

Socoges si tuffa in acqua

UN QUARTO DI SECOLO

Dal 1995, infatti, Doosan, allora Daewoo, è entrata nella scuderia Socoges che, nel frattempo, si è allargata a Hyundai Seasall, altra filiazione di un celeberrimo marchio automobilistico coreano. Il lockdown è stata l'occasione per migliorare i processi interni

A terra Doosan continua a reclutare adepti, soprattutto con i G2 - Stage V (abbiamo recentemente parlato di applicazioni industriali, come Lovol e Baoli). E in mare, in quali acque si muove Socoges? La parola a Enzo Galanto.

Inevitabile partire dal bilancio dell'esperienza Covid.

Socoges non ha mai realmente arrestato le attività, essendo coinvolta in una molteplicità di settori e di mercati. Chiaramente abbiamo dovuto gestire, e lo stiamo ancora facendo, le due fasi: prima lo stop in Italia e, dopo la riapertura, la chiusura a macchia di leopardo di alcuni mercati esteri.

Si è percepito un calo, ma la vera difficoltà è rappresentata dal fatto che gli Oem, un po' in tutti i settori in cui siamo coinvolti, si sono trovati costretti a fermare le linee produttive. Ad aprile, che ha coinciso con il periodo più difficile, ci siamo scontrati con l'impossibilità di consegnare la merce anche di fronte alla volontà delle parti di chiudere una consegna. In Francia non è stato assolutamente possibile, anche di fronte alle richieste del cliente finale, dal momento che non c'erano trasportatori disponibili (oppure i depositi italiani erano fermi o il paese di destinazione finale

non accettava merce proveniente dall'Italia).

Abbiamo proceduto con lo smart working e la comunicazione da remoto tramite gestionali aziendali, limitato la presenza fisica in azienda e assegnato turni di lavoro ai reparti, facendo quindi il possibile per non sospendere l'attività. La mia valutazione, al termine di questa esperienza, è che nessun succedaneo sostituirà mai il lavoro in presenza, lo smart working è uno strumento utile ma deve essere gestito in modo equilibrato. Le aziende sono fatte di scambio, di contatto tra persone e reparti, anche dal punto di vista umano.

Abbiamo sfruttato l'occasione per migliorare i processi interni aziendali e anche implementare nuove funzioni strategiche per proiettare l'azienda verso un futuro di crescita. Siamo fiduciosi che una volta passato questo momento difficile per tutti, ci sarà una ulteriore spinta al miglioramento continuo e nuove metodologie di lavoro. Dai primi di maggio è ricominciato il flusso di informazioni e di contatti, al 60-70 per cento. Attualmente (n.d.r. fine giugno) siamo ancora all'80 per cento.

Per proiettarvi dove?

Nel 2021 Doosan ha in previsione lo sviluppo della nuova

famiglia di motori in versione elettronica per diversi campi di applicazione, tra cui il marino. La gamma elettronica affiancherà quella attuale con iniezione meccanica offrendo un portafoglio di prodotti ancora più completo. Si tratterà di una linea composta da 5 modelli, dal quasi 6 litri al 22 litri (tre con i 6 cilindri in linea e due con disposizione a V, un 8 e un 12 cilindri), che verranno introdotti a step entro il 2022. Soddisferanno i requisiti richiesti dalla Imo Tier 3, che raggruppa le prescrizioni delle altre normative. Doosan sta lavorando con la bussola orientata ai desideri dei cantieri e alle nuove evoluzioni del mercato per sintonizzare il lavoro di ricerca e sviluppo sulle strategie commerciali. L'auspicio è che il mercato, superata questa fase di contrazione, alla ripresa sia nuovamente recettivo. Quando succederà, noi avremo una gamma totalmente nuova da proporre.

Il marchio Doosan è ben visto, anche 'in mare'?

Il marchio Doosan è una delle realtà più solide nel mondo marino. Riteniamo che sia visto benissimo dagli operatori del settore e soprattutto dai nostri clienti. Ricordo che siamo stati noi di Socoges a introdurre il



marchio Daewoo, ora Doosan, nel lontano 1995. Quest'anno celebriamo i 25 anni di questa lunga e soddisfacente collaborazione che ha visto crescere noi e i nostri mandatarî insieme in un mercato altamente competitivo dove la concorrenza non manca, anzi. Siamo molto orgogliosi dei risultati ottenuti e del percorso che stiamo portando avanti in tutti i settori

Un asso meccanico da 11

Si chiama 4L126TI l'esacilindrico presentato da Doosan al Seawork 2018 di Southampton (Regno Unito). Dopo due anni è entrato nelle corde del mercato, un biennio, come la gestazione di questa unità a computer e a banco, evoluzione dell'11 litri in gamma (L126). Il 4L126 ha guadagnato 2 valvole in più per ogni cilindro e tanti chilowatt. Il 6 cilindri in linea è un 11 litri, con sistema di iniezione meccanico e turbo intercooler. L'effetto 'boost' sulla gamma dei motori lineari Doosan è evidente: si

è passati da 360 cavalli a 450 cavalli di potenza massima disponibile, a 2.000 giri, in versione Heavy Duty. Nel dettaglio, le altre due versioni erogano 495 cavalli a 2.100 giri (Medium Duty) e 545 cavalli a 2200 giri (Light Duty). Novità anche al timone: è infatti compreso il pannello di controllo, digitale e a colori (contagiri, temperature, pressioni) che offre la possibilità di integrare una serie di funzioni (Cctv, Gps, Usb, etc).



A sinistra, il Doosan 4L126TI (approfondimento nel box). Sopra, il G350 di Hyundai Seasall. Sopra, il bow thruster CM. A destra, il Dx22.



a basso costo di manodopera che pregiudicherebbe anche la qualità del prodotto finale. Adesso con l'introduzione della nuova gamma elettronica promuoveremo qualcosa di nuovo. E le novità sono spesso ponderate nelle scelte del cliente, dal momento che possono spaventare. Questa è una sfida che deve essere affrontata con il giusto spirito. Ma la storia di Socoges dimostra che non abbiamo timore nell'introduzione delle novità e le nostre referenze ci aiutano a vincere anche le resistenze più dure.



E Hyundai Seasall?

L'azienda si è focalizzata sullo sviluppo della gamma H da 10 litri (da 380 e 410 cavalli) e della serie L da 13 litri (con tre motorizzazioni, 500, 600 e 700 cavalli).

La novità di Hyundai Seasall è il 6 cilindri in linea, 6,8 litri da 350 cavalli, monoblocco di derivazione truck, controllo elettronico e common rail. Di questo prodotto è disponibile la documentazione tecnica oltre alla produzione dei primi prototipi, ed è in fase di completamento la parte legata alle certificazioni necessarie per le applicazioni marine richieste dai nostri mercati.

Infine, l'SB Pod: un entrobordo, basato sull'S270, in versione cofanata, per applicazioni ibride, applicato a poppa come

fosse un fuoribordo. È un prodotto finito, completo di motore termico e invertitore Zf con rinvio angolare.

Ritiene che l'ibrido sia una soluzione spendibile in mare?

Tecnicamente funziona, nonostante la 'timidezza' del mercato, e rappresenta una tecnologia aggiuntiva e complementare alla nostra proposta commerciale, rispetto al diesel che costituisce tuttora il nostro core business, e rivela un impatto ambientale ormai assai contenuto. Con la gamma Hyundai Seasall abbiamo partecipato a diverse esperienze di applicazioni ibride, come nel caso del taxi lagunare di Vezianello (n.d.r. vedi DIESEL di Luglio-Agosto). Va considerata la forbice dei costi, che aumentano, per questo tipo di soluzione tecnica rispetto alle installazioni standard, per esempio in relazione alla variazione dei pesi. Il privato ha voglia di investire su questo aspetto? Nel marino non esistono normative stringenti o obblighi di legge come spesso avviene sul veicolare o sull'off-road. In mancanza di questi aspetti viene meno lo sprint commerciale. L'efficiamento è la parola d'ordine, insieme alla questione della sostenibilità, ambientale ed economica. La normativa deve procedere di pari passo, le tecnologie devono essere disciplinate e coordinate a livello normativo.

All'estero le cose stanno andando molto bene, in tutti i mercati in cui siamo presenti nel bacino del Mediterraneo (Francia, Balcani, Malta - anche per il refitting - e nel Nord Africa). Vorrei infine citare gli invertitori Dong-I, anch'essi con ingegneria e produzione al 100 per cento made in Korea, un ottimo rapporto qualità-prezzo, affidabili e con delle ottime referenze. Dei Dong-I abbiamo ottenuto grandi disponibilità di stock, sopperendo alla carenza di trasmissioni a magazzino di altri marchi spesso con tempi di consegna molto lunghi. Socoges investe moltissimo sulla pronta consegna e sulla disponibilità di merce in stock per i motori sia marini che per i motori G-drive e industriali, compresi tutti i ricambi e gli accessori correlati, sempre per fornire un servizio di alta qualità al cliente.

E per il resto della scuderia Socoges?

Proponiamo ancora Craftsman