

חשמלאי

פרופיל עסקי ענפי:

הענף:

נתוני הענף

בישראל פועלים כיום, על פי הערכה, כ- 2,500 חשמלאים וכ- 730 קבלני חשמל:

◀ בירושלים וסביבתה – כ- 220 חשמלאים. כ- 50 קבלני חשמל.

◀ בת"א והמרכז – כ- 1,200 חשמלאים, כ- 140 קבלני חשמל.

◀ בחיפה והצפון – כ- 430 חשמלאים. כ- 280 קבלני חשמל.

◀ בשפלה והדרום – כ- 300 חשמלאים. כ- 175 קבלני חשמל.

◀ בשרון – כ- 280 חשמלאים. כ- 70 קבלני חשמל.

◀ ביהודה ושומרון – כ- 70 חשמלאים. כ- 15 קבלני חשמל.

* תיתכן חפיפה חלקית בין התחומים.

נתון זה אינו כולל בעלי מקצוע הפועלים ב"שחור" או במשרה נוספת שאינה מדווחת. בנוסף, חלק ניכר מהעוסקים בתחום מציעים גם שירותים נוספים העשויים לכלול שירותי אינסטלציה, שיפוצים, תחזוקת מבנים וכו'.

פרופיל זה עוסק בחשמלאים העוסקים בתיקון ואחזקה (מערכות חשמל ביתיות / עסקיות) ולא בקבלני חשמל.

חלוקת משנה ענפית

חלוקת המשנה בענף הנה בהתאם להסמכה:

◀ חשמלאי מעשי – מוסמך לתכנן ולטפל במערכות בזרם 40X1 אמפר.

◀ חשמלאי מוסמך - מוסמך לתכנן ולטפל במערכות בזרם 80X3 אמפר.

◀ חשמלאי ראשי - מוסמך לתכנן ולטפל במערכות בזרם 250X3 אמפר.

השוק:

מאפייני השוק

◀ השוק הנו שוק הנמצא בתחרות, ופועל בו מספר רב של עסקים קטנים עצמאיים – מרבית העסקים בענף מעסיקים 1-2 עובדים.

◀ עסקים בענף פועלים בעיקר ב- 2 תחומים:

• שירות תיקונים למערכות חשמל ביתי.

• התקנות חשמל.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

לקוחות הנזקקים לשירותי חשמלאי הם:

- ◀ בעלי דירות ובתים, דיירים או עסקים הנדרשים לתיקון תקלות במערכת החשמל.
- ◀ כנ"ל, המבצעים שיפוצים הכוללים שינוי במערכת החשמל בבית או בבית העסק.

בנוסף, מהוות גם חברות הביטוח לקוחות עקיפים, היות והן מספקות שירותי חירום לתיקונים חשמליים, ומפעילות לצורך כך חשמלאים עצמאיים.

תחרות

התחרות הנה בעיקר על בסיס מקומי / אזורי – בעלי מקצוע בתחום, הפועלים באותו אזור. גורם תחרות נוסף הנו חב' ביטוח המציעות ללקוחותיהן פוליסת ביטוח הכוללת שירות תיקונים לצנרת, במסגרתה יכול בעל דירה לקבל שירות חירום מוזל.

ספקים

הספקים המרכזיים מולם עובד עסק בתחום החשמל הם:

- ◀ ספקי כלי עבודה – כלליים וייעודיים.
- ◀ ספקי חומר – כבלים, חוטי חשמל, אינסטלציה חשמלית.

מרבית האספקה נרכשת בד"כ מבתי מסחר המתמחים בתחום.

אמצעי שיווק

אמצעי השיווק המקובלים בענף:

- ◀ פרסום בעיתונות המקומית ובדפי זהב.
- ◀ חלוקת פליירים / מגנטים / מדבקות בתיבות הדואר.
- ◀ שילוט בולט על גב כלי הרכב.
- ◀ יצירת שיתופי פעולה להפניית לקוחות עם חנויות כלי עבודה ("טמבוריות").
- ◀ קבלת הפניות מחב' ביטוח במסגרת פוליסות הכוללות שירות תיקונים לבית, במחירים מוזלים.

גורמים משפיעים על הצלחה:

- ◀ גורם ההצלחה המרכזי, בטווח הארוך, הנו מוניטין, הנובע משביעות רצון לקוחות. עסקים ותיקים ומוצלחים הפועלים שנים רבות כמעט ואינם נדרשים להשקיע תקציבי שיווק.
- ◀ בטווח הקצר – היכולת לייצר עבודה מספיקים לכיסוי ההוצאות הקבועות.

מחסומי כניסה לענף:

- ◀ חסמי הכניסה הכלכליים הנם נמוכים – נדרשת השקעה מעטה יחסית בציוד, כלי עבודה וכלי רכב.
- ◀ חסם הכניסה המרכזי הנו הרישוי הנדרש – עיסוק בתחום דורש הסמכה.

כח אדם:

חשמלאי בד"כ פועל לבדו או עם עוזר. עסקים גדולים יותר בתחום יעסיקו מספר צוותים.

ציוד נדרש:

הציוד הנדרש לפעילות (בשלבם הראשונים) הנו מועט יחסית:

- ◀ כלי עבודה.
- ◀ כלי רכב – אפשרי משומש.

לפעילות מורכבת נדרש ציוד מתקדם ויקר יותר.

מימון:

השקעה נדרשת

ההשקעה הנדרשת לתחילת פעילות בתחום הנה נמוכה יחסית, ועשויה להסתכם באלפי ₪ בודדים לרכישת כלי עבודה, רכב משומש והוצאה ראשונית לשיווק.

פדיון ורווחיות בענף

הענף מאופיין בריבוי יחסי של עבודה לא מדווחת (ב"שחור"), ולפיכך קיים קושי להעריך את הפדיון לחשמלאי. להלן יוצג הפדיון הממוצע למספר סוגי עבודות:

- ◀ תיקון קצר – כ- 130 ₪ ביום, כ- 200 ₪ בלילה.
- ◀ התקנת נקודת חשמל – כ- 140 ₪.

הרווחיות הגולמית בתחום גבוהה, היות ועלות החומרים הנה אפסית, בד"כ.

תנאי תשלום מקובלים

תנאי תשלום לקוחות: בד"כ במזומן או בהמחאה. מיעוט החשמלאים מכבדים כרטיסי אשראי.

רמת הסיכון:

רמת הסיכון בענף נמוכה – לאור ההשקעה המזערית הנדרשת בשלבים הראשונים ורמת ההכנסה הגבוהה יחסית.

רישיונות ואישורים:

נדרש רישיון "חשמלאי מורשה". לחשמלאי מותר לבצע עבודות רק בהתאם להיתרים המצוינים ברישיונו.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק וביטוח צד שלישי.
 - ◀ ביטוח אחריות מקצועית.
 - ◀ ביטוח חבות מעבידים.
 - ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

כתובות רלבנטיות:

משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה, היחידה לרישום חשמלאים, רח' יפו 30 ירושלים. טל. 02-6294954, 02-6294936. פקס. 02-6294929. דוא"ל elibe@moital.gov.il.

טיפים:

- ◀ בשלבים הראשונים להקמת העסק, וגם בהמשך, ניתן לפעול מהבית תוך חסכון בהשקעה הראשונית ובהוצאות הקבועות.
- ◀ התחרות הרבה בענף מחייבת גיבוש יתרון יחסי – בשירות ייחודי או במחיר.
- ◀ שיווק מוצלח בשלבים הראשונים להקמת העסק מבוסס על מעגלי היכרות, החל במשפחה וחברים וכלה במכרים מרוחקים יותר.
- ◀ יש לבחון היטב את הסביבה העסקית ובייחוד את המתחרים ואת אוכלוסיית היעד, תוך זיהוי נטיות וצרכים ספציפיים לה.
- ◀ מומלץ להיעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא בפרופיל אינו מהווה תחליף

לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.

4. פרופיל עסקי זה נערך בפברואר 2005 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.