

Шахар Вайсер: жизнь в темпе Gett



Борис Смирин. Это имя не скажет вам ничего, если не знать, что речь идет об израильтянине Шахаре Вайсере — основателе международной компании GetTaxi, совершившей революцию в сфере заказа такси. Недавно компания, чьими услугами пользуются более 10 млн человек по всему миру, в очередной раз попала на первые полосы газет — немецкий концерн Volkswagen инвестировал \$300 млн в детище Вайсера, что позволит продолжить экспансию Gett в европейских странах и в США.

Сегодня сервис онлайн-заказа такси действует в 60 городах мира и приносит владельцам Gett около \$500 млн выручки год, а сам Шахар Вайсер входит в топ-500 миллионеров Израиля с состоянием около \$90 млн.

Сегодня сервис онлайн-заказа такси действует в 60 городах мира, а Шахар Вайсер входит в топ-500 миллионеров Израиля с состоянием около \$90 млн.

Путь к успеху москвич Боря Смирин начал в 1990-м, когда в 16-летнем возрасте, по окончании знаменитой физико-математической школы №2, оставив любящих родителей, самостоятельно репатриировался в Израиль. Прямых рейсов еще не было, лететь пришлось через Будапешт, и в аэропорту Бен-Гуриона чиновники «Сохнута» не могли поверить, что этот мальчик, не знающий ни слова на иврите, прибыл один.

После интерната и службы в ЦАХАЛе студент-компьютерщик Вайсер открывает в 1997-м сайт InfoAuto по продаже подержанных автомобилей и вторичной недвижимости. Бизнес пошел хорошо, и через год, на вырученные от продажи сайта деньги, Шахар купил квартиру.

В начале 2000-х молодой человек возвращается в Москву в качестве главы представительства телекоммуникационной компании Comverse и за три года поднимает выручку своего подразделения в России с \$17 млн до \$300 млн.

Воодушевленный успехом («после Comverse я чувствовал, что могу все»), Вайсер переезжает в Сан-Франциско, где основывает ряд стартапов, самый известный из которых — компания Loyalize в области интерактивного телевидения, клиентами которой стали Yahoo, Motorola и MTV.

Сервис GetTaxi был запущен в 2010-м при участии американского миллиардера, уроженца Ярославля Леонарда Блаватника, уехавшего в 1978 году из СССР. Сегодня около 1500 крупных корпораций используют Gett для своих нужд, в том числе Goldman Sachs, Morgan Stanley, Google, Facebook, Disney, Visa и др. Заказывать машину сотрудники могут как напрямую со своих смартфонов — достаточно одного нажатия на кнопку в приложении GetTaxi, — так и через Интернет. Среднее время ожидания машины при этом составляет от 6 до 9 минут — меньше, чем приходится ждать полицию или скорую помощь. При заказе услуги вы можете видеть, где конкретно ваша машина, какой у нее номер, как зовут водителя и сколько его еще ждать. При

этом после каждой поездки вы можете оценить ее по пятибальной шкале. Это породило настоящую конкуренцию между водителями. Например, в Израиле некоторые таксисты пишут SMS клиентам, чтобы те не забыли взять с собой зонтик, если идет дождь.



«Наша цель — довести стоимость поездки на такси до стоимости проезда в автобусе и при этом сделать так, чтобы водитель зарабатывал больше, чем сегодня», — говорит Шахар Вайсер. Ключ к этому — повышение загрузки водителя с 20% времени до 40-50%. До появления GetTaxi средний пробег такси от заказа до заказа составлял 10 км, сегодня — 2,5 км. Соответственно снижается стоимость минуты, уменьшается загрязнение воздуха, повышается эффективность работы водителя и его доход. При этом резко возросло количество пассажиров, что тоже работает на идею GetTaxi — пересадить людей с персонального транспорта на общественный. «Когда стоимость парковки сопоставима с нашими тарифами, это все реальнее, — объясняет Вайсер. — Наша машина может быть ближе, чем ваша парковка, вы можете ехать и отдыхать».

Ни один рынок не растет такими темпами. Несколько лет подряд выручка Gett растет на 300% — 400% в год.

«Наша цель — довести стоимость поездки на такси до стоимости проезда в автобусе», — говорит Вайсер

Вайсер уверен, что нужно фокусироваться не на конкурентах, а играть в свою игру — лидировать, а не следовать в фарватере чужого успеха. В последний год компания расширила сферу деятельности, запустив целый ряд новых услуг: Gett-суши, Gett-цветы, Gett-маникюр, Gett-массаж, Gett ремонт и т. д. Все они отличаются максимальной оперативностью — курьер с сетом суши, букетом цветов, массажист или мастер по ремонту iPhone окажутся на пороге вашей квартиры через 10 минут после отправки Интернет-заказа.

41-летний Вайсер — человек, который преподнесет еще много сюрпризов. Не потому, что он хочет заработать все деньги мира, просто креатив и инновации — это его стиль жизни. Вот и инвестиции от VW пойдут, в частности, на испытания беспилотных такси с автономной системой управления, которые появятся на дорогах Израиля в ближайшие годы. Впервые в мире, как и все, что затевает Вайсер.

Константин Мельман