

STRATEG  
CASE  
CHALLENGE  
2016

BAKGRUNDSINFORMATION OM  
**WER**



# Om WER

Visste du att det alltid ska vara 6,3 bar vid nippeln på ett arbetande tryckluftsverktyg? Eller att luftflödet i en rak tryckluftsslang är högre än motsvarande slang som är upprullad på en vinda? Eller att lite dimsmörjolja i luftpipeln gör underverk för verktygets livslängd?

För medarbetarna på WER är det här baskunskaper. Med kvalitetsverktyg, engagemang och på gränsen till nördiga kunskaper har de blivit marknadsledande när det gäller verktyg för verkstadsbranschen.

WER startades 1980 och utvecklades positivt i många år. Men det var först 2007, när bröderna Peter och Håkan Eriksson tog över, som det tog fart på riktigt. Som ny vd satte Peter Eriksson ribban högt: inom fem år skulle omsättningen fördubblas. Visst blev det så – och Strateg Marknadsföring var med på hela resan.

Ingen marknadsföring i världen ersätter dock de grundläggande förutsättningarna för framgång: bra produkter, kunniga och engagerade medarbetare samt snabb service. Här är WER trygga och de lever verkligen efter sin devis "Av proffs, för proffs".

## Mer än ord

WER övertygar också när det gäller saker som inte är självklara, det som

ingen kund egentligen kan kräva. Saker som ger positivt laddade värdeord och högtidliga löften en högst påtaglig nytta. Som det faktum att serviceteknikerna på WER kan skicka tillbaka ett lagat verktyg med en handskreven lapp med tips om hur det ska skötas för att slippa framtida reparationer.

Men det var ändå samarbetet med Strateg som gjorde att WER, enligt Peter Eriksson, gick från att vara ett "källarföretag" till att bli ett företag med en tydlig profil och positiv image.

Vägen dit gick över en ny grafisk profil. Sedan kom WERktygskatalogen, en årlig och snyggt designad "bibel" för verkstäderna, med WER:s alla produkter. Och kundtidningen WERktygsmagasinet.

Dessutom inleddes ett samarbete

med racingstjärnan Fredrik Eklom som frontade såväl kampanjer och kundevent.

## En ny fas

Nu är WER på väg in i nästa fas. Samarbetet med Fredrik Eklom är avslutat. Och den tryckta katalogen har i dessa digitala tider snart passerat sitt bäst före-datum. Men målsättningen att fortsätta växa finns kvar.

Den viktiga Automässan i Göteborg den 18-21 januari nästa år ska bli avstampet för nästa framgångsrika period för WER.

Frågan är bara: vad är det som gör WER till en snackis bland både nya och gamla kunder samt branschen som helhet?

## Fakta WER

- + WER startade 1980 och är i dag marknadsledande när det gäller kvalitetsverktyg för verkstadsbranschen.
- + Bland de varumärken som WER säljer finns bland annat Shinano, Rupes, Sumake och 3M.
- + WER är grossist för återförsäljare som säljer verktygen till konsument.
- + WER säljer inte bara verktyg, utan fungerar även som expert i olika sammanhang och håller utbildningar för olika verktyg. De kan även designa centrala slipsugssystem och arbetsplatser.

## WER:s målgrupper

Man kan dela in WER:s målgrupper i tre kategorier.

**Kunder** – de som tar in WER:s produkter i sitt sortiment och säljer vidare till slutkund. Alltså återförsäljarna. Exempelvis MECA och Mekonomen.

**Kundernas kunder** – de som handlar hos WER:s återförsäljare. Exempelvis Frasses Däck.

**Prospekt** – potentiellt nya kunder.

Idag möter WER sina målgrupper i Motormagasinet, Den moderna verkstaden, Bil & verkstad och Motorbranschen.

WERktygskatalogen



WERktygsmagasinet  
- WER:s kundtidning

## Team WER

Från och med 2016 använder sig WER av begreppet Team WER. Det förklaras så här.

"En jämförelse med bilsportens team är inte helt fel. WER ska leverera den bästa utrustningen och de bästa verktygen som gör kunderna till vinnare. Dessutom ska eventuella "depåbesök" hos oss gå snabbt och smärtfritt. Från proffs till proffs, är vårt motto. Därför jobbar vi som vi gör, med ett heltäckande utbud av verktyg och tillbehör. Bland annat har vi det bredaste sortiment av 3M-produkter i Sverige.

Verktygen vi säljer finns inte hos oss av en slump. Alla verktyg testas, både av oss själva och ibland hos kunder, för att undersöka om de lever upp till våra krav. Om ett verktyg inte gör det, eller inte har uppenbara fördelar jämfört med befintliga verktyg, så kommer det inte in i vår produktkatalog. Och ett godkänt verktyg börjar inte säljas förrän vi har samtliga slitdelar och de vanligaste reservdelarna på hyllan.

Och som med allt teamarbete så fortsätter vi att finslipa på detaljerna."

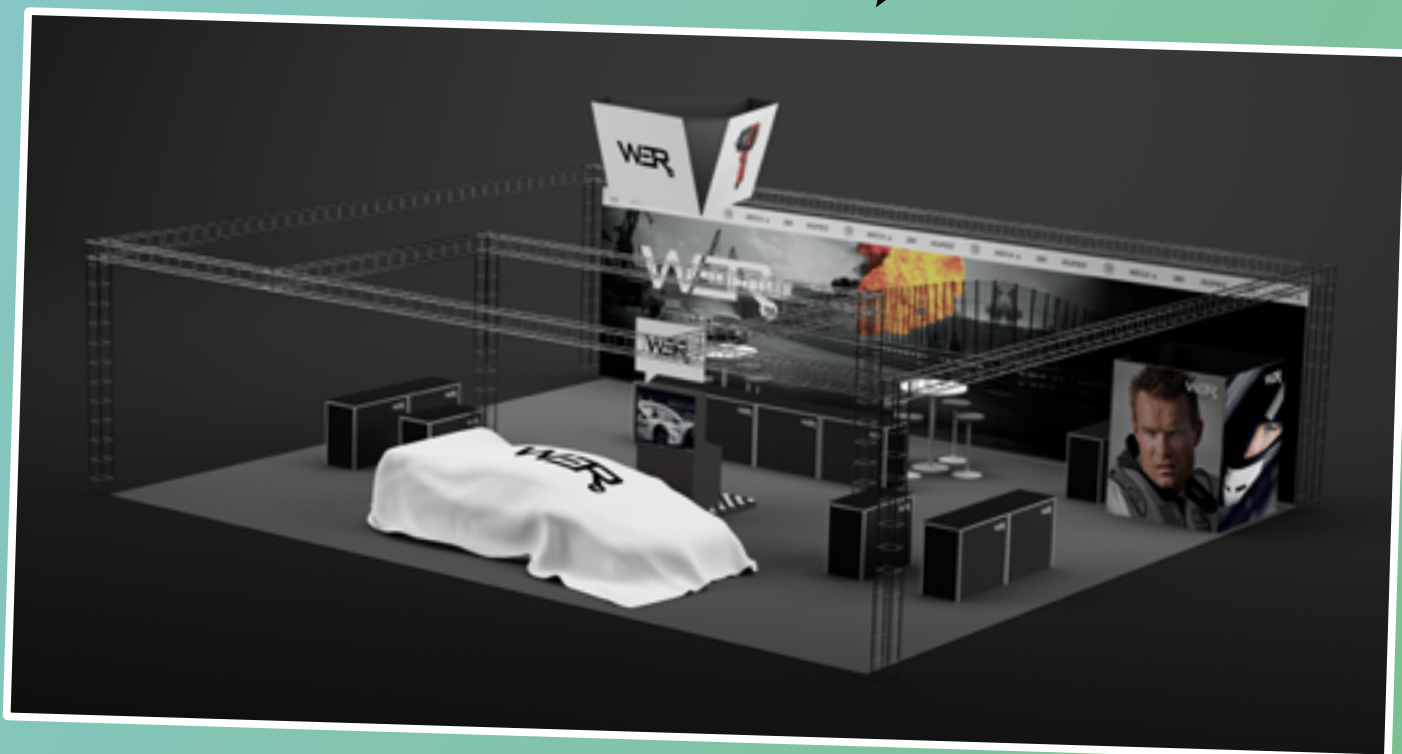
# Automässan i Göteborg

- + Automässan i Göteborg är Nordens största mötesplats för fordons- och verkstadsbranschens eftermarknad. Den hålls 18-21 januari nästa år.
- + WER har varit med på samtliga Automässor sedan 1980. Totalt handlar det om cirka 20 stycken. De är med andra ord vana utställare.
- + Den senaste Automässan, 2014, lockade 14 190 besökare. 90 procent av besökarna var män i åldern 35-55+. 15 procent av besökarna kom från tillbehör- och reservdelsbranschen som är WER:s kunder (exempelvis MECA och Mekonomen). Övriga 85 procent är jobbar inom verkstad, plåt- och lackverkstad, däck samt utbildning och de tillhör WER:s kunders kunder (exempelvis Frasses Däck).

Totalt deltog 275 olika utställare från tolv länder som tillsammans representerade drygt 1 200 varumärken inom bildelar, verkstadsutrustning och tillbehör.

- + I WER:s monter visades och testades en rad nya verktyg. Dessutom fanns Fredrik Ekbloms STCC-bil på plats. Men populärast var att spela på den WERarmade banditen (typ enarmad bandit) med chansen att vinna en racingupplevelse med Fredrik Ekblom
- + På Automässan 2017 har WER en monter som mäter 10 x12 meter.

*Så här såg WER:s monter ut under Automässan 2014*



## 48H

Även kvalitetsverktyg kan gå sönder och slitedelar behöva bytas ut. Då är snabb service och kortast möjliga stillestånd helt avgörande för lönsamheten.

Därför har WER introducerat en 48-timmars servicegaranti på de populäraste verktygen i olika segment. Räknat från när WER får verktyget ska det aldrig ta längre än 48 timmar innan verktyget är fixat och är på väg tillbaka till kunden.



Det här är en bra början – men visst finns det massor av mer att läsa om WER. Fortsätt gärna att läsa mer på webben.