

#VACATURE

TAXI2AIRPORT

CEO

Wanneer je op reis gaat, wil je dat je vervoer goed geregeld is. Dat is waar Taxi2Airport voor zorgt. Het bedrijf is de laatste jaren razendsnel gegroeid en inmiddels brengen zij mensen van en naar 600 vliegvelden over de hele wereld. Zo eenvoudig als Uber, maar dan pre-booked en de service en betrouwbaarheid van een erkend taxibedrijf. En de rek is er zeker nog niet uit. Dagelijks stappen er oneindig veel mensen in een vliegtuig. Taxi2Airport ziet daarom nog meer dan genoeg kansen: van verdere internationale uitbreiding tot het versterken van de propositie voor de zakelijke markt. De nieuwe CEO benut deze kansen en leidt het bedrijf door de volgende financieringsrondes en een succesvolle exit.



ZORGELOOS OP VAKANTIE MET TAXI2AIRPORT

Via de website of de app van Taxi2Airport kunnen mensen hun taxiriten van en naar het vliegveld eenvoudig vooraf regelen. Dagen, weken of maanden van te voren geef je op hoe je reischema eruit ziet. Je wordt netjes thuis opgehaald en naar het vliegveld gebracht. Op de plaats van bestemming brengt een chauffeur je naar je hotel, en op de dag van de terugvlucht gebeurt precies hetzelfde andersom. En alles van te voren betaald, dus er ontstaat geen gedoe met cash of credit card. Zo kun je zorgeloos op reis, zonder bij aankomst door het lokale openbaar vervoer te hoeven navigeren of te wachten op een taxi.

Taxi2Airport werkt alleen met erkende, gelicenseerde en zorgvuldig geselecteerde taxibedrijven. Dit zorgt ervoor dat de customer service van Taxi2Airport consistent als beste wordt beoordeeld. Zo komt het bij Taxi2Airport bijvoorbeeld zo goed als nooit voor dat een chauffeur niet komt opdagen. Iets waar consumenten van andere platformen regelmatig last van hebben.

Taxi2Airport groeit razendsnel en is hard op weg om uit te groeien tot een van de grootste taxiproviders ter wereld. De diensten van het bedrijf zijn inmiddels in meer dan 200 landen te gebruiken. In het drukste weekend verzorgt Taxi2Airport elke minuut ergens ter wereld een taxirit. Het bedrijf verdubbelt jaarlijks haar omzet en aantal ritten.

ZORGVULDIG UITGEKOZEN PARTNERSHIPS

Een van de succesfactoren van Taxi2Airport is het uitgebreide lokale vervoerdersnetwerk. Inmiddels zijn er zo'n 2700 taxibedrijven bij aangesloten. Daarnaast werkt Taxi2Airport ook samen met grote touroperators. Zij bieden in toenemende mate complete deur-tot-deurvakanties aan, waarin Taxi2Airport het vervoer van en naar het vliegveld voor haar rekening neemt. Het bedrijf werkt bijvoorbeeld samen met Nederlandse reisaanbieders als TUI, Neckermann en Kras en met Thomas Cook in België.

Een van de veelbelovende samenwerkingen is die met WeChat Go Europe, onderdeel van de zeer populaire Chinese social media app WeChat. Chinese reizigers gebruikten WeChat

al om, al reizend door Europa, te zien waar ze het beste kunnen winkelen en eten en welke attracties de moeite waard zijn om te bezoeken. Nu boeken zij ook eenvoudig hun vervoer via WeChat Go Europe en zorgt Taxi2Airport dat ze veilig en comfortabel op hun bestemming aankomen.

PIJLSNELLE GROEI DOORZETTEN

Taxi2Airport heeft een grote internationale footprint. Meer dan 60 procent van de omzet komt uit Europa, waar Nederland, België, Spanje, Frankrijk, Italië en Engeland de voornaamste afzetmarkten zijn. De overige 40 procent verdient het bedrijf in de Verenigde Staten en Zuidoost-Azië. Om de partners en klanten in al deze landen optimaal bij te staan, heeft Taxi2Airport servicepunten in verschillende tijdzones.

Een van de manieren waarop het bedrijf haar ambitieuze groeipad wil vervolgen is verdere internationale uitbreiding. Zo denkt Taxi2Airport bijvoorbeeld aan het versterken van de presence in markten als de Verenigde Staten en Singapore en aan verdere expansie in Europa. Ook werkt Taxi2Airport haar B2B-propositie. Het bedrijf heeft zich tot op heden vooral op consumenten gericht, maar ziet ook mooie kansen op de zakelijke markt.

ONDER DE VLEUGELS VAN VENTUREBUILDERS

VentureBuilders is grootaandeelhouder van Taxi2Airport. VentureBuilders helpt startende ondernemers om een succesvol techbedrijf op te zetten. Zij bieden toegang tot de juiste mensen, brengen expertise aan tafel en steunen de early stage start-ups financieel.

#VACATURE

CEO

De CEO is eindverantwoordelijk voor de prestaties van Taxi2Airport. Hij/zij draagt de verantwoordelijkheid over de P&L, bepaalt de strategie en stuurt de 30 fte sterke organisatie aan.

De CEO speelt een cruciale rol in het verder uitbouwen van het bedrijf. Hij/zij zorgt ervoor dat Taxi2Airport in de komende jaren verder kan opschalen. Daarbij gaat het om het versterken van de positionering, het creëren van nieuwe omzetmodellen, het optimaliseren van marge en cashflow, het grijpen van kansen in nieuwe markten en met nieuwe doelgroepen, en het efficiënter maken van de organisatie.

Het bedrijf is de laatste jaren sterk gegroeid en de verwachting is dat die groei aan zal houden. In ieder groeistadium past een andere interne structuur, met steeds strakker geformuleerde business processen en

rollen en verantwoordelijkheden. Ook daar zorgt de CEO voor. Daarnaast heeft hij/zij ook een belangrijke rol in het verbeteren van de financiële processen (bijvoorbeeld reporting, forecasting en planning), en stuurt hij/zij de business aan met behulp van deze financiële informatie.

De CEO is ook het gezicht naar buiten, waar het gaat om bijvoorbeeld grote klanten, partners en investeerders. Hij/zij neemt de leiding in toekomstige financieringsrondes en in latere exit gesprekken. Daarbij heeft de CEO een duidelijke visie op wat Taxi2Airport waard is en wie een geschikte partij is om het over te nemen.

“Taxi2Airport is een groeibriljant in ons portfolio. Het is een goed doordachte propositie en de executie is rock solid. Wat Taxi2Airport extra interessant maakt is dat het totale volume van de markt gigantisch is. In feite is iedereen die van en naar een vliegveld wil, waar ook ter wereld, een potentiële klant.”

Paul Montagne, Managing Partner VentureBuilders



“We zijn de laatste jaren enorm hard gegroeid en verwachten vanaf begin volgend jaar break even te draaien. Dat is voor ons het signaal om het gas nog dieper in te trappen. We willen doorgroeien, hoe sneller, hoe beter. Organisch of met nieuw groeikapitaal? Via internationale expansie of `via de zakelijke markt? Het antwoord is: dat allemaal.”

Gertjan van der Schaft, mede-oprichter en huidige CEO

ERVARING

- ➔ Start-up/scale up
- ➔ Fundraising, finance, M&A
- ➔ Internationale ervaring in travel, e-commerce of strategie consulting is een pre

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Analytisch
- ➔ Datagedreven
- ➔ Strategisch
- ➔ Leiderschap
- ➔ Financieel
- ➔ Conceptueel
- ➔ Verbinder



AMSTERDAM



START- & SCALE-UP



GENERAL MANAGEMENT,
CONSULTING EXIT



CONTACT



AUKE BIJNSDORP

Managing Partner bij Top of Minds Digital Executives
auke@topofminds.com