

Waxy Carwash Paradigm skiftet i segmentet för fordonsvård

”Framtidens sätt att vårda
bilen är redan här”

Innehållsförteckning

1 Paradigm skifte.....	3
2 Branschen	3
3 Segmentet.....	3
4 Marknaden i volymer.....	3
5 Konkurrenterna.....	3
6 Miljöperspektivet	4
7 Förflyttning av 15 miljoner biltvättar.....	5
8 Dagens alternativ.....	5
9 Det nya alternativet	5
10 Utrustningen	6
11 Kundnöjdhet.....	7
12 Marknaden i antal tvättar.....	7
13 Marknadspositionering.....	8
14 Omstöpnigen av branschen.....	9
15 Kontaktuppgifter	10

”Allt annat är bara biltvätt...”

1 Paradigm skifte

Ett **paradigmskifte** (paradigm shift) är en stor förändring i begreppen och praxis för hur något fungerar eller uppnås i en bransch eller ett segment. Ett paradigmskifte inträffar ofta när ny teknik introduceras som radikalt förändrar produktionsprocessen för en vara eller tjänst.

Ett paradigm skifte kan ske i en hel bransch, som t.ex. finansbranschen, eller i ett segment av en bransch, som t.ex. betalningar i finansbranschen.

Disruptiv teknik (disruptive innovation) är en innovation som väsentligt förändrar hur konsumenter, industrier eller företag fungerar. En störande teknik sveper bort de system eller vanor den ersätter eftersom den har attribut som effektivt ersätter dessa.

2 Branschen

Branschen för traditionell biltvätt i automatisk biltvätt eller tvätthall domineras helt av bensinbolagen.

Deras oligopolliknande dominans märks tydligt i en relativt likartad prisbild, vilken redovisas nedan.

Det finns uppskattningsvis ca 1 000 – 2 000 tvätthallar och mindre rekondfirmor i Sverige idag.

3 Segmentet

Fordonsvårdssegmentet, inklusive bensinkedjorna, omsätter enligt Dagens Industri 2-3 miljarder, och förväntas växa till 7-8 miljarder för personbilar, dock endast utvändigt tvätt.

Det sker lågt räknat ca 30 miljoner biltvättar varje år i Sverige. Av dessa utförs uppskattningsvis ca 50% i tvätthallar och resten på villauppfarter etc.

Utöver personbilarna tillkommer transportbilar, lastbilar, långtradare och bussar.

Marknaden för transportbilar, lastbilar, långtradare och bussar är minst lika stor som personbilsmarknaden men mycket mindre utvecklad.

Invändigt tvätt och rekonditionering växer snabbt i och med att det blir tillgängligt till ett mer attraktivt pris. Baserat på de erfarenhet vi har i vår egen verksamhet bedömer vi att den marknaden är värd ytterligare ca 7,5 miljarder om året.

4 Marknaden i volymer

Vi utgår från den etablerade uppskattningen att det sker ca 30 miljoner biltvättar per år i Sverige. Av dessa sker ca 15 miljoner biltvättar i olika tvätthallar, primärt hos bensinbolagen.

Från [Biltvättsrapporten](#): "Ett alternativt sätt att uppskatta antal tvättar kan göras via jämförelser mellan försålda biltvättar och antalet bilar i trafi k. Svensk Bensinhandel uppskattar antalet försålda biltvättar till 15 miljoner år 2015 och SCB anger 4,67 miljoner bilar i trafik år 2015.

Vår egen enkät anger i stort sett en genomsnittlig tvättfrekvens på 1 gång/månad vilket skulle ge 56 miljoner tvättar. Då har vi 41 miljoner tvättar som inte kunnat redovisas som försålda, vilket dock inte är detsamma som att dessa alltid sker på gatan.

Manuella tvättar, recondverksamhet, tvätt på arbetsplatser osv ingår också i den oredovisade delen men räknar vi på det sättet så närmar vi oss de 2/3 hemmatvättar som Håll Sverige Rent har angett."

5 Konkurrenterna

Bland konkurrenterna märks främst bensinbolagen som vid sin tankstationer ofta även har en "gör-det-själv" tvätthall eller en klassisk roll over maskin.

De befintliga aktörerna har haft lite incitament att konkurransutsätta sin befintliga teknik med nyare mer effektivare anläggningar motsvarande Waxy's anläggningar.

En prisjämförelse mellan de tre större aktörerna ser ut som följer (Norrtälje 2020):

	waxy Carwash	OKQ8	preem	CIRCLE K
SKUM/AVFETTNING	X		X	
ALKALISK AVFETTNING		39:-		39:-
FÖRTVÄTT		X		X
FÖRTVÄTT HJUL				
UNDERSPOLNING	X	X	X	X
HJULTVÄTT	X	X		X
TRÖSKELTVÄTT	X	X		
HÖGTRYCKSTVÄTT	X	X	X	X
BORSTTVÄTT	X	X	X	X
POLERVAX	X		X	X
SKÖLJVAX	X	X	X	X
VAXPOLERING	X	X	X	X
KALKBORTTAGNING (OSMOTISKT VATT)	X			
TORRBORSTNING	X			
TORK	X	X	X	X
TIRE SHINER	X			
HANDAVTORKNING				
	UTVÄNDIG TVÄTT	SUPER X-SHINE	PREEMIUM	BRILJANTTVÄTT
	99 SEK	359:-	359:-	359:-

Vi får väl se det som ett sammanträffande att prissättningen är så pass likartad.

OKQ8 har över 460 biltvättsanläggningar på över 280 platser i Sverige.

Preem har ca 78 bilvårdanläggningar.

CirkeK har ca 760 drivmedelsstationer varav ca 300 har biltvättshall.

Totalt ca 838 bilvårdanläggningar sedan tillkommer alla de mindre aktörerna, uppskattningsvis totalt mellan 1 000 – 2 000 anläggningar.

6 Miljöperspektivet

En uppskattning av vad tvättvattnet från de 30 miljoner biltvättarna innehåller ser ut så här:

- 5,5 ton tungmetaller, så som kadmium, bly, krom, nickel och zink
- 5000 ton avfettningsmedel, bilschampo och bilvax
- 2000 ton olja

Tvättvatten från fordonstvättar består både av föroreningar som tvättas bort från bilen och kemikalier från bilvårdsprodukter. De ämnen som tvättas bort är metaller (tex kadmium, zink, krom, nickel, bly och koppar) Det frigörs även däckpartiklar, olja, bränslerester, vägmaterial samt ftalater som har en hormonstörande verkan. [Källa](#)

I [Biltvättsrapporten](#) konstateras följande:

"Även om det statistiska materialet och de kemiska undersökningarna ofta visar stor variation, uppskattade vi att 50 % av biltvättarna sker utanför kontrollerade anläggningar och att det leder till utsläpp av 1000 ton olja och 50 ton tungmetaller årligen.

Samtidigt har de kontrollerade tvätthallarna genomgått en stor förbättring sedan början på 2000-talet. Dagens anläggningar ligger genomsnittligt i nivå med Svanens krav vad gäller tungmetaller och olja.

Det mest kostnadseffektiva sättet att skapa miljövinster är att stoppa hemmatvättandet. I andra hand är det att höja nivån på de tvättar som idag inte klarar kommunernas riktvärden.”

Det finns följaktligen ett stort miljöintresse i att flytta de biltvättar som sker på villauppfarten och andra platser utanför för ändamålet upprättade tvätthallar.

7 Förflyttning av 15 miljoner biltvättar

Det finns ett mycket stort miljöskäl till att skapa förutsättningar för en flytt av de ca 15 miljoner biltvättar som sker på olika platser utanför tvätthallarna idag.

Motståndet från de som tvättar sina bilar utanför olika tvätthallar kan sammanfattas i två områden:

7.1.1 Pris, många drar sig för att tvätta bilen ofta pga den existerande prisbilden

7.1.2 Tid, många försöker undvika att sitta i kö och vänta på en biltvätt utan åker vidare och skjuter upp tvätten

Waxy processtyrda och högeffektiva teknik adresserar positivt båda dessa argument mot biltvätt.

Miljöskam växer snabbt fram som ytterligare ett argument för biltvätt i en för ändamålet anpassad tvätthall med professionella reningsverk, etc.

8 Dagens alternativ

I den nordiska marknaden dominerar två slag av tvätthallar:

8.1.1 Portaltvätt: Ligger primärt i anslutning till en bensinstation

8.1.2 Gör det själv anläggningar: Även dessa ligger primärt i anslutning till en bensinstation, men det växer fram en mindre marknad av kedjor som är fristående från bensinbolagen.

För portaltvättarna gäller att de är dyra att använda för kunden, låg effektivitet varför köbildning snabbt uppstår och kvaliteten är ofta ifrågasatt, främst avseende lukt, rinningar och missade partier.

För gör det själv anläggningarna ska kunden själv göra arbetet vilken många drar sig för att göra.

För båda alternativen gäller att den invändiga tvätten ofta blir eftersatt för att det tar mycket tid och är ganska omständigt att göra en kvalitativ invändig biltvätt.

9 Det nya alternativet

I den kund- och prospektundersökning QualitySales genomförde 2019 framkom det att priset var av avgörande betydelse för om man tvättade sin bil eller ej.

Vidare framkom det att kunderna ville ha någon att prata med om olika frågeställningar avseende bilvård.

Waxy möter även **båda dessa efterfrågade parametrar**, vi har marknadens konkurrenskraftigaste prissättning samt att vi vill prata med våra kunder.

Våra konkurrenter gör tvärtom.

Waxy har som föresatts att göra löpande fordonsvård tillgängligt för alla, vi vill därför förändra segmentet i grunden genom en mer personlig service till ett konkurrenskraftigt pris baserat på fyra grundstenar:

9.1.1 **Miljö**, vid samtliga våra anläggningar har vi reningsverk som renar 100% av allt vatten vi använder

9.1.2 **Kvalitet**, vi har högt ställda krav på kvaliteten i våra leveranser, inget lämnas åt slumpen

9.1.3 **Effektivitet**, genom att våra anläggningar klarar upp till 100 bilar i timmen uppstår ingen kö och kunderna kan förvänta sig en snabb och effektiv tvätt

9.1.4 **Pris**, med processtyrning och hög effektivitet i våra tvättgator kan vi erbjuda ett helt annat pris i marknaden.

Detta sammantaget gör att vi helt förändrar synen på hur en fordonstvätt levereras i marknaden.

Bensinbolagen levererar en opersonlig tjänst med låg kvalitet till ett högt pris med uppenbara effektivitetsutmaningar som skapar långa kötider i en oligopolliknande marknad.

Med hjälp av den nya tekniken möter vi mycket framgångsrikt detta personligt med ett lågt pris, hög effektivitet och inga köer.

Sammantaget kan befintliga aktörer i segmentet ej konkurrera med Waxy då de ej kan möta den prisbild vi erbjuder i marknaden utan att skapa väldiga köbildningar till en tvätt som ej kan mäta sig i kvalitet med vår leverans.

Med andra ord skapar vi helt nya förutsättningar för segmentet och mutar in positionen Hög Kvalitet, Hög Effektivitet till ett Lågt Pris i vår marknadskarta (se nedan).

Positionen blir snabbt hart när omöjlig att konkurrera med då investeringskostnaden för att komma ikapp blir mycket hög samt att det tar minst två-tre år att bygga upp samma eller motsvarande verksamhet.



Marknadspositionen i sig får ett oerhört stort värde och blir en naturlig plattform för kompletterande produkter och tjänster över tid.

10 Utrustningen

Waxys anläggningar har en tvättgata för personbilar från Istobal eller Washtec med tillhörande ytor för övrig bilvård.

Det finns även en klar definierad marknad för transportbilstvättar, långtradartvättar och busstvättar på vissa platser

Konfigureringen av en anläggning baseras på det lokala behovet och kan variera.

På en del orter ser vi endast behov av en tvättgata för bilar med max 2,40 cm höjd, medan andra orter kräver hela konceptet med allt från personbilstvätt till långtradartvätt.



Dessa utrustningar är högeffektiva med oöverträffad kvalitet med en kapacitet upp till 100 bilar i timmen vilken eliminerar kötider och skapar förutsättningar för en mer marknadsanpassad prissättning.

11 Kundnöjdhet

Waxy Carwash har mottagits väldigt positivt i marknaden och vitsorden och rekommendationerna i sociala media har varit överväldigande. Samtliga anläggningar får dagligen starka rekommendationer på Google och Facebook.

Kunderna tar ofta bilder på sina rena fordon och delar på Facebook och Instagram där de rekommenderar sina vänner och bekanta att pröva Waxy Carwash.

- Excellent service! Car came out as new.
- Trevlig personal, bra service, Guldtvätten är kanon!
- Rekommenderas varmt!
- Jag var supernöjd lag på en lackförsegling ☺
- Smidigt, snabbt och bra resultat!
- Jag var på tvätt, lämna bilen dricka kaffe, så var bilen färdig!! ren o fin!!!!
- Jättenöjd både med tvätt och rekond.
- Allt toppen bra jobb 🚗 skinnande exteriört samt interiört.
- Det blir så bra att man knappt känner igen sin egna bil när det är klart.
- Så himla lyxigt att bara svänga förbi och få bilen ompysslad medan man själv sitter och fikar. Bra priser, och suverän service!
- Snabbt och smidigt, trevlig personal och resultatet av guldtvätt var bättre än förväntat! Känns som en helt ny bil! Värt varenda krona.
- Guld till Guldtvätten, billigt med tanke på vad du får för pengarna!



12 Marknaden i antal tvättar

Vi utgår i vår analys av marknadspotentialen från de ca 30 miljoner tvättarna även om andra källor gör gällande att det sker närmare 50 miljoner biltvättar om året.

Ca 15 miljoner biltvättar sker idag i en tvätthall av något slag, portaltvätt eller gördetsjälvhallar (GDS), främst i någon av bensinstationernas anläggningar.

Med anledning av den pågående förflyttningen av hemmatvättar till tvätthallar, på eget intitiativ eller lagkrav, ökar antalet tvättar i tvätthallar troligen till ca 27,5 miljoner tvättar i tvätthall fram till och med 2025.

Kapaciteten i befintlig struktur är begränsad och kan ej möta de tillkommande ca 12,5 miljoner tvättarna.

I snitt tvättas personbilar i Sverige ca 1 gång per månad, det finns ca 5 miljoner bilar i trafik idag, snittpriset för en transaktion i Waxys system är ca 200 SEK (exkl moms), vilket ger en indikation om marknadens storlek i SEK, 12 miljarder SEK.

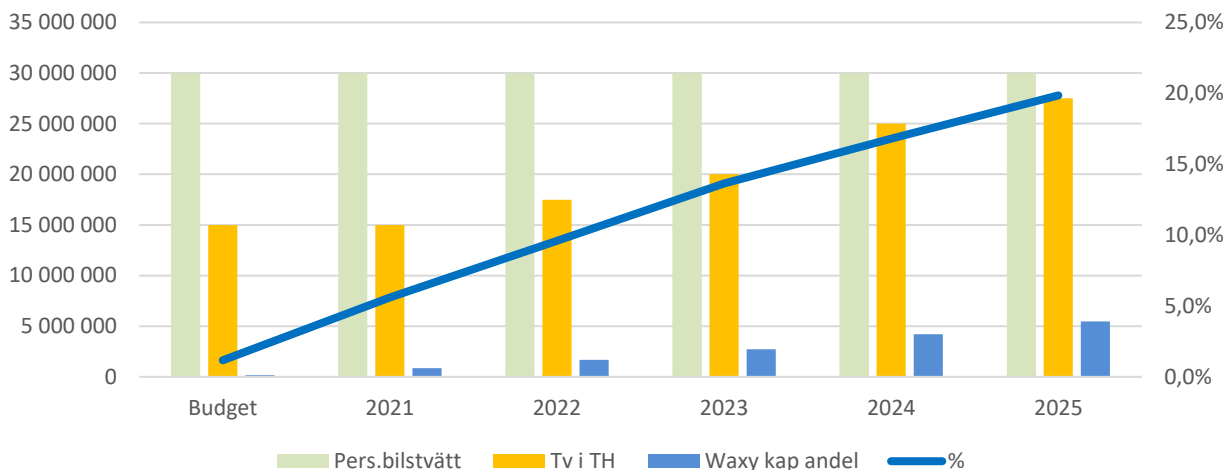
Bensinbolagen har gissningsvis ett högre genomsnittligt transaktionspris men vi utgår ifrån Waxys prisnivåer.

De 12 miljarderna avseer primärt endast utvändigt tvätt, och till viss del enkel invändigt tvätt. Det tillkommer självfallet mer kvalificerade tjänster som invändigt tvätt, lackförsegling, motortvätt, helrekond, etc.

Den tillkommande marknaden i form av ovanstående uppgår till ca 7,5 miljarder som ej är tillgänglig för bensinbolagen i dagsläget.

Utöver detta tillkommer mindre glasreparationer, dra ut mindre bucklor, reparera mindre lackskador, m.m. där Waxy inlett ett samarbete med bl.a. Wurth.

Personbilsvätt (endast utvändig), andelar



Waxys ambition är följaktligen att genom att positionera oss för stort miljötänk, hög kvalitet, hög effektivitet och låga priser ta ca 20% av marknaden räknat i antal biltvättar (endast utvändiga tvättar).

13 Marknadspositionering

Waxy har därmed ritat om hela fordonsvårdskartan genom att introducera den nya tekniken i stor industriell skala i Sverige.

Vi bedömer att värdet i marknadspositionen uppgår till ca 1 miljard nu när vi framgångsrikt påbörjar utrullningen i marknaden med en bas i de fyra befintliga driftsatta anläggningarna, samt befintliga insourcingprojekt.

20% av marknadskapaciteten motsvarar i den lägre uppskattningen baserad på totalt ca 27,5 miljoner utvändiga biltvättar ca 1 miljard i omsättning. I vår prognos har vi dock lägre intäkter, ca 800 MKR, inklusive samtliga intäktskällor och vi prognostiserar för ett resultat om ca 200 MKR 2025, inklusive alla tjänster.



Befintliga större konkurrenter som bensinbolagen kan ej möta Waxys kombination av kvalitet, pris och effektivitet utan att skapa utmaningar i form av ohanterliga köbildning. I det fall de prisdumpar kommer följaktligen köer att uppstå med mycket långa väntetider.

Mindre aktörer kan endast höja kvaliteten och sänka priset, men de kan ej möta den effektivitet Waxy erbjuder i marknaden.

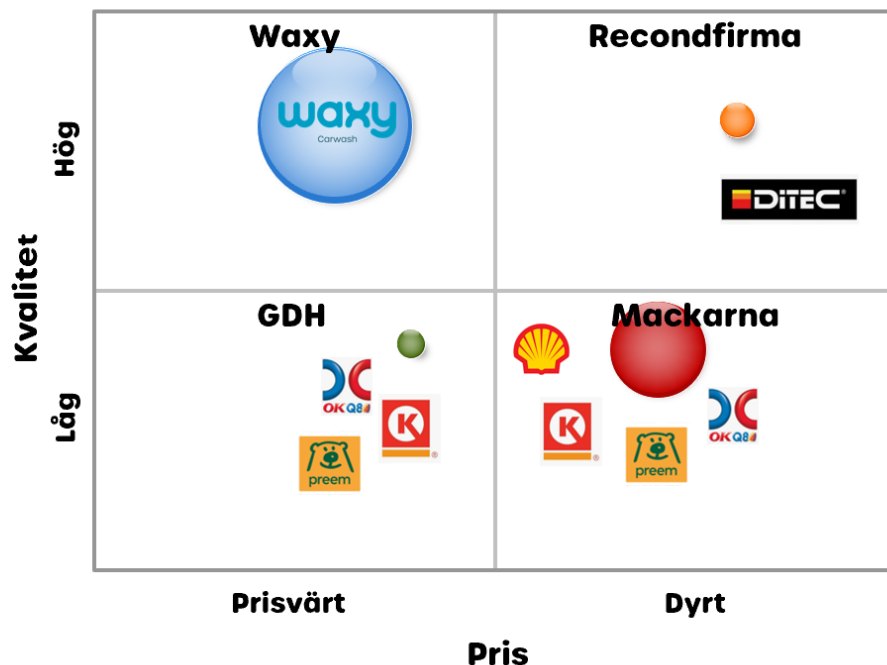
I den nya marknadskartan distanserar sig Waxy från sina konkurrenter genom att erbjuda marknaden en unik kombination av miljötänk, hög effektivitet, hög kvalitet och ett konkurrenskraftigt pris.

Med andra ord har vi mutat in marknadspositionen "massmarknad med hög kvalitet till konkurrenskraftiga priser utan köandet."

Vi planerar i nuläget med närmare 30 anläggningar i Sverige i närtid, som sedan snabbt ska bli närmare 70.

Den mycket värdefulla positionen som marknadsledande i det omstöpta segmentet är vår redan idag. Nu vill vi befästa den genom en allt snabbare etablering av fler anläggningar.

- **Storleken på bubblan representerar effektivitet**



I samband med förskjutningen av hemmatvättar till den reglerade miljövänliga marknaden, via lagkrav eller egen vilja, sker en dramatisk ökning av volymerna i segmentet.

Vi möter detta med hög kvalitet, hög effektivitet och ett konkurrenskraftigt pris.

14 Omstöpnigen av branschen

Kunderna i branschen har länge levt med och tvingats acceptera en tveksamt hög prissättning och låg kvalitet, med låg effektivitet.

Vi har därför, med hjälp av teknik och kundfokus, stöpt om branschen och skapat helt nya förutsättningar för aktörerna och kunderna i branschen.

Genom att erbjuda marknaden en miljömässigt rätt produkt, med hög kvalitet, med hög effektivitet till ett mycket konkurrenskraftigt pris ritas vi om marknadskartan och intar en i nuläget ointaglig marknadsposition.

Waxy Carwash ändrar följaktligen förutsättningarna i hela branschen, till kundernas fördel:

- Oligopolets starka position är bruten.
- Vi sänker branschens höga priser radikalt.
- Vi höjer kvaliteten i branschen bortom kundernas förväntningar.
- Genom den nya teknikkens höga effektivitet kan vi konsekvent leverera hög kvalitet till ett konkurrenskraftigt pris.

Följaktligen ger vi oss in i direkt konkurrens med oljebolagen om en marknad som vi vet är av strategisk betydelse för dem men där de själva sitter fast i gamla investeringar och gammal teknik.

Kom och var med på vår resa!

15 Kontaktuppgifter

WXY Holding AB
Smista Allé 19
SE-141 74 Segeltorp

