



היי סנטר – מרכז לזימות עסקית טכנולוגית בחיפה בע"מ

"קול קורא" למאגר יועצים/מתכננים/מנהלי פרויקטים/מומחים אחרים

1. היי סנטר – מרכז לזימות עסקית טכנולוגית בחיפה בע"מ (להלן: "החברה") - אשר הנה תאגיד עירוני, כמשמעו בחוק, המצוי בבעלות מלאה של החברה הכלכלית חיפה בע"מ (להלן: "חכ"ל חיפה") שהנה תאגיד עירוני בבעלות ובשליטתה של עיריית חיפה (להלן: "העירייה") - מזמינה בזאת מתכננים/יועצים/מנהלי פרויקטים/מומחים אחרים (להלן: ייקראו הנ"ל, מכל תחום או סוג מקצועי שהוא: "יועצים"), להציע את מועמדותם על מנת: (1) להיכלל ברשימות יועצים מסוג חדש במאגר היועצים של החברה; ו/או (2) להתווסף לרשימות היועצים הקיימים במאגר היועצים של החברה, לפי העניין. מאגר היועצים של החברה יהיה פתוח לעיון הציבור באתר האינטרנט של החברה, וישמש את החברה לצורך התקשרויות אשר אינן מחייבות עריכת מכרז פומבי, והכל על פי המפורט כדלהלן. מצ"ב לפניה זו בנספח ב. רשימת סוגי יועצים הנדרשים לחברה לצורך הגשת מועמדות.

2. עריכת רשימת יועצים

2.1. עפ"י סעיף 7.1.2 לחוזר המנהל הכללי של משרד הפנים מס' 8/2016 מיום 22.11.2016 בעניין "נוהל התקשרויות לביצוע עבודה מקצועית הדורשת ידע ומומחיות מיוחדים או יחסי אמון מיוחדים בפטור ממכרז", (להלן: "החוזר"), ניתנת בזאת הודעה פומבית של החברה בדבר כוונתה לאפשר עדכון שוטף של רשימות היועצים באתר, כאמור לעיל (להלן: "רשימות היועצים").

2.2. רשימות היועצים תהינה פתוחות לעיון הציבור באתר האינטרנט של החברה. רשימות היועצים תעודכנה באופן שוטף, כאמור להלן.

2.3. רשימות היועצים נועדות על מנת לבנות מאגר של יועצים [כהגדרתם לעיל] לביצוע תכנון, ניהול, ביצוע ופיקוח על הביצוע של כל סוגי הפרויקטים שבהם עוסקת החברה, אשר ישמש את החברה במקרים שבהם היא תזדקק לשכור את שירותיו של יועץ בתחום מסוים. בכל מקרה כאמור - ואם וככל שלא תחול חובה עליה לפרסם מכרז להתקשרות עם אותו סוג של יועץ - אזי החברה תהא רשאית (אך לא תהא חייבת, כמפורט להלן), לפנות למספר יועצים מאותו סוג, מתוך רשימת היועצים הרלוונטית, ולבקש מהם או ממי מהם הצעות מחיר להתקשרות עם אותו סוג של יועץ.

2.4. רשימות היועצים תשמשנה את החברה לפי צרכיה, והיא לא תהא חייבת לפנות לשום יועץ לקבלת הצעות, ואין בבחירתו של איזה יועץ למאגר היועצים של החברה, כדי לחייב אותה לפנות אליו בבקשה לקבל הצעה להתקשרות עמו או כדי להתקשר עמו.

2.5. יובהר, כי רשימות היועצים תשמשנה את החברה במקרים שבהם ההתקשרות עם היועצים פטורה ממכרז פומבי: היינו: רק באותם המקרים, שבהם השירותים שיעניק היועץ הם בגדר "עבודה מקצועית הדורשת ידע ומומחיות מיוחדים או יחסי אמון מיוחדים", כאמור בסעיף 3(8) לתקנות העיריות (מכרזים), תשמ"ח-1987 ואם ההתקשרות בין היועץ לבין החברה, לא תהיה חייבת להיעשות בדרך של מכרז פומבי.

2.6. רשימות היועצים תיערכנה כך, שהחברה תוכל, לפי צרכיה, לפנות ליועצים מתוך הרשימה הרלוונטית, ולאחר קבלת ובחינת ההצעות שיתקבלו, לבחור להתקשר עם מי שהצעתו הייתה המתאימה ביותר, כשהתקשרות זו תהיה שלא בדרך של מכרז פומבי, כאמור.

2.7. לאור האמור לעיל, כל יועץ בתחומים המפורטים בנספח ב', המעוניין להיכלל ברשימת היועצים והעומד בתנאי הסף המפורטים להלן, מוזמן להגיש לחברה בקשה בכתב, בהתאם לאמור להלן.

2.8. מובהר, כי החברה תהא רשאית שלא לכלול ברשימות היועצים, יועצים שהיה לה איתם נסיון שלילי ו/או סכסוך משפטי ו/או סכסוך אחר לעניין מתן שירותיהם המקצועיים בעבר לחברה, או שהיה להם סכסוך כאמור עם רשויות ותאגידים עירוניים אחרים.

3. תנאי הסף הנדרשים

- 3.1. כל מועמד נדרש להיות בעל ידע מקצועי וניסיון מוכח, כנדרש בנספח ב' ביחס לכל אחד מן התחומים.
- 3.2. מובהר, כי לא תאושר הכללת יועץ אשר אינו עומד בכל תנאי הסף המפורטים לעיל, אלא באישור ועדת ההתקשרויות של החברה.
- 3.3. בחירת היועצים למאגר תבוצע ע"י ועדת ההתקשרויות של החברה, לכל מקצוע בנפרד.

4. אופן הגשת המועמדות ומסמכיה

- 4.1. על כל מועמד העומד בכל תנאי הסף הנ"ל והמעוניין להיכלל ברשימת היועצים, להגיש את הצעת מועמדותו בכתב על גבי "טופס הצעת המועמדות", המצורף למסמך זה (כנספח א').
- 4.2. על המועמד לפרט בטופס הצעת המועמדות את פרטיו האישיים ולצרף קורות חיים, בדגש על ניסיון בעבודתו כיועץ לתחום הרלבנטי, וכן לפרט את הפרויקטים הספציפיים ששירתו ניתנו לגביהם במהלך שנות הניסיון הנדרשות.
- 4.3. כמו כן, על המועמד לצרף המלצות בקשר לעבודתו בעבר ולצרף אישורים ו/או תעודות ו/או אסמכתאות רלוונטיים לצורך הוכחת עמידתו בתנאי הסף.
- 4.4. את הצעת המועמדות, כאמור לעיל, אפשר להגיש באופן שוטף, בכל עת, בדוא"ל לכתובת: hr@hicenter.co.il שאלות ניתן להפנות ל – יעל חי קרסנטי בכתובת הדוא"ל שלעיל.

5. מיון ראשוני של המועמדים ותהליך בחירת היועצים שייכללו ברשימת היועצים:

- 5.1. ועדת ההתקשרויות של החברה (לעיל ולהלן: "ועדת ההתקשרויות") תהיה רשאית לקבוע, בהתאם להוראות החוזר, מכסה למספר היועצים [מכל סוג] שייכללו ברשימת היועצים בכל תחום רלוונטי.
- 5.2. ועדת ההתקשרויות של החברה תבחן את בקשתו של כל מי שהגיש את מועמדותו להיכלל ברשימת היועצים. הוועדה תבחן את כל הפרטים והמסמכים שצורפו לטופס הצעת המועמדות.
- 5.3. ככל שועדת ההתקשרויות תמצא את המועמד מתאים להיכלל ברשימת היועצים, שמו ייכלל ברשימה שתפורסם כאמור באתר האינטרנט של החברה.
- 5.4. ועדת ההתקשרויות תודיע לכל מועמד על החלטתה באשר להכללתו ברשימת היועצים.
- 5.5. החברה שומרת לעצמה את הזכות לדרוש מהמועמדים ו/או מחלקם הבהרות ו/או מסמכים נוספים, הכל לפי שיקול דעתה הבלעדי.
- 5.6. בהחלטה לגבי המועמד שייכלל ברשימת היועצים, תהא ועדת ההתקשרויות רשאית להביא בחשבון כל שיקול שתמצא לנכון.
- 5.7. ועדת ההתקשרויות תתכנס באופן שוטף, לדון בהצעות שהתקבלו עובר למועד כל ישיבה.

6. התקשרות עם יועצים אשר יכללו ברשימת היועצים

- 6.1. לפי צרכי החברה, תערוך ועדת ההתקשרויות פנייה תחרותית למספר יועצים [מאותו סוג] מתוך רשימת היועצים, הכל בהתאם לסעיף 7.1.1 לחוזר, וזאת בקשר לכל התקשרות נדרשת.
- 6.2. על אף האמור בסעיף 6.1 שלעיל, ועדת ההתקשרויות תהיה רשאית שלא לערוך פנייה תחרותית לקבלת הצעות מתוך רשימת היועצים, אלא לערוך בדיקה של מספר הצעות הבאות בחשבון, לאחר שבחנה את האפשרות לערוך פנייה תחרותית להצעות מתוך רשימת היועצים וקבעה כי בנסיבות העניין, אין זה אפשרי ומוצדק לערוך פנייה בדרך זו. במקרה זה, פנייה לקבלת מספר הצעות הבאות בחשבון, תיעשה ככל הניתן בסבב מחזורי ובאופן הוגן, המעניק את מירב היתרונות לחברה.
- 6.3. בין החברה לבין היועץ שייבחר על ידי ועדת ההתקשרויות ייחתם הסכם בנוסח המקובל בחברה.

7. כללי

- 7.1. החברה תהא רשאית (אך לא חייבת) שלא לטפל ו/או להעביר לדיון בוועדת ההתקשרויות של החברה הצעות של מועמדים שתתקבלנה ללא הפרטים ו/או המסמכים כנדרש, הכל לפי שיקול דעתה הבלעדי.
- החברה אינה מתחייבת לקבל הצעה כלשהי והיא שומרת על זכותה להפסיק בכל עת או שלב את ההליכים נשוא "קול קורא" זה.
- 7.2. המועמד/המציג יישא בכל ההוצאות מכל מין וסוג שהוא הכרוכות בהכנת ההצעה ו/או הגשתה. מובהר, כי החברה לא תישא בשום הוצאה הכרוכה בהכנת איזו מההצעות.
- 7.3. מובהר בזאת, כי בקשת המועמדות אינה בבחינת "הצעה" לפי דיני החוזים ו/או "הצעה" לפי דיני המכרזים, ומודגש כי על "קול קורא" זה לא חלים דיני המכרזים.

היי סנטר – מרכז ליזמות עסקית טכנולוגית בחיפה בע"מ

טופס הצעת המועמדות - "קול קורא" למאגר יועצים

- [illegible]

- שם מלא של המועמד: _____ ת.ז. _____ .
 כתובת ומיקוד: _____ .
 דוא"ל: _____ .
 טלפון: _____ נייד: _____ .

תאריך: _____

חתימת המועמד _____

רשימת סוגי יועצים- נספח ב'

תנאי סף	פירוט העבודה	תחום התמחות	יועץ
- ניסיון מוכח בפיתוח עסקי בתחומי HPC, מחשוב ענן, מרכזי נתונים, תשתיות AI/ML או סביבות חישוב מדעי עתיר משאבים. - היכרות מעמיקה עם עולמות HPC: CPUs/GPUs, מחשוב מקבילי, אחסון, רשתות וסוגי עומסי עבודה. - יכולת מוכחת לבניית מודלים עסקיים/כלכליים והצגת תחזיות. - ניסיון בניהול שותפויות עם חברות תעשייה, גופי מחקר או גורמי ממשל. - כישורי תקשורת מצוינים – יכולת לגשר בין שפה טכנולוגית לשפה עסקית. - אנגלית ברמה גבוהה – חובה	כחלק מהקמת מכון לאומי ל-High Performance Computing as a Service (HPCaaS) אשר יספק שירותי מחשוב עתיר ביצועים לתעשייה, מחקר וחדשנות בישראל, דרוש מנהל/ת פיתוח עסקי בעל/ת ניסיון מוכח ב-HPC, תשתיות ענן או טכנולוגיות חישוב עתירות משאבים, שיוכל/תוכל להוביל את פיתוח המודל העסקי ולבנות שותפויות אסטרטגיות. ניתוח שוק וגיוס לקוחות: איתור צרכים בשוק הישראלי בתחומי HPC (למשל פרמצבטיקה, רכב, שבבים, AI/ML, אקדמיה), ובניית קשרים עם לקוחות ושותפים פוטנציאליים. בניית מודלים עסקיים: פיתוח והטמעה של מודלים עסקיים ל-B2B, מוסדות מחקר, וממשל, כולל תמחור וחבילות שירות. בניית מודלים כלכליים ותחזיות: פיתוח מודלים כלכליים מפורטים ותחזיות שימוש בשירותי HPCaaS, לרבות תמיכה בהצגות מול משקיעים וגורמי מימון. הבנת מסע הלקוח: ניתוח תהליכי רכישת שירותי HPC בחברות – מהם השיקולים, איך מתבצע התהליך, וכיצד להתאים את השירותים בהתאם. מיפוי לקוחות ושותפים: הכנת מפת לקוחות ושותפים בישראל ובעולם, וליווי חיבורים אסטרטגיים עם ספקי טכנולוגיה, אוניברסיטאות ותעשייה. תמיכה בבניית הצוות: סיוע באיתור וגיוס אנשי צוות בעלי מיומנויות טכנולוגיות ועסקיות הנדרשות להקמת המכון.	HPC	מנהל/ת פיתוח עסקי – HPCaaS
Qualifications Mandatory: Experience in business development in HPC, cloud computing, data centers, AI/ML infrastructure, or scientific computing environments. - Understanding of HPC ecosystems: CPUs/GPUs,	As part of the establishment of a national High Performance Computing as a Service (HPCaaS) institute to serve Israeli industry, research, and innovation ecosystems. We are looking for a Business Development Manager with proven experience in HPC, cloud infrastructure, or computationally intensive technologies to help shape and grow this unique initiative. Responsibilities:		Business Development Manager – HPCaaS

parallel computing, storage, networking, and workload types. • Proven ability to build business/economic models and present forecasts. • Strong track record in managing partnerships with enterprises, government, or research organizations. • Excellent communication skills, both technical and business-oriented. • English – fluent; Hebrew – advantage.	• Market Analysis & Customer Acquisition: Identify market needs in HPC across industries (e.g., pharma, automotive, semiconductors, AI/ML, academia). Build relationships with potential clients and partners. • Business Model Development: Design and refine business models for B2B, research institutions, and government partnerships, including pricing and service tiers. • Economic & Usage Forecasting: Develop detailed economic models and usage forecasts for HPCaaS consumption; support funding and investor presentations. • Customer Journey Understanding: Analyze how companies evaluate and purchase HPC services, their decision-making criteria, and align service offerings accordingly. • Customer & Partner Mapping: Build a customer and partner map in Israel and abroad, supporting strategic partnerships with technology vendors, universities, and industry leaders. • Team Building Support: Contribute to identifying and recruiting team members with technical and business skills required to scale the initiative.		
--	---	--	--