

Renato Ricciardi *

Intrattenimento, comunicazione e sicurezza: cosa c'è dietro la nave



Una premessa: per delineare un'overview del mercato navale italiano, la situazione attuale deve essere interpretata da due punti di vista, in contrasto tra di loro: quello riferito al portafoglio dei costruttori, riparatori e fornitori navali, e quello relativo al mercato delle crociere. Per il primo emerge un quadro caratterizzato ancora da un livello attuale di ordini molto basso, dove la cantieristica, nonostante abbia mantenuto nel 2009 e ancora nei primi sei mesi del 2010 un consistente volume di consegne, rischia di dover attendere a lungo prima di ritrovare un equilibrio sostenibile con la domanda, anche per la contestuale crescita della capacità produttiva che si era sviluppata nel periodo di boom. Il confronto sul piano commerciale per acquisire commesse è divenuto più che mai aggressivo e le difficoltà di accesso al credito, sia da parte delle società armatrici che dei cantieri costruttori, peggiorano la situazione. Tuttavia la conferma di una ripresa è venuta in particolare dal portafoglio ordini dei principali cantieri europei: dopo una stasi durata quasi un anno, Carnival e Msc hanno ricominciato ad ordinare nuove navi, ma MSC (di fatto rimasto l'unico armatore del belpaese) non costruisce in Italia. C'è poi una netta contrapposizione di "umori" tra il trend della crocieristica (che nell'annus horribilis 2009 ha battuto tutti i record d'incasso e parrebbe aver chiuso il 2010 con un +12%) e quello dei costruttori navali, dove la domanda è invece in netto ribasso, muovendosi in un mercato di fatto saturo.

* Direttore Vendite ADT Fire & Security, che presidia il mercato navale sin dagli esordi www.adtitaly.com

Il settore navale, molto conservativo e lento ad introdurre cambiamenti, ha vissuto - o meglio subito - una profonda evoluzione tecnologica, che ha cambiato radicalmente anche gli scenari dell'offerta. Nei primi anni '90 l'ambiente, refrattario all'innovazione tecnologica, era infatti caratterizzato da una forte matrice elettromeccanica, sostituita con fatica da una piattaforma analogica comunque sempre qualche passo indietro all'evoluzione generale di altri mercati. Dal 2006 in avanti anche il segmento navale ha dovuto prendere atto di una necessaria migrazione verso il digitale, che ha permesso una più ampia disponibilità di servizi (network integrati e convergenti), lo sviluppo di nuove facilities (wi-fi, internet, connettività) e migliori performance all'impiantistica installata a bordo nave, consentendo livelli d'integrazione sempre più sofisticati. Di grande aiuto è stata la flessibilità offerta dal digitale, che ha permesso di far interagire (e non solo *dialogare*) dispositivi diversi che rispondevano a finalità e logiche distinte, anche sul piano commerciale o del front-end. Le navi hanno potuto fornire un ventaglio di servizi sempre più ampio e diversificato, limitando al contempo l'impatto architettonico degli apparati, i pesi dell'impianto (fondamentali per il costruttore) grazie ad un minore impiego di materie prime (cavi, carpenterie), di hardware e ad un notevole risparmio in manodopera (installazione) e personale impiegato nella gestione tecnologica. Nonostante i vantaggi fossero evidenti e le esigenze obbligate dalla richiesta dell'utenza di bordo, il mercato non ha voluto assorbire ricadute sui prezzi, ma al contempo esigeva l'uso di tecnologie professionali e affidabili nel tempo. Tra l'altro le navi passeggeri, a differenza delle altre tipologie di nave, sono caratterizzate da un alto contenuto di design e da un forte grado di personalizzazione. Ognuna si distingue dalla precedente non solo per la grandezza (negli ultimi dieci anni la dimensione di questi giganti del mare si è perlomeno triplicata), ma anche per le nuove soluzioni adottate nel campo degli allestimenti e dell'impiantistica, a seguito di richieste dell'armatore e di normative in tema di sicurezza e tutela ambientale che impongono nuovi vincoli progettuali e costruttivi. Tecnologia, innovazione e customizzazione sono quindi leve fondamentali per operare in questo settore. Il risultato è stato un nuovo modo di interpretare la nave, dove intrattenimento, comunicazione e sicurezza sono ora in grado di convivere tra loro in modo semplice, efficace e discreto. Il tutto rispondendo alle richieste e ai mutevoli gusti di una clientela essa stessa in evoluzione. Commercialmente la spinta



Telecamera esterna - poppa. Courtesy: ADT Fire & Security

viene esasperata dal passeggero, che ormai pretende tutti i servizi tecnologici di cui usufruisce quotidianamente. Un esempio? L'entertainment dev'essere di alto livello e alla portata di tutti, ma non deve pregiudicare l'estetica degli arredi; la connettività dal canto suo deve garantire la massima continuità ed affidabilità (chi passerebbe 15 giorni in crociera senza accedere a facebook?!), mentre la sicurezza deve essere discreta ma anche verificabile, in modo da essere di conforto psicologico senza però assumere connotazioni di invasività. In sintesi: il passeggero vuole sapere che c'è un'intera flotta di tecnologia e personale che si prende cura della sua sicurezza, ma non vuole che questo influisca sulla spensieratezza del suo viaggio, quindi non la vuole vedere. Facile? Mica tanto. Per raggiungere questi risultati servono dei partner tecnologici robusti, con grande esperienza e solidità finanziaria e con una forte capacità di adattare la soluzione anche in corso d'opera. Le società armatrici ed i cantieri navali sono clienti esigenti, perché sempre più esigenti sono i suoi passeggeri. Vogliono tecnologia, ma anche design e "distintività" - e non solo rispetto ai competitor, ma anche all'interno della stessa flotta. Servono quindi fornitori con una forte capacità di gestione e flessibilità in fase di costruzione della nave, capaci di seguire poi l'armatore anche nelle fasi successive alla consegna (il periodo più delicato in assoluto). Servono profonde competenze specifiche nelle applicazioni di Safety & Security (discipline che nel navale rispondono ad un quadro normativo molto distinto), e serve un know-how importante, che spazi con disinvoltura dalla videosorveglianza IP al controllo accessi, dal networking alle comunicazioni e connettività in generale, dalla rilevazione e spegnimento degli incendi alla gestione delle emergenze, fino al public address & general alarm per annunci ed evacuazione nave. Tutta questa tecnologia, tutta questa esperienza e competenze non si vedono, né si devono vedere. Lavorano in silenzio, nell'ombra e dietro le quinte, ma sono essenziali perché quei microcosmi viaggianti che sono le navi arrivino in pieno comfort e sicurezza a destinazione.