



עתיד המוסכים

עתיד המוסכים קודר והצפי הוא ירידה דרמטית בפעילות המוסכים עד 2040. מכירות ישירות, דיגיטציה וחשמול מפחיתים באופן משמעותי את הצורך במוסכים. הביקורים במוסכים יצטמצמו עקב עדכוני התוכנה האוטומטיים וכלי הרכב החשמליים שהם מורכבים מפחות חלקים שניתנים לתחזוקה: ללא תמסורת, מערכת פליטה וצורך בעדכוני המערכות.

עדיין ב 2030 80% מהרכבים יהיו מונעים באמצעות מנוע בעירה, המעבר לרכבים חשמליים אכן מתרחש אך זה תהליך מתמשך. השינוי יבוא וכדי להיערך בצורה טובה- המומחים בתעשיית הרכב ממליצים לבעלי המוסכים:

1. לבצע דיגיטציה של המוסך
2. השקעות בציוד חדש עבור רכבים חשמליים ורכבים אוטונומיים.
3. הכשרת העובדים למערכות מתח גבוה.
4. חיבור דיגיטלי ללקוחות המוסך.

בזמן שנדרש מהמוסכים להשקיע בציוד והכשרות הצפי הוא קיטון בהכנסות. ברוב מדינות אירופה מכירות הרכבים חשמליים והיברידיים הם 25% מכלל המכירות, מה שהופך את הצפי לקיטון בהכנסות מתחזוקת הרכב לממשי. באירופה יצרני הרכב מקטינים את מרווחי מוסכי הרשת בכדי לפצות על אובדן ההכנסות הצפויות להם. מהסיבות הללו, מוסכים באופן אידיאלי צריכים להתבסס על יותר מעמוד תווך אחד לרכישת חלקי חילוף.



הפתרון שלנו ב ASPI:

הסתגלות לשינוי הסביבה העסקית המשתנה הניעה את ASPI לבנות כוח קניה של מוסכים המפחית את פערי התיווך ויוצרת קשרים ישירים בין המוסכים ליצרני החלפים בתעשיית הרכב העולמית. כולם מרווחים; המוסכים, יצרני החלפים והקהילה. הורדת פערי התיווך מאפשרת במחירים נמוכים נגישות לחלקי חילוף איכותיים; בטיחותיים, ידידותיים לסביבה וכלכליים יותר.

רכישה ישירה מהמפעלים עוקפת את פערי התיווך וחוסכת למוסך מעל ל 50% מהעלויות. מכיון ש ASPI מאחדת הזמנות ממוסכים רבים, ניתן לבצע גם הזמנות קטנות בהתאם לצרכי המוסך ולהנות מההנחה המקסימלית שמקבל יבואן חלקי חילוף גדול. כלכלית עבור מוסכים זו ההשקעה הטובה ביותר שניתן להשיג!

