

Sea-Tel

Alexander Wiese

para este cenário e nós visitamos a líder de mercado em recepção marítima de satélite em Southampton no sudeste da Inglaterra, onde fica localizado um braço da companhia estadunidense Sea-Tel.

Internet e televisão têm se tornado características padrões na maioria dos navios ultimamente, mas você já se perguntou como é possível se conectar à Internet no meio do oceano? E como é instalada uma antena parabólica em algo que se move em todas as direções o tempo todo? Há soluções



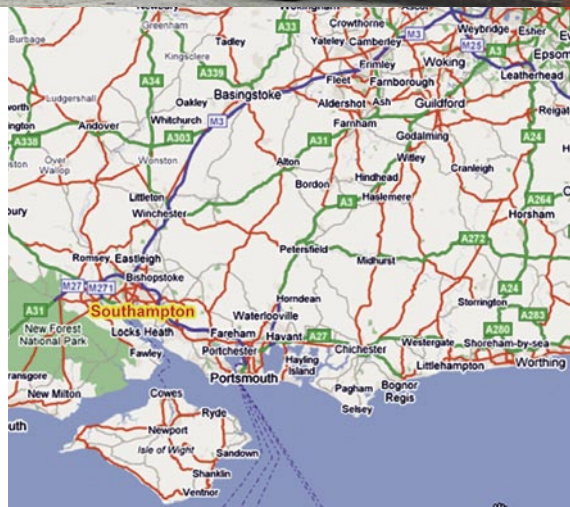
▲ Bem próximo à linha ferroviária para Londres e muito próximo ao aeroporto de Southampton foi onde a Sea-Tel estabeleceu o seu ramo Europeu. O depósito fica à esquerda e o prédio de escritórios com Peter Broadhurst, Vice Presidente da Sea-Tel, em frente fica à direita.

A Sea-Tel foi fundada em 1978 pelo engenheiro projetista Robert J. Matthews. Antes de se tornar um empreendedor, ele havia trabalhado para a COMSAT onde esteve no comando do desenvolvimento do primeiro sistema marítimo estável para recepção de satélite no mundo.

As especificações foram baseadas nos projetos militares atuais o que significava que as especificações eram muito sofisticadas,

o que acontece normalmente em trabalhos militares. Um dia Robert J. Matthews pensou consigo mesmo que haveria um modo menos caro de se alcançar o mesmo objetivo e decidiu fundar sua própria companhia, a Sea-Tel.

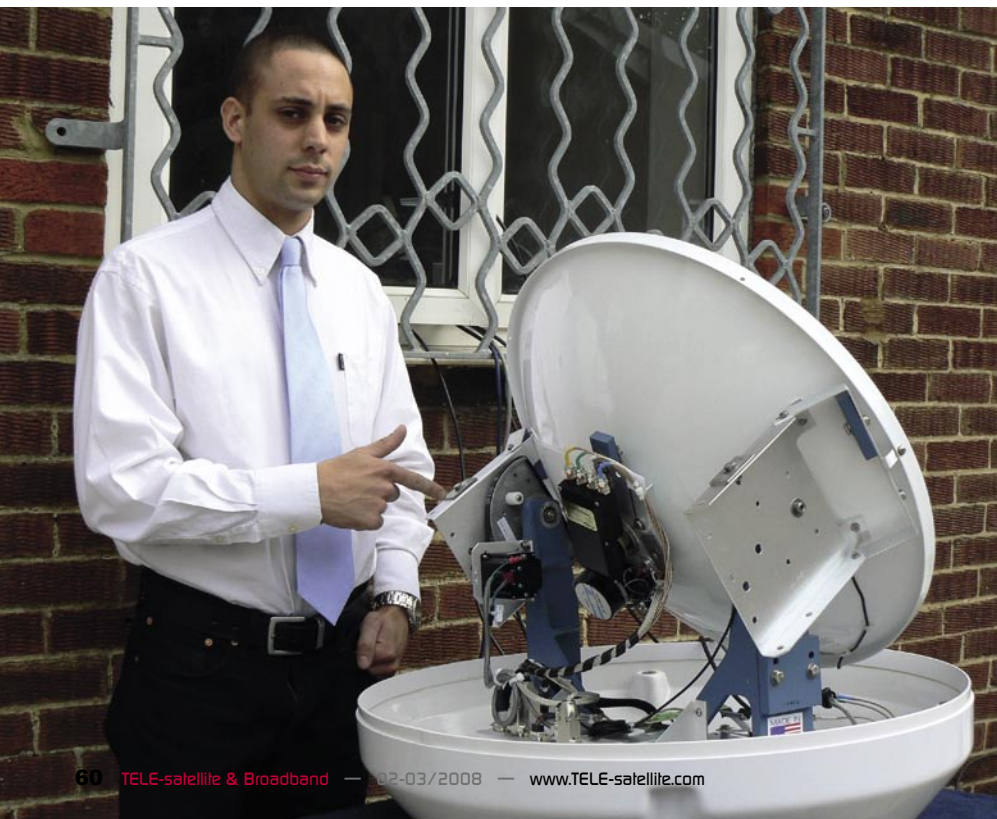
Ele literalmente começou em sua garagem, e como tanto a sua casa como a sua garagem estão em Concord, cerca de 100 km a leste de São Francisco, a Sea-Tel ainda



tem seus escritórios bem dentro do continente ao invés de na costa.

Enquanto isso Sea-Tel trocou de proprietários e agora pertence à Cobham corporation, que possui várias companhias nos campos militar e técnico. O vice-presidente da Sea-Tel Peter Broadhurst nos explica

◀ Stuart Broadfield, Treinamento/Serviços, mostra-nos o interior de uma antena da faixa Costeira: a antena parabólica é muito profunda e gira em relação ao azimute e à elevação. Como todos os sistemas da Sea-Tel são baseados no conceito de Cassegrain, o LNB está localizado na parte de trás da antena, como pode ser visto nesta figura, e um motor continuamente move o LNB para a melhor posição de recepção. "Todos os sinais de controle são transmitidos via cabo coaxial," explica Stuart, "visando minimizar o número de conexões e facilitar a instalação." A faixa de rotação da antena compreende 680° o que significa que a antena pode completar quase duas voltas completas antes de alcançar o limite.





crescimento continua em 20% ano após ano e agora gira em \$100 milhões mais o retorno."

É interessante observar como este negócio muda com o tempo e mesmo se reinventa de novo e de novo. De acordo com Peter "nós começamos a oferecer o sistema VSAT apenas em 2003 e hoje o VSAT gera 65% de nosso retorno." Os outros 35% são gerados com os equipamentos de TVRO.

Como os navios raramente estão estacionários é difícil definir geograficamente de onde a maioria dos consumidores vem. Peter estima que 45% dos clientes sejam europeus, 40% americanos e 15% asiáticos.

Esta distribuição explica porque a Sea-Tel estabeleceu um ramo Europeu em Southampton. "Nós temos 35 funcionários aqui em Southampton," diz Peter "e no escritório dos Estados Unidos nós empregamos 215 pessoas, pois lá é onde as antenas são realmente fabricadas."

Outros escritórios de apoio estão localizados na Noruega, Flórida e possivelmente em breve também em Singapura. "Nós estamos atualmente em processo de instalação de um escritório na Ásia para estabelecer uma ligação mais próxima com nossos clientes asiáticos," diz Peter dando dicas de seus futuros planos de expansão.

Mas, quem está realmente procurando por unidades de satélite de 3 eixos autoguiadas? "A maioria dos clientes vem de companhias de óleo e gás natural que equipam tanto suas plataformas de perfuração como seus navios de serviço com nosso sistema de antenas," elabora Peter que dá um grande sorriso antes de continuar que "as autoridades norueguesas emitiram regulamentos que requerem que todos os barcos sejam equipados com um sistema de recepção de TV para o entretenimento da tripulação a bordo." Fale sobre boas intenções. Se regulamentos similares forem emitidos em outros países isso garantiria a existência indefinida da Sea-Tel, com certeza. Um outro segmento consumidor importante com 25% de participação são os iates e barcos de passeio, o que significa barcos de propriedade privada. Cerca de 10% dos sistemas da Sea-Tel vão para barcos comerciais, ou seja, navios de carga. Todos estes segmentos mostram uma tendência crescente, enquanto que os navios de cruzeiro estão estabilizados em 10% e o segmento OEM em 5%. Os 10% restantes vão para barcos de pesca, mas este segmento está diminuindo em volume.

Para aqueles de nós não muito familiarizados com o negócio Peter nos esclarece o modo como o negócio funciona. "Se você encomenda um navio hoje, ele só ficará pronto em 2010 ou 2011." As necessidades e as demandas terão mudado então? O preço do óleo terá subido muito? Ou talvez aliviado de novo? Todos os navios encomendados

▲ O modelo intermediário '04' apresenta padrões mais sofisticados de tecnologia: cria um horizonte artificial ao manter sempre a antena montada em uma posição nivelada. A caixa à esquerda do braço direito contém a unidade controladora deste sistema e a caixa à direita do braço contém um receptor GPS. Neste conjunto, o LNB é girado apenas para ajustes finos de polaridade. A unidade de rotação é conectada eletronicamente via deslizantes, assim ela pode girar infinitamente sem alcançar um limite de rotação.

porque Matthews vendeu sua companhia à Cobham: "ele estava já nos seus 70 anos, a companhia estava se expandindo rápido, e o único próximo passo lógico era vender a companhia para sustentar o nível de cres-

cimento." O preço que foi pago então pela Sea-Tel foi aproximadamente equivalente ao retorno anual. "Para Cobham o investimento foi compensado," de acordo com Peter e ele continua explicando o porquê. "Nosso



▲ Esta é a unidade de controle no rack de 19". O visor mostra o valor em graus – aqui podemos ver 013 E para o satélite HOTBIRD – e os valores limites como também o NID (identificação de rede) PID para a detecção do HOTBIRD.

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ara/seatel.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/bid/seatel.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/bul/seatel.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/deu/seatel.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/eng/seatel.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/esp/seatel.pdf
Farsi	فارسی	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/far/seatel.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/fra/seatel.pdf
Greek	Ελληνικά	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/hel/seatel.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/hrv/seatel.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ita/seatel.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/mag/seatel.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/man/seatel.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ned/seatel.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/pol/seatel.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/por/seatel.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/rus/seatel.pdf
Swedish	Svenska	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/sve/seatel.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/tur/seatel.pdf

Vista do depósito: “Você está olhando para itens que valem US\$ 2 milhões,” diz Peter Broadhurst. Leva seis meses para o equipamento que vem dos EUA alcançar o depósito em Southampton. “Nosso sistema líder de vendas é a antena VSAT de 100 cm,” de acordo com Peter, e ele acrescenta que “nós já vendemos mais de 2000 destas até agora.” Sea-Tel oferece três séries de produção: a série Costeira com antenas de tamanho entre 30 e 80 cm, a série ‘04’ de 80 a 150 cm e a série ‘97’ de 200 a 360 cm, esta última também adequada para a recepção de banda C. A Sea-Tel somente entrega a fornecedores especializados e seus preços variam de US\$ 4.400 para um sistema simples de 30 cm chegando até US\$ 90.000 para a variante de 360 cm. “Navios cruzeiros usam principalmente o tipo de 200 cm e frequentemente instalam dois sistemas por navio para confiabilidade operacional,” explica Peter.



◀ Amy Bishop no depósito de peças de reposição. A Sea-Tel pode fornecer peças para produtos que foram fabricados dez anos atrás. E como todos os produtos são produzidos pela própria Sea-Tel e toda a documentação de produção está prontamente disponível as peças de reposição podem até mesmo serem produzidas em casos especiais. Dessa forma a Sea-Tel pode garantir aos seus clientes períodos extremamente longos de operação e um alto nível de confiabilidade operacional.

agora serão realmente necessários e todos estes novos navios precisarão de recepção de satélite? Para a Sea-Tel a resposta está não apenas no padrão excelente de fabricação mas também no excelente serviço de pós-venda.

E claro atingir novos mercados como a Internet. “Afinal de contas, hóspedes em um navio cruzeiro esperam uma conexão de Internet que funcione hoje em dia,” explica Peter – ou mais que isso. “Nós até oferecemos soluções que permitem o uso do próprio telefone celular via os chamados focos pico”

Um outro negócio de futuro é o sistema de recepção móvel para trens. “As companhias ferroviárias estão aumentando a competição contra as companhias aéreas e por

isso estão atualizando os serviços que oferecem,” explica Peter. O primeiro cliente é Thales, que irá oferecer Internet em seus trens a partir de 2008 através de uma companhia chamada 21net. A capacidade em banda Ku do HISPASAT será usada para este fim e dentro dos trens os passageiros serão capazes de acessar um servidor de Internet via WiFi.

A Sea-Tel fornecerá o equipamento VSAT que será especialmente adaptado para se adequar a este novo campo de aplicação: as antenas terão uma faixa de elevação limitada porque se sabe de antemão em quais latitudes os trens irão rodar. Desta forma a antena pode ser feita bem compacta visando minimizar o empuxo aerodinâmico. A Sea-





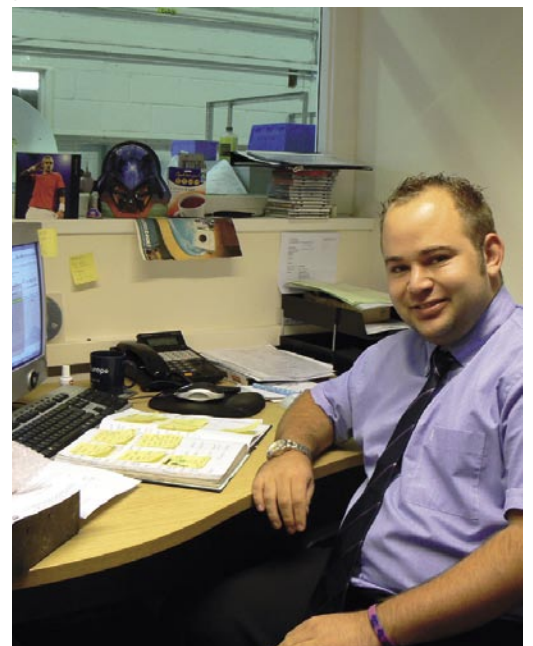
◀ Vista do escritório do pessoal de vendas: Vice Presidente Peter Broadhurs à esquerda e a Coordenadora de vendas Samantha Whittlesey à direita.



▲ A Sea-Tel dá grande importância ao seu serviço de atendimento técnico. Jake Barrow-Sutton é um dos técnicos do serviço.

Tel está operando em um nicho de mercado fascinante. E pode se esperar que este nicho continue crescendo, pois o mundo está se tornando mais móvel e a recepção de satélites em navios e trens como também em aviões e carros de passageiros se tornou tecnicamente viável.

Assim as perspectivas para o futuro são muito promissoras.



▲ Aaron Peach é o produtor de cronograma e responsável por se certificar de que todos os itens pedidos estarão disponíveis a tempo e completamente testados para a entrega aos consumidores.