

Webinar

המגמה המתרחבת של שירותי רכש חיצוניים



עידו שגיב
סמנכ"ל פיתוח עסקי
ארבליס



מאיר קליין
מנהל רכש
זילברמן טכנולוגיות



דוד סהר
מנכ"ל
אינוקים



אריז לוי
מנכ"ל
המרכז הישראלי לרכש

מפתח הכניסה שלך אל עבר מצוינות ברכש

7 במאי

9:30-11:00



המגמה המתרחבת של שירותי רכש חיצוניים

- ✓ למה שירותי רכש ושרשרת אספקה היא מגמה גלובאלית מתרחבת?
- ✓ היתרונות העסקיים והתפעוליים שחברות משיגות משימוש בשירותים כאלה
- ✓ דוגמאות ממגוון שווקים, סוגי חברות, טכנולוגיות ופתרונות הקיימים בשוק
- ✓ איך יוצאים נכון לשירותי רכש חיצוניים? ממה להיזהר? ולהימנע?

המגמה המתרחבת של שירותי רכש חיצוניים

ארז לוי – מנכ"ל
המרכז הישראלי לרכש



OFFICE@IPO.ORG.IL / 054-8049006

3

תוצאות עסקיות – במקצוענות ובמהירות שלא הכרתם ! - IPC



מהם הגורמים להתרחבות המגמה ?

❖ הצורך בהתמקדות בליבת העסק

חברות רבות מבינות כי הן אינן יכולות להיות מומחיות בכל תחום, וכי עדיף להן להתמקד בליבת העסק שלהן ולהשאיר את פעילויות הרכש לגורם מקצועי חיצוני.

❖ הוזלת עלויות

שירותי רכש חיצוניים יכולים לסייע לחברות להוזיל את עלויות הרכש שלהן, הן באמצעות ניהול משא ומתן יעיל יותר עם ספקים והן באמצעות גישה לידע ומקורות שאינם זמינים להן באופן פנימי.

❖ שיפור היעילות

שירותי רכש חיצוניים יכולים לסייע לחברות לשפר את יעילות פעילויות הרכש שלהן, הן באמצעות שימוש בטכנולוגיות מתקדמות והן באמצעות תהליכים יעילים יותר.

❖ גישה למומחיות

שירותי רכש חיצוניים מעמידים לרשות החברות צוות של מומחים בתחום הרכש, אשר להם ידע נרחב וניסיון רב בתחום.

מה להוציא ?

- ✓ פריטים וספקים שאינם אסטרטגיים לחברה
- ✓ להוציא את ה- 80% מקטים שמהווים 20% היקף הרכש הכספי !
- ✓ פריטים שלספק יש יתרון יחסי מסוים ברכש שלהם (שיטה, מיקור, כמויות וכו')
- ✓ ניתן להוציא גם את כל הרכש התפעולי ולשמר את הרכש האסטרטגי



המכשולים והסיבות שחברות ומנהלי רכש נמנעים מלצאת לשירותי רכש חיצוניים

1. חוסר אמון:

- חשש מאובדן שליטה על תהליך הרכש.
- חשש מחשיפת מידע רגיש לספק חיצוני.
- חוסר ביטחון ביכולת הספק לספק שירות איכותי.

2. חששות לגבי עלויות:

- חשש שהעלות של שירותי רכש חיצוניים תהיה גבוהה מדי.
- חשש שהחיסכון בעלויות לא יהיה משמעותי.
- קושי בהערכת העלות הכוללת של שירותי רכש חיצוניים.



תוצאות עסקיות – במקצוענות ובמהירות שלא הכרתם! - IPC

המכשולים והסיבות שחברות ומנהלי רכש נמנעים מלצאת לשירותי רכש חיצוניים

3. חששות לגבי תהליך המעבר:

- חשש מתהליך מעבר מורכב ומסורבל.
- חשש מהפרעות לפעילות השוטפת של החברה.
- חשש מקשיים בשיתוף פעולה עם הספק החיצוני.

4. חוסר ידע:

- חוסר ידע לגבי היתרונות של שירותי רכש חיצוניים.
- חוסר ידע לגבי סוגי שירותי הרכש החיצוניים הקיימים.
- חוסר ידע לגבי אופן בחירת ספק שירותי רכש חיצוניים.



תוצאות עסקיות – במקצוענות ובמהירות שלא הכרתם! - IPC

המכשולים והסיבות שחברות ומנהלי רכש נמנעים מלצאת לשירותי רכש חיצוניים

5. סיבות נוספות:

- העדפה לעבוד עם ספקים מוכרים.
- חשש משינוי.
- חוסר רצון להשקיע זמן ומשאבים בתהליך בחירת ספק

1. **עריכת מחקר מעמיק :**
חשוב ללמוד על היתרונות של שירותי רכש חיצוניים ועל סוגי השירותים הקיימים.
2. **בחירת ספק מנוסה :**
חשוב לבחור ספק בעל ניסיון ומוניטין בתחום הרכש.
3. **הגדרת ציפיות ברורות :**
חשוב להגדיר בצורה ברורה את הציפיות מהספק.
4. **ניהול תקשורת רציפה :**
חשוב לשמור על תקשורת רציפה עם הספק.
5. **ביצוע מעקב ובקרה :**
חשוב לבצע מעקב ובקרה אחר ביצועי הספק.

1. שיפור היעילות:

שירותי רכש חיצוניים יכולים לסייע לחברות לשפר את יעילות הרכש

- שימוש בטכנולוגיות מתקדמות
- תהליכים יעילים יותר
- שיפור התקשורת עם ספקים

2. שיפור השירות:

שירותי רכש חיצוניים יכולים לסייע לחברות לשפר את השירות שהן מעניקות ללקוחותיהן

- זמינות גבוהה יותר של מוצרים
- זמני אספקה קצרים יותר
- שיפור ניהול תלונות ללקוחות

3. הוזלת עלויות:

שירותי רכש חיצוניים יכולים לסייע לחברות להוזיל את עלויות הרכש

- ניהול משא ומתן יעיל יותר עם ספקים
- גישה לידע ומקורות שאינם זמינים לחברות באופן פנימי
- ניהול מלאי יעיל יותר
- הפחתת בזבז

4. גישה למומחיות:

שירותי רכש חיצוניים מעמידים לרשות החברות צוות של מומחים בתחום הרכש, אשר להם ידע נרחב וניסיון רב בתחום (איתור ספקים, מו"מ, פתרון בעיות...).

איך יוצאים נכון לשירותי רכש חיצוניים?

יציאה נכונה לשירותי רכש חיצוניים מחייבת תכנון קפדני וביצוע מספר צעדים

- 1. הגדרת צרכים:**
חשוב להגדיר בצורה ברורה את **הצרכים של החברה** משירותי רכש חיצוניים.
- 2. בחירת ספק:**
יש לבחור ספק בעל **ניסיון ומוניטין** בתחום הרכש.
- 3. הגדרת מטרות ויעדים:**
יש להגדיר **מטרות ויעדים ברורים** עבור שירותי הרכש החיצוניים.
- 4. מעקב ובקרה:**
יש לבצע **מעקב ובקרה** אחר ביצועי שירותי הרכש החיצוניים.

ממה כדאי להיזהר ?

- 1. בחירת ספק לא מתאים:**
חשוב לבחור ספק בעל ניסיון ומוניטין בתחום הרכש.
- 2. הגדרת צרכים לא ברורה:**
חשוב להגדיר בצורה ברורה את הצרכים של החברה משירותי רכש חיצוניים.
- 3. העדר מעקב ובקרה:**
חשוב לבצע מעקב ובקרה אחר ביצועי שירותי הרכש החיצוניים.

האינטגרציה של שירותי רכש חיצוניים למבנה הארגוני של הרכש

תוצאות עסקיות – במקצוענות ובמהירות שלא הכרתם ! - IPC



All Right Reserved @ IPC

מיקור חוץ של הרכש



יתרונות המודל

1. התמחות חברי הצוות
2. התמקדות שונה בין ניהול שוטף לניהול אסטרטגי ארוך טווח
3. מינוף יכולות חיצוניות היכן שאפשר – גמישות תפעולית



רכש
אסטרטגי

טווח
ארוך



רכש
תפעולי

טווח קצר

קניין אסטרטגי

- **ניהול מוכנות הספקים האסטרטגיים לתוכניות עסקיות של החברה :**
 - אחריות ועבודה מול הספקים האסטרטגיים בנושא Forecast / Capacity
 - טיפול בבעיות איכות ומדידת ספקים (KPI's).
 - אחריות על מבדקים באתרי הספקים (AUDIT).
 - פיקוח והדרכה מול הספקים על נהלים וסטנדרטים
 - אישורי הזמנות רכש לכל הספקים שבאחריותם החל מ- XXXX.
 - אחריות ועדכונים שוטפים בנושא מחירוני ספק, הורדת + זמני אספקה LT

- **ניהול היחסים המסחריים מול ספקים אסטרטגיים :**

- ניהול מו"מ מול הספקים וביצוע הוזלות - Reduction Cost
- טיפול בהזמנות מסגרת, חוזים והסכמים שנתיים, קבלת הנחת מחזור שנתי - Rebate
- אחריות בנושא תמחורים, בקשות להצעות מחיר, תיעוד ומעקב.
- הסכמים מו לספקים בנושא פריטי OBS, ופריטי LTB

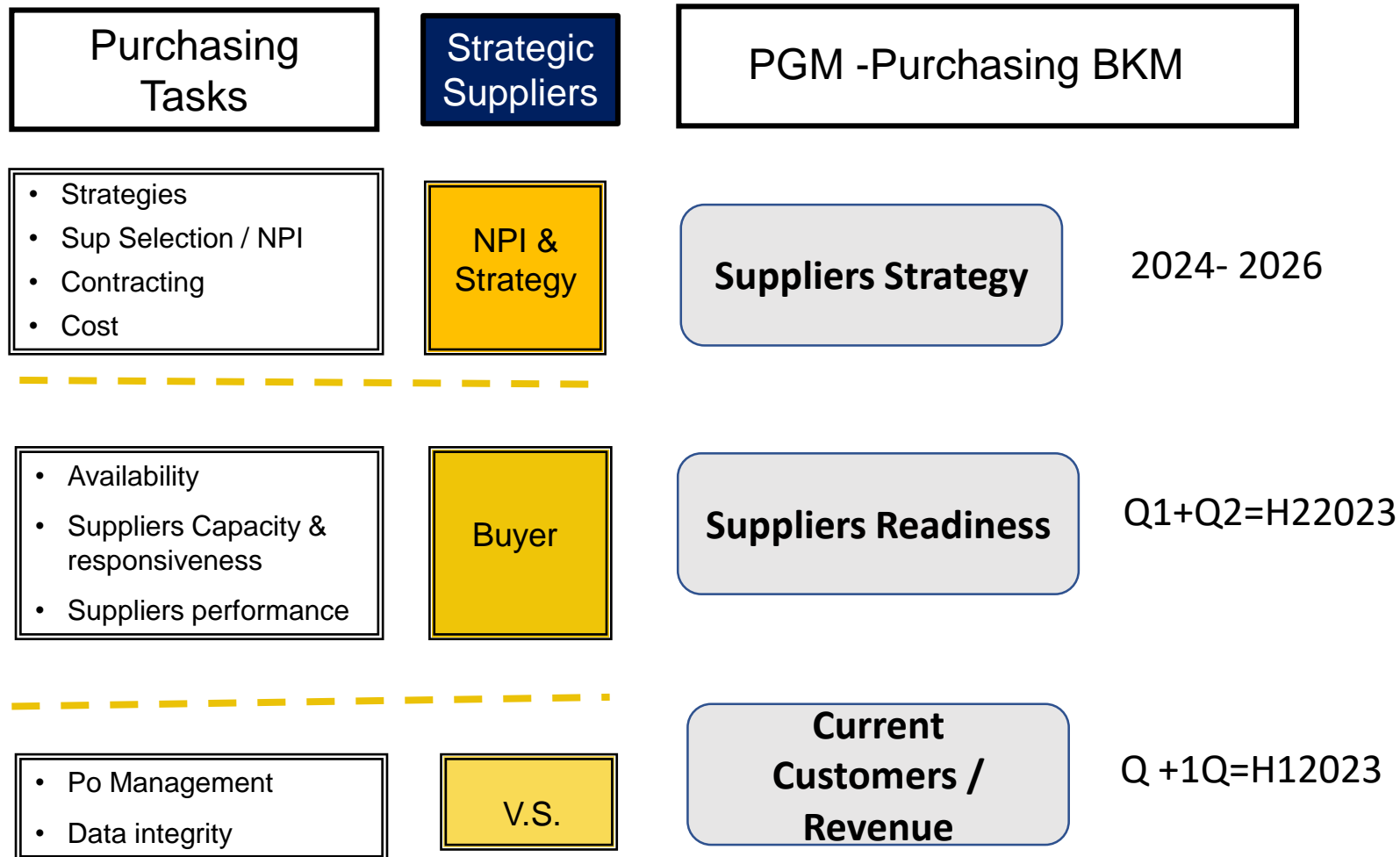
- **ניהול אסטרטגית ספקים :**

- איתור ספקים חדשים (sourcing) ושימור קיימים, בהתאמה אל מול דרישת הלקוח.
- חבר/ה בוועדת פרויקטים חדשים ובחירת ספקים

קניין תפעולי

- אחריות וניהול תהליך שרשרת האספקה משלב הוצאת ההזמנה ועד לאספקה וקליטה במחסן:
 - הפקת הזמנות רכש ואישור תאריכי אספקה.
 - מעקב הזמנות רכש: כולל אישורים, קידומים, דחיות, ניהול אספקות, חלקים פסולים וכו'.
 - מעקב וטיפול יומי אחר דוחות פריטים מאחרים.
 - אחריות לאמינות מידע מערכת המיע: תאריכי אספקה וכו'.
- טיפול בכל נושא ההחזרות לספקים, תיקונים, פסילות ושדרוגים.
- טיפול מול הספקים בנושא מלאי מת, טיפול בפריטי Scrap.
- הטמעת ECO והשלכותיו (מלאי מת, זמני הטמעה)
- ניהול משא ומתן על פריטי C + B וספקים שאינם אסטרטגיים

תוצאות עסקיות – במקצוענות ובמהירות שלא הכרתם! - IPC





"שירותי רכש חיצוניים יכולים להוות פתרון יעיל עבור חברות רבות.

חשוב להתגבר על המכשולים והסיבות שחברות ומנהלי רכש נמנעים מלצאת לשירותים אלה, באמצעות:

בחירת ספק מנוסה,

הגדרת ציפיות ברורות,

ניהול תקשורת רציפה

וביצוע מעקב ובקרה,

שבאמצעותם ניתן להבטיח,

"ששירותי רכש חיצוניים יהיו הצלחה עבור החברה"

ארז לוי – מנכ"ל
המרכז הישראלי לרכש

תוצאות עסקיות – במקצוענות ובמהירות שלא הכרתם! - IPC

OFFICE@IPO.ORG.IL / 054-8049006



All Right Reserved @ IPC