



המרכז הישראלי לרכש

## רכש היברידי

**הופכים את הרכש למנוע עסקי  
שמגדיל מכירות ומשפר רווחיות**

ארז לוי

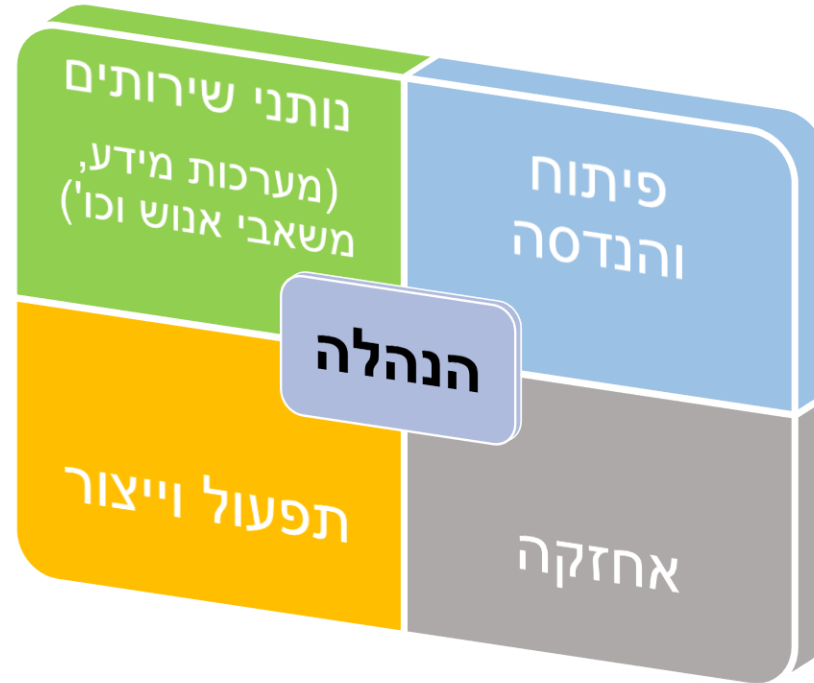
מנכ"ל - המרכז הישראלי לרכש

אתר: [www.ipo.org.il](http://www.ipo.org.il) אימייל: [erez@ipo.org.il](mailto:erez@ipo.org.il) נייד: 054-8049006

# הרכש כיחידה עסקית

הגדלת מכירות ושיפור רווחיות

ברוב החברות  
עשיית הכסף היא  
דרך הלקוחות

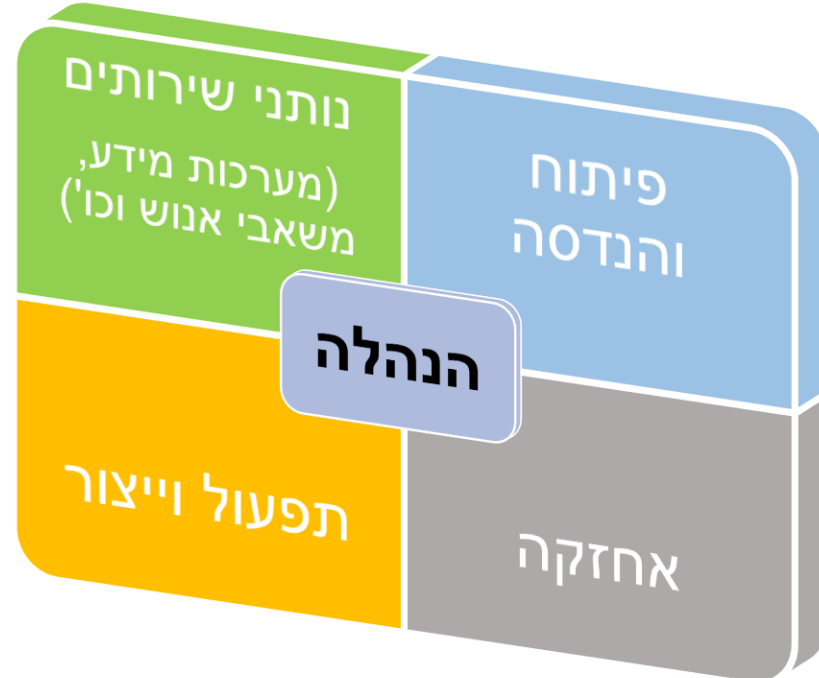
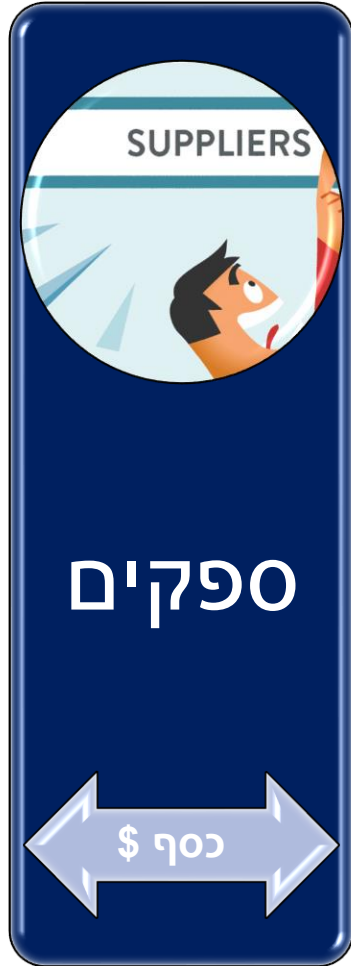


תהליך אותו מובילים גופי השיווק והמכירות בחברה.



# הרכש כיחידה עסקית

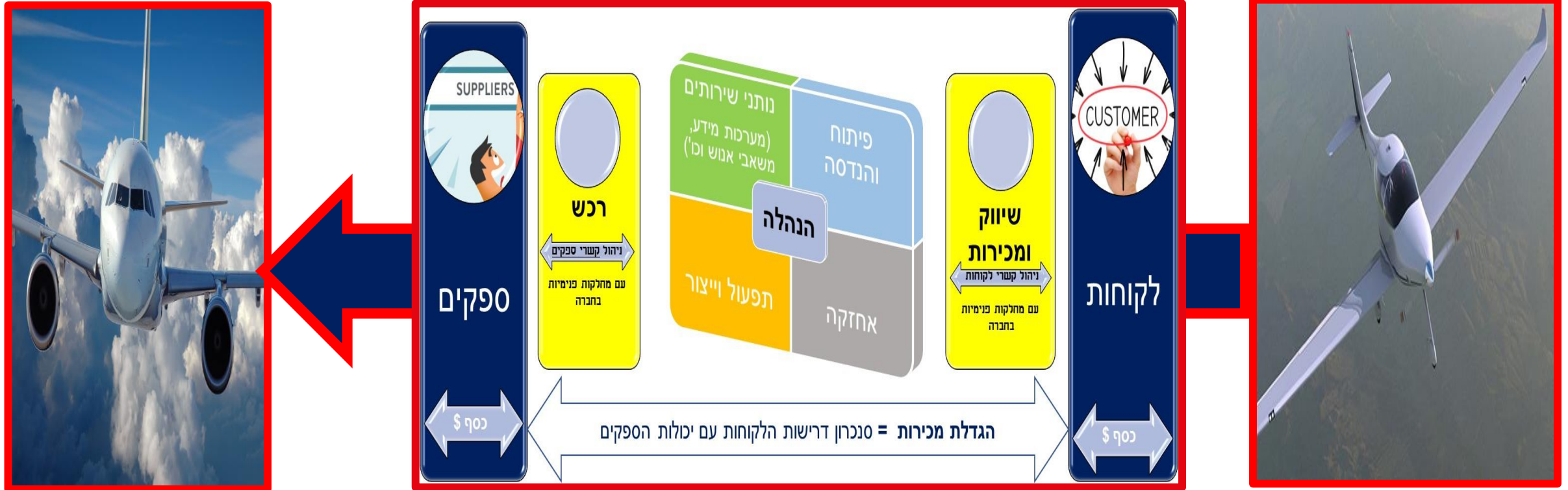
## הגדלת מכירות ושיפור רווחיות



**תהליכי הרכש וניהול  
הספקים מגלגלים  
סכומי כסף גדולים  
ומשמעותיים.**

**בעולם העסקים הישן** הם נתפסים כתהליכים של חסכון בעלויות, בדרך כלל בירוקרטיים, מסורבלים ומלווים במאבקי כוח פנים ארגוניים של "שליטה בתהליך הרכש".

# להוסיף עוד מנוע עסקי לחברה



בעולם העסקים החדש הרכש כבר מייצר הכנסות לחברה,  
 הוא ממונף כמנוע נוסף שממנו אפשר לייצר ערך עסקי משמעותי.



# הרכש כיחידה עסקית

## הגדלת מכירות ושיפור רווחיות



# איך העסקים בחברה שלכם ?



- האם גם אצלכם יש לחץ של לקוחות להורדות מחירים מתמדת?
- האם גם אצלכם יש לחץ של ספקים להעלאת מחירים והורדת סיכונים?
- האם גם אצלכם יש גוף רכש שנתפס כבירוקרטי, מסורבל ולא אפקטיבי?
- האם גם אצלכם יש קשיי אשראי ותזרים שנובע מכסף רב "שיושב" במלאים?
- האם גם אצלכם תהליך השקת מוצרים חדשים הוא ארוך ויקר?



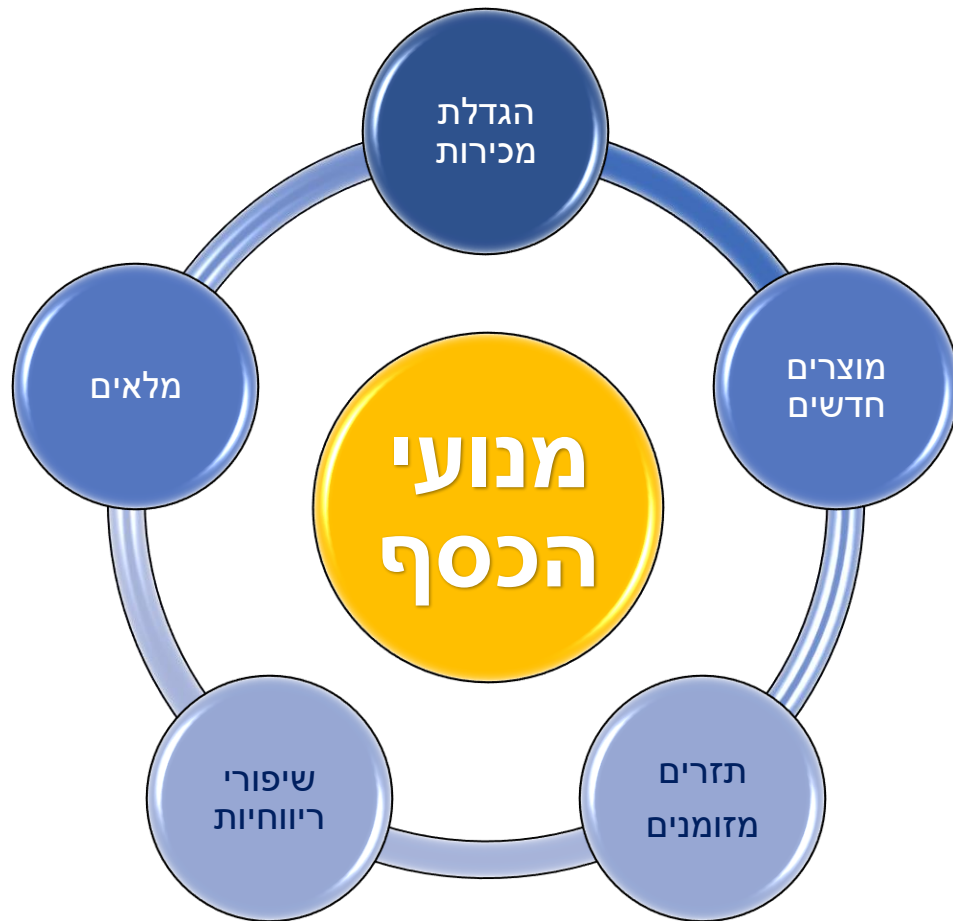
**בהרצאה זו אראה איך בעולם העסקים החדש**

**הופכים את הרכש וממשק הספקים**

**למנוע נוסף לעשיית כסף בחברות !**



# חמשת מנועי הכסף





# הגדלת מכירות

## 1. הגדלת מכירות

- אינטגרציה מלאה בין דרישות המכירות והלקוחות לביצועי הספקים
- קיצור זמני האספקה האספקה (LT) – לא מפסידים עסקאות



## 2. מוצרים חדשים

1. TTM - ניהול הספקים לקיצור זמני השקה של מוצרים חדשים
2. תכנון הצטיידות ומוכנות ספקים להשקת מוצרים חדשים

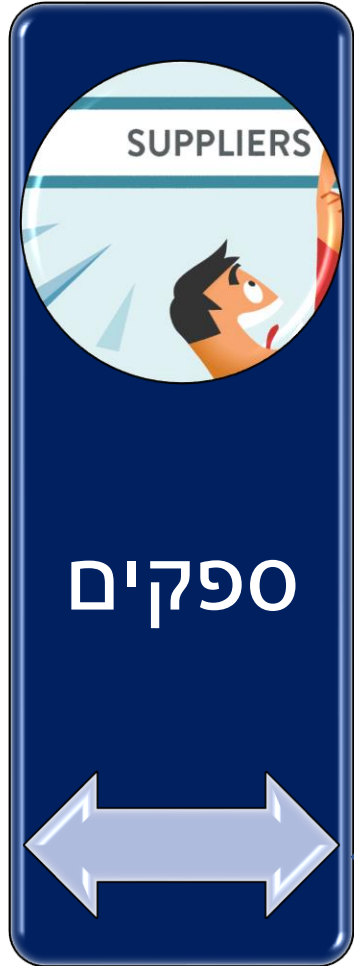


# שיפור רווחיות



## 3. הקטנת מלאים

1. התאמה בין לוגיסטיקת הסחורות ללוגיסטיקת הכסף
2. קיצור זמני האספקה (LT) – פחות מלאי בשרשרת
3. הקטנת מלאי התיקונים – ניהול שרשרת הפסולים
4. הקטנת המלאי המת – תיאום לוגיסטי בהשקת מוצרים החדשים



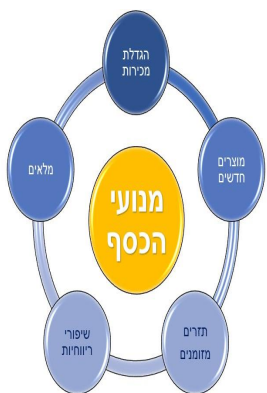
הקטנת מלאים = סנכרון דרישות הלקוחות עם יכולות הספקים





## 4. שיפור הרווחיות

1. רכש אופטימלי- התאמת דרישות הרוכשים הפנימיים למלאים ויכולות הספקים
2. התקשרות עסקית עם ספקים (סיכונים והזדמנויות)
3. הוזלת עלויות ההשקעה בפיתוח מוצרים חדשים



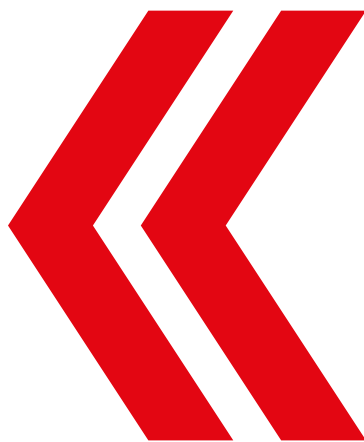


## 5. שיפור התזרים

- הקטנת זמני האספקה (LT) והחשיפות לספקים
- מעבר של עלויות קבועות לעלויות משתנות
- מעבר של פעילויות למיקור חוץ של ספקים



# מיקור חוץ היא דרך להשיג עלויות משתנות ע"י שינוי מבנה ההוצאות



# מהי הוצאה קבועה ?

## בסביבה עסקית משתנה הוצאה קבועה = סיכון עסקי



פתרון : מבנה עלויות גמיש

אסטרטגיה: מיקור חוץ



בעיה: עלויות קבועות (נכסים)

- מבנים
- מלאים
- עובדים
- כלי עבודה ומתקנים





להניף את משקולת  
העלויות? לא רק לחסוך  
בהם!

איך מקלים על הסיכונים  
של העסק?



הדרך היא בעצם לחלוק את ההשקעה  
בהוצאות קבועות (נכסים)  
עם שותפים עסקיים (ספקי שירות)



משתנה



# להוסיף עוד מנוע עסקי לחברה

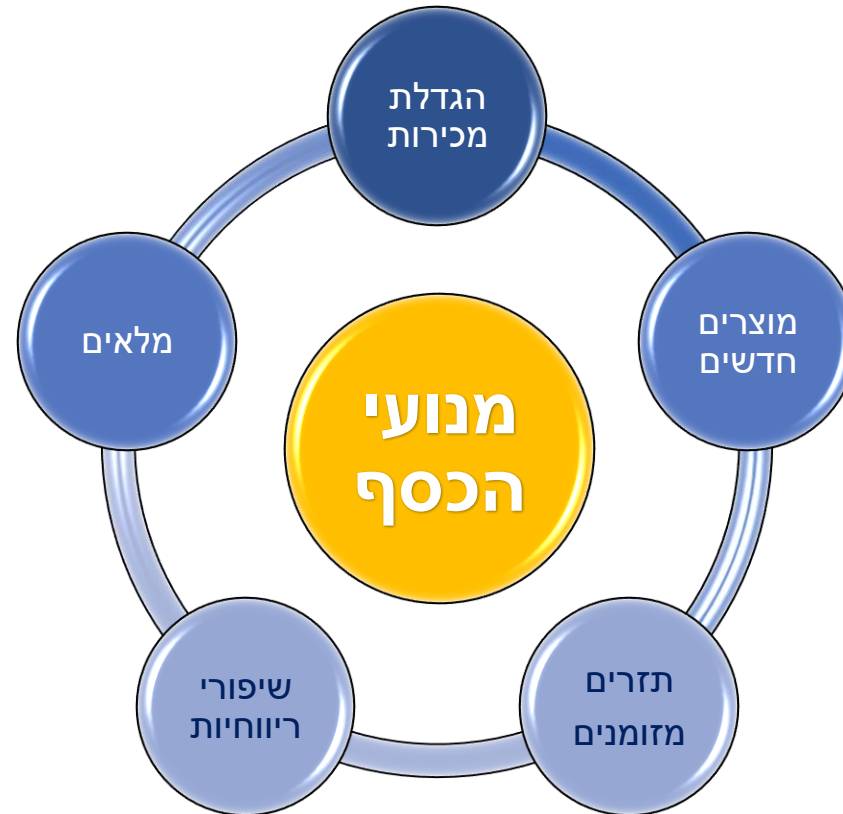


**בעולם העסקים החדש** הרכש כבר מייצר הכנסות לחברה,  
הוא ממונף כמנוע נוסף שממנו אפשר לייצר ערך עסקי משמעותי.



# עושים את זה דרך חיבור הרכש

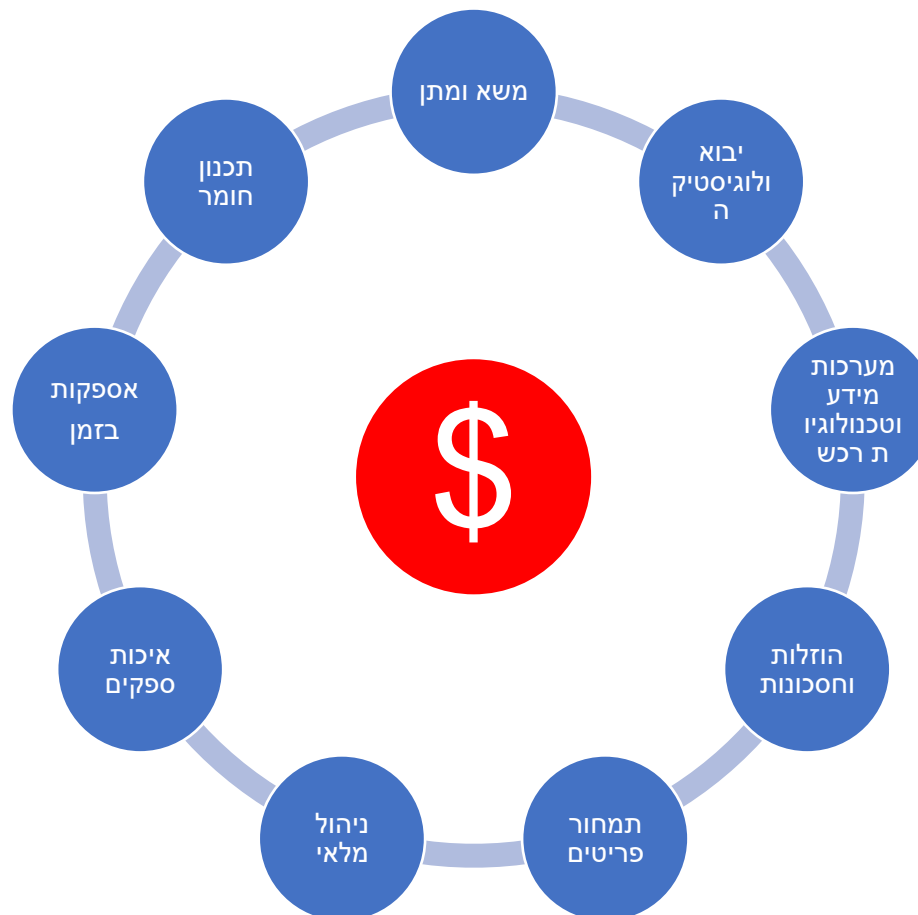
## לקידום **חמשת מנועי הכסף!**





המרכז הישראלי לרכש

# ניהול רכש לכוון למרכז המטרה – ניהול הכסף !



"יש הרבה פעילויות ומשימות לרכש, אבל יש שנוטים להתבלבל ולכוון למטרות במשנה במקום למרכז המטרה! מטרת העל של הרכש לתמוך ביעדי החברה לגידול מכירות ושיפור רווחיות – בסדר הזה"

ארז לוי,

יו"ר המרכז הישראלי לרכש

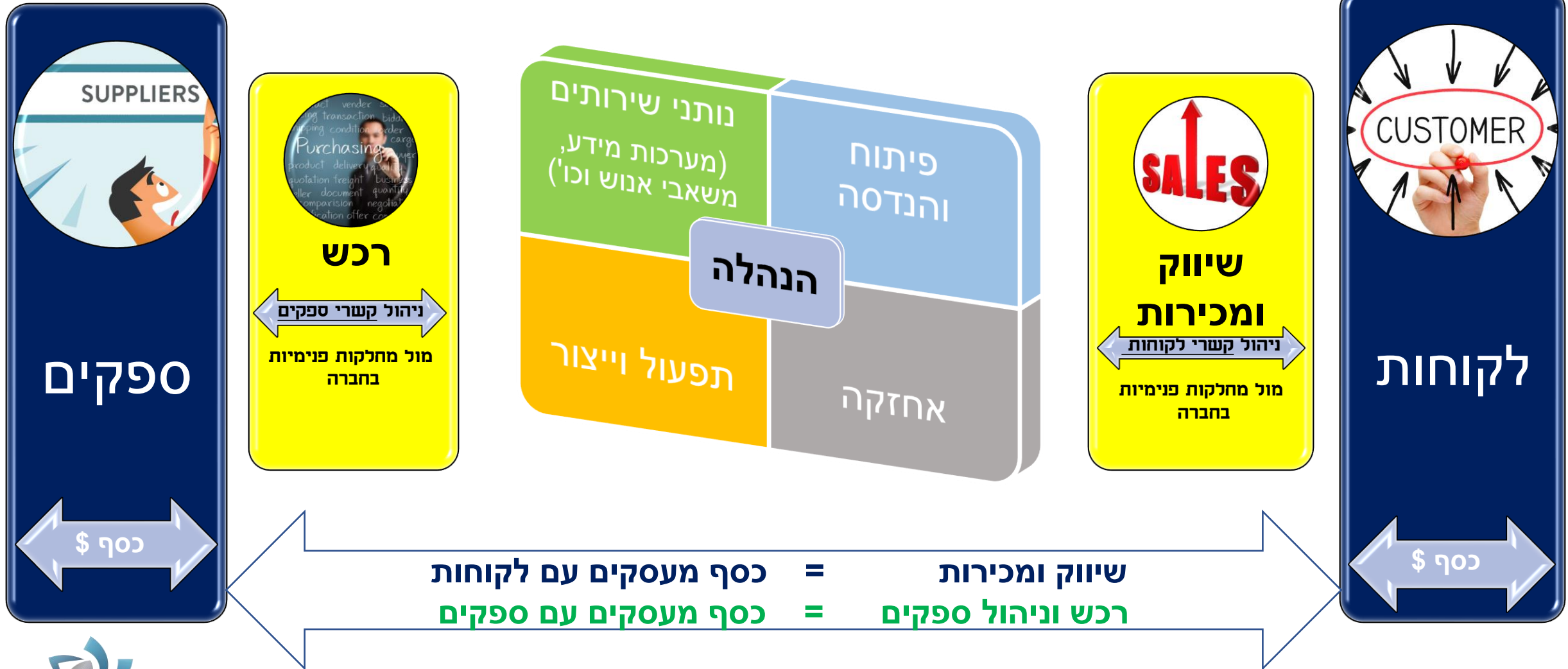
[Office@IPO.ORG.IL](mailto:Office@IPO.ORG.IL)

[IPO.ORG.IL](http://IPO.ORG.IL)

**למקד פעילות הרכש בהגדלת מכירות ושיפור רווחיות  
השאר זה כבר כלים ומטרות בדרך !**

# הרכש כיחידה עסקית

## הגדלת מכירות ושיפור רווחיות



"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 עסקית פיתוח עסקים לצמיחה



**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



# 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

