

Warszawa, 27 czerwca 2022

Platforma danych motoryzacyjnych carVertical podwaja przychody w 2021 roku

Pomimo globalnego kryzysu na rynku półprzewodników platforma umożliwiająca sprawdzenie historii samochodów - carVertical - podwoiła swoje przychody z 2020 roku, kiedy to wygenerowała 8,5 mln euro sprzedaży. Rozwój firmy był wykładniczy i w 2021 roku osiągnęła ona przychody w wysokości 17,7 mln euro.

carVertical, który aktywnie działa w Polsce, ogłasza swoje plany dotyczące wejścia na nowe rynki i przekształca się w ekosystem mający na celu spełnienie potrzeb różnych klientów.

Rosnący kryzys w łańcuchu dostaw

Kryzys łańcucha dostaw dotknął przedsiębiorstwa motoryzacyjne na całym świecie, powodując niedobór chipów i przyczyniając się do zmiany wzorców konsumenckich. Podczas gdy wiele organizacji poniosło straty, carVertical odnotował stały wzrost.

Według Rokasa Medonisa, prezesa carVertical, wzrost przychodów firmy jest wynikiem dalszej ekspansji na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej i Ameryki, napędzanej różnymi strategiami marketingowymi w krajach docelowych. Firma mocno zainwestowała również w dane, ulepszając usługi i zwiększając zadowolenie klientów. W 2021 roku carVertical rozszerzyła swoją działalność tylko na dwa nowe rynki: Danię i Wielką Brytanię.

“Podaż używanych pojazdów na niektórych rynkach spadła o 40 proc., ponieważ konsumenci wstrzymują się z zakupem nowych samochodów lub oczekują na swoje salonowe auta dużo dłużej, niż wcześniej zakładali. Ponieważ dostarczamy kierowcom raporty historii samochodów, bezpośrednio odczuliśmy konsekwencje tego kryzysu. Nie przeszkodziło nam to jednak w osiągnięciu naszych celów finansowych. W rzeczywistości, pomimo tych trudności, liczba członków naszego zespołu wzrosła z 36 na początku 2021 roku do 76 osób”

– mówi Rokas Medonis, prezes carVertical.

Ekspansja na inne rynki planowana na 2022 rok

Załamanie łańcucha dostaw nie jest jedynym kryzysem wpływającym na przedsiębiorstwa w branży motoryzacyjnej. Wojna na Ukrainie nie tylko wszystkimi wstrząsnęła, ale również wywarła wpływ na rynki w Europie Środkowo-Wschodniej. Kiedy wybuchła wojna, carVertical natychmiast zakończył swoją działalność w Rosji i na Białorusi. Według Rokasa Medonisa, firma zapewnia wsparcie finansowe dla Ukrainy i ma nadzieję, że wojna wkrótce się skończy.

Nawet przy najbardziej ostrożnych założeniach carVertical spodziewa się wzrostu przychodów do co najmniej 25 mln euro w 2022 roku i planuje wejść na nowe rynki. Firma zaczęła już oferować swoje usługi w Australii, Hiszpanii i Meksyku. Ponadto carVertical planuje rozpocząć działalność w RPA, Holandii, Portugalii, Brazylii, Gruzji, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Kanadzie i Puerto Rico.

„Zanim zaoferujemy raporty samochodowe w danym kraju, musimy najpierw uzyskać dane. Gdy tylko nasze zespoły ds. produktów i danych dadzą zielone światło, będziemy mogli zacząć inwestować w marketing, aby dotrzeć do naszych potencjalnych klientów i poinformować ich o znaczeniu sprawdzania historii samochodu”

– wyjaśnia Rokas Medonis prezes carVertical.

Od początku swojej działalności carVertical jest zorientowany na samochody. Jednak w najbliższej przyszłości sytuacja ulegnie zmianie, ponieważ firma wprowadza usługi dla kupujących używane motocykle.

„Plan ten wdramy od dawna. Ciągłe otrzymujemy zapytania od entuzjastów motocykli i w końcu stało się to oczywiste, że powinniśmy skorzystać z tej okazji. Nawet teraz, przed zakupem motocykla, klienci mogą sprawdzić jego historię na carVertical. Nasze możliwości w tym obszarze w ciągu 2022 roku będą nadal rosnąć”

- dodaje prezes carVertical.

Tworzenie ekosystemu

Firma przyciągnęła już uwagę funduszy venture capital, ale na tym etapie planuje rozwijać swoje produkty w sposób organiczny.

„W ciągu ostatniego roku dowiedzieliśmy się wiele o naszych klientach, ich potrzebach, nawykach i niepewnościach. Było to doświadczenie, które pomogło nam lepiej wszystko zrozumieć i zapewnić długoterminową wizję naszej działalności. Chcemy stać się ekosystemem, który wykracza daleko poza sprawdzenie historii samochodu”
– podsumowuje Rokas Medonis prezes carVertical.

Rozszerzenie portfolio carVertical to złożony proces, który w dłuższej perspektywie będzie wymagał inwestycji zewnętrznych. Na chwilę obecną firma kontynuuje rozwój usług i wchodzi na nowe rynki.

kontakt dla mediów:

Vilija Jankunaite

carVertical

vilija@carvertical.com

+370 621 75 703

Dominik Kolbusz

Proautomotive

dominik.kolbusz@proautomotive.pl

+48 606 383 356