

een initiële financiering en (nog belangrijker) een stuk afzet.

**Proeftuin Munckhof Taxi**

Dieckhaus: "Voor de banken was er daarmee continuïteit. Want je hoorde het natuurlijk in de markt gonzen, 'koop niet bij Quipment want die vallen volgend jaar toch om.' Munckhof had toen net het contract voor de Deeltaxi in Limburg in de wacht gesleept en er moest snel een geïntegreerd systeem met GPS-toepassing ontwikkeld en geïmplementeerd worden. Voor ons was dat een prachtige proeftuin. We waren binnen de organisatie compleet zelfstandig. Dat was heel mooi." Dat bij de start op de kleintjes moest worden gelet, merkte de taxisector al snel in de marktbenadering van het nieuwe bedrijf. Quipment zag af van advertenties ("daar hadden we het geld niet voor en als je bij de één ging adverteren, moest je het ook bij de ander doen," aldus Boons). Direct-mail en nieuwsbrieven zijn -tot op heden- de favoriete communicatievehikels van Quipment.

**'Markt is zo verpest'**

Dieckhaus: "We hebben hele goede jaren gehad. We zijn begonnen in de mooiste centrale van Nederland - TCMB in Tilburg- en hebben daar veel geleerd. We hebben altijd goed proberen te luisteren. Ga kijken bij bedrijven en zie wat ze nodig hebben. Dat doen we nog. En we nodigen bedrijven uit in Nijmegen. Vragen we wat ze willen. Onze basisprincipes zijn 'schoenmaker blijf bij je leest' en 'weet waar je goed in bent en richt je daarop.' Wij hebben apparatuur waarop elk pakket kan draaien. We zijn ook niet afhankelijk van één datacom- of softwareleverancier."

Boons: "En dan zie je vaak dat de praktijk in het veld weerbarstiger is dan de theorie. Zo is er bij softwarebedrijven weer een kentering: men ziet nu steeds meer in dat het handiger is om gebruik te maken van bestaande kastjes in plaats van op de markt zelf te gaan pionieren. Wij zien dat verschillende centrales dezelfde software gebruiken, zodat ze materieel kunnen uitwisselen. Daarom heb je ook een goede ondersteuning nodig, een service-afdeling, hulp bij inbouw en implementatie in projecten. Snel inspelen op de klant, informeren over wensen, vragen naar nieuwe ontwikkelingen op de markt. Zoals bij Regiotaxi Midden-Brabant die op basis van GPS-gegevens wilde afrekenen. PZN kreeg vrij laat te horen dat ze het contract hadden gewonnen. Maar op 1 januari moest het allemaal wel werken! Van 16 december af zijn wij met man en macht gaan inbouwen." Dieckhaus: "Niemand was hier met Kerst vrij. We

hadden eigen mensen, inbouwteams... En op 1 januari waren er ruim 100 voertuigen ingebouwd. Kijk, zoiets geeft voldoening - voor ons en voor de klant! Wij behandelen een klant met 1 terminal hetzelfde als een klant met 100 terminals. Want je kan het maar één keer fout doen in deze kritische sector. En dat hoor je snel genoeg.... De markt is dermate klein dat je het zo hebt verpest. Iedere klant moet tevreden zijn en een goede referentie voor ons zijn."

**Marktleider**

Hoe Quipment is gegroeid, is ook aan de relatie met Mentor af te lezen. Was de DC50 eigenlijk een 'tussenproduct', met de 3 jaar geleden geïntroduceerde Qim dataterminal (touch-scherm kleurenscherm, geïntegreerde taximeter, spraakcommunicatie, digitale rittenstaat en boordcomputer-functionaliteiten) zette het Nijmeegse bedrijf een eigen ontwikkeling neer: "De Qim-software is hier in 2003-2004 ontwikkeld, door onze eigen ontwikkelclub. Oók qua specificaties en uitvoering van de terminal hadden wij een belangrijke



■ Zo'n 100 taxibedrijven werken al met de Qim dataterminal. Dit jaar wordt de 3000e Qim uitgeleverd.

stem." Naast Mentor-terminals betreft Quipment van andere leveranciers producten als printers, maar die worden allemaal geïntegreerd onder het Quipment-logo.

Een vraag om concrete bedrijfsgegevens wordt handig ontweken. Quipment geeft geen cijfers. Wel krijgen we te horen dat de markt verdeeld is tussen Quipment en Taxitronic en "dat Quipment op basis van het aantal verkochte terminals -méér dan 1000- het afgelopen jaar zeker marktleider was. Totnogtoe is het ons gelukt om ieder jaar onze verkopen te verdubbelen. We hebben weleens naar België en Duitsland gekeken, maar voor ons is er in Nederland nog voldoende ruimte om te groeien", aldus Dieckhaus.

**Boordcomputer**

Met de boordcomputer bijvoorbeeld? Boons: "Ja, ons systeem kan de functionaliteit van de boordcomputer aan. Een digitale rittenstaat hebben we al. Maar het hangt ook van de uiteindelijke specificaties af. Wat dat betreft weet je het nooit met 'Den Haag'. Kijk maar naar het gedoe rond de taximeter. Als ze de taximeter net zo goed hadden aangepakt als de boordcomputer -zonder politieke inmenging en tijdsdruk- dan was het perfect verlopen. Als ik nu kijk naar de energie die ze bij het ministerie steken in het vergaren van kennis van de markt om tot een goede boordcomputer te komen - prima!" Er hebben zich voor de boordcomputer-specificaties flink wat buitenlandse geïnteresseerden gemeld, maar bij Quipment verwacht men dat het uiteindelijk toch de Nederlandse bedrijven zijn die de boordcomputer gaan leveren. "Die hebben de know-how en de markt is niet groot en interessant genoeg voor buitenlandse partijen." "Het gaat niet alléén om de boordcomputer, die is onderdeel van de functionaliteit van het systeem", betoogt Dieckhaus. "Het gaat óók om de wensen van de opdrachtgever wat betreft de werking van z'n systeem. Daarom zijn wij qua ontwikkeling georiënteerd op de automotieve toepassingen van Microsoft. Dat is een bewuste keuze. Daardoor heb je een grotere ontwikkelsnelheid en je hebt meer geschoolde specialisten." Een verdere integratie van taximanagementsystemen in voertuig-managementsystemen verwachten Boons en Dieckhaus niet. "Als je weet dat Mercedes nu al bezig is met de ontwikkeling van het E-type van 2012 en daarin niet voorzien is dat uitgebreide ritgegevens in het voertuigdisplay worden getoond, wéét je gewoon dat die integratie er niet voor morgen is. En vergeet niet: de Nederlandse markt is zo anders dan de Duitse taximarkt. Met één adresje voor een straattaxiritje in dat display zal het snel ophouden." Quipment werkt wel aan een betere integratie van terminals in het voertuig via een dashboard-console die sinds enkele maanden op de markt is.

"We verwachten wél verdere integratie van boord- en voertuig-gegevens in het taximanagementsysteem, zodat je meteen brandstof- en onderhoudsdata in één systeem hebt. Misschien stuurt het systeem straks zelfs relevante voertuiggegevens meteen door naar de werkplaats."

**WIM FABER**