



המרכז הישראלי לרכש

כלים ושיטות להוזלת עלויות הרכש

ארז לוי

מנכ"ל, המרכז הישראלי לרכש

אתר: www.ipo.org.il אימייל: erez@ipo.org.il נייד: 054-8049006



הכלים המרכזיים להקטנת עלויות רכש:

עבודה משותפת עם הספקים בחיפוש אחר WIN WIN

המטרה היא להבין ממה מורכבות עלויות הספק:

- במטרה ליזום רעיונות חדשים להקטנת עלויות ע"י שינוי חומרים, שינוי תהליכים, הקטנת מפרטים ודרישות - דוגמא : שיחות סלולריות
- ליזום בקשות להוזלות מחירים בעקבות ירידה במחירי תשומות הספק: דוגמא, במידה ועלות מרכזית הינה אלומיניום, במקרה של ירידת מחירי האלומיניום ניתן לדרוש הורדת מחירים

הכלים המרכזיים להקטנת עלויות רכש:

- הגמשת ושינוי מפרטים ושרטוטים (דרישות פחות קשיחות), כאמצעי להקטנת עלויות (DESIGN COST REDUCTION), תכנון מחדש של פריטים ומוצרים, ע"י שימוש בטכנולוגיות מודרניות (למשל עיבוד שבבי מהיר במקומם של יציקות מסובכות).
- תגמול ספקים על מציאת פתרונות הנדסיים להקטנת עלויות – הצעת ייעול של הספק תביא לחלוקת החיסכון בין הצדדים





הכלים המרכזיים להקטנת עלויות רכש:

במידה ומדובר ברכש שירותים: ניקיון, ליסינג, סיוע טכני וכו'

יש לבדוק ביחד עם הספק את דרישות השירות

ולראות אם ניתן לצמצם או להקל בדרישות כדי להוריד מחיר.

דוגמא : קיוט לוגיסטי ...

הכלים המרכזיים להקטנת עלויות רכש:

Strategic sourcing

תהליך חוצה ארגון שמטרתו לנהל את בסיס הספקים של החברה, לקבוע איך יראה (מספר ספקים וכו')

איך תנוהל התחרות ביניהם על מחירים

וכן לנהל את חלוקת תקציב הרכש בין הספקים השונים.

* ראה סדנה אסטרטגית ספקים - מיון וסיווג ספקים



הכלים המרכזיים להקטנת עלויות רכש:

מעקב אחר מקורות מידע העוסקים
במגמות מחירים ותשומות
(commodities) כגון בורסות למסחר

במטרה ליזום הוזלות או להתמודד
עם בקשות להעלאת מחירים.



הכלים המרכזיים להקטנת עלויות רכש:

eSourcing

שימוש בכלי מכרזים מכוונים לניהול
תחרות בזמן אמת בין מספר ספקים.



הכלים המרכזיים להקטנת עלויות רכש:

לפעול מתוך מחשבה אסטרטגית נבונה ולא לפי
האגו :

לפי תורות המשחקים אם אתה רוצה לקבל את
התוצאה הטובה ביותר תעשה את מה שהכי טוב
לצד השני ?

איך מיישמים ברכש ? עושם מה שהכי טוב לספק

אתן דוגמא !....



"תמיד אהבתי את הרכש, להכשיר מנהלים,
לבנות תהליכים, מערכות וארגונים,
זה הלהט והתשוקה שלי,

אז החלטתי להקים את **המרכז הישראלי לרכש**,
כבית איכותי שעוזר למנהלי רכש וחברות למנף
ולהצמיח את הרכש שלהם קדימה"



ארז לוי, מנכ"ל
המרכז הישראלי לרכש



ארז לוי - מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש



20 + בתפקידי ניהול בכיר ברכש ושרשרת אספקה
באפלייד מטריאלס

10 + מנחה ומוביל של קהילות ופורומים של מנהלי רכש
יוזם ומנחה כנסים של הזדמנויות לעסקים
מנחה ומרצה של סדנאות מקצועיות
אקדמיה - מנהל ע"ס BA ו-MBA במשפטים, LLB

5 + מנהל פרויקט פיתוח עסקים, במשרד הכלכלה והתעשייה
מנכ"ל ומייסד של עסקית – ייעוץ וליווי לפיתוח עסקים
לצמיחה



להיות חלק מקהילה !
כמו שעושים בהנהלה, בפיתוח,
בשיווק ובשאר המחלקות בארגון

מטרת המרכז הישראלי לרכש

להיות הבית של מנהלי הרכש בישראל



קהל יעד



סמנכלי ומנהלי רכש ושרשרת אספקה, קניינים בכירים
או כל מי שרואה בעצמו מקדם רכש בארגון (המנכ"ל?)

המנגנון



מפגשים אישיים ומקצועיים עם מנהלי רכש
פורומי / מרכזי רכש מקצועיים ארציים
גיוס והשמה של אנשי / תפקיד מפתח
ימי עיון וסדנאות מקצועיים
חיבורים עסקיים רכש וספקים



המרכז הישראלי לרכש

