

# AZIONE E PONDERAZIONE

Con il Covid-19 Mtu Italia non ha smarrito l'attitudine a innovare e stupire. Gli effetti del lockdown, però, hanno sollecitato la peraltro naturale vocazione tedesca a pianificare con raziocinio. Lo Yacht Competence Center è a regime. Novità? A breve

**R**olls Royce Power systems ha sfondato la soglia dei 4 miliardi di euro nel 2019, consacrando come asset strategico (e redditizio) di Rolls-Royce. Anche in Italia il fermento non accenna ad esaurirsi. La naturale vocazione di Mtu Italia per il diporto (del resto il sito di Arcola dove è situata Mtu Italia è baricentrico nella costellazione della cantieristica nautica, concentrata tra San Remo e Viareggio) non appanna la propensione alla generazione di potenza e alle applicazioni mobili industriali. Rimandiamo gli approfondimenti ai box (sull'impegno di Mtu all'interno del gruppo Rolls-Royce e riguardo alla Power Generation, che ha messo pure l'idrogeno nel mirino) e ci dedichiamo alla panoramica di quanto è avvenuto e su quanto si appresta a succedere a queste latitudini.

Quale migliore interprete di **Chistian Paolini**, che delle politiche commerciali di Mtu Italia è il deus ex machina?

**Paolini, la stagione dei saloni incombe e non ci sono segnali di forfait, a differenza di tutti gli altri settori (eccezione fatta per l'Smm di Amburgo, rinviato a febbraio 2021).**

Gli enti organizzatori di Can-

nes e di Genova hanno confermato che i saloni saranno regolarmente svolti e, in base alle informazioni raccolte e alle dichiarazioni d'intenti, sappiamo che i cantieri hanno in previsione di partecipare. I saloni si trovano di fronte a una sfida, ma possono garantire l'accesso a buyer e operatori, disciplinando l'accesso tramite un circuito forzato, al fine di calmierare gli ingressi e limitare i contatti. Non si può certamente dire lo stesso del settore della generazione di energia, prenda per esempio il rinvio al 2021 del Powergen di Milano, inizialmente previsto in ottobre. Nonostante questo, Ecomondo - Key Energy è stato confermato.

**A quale stadio si trova l'evoluzione di Mtu all'interno di Rolls-Royce Power Systems?**

Mtu è una soluzione di Rolls-Royce Power Systems, mentre Rolls-Royce è il marchio aziendale. Questo viene evidenziato nell'appendice 'Rolls-Royce solution' a lato del marchio Mtu nei nostri prodotti e nelle soluzioni integrate. Il cambio di brand delle filiali locali è stato posticipato al 2021. Consideri però che nel mondo della nautica il brand Mtu

è molto forte e sarà pertanto conservato. Rolls Royce Power Systems di cui Mtu fa parte rappresenta attualmente circa il 22 per cento del fatturato del gruppo Rolls-Royce. La struttura organizzativa di Arcola (ndr: in provincia di La Spezia, confinante con il Golfo dei Poeti e la Versilia) non cambia, nemmeno quella commerciale: la rete che affrisce alla nautica è costituita da tre venditori che gestiscono il portafoglio di cantieri (praticamente svolgono il ruolo di key account). Lo Yacht Competence Center (YCC) è stato inaugurato lo scorso anno, e Mtu ha scelto l'Italia e La Spezia come hub tecnologico visto che l'Italia rappresenta il primo mercato dello yacht business per Mtu. Nicola Camuffo è il responsabile dello YCC, che ha come scopo lo sviluppo di nuovi prodotti per i cantieri nautici. Alla nostra attenzione non ci sono solamente i motori: c'è lo Smart bridge, le plance integrate (in collaborazione con Team Italia) e altri prodotti. Nonostante alcune avvisaglie delle risorse che i competitor stanno investendo per allinearsi alla nostra proposta, fin dal prossimo futuro, con il 16 cilindri serie 2000 siamo ancora leader, mentre nel segmento del 12 cilindri

Uno scatto dallo Yacht Ccc a La Spezia. Di fianco, dettaglio su cilindri e iniezione di un'unità a gas.



serie 2000 regna un maggiore equilibrio. Stiamo lavorando per mantenere le nostre quote di mercato e per migliorare nel futuro.

**Quali strascichi ha lasciato il Covid-19?**

I cantieri nautici sono rimasti chiusi circa 6 - 7 settimane e la produzione è di conseguenza slittata in avanti, con l'inevitabile posticipo o cancellazione di alcuni ordini. Nel 2020 regi-

striamo una contrazione. Dopo le incognite legate all'anno corrente è difficile effettuare stime per il 2021. Ci attende il periodo tipico: normalmente da settembre a novembre i cantieri nostri clienti fanno il pieno di ordini. Quest'anno sarà invece una grande incognita.

**Dopo anni di aggiornamenti (vedi la serie 2000 M96) avete per caso altre novità di prodotto in rampa di lancio?**

In merito alle gamme motoristiche si procede in modo ciclico. A causa dell'emergenza Covid alcuni progetti hanno subito dei rallentamenti. Non restiamo comunque con le mani in mano nel prossimo futuro presenteremo importanti evoluzioni della nostra gamma. Il prossimo anno consegneremo il 12 e il 16 cilindri completi di Scr. Sulla serie 2000, il primo passaggio della versione integrata sarà del tipo a soglia, con un telaio che sorregge il catalizzatore 'incastellato' sopra il motore, per contenere gli ingombri. Successivamente seguirà un aggiornamento con un Scr di forma cubica. A quel punto la scelta del dispositivo dipenderà dal disegno della sala macchine. Rolls-Royce ha effettuato uno studio in house dell'Scr, espressamente per le applicazioni nautiche.

**Sviluppi sulle alimentazioni a gas naturale?**

La serie 4000 a gas metano non è prevista al momento per il diporto. Abbiamo alcuni progetti per traghetti su brevi tratte (per esempio nel Golfo di Napoli), confortati dalle esperienze di successo dei traghetti motorizzati dalla serie 4000 a gas sul lago di Costanza e in Olanda. Il vincolo che tuttora blocca la diffusione di questa tecnologia è la rete di distribuzione del combustibile.

## Nel 2019 ha superato i 4 miliardi

Il 2019 sarà ricordato negli annali di Mtu e Rolls-Royce. Il fatturato è aumentato del 4 per cento a 4,04 miliardi di euro, superando per la prima volta la soglia dei 4 miliardi. L'utile operativo è cresciuto del 15 per cento rispetto al 2018. Questi dati delineano chiaramente il ruolo della divisione Power Systems all'interno della galassia Rolls-Royce, generando il 23 per cento del fatturato complessivo e diventando così la seconda unità per importanza. In considerazione della crisi verticale delle turbine per l'aeronautica, in ragione del Covid-19, Mtu potrebbe accrescere ulteriormente le quote all'interno di Rolls-Royce. «Nel 2019, le soluzioni per la

produzione di energia sono diventate per la prima volta la voce di fatturato prevalente, rappresentando il 35 per cento del fatturato (rispetto al 30 per cento del 2018). Le vendite del settore nautico hanno registrato un lieve aumento, facendo scendere la loro quota di ricavi totali al 28 per cento (dal 29 per cento del 2018). I nuovi prodotti sono sempre più richiesti dai clienti nel contesto di pacchetti completi. Questo dimostra che siamo sulla strada giusta con la nostra trasformazione strategica da produttore di motori a fornitore di soluzioni complete», ha precisato Andreas Schell, Ceo di Rolls-Royce Power Systems.



## Lab1886 e le celle per l'energia

L'accordo di Mtu con Lab1886, piattaforma d'innovazione espressione di una Stella assai familiare, cioè Mercedes, è finalizzato alla produzione di celle a combustibile per la produzione di energia elettrica. Le applicazioni sono infatti quelle destinate alla generazione di potenza, sia di continuità che d'emergenza, che si rivolgono a gangli sensibili come i centri dati (alias data centre). Andreas Schell, l'Amministratore delegato, ha parlato di decarbonizzazione, ed è in questa ottica che Rolls-Royce sta sperimentando la produzione di idrogeno e altri combustibili

sintetici da fonti rinnovabili, anche per l'uso in celle a combustibile. Sempre Teigeler, infatti, precisa: «Usate in questa combinazione, le celle a combustibile promettono di dare un contributo ancora maggiore alla svolta energetica. E siamo lieti di avere come partner Lab1886, perché la loro tecnologia La mentalità si adatta perfettamente alla nostra. Siamo fiduciosi che i moduli a celle a combustibile Mercedes-Benz abbiano il potenziale per aprire nuove possibilità di applicazione anche nella produzione di energia elettrica, che rappresenta uno dei nostri mercati di riferimento».

## Yacht Competence Center. Succede a La Spezia

Risale all'anno scorso l'inaugurazione dello Yacht Competence Center, oltre che dello Yacht Customer Care Center, in quel di La Spezia. Le due entità convivono fianco a fianco, all'interno dello stesso edificio. Ci introduce Nicola Camuffo, responsabile dello Ycc: «La maggior parte degli yacht di produzione mondiale sono costruiti in Italia. Lo Yacht Competence Center ci mette a disposizione dei clienti in loco, in grado di condividere informazioni, idee e tendenze con i cantieri nautici». Prosegue Camuffo: «Insieme possiamo sviluppare collaborazioni e guidare l'innovazione». In quali termini? «Consigliamo i cantieri navali

su questioni tecniche e li aiutiamo a integrare cose come le nostre soluzioni ibride all'avanguardia o lo Smart Bridge Mtu, una soluzione di ponte digitale integrata». Una collaborazione che si fonda su un ponte quotidiano con la casa madre. Ecco infatti cosa ci racconta Stefano Gibelli, Duty Manager dello Yacht Ccc: «Ogni mattina, in occasione di uno 'stand-up meeting', ci scambiamo idee con i nostri colleghi del Ccc di Friedrichshafen, in Germania, e con gli esperti dello sviluppo, della tecnologia applicativa e della qualità. Questo ci permette di fornire il nostro servizio di yacht premium in modo efficiente e veloce».