Warsztat wulkanizacyjny i... serwis automatów?

data aktualizacji: 2026.06.17



Dwa razy do roku warsztaty wulkanizacyjne przeżywają prawdziwe oblężenie. W sezonie wymiany opon kalendarze pękają w szwach, a stanowiska pracują od rana do wieczora. Problem pojawia się jednak wtedy, gdy sezon dobiega końca. Liczba klientów spada, a właściciele serwisów zaczynają szukać sposobów na utrzymanie przychodów. Tymczasem taka baza klientów może być punktem wyjścia dla rozpoczęcia obsługi automatycznych skrzyń biegów!

Coraz więcej warsztatów znajduje na to skuteczne rozwiązanie, rozszerzając swoją ofertę o usługi związane z obsługą automatycznych skrzyń biegów. W realizacji tego zadania pomaga Gear Tronic III, urządzenie LIQUI MOLY do dynamicznej wymiany oleju ATF. To sprzęt, który pozwala wejść w nowy segment usług bez konieczności przeprowadzania kosztownej przebudowy warsztatu.
Wielu właścicieli serwisów wulkanizacyjnych nie zdaje sobie sprawy, że posiada największy atut potrzebny do rozpoczęcia obsługi automatycznych skrzyń biegów – bazę klientów. Do warsztatów zajmujących się ogumieniem regularnie trafiają samochody wymagające nie tylko wymiany opon, ale również podstawowych czynności serwisowych. Kierowcy coraz częściej pytają o geometrię, serwis klimatyzacji czy wymianę olejów eksploatacyjnych. Naturalnym krokiem jest więc rozszerzenie oferty o obsługę automatycznych skrzyń biegów.

To szczególnie istotne, ponieważ liczba samochodów wyposażonych w automatyczne przekładnie rośnie z roku na rok. Jeszcze niedawno automaty były domeną aut klasy premium. Dziś znajdziemy je praktycznie w każdym segmencie rynku: od miejskich hatchbacków po samochody dostawcze. Wraz ze wzrostem ich popularności rośnie również zapotrzebowanie na profesjonalny serwis.

Dynamiczna wymiana oleju – usługa, której szukają kierowcy

Wielu użytkowników samochodów z automatyczną skrzynią biegów wie już, że tradycyjna statyczna

wymiana oleju nie pozwala usunąć całego zużytego środka smarnego z układu. W przekładni pozostaje bowiem znaczna ilość starego oleju, który miesza się z nowym.

Dynamiczna wymiana pozwala rozwiązać ten problem. Dzięki specjalistycznemu urządzeniu możliwe jest niemal całkowite usunięcie zużytego oleju oraz zastąpienie go świeżym płynem ATF. To rozwiązanie rekomendowane przez specjalistów zajmujących się obsługą automatycznych skrzyń biegów. Właśnie do tego celu stworzono Gear Tronic III. Trzecia generacja urządzenia LIQUI MOLY została zaprojektowana z myślą o maksymalnym uproszczeniu procesu obsługi automatycznych przekładni. Urządzenie prowadzi mechanika przez kolejne etapy procedury, kontrolując przepływ oleju i umożliwiając precyzyjną wymianę płynu. Dzięki dużemu ekranowi dotykowemu oraz intuicyjnemu interfejsowi obsługa jest prosta nawet dla warsztatów, które dopiero rozpoczynają przygodę z serwisowaniem automatycznych skrzyń biegów.

Gear Tronic III pozwala nie tylko na dynamiczną wymianę oleju. Urządzenie umożliwia również płukanie układu, kontrolę ilości wymienianego płynu oraz pracę z szeroką gamą typów przekładni stosowanych przez różnych producentów samochodów.

Zarabiaj także poza sezonem

Największą zaletą wdrożenia usługi dynamicznej wymiany oleju ATF jest możliwość generowania przychodów niezależnie od sezonu. O ile wymiana opon koncentruje się głównie wokół dwóch okresów w roku, o tyle obsługa automatycznych skrzyń biegów wykonywana jest przez cały czas. Kierowcy zgłaszają się na wymianę oleju niezależnie od pogody czy pory roku. Ile może zarobić warsztat na usłudze dynamicznej wymiany oleju ATF? W przypadku wielu serwisów wulkanizacyjnych inwestycja w urządzenie do dynamicznej wymiany oleju zwraca się bardzo szybko. Załóżmy, że warsztat wykonuje średnio 10 dynamicznych wymian oleju ATF miesięcznie, osiągając marżę na poziomie 300-500 zł na każdej usłudze. Oznacza to dodatkowy zysk rzędu 3000-5000 zł miesięcznie. W takim scenariuszu inwestycja w nowe źródło przychodów może zwrócić się w ciągu dwóch lat, a następnie generować regularny dochód niezależnie od sezonu wymiany opon.

Co ważne, usługa ta bardzo często staje się początkiem kolejnych zleceń. Klient przyjeżdżający na serwis skrzyni biegów często decyduje się również na wymianę oleju silnikowego, filtrów czy wykonanie innych prac eksploatacyjnych. W efekcie wartość pojedynczej wizyty rośnie, a warsztat zyskuje dodatkowe źródło przychodów niezależne od sezonowej wymiany ogumienia.

Fot. LIQUI MOLY

Źródło: