

השפעתה של הטכנולוגיה והבינה המלאכותית על הרכש והלוגיסטיקה

כנס בארוח חברת צים 27.6.2023

9:30 - 10:00 התכנסות וארוחת בוקר

10:00 - 12:55 מושב בוקר : יישומים של טכנולוגיות בינה מלאכותית ברכש ולוגיסטיקה

10:00 - 10:30 חיבור ה-IT להשגת המטרות העסקיות של החברה

אייל בן עמרם CIO - הרצאת פתיחה וסקירה כללית על צים, EVP Chief Information Officer

10:30 - 10:50 חדשנות בעולם הספנות

עודד שחר CTO, Chief Technology Office

10:50 - 11:10 השפעת הטכנולוגיה והדיגיטציה על עתיד הרכש ארז לוי - מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

11:10 - 11:30 פתרונות לרכש ולוגיסטיקה באמצעות בינה מלאכותית AI - אייל סלע, מומחה לשילוח בינלאומי

11:30 - 11:45 הפסקת קפה

11:45 - 12:05 אתגרים ברכש - כיצד IT מבצעים התאמות לרכש גלובאלי בעולמות החדשים

דורו שץ מנהל מח' רכש והדרכה IT Purchase_Budget& Control Unit Mgr

12:05 - 12:25 AI & BI - עולמות הבינה המלאכותית בספנות והקשר הישיר למטרות העסקיות בארגון

מתן רצנר Senior Data scientist / Business Intelligence (BI) Division

12:25 - 13:30 הפסקת קפה ונטוורקינג

12:55 ביקור בחדר מצב קבוצה א' / 13:15 ביקור בחדר מצב קבוצה ב'

מארח : Barkhordar Armin Global Operations Center Manager

14:15 - 13:30 ארוחת צהרים

14:15 - 15:15 מושב צהריים : אתגרי הרכש ב- 2023

דיונים בשולחנות עגולים :

שולחן 1 : ניהול נכסי IT ענן ברמה גלובאלית

מנחה : שי משה IT Purchasing, Budget & Control Department - צים

שולחן 2 : מערכות טכנולוגיות מתקדמות לניהול תהליכי רכש ארגוני

מנחה : ארז לוי - מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

15:15 - 15:30 דברי סיכום וחלוקת שי



כנס מקצועי:
השפעתם של טכנולוגיות מתקדמות
ובינה מלאכותית
על עולמות הרכש והלוגיסטיקה

27.6.2023 - בארוח חברת צים



המרכז הישראלי לרכש

מי זוכר?



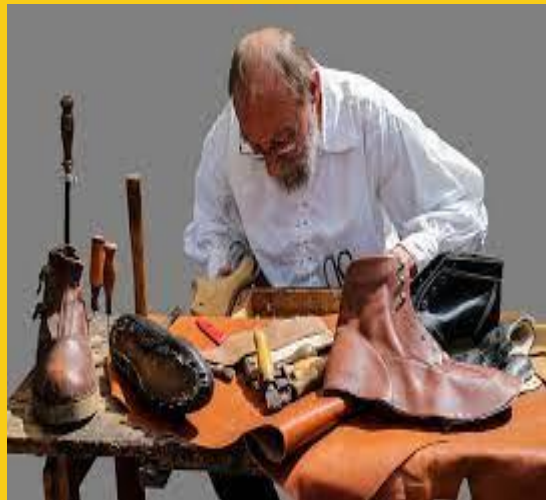
בעלי מקצוע



תקשורת



מוצרים ושירותים





חדשנות בקניות ברשת



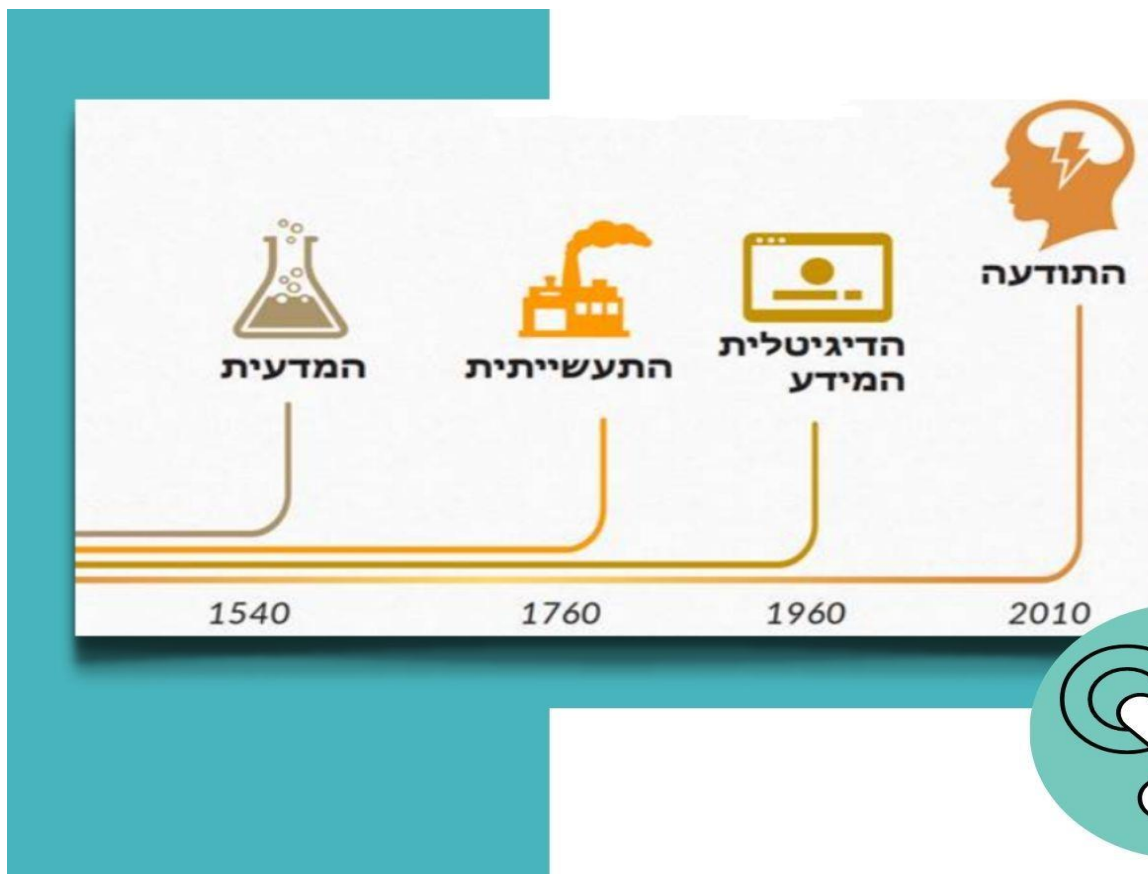
חדשנות של בעלי מקצוע



חדשנות בשירותים



הטכנולוגיה נמצאת בנקודת פיתול שבה היא משנה את התודעה והתפיסה של מה אפשרי לעשות בעזרתה?



העולם עובר מהפכות גדולות, הגיע הזמן שגם הרכש וניהול הספקים יעברו מהפכה!

מהפכת התודעה לפנינו :

הופכים את הרכש ליחידה עסקית שמקדמת את האסטרטגיה של החברה לצמיחה במכירות ושיפור רווחיות.

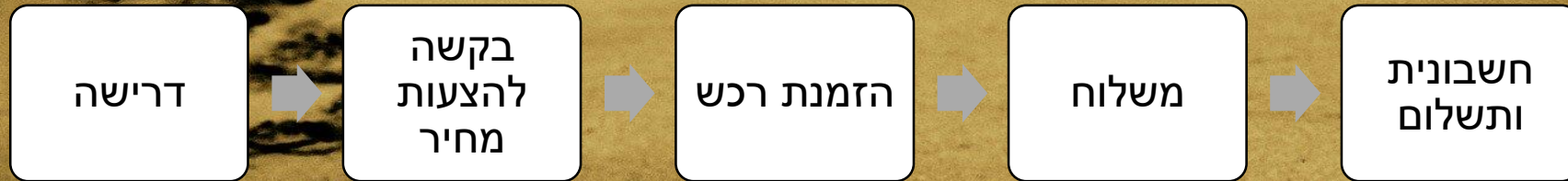


- מתחיל בצורך
- בהנהלה שמאשרת
- בבחינת חלופות
- בהתקשרויות ראשוניות
- בהצעות מחיר
- במשא ומתן
- בניהול יחסים



רכש הוא תהליך ולא "שם של מחלקה"

Traditional Purchasing Process = Transactional Focused



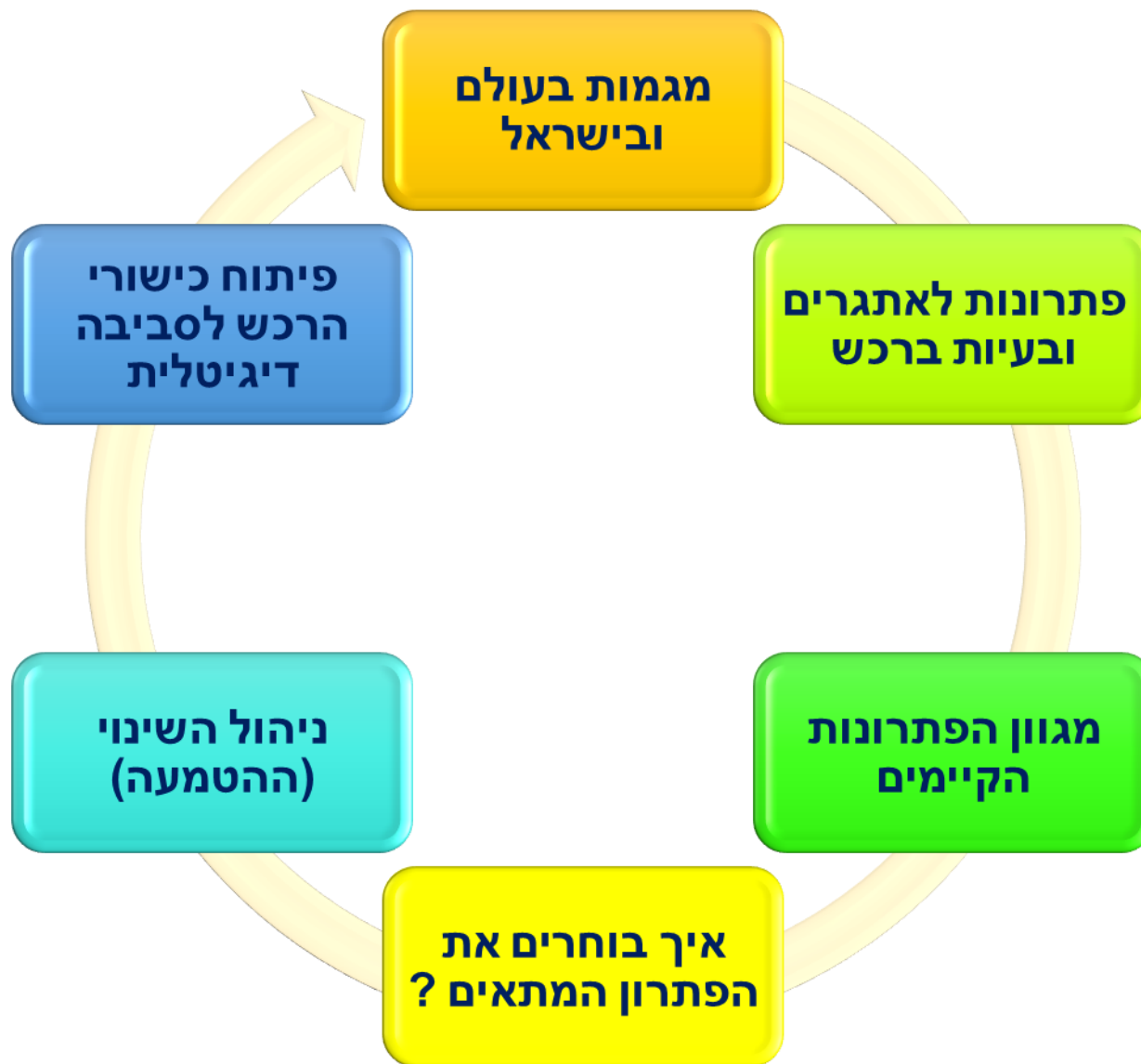
New Purchasing Process = Value Focused



שאלות של מנהיגי רכש מובילים בעולם

- ❖ איזה תהליכי רכש לא מביאים ערך מוסף גבוה?
- ❖ מה אני יכול לעשות להכניס בהם שינוי / חדשנות?
- ❖ איפה יש ריבוי תהליכים ידניים שאפשר להפוך לאוטומטיים?
- ❖ איזה תהליכים אני לא עושה היום ויכולים להביא ערך גבוה?
- ❖ איזה כלים זמינים לשימוש בזמן ועלות נתון?





רקע - למה לי דיגיטציה?

1. מיקוד הרכש בפעילויות בעלות **ערך עסקי גבוה יותר** (ולא בעבודות אדמיניסטרטיביות שמחשב יכול לעשות טוב יותר)
2. **להוביל את תהליך הדיגיטציה ברכש** יאפשר לאמץ ולהטמיע את הפתרון המתאים ביותר לצורכי הרכש (ולא פתרון שיוכתב ע"י מערכת מידע כזו או אחרת)
3. **לחבר את הרכש לדיגיטציה** שמוטמעת בחלקים אחרים בארגון – מכירות, שירות וכו'.
4. למנף את המגמה העולמית של שימוש **במערכות רכש גלובאליות** שמאפשרות SOURCING גלובאלי.
5. לקבל פתרונות דיגיטליים שיאפשרו **מידע זמין וחיוני לרכש**, שימנף את המשא ומתן וניהול רכש לערך גבוה.

מגמות בעולם ובישראל

1. טכנולוגיות מתקדמות של **בינה מלאכותית ולמידת מכונה** נכנסות לכל תחומי חיינו – זה מגיע גם לרכש.

2. **המהפכה של רובוטיקה ואוטומציה בתעשייה (INDUSTRY 4.0)**, מגיעה לתחומי השירותים המסחר ואך טבעי שגם לעולמות הרכש!

3. **"הגולם קם על יוצרו"**

- מערכות המידע לוקחות תקציבים גדולים מדי מול הערך שמייצרות לארגונים
- **הגמישות הנדרשת** – מבחירת פתרון, להטמעתו ועד לשינויים לאחר מכן – חייבת שינוי דרסטי!
- **מניהול תהליכים לניהול התמחויות מקצועיות:** מכירות, כספים, הנדסה וגם רכש – מחייבים פתרונות ייעודיים
- בעוד חברות ענק מקדשות את ה ONE PLATFORM השאר עוברים למערכות ספציפיות
- שימוש במערכות ספציפיות **מקצר את זמן ההטמעה ומייצר גמישות** (דומה להורדת אפליקציות)

4. בישראל המהפכה היא בשלבי הראשונים - אך קצב ההתעניינות הוא אקספוננציאלי!



פתרונות לאתגרים ובעיות ברכש

1. תהליכי רכש ידניים, שבאים על חשבון פעולות ערך גבוה

- א- בעיקר תהליכי P2P- Purchase to Pay
- ב- החל מניהול דרישות, הצעות מחיר, פתיחת ספק, הזמנות, חשבוניות ותשלומים
- ג- מעקב אחר שלבי החיים של ההזמנה לאחר הוצאתה (אישור הזמנה, תאריכי אספקה וכו')
- ד- עבודות עם ערך מוסף נמוך ועומס אדמיניסטרטיבי גבוה מאד!
- ה- יש ארגונים שזוהי עיקר פעילות הרכש!
- ו- תהליכי ניהול חוזים – מעקבים ידניים וקושי במימוש

2. קושי באיתור מקורות אספקה

- א- מקורות אספקה בשוקי יעד / בשווקים מתפתחים
- ב- מקורות אספקה חדשניים

3. שימוש מאסיבי באקסל ועבודות ניתוח מידע ידניים

- א- ניתוחי הוצאות רכש
- ב- ניתוח קטגוריות רכש
- ג- ניהול ביצועי ספק

מגוון הפתרונות הקיימים

סופרמרקט של פתרונות - מגוון פתרונות רחב, מותאם לכל תהליך,
שמאפשר הטמעה מודולרית במקום הטמעה של מערכת אחת גדולה ומורכבת

1. תהליכי רכש ארגוני : מעבודה ידנית לאוטומציה ומחשוב

א- תהליכי Purchase to Pay - P2P

ב- תהליכי S2C – Source to Contract - כולל טריגרים לניהול אירועים בחוזה

2. תהליכי מיקור – SOURCING

א- איתור מקורות אספקה גלובאליים – שווקי יעד / שווקים מתפתחים

ב- איתור מקורות אספקה חדשניים

מגוון הפתרונות הקיימים

3. ניתוחי הוצאות רכש / קטגוריות רכש

- א- Purchasing power BI
- ב- Executive management dash boards
- ג- Category spend / strategic sourcing

4. פתרונות מבוססי SELF SERVICE - העברת פעילויות החוצה מהרכש

- א- פתיחת ספק וצירוף המסמכים – מעבר לאחריות ספק
- ב- העלאת החשבוניות לתשלום לאתר – ע"י ספק
- ג- הזמנה ישירה של הדורש – קנייה ישרה מאתר "אמזון" ארגוני עם קטלוג פריטים
- ד- אוטומציה מלאה של מעבר דרישה להזמנה עד תשלום – ללא מגע יד אדם
- ה- דוגמה נוספת היא תיוק מסמכים ידני





OPTIMIZING SPEND AND CASH

Structured Spend
On-Contract Spend
Non-Tail Suppliers
Pre-Approved Spend



IMPROVING OPERATIONAL PERFORMANCE

Contract Management
Cycle Time
Electronic PO Processing
Requisition-to-Order
Cycle Time
Supplier Information
Management Cycle Time
Electronic Invoice Processing
Invoice Approval
Cycle Time
First-Time Match Rate
Expense Approval
Cycle Time
Invoices Paid Digitally



REDUCING RISK

Risk Management Evaluation
Completion Rate
Risk Management Evaluation
Cycle Time
Expense Report Lines
Within Policy

איך בוחרים את הפתרון המתאים?

1. שאלות כלליות מנחות לבחירת הפתרון:

א- במה החברה עוסקת – מה הרכש מנהל ?

- חברה יצרנית או חברת שירותים ? ייצור סדרתי ?
- סוג הפעילות : תעשייה מסורתית, קמעונאות, מסחר ומכירות, חברת הייטק ותוכנה

ב- מהו גודל ומורכבות החברה ?

- מחזורי המכירות
- הפריסה הגלובאלית
- מורכבות המבנה הארגוני / חברות בנות
- בשלות ארגונית / בשלות התהליכים



איך בוחרים את הפתרון המתאים?

2. הפתרון צריך להתאים לצורך, לאתגר ולבעיה שאנחנו מתמודדים מולה.

- א- חברה יצרנית עם ייצור סדרתי – חשיבות לניהול מלאים, שרשרת אספקה, ניהול משלוחים וכו'
- ב- תעשייה מסורתית – מאופיינת לרוב ברווחיות נמוכה שדורשת דיוק בניהול עלויות, שליטה ובקרה עד לרמת מנכ"ל
- ג- קמעונאות, מסחר ומכירות - אינטגרציה של מכירות ורכש כדי להשיג גמישות ושקיפות
- ד- חברת הייטק ותוכנה- מיקוד בניהול חדשנות וצמיחה, פחות דיוק בניהול העלויות, גלובאליות ופריסה.

3. מהו גודל ומורכבות החברה ?

- א- מחזורי המכירות – היקפים, כמות הפריטים, התחלופה
- ב- הפריסה הגלובאלית – כמות האתרים, סוגי מדינות וכו'
- ג- מורכבות המבנה הארגוני / חברות בנות – הצורך בשליטה, שקיפות ואינטגרציה של תהליכים

איך בוחרים את הפתרון המתאים?

4. מה תהליכי הרכש – מה צריך לנהל במערכות ?

- א- תהליכי רכש ארגוני : P2P- Purchase to pay או S2C – Source to contract -
- ב- תהליכי מיקור – SOURCING: איתור מקורות אספקה גלובאליים
- ג- ניתוחי הוצאות רכש / קטגוריות רכש

5. התאמה לאופי החברה ואסטרטגיית מערכות המידע

- א- האם החברה מסוגלת להתאים את עצמה לתהליכי Best Practice ?
- ב- לחילופין, האם החברה מחפשת פתרון כמה שיותר Taylor made ?
- ג- האם מחלקת MIS מתכננת להטמיע מערכת ERP כוללת בארגון – ואז רצוי שהמערכת תשתלב
- ד- לחילופין, מחלקת ה MIS מעדיפה לפעול בשיטת Best of Brand

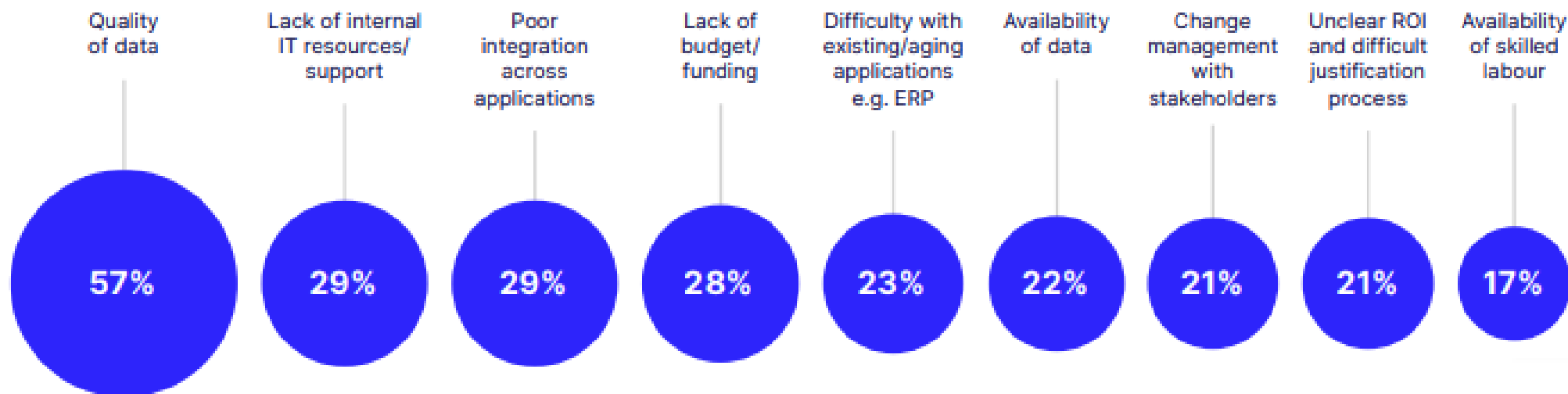
איך בוחרים את הפתרון המתאים?

6. הבשלות הארגונית ותמיכת הנהלה

- א- מה מידת המוכנות הארגונית בהיבטי בסיס נתונים, משאבים (לרבות אנשים) וכמה היא משפיעה על הצלחת תהליך ההטמעה?
- ב- תהליך הרתימה של ההנהלה הבכירה – לא רק במספרים ו ROI, אלא גם בניהול הסיכונים – מה נקודות העצור? מה נקודות הביקורת? איך בוחרים יחד עם ההנהלה פיילוט?



Barriers to the effective application of digital technology in procurement



ניהול השינוי (ההטמעה)

1. הובלה של הרכש

- א- בניגוד לבחירת מערכות ERP שמובלות ע"י IT הפעם זה הרכש שצריך להוביל את התהליך של בחירה "המערכת שלו"
- ב- זה יוודא בחירה תואמת לצרכים ואתגרים מחד ומצד שני הטמעה חלקה ומהירה יותר
- ג- הצורך בשילוב הממשקים הפנימיים וחיבורם לתהליכי הרכש (כספים, הנדסה וכו')

2. רומא לא נבנתה ביום אחד

- א- ההטמעה והערך המוסף יגיעו בשלבים (מהירים יותר מבעבר)
- ב- תבנו את ה ROI והציפייה למספר שלבים של מינוף המערכת
- ג- ניתן להטמיע ב"חתיכות קטנות" – תהליך...תהליך – אין חובה "ללכת על כל הקופה"

3. אין טוב בלי רע

- א- מערכות מתקדמות אלא מחייבות ניהול מדויק של המידע
- ב- זה מביא לא אחת לצורך בפונקציה של ניהול והכנסת מידע למערכות
- ג- אל תותרו על זה ! זה להוריד משמעותית מהיכולת למנף את המערכות

ניהול השינוי (ההטמעה)

4. מדידת התוצרים והערך – איך מודדים ערך ?

א- מדידה כמותית חד ערכית

- כמה חסכנו ישירות מהטמעת המערכת : כוח אדם, משרדים, מחשבים וכו'
- כמה חסכנו בעלויות הרכש השנתי משימוש במערכות

ב- מדידה איכותית – מדידת הערך

- שביעות רצון הלקוחות הפנימיים – קבלת ערך מהרכש, שירות הרכש, זמינות ותגובתיות
- שביעות רצון הספקים – קלות העבודה מול הרכש ומהירות השימוש ביכולות הספק
- שביעות רצון מחלקת הרכש – מנהלי הרכש והקנייניים
- שביעות רצון ההנהלה הבכירה מהתהליכים והתוצרים

ג- מדידה פרויקטלית ספציפית

- א- מדידה כמותית לפרויקט ספציפי – בניין חדש לדו'
- ב- מדידה כמותית ואיכותית למוצר חדש



פיתוח כישורי הרכש לסביבה דיגיטלית

1. מעבר מקניינות לניהול רכש אסטרטגי

- א- מחייב פיתוח יכולות חדשות או חיזוק הקיימות שלא היו בשימוש נרחב
- ב- יכולת לבנות אסטרטגיית רכש ויישומה מול הארגון והספקים
- ג- בניית מודלים מתקדמים של התקשרות

2. מניהול מקצועי פנימה לניהול כללי החוצה

- א- הרכש מרים את הראש מהמחשב ומתפנה לעבודה יותר החוצה מול דורשים פנימיים ומול הספקים
- ב- פיתוח כישורים רכים של ניהול ממשקים, צוותי עבודה, השפעה
- ג- יכולות בניית "סיפור עסקי" ותקשורו לארגון
- ד- פיתוח יכולות משא ומתן פנימה והחוצה
- ה- שרותיות הרכש והשגת לקוחות מרוצים



פיתוח כישורי הרכש לסביבה דיגיטלית

3. עבודה וממשקי אדם מכונה

- א- יכולות must חדשות של הרכש: עבודה עם דאטה/ מערכות
- ב- הפקת דוחות, ניתוחם והשקת מסקנות עסקיות
- ג- הבנה של חשיבת ה BI ושימוש בכוח החישוב והניתוח של המערכת
- ד- יצירת DASHBOARD לרכש ולהנהלה
- ה- דיוק הנתונים והבנה של השפעתם על תוצרי המערכת



סדנאות המרכז הישראלי לרכש



- ✓ סדנאות יומיות בתחומי הרכש
- ✓ נטוורקינג עם מנהלי רכש
- ✓ כנסים מקצועיים וימי עיון
- ✓ אקדמיה דיגיטלית ללמידה עצמית





✓ שולחנות עגולים ללמידה ושיתוף
✓ נטוורקינג עם מנהלי רכש



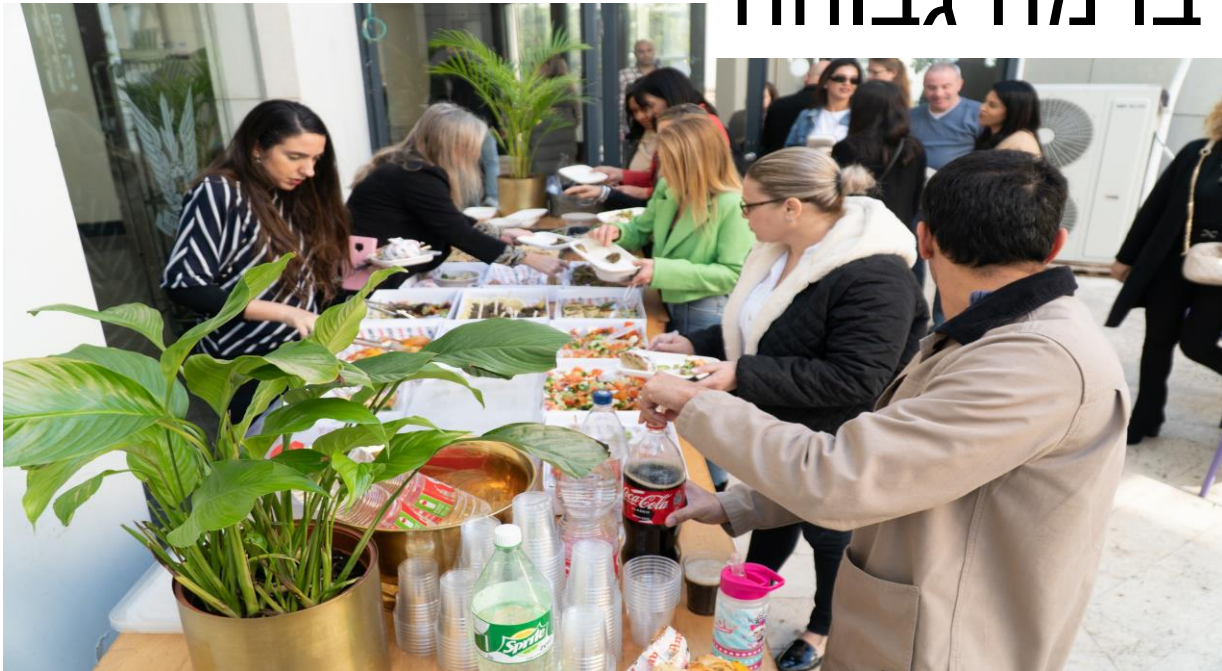


התנסות והעצמה ✓





אירוח וכיבוד ברמה גבוהה ✓





סדנת תפיסות חדשניות בניהול הרכש
 סדנה יומית 09:30-15:30
 מנחה: ארז לוי מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

הסדנה תחשוף את המשתתפים לכל מה שחדש בעולמות הרכש. לכישורים וליכולות הנדרשות ממנהל רכש חדשני.

הסדנה תעניק למשתתפים כלים יישומיים שיסייעו להם:

- להגדיל את הערך שהרכש מביא לארגון.
- לקדם את מערך הרכש אל שולחן ההנהלה.
- תפיסות כלים ושיטות של ניהול רכש חדשני.
- הבנה של מה עושים מנהלי הרכש של החברות המובילות במשק.
- פיתוח הכישורים והיכולות שלהם ושל הרכש בארגון.
- כלים ושיטות של ניהול רכש חדשני.
- מדדים חדשניים להצלחה של הרכש.

www.ipo.org.il



סדנת מחתולים לאריות רכש
 סדנה יומית 09:30-15:30
 מנחה: ארז לוי מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

הסדנה תחשוף את המשתתפים לכלים ולשיטות כיצד להפוך את הרכש "ליחידה עסקית" שמגדילה מכירות ומשפרת ריווחיות.

הסדנה תעניק למשתתפים כלים יישומיים שיסייעו להם:

- לשנות את כללי המשחק**, לפעול בשת"פ עם הפונקציות הארגוניות (כספים, פיתוח, ההנהלה וכו')
- לדעת כיצד לרתום אותם לקדם את יעדי הרכש.
- הרכש הופך יצירתי
- יום
- מיצר פתרונות לאתגרים ובעיות
- הרכש מפתח קשרים חזקים והשפעה בתוך הארגון
- לרכש קשרים והשפעה על רשת הספקים.

www.ipo.org.il



סדנת כלים ושיטות להוזלת עלויות הרכש
 סדנה יומית 09:30-15:30
 מנחה: ארז לוי מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

מה יקבלו משתפי הסדנה:

- חשיפה של השיטות והכלים בהם משתמשים מנהלי הרכש המובילים בעולם.
- סקירה של כלים ושיטות מתקדמים:
 - ניהול מערכות יחסים מכוונת הוזלת בין ספק ללקוח
 - אסטרטגיית רכש מכוונת הוזלת עלויות
- סקירה של כלים ושיטות מסורתיים:
 - ניצול הזדמנויות עסקיות
 - מדיניות רכישה מכוונת הוזלת
 - אופטימיזציה של מפרטים ודרישות
 - יושמות והוזלת משותפת ספק - לקוח
- כלים ושיטות למשא ומתן ממוקד הוזלת עלויות
 - הוזלת מול ספק יחיד או מוביל
 - אסטרטגיית בלמה של עליות מחיר
 - הכל אישי בעסקים - גם בהוזלת הרכש

www.ipo.org.il



סדנת משא ומתן למתקדמים
 סדנה יומית 09:30-15:30
 מנחה: ארז לוי מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

יחודה של הסדנה הוא בסקירה של מקרי מ"מ שקרו במציאות בסביבת טכנולוגיה מתקדמת. ניתוח של מקרי מ"מ אמיתיים מהשטח ולמידה של חובנות, כלים, שיטות, אסטרטגיות ותפיסות מ"מ חדשניות.

מה יקבלו משתפי הסדנה:

- חשיפה של השיטות והכלים בהם משתמשים מנהלי הרכש המובילים בעולם.
- הבנה מעמיקה של הנישנות החדשניות לניהול משא ומתן.
- הבנת הטעויות הנפוצות במשא ומתן, ומה מומלץ לעשות אחרת.
- כלים יישומיים לצליחת משא ומתן בתוך החברה.
- הבנה של כיצד מנהלים משא ומתן מוצלח מרוחק.

www.ipo.org.il

סדנאות פנים ארגוניות הטובות בישראל

- חדשנות בניהול הרכש - מה חדש בעולמות הרכש?
- מחתולים לאריות רכש - סדנת מוטיבציה לרכש
- ניהול רכש אסטרטגי - מעבר מניהול ושטף לרכש עסקי
- אוטומציה ודיגיטציה ברכש - כלים חדשנים לניהול הרכש
- כלים ושיטות להוזלת עלויות הרכש - סדנה מעשית
- כישורי תקשורת בינאישית בניהול הרכש
- השפעת ה-AI על הרכש והלוגיסטיקה

הטבה למשתתפי הכנס

1. כרטיס לסדנא משא ומתן למתקדמים 4.7.2023

בעלות **199 ₪** במקום 1450 ₪

2. **1900 ₪ הטבה** לנרשמים לתוכנית הסדנאות השנתית

בעלות 3800 ₪ לשנה



חברת הייעוץ המובילה לתחומי הרכש הארגוני



לקוחות להם כבר עזרנו



למה בוחרים בנו?

רכש כיחידה עסקית
 המקדמת מכירות

גישה חדשנית

מאות ארגונים
 בארץ ובעולם

קשרים

הכרות וליווי של
 עשרות חברות

נסיון ותוצאות



מה זה נותן לך - מנהלת הרכש הטכנולוגי?

מידע, כלים, ידע וקשרים עסקיים להתמודדות מקצועית עם רכש טכנולוגיות IT גלובאלי:

1. **מציאת ספקי טכנולוגיות IT מובילים בעולם בעזרת רשת הספקים וההסכמים הגלובאליים של החברה**
2. **ניהול מכרזים טכנולוגיים בפריסה גלובאלית**
3. **ניתוח והשוואה של "תפוחים לתפוחים" במגוון הצעות שונות**
4. **עזרה בהבנה של מודלים וגישות התקשרויות חדשות**
5. **תמיכה בתהליכים עסקיים להתקשרויות טכנולוגיות RFP to Contract**
6. **בנייה של אסטרטגיות משא ומתן מול ספקי ענק יחידים**
7. **מינוף כוח הרכש הקבוצתי והסכמי הרכש שיש לו מול חברות טכנולוגיות וגלובאליים**
8. **רשת ספקים מובילה ותחרותית לתמיכה בפיתוחי AI כבדים בעלויות של עד 40% ממחירי השוק**

הטבה למשתתפי הכנס

פגישת ייעוץ בשווי 1500 ₪ ללא עלות

1. בנושא דיגיטציה ואוטומציה של תהליכי רכש
2. עלויות רכש ID סייבר וענן