**Uberyzacja rynku korków**

**Można narzekać na postępującą uberyzację i jest w tym trochę racji. Obecnemu od roku w Polsce ukraińskiemu pośrednikowi korepetycji, trudniej byłoby zarzucić, że niszczy rynek. Wszak większość rynku korepetycji znajduje się w szarej strefie.**

Coraz szersza jest paleta usług tzw. ekonomii żądanie czy jak kto woli *sharing economy*, pośród których przeciętny konsument może wybierać, albo stać się częścią tego systemu. Można narzekać na taksówkarzy, hotele, można i na szkoły językowe.

Pytanie tylko, co do tej pory robiliśmy, kiedy chcieliśmy podszkolić jakiś język poza oficjalną, płacącą podatki i składki placówką. Szliśmy do nauczycielki niemieckiego, która po godzinach dorabiała do pensji. A że cały ten system opiera się głównie na poleceniach, jeden zaufany tutor może mieć kilku uczniów, którzy pozwolą mu na boku wypracować połowę oficjalnego wynagrodzenia. Bez biura i bez szefa, ale i bez kontroli i większej konkurencji, zwłaszcza w mniejszych miejscowościach.

Życie w epoce „po kryzysie” zmusza ludzi, żeby świadczyli nowe usługi. Sami, jako ofiary powszechnego outsourcingu, stajemy się freelancerami, żeby podreperować domowe budżety. Z korepetycjami sprawa wygląda jednak trochę inaczej niż z [AirBnb](https://www.airbnb.pl/) czy [Uberem](https://www.uber.com/pl/). Przypomina to trochę inną usługę, dość powszechnie obecną w szarej strefie, jaką jest sprzątanie vide warszawski startup [pozamiatane.pl](https://web.facebook.com/PozamiatanePL/).

Podobnie, choć jednak inaczej jest z rynkiem korepetycji. Z jednej strony jest potrzeba, czyli konieczność dokształcania się z określonego języka, na określonym poziomie i w określonym czasie czy miejscu. Najlepiej we własnym domu, chętnie wirtualnie. Potrzeba wbrew pozorom trudna do zaspokojenia. Z drugiej - mamy rzesze filologów albo poliglotów, domorosłych lingwistów czy w końcu native speakerów, którzy poszukują dodatkowych pieniędzy. Ci mają problem z zaistnieniem na rynku, ze znalezieniem odpowiedniej liczby uczniów bądź z dojazdami do klienta.

**Chcemy, żeby na naukę stać było każdego, żeby każdy nauczyciel zarabiał**

[Preply](http://www.preply.com/pl/) to ukraiński start up, który ruszył wiosną 2013 roku. Z EastLabs, akceleratora startupów w Kijowie trafił do Bostonu, latem tego roku dołączył do programu akceleracyjnego TechStars w Berlinie (skąd wyjechał ze 120 tysiącami dolarów na rozruch biznesu). W Polsce ten jeden z najprężniej rozwijających się ukraińskich startupów jest obecny od stycznia. Współpracuje z rzeszowską firmą [Concise Software](http://concisesoftware.com/). Przez ten czas na platformie zarejestrowało się tysiąc korepetytorów i kilkuset uczniów.

Inspirowały mnie moje własne doświadczenia – kiedy chciałem zacząć uczyć się obcego języka, miałem problemy ze znalezieniem odpowiedniego kursu - mówi **Kirill Bigai**, szef pośrednika na rynku korepetycji. - Rok temu byliśmy gotowi, aby wystawić nasz projekt i model biznesowy na próbę w jednym z najbardziej perspektywicznych rynków w Europie, czyli w Polsce. Dzisiaj możemy powiedzieć, że była to prawidłowa decyzja. Udział polskiego rynku w ogólnej strukturze dochodów wynosi już 6 proc. W 2016 roku wchodzimy do Niemiec. Na rozwiniętych rynkach Unii Europejskiej konkurencja jest wprawdzie większa, ale to samo dotyczy zysków - wyjaśnia **Bigai**.

- Chcemy, żeby na naukę i kontakt z *native speakerem* stać było każdego. Po pierwsze – bez potrzeby fizycznego przemieszczania się po świecie. Po drugie – z opcją wyszukania nauczycieli w lokalizacji, w której koszt korepetycji tej samej jakości będzie dużo niższy - podsumowuje **Bigai**.

W serwisie jest cała rzesza nauczycieli z Ukrainy, której gospodarka w 2015 roku jest jedną z głównych przegranych.