

Υπερδιπλασιασμός κύκλου εργασιών για το instacar, στα 13,5 εκατ. ευρώ

2024/03/01 14:27 στην κατηγορία ΑΥΤΟ/ΔΡΟΜΟΙ

Στις αρχές του προηγούμενου έτους, το instacar, ανακοίνωσε την άντληση νέων κεφαλαίων, συνολικού ύψους 55 εκατομμυρίων ευρώ, για την επιτάχυνση του στρατηγικού πλάνου ανάπτυξης της εταιρείας, για τα επόμενα χρόνια.

Μέσα στο 2023, το instacar κατέγραψε, για ακόμη μια χρονιά, θετικά στοιχεία ανάπτυξης, τα οποία αποτυπώνονται στα οικονομικά του στοιχεία και πιστοποιούν τη δυναμική του, σημαντικές συνεργασίες, αλλά και τον διπλασιασμό του στόλου του, ενισχύοντας τη θέση του στην αγορά της ευέλικτης μίσθωσης οχημάτων.

Το instacar κατέγραψε τζίρο 13,5 εκατομμύρια ευρώ για το προηγούμενο έτος, διατήρησε ένα ιδιαίτερα υψηλό ρυθμό ανάπτυξης, καταγράφοντας αύξηση του κύκλου εργασιών του κατά 108% και αύξηση του EBITDA κατά 306% για το έτος 2023, δίνοντάς του τη δυνατότητα για περαιτέρω επενδύσεις σε τεχνολογικές καινοτομίες και ενίσχυση των υποδομών τους όπως και για παροχή ακόμη υψηλότερης ποιότητας υπηρεσιών στους πελάτες του.

Η αύξηση της ζήτησης, ως αποτέλεσμα τόσο της ευελιξίας και των επιλογών που παρέχει το instacar στους καταναλωτές όσο και της μεγαλύτερης εξοικείωσης τους με το ευέλικτο leasing, οδήγησε στη σημαντική αύξηση του στόλου οχημάτων που παρέχει μέσα από τις υπηρεσίες του, κατά 112% για το έτος 2023.

Σημαντική αύξηση κατέγραψε και στο επίπεδο του ανθρώπινου δυναμικού του, με 22%, σε σχέση με το 2022, συνεχίζοντας τον ιδιαίτερα θετικό ρυθμό ανάπτυξης προσωπικού.

Σημαντικοί σταθμοί για το instacar το 2023, αποτέλεσαν η εξαγορά του Kineo, της κορυφαίας συνδρομητικής υπηρεσίας μίσθωσης για ηλεκτρικά ποδήλατα και σκούτερ στη χώρα, με στόχο τη διεύρυνση της αγοράς τις μικροκινητικότητας στην Ελλάδα, όπως και η δημιουργία της νέας υπηρεσίας instaride, μέσω της οποίας δίνει τη δυνατότητα στους συνδρομητές του, να επιλέξουν ηλεκτρικά οχήματα μικρής εμβέλειας για τις καθημερινές τους μετακινήσεις στην πόλη.

Το 2023, το instacar προχώρησε σε δύο σημαντικές συνεργασίες, με την Blueground και τον ΗΡΩΝ, με στόχο να παρέχει συνδυαστικές υπηρεσίες στους πελάτες τους. Η

συνεργασία μάλιστα με την Blueground σηματοδότησε τη σύμπραξη δύο από τις πλέον επιτυχημένες ελληνικές startup, με το μοντέλο της ευέλικτης μίσθωσης οχημάτων του instacar να ταιριάζει ιδανικά με το πελατολόγιο της Blueground, το οποίο απαρτίζεται κυρίως από στελέχη εταιρειών που διαμένουν στην πόλη, για διάστημα ενός μήνα και πάνω.

Κατά τη διάρκεια του έτους, το instacar ανακοίνωσε και δύο ακόμη συνεργασίες, με τις ομάδες μπάσκετ του Παναθηναϊκού και του Περιστερίου, στις οποίες αποτελεί πλέον επίσημο χορηγό. Οι συνεργασίες αυτές, όπως και η χορηγική στήριξη της Ερασιτεχνικής Ομάδας της ΑΕΚ, επικυρώνουν το νέο στρατηγικό πυλώνα του instacar, αυτόν της στήριξης στον Ελληνικό αθλητισμό, μέσω του οποίου η ομάδα του instacar βρίσκεται ενεργά στο πλευρό ομάδων, με απαρχή το ελληνικό μπάσκετ.

Στο πλαίσιο της συνεργασία με το Peristeri BC μάλιστα, εγκαινίασε και μια σημαντική δράση κοινωνικής συνεισφοράς, με τη δημιουργία της Πορτοκαλί Κερκίδας, φιλοξενώντας στους εντός έδρας αγώνες της ομάδας μπάσκετ των δυτικών προαστίων, παιδιά από ιδρύματα που έχουν την ευκαιρία να έρθουν κοντά στον αθλητισμό και να βιώσουν την εμπειρία ενός αγώνα. Η Πορτοκαλί Κερκίδα αναμένεται να επεκταθεί και στους αγώνες του Παναθηναϊκού, διευρύνοντας το θετικό κοινωνικό αποτύπωμα της εταιρείας.

“Το 2023 ήταν η χρονιά που πιστοποιεί τη δυναμική που έχουμε δημιουργήσει στην ελληνική αγορά. Συνεχίζουμε, με ιδιαίτερη προσήλωση στο πλάνο ανάπτυξής μας, να επεκτείνουμε το μερίδιό μας στην αγορά όπως και να καινοτομούμε και να εξελίσσουμε την εμπειρία των πελατών μας. Την ίδια στιγμή, μεγαλώνουμε την ομάδα μας και προχωράμε σε συνεργασίες που δημιουργούν προστιθέμενη αξία στις υπηρεσίες μας αλλά και στην ίδια την εταιρεία”, σημείωσε ο Αντώνης Σαμοθράκης, συν-ιδρυτής και CEO του instacar.

Το instacar ιδρύθηκε το 2018 και έκανε το επίσημο λανσάρισμα της υπηρεσίας του τον Σεπτέμβριο του 2019, παρέχοντας μια καινοτόμο λύση, για να καλύψει το κενό ανάμεσα στην ενοικίαση αυτοκινήτου και το παραδοσιακό leasing.

Η πλέον επιτυχημένη ελληνική startup, μέσα σε λίγα μόλις χρόνια λειτουργίας, έχει καταφέρει να ταυτίσει το όνομά της, με το ευέλικτο συνδρομητικό μοντέλο αυτοκινήτου, προσελκύοντας σημαντικές επενδύσεις και στρατηγικές συνεργασίες, που της επιτρέπουν να υλοποιεί ένα διευρυμένο στρατηγικό πλάνο ανάπτυξης.