



# Cost Management

## The Purchasing NEW rule in cost reduction

Erez Levi, CEO – Israel Purchasing Center



המרכז הישראלי לרכש

# רכש כפונקציה עסקית

גלובליזציה והגברת תחרות – מיקוד ברווחיות



50-70% מהוצאות החברות הם ברכש חו"ג + שירותים



רכש מסורתי ממוקד בלוי"ז ובאיכות ומעט במחיר



תהליכי רכש זהים "לעט" ו"ללייזר"



רכש חדש – פונקציה אסטרטגית עסקית  
שמשפיעה על תמחור ועלויות המוצר



# מרכז טקטי לרכש עסקי



מתפעול תהליך הרכש לניהול תמחור ועלויות



מתיחור ספקים מוגבל לפיתוח קשרי ספקים



מעבר מ PRICE REDUCTION ל COST MANAGEMENT



רכש בסוף התהליך לרכש בתחילת התהליך



רכש מעורב בתהליכי הייצור העלויות והתמחור של הספק



עסקאות קטנות < = הרבה ספקים  
עסקאות גדולות < = מעט ספקים



# מרכז בירוקרטי תהליכי לרכש עסקי

- פישוט תהליכי הרכש לכל אורכם
- הורדת כמות הניירת והעבודה הידנית ברכש
- פישוט תהליכי התשלום
- עבודה מול הסכמים סגורים מראש
- מתן תחזיות ותכנון הרכש
- כניסה מהירה של מוצרים חדשים
- קרבה פיזית ומהותית לדורשים הפנימיים ולספקים



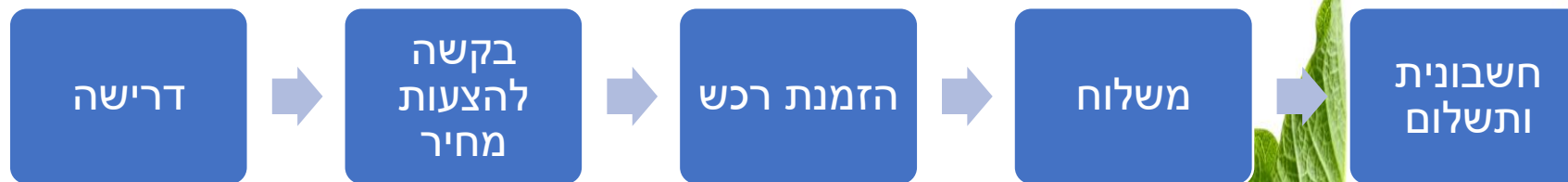
# מרכז בירוקרטי תהליכי לרכש עסקי

## מעבר לשימוש בכרטיסי רכישה לרכישות בסכום קטן

- ביטול עלות עסקה שמוערכת ב- \$ 300
- פישוט תהליכי הרכש
- הורדת עומס מרכש בעל ערך נמוך
- תשלום מהיר יותר לספק
- אחריות לרוכש בתהליך הרכש



## Traditional Purchasing Process= Transactional Focused



## New Purchasing Process= Value and Cost Focused





## רכש אקטיבי בבניית דרישות המוצר

- מדוע אנו קונים מוצר או שירות זה?
- לשם מה אנו משתמשים?
- באילו תנאי שוק פועלים הספקים?
- איזה מרווח רווח מבקשים הספקים להשיג?
- מה המחיר הכולל של רכישה מספק מסוים (במילים אחרות, עלות הפריט בתוספת העלויות הכוללות TOC)
- היכן מיוצר או השירות?
- איך נראה תהליך הייצור?



# רכש ומעורבות בעלויות המוצר

ניתוח מעמיק של המוצר והשירות אותו קונים



הבנת השימוש והדרישות לעומקם – ריזוד דרישות מיותרות



ניתוח השוק המתחרים ורוכשים דומים



הבנה מעמיקה של גורמי העלות של המוצר ו/או השירות



קביעת מחירי יעיד למוצר / שירות וחתימה להשגתו





# TOC = Total Cost of Ownership

Value

Rebate / Warranty / Disposal

Payment terms / Inventory Cost

Engineering / Tooling

Freight / Tax & Duties

Price

Price

Price





# רכש ומעורבות בעלויות הספק

ניתוח מעמיק של עלויות הספק :

- רכש חו"ג / תהליכי ייצור / לוגיסטיקה ומיסוי ועוד
- איכות – הבנת איכות נדרשת מול עלות והתאמה ביניהם



מעורבות של מהנדסים/רכש הלקוח בתהליכי הספק



תחרות בין מעט ספקים מתוך רצון הדדי לפתח את העסקים



המלצות לעבודה משותפת ספק-לקוח לרידוד עלויות המוצר



# תכונות של ספק אסטרטגי = מוכנות לשותפות עסקית



- . התחייבות לשיפור מתמיד
- . מחיר תחרותי
- . מודע לעלות
- . מוכון ללקוח
- . מעודד מעורבות עובדים
- . גמיש
- . יציבות כלכלית
- . פתיחות לקבל עזרה וסיוע
- . השקעה בפיתוח חדשנות וטכנולוגיה



# Cost Management

## The Purchasing NEW rule in cost reduction

Erez Levi, CEO – Israel Purchasing Center



המרכז הישראלי לרכש