

THE NEW GEOPOLITICS OF MOBILITY

מי ינהג בתעשיית הרכב של המחר?

תעשיית הרכב בראי הסדר העולמי החדש

הרצאה או סדנה ליבואנים, ליצרנים, לחברות ליסינג ולהנהלות בישראל

THE HIDDEN MECHANISM

המכונית כבר אינה רק מוצר תעשייתי. היא פלטפורמה גאופוליטית, טכנולוגית ופיננסית.

סין, ארצות הברית ואירופה אינן מתחרות רק על מכירת רכבים. הן מתחרות על סוללות, שבבים, תוכנה, טעינה, נתונים ושרשראות אספקה. המשמעות היא שתעשיית הרכב משנה צורה: ממפעל שמוכר מכונית, למערכת שמחברת ייצור, אנרגיה, קוד ורגולציה.

התזה המרכזית: השאלה אינה רק מי ימכור יותר מכוניות, אלא מי ישלוט בשכבות הערך החדשות של התעשייה — מהסוללה והשבב ועד לתוכנה, לטעינה ולנתונים. מי שלא יבין את השינוי הזה יישאר בעסק הישן, בזמן שהרווח, הכוח והקשר עם הלקוח עוברים למקום אחר.

חמש זוויות שמסבירות לאן התעשייה נוסעת

01	**סין נגד המערב**	ייצור, סובסידיות, מכסים וקרב מתהדק על שרשרת הערך של הרכב החשמלי.
02	**הסוללה היא הלב החדש**	ליתיום, ניקל, עיבוד, ייצור תאים והמאבק על עלות וביטחון אספקה.
03	**מן המנוע אל התוכנה**	הרכב הופך למחשב על גלגלים: עדכונים, נתונים, קישוריות וחוויית משתמש.
04	**שבבים, AI ואוטונומיה**	חיישנים, כוח מחשוב, נהיגה מסייעת ואי-הוודאות העסקית והרגולטורית.
05	**מי נשאר בקשר עם הלקוח?**	יבואנים, יצרנים, ליסינג, טעינה ושירות: מי מחזיק את נקודת המגע והרווח.

המסר: לעבור מהשאלה "איזה דגם יצליח?" לשאלה "איזו שכבת ערך הופכת עכשיו למרכזית, ומי יצליח לבנות סביבה יתרון תחרותי?"

FROM INSIGHT TO DECISION

לא עוד הרצאה על מכוניות.
דרך חדשה להבין את התעשייה.

הרצאה שמחברת בין גאופוליטיקה, טכנולוגיה ותעשייה, או סדנה שמתרגמת את השינוי לשאלות אסטרטגיות עבור הנהלה, שיווק, יבוא, שירות והשקעות.

01 / EXECUTIVE KEYNOTE

הרצאה אסטרטגית

מסע נרטיבי, ויזואלי ומבוסס מחקר, ממלחמת הסחר וסוללות הליתיום אל הקשר החדש שבין רכב, תוכנה ונתונים.

70 דקות הרצאה + 15 דקות לשאלות

במרכז המפגש: הכוחות שמעצבים את עתיד התעשייה, מי צפוי להרוויח או להישחק, ואיך נראה המרוץ הבא של הרכב.

מתאים ל: הנהלות, כנסים, ימי עיון, מפגשי לקוחות וצוותים מסחריים.

02 / STRATEGIC WORKSHOP

סדנת תרחישים

עבודה מונחית עם הנהלה או צוות מקצועי, שממפה סיכונים, הזדמנויות ותרחישים בתעשיית הרכב החדשה.

3 שעות עבודה מונחית | צוות הנהלה

במרכז הסדנה: שלושה תרחישים: החרפת מלחמת הסחר, האצה ברכב החשמלי ושינוי במודלי ההפצה והשירות.

התוצר: מפת הזדמנויות וחשיפות, שאלות החלטה ואותות מוקדמים למעקב.

למי מיועד? יבואני רכב, חברות ליסינג וציי רכב, יצרנים וספקים, גופי מימון, חברות טעינה, ביטוח, טכנולוגיה והנהלות המבקשות להבין לאן התעשייה נוסעת.

מה נשאר עם המשתתפים?

שאלות ניהוליות חדשות

מי שולט בלקוח, מי שולט בנתונים, ואיפה נבנה הערך של המחר.

מפת אותות מוקדמים

מה לעקוב אחריו: מכסים, סובסידיות, סוללות, תוכנה ומבנה ערוצים.

מבט רב-שכבתי

חיבור בין גאופוליטיקה, רגולציה, ייצור, אנרגיה, תוכנה והתנהגות צרכנית.

פרטים ותיאום

אור בורוכוב | סמנכ"ל פיתוח עסקי
050-5644788
or.borochov@gmail.com

ד"ר בלה ברדה־ברקת

מייסדת Blue Pumpkin Strategic Intelligence Lab, חוקרת ויועצת אסטרטגית המחברת בין גאופוליטיקה, כלכלה, טכנולוגיה ומרחב כדי לסייע בקבלת החלטות בתנאי אי-ודאות.
bella@bluepumpkin.co · bluepumpkin.co

הצעה ראשונית, נובמבר 2026. תוכן ההרצאה והסדנה יותאם לקהל בשיחת אפיון מקדימה; נתוני השוק, הדוגמאות והחברות יעודכנו ויאומתו סמוך למועד האירוע. המתכונת, המועד וההיערכות ייקבעו בתיאום מראש.