**Co dla kierowców i pasażerów oznaczają kolejne przejęcia firm na rynku przewozowym?**

**Gdy w połowie kwietnia br. w mediach pojawiła się informacja, że firma Lift planuje przejęcie popularnej w Polsce platformy FreeNow, rynek platform przewozowych zadrżał w posadach. Amerykański gigant może bowiem zyskać w ten sposób dostęp do największych europejskich rynków, co będzie oznaczać obsługę nawet 50 mln pasażerów rocznie. Pojawienie się na polskim rynku tak wielkiego gracza z pewnością będzie oznaczać realne korzyści zarówno dla pasażerów, jak i kierowców współpracujących z platformą. Jakich zmian możemy spodziewać się w najbliższym czasie i jak kierowcy mogą wykorzystać ten moment, by zwiększyć swoje przychody?**

**Amerykański gigant podbija Europę - Lyft przejmuje FreeNow**

Uber, Bold, iTaxi, czy FreeNow – Polacy korzystający z przewozów aplikacyjnych nie mogą narzekać na brak wyboru i możliwości swobodnego porównywania konkurencyjnych ofert. Przejęcie platformy FreeNow nie tylko pozwoliło amerykańskiemu gigantowi poszerzyć swoją działalność o europejskie kraje – w tym Polskę, Niemcy, Francję, Wielką Brytanię, Irlandię, Hiszpanię, Włochy, Austrię i Grecję – ale także spowodowało wejście na polski rynek potężnego gracza, który z pewnością znajdzie skuteczny sposób, by zawalczyć o godne miejsce w szeregu.

– W porównaniu z innymi europejskimi krajami, w Polsce wyjątkowo dynamicznie rośnie udział przejazdów zamawianych online. Pojawienie się nowego, wielkiego gracza, z pewnością jeszcze przyspieszy ten proces. Platforma FreeNow była jedną z najpopularniejszych aplikacji przewozowych w Polsce. Oprócz usług taxi, oferowała także przejazdy hulajnogami oraz car-sharing. Przejęcie firmy przez amerykańskiego giganta może oznaczać stworzenie globalnej platformy mobilności, która wyznaczy zupełnie nową jakość, za którą konkurencja będzie musiała nadążyć – prognozuje Wiktor Grejber, Co-founder Natviol, aplikacji rozliczeniowej dla kierowców i kurierów.

Właścicielami FreeNow były niemieckie spółki BMW Group i Mercedes-Benz Mobility. Swoją platformę łączącą przewoźników z pasażerami sprzedali za 175 mln euro największemu konkurentowi Ubera na amerykańskim rynku – firmie Lyft. Sprzedaż nie oznacza jednak, że marka FreeNow całkowicie znika z rynku. Zarówno zarząd firmy, jak i jej pracownicy będą kontynuować swoją działalność i dbać o rozwój oferty w ponad 150 europejskich miastach. Fuzja, której sfinalizowanie zaplanowano na drugą połowę 2025 roku, ma przede wszystkim uwolnić potencjał obu partnerów, a tym samym zwiększyć zadowolenie kierowców ze współpracy z platformą oraz zapewnić lepsze doświadczenia pasażerom. Zdaniem analityków, połączenie sił może znacząco przyspieszyć ekspansję elektrycznych hulajnóg, car-sharingu oraz pojazdów autonomicznych.

**Tylko konkurencja prowadzi do postępu gospodarczego**

Jak podkreślają władze Lyft, połączenie z platformą FreeNow to kluczowy krok na ambitnej drodze zbudowania najbardziej zorientowanej na klienta platformy mobilności na świecie. FreeNow to czołowy europejski gracz, którego wiedza, doświadczenie i relacje z pewnością wzmocnią model biznesowy realizowany przez markę Lyft. Odczuwalną korzyścią ma być lepszy poziom usług, efektywniejsze zarządzanie flotą oraz zupełnie nowy poziom wykorzystania najnowocześniejszych technologii.

– Pozytywne skutki fuzji, łączącej amerykańskie i europejskie doświadczenia, zasoby oraz ambicje, z pewnością odczują zarówno pasażerowie, jak i kierowcy współpracujący z platformami. Kluczem do sukcesu będzie bieżące reagowanie na zmiany – co zdecydowanie ułatwia współpraca z partnerem rozliczeniowym, który obsługuje wszystkich największych graczy na rynku. – zauważa Wiktor Grejber z Natviol.

Jak podkreślają przedstawiciele Lyft, największym wyzwaniem jest nie tylko silna konkurencja, ale także fakt, iż w Europie nadal prawie połowa przejazdów zamawiana jest offline. Dodatkowo kolejne europejskie regulacje coraz mocniej naciskają na firmy przewozowe, by zmieniły warunki pracy kierowców, zapewniając m.in. minimalne wynagrodzenie, płatne urlopy i gwarancję realizacji ściśle określonej ilości przejazdów lub godzin pracy. Uber, Bolt i Lyft, choć pozostają konkurentami, muszą działać solidarnie w wybranych obszarach – zwłaszcza tam, gdzie wyzwania dotyczą całej branży i wymagają wspólnych działań, np. w zakresie regulacji czy technologii.

**Jakie zmiany czekają pasażerów i kierowców korzystających z aplikacji?**

Pojawienie się nowego gracza w pierwszej kolejności odczują przede wszystkim klienci platformy, ponieważ to właśnie budowanie najlepszych doświadczeń stanowi główną misję połączonych marek Lyft i FreeNow. Już dziś właściciele platformy deklarują zapewnienie jeszcze lepszej jakości oferowanych usług, podnosząc tym samym oczekiwania nie tylko partnerów flotowych, ale przede wszystkim kierowców i pasażerów. W praktyce oznaczać to może nie tylko atrakcyjniejsze ceny przejazdów, spójną politykę cenową, nowe funkcje aplikacji, szybsze zamawianie przejazdów, czy poszerzenie oferty świadczonych usług, ale także większą przejrzystość zasad współpracy kierowców z platformą oraz łatwiejszy dostęp do danych ułatwiających im codzienną pracę.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Natviol** – polska aplikacja rozliczeniowa dla kierowców i kurierów pracujących z największymi aplikacjami na rynku jak Uber, Bolt czy Glovo. Partnerzy podejmujący współpracę z Natviol mają zagwarantowane rozliczenie swoich przychodów bez konieczności zakładania działalności gospodarczej. Dodatkowo, firma jest odpowiedzialna za zatrudnienie, rozliczenie należnych podatków, wypłacenie środków czy współpracę z urzędami.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Kontakt dla mediów**

Patrycja Ogrodnik

PR Manager

[p.ogrodnik@commplace.com.pl](http://p.ogrodnik@commplace.com.pl)

tel. 692 333 175