

sotto della soglia di allerta e di avvisare in tempo reale l'automobilista con un allarme a bordo;

— Pneumatici di tipo **self-supporting (autoportante) o Run Flat**, che offrono un miglior controllo del veicolo in condizioni di emergenza e consentono la marcia in sicurezza anche in caso di rapida perdita di pressione. La garanzia di mobilità è data dalla modalità costruttiva “self supporting”, realizzata mediante l'inserimento di rinforzi elastomerici nei fianchi, la cui struttura diventa così autoportante: supporta cioè, in assenza di pressione, i carichi verticali e le sollecitazioni orizzontali e trasversali del veicolo permettendo all'automobilista di raggiungere in sicurezza il centro di assistenza più vicino;

— Pneumatici specializzati per veicoli di nuova tipologia e utilizzo: per esempio i **Winter UHP**, per supercars ad altissime prestazioni per uso misto strada/pista;

— Pneumatici di nuova concezione come il **nuovo P Zero** lanciato a febbraio 2007 che, grazie alla speciale mescola del battistrada, anticipa “a freddo” le prestazioni estreme da pneumatico in temperatura: consente di apprezzare subito il piacere di guida e di innalzare gli standard di sicurezza nella frenata al limite, in rettilineo e in curva, su asciutto e bagnato, a tutte le velocità raggiungibili su strada e pista;

— **SWS™**, il primo pneumatico che si auto-rigonfia, ora disponibile anche per i SUV;

— **Sistema Cyber™Tyre**, vera “memoria” del pneumatico, grazie al quale il computer di bordo comunica in tempo reale una serie di informazioni relative al funzionamento delle coperture;

— **Sistema Cyber™Wheel**, per utilizzare il cerchio come un sensore che rileva e comunica alla vettura le grandezze fisiche. Valutando le deformazioni provocate dal movimento del veicolo, è in grado di valutare (anche grazie a speciali algoritmi messi a punto da Pirelli in collaborazione con il Politecnico di Milano) le cosiddette “forze al mozzo” e offre in tempo reale importanti informazioni ai sistemi di controllo dinamico della stabilità.

Vanno infine ricordati l'impegno profuso da Pirelli nell'incrementare l'attenzione dell'automobilista nei confronti dei pneumatici - dunque della propria sicurezza -, attraverso campagne istituzionali dedicate. Di particolare rilievo il ruolo svolto da Pirelli Tyre all'interno di ETRMA, di cui è Presidente il Direttore Generale ed Amministratore Delegato di Pirelli Tyre, cui si deve la sottoscrizione della *Carta europea per la Sicurezza Stradale*.



#### P ZERO

Lanciato a febbraio 2007, grazie alla speciale mescola del battistrada, anticipa “a freddo” le prestazioni estreme da pneumatico in temperatura

## Fornitori

### LE POLITICHE DI GRUPPO

La *Politica Salute, Sicurezza sul Lavoro, Ambiente, Responsabilità Sociale* esprime l'impegno dell'azienda nello “stabilire e

[www.pirelli.com](http://www.pirelli.com)

> Sostenibilità > Stakeholders > Fornitori

mantenere attive le procedure necessarie a valutare e selezionare fornitori e sub-fornitori sulla base del loro impegno nel campo della responsabilità sociale e ambientale”. La sostenibilità è integrata sia nelle *Condizioni Generali di acquisto di beni e servizi*, applicate dall’azienda ai fornitori, che nelle fasi di *Omologazione e Vendor Rating*.

I processi di acquisto sono esplicitati nel **Manuale Acquisti**, documento che definisce linee guida e procedure volte a garantire sia la trasparenza dei processi interni che la correttezza negoziale, oltre all’integrità e all’equità contrattuale nei rapporti tra Azienda e fornitori. I processi sono stati rafforzati dallo sviluppo di nuove tecnologie come le “Aste Elettroniche”, che esplicitano la trasparenza contrattuale messa in atto da Pirelli.

Le politiche d’acquisto prevedono - per i fornitori più rilevanti - contratti di collaborazione di lungo periodo, contratti di partnership e in alcuni casi condivisione delle strategie di crescita.

## LE CONDIZIONI GENERALI DI ACQUISTO DI BENI E SERVIZI

Nel 2006 Pirelli ha elaborato le nuove *Condizioni Generali di acquisto di beni e servizi*, da introdursi in tutti gli ordini/contratti di appalto formalizzati dal Gruppo. Specifiche clausole - applicate ai fornitori italiani da fine 2006 ed estese nel corso del 2007 a quelli esteri - prevedono l’implementazione delle politiche adottate in tema di sostenibilità: Codice Etico, Linee di Condotta, Politica “Salute, Sicurezza sul Lavoro, Ambiente, Responsabilità Sociale”. La conclusione del contratto comporta il diritto di Pirelli a effettuare presso il fornitore audit di verifica del rispetto dei principi e degli impegni condivisi attraverso la sottoscrizione delle *Condizioni Generali*.

## LA SUDDIVISIONE DEGLI ACQUISTI PER AREA GEOGRAFICA

La tabella seguente mostra la suddivisione geografica degli acquisti, distinguendo tra Paesi OECD e non, con il “peso” delle varie aree sul valore totale.

### SUDDIVISIONE DEGLI ACQUISTI DEL GRUPPO PER AREA GEOGRAFICA

		% sul numero totale dei Fornitori		% sul valore totale degli acquisti	
		2007	2006	2007	2006
<b>OECD countries</b>	Europa	69,9%	73,1%	67%	63%
	Nord America	2,1%	4,0%	3%	6%
	Altri (1)	0,2%	0,2%	1%	2%
<b>Non OECD countries</b>	America Latina	19,0%	19,3%	13%	15%
	Asia	7,3%	1,6%	15%	12%
	Africa	1,5%	1,8%	1%	2%

<sup>1</sup> Australia, Nuova Zelanda, Giappone, Corea

## SUDDIVISIONE PER TIPOLOGIA DEI BENI E SERVIZI ACQUISTATI DAL GRUPPO - 2007

	% sul numero totale di Fornitori	% sul valore totale degli acquisti
Materie prime	6%	48%
Materiali di consumo	7%	5%
Servizi	80%	39%
Beni Patrimoniali	7%	8%

Beni e servizi acquistati dal Settore Tyre costituiscono più dell'80 per cento di quanto acquisitato dall'intero Gruppo. Si è quindi ritenuto opportuno dedicare anche per il 2007 un approfondimento circa i rapporti di Pirelli Tyre con i fornitori.

### FOCUS SU PIRELLI TYRE

Di seguito è indicata la suddivisione per tipologia degli acquisti di beni e servizi effettuati da Pirelli Tyre dal 2005 al 2007, con indicazione del peso in percentuale di detti acquisti sul numero totale di fornitori e sul valore degli acquisti.

### SUDDIVISIONE ACQUISTI PER TIPOLOGIA DEI BENI E SERVIZI ACQUISTATI DAL SETTORE TYRE

	Numero fornitori			% sul valore totale degli acquisti		
	2007	2006	2005	2007	2006	2005
Materie prime	7%	7%	8%	53%	56%	37%
Materiali di consumo	5%	5%	5%	6%	4%	4%
Servizi	80%	80%	78%	32%	32%	30%
Beni Patrimoniali	8%	8%	9%	9%	8%	29%

### Interazione tra Pirelli Tyre e i propri fornitori

Il rapporto con i fornitori è definito e vincolato da precisi processi aziendali. Si distinguono in tal senso due fasi fondamentali:

- 1. omologazione di nuovi fornitori**, ove il processo interfunzionale basato su specifiche "Norme di qualità" conduce all'inserimento del materiale/fornitore omologato nell'Albo Fornitori (*Vendor List*, ovvero l'elenco dei fornitori omologati per ogni singolo prodotto). Nel corso del 2007 i vincoli di CSR sono stati integrati in questa fase.
- 2. monitoraggio del fornitore (*Vendor Rating*)**, che viene valutato in base al livello qualitativo delle forniture (monitorato con il software specifico CARMAC), alla qualità del rapporto commerciale, alla collaborazione tecnico-scientifica, alla prestazione riguardo a sicurezza sul lavoro, ambiente e responsabilità sociale.

Le procedure sono seguite da tutto il settore e supportate da un apposito sito web comune, disponibile sul Portale Acquisti,

che supporta le Norme (fra cui Manuale Acquisti, Codice Etico, Condizioni Generali da applicare ai Fornitori), l'Albo Fornitori, le survey, il *Vendor Rating* con i relativi feedback e le conseguenti azioni di sostegno. Il portale permette uniformità di processo e garanzia di trasparenza, oltre a fungere da strumento di comunicazione, formazione continua e *knowledge sharing*.

## Dialogo

Tanto il dialogo quanto l'interazione con i fornitori sono soggetti a continui miglioramenti di processo in termini qualitativi e strumentali. In particolare, i risultati del *Vendor Rating* vengono periodicamente rivisti e commentati dalla Direzione Acquisti di Settore nell'ambito di **incontri organizzati con i fornitori** stessi per individuare eventuali azioni correttive o migliorative della performance. Nel 2007 si sono inoltre tenuti corsi di formazione specifici sulla professionalità del Buyer e sul suo rapporto con il fornitore. Ogni contratto di acquisto riporta il nominativo del Buyer di riferimento, affinché il fornitore possa avere sempre a disposizione un canale aziendale per qualsiasi feedback.

## Progetti specifici adottati da Pirelli Tyre nel 2007

Nel 2007 sono stati portati a termine gli obiettivi indicati nel Bilancio 2006, volti al miglioramento del processo d'acquisto e oggi a totale supporto del rapporto con il fornitore. In particolare:

- corsi di formazione specifici sulla professionalità del Buyer (EIPM) e sul suo rapporto con il fornitore;
- Portale Acquisti;
- “Progetto MRP” per la programmazione del fabbisogno materie prime;
- “Progetto PTE S'pore” a supporto dell'intero processo di fabbisogno e fornitura di gomma naturale tra le singole unità e la centrale di acquisto a Singapore.

In aggiunta, nel corso del 2007 è stata ampliata la copertura del *Vendor Rating*, che oggi interessa tutte le aree merceologiche e geografiche.

Di grande rilievo in termini di efficacia è infine il “Progetto RNC”, sviluppato nel 2007: attraverso piattaforme WEB o HUB consente l'automatizzazione del flusso ordini/consegne/fatture tra Pirelli e il fornitore, tramite il ricorso a documenti EDI e alla scannerizzazione documentale. La copertura è stata intensificata fino a coprire i maggiori fornitori di materie prime e nel 2008 ne è prevista l'estensione anche ai fornitori MRO.