

It-veteran sætter digitalt fut i hyrevognsbranche

Taxibranchen kan godt lære noget om service, mener Niels Kaae, der har skiftet Groupcare ud med direktørkontoret hos et af landets største taxiselskaber

■ BRANCHESKIFT
Af Peter Møller Christensen

Niels Kaae siger tingene ligeså. Uanset om han taler om et af sin ny branches største handicap – den udbredte mangel på service – eller hvordan han, med digitaliseringens hjælp, vil hente flere kunder til det hyrevognsselskab, han i dag står i spidsen for, det storkøbenhavnske Taxa 4x35. På trods af at Taxa 4x35 gennem en periode har tilbudt kunderne sin helt egen, skræddersyede applikation til smartphones, har taxiselskabet, på Niels Kaaes foranledning, købt retten til en af de eksisterende, mere generelle taxibestillingsapps. Resultatet er, at alle smartphonebrugere, der installerer appen Taxifind på deres telefoner, udelukkende bliver hen-

vist til Taxa 4x35 i de områder af landet, hvor selskabet har vogne. Andre steder linker appen til alle taxiselskaber.

Niels Kaae er udmærket klar over, at initiativet kan resultere i rynkede bryn hos konkurrerende selskaber.



Taxa 4x35' adm. direktør, Niels Kaae, understreger, at de forskellige smartphone-apps også er med til at tiltrække nye, yngre kunder, der ellers aldrig ville have bestilt en vogn på gammeldags manér. Foto: Taxa 4x35

“Man behøver ikke at have gået på handelshøjskolen for at kunne se formålet med det. Her flytter vi eksisterende kørsel fra nogle andre og over til os. Taxifind stod sidste år for ca. 60.000 ture, hvor vi havde de 25.000, så vi flytter 35.000-40.000 ture i københavnsområdet over til os, og det er selvfølgelig en ondsindet og hostile handling,” siger Niels Kaae med et slet skjult grin.

Klar til partnerskaber

Han kan dog sagtens forestille sig partnerskaber med taxiselskaber i de områder af landet, hvor Taxa 4x35 ikke selv har lokale selskaber, og hvor partnerselskaberne derved kan sikres eksklusivitet i Taxifind. Chaufførerne hos Taxa 4x35, der i mange år var kendt

under navnet Københavns Taxa, bliver også selv udsat for – indbyrdes – konkurrence. I mobilapplikationen under eget navn har kunderne mulighed for at give

“Vi flytter 35.000 ture over til os, og det er selvfølgelig en ondsindet og hostile handling”

Niels Kaae,
adm. direktør, Taxa 4x35

en bedømmelse af bestilling, tur, vogn og chauffør og kan efterfølgende – via appen – bestille ture

udelukkende med chauffører, der har opnået et snit på et minimum antal stjerner.

Niels Kaae har selv oplevet, hvordan der er at blive overhalet af den hurtige digitale udvikling. Inden han kom til Taxa 4x35 sidst i 2010, var han adm. direktør for den danskstartede netværkstjeneste Groupcare, som Niels Kaae betegner som en slags tidlig Facebook.

Groupcare eksisterer i øvrigt stadig, men fra at henvende sig til alt og alle, og dermed til mange gratisbrugere, er Groupcare ifølge Niels Kaae i dag at betegne som et nicheprodukt især med fokus på fagforeningers og andre medlemsorganisationers in- og eksterne samarbejde.

pmc@borsen.dk

DET SKAL DU

Tjek de besøgende på hjemmesiden

Lars Jensen, adm. direktør, Virksomhedszonen:

“Driver man egen virksomhed, kan det være af stor betydning at kunne følge med i, hvem der besøger ens hjemmeside. Danske Leadtracker.dk, som er den mest innovative, nye teknologivirksomhed, jeg er stødt på inden for de seneste måneder, har til netop det formål lanceret en tjeneste, som via et brugervenligt interface giver mulighed for at se, hvilke virksomheder der har besøgt ens hjemmeside.

Det er et uundværligt salgsværktøj til intelligent leadgenerering og opfølgning på salgsaktiviteter. Simpelthen enkelt og genialt.

En anden, interessant tjeneste, jeg er stødt på, er Zopim.com, som nogle unge gutter i Singapore har startet. Det er en kundeservicefunktion, der giver mulighed for interaktion med brugere og kunder på ens hjemmeside. Vi benytter det med stor succes på bl.a. telefonmoeder.dk.” pmc



Foto: Thomas Nielsen



www.volkswagen.dk

EN FULDBLODS VOLKSWAGEN!
KR. 89.990,-

Oplev den nye Volkswagen up!

Kr. 89.990,-? Er det virkelig en ægte Volkswagen? Ja, den er god nok. Den føles som en Volkswagen. Kører som en Volkswagen. Er sikker som en Volkswagen... Det er en Volkswagen.



Das Auto.

Den nye up! fås fra kr. 89.990,- ekskl. levering kr. 3.680,-. Brændstofforbrug ved blandet kørsel 21,3 – 24,4 km/l. CO₂-udslip 96 – 108 g/km. Bilen er vist med ekstraudstyr.

750 m² klar til indflytning nu ...

Herredscetret – Hillerød

Flere butikker på vej; 500-1.500 m²

Få markedets mest effektive butikker udviklet af NCC

ncc.dk/butik

mob@ncc.dk

3910 3900

