

Wayke – en resa från noll till hundra på 14 månader... 2019 laddar vi om!

Vi som gemensamt författar detta brev representerar inte bara oss själva eller det faktum att våra respektive märkesföreningar är direkta ägare i Wayke. Vi har dessutom på olika sätt varit ovanligt engagerade, noga följt och medverkat i uppstarten samt utvecklingen av Wayke. Ett initiativ från branschen, där vi tillsammans med stor enighet, investerat gemensamma medel i MRF:s regi tillsammans med Föreningen Svensk Bilhandel.

Att bilbranschen tillsammans utvecklat Wayke till vad det är idag på endast 14 månader, överträffar alla förväntningar totalt sett. Naturligtvis utmanas den utvecklingen av att jämföras med stora och mogna aktörer som agerat i marknaden under många år. Detta gör Wayke's prestation på kort tid än mer respektingivande.

Wayke's inträde på svensk marknad har gjort ett starkt avtryck. Detta har resulterat i att andra aktörer tvingats agera på ett sätt vi aldrig tidigare sett. Detta är det starkaste beviset på att Wayke är fundamentalt viktigt för den etablerade bilhandeln.

Under 2019 tar vi nästa steg

Idag är Wayke en etablerad försäljningskanal och har 926 anläggningar kontrakterade, drygt 50 000 bilar publicerade på site, och i planeringen framgent ligger en utvecklingsplan som gör Wayke 2.0 till det verktyg som branschen behöver för att överleva i en ny digital tidsålder. Här kan handeln knyta ihop sina egna erbjudanden med varje märkes egna digitala initiativ. Wayke kommer att ge svenska bilhandlare en plattform och ett verktyg att utvecklas tillsammans med in i framtiden.

Alla önskemål som riktats från handeln om vidare utveckling av plattformen har tagits på stort allvar av Wayke. Målsättningen är att öka utvecklingstakten och det finns mycket spännande funktionalitet i ambitionen för framtiden, inte minst inför 2019.

Alla MRF-anslutna bilhandlare har som bilhandelskollektiv erbjudits möjligheten att öka sitt ägande i Wayke. Glädjande har många valt att vara med i denna satsning. Inför framtida satsningar och till förmån för ett ytterligare ökat innovationstryck, har även frågan om ett breddat ägande diskuterats. Fler delägare från andra branscher, som kan tillskjuta kompetens, generera kreativitet och ambitioner samt insikter för utveckling av nya digitala tjänster. Allt detta i nära samråd med oss i branschen som är befintliga ägare. Till detta kommer ett behov av att bredda intäktbasen och öka trafiken.

Av dessa anledningar är det av största vikt att den etablerade handeln fortsätter satsningen och befäster branschens ambitioner, långsiktighet och utvecklingsvilja tillsammans med Wayke.

För att nå nästa nivå inom utveckling och digitalisering av svensk bilhandel har vi, såsom representanter för kloka och framsynta återförsäljare, via våra föreningar tagit initiativet till att från Wayke efterfråga ett upplägg inför 2019 som kan skapa stabilitet och långsiktighet i våra interna

utvecklingsarbeten inom respektive märkessystem, i samråd med våra respektive GA, finansbolag och andra partners.

Vår avsikt är att skapa arbetsro och befästa kraften hos Wayke, men också att visa varandra i branschen, att vi tillsammans fortsatt står upp för det beslut vi gemensamt fattade när vi beslöt oss för att initiera Wayke.

För bilbranschens bästa - en plattform för den digitala bilhallen

Wayke har skapat ett unikt mervärde och är det största och viktigaste projekt bilbranschen i Sverige någonsin samarbetat kring. Den etablerade bilhandeln står inför stora utmaningar, inte minst vikten av att ta kontroll över kund- och fordonsdata. Vi måste fortsätta lära oss att förbättra marknadsföring och erbjudanden i digitala, och sociala medier samt sökmotorer.

Det är därför viktigt för oss att fortsätta att förädla bilhandelns gemensamma investering. Vi har tillsammans skapat en kraft för utveckling och innovation i den digitala dimensionen, inte minst har vi skapat förutsättningar att kunna hålla framtida och tuffa utmanare och nya aktörer ifrån oss.

Åtskilliga är de kommentarer vi fått, inte minst från GA men även internationellt om hur insiktsfullt bilbranschen i Sverige agerat genom sitt initiativ med Wayke. Initiativet får nu efterföljare i andra länder, senast i Tyskland där tyska MRF (ZDK) på liknande sätt som i Sverige gått in i ett initiativ för att utmana/komplettera den stora dominanten på marknaden - Mobile.de

Framtidssäkra ditt företag - teckna 2019 med Wayke idag

Vi har vänt oss till Wayke och begärt en prisgaranti för 2019, vi har även bett om en definierad fortsatt utveckling av plattformen med förbättrade möjligheter att använda Wayke som handelns huvudsakliga administrativa plattform för optimering av internt arbete. Vi har efterfrågat en lösning för att skicka enstaka bilannonser från Wayke till andra marknadsplatser. Vi har önskat ett initiativ för att öka utbudet på Wayke i ett Spotify-liknande upplägg för mindre handlare, med avsikten att stärka möjligheter att få in fler samarbetspartners och intäkter som främjar utvecklingstakten.

Sammanfattningsvis är det vår förhoppning att samtliga "våra" medlemsföretag ser möjligheter och fördelar i dessa upplägg och vi rekommenderar starkt att alla väljer att teckna ett helårsabonnemang, Wayke 2019, se bilagan till detta brev.

Med vänliga hälsningar,

Tomas Ulander, Toyotahandlarföreningen

Micke Lidman, Svenska Fordhandlareföreningen

Pontus Lövrup, Scania Volkswagen Återförsäljarna SVÅ

Janola Gustafson, Volvo- och Renaulthandlarföreningen