

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Kim (Royal Caribbean): “Consideriamo i nostri fornitori dei partner di lungo termine”

Nicola Capuzzo · Monday, March 11th, 2024

Di seguito pubblichiamo l'intervista a Sam Kim (Managing Director AVP, NB & FM Procurement Excellence di Royal Caribbean) contenuta all'interno dell'inserto speciale di SHIPPING ITALY dedicato alla Clia Cruise Week e al Clia Innovation Expo in programma questa settimana a Genova

(CLICCA e LEGGI L'INSERTO SPECIALE)

Quali sono gli elementi chiave che cerca Royal Caribbean Group quando lavora con un fornitore?

“Consideriamo i nostri fornitori più che semplici venditori: li consideriamo partner di lungo termine. Guardiamo sempre ai costi e alla qualità, ma cerchiamo anche quelle organizzazioni che hanno esperienza e competenza nel loro campo, in modo che possano venire da noi con modi creativi e innovativi per essere più efficienti, più efficaci dal punto di vista dei costi o con l'ingegno per migliorare i processi. Questo porta a una situazione win-win e aiuta a creare una vera e propria partnership a lungo termine.”

Quali sono le principali tendenze del mercato crocieristico che un fornitore deve necessariamente conoscere?

“Con il progredire dell'industria crocieristica e i cambiamenti del panorama, abbiamo il dovere di essere responsabili non solo nei confronti dei nostri ospiti, ma anche delle comunità che visitiamo e del mondo in cui viviamo. In Royal Caribbean Group la nostra piattaforma SEA the Future si concentra sulla sostenibilità del nostro pianeta, sull'energizzazione delle comunità e sull'accelerazione dell'innovazione. È estremamente importante che la sostenibilità, l'ESG e altri fattori che hanno esiti a lungo termine siano tutti presi in considerazione per garantire un approvvigionamento responsabile.”

Qual è il percorso più rapido ed efficace per un'azienda per diventare fornitore di una compagnia di crociera interfacciandosi con l'ufficio acquisti?

“Uno dei modi più efficaci per i fornitori di entrare in contatto con le compagnie di crociera è la partecipazione alle fiere di settore, dove possono presentare i loro prodotti o servizi che risolvono un problema o una questione, oppure rispondere alla domanda: come fa la vostra azienda a rendere questo prodotto/servizio migliore, più economico, più veloce?”.

Quali requisiti deve avere necessariamente o preferibilmente un fornitore?

“Ogni compagnia di crociera avrà requisiti diversi, ma i fornitori devono seguire le linee guida dell’approvvigionamento responsabile, il che significa che il fornitore si approvvigiona consapevolmente di prodotti e servizi in modo etico, sostenibile e socialmente consapevole. Queste linee guida specifiche possono variare a seconda del Paese, del settore e dell’azienda, e la portata di tali certificazioni varierà, ma è responsabilità del fornitore assicurarsi di seguire le migliori pratiche per la propria base di clienti.”

Cosa si aspetta una compagnia di crociera da un fornitore?

“Negli acquisti tradizionali, le aspettative possono essere descritte nelle tre componenti fondamentali: costo, qualità e servizio. Tuttavia, l’innovazione è ora altrettanto importante per il settore crocieristico e noi analizziamo queste componenti per garantire che un fornitore non sia solo un fornitore, ma un partner strategico a lungo termine.”

Ci sono vincoli o requisiti geografici che un fornitore deve conoscere prima di proporsi?

“I vincoli o i requisiti geografici sono sempre un fattore da prendere in considerazione. Il settore delle crociere opera in tutto il mondo e noi dobbiamo sapere e avere fiducia che i nostri fornitori possano far arrivare le loro merci in luoghi specifici.”

[ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY](#)



This entry was posted on Monday, March 11th, 2024 at 10:50 am and is filed under [Navi](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.

