**המהפכה הדיגיטלית מגיעה לרכש הישראלי: חברת משיק מביאה לישראל את הפלטפורמה המובילה בעולם של IVALUA**

**לראשונה בישראל: פתרון רכש מתקדם שזוכה להכרה עולמית מגיע לשוק המקומי בשיתוף עם חברת משיק הישראלית**

**בעת שישראל מתמודדת עם אתגרי רכש חסרי תקדים (220 מיליארד שקל הוציא משרד הביטחון בלבד ב-2024), חברת משיק מחקרים ושיטות לקידום עסקי בע"מ באמצעות חברת הבת שלה משיק טכנולוגיות מכריזה על שיתוף פעולה אסטרטגי עם IVALUA - חברת התוכנה הצרפתית שזכתה השנה להכרה כ\*מובילה בדוח Gartner Magic Quadrant 2025\* בתחום פתרונות Source-to-Pay.**

**השותפות החדשה מבטיחה להביא לעסקים הישראליים גישה לטכנולוגיית רכש מתקדמת שעד כה הייתה זמינה רק לתאגידים הגדולים בעולם, ובאה לענות על הצורך הגובר בדיגיטציה ואוטומציה של תהליכי רכש בישראל.**

**IVALUA נבחרה כמובילה בדוח Gartner Magic Quadrant 2025 לפתרונות Source-to-Pay, והיא מספקת פלטפורמה אחודה לניהול כל תהליכי הרכש - מדרישה ועד לתשלום הסופי. החברה זוכה להכרה בזכות "פונקציונליות חזקה בכל המודולים" ו"גישה חדשנית שמספקת שקיפות, אוטומציה ויכולות שיתוף פעולה".**

**זהו רגע חשוב עבור שוק הרכש בישראל, אומר ליאור אגאי, מנכ"ל חברת משיק טכנולוגיות, לשעבר מנהל הרכש הממשלתי במשרד האוצר. אנחנו מביאים לישראל טכנולוגיה שמשמשת את הארגונים הגדולים בעולם, ומתאימים אותה לצרכים הייחודיים של השוק הישראלי. בתקופה שבה יעילות הרכש היא קריטית יותר מתמיד, זה הזמן לעבור לכלים מתקדמים.**

**נתוני 2024 מראים שמשרד הביטחון לבדו הוציא 220 מיליארד שקל ברכש - פי ארבעה מבשנה רגילה, מה שמדגים את הצורך הדחוף בכלים מתקדמים לניהול הוצאות. מנהלי רכש בישראל מתמודדים עם "אתגרים חסרי תקדים בעקבות אי היציבות, השיבושים בשרשרת האספקה, התנודתיות במחירי הסחורות ואי הודאות בשוק".**

**"הבינה המלאכותית הופכת לכלי הכרחי בעולמות הרכש", מסביר אגאי, "ופלטפורמת IVALUA מספקת בדיוק את הכלים הדרושים - מניתוח הוצאות מתקדם ועד אוטומציה חכמה של תהליכי אישור."**

**IVALUA מספקת פלטפורמה אחודה לניהול כל הרכש והספקים, עם יכולות בינה מלאכותית מובנות. הפלטפורמה כוללת:**

**- בינה מלאכותית גנרטיבית לאופטימיזציה של החלטות רכש**

**- פלטפורמה no-code/low-code להתאמה מהירה לצרכים ייחודיים**

**- ניהול ספקים מתקדם עם ניטור סיכונים בזמן אמת**

**- אוטומציה מלאה של תהליכי Purchase-to-Pay**

**"מה שמייחד את IVALUA זה שהיא לא רק מערכת רכש - היא פלטפורמה שגדלה עם הארגון", מדגיש אגאי. "הגמישות שלה מאפשרת לנו להתאים אותה לדרישות הייחודיות של השוק הישראלי, כולל עמידה בתקנים המקומיים ושילוב עם מערכות קיימות."**

**לקוחות IVALUA מדווחים על "100% אימוץ עובדים" ו"שביעות רצון גבוהה מהמשתמשים". המחקר מצביע על כך שעד 2035, טכנולוגיות AI יכולות להגדיל את רווחיות החברות בכ-38%.**

**"אנחנו לא מדברים על עוד מערכת IT", מבהיר אגאי. "אנחנו מדברים על שינוי פרדיגמה שמעביר את הרכש ממשימה אדמיניסטרטיבית לשותף אסטרטגי בהנהלה. בסביבה הישראלית, שבה זמינות והגמישות הן קריטיות, זה יכול לעשות את ההבדל."**

**דיגיטציה ואוטומציה משנים את עולם הרכש בישראל, וחברת משיק מספקת יתרון ייחודי: צוות מומחים שמבין את השוק הישראלי לעומק.**

**"אנחנו לא רק מיישמים טכנולוגיה - אנחנו מספקים יועץ אסטרטגי שמכיר את האתגרים הייחודיים שלכם", אומר אגאי. "מניסיון במגזר הציבורי ועד לדרישות הטכנולוגיות של סטארט-אפים, אנחנו יודעים איך להתאים את IVALUA לכל ארגון."**

**"אנחנו עומדים בפני מהפכה אמיתית בתחום הרכש", מסכם אגאי. "החברות שיאמצו עכשיו את הטכנולוגיות המתקדמות יהיו אלה שיובילו את השוק בשנים הקרובות. עם IVALUA ומשיק, אנחנו מספקים לעסקים הישראליים את הכלים לא רק לשרוד, אלא לשגשג."**

**על החברות:**

**קבוצת משיק בבעלות יאיר שמיר, בועז הראל ואריה בן שמואלי כוללת את חברת משיק טכנולוגיות המתמחה בפתרונות רכש מתקדמים ומספקת ייעוץ אסטרטגי לארגונים בישראל. החברה מובילה על ידי ליאור אגאי, רואה חשבון ומשפטן עם ניסיון עשיר בתחום הרכש הממשלתי והפרטי.**

**IVALUA היא חברת תוכנה צרפתית המספקת פתרונות רכש מתקדמים לארגונים גדולים ברחבי העולם. החברה זוכה להכרה עולמית כמובילה בתחום פתרונות Source-to-Pay ומשרתת מאות ארגונים בינלאומיים.**

**---**

**הצעה לכתבה על אלון בבג'ני הבעלים של רשת השטיחים – השטיח האדום**

**עולם שבו קמעונאות מסורתית מתמודדת עם טלטלות טכנולוגיות וצרכניות, אלון בבג'ני, יזם נמרץ ובעל חזון, מצליח לייצר סיפור צמיחה יוצא דופן - כזה שמחבר בין מסורת רבת־שנים, חדשנות טכנולוגית, ותעוזה עסקית.**

**אלון, בן 35, הוא דור רביעי לשושלת סוחרי שטיחים שנולדה באיספהאן, איראן - עיר הידועה כעיר מסחר מהגדולות בעולם דאז. הוא הראשון במשפחה שנולד בישראל, לתוך מציאות שבה אביו ניהל מפעל מקומי לייצור שטיחים. ילדותו עברה בין מכונות אריגה, גלילי חוטים, וסיפורים משפחתיים על מסעות שטיחים בין אומנים לשווקים תוססים.**

**בגיל 24 בלבד, נגד כל עצה שקיבל, בחר לפרוץ דרך ולמכור שטיחים אונליין - מהלך שנחשב אז לבלתי אפשרי בתחום שנתפס מסורתי לעילא. כך נולדה רשת "השטיח האדום" שכיום, עשור לאחר מכן, כוללת 7 סניפים פיזיים ואתר איקומרס פורץ דרך שנחשב למוביל בישראל בקטגוריית עיצוב הבית - הן בהיקפי המכירות והן ברמת חוויית המשתמש והחדשנות.**

**לאחר חגיגות העשור למותג, בבג'ני לא נח לרגע. במקום לקפוא על השמרים, הוא הכריז על הקמת קבוצת קמעונאות חדשה בשם HōM GROUP – שמאגדת תחתיה מותגים בתחום עיצוב הבית והלייף סטייל, תוך שמירה על ליבת הידע שלו: טקסטיל, חדשנות וחווית לקוח יוצאת דופן.**

**המהלך התחיל ברכישת המותג POZITIVE – המתמחה בפריטים טקסטיליים לבית – ובעתיד הקרוב יושק גם המותג ELITE RUGS, המתמקד בשטיחי OOAK (one of a kind) יוקרתיים. בנוסף, תושק HōM BUSINESS, שתוביל את הפעילות ה-B2B של הקבוצה.**

**HōM GROUP מתוכננת להיות בית למותגים לעיצוב הבית, עדכניים ובעלי DNA חזק, עם כוונה להמשיך ולהתרחב דרך רכישות, מיזוגים והשקות נוספות בעתיד הקרוב.**

**עבור עולם הכלכלה, הקמעונאות והאיקומרס - זהו סיפור נדיר של יזמות אותנטית, שורשית ומקומית, שפוגשת חשיבה גלובלית, אינטואיציה עסקית ואומץ. אלון בבג'ני לא רק מתחרה בזירה של ענקיות - הוא משרטט מסלול חדש מעולם השטיחים לעולם עיצוב הבית.**