



GLOBETEAM



GLOBETEAM CASE

TAXA 4x35 gennemfører digital transformation og styrker konkurrencekraften

Med en opgradering af udstyr, software og den digitale infrastruktur har TAXA 4x35 forladt deres brændende platform og er nu klar til at udnytte mulighederne i en mere digital forretningsmodel.

UDFORDRING

Et forældet turformidlingssystem i TAXA 4x35 hæmmede de digitale udviklingsmuligheder.

LØSNING

Med hjælp fra en bred vifte af Globeteam-konsulenter har TAXA 4x35 udskiftet software og hardware i ca. 1.000 vogne, implementeret et nyt turformidlingssystem og opgraderet den underliggende it-infrastruktur.

RESULTAT

I fremtiden kan TAXA 4x35 levere en digital kundeoplevelse i verdensklasse. De kan stille moderne værktøjer og udstyr til rådighed for vognmændene. Og de har skabt en digital forretningsmodel, der er gearet til at tage kampen op i et stærkt konkurrencepræget taximarked.

“Det nye turformidlingsystem baserer sig på avanceret kortteknologi og realtidsdata om blandt andet vejarbejde og kødannelser. Det kan også modtage geokoordinater, så når en kunde booker en vogn gennem vores app, kan chaufføren meget præcist se, hvor kunden befinder sig. Al den intelligens skal gøre os mere effektive på vejene og give kunderne en bedre oplevelse i vognen”

Gert Frost, administrerende direktør i TAXA 4x35



Den danske taxibranche er i rivende udvikling. Liberaliseringen af markedet, innovative software-services og udenlandske investorer har tvunget de danske taxiselskaber til at tænke nyt og sætte gang i en digital transformationsproces. Det gælder også i TAXA 4x35, som er det største danske taxiselskab ejet af vognmændene. I TAXA 4x35 har de på rekordtid gennemført en udskiftning af al software og hardware i ca. 1.000 vogne, implementeret et helt nyt turformidlingsystem samt opgraderet den underliggende it-infrastruktur under projektoverskriften Nye Tider.

“Vores tidligere turformidlingsystem var mere end 10 år gammelt,” indleder Gert Frost, administrerende direktør i TAXA 4x35. “Dengang baserede vores forretningsmodel sig på, at en kunde ringede ind til centralen for at booke en tur. I dag skal et turformidlingsystem kunne understøtte, at kunderne bestiller en vogn via en app eller andre internetbaserede kanaler. Det kunne vores gamle løsning ikke, og blandt andet derfor havde vi brug for en digital opgradering.”

GLADERE KUNDER OG HØJERE OMSÆTNING


Gert Frost forklarer, at målsætningen med Nye Tider-projektet har været todelte.

“Det nye turformidlingsystem baserer sig på avanceret kortteknologi og realtidsdata om blandt andet vejarbejde og kødannelser. Det kan også modtage geokoordinater, så når en kunde booker en vogn gennem vores app, kan chaufføren meget præcist se, hvor kunden befinder sig. Al den intelligens skal gøre os mere effektive på vejene og give kunderne en bedre oplevelse i vognen,” siger Gert Frost.

“Derudover handler Nye Tider om at skabe størst mulig omsætning for vognmændene og stille et bagvedliggende serviceapparat til rådighed, så de eksempelvis kan foretage performancemålinger af chaufførerne, oprette belønningssystemer og meget andet.”

MANGE GLOBETEAM-KOMPETENCER I SPIL

Undervejs i Nye Tider-projektet har TAXA 4x35 modtaget forretningssparring og teknisk hjælp fra en række Globeteam-konsulenter – blandt andet eksperter indenfor it-arkitektur, it-infrastruktur, it-udvikling og projektledelse. Konsulenterne har bistået med alt fra indledende screening i markedet efter en leverandør af et nyt turformidlingsystem, over POC-gennemførelse til opsætning og implementering af den samlede løsning.



“Vi har haft en projektleder fra Globeteam, som har været i stand til at identificere, hvilke kompetencer der skulle bruges i projektet på hvilket tidspunkt. Vi har blandt andet haft en konsulent, der vidste noget om Flex-kørsel, som vi ikke tidligere kunne understøtte, men nu kan – og allerede har vundet flere udbud på. Vi har også haft konsulenter, der hjalp os med udrulningen af en helt ny læringsplatform og opsætningen af en replikeringsserver i Azure, så vi kan prototypeudvikle i næsten realtid,” siger Gert Frost.

“At Globeteam som ét konsulenthus har kunnet bringe den palette af kompetencer i spil i projektet, har haft stor værdi for os. Og så er de lykkedes med at gennemføre en total udskiftning af hele vores digitale infrastruktur ude i bilerne og i vores datacenter på mindre end 10 måneder midt i en global pandemi. Endda indenfor budgettet. Det er supergodt gået og meget tilfredsstillende.”

NY LÆRINGSPLATFORM ON THE FLY

Udrulningen af en ny, digital læringsplatform til TAXA 4x35 var en ide, der opstod undervejs i projektet. I stedet for at chaufførerne fysisk skal møde op til kursusdage, måske endda i den anden ende af landet, er det mere fleksibelt, at de kan sidde i deres biler og gennemgå visuelle e-læringsforløb, der viser, hvordan man eksempelvis betjener turformidlingsystemet.

“Det var faktisk vores projektleder i Globeteam, der fik ideen og pegede os i retning af den rigtige leverandør af en digital læringsplatform. Udover at lave videoer, der viser, hvordan man bruger turformidlingsystemet, forventer vi også, at vi eksempelvis kommer til at skubbe nye servicekoncepter ud via platformen. Det smarte er, at infrastrukturen nu er på plads, og at hele flåden har fået installeret en tablet, så vi kan rulle det ud on the fly til hver enkelt vogn. For hver gang en chauffør skal sidde på skolebænken, betyder det tabt omsætning for vognmanden,” siger Gert Frost.

KLAR TIL VÆKST OG UDVIKLING

Moderniseringen af TAXA 4x35's infrastruktur har blandt andet betydet, at en stor del af selskabets systemer er blevet flyttet i skyen. Derudover har TAXA 4x35 fået opsat en replikeringsserver i Azure, så selskabets egne it-udviklere nemt og hurtigt kan afprøve nye koncepter.

“Med den udvikling, taxibranchen gennemgår, er det afgørende for os, at vi kan eksperimentere med data, før vi sætter en ny service i drift. Det er ikke lagt i produktion endnu, men vi kigger blandt andet på, hvordan vi kan samkøre forskellige datakilder for at finde ud af, hvor kunderne vil være lige om lidt. Eksempelvis i forbindelse med koncerter eller andre store begivenheder. Den viden ligger der et kæmpe meromsætningspotentiale i,” siger Gert Frost og runder af:

“Vi har først lige taget hul på brugen af vores nye turformidlingsystem og alle de forretningsmuligheder, der ligger i det. Men det vigtige er, at når verden begynder at blive normaliseret igen, står vi langt stærkere, fordi vi kan levere den digitale oplevelse, vores kunder og vores vognmænd forventer.”



Henrik Gissel Szokody
Senior Executive
Telefon: +45 7026 2970
Mobil: +45 4245 8797
E-mail: hgs@globeteam.com



Peter Læssøe
Senior projektleder
Strategi og Management Team
Mobil: +45 2167 4510
E-mail: pel@globeteam.com

