

# 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 crociere 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 crociere 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.

