

# BARCHE®

FULL ENGLISH TEXT

MONTHLY INTERNATIONAL YACHTING MAGAZINE

Cover  
Sunseeker  
Predator 50

The Idea Factory  
Rossinavi - Infinity

1993-2019  
26 Years  
BARCHE



Companies  
Italwinch

Shipyards  
FEADSHIP

Superyachts  
Benetti *Spectre*

Economics

- Versilia Yachting Rendez-Vous
- Princess Yachts

Interview

- Fabio NOVEMBRE
- Andrea PICCIONE - Volvo Penta

Boats

- Sanlorenzo SL102 Asymmetric
- RIVA Argo 90
- Monte Carlo Yachts MCY 70
- Bénéteau Antares 9 OB
- Nuova Jolly Prince 30 CC
- Bénéteau First 18



In edicola dal 24 Giugno - July 2019 - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (convertito in Legge 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, LO/MI

INTERVIEW



# Essere CONCRETI A practical approach

Andrea Piccione, manager proattivo, è una persona con le **idee chiare** sul suo lavoro, sui prodotti e sul **settore nautico**

Proactive manager Andrea Piccione is a person with **clear ideas** on his work, the products he sells and the **nautical sector** as a whole

*by Francesco Michienzi*

DA POCO MENO DI UN ANNO È A CAPO DELLA DIVISIONE MOTORI MARINI DELLA VOLVO PENTA ITALIA. 45 anni, ingegnere meccanico laureatosi al Politecnico di Milano, parla tre lingue: italiano, inglese e svedese. È un uomo di sostanza che si pone sempre obiettivi realistici ed è consapevole delle difficoltà che deve affrontare ogni giorno per raggiungerli in un mercato complesso come quello italiano. Lo abbiamo incontrato nella sede di Milano.

**Quando ha iniziato a fare questo lavoro?** Io come estrazione sono Ingegnere Meccanico. Ho studiato al Politecnico di Milano, ho iniziato a lavorare nell'industria per aziende tedesche e svedesi. Nel 2006 sono entrato in Volvo Penta per occuparmi dell'assistenza e dello sviluppo di rete. Dopo qualche anno sono passato al settore commerciale, insieme a Nicola Pomi, e dopo tre anni mi è stata data la possibilità di fare un'esperienza di cinque anni in Svezia nel Product Management.

**Come si è trovato a lavorare in Svezia?** Diciamo che è stata una grande esperienza di vita sia dal punto di vista personale che lavorativo.

**L'hanno messa a dura prova...** In Svezia ho trovato una mentalità diversa e all'interno dell'azienda capisci anche i diversi ruoli: qui noi giochiamo un ruolo di Market Unit, stare nel Product Management consente invece di vedere l'altra faccia

della medaglia, quindi è stato molto formativo, mi ha consentito di costruire un network molto importante in Svezia e, seguendo la marina commerciale a livello mondiale, ho potuto ampliare la visione al di fuori dell'Italia. Io seguivo soprattutto il trasporto passeggeri, quindi ho vissuto anche tutta l'evoluzione interna della richiesta dell'ibrido e delle nuove tecnologie.

**La sua esperienza nel settore commerciale e industriale che riflesso ha avuto nella nautica da diporto?** Ritengo che sia stato fondamentale per la mia esperienza il fatto di capire come viene svolta la vendita tecnica di un prodotto complesso come quello di Volvo Penta e questo mi sta aiutando molto nell'approccio a imbarcazioni più grandi. La mia figura era quella di Sales Project Manager, quindi era una figura di vendita, ma più orientata alla vendita di un sistema e di una soluzione rispetto a un singolo prodotto. Questo sta aiutando molto le nuove applicazioni sui grandi yacht che stiamo facendo in Italia adesso.

**Lei è un appassionato del prodotto meccanico?** Tantissimo, sono un grande appassionato di meccanica in generale, che chiaramente arriva dal mio background tecnico e di nautica, perché lavorando in un'azienda di questo calibro non puoi non esserlo. Mi piace molto il lavoro che faccio.





130

Per cui si interfaccia anche con gli uffici tecnici dell'azienda, ufficio ricerche e sviluppo. Esatto noi portiamo avanti le nostre richieste che vengono dal mercato e cerchiamo di trasferirle in azienda.

**Dopo una pausa nel commerciale è tornato al diporto, come ha trovato il mercato dopo questo intervallo?** L'ho trovato per alcuni versi maturato, quindi più consolidato, più consapevole del proprio posto, dei propri limiti e dei propri obiettivi, un mercato che sta avendo ottime performance, per quanto ci riguarda.

**Nel frattempo l'IPS si è affermato diventando un dato di fatto. Mentre all'inizio ci sono state un po' di perplessità da parte dei cantieri ad accettarlo, adesso è imprescindibile.** L'IPS ha fatto un percorso di maturazione che è quello che Volvo si aspettava: lanciato nel 2004 ha avuto anni in cui ha dovuto lottare per affermarsi contro la linea d'asse. I successi sono stati il miglior argomento di vendita per IPS. Anche l'utilizzo del sistema per applicazioni professionali ha aiutato molto.

**Quanti pezzi sono stati venduti in questi anni?**

Abbiamo ampiamente superato le 20.000 unità. Guardando il panorama nautico fino ai 70/80 piedi l'IPS è un successo.

**Qual è l'IPS che va di più in questo momento?**

Il sistema parte dai piccoli IPS10 fino all'IPS30. In termini di numeri sono poco comparabili, ma se devo identificare un prodotto su cui puntare direi l'IPS30 motorizzato con il D13 per imbarcazioni dai 70 piedi in su.

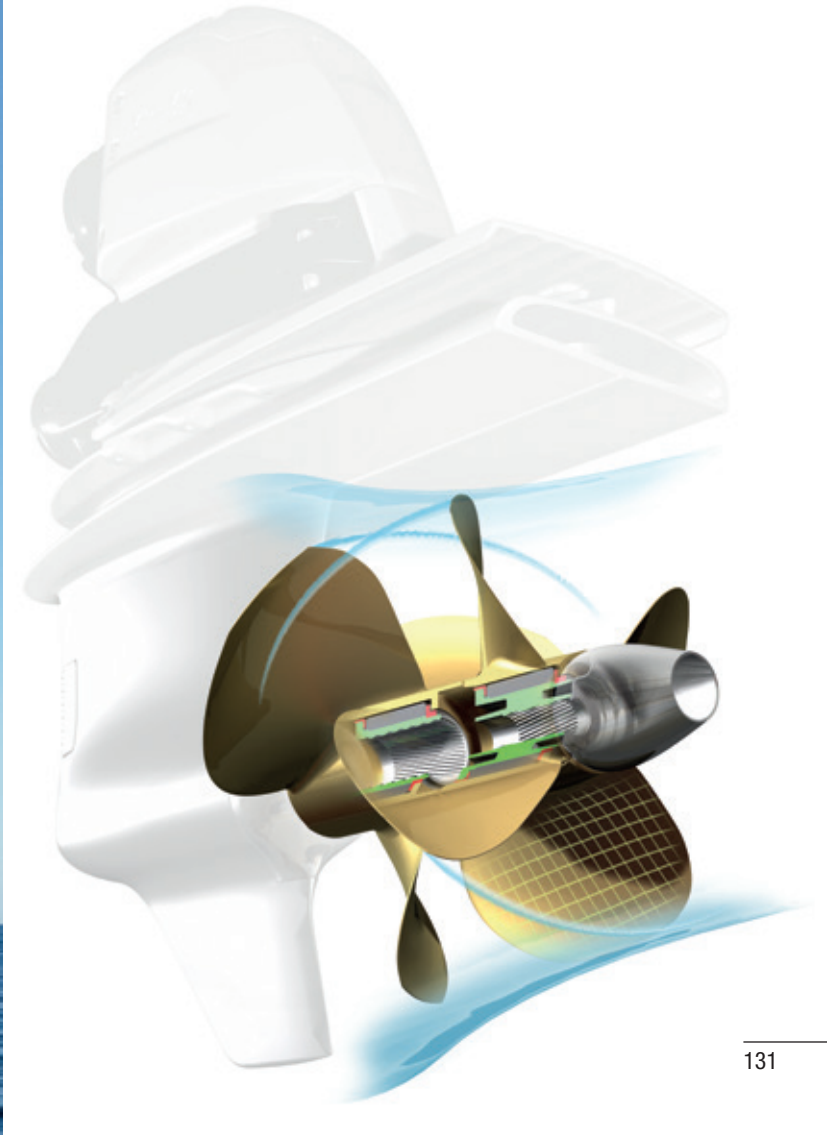
**Dopo l'IPS è arrivato tutto il tema dell'Easy boating che ha aiutato l'IPS a svilupparsi ancora di più.** Il tema dell'Easy Boating è parallelo e complementare a quello dell'IPS. Il fatto di rendere fruibile l'imbarcazione va di pari passo con le caratteristiche tecniche di IPS. Da qui lo sviluppo del joystick, la facilità di manovra, il fatto di rendere l'esperienza a bordo piacevole, semplice e affrontabile da chiunque.

**Avete appena chiuso un accordo con Overmarine per un motoryacht di 33 metri, sarà la barca più grande?** Sì, il Gransport 33 metri sarà la barca più grande motorizzata con una quadrupla di IPS 1350.

**Il mercato dei superyacht come recepisce questa novità?** Il valore, che poi vale per tutta la gamma di imbarcazioni dalle piccole fino ai megayacht, è quello dell'integrazione. Viene percepito come il maggior valore aggiunto di IPS sia per il cantiere sia per l'utente finale. Volvo Penta è l'unica a poter fornire un sistema integrato, realmente integrato, dall'elica alle manette, alle trasmissioni e questa è la chiave di volta anche per entrare nel mercato dei megayacht.

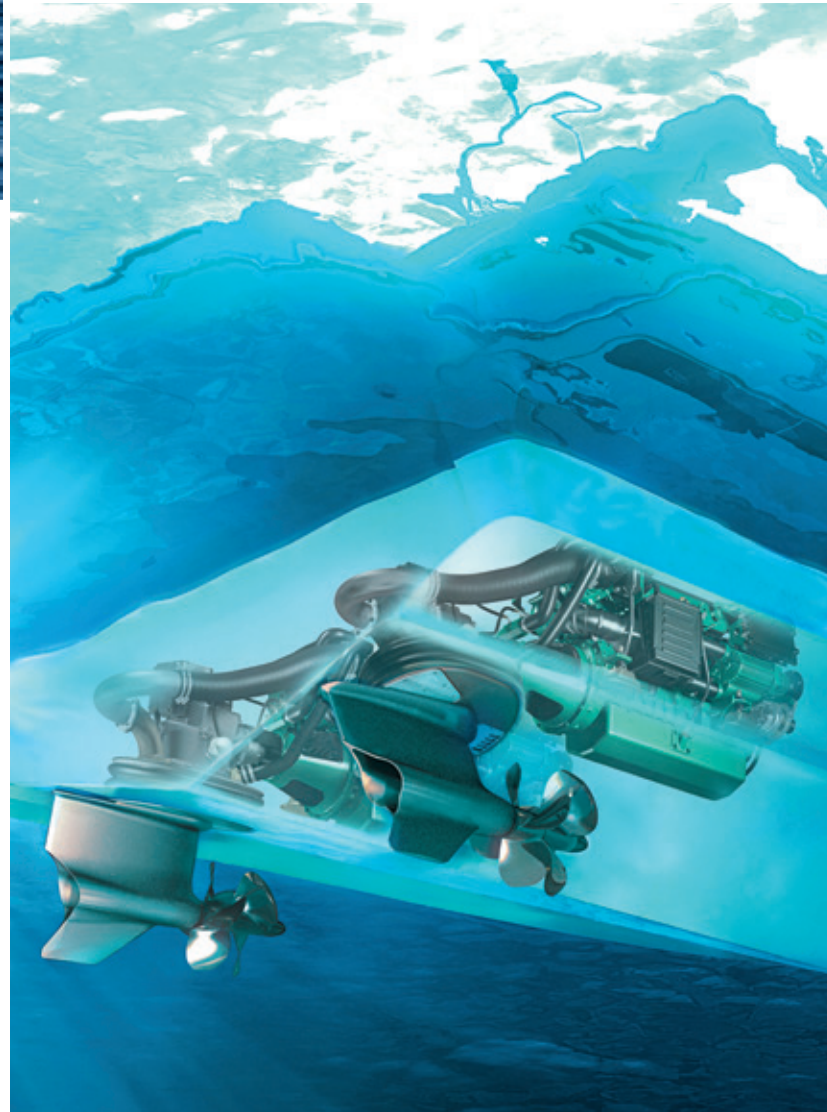
**In questo tipo di imbarcazioni lo scoglio più grosso per IPS è l'idea del suo utilizzo da parte del comandante che in genere è molto tradizionalista.** Stiamo interagendo con i comandanti, stiamo spiegando loro quali sono i vantaggi che IPS può dare loro come utenti dell'imbarcazione in nome dell'armatore finale. Oggi c'è anche una nuova generazione di comandanti che apprezza il nostro sistema.

**Sappiamo che state lavorando al sistema ibrido, quali sono i suoi sviluppi?** Proporremo al cantiere costruttore un sistema integrato ibrido che com-



During a 100-mile cruise, from Viareggio to Sanremo, the **Amer 94** thanks to two Volvo Penta engines and Ips transmissions burned over **50 percent less** diesel than a traditional inboard installation on a boat of equal displacement.

Durante una crociera di 100 miglia, da Viareggio a Sanremo, l'**Amer 94** con due motori Volvo Penta e trasmissioni Ips ha avuto un consumo di gasolio di oltre il **50 per cento in meno** rispetto a una tradizionale installazione entro bordo su una barca di pari dislocamento.



Quella di Volvo Penta è una tecnologia innovativa, intuitiva e pratica abbinata a servizi efficienti.

Volvo Penta offers an innovative, intuitive and practical technology combined with efficient services.

132



prende trasmissione, motore diesel, motore elettrico infrapposto tra trasmissione e motore, batterie e tutta la parte necessaria per il completamento della sala macchine.

**Qual è la sua mission in questo momento?** Quella di consolidare i risultati che sono stati ottenuti finora con una crescita costante.

L'anno scorso abbiamo chiuso con 54 milioni di euro solo per la parte marina in Italia.

**Volvo Penta è una multinazionale e, come tutte le multinazionali occidentali, ha un codice etico per la gestione di tutto quello che fa. Questo codice etico certamente vi pone delle problematiche, in un mercato complesso come quello italiano. Lei come affronta questa questione?** Per me il codice etico, come è stato poi per tutta la mia carriera, è il punto di partenza, la *conditio sine qua non*. È il driver di tutte le nostre azioni commerciali: come Gruppo Volvo e come persona non siamo disposti a scendere in nessun tipo di compromesso su questo, una volta che la parte di etica è garantita è chiaro che abbiamo i nostri margini di libertà commerciale.

**Il diesel è un sistema che culturalmente viene combattuto tantissimo, a tutti i livelli. Avete immaginato anche un diverso modo di alimentare**

**i vostri motori?** Il problema nella nautica è la logistica che sta dietro al combustibile. Per passare alle imbarcazioni da diporto alimentate a gas bisogna prima di tutto pensare a un sistema di stoccaggio a bordo e in parallelo anche a un sistema di logistica per l'approvvigionamento, cosa che non è banale. A breve noi non vediamo uno sviluppo di combustibili alternativi di questo tipo, soprattutto nella nautica da diporto.

FOR JUST OVER A YEAR HE HAS BEEN HEAD OF THE MARINE ENGINES DEPARTMENT AT VOLVO PENTA ITALY. The 45-year-old mechanical engineer graduated from Milan Polytechnic University, and speaks three languages: Italian, English and Swedish. He is a man of substance, who always sets realistic targets and is aware of the challenges he has to face every day to succeed in the complex Italian market. We met him at the Volvo Penta offices in Milan.

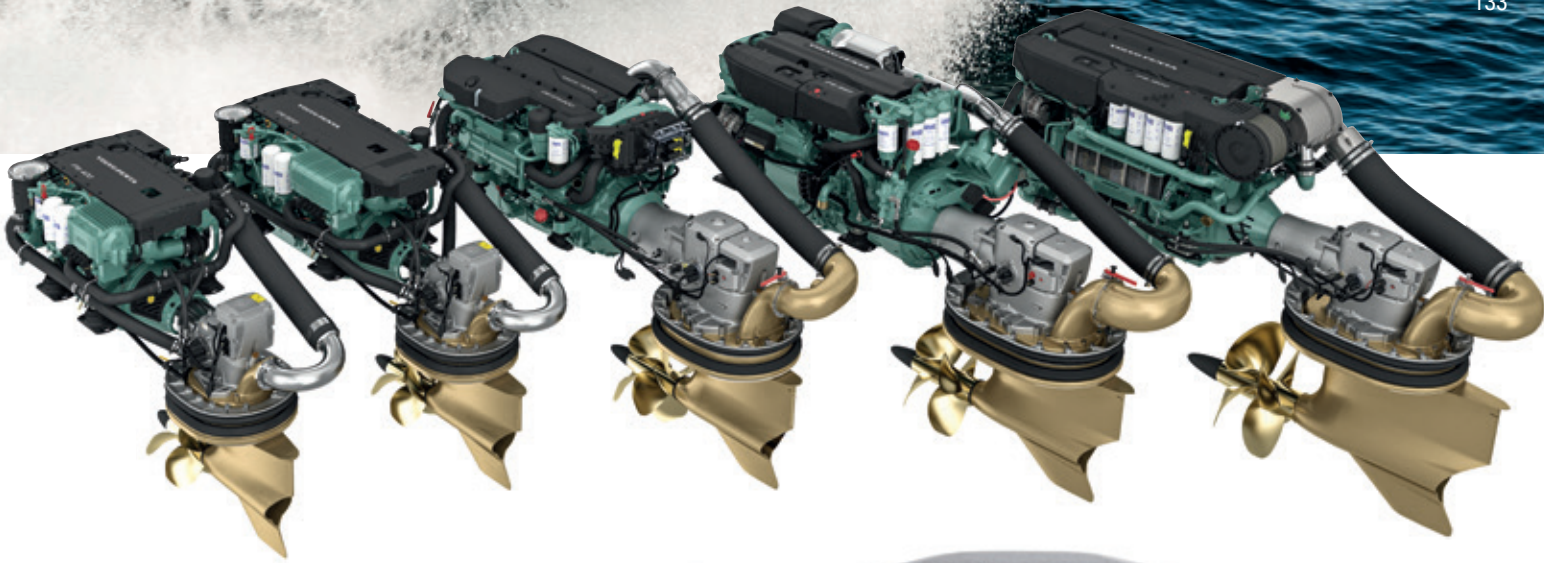
**When did you start doing this job?** I'm a mechanical engineer by trade. I studied at Milan Polytechnic University, and started out in the industry working for German and Swedish companies. I joined Volvo Penta in 2006, to work in customer support and network development. After a few

years, I moved into sales, along with Nicola Pomi, and three years later I was given the opportunity to do a five-year placement in product management in Sweden.

**How did you find working in Sweden?** Let's just say it provided me with a great life experience, from both a personal and professional point of view.

**A tough challenge for you...** The mentality was different, and I also started to understand the different roles within the company – here we are a single 'market unit', while working in product management in Sweden I saw the other side of the equation, so I learnt a lot. It allowed me to assemble a very large network in Sweden, and following commercial shipping at a global level enabled me to expand my vision beyond Italy. I was mostly involved in passenger boats, so I also experienced the whole internal development of demand for hybrid and new technologies.

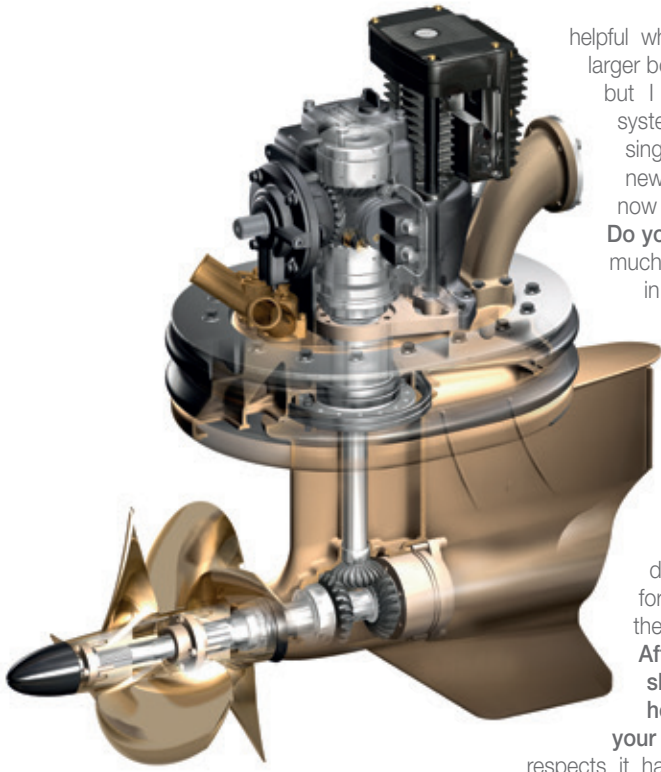
**What impact has your experience in the commercial and industrial sector had on your work in yachting?** I believe that learning how the technical sales process works for products as complex as Volvo Penta's was crucial for my development, and this knowledge is extremely



Volvo Penta is one of the most important manufacturers of engines and navigation systems for marine propulsion.

Volvo Penta è uno dei più importanti produttori di motori e di sistemi di navigazione per la propulsione marina.





helpful when it comes to my approach to larger boats. I was a sales project manager, but I was more focused on selling a system and a solution rather than a single product. This is very useful for the new applications on large yachts we're now introducing in Italy.

**Do you like mechanical products?** Very much so – I'm a huge fan of mechanics in general, which naturally stems from my technical background and my work in shipping. Working for a company of this calibre you can't help but be passionate about the work. I love my job.

**And the job also involves working with the company's technical and R&D departments.**

Precisely – we intercept the demands from the market and push them forward, trying to integrate them into the company.

**After your break in commercial shipping you returned to yachts – how did you find the market after your time away?** I found that in some

respects it had become more mature – better consolidated and more aware of its position, limits and targets. The market is performing very well as far as we're concerned.

**In the meantime, IPS has cemented its position and become a household name. Whereas at the start some shipyards were a little unsure about accepting it, it's now an essential feature.**

IPS has matured just as Volvo expected. When it was launched in 2004, it had to fight to establish itself against the conventional shaft system. IPS' successes were its biggest selling point. And using the system for professional applications helped a lot too.

**How many units have you sold over the past few years?** We have sold considerably more than 20,000 units. IPS has been a success across the whole panorama of yachts, up to 70/80 feet long.

**Which IPS model is selling best at the moment?** Our range goes from the small IPS10 up to the IPS30. They are not really comparable in numerical

terms, but if I had to opt for one product, I would go for the IPS30 combined with the D13, for boats of 70 feet plus.

**After the launch of IPS, the whole concept of easy boating came along, which helped IPS to expand even more.** Easy boating as a concept is in parallel with IPS – the two are complementary. Making a boat accessible goes hand-in-hand with IPS' technical features. This led to the development of the joystick, easy manoeuvring, and the idea of making the on-board experience pleasant, simple and accessible to all.

**You have just signed an agreement with Overmarine for a 33-metre motoryacht – will that be the largest boat you have powered?** Yes, the Gransport 33 will be the largest boat to be powered by quadruple IPS 1350 engines.

**How has the superyacht market reacted to this news?** IPS' value comes from integration, and this applies to the entire range of boats, from small craft through to megayachts. Both shipyards and end users see it as the main added value it offers. Volvo Penta is the only company that can supply a truly integrated system from the propeller to the throttle and the transmission, and this is also the key to entering the megayacht market.

**For this type of boat, is the biggest stumbling block for IPS the mindset of captains, who tend to be more traditionalist and therefore unsure about using it?** We are engaging with captains, and explaining the advantages of the IPS system to them, and what it can offer them as users of the boats representing their owners. In addition, there is also a new generation of captains who appreciate the new system.

**We know you're working on a hybrid system – what new features does it offer?** We will be offering shipyards an integrated hybrid solution that includes transmission, a diesel engine, an electric motor placed between the transmission and the diesel engine, batteries and everything else required in the engine room.

**What is your mission at the moment?** To consolidate the results achieved thus far, and maintain constant growth. Last year we made 54 million Euros on the Italian marine market alone.

**Volvo Penta is a multinational, and like all Western multinationals it has a code of ethics to follow for managing everything it does. This code of ethics undoubtedly causes problems in a complex market like the Italian one. How do you deal with this?** For me, the code of ethics is the starting point, the *conditio sine qua non*, as it has been for my entire career. It is the driver of all our commercial activities – I personally, and we as the Volvo Group, are not prepared to compromise on it in any way. While the ethical aspects are a given, we obviously have our own margins of commercial freedom.

**The use of diesel is being fought very hard culturally, at all levels. Have you thought about a different way of powering your engines?** The problem with boating is the logistics behind the fuel. To move to gas-powered yachts you need to devise an on-board storage system and, at the same time, a logistics system to supply it, which is no easy matter.

We won't be seeing a development of alternative fuels of this type any time soon, especially in yachting. ▀

Il Mangusta Gransport 33 metri di Overmarine è la barca più grande che monta un sistema di propulsione con trasmissioni Ips di Volvo Penta.

134 The Mangusta Gransport 33 meters by Overmarine is the largest boat fitted with a propulsion system with Volvo Penta Ips transmissions.

