



Group

*makes it possible*

**ATAX.NL**

# ‘Bij gunning Regiotaxi was het gebruik van WinTOP van Korton heel belangrijk.’

*A-Tax de Vries groeide in dertig jaar uit van een klein en lokaal taxibedrijf naar één van de grotere spelers in de markt. Aanbestedingen vormen nu een belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering, maar van blind inschrijven is geen sprake. “Het moet bij ons passen, een verlengstuk zijn van wat we doen” vertellen Anton en Menno de Vries.*

“Per 1 januari zijn we het vervoer van Regiorijder in Kennemerland gaan doen. Dat betekende een groei van zo’n 25 voertuigen. Voor Regiotaxi Holland Rijnland zijn we ook na de nieuwe aanbesteding één van de vervoerders. Dat voor ons belangrijke werk blijven we dus uitvoeren. We doen verder heel veel in leerlingenvervoer en zorgvervoer, zowel zelfstandig als in onderaanneming. Maar eigenlijk doen we alles wat met personenvervoer te maken heeft.”

## **WinTOP speelt belangrijke rol**

“In het opnieuw gegund krijgen van Regiotaxi Holland Rijnland was het gebruik van WinTOP van Korton heel belangrijk. We werken al sinds de start van die vervoersopdracht, nu zes jaar geleden, met dit online platform dat eigenlijk de regiefunctie verzorgt. Met name de transparantie van dit systeem richting de opdrachtgever heeft ons zeker geholpen om deze opdracht opnieuw gegund te krijgen. Omdat alle systemen van de betrokken partijen aan WinTOP gekoppeld zijn, kun je heel makkelijk de informatie die je nodig hebt verzamelen. We verzorgen duizend tot 1.200 ritten per dag en eigenlijk is dat met een paar drukken op de knop geregeld.”

## **Kansen voor deze werkwijze**

“Op termijn zie ik wel mogelijkheden om alles wat we nu nog in WinTax doen, ook bij WinTOP onder te brengen. Daar sparren we ook over met Korton. Ik geloof er in elk geval in, ook omdat we op die manier meer centrale voor andere partijen kunnen zijn. Daar zie ik een deel van onze toekomst in. Punt is nog wel dat er altijd sprake zal zijn van concurrenten die op zo’n gedeeld platform als WinTOP openheid van zaken naar elkaar moeten geven. Dat vinden veel bedrijven eng, maar daar moeten we echt eens vanaf. We kunnen allemaal besparen door iets meer open kaart te spelen en zaken te bundelen. Denk aan 24 uur per dag bereikbaar zijn. Wij zijn dat, veel anderen niet meer. Maar samen kun je daar prima afspraken over maken, door voor die ander de telefoon aan te nemen en de auto aan te sturen.”

[Lees het volledige interview op TaxiPro.](#)

