

Trieste, 18/05/2011

**European Maritime Day 2011
Tavola Rotonda**

**Ridurre i costi del cliente oggi,
per raggiungere il cliente domani**

Ing. PierCipriano Rollo

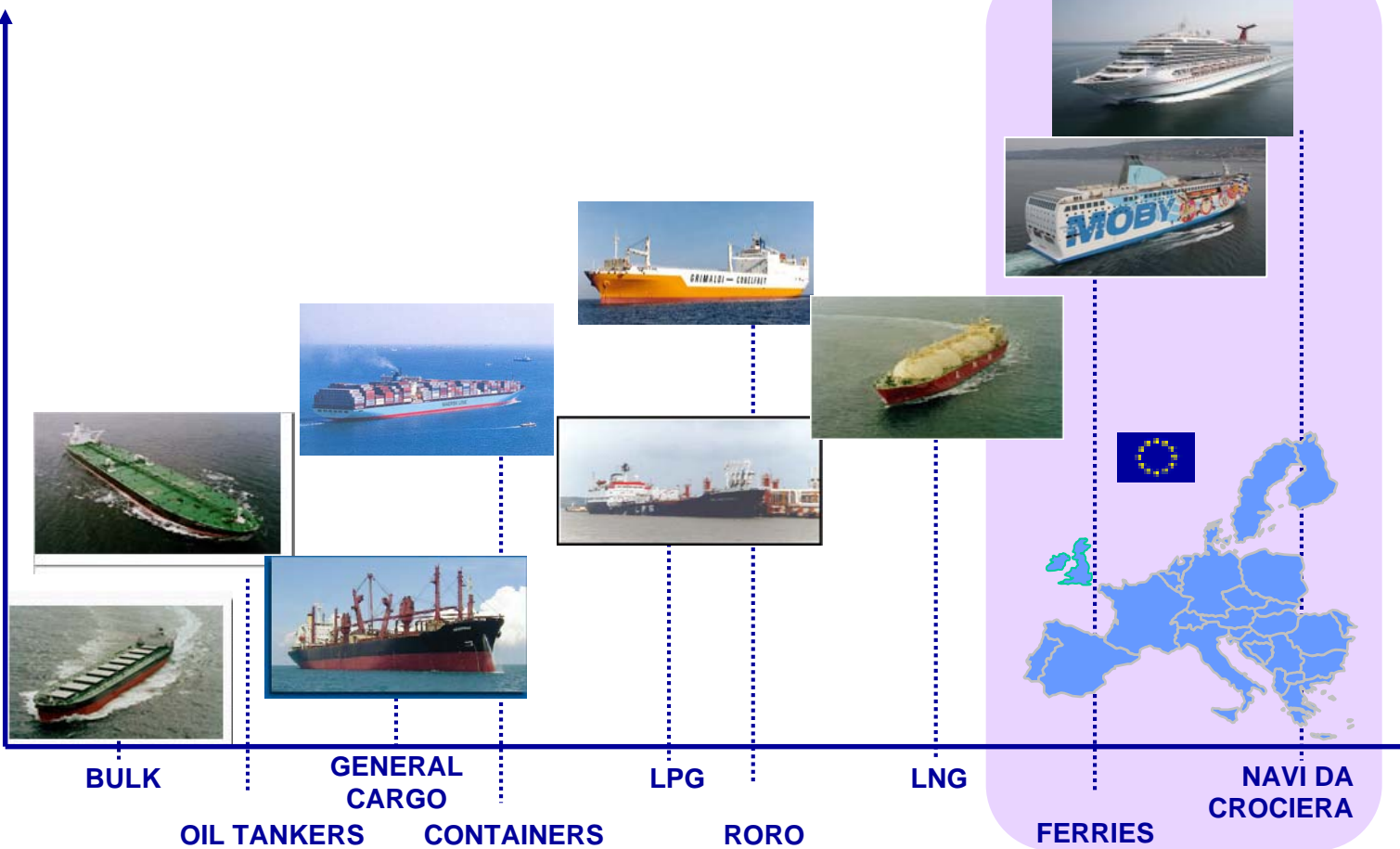


Vista di Fincantieri

1. Situazione di mercato 1-6
2. Reazione alla crisi per Fincantieri 7-9
3. Ruolo di Ditenave visto da Fincantieri 10-13
4. Guardando avanti 14-15

L'INDUSTRIA CANTIERISTICA EUROPEA & I CONCORRENTI

Complessità tecnologica



Navi mercantili :
portafoglio ordini
a
marzo 2011

138 Mil.Tslc
399 Mldi.\$



30%



14%



42%



Altri

9%



5%

QUOTA DI MERCATO SU ORDINI ACQUISITI

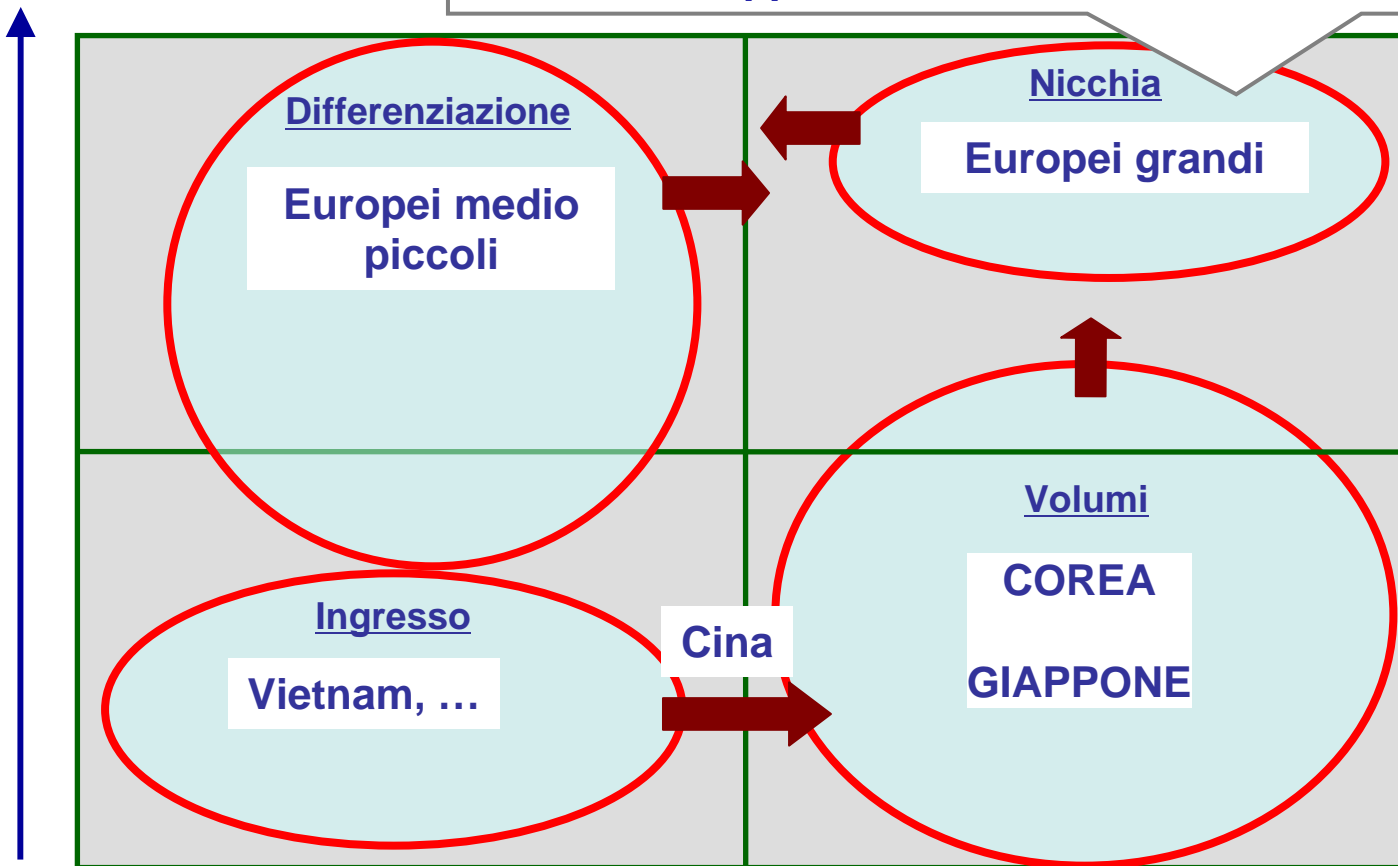
L'INDUSTRIA CANTIERISTICA EUROPEA

Questo comporta, per l'industria europea specializzata in nicchie di prodotti a maggiore valore

L'INDUSTRIA CANTIERISTICA EUROPEA

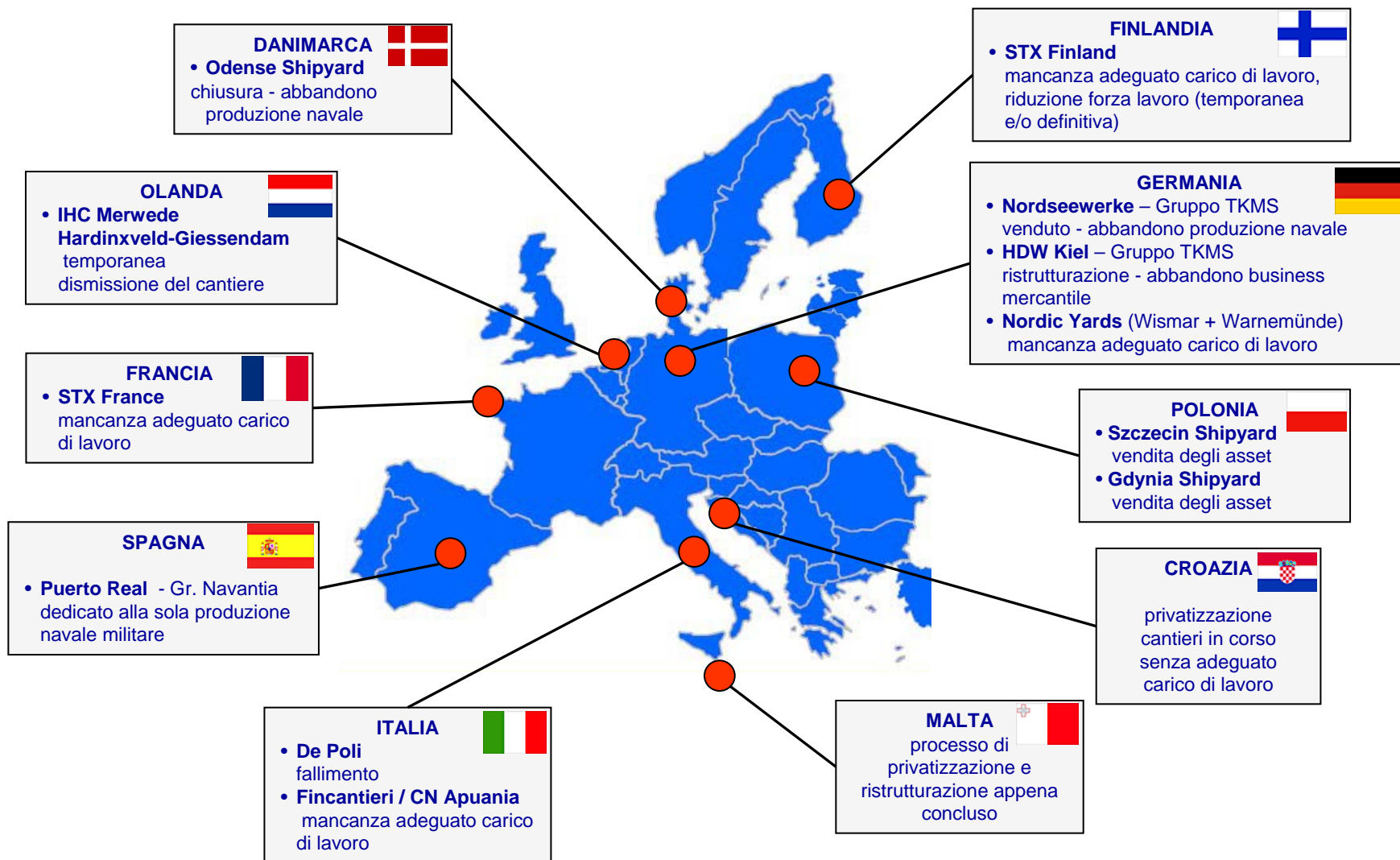
Nell'ambito della dinamica competitiva, questa area è sottoposta alle pressioni esercitate da concorrenti appartenenti a due ambiti diversi

Complessità



Dimensione delle navi

L'INDUSTRIA CANTIERISTICA EUROPEA



In Europa, su un totale di 180.000 lavoratori direttamente impiegati nella cantieristica, sono stati persi oltre 40.000 posti di lavoro (22%), senza conteggiare quelli dell'indotto. La situazione è destinata a peggiorare.

L'INDUSTRIA CANTIERISTICA EUROPEA

.... non c'è alternativa che quella di preservare le nicchie di eccellenza in cui è posizionata:

- navi a elevato valore economico per unità di misura
- navi ad alta complessità progettuale e di processo
- navi costruite con la collaborazione di un indotto di altissimo livello
- navi per usi speciali
- navi per usi locali

È quindi irrealistico tornare a produrre navi standard:

- la configurazione del modello produttivo e dell'impiantistica della cantieristica europea è ottimizzata per affrontare la costruzione di mezzi ad alto contenuto tecnologico e non più adeguata per le grandi produzioni in serie;
- un ritorno a tali produzioni vanificherebbe il grande sforzo in investimenti che la cantieristica e l'indotto europeo hanno fatto in questi ultimi 15-20 anni per specializzare i propri impianti.



*Shipbuilding industry is sailing
in rough waters*

COME REAGIRE ALLA CRISI?

- ❖ Difendere l'attuale leadership e mirare a nicchie di mercato contigue



- ❖ Offrendo prodotti innovativi a prezzi sfidanti con il supporto di adeguati pacchetti finanziari

- ❖ Diversificare nel settore offshore



- ❖ Organizzando un modello di business che assicuri la necessaria competitività di prezzo

- ❖ Incrementare la componente militare estera



- ❖ Costruendo dei mezzi in loco + approccio duale

**Un mercato sano
... ma come rispondere al rallentamento
della domanda ?**

**COSTRUIRE
PER IL
FUTURO**

- Innovando i prodotti
- Allargando il portafoglio clienti (differenziazione: dimensione, segmento servito, nazionalità)
- Migliorando l'efficienza dei processi
- Condividendo con i fornitori gli obiettivi di costo e qualità

CREATIVITA'

MARKETING

INGEGNERIZZAZIONE

PROCUREMENT

Un mercato sano ... ma come rispondere al rallentamento della domanda ?

**COSTRUIRE
PER IL
FUTURO**

- I nuovi progetti costano attorno ai 700 Mil.Euro a nave, un grosso investimento per l'armatore, ne derivano due condizioni per la finalizzazione di nuovi ordini:
 - l'offerta di pacchetti finanziari interessanti unitamente al supporto delle agenzie governative di supporto all'export;
 - la necessità di offrire prodotti rispondenti in particolare ai requisiti green e alle esigenze di risparmio energetico.

FINANZA

R & D

DITENAVE **ARMONIZZA** IL NETWORK DEGLI ATTORI CHE GESTISCONO GLI STRUMENTI

- per l'elevato contenuto dei temi di R/S/I
- per l'ampia e ben composta aggregazione dei soggetti coinvolti
- per il contributo all'ottenimento di un soddisfacente finanziamento

PROGETTO 7

Capofila



(*) Il contributo disponibile ad oggi ammonta a ~ 601 KEuro

68 PUNTI

FIREDOOR – PORTE TAGLIAFUOCO INNOVATIVE			
Partner	Spese ammissibili	Contributo richiesto	Intensità
FINCANTIERI – CANTIERI NAVALI ITALIANI SPA	254.000	163.000	64%
UNIV. UD	210.000	210.000	100%
OFFICINE DEL BELLO	183.000	105.000	57%
NAVAL SUPPLIER	186.000	127.000	68%
NANOXER	155.000	116.000	75%
FRIULI INNOVAZIONE	70.000	70.000	100%
TOTALE	1.058.000	790.000 (*)	75%



● GI ● MI ● PI ● Univ. ● Parchi Scien ● Rinave

PROGETTO 2

Capofila 

77,3 PUNTI

OPENSHIP - SIMULAZIONE DI FLUIDODINAMICA COMPUTAZIONALE PER PREVISIONE PRESTAZIONI IDRODINAMICHE SISTEMA CARENA-ELICA IN AMBIENTE OPEN-SOURCE

Partner	Spese ammissibili	Contributo richiesto	Intensità
CETENA SPA	145.000	87.000	60%
UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI TRIESTE	400.000	400.000	100%
SISSA - SCUOLA INTERNAZIONALE STUDI SUPERIORI AVANZATI	115.000	115.000	100%
FRIULI INNOVAZIONE	70.000	70.000	100%
SPRIN FIRM SRL	68.000	52.000	76%
TOTALE	798.000	723.000	91%



● GI ● MI ● PI ● Univ. ● Parchi Scien ● Rinave

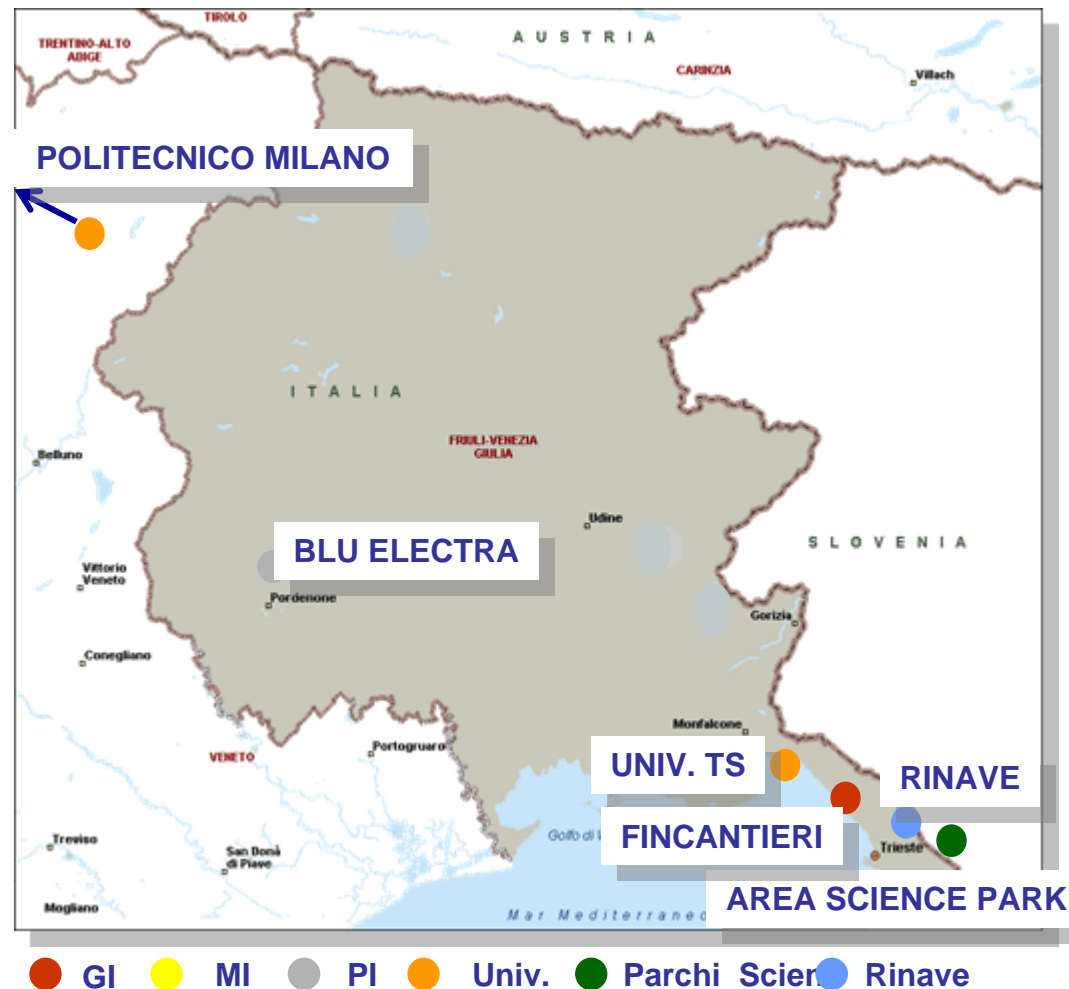
PROGETTO 1



82 PUNTI

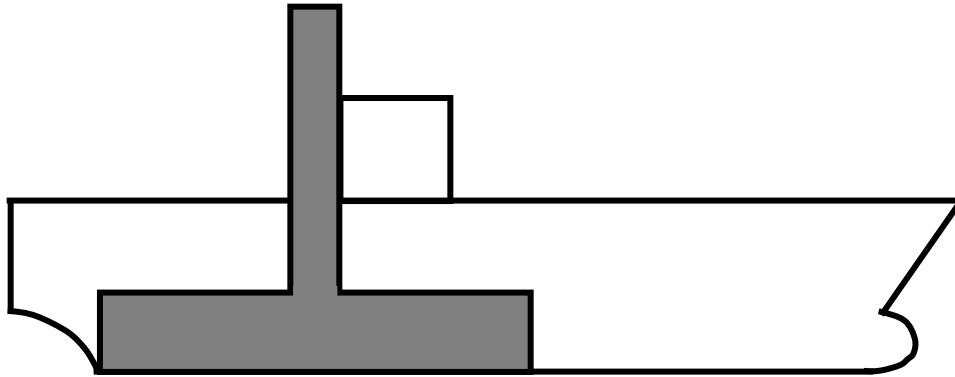
**SISTEMA ELETTRICO INTEGRATO
CON DISTRIBUZIONE IN MEDIA TENSIONE A
CORRENTE CONTINUA**

<i>Partner</i>	<i>Spese ammissibili</i>	<i>Contributo richiesto</i>	<i>Intensità</i>
FINCANTIERI – CANTIERI NAVALI ITALIANI SPA	170.000	101.000	59%
CONSORZIO RINAVE	25.000	25.000	100%
BLU ELECTRA SRL	115.000	86.000	75%
UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI TRIESTE	515.000	515.000	100%
AREA SCIENCE PARK	65.000	65.000	100%
POLITECNICO DI MILANO	110.000	110.000	100%
TOTALE	1.000.000	902.000	90%

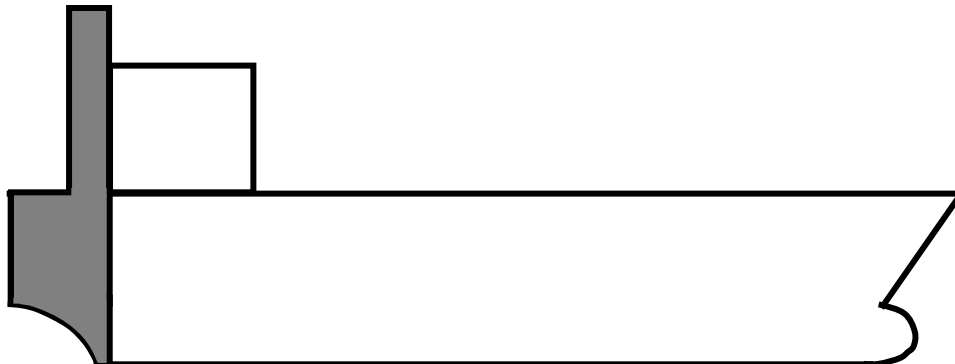


se per le NAVI MERCANTILI

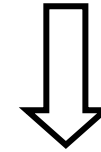
FINO AGLI ANNI '60



ATTUALI



Evoluzione degli apparati propulsivi



Evoluzione degli spazi
destinati all'apparato motore

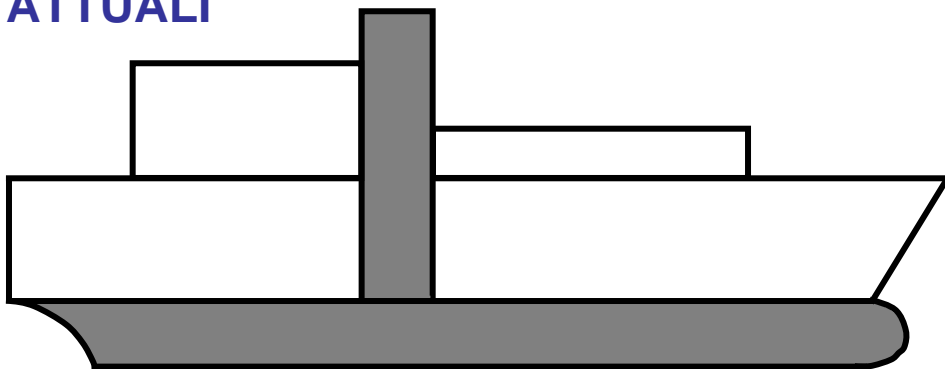


Suddivisione della nave in spazi
omogenei:

- Ottimizzazione impiantistica
- Standardizzazione
- Specializzazione zona di carico
- Riduzione costi nave / costi di esercizio

per le NAVI PASSEGGERI

ATTUALI



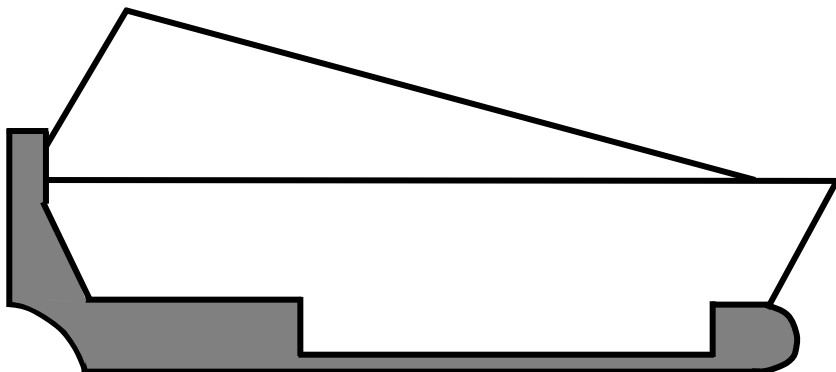
Evoluzione apparati di generazione elettrica



Evoluzione degli spazi destinati all'apparato motore



FUTURO POSSIBILE ?



- Diversificazione delle fonti di energia
- Maggiori potenzialità progettuali
- Maggior competitività commerciale della nave
- Suddivisione della nave in spazi omogenei
- Ottimizzazione impiantistica
- Standardizzazione
- Riduzione costi nave