

Si è svolta mercoledì 10 aprile la [premiazione ufficiale dei migliori fornitori](#) di Pirelli, una cerimonia che ha riscosso molto successo e che ha visto arrivare a Milano, per ricevere l'ambito riconoscimento, i responsabili delle aziende vincitrici, spesso provenienti da molto lontano e in particolare dalla regione del sud est asiatico. PneusNews.it ha colto l'occasione per rivolgere qualche domanda a Luigi Staccoli, Chief Purchasing (responsabile degli acquisti) di Pirelli.

PN: Quanto sono importanti i premi e i riconoscimenti ufficiali per Pirelli e per i suoi fornitori?

LS: I fornitori per noi sono estremamente importanti, perché non siamo produttori di materie prime, ma trasformatori e utilizzatori di servizi e utilities. Parte del successo di Pirelli è quindi nelle mani dei nostri fornitori. Viceversa, il nostro successo si traduce anche nel loro successo. Sicuramente i nostri fornitori apprezzano moltissimo questo riconoscimento, ma anche noi, internamente, sentivamo che era giusto istituire un premio ufficiale, per una sorta di fidelizzazione dei fornitori. Il Pirelli Supplier Award ha avuto ed ha esattamente l'effetto che volevamo sortisse: sta fidelizzando i fornitori premiati e sta creando competizione tra i fornitori che non sono stati premiati. Molti di questi infatti, già in questi giorni, ci stanno chiedendo cosa devono fare per riuscire il prossimo anno ad essere nella rosa dei vincitori.

PN: Nessuno degli 8 premiati del 2011 è stato riconfermato nel 2012. Questo significa una sorta di rotazione nell'attribuzione del premio oppure una strategia di cambiamento nella selezione dei fornitori?

LS: Noi cerchiamo di dare il più possibile stabilità ai nostri fornitori, non abbiamo una strategia di cambiamento, anzi tendiamo a consolidare la collaborazione con i fornitori più validi. Il motivo per cui i nomi sono diversi rispetto all'anno precedente risiede nella richiesta da parte del mercato stesso di un miglioramento continuo. Ed è esattamente quello che abbiamo detto ai premiati: "Sappiate che la performance che vi ha permesso di vincere quest'anno non sarà sufficiente per vincere il prossimo anno." Tutti, sia noi che loro, dobbiamo sempre cercare di migliorarci.

PN: Nei parametri di valutazione di questa seconda edizione è stato aggiunto: "sicurezza e livello di rischio ed efficienza nella supply chain". Di cosa si tratta?

LS: Abbiamo aggiunto tra i parametri fondamentali di valutazione dei fornitori il livello rischio per due motivi. Il primo riflette l'inserimento nelle nostre procedure interne del "risk assessment" dei nostri fornitori e dei fornitori dei nostri fornitori. Dal momento che noi

siamo produttori di una nicchia premium molto importante e che alcuni fornitori sono responsabili di una parte rilevante del nostro fatturato, troviamo giusto valutare e bilanciare la nostra situazione di supply chain con il rischio conseguente. Nel caso ritenessimo il livello di rischio significativo, chiediamo al fornitore di applicare delle attività per minimizzarlo.

Il secondo motivo, che ci ha convinti ad inserire questo parametro tra i criteri di valutazione, è che la stessa cosa la chiedono i nostri clienti a noi. Pertanto anche noi, ogni anno, facciamo delle valutazioni del rischio per materiale e per fornitore e, oltre un certo livello, chiediamo di applicare le azioni correttive atte a minimizzare il rischio.

PN: Può farci una previsione sull'andamento del prezzo della gomma naturale quest'anno?

LS: E' molto difficile fare una previsione. Ritengo tuttavia che il prezzo attuale della gomma rappresenti un buon compromesso tra il livello di domanda e il livello di produzione. Io quindi non mi aspetto grandi scossoni rispetto al prezzo attuale (oggi 2,59 dollari/tonnellata, quotazione Singapore TSR20) e credo che durante quest'anno, considerando la situazione di domanda e di economia, oscillerà tra i 2,4 e 2,6 dollari. Quest'anno riteniamo infatti che ci sarà un surplus di produzione rispetto alla domanda, come accadde l'anno scorso. Inoltre il livello di scorta è abbastanza buono. Il rapporto tra domanda e scorta ci sembra quindi che rifletta un equilibrio abbastanza ragionevole.

PN: E se fossero i rivenditori a giudicare i fornitori di gomme e ad istituire una sorta di premio "Gommisti Supplier Award"?

LS: Non sarebbe una brutta idea. Del resto i nostri clienti già lo fanno: Pirelli ha vinto l'anno scorso il Supplier Award di Porsche. Personalmente ritengo che il successo di un'azienda, nel settore pneumatici, dipenda molto dall'immagine che ha presso i consumatori e quindi, se i gommisti ci premiassero come miglior fornitore, probabilmente aumenterebbe la nostra visibilità anche presso gli automobilisti. Produttori come Pirelli da iniziative di questo tipo potrebbero solo trarne beneficio.

Di seguito i nove vincitori del Pirelli Supplier Award 2013:

- **Asahi Corporation**, Giappone, gomma sintetica, materie prime
- **Evonik Industries**, Germania, silano e silice, materie prime
- **JHSi**, Cina, silano, materie prime

- **Kiswire**, Corea, cerchietti, materie prime
- **Synthos**, Polonia, gomma sintetica, materie prime
- **Von Buntit**, Tailandia, gomma naturale, materie prime
- **SAE HWA**, Corea, stampi e macchinari, componenti
- **SAP**, Germania, IT per la gestione aziendale, servizi
- **HH Global**, Italia, servizi per la stampa, servizi

