

“Het gaat om service en innovatie - we verkopen niet alleen kastjes”

Het is begin februari net of er een bom ontplofte bij Quipment. Het Nijmeegse Kerkenbos 10-111 is omgetoverd tot een bouwlocatie. Overall wordt gezaagd, getimmerd en geleverd. Wat een originele manier om een vijfjarig jubileum te vieren! Toch slalommen directeuren Olof Dieckhaus (27) en Roy Boons (28) monter om de stapels bouwspullen heen: “We verdubbelen onze kantoorruimte. Straks moet er plaats zijn voor 25 mensen, en er werkt nog een aantal in Aalsmeer bij Inbouw Service Nederland”, zegt Dieckhaus. “Het is bijna klaar”, vult Boons aan. “Over een paar weken vieren we hier ons jubileum. En over verdubbelen gesproken: dat is hetzelfde verhaal als onze jaarlijkse omzet. Die is totnogtoe óók elk jaar verdubbeld.”

wel mooie producten hadden- klikte het niet (“de bedrijven waren wel innovatief, maar te klein, met een te beperkte ontwikkelclub, wat ons niet met vertrouwen vervulde”). Toen werd de steven in 2002 naar het westen gewend: Canada. In Mentor Engineering in Calgary, een grote toeleverancier van mobiele apparatuur, werd een betrouwbare partner gevonden. And the rest is vanaf 1 februari 2003 history... of toch niet helemaal....

Gebruiksvriendelijk

“Mentor had een alles-in-één terminal, omdat de Noord-Amerikaanse markt in de VS sterk op straattaxiwerk is gericht, maar er op vele plaatsen ook zoiets is als shared-ride, zeg maar deeltaxi. Ze waren daarin verder dan wij hier”, legt Dieckhaus uit. “Dat leek sterk op het Nederlandse verhaal, dus we konden na enig geëxperimenteer hun software gebruiken. En daarmee

Boons (nu director Sales & Marketing) en Dieckhaus (Development & Operations) ontmoetten elkaar ooit bij de Tilburgse Taxicentrale, “bij Toon Belterman”, waar ze naast hun studie aan de KUB (Boons logistiek en economie, Dieckhaus bedrijfseconomie) bijklusten als chauffeur. Net voor de Internet-crash verkochten beide ondernemers websites die ze daarna door collega-studenten lieten bouwen, maar “eigenlijk wilden we iets met datacommunicatie.”

Dieckhaus -toen al centralist- stond als latere manager mee aan de basis van de Taxicentrale Midden-Brabant, waarin de TTC en Taxi Walsmits hun activiteiten bundelden. “Dat was de eerste keer in Nederland dat bedrijven zo nauw samen gingen werken”, zegt Dieckhaus. “Uniek! Er was tien jaar over gesproken, maar het lukte niet. Uiteindelijk bleven de bedrijven zelfstandig en fuseerde de centrale. Als je nu naar Tilburg kijkt, is er van de hele taximarkt daar niks meer over. Die fusie was een gouden greep.”

Maar één speler

Van Tilburg stapte Dieckhaus over naar Nijmegen, naar Novio Express, waar hij in directeur Hans van Zon een belangrijk adviseur vond, “want daar is het idee geboren om inderdaad iets met taxi-datacommunicatie te gaan doen. Vooral ook omdat er in Nederland maar één speler was, Taxitronic.” Toen kwam ook Boons weer in beeld en werd een uitvoerig businessplan geschreven. Als al snel blijkt dat “de banken deze twee jonge honden even enthousiast begroeten als afwijzen”, financiers niet



■ Quipment-oprichters Olof Dieckhaus en Roy Boons (r.) hebben het magazijn weer op orde. Hier kan straks een jubileum gevierd worden.

dol zijn op de combinatie van woorden als ‘ICT + taxi’ en duidelijk wordt dat de ontwikkeling van een nieuw bedrijf niet bij Novio past (wat de twee wel stiekem hadden gehoopt), stapt Dieckhaus op: “We wilden geen fabrikant worden, maar de beste producten uit het buitenland volgens onze specificaties aan elkaar koppelen en die onder eigen naam verkopen. Daarom zijn we eerst maar eens in het buitenland gaan kijken.”

“Daar wordt je snel duidelijk dat de Nederlandse markt zo ontzettend anders is,” zegt Boons, “dat er niet veel landen zijn waar je spullen vandaan kunt halen. Wij mikten en mikken op middelgrote tot grote bedrijven met loonchauffeurs, niet op eigen rijders.” Bij de Scandinavische bedrijven -die

werd de DC-50 het eerste product van Quipment vof, dat door de twee ondernemers samen met... Munckhof Groep in Horst werd opgezet.

“Wij wilden een absoluut gebruiksvriendelijk apparaat” vult Boons aan. “Net zo intuïtief als een TV, zonder handleiding. De chauffeur moet meteen met de terminal kunnen werken. Dat is trouwens nog steeds een van onze basisprincipes.”

Maar hoe kwam Quipment dan eigenlijk van de grond? “Toen we na het rondje banken en mogelijke *informal investors*, nog nergens waren, adviseerde Hans van Zon ons contact op te nemen met Munckhof Groep, met Jan Nabben.” Na een presentatie klikte het en zorgde de taxi-, toer- en reisgroep als (eerderde) aandeelhouder vijf jaar lang voor