in ricerca e sviluppo, il personale da dedicare a ciascun progetto e le forniture che può garantire. Inoltre, come afferma Enrico Dari, Sales Marine Director di TESYA, “nessuno si fa costruire uno yacht per lasciarlo ormeggiato lì dove è stato varato”. Giusta considerazione. L'assistenza è importante e per mega e giga yacht è scontato che sia globale. Ovvio, quindi, che un grande gruppo che raccoglie dealer Cat e altre imprese, sia in grado di offrire assistenza a qualsiasi latitudine ci si trovi. Oggi questo aspetto è ancora più importante dato che la complessità delle sale macchine è in aumento. Cambiano i sistemi propulsivi, cambia la produzione e il consumo di energia a bordo e, forse, cambia anche il modo di navigare. Ciò che si trova in sala macchine è più complesso e articolato di un tempo, ma, ovviamente, si vuole semplificare la vita a bordo all'armatore, al comandante e al suo equipaggio. Forse è anche per questo che per CGT le innovazioni nel settore propulsione non sono arrivate oggi e nemmeno ieri. “Abbiamo iniziato almeno 15 anni fa con i motori diesel elettrici”, racconta Roberto Alivernini, Marine Sales Engineer. “Ad oggi sono circa 70 i progetti realizzati nel settore commerciale. Negli ultimi sette anni, invece, sono 30 gli yacht dai 35 ai 110 metri di lunghezza con sistemi ibridi di



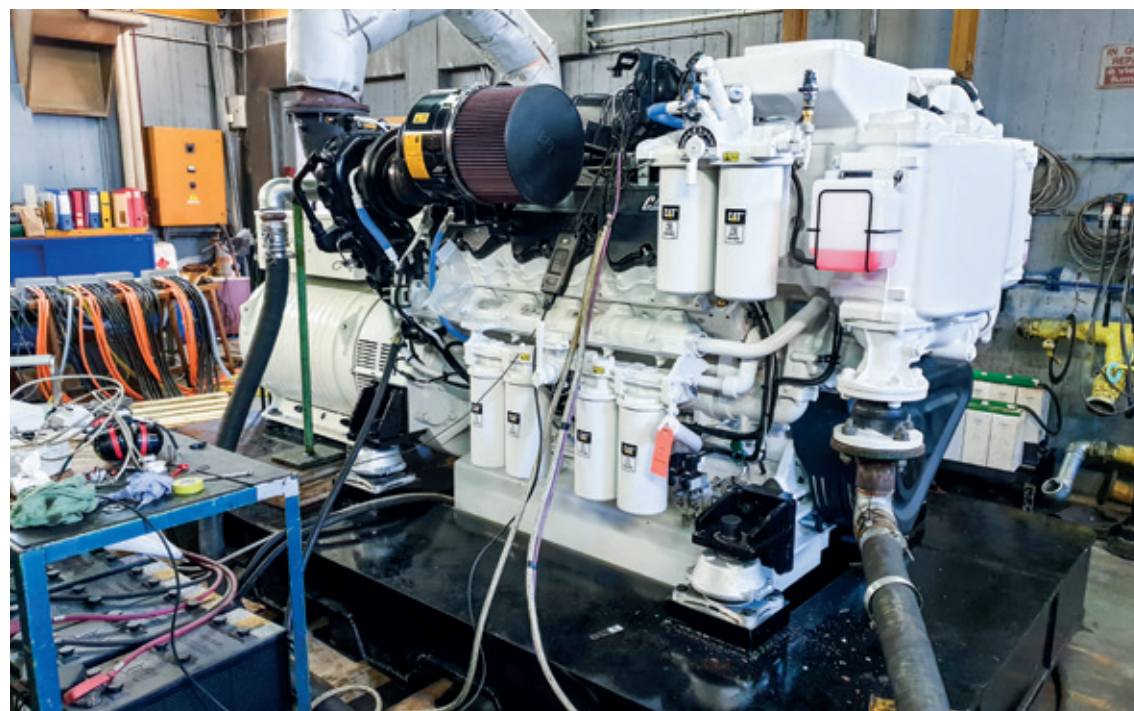
GLOBAL GROUP FIGURES



«NEGLI ULTIMI DIECI ANNI SONO CAMBIATE MOLTISSIMO LE SALE MACCHINE. È CAMBIATA LA REALIZZAZIONE E LA PROGETTAZIONE. ED È CAMBIATO ANCHE IL MODO DI LAVORARE. TUTTO È MOLTO PIÙ CONNESSO».

«ENGINE ROOMS HAVE CHANGED A LOT IN THE LAST TEN YEARS. THEIR DESIGN AND CONSTRUCTION HAVE CHANGED. THE WAY THEY WORK HAS ALSO CHANGED. EVERYTHING IS MUCH MORE INTERCONNECTED».

ENRICO DARI





propulsione". Era chiaro già da tempo che la componente elettrica ed elettronica avrebbe eroso il campo dei motori endotermici e CGT ha iniziato presto a cimentarsi in questo campo. Dal diesel elettrico, cioè un sistema che sfruttava generatori a giri fissi, quello che offriva il mercato quindici anni fa, si è passati a quelli a giri variabili. Il vantaggio di un grande gruppo è quello di poter fare tesoro e imparare dai numerosi progetti che realizza. E in questo è molto utile che ci si occupi di commerciale e di pleasure. "Ogni progetto è custom – afferma Michele Galli, Sales Manager Marine – ma il feedback che otteniamo ci consente, se non proprio di ingegnerizzare, almeno di capitalizzare l'esperienza e le conoscenze acquisite e riuscire a formulare una sorta di standard che ci serve per progetti futuri. Inoltre, proprio la dimensione di collaborazione e sinergia tra le diciannove aziende che compongono il gruppo TESYA, aumenta esponenzialmente questa conoscenza. Lo standard è la base di partenza, poi si personalizza in base alle richieste del cantiere o dell'armatore. E anche in base a quella che è l'evoluzione tecnologica di tutto ciò che può far parte di un sistema ibrido". La sensazione che si ha, dall'esterno, è che siamo in una fase di sviluppo di un nuovo sistema di propulsione. Non c'è qualcuno che possa dire "questa cosa si fa in questo modo". Siamo all'inizio di una rivoluzione e le somme si tirano sempre alla fine. Oggi si prova, si sperimenta, si studia la soluzione migliore. Non è un navigare a vista, ma nemmeno un procedere a caso. "Negli ultimi dieci anni – afferma Enrico Dari – sono cambiate moltissimo le sale macchine. È cambiata la realizzazione

e la progettazione. Prima erano una sorta di spazio vuoto da riempire, oggi, invece, si studiano ingombri, pesi, allestimento e anche il rendimento dei diversi impianti. Ed è cambiato anche il modo di lavorare. Tutto è molto più connesso". L'esperienza del gruppo TESYA ci conferma quella che è una tendenza ormai evidente. Non c'è un prima e un dopo nella realizzazione di uno yacht. Tutti gli attori agiscono contemporaneamente e collaborano al risultato finale. "Le sale macchine di oggi – afferma Michele Galli – sono perfino belle da vedere. La cura per il design è arrivata fino a questi spazi angusti che una volta non erano presi in considerazione se non da chi ci doveva lavorare all'interno. E il mio sogno nel cassetto è che a breve, in un qualsiasi salone nautico, il visitatore che sale a bordo di uno yacht possa cominciare la visita proprio dalla sala macchine".

"This engine is a tractor. There's no risk of it stranding us at sea". These words were spoken by the owner of a '64 Sangermani as soon as we left the dock. It is a widespread idea, perhaps even a cliché: the tractor is synonymous with reliability. And although I don't often visit cultivated fields, I can't remember ever seeing a tractor break down. So what do tractors have to do with our story? They are in it. Caterpillar engines have always been imported and distributed by CGT, and the name of this Italian dealer stands for Compagnia Generale Trattori. It was written in the stars. The combination of CAT and CGT means reliability in the fields, in industrial buildings and yacht engine rooms. Today, CGT is part of the TESYA group, an organisation

«OGNI PROGETTO È CUSTOM, MA IL FEEDBACK CHE OTTENIAMO CI CONSENTE DI CAPITALIZZARE L'ESPERIENZA E LE CONOSCENZE ACQUISITE E RIUSCIRE A FORMULARE UNO STANDARD PER PROGETTI FUTURI».

«EACH PROJECT IS BESPOKE, BUT THE FEEDBACK WE RECEIVE ALLOWS US TO CAPITALISE ON THE EXPERIENCE AND KNOWLEDGE WE HAVE GAINED AND FORMULATE A STANDARD FOR FUTURE PROJECTS».

MICHELE GALLI





«**ABBIAMO INIZIATO ALMENO 15 ANNI FA CON I MOTORI DIESEL ELETTRICI. AD OGGI SONO CIRCA 70 I PROGETTI REALIZZATI NEL SETTORE COMMERCIALE. NEGLI ULTIMI SETTE ANNI, INVECE, SONO 30 GLI YACHT DAI 35 AI 110 METRI DI LUNGHEZZA CON SISTEMI IBRIDI DI PROPULSIONE**».

«**WE STARTED WITH DIESEL-ELECTRIC ENGINES AT LEAST FIFTEEN YEARS AGO. TO DATE, WE HAVE DEVELOPED AROUND SEVENTY PROJECTS IN THE COMMERCIAL SECTOR. IN THE LAST SEVEN YEARS, THIRTY YACHTS FROM 35 TO 110 METRES HAVE BEEN FITTED WITH HYBRID PROPULSION SYSTEMS**».

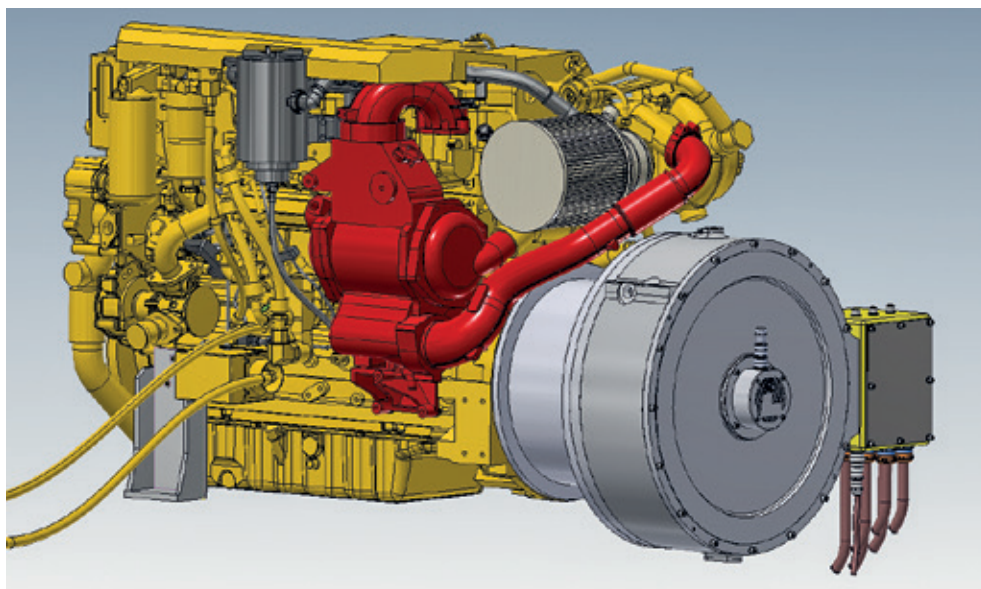
ROBERTO ALIVERNINI

comprising no fewer than twenty-four brands, but it is not what you might think: synergies have been developed to implement commercial capacity and service. Although not listed on the stock exchange, TESYA is now a large European group that still retains the values of a family business. Its growth has allowed it to work together to cover a wide range of sectors, from agriculture to industry, in all European countries, including the Balkans. And the entire Mediterranean basin is very interesting for the marine sector, including yachting. What advantages can a group like TESYA offer shipyards? Basically two. The first is that it is a group that does not simply bring together Caterpillar dealers, but can provide support for any equipment that is installed in the engine room. And it can do this by offering guarantees. In the sense that, as we know, often the most complex thing is to get engines, installations, generators and management systems to communicate properly. The size of a company is therefore not a negligible aspect. The larger an industrial group, the more resources it puts into research and development, the more personnel it dedicates to each project and the more supplies it can guarantee. Moreover, as Enrico Dari, Sales Marine Director of TESYA, says, “*Nobody builds a yacht to leave it moored where it was launched*”. That’s certainly true. Service is important, and it has to be global for mega and giga yachts. A large group that brings together CAT dealers and other companies can offer assistance at any latitude. This is even more important today as engine rooms are becoming more and more complex. Propulsion systems are changing, onboard energy production and consumption are changing, and perhaps even the way of

travelling is changing. The contents of the engine room are more complex and intricate than they used to be, but, of course, the intention is to simplify life on board for the owner, the captain and the crew. Perhaps this is also why for CGT, innovations in the propulsion sector did not arrive today or even yesterday.

“*We started at least fifteen years ago with diesel-electric engines*”, says Roberto Alivernini, Marine Sales Engineer.

“*To date, we have developed around seventy projects in the commercial sector. In the last seven years, thirty yachts between 35 and 110 metres have been fitted with hybrid propulsion systems*”. It had been clear for a long time that the electric and electronic components would erode the field of endothermic engines, and CGT started establishing itself in this field early on. It moved on from the diesel-electric engine, a system that used fixed-rpm generators, which is what the market offered fifteen years ago, to variable-rpm generators. The advantage of a large group is that you can treasure and learn from the many projects you carry out. And in this sense, it is very useful that we deal with business and pleasure. “*Every project is bespoke*”, says Michele Galli, Sales Manager Marine, “*but the feedback we get allows us, if not to engineer, at least to capitalise on the experience and knowledge we have gained and to be able to formulate a kind of standard that we use for future projects. Moreover, the very extent of collaboration and synergy between the nineteen companies that make up the TESYA group exponentially increases this knowledge. The standard is the starting point, which is then customised according to the requirements of the shipyard or the owner. And also according to the technological evolution of everything that can be part of a hybrid system*”. The feeling from the outside is



TESYA è il gruppo internazionale che raccoglie ben **24** brand di 15 diversi Paesi nel mondo. Tra questi ventiquattro c'è ovviamente CGT, che iniziò a importare i motori Caterpillar nel lontano 1934. Ovunque ci sia un motore, c'è Caterpillar, visto che i suoi prodotti interessano il settore edilizio, industriale, agricolo. E, oltre a tutto ciò, anche il settore marino. In questo ambito, CGT si è dedicata allo sviluppo dei sistemi ibridi. Il primo progetto con un motore diesel elettrico risale a 30 anni fa. Dai primi anni Duemila sono più di **70** le realizzazioni in ambito commerciale e negli ultimi sette anni hanno sviluppato sistemi ibridi per gli yacht partecipando a **30** progetti per imbarcazioni da **35** a **110** metri di lunghezza.

*TESYA is an international group of **twenty-four** brands from fifteen different countries around the world. These twenty-four include CGT, which began importing Caterpillar engines back in 1934. Wherever there's an engine, there's Caterpillar, as its products are used in construction, industry and agriculture. And, in addition to all that, the marine sector too. CGT has dedicated itself to developing hybrid systems in this field. The first project with a diesel-electric engine dates back to thirty years ago. Since the early 2000s, more than **seventy** projects have been developed in the commercial sector and the last seven years they have developed hybrid systems for yachts, participating in **thirty** projects for yachts from **35** to **110** metres in length.*



photo by Scovavento

that we are in a new propulsion system development phase. No one can say "It has to be done like this". We're at the start of a revolution and the sums are always done at the end. Today is a time for testing, experimenting and studying the best solution. It is not a question of navigating by sight, but neither is it one of proceeding haphazardly. "In the last ten years", says Enrico Dari, "engine rooms have changed a lot. Their development and design have changed. They used to be a kind of space to be filled in, whereas now the overall dimensions, weights, set-up and also the performance of the different systems are carefully studied. The way of working has also changed. Everything is much more connected". The experience of the TESYA group confirms what is

now a clear trend. There is no before and after in the development of a yacht. All the players operate at the same time and work together towards the result. "Today's engine rooms", says Michele Galli, "are even beautiful to look at. The focus on design has been extended to these confined spaces that were once only considered by those who had to work inside them. And my dream is that soon, at any boat show, visitors boarding a yacht will be able to start their visit from the engine room itself even beautiful to look at. The focus on design has been extended to these cramped spaces, which were once only considered by those who had to work in them. And my dream is that soon, at any boat show, visitors who board a yacht will be able to start their visit in the engine room itself". ▴

Gruppo assistenza marina - Marine assistance group

