

סיכום דיון / דיווח מפגש - מרחב פתוח פרויקטים בטחוניים

נושא:

האם יש קשר בין תהליך הכנת מענה למכרז לבין הפרוייקט המתקבל בהמשך?
האם האנשים שהיו מעורבים בהכנת המענה משולבים במימוש הפרוייקט?
ואם לא – למה?

אופשר/הונחה ע"י:

יוסי תדהר

נוכחים (רשימה שמית):

אוריאל פליס- שער ניהול פרויקטים ומכרזים בע"מ
אליעזר קון- תע"א
ארז קוטנר- נורטל
יוסי תדהר, אורנטק
מאיר אפריים- תע"א, מל"ט
משה אמור- רפאל

עיקרי הסוגיות:

הקבוצה הגיעה למסקנה, שעל אף שברור שמה שהוצע בהצעת המכרז- זה מה שצריך להתבצע, ועל אף שברור שמי שמכין את ההצעה הוא מי שאמור לבצע, זה לא קורה ויש פער בין התאוריה לפרקטיקה. למה?
משום ש:

- **Sale cycle time** – הזמן שעובר בין תהליך המכרז לתחילת הביצוע הוא ארוך מטבעו והצוות שהכין את המענה למכרז לא ישב בחיבוק ידיים בהמתנה לתחילת ביצוע. וכך קורה שהצוות מתפזר, וביום תחילת הביצוע מוקם צוות חדש, אחר.
- **Win rate**- הסיכוי לזכות במכרז הוא כ-אחד לשלושה/ אחד לארבעה. ולכן ברור סטטיסטית שלא כל צוות שמכין מענה למכרז גם יזכה לבצע אותו.
- **אי וודאות לפתרון**
- **שיטת התקשרות**- שמכריחה להגיד comply גם היכן שלא...

לפעולה/המלצה:

- ההצעה של הקבוצה היא לעשות אופטימיזציה בין האילוצים.
- אפשר שחלק מקבוצת המענה למכרז ישתלב בצוות הביצוע.
 - מומלץ שתהליך הכנת ההצעה יהיה מסודר, מתודולוגי ועם כלים מתאימים.
 - ניתן להקים Bid center כך שיהיה מבנה ארגוני גרעיני שמכין את ההצעה.