



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

AUTO1 Group ist ein Technologieunternehmen, das zum Ziel hat, Mehrwert für Partnerhändler und Kunden beim Kauf, Verkauf oder der Finanzierung ihres nächsten Fahrzeugs zu generieren. Wir arbeiten in dem 700 Milliarden Euro großen Gebrauchtwagenmarkt in Europa, einem der größten Märkte der Welt. Der Gebrauchtwagenmarkt ist sehr fragmentiert und bietet oft schlechte Kundenerfahrungen. Wir haben AUTO1 Group im Jahr 2012 gegründet, um den Markt mit KI-basierter Preistechnologie, niedrigen Transaktionskosten und hoher Kundenzufriedenheit grundlegend zu verändern und zukunftsfähig zu machen.

Aus finanzieller Sicht verfolgen wir das Ziel, den Gebrauchtwagenmarkt auf unserer AUTO1 Group-Plattform zu konsolidieren, indem wir Mehrwert für Händler und Kunden beim Kauf, Verkauf oder der Finanzierung ihres nächsten Autos generieren. Diesen Mehrwert liefern entweder höhere Verkaufspreise, niedrigere Kaufpreise, bessere Kundenzufriedenheit, schnellere Bearbeitungszeiten, größere Auswahl oder Finanzierungsprodukte zur Unterstützung der Liquidität. Wir glauben, dass das Geschäftspotenzial, das wir derzeit verfolgen, langfristig mehr als 100 Milliarden Euro wert sein kann.

Um unsere Mission zu erreichen, bieten wir eine Reihe von Produkten und Dienstleistungen an, mit denen wir Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden generieren.

- C2B-Ankauf: ein weitreichendes und engmaschiges Netzwerk von Abgabestationen, das unsere Endkunden mit dem europaweit höchsten Preis (oft über dem lokal erzielbaren Preis) für ihr Fahrzeug verbindet
- Remarketing: eine B2B-Verkaufslösung, die unseren verkaufenden Partnerhändlern Zugang zum europaweit höchsten Preis (oft über dem lokal erzielbaren Preis) für ihren B2B-Bestand bietet, kombiniert mit schneller Bearbeitung
- AUTO1.com Handelsplattform: Plattform für professionelle Autokäufer, die wöchentlich von tausenden Händlern genutzt wird, um das nächste passende Auto für ihren Bestand zu finden, unterstützt durch ein einzigartiges Logistiknetzwerk für eine schnelle Lieferung

- AUTO1.com Händlerfinanzierung: B2B-Finanzierungslösung, um unsere besten Partnerhändler beim organischen Wachstum ihres Geschäfts zu unterstützen; Beschleunigung der Lieferzeit, da keine Vorauszahlung des Partners notwendig ist
- Autohero: EU-weit führende Online-Shopping-Lösung für Gebrauchtwagen, mit einer der führenden europäischen Retail-Marke, einer großen Auswahl an Fahrzeugen, Lieferung direkt vor die Haustür zu wettbewerbsfähigen Preisen, höchste Kundenzufriedenheit; hervorragend positioniert, um die steigende Nachfrage nach dem Online-Kauf von Gebrauchtwagen zu bedienen
- Autohero Kundenfinanzierung: verfügbar in Deutschland und Österreich, eine interne Finanzierungslösung mit einem wachsenden Portfolio von mehr als aktuell 250 Millionen Euro; komplett digitaler Prozess, mit der schnellsten im Retail-Markt verfügbaren Finanzierungszusage

Während einige unserer Produkte noch brandneu sind, sind andere unserer Produkte weit entwickelt und das Ergebnis jahrelanger Iteration hin zu ihrer jetzigen Form. Alle unsere Produkte und Dienstleistungen haben gemeinsam, dass sie intern entwickelt wurden und tief in die AUTO1 Group-Plattform integriert sind. Alle liefern Daten für unsere Technologie-Infrastruktur und leisten so einen wichtigen Beitrag, um unseren Wettbewerbsvorteil durch KI-basierte Preistechnologie weiterzuentwickeln.

2023, ein wichtiges und starkes Übergangsjahr

Im Jahr 2023 haben wir mehr als 520.000 Kunden geholfen, ihr Auto zu einem höheren Preis zu verkaufen, mehr als 4,1 Milliarden Euro an sie ausgezahlt, mehr als 39.000 Partnerhändler beim Finden, Kaufen und Liefern der besten Fahrzeuge für ihren Bestand unterstützt, mehr als 910.000 Transporte mit unseren Partnern durchgeführt, mehr als 60.000 Autohero-Kunden beim Finden ihres neuen Autos geholfen, mehr als 20.000 von ihnen mit Finanzierungen in der Höhe von mehr als 275 Millionen Euro unterstützt und Millionen Kundinnen und Kunden eine Preisschätzung für ihr Auto zur Verfügung gestellt.

Während diese Zahlen die enorme Größe unseres Unternehmens gut darlegen, stand 2023 unter einem ganz besonderen Ziel: Unser erstes positives bereinigtes EBITDA-Quartal als börsennotiertes Unternehmen. Es war das erste Mal, dass Profitabilität das primäre Ziel für ein Geschäftsjahr war. Wir haben in den letzten 12 Monaten hart gearbeitet, um die richtige Balance zwischen Investitionen, unserer Kostenbasis, Einheiten und Bruttogewinn zu finden. Profitabilität war jedoch nicht nur ein kurzfristiges Ziel; es steht für etwas viel Größeres: Wir wollen die Grundlage für langfristig profitables Wachstum schaffen. Wir stellten uns die Frage, wie wir unsere verschiedenen Produkte so konfigurieren können, dass sie das Potenzial haben, uns als Gruppe zweistellig wachsen zu lassen, weiterhin wichtige Investitionen zu tätigen und einen klaren Weg zum Cashflow-Break-even aufzuzeigen.

Im Folgenden führe ich Produkt für Produkt durch unsere AUTO1 Group-Plattform und erläutere, wie wir mit jedem einzelnen davon Mehrwert für unsere Partnerhändler oder Kunden generieren. Darüber hinaus lege ich dar, in welchem Entwicklungsstadium sich jedes von ihnen befindet, ihr zukünftiges Wachstumspotenzial, ihren Status in Hinblick auf ihre Profitabilität und welche Rolle sie in unserer Wachstumsstrategie und für unsere finanzielle Zielsetzung spielen.

C2B-Ankauf

Wir generieren Mehrwert für unsere C2B-Kundinnen und Kunden, wenn unser europaweiter Preis konkurrierende lokale Angebote übertrifft oder wenn unsere Lösung als bequemer im Vergleich zu am Markt vorhandenen Alternativen wahrgenommen wird. Wir haben deshalb jahrelang in unsere KI-basierte Pricing-Technologie, unsere Bewertungsprozesse und unser Filial-Netzwerk investiert, um den Mehrwert, den wir unseren Kundinnen und Kunden bieten, zu maximieren. Wir haben den C2B-Ankauf im Jahr 2012 angefangen und sind damit enorm gewachsen; dennoch sehen wir weiterhin viel Potenzial in unserem größten Einkaufskanal. Wir glauben, dass unser Filialnetz das Potenzial von mehr als 1.500 Filialen hat und dass ein dichteres Netzwerk von unseren Kundinnen und Kunden als klarer Vorteil wahrgenommen wird. Wir denken außerdem, dass wir uns mit weiteren Investitionen in die KI-basierte Preistechnologie zunehmend von unserer Konkurrenz abheben werden, weil wir damit den Anteil an besseren Preisen für die Fahrzeuge unserer Kundinnen und Kunden weiter erhöhen werden. Unser C2B-Ankauf profitierte mehr als neun Jahre lang von Investitionen in das Wachstum des Produkts und ist seit 2020 ein profitables Geschäft. Unser Ziel ist es, das Wachstum im C2B-Ankauf zu maximieren, um so unsere Gesamt-Profitabilität zu steigern oder um Cash für Investitionen in unsere anderen Produkte und Dienstleistungen zu generieren.

Remarketing

Wir generieren Mehrwert für unsere Remarketing-Partner, wenn unser europaweiter Preis konkurrierende lokale Angebote übertrifft, wenn unser Preis höher ist als der Preis einer konkurrierenden Remarketing-Lösung oder wenn unsere Lösung besser ist, insbesondere in Bezug auf die Geschwindigkeit, mit der wir Fahrzeuge abholen und Dokumente abwickeln. Wir bieten unsere Remarketing-Lösung seit dem Jahr 2016 an und konnten seitdem ein starkes Wachstum auf über 80.000 Einheiten im Jahr 2022 verzeichnen. Die Lösung profitierte mehr als sieben Jahre lang von Investitionen in ihr Wachstum und ihre Technologie. Wir sehen viel zukünftiges Wachstumspotenzial im Remarketing-Bereich, in erster Linie angetrieben durch den riesigen 150 Milliarden Euro schweren B2B-Markt in Europa, der zum aktuellen Zeitpunkt sehr lokal aufgestellt ist. Wir glauben, dass wir unsere Remarketing-Lösung als zentralen Anlaufpunkt innerhalb des B2B-Marktes etablieren können, indem wir weiter in unser Produkt investieren. Wenn wir dieses Produkt heute bewerten müssten, dann würden wir es als "gut, mit Potenzial für Verbesserungen" bezeichnen. Im Laufe des Jahres 2023 haben wir das Remarketing-Geschäft durch das Herausfiltern von unrentablen Einheiten neu ausgerichtet und dadurch die Unit Economics massiv verbessert und im vierten Quartal 2023 den Break-even erreicht. Wir planen, unser Remarketing-Geschäft ausgehend von der jetzigen Basis profitabel zu wachsen und denken, dass wir unser Ziel mit Produkt-Iterationen und -Innovationen erreichen können.

AUTO1.com Handelsplattform

Wir generieren Mehrwert für unsere Partnerhändler, indem wir Fahrzeuge anbieten, die perfekt zu ihrem Bedarf passen. Unsere Autos sind für Händler dann spannend, wenn unsere Partner das gleiche Fahrzeug über uns günstiger beziehen können, als sie es lokal tun könnten, oder wenn wir ein Auto anbieten, zu dem sie entweder keinen Zugang haben oder nicht in der gleichen Qualität oder Ausstattung. Darüber

hinaus benötigen unsere Partnerhändler eine schnelle und einfache Lieferung des Fahrzeugs und der dazugehörigen Dokumente. Dementsprechend haben wir jahrelang in unsere Matchmaking-Technologie, die richtige Zusammensetzung unseres Bestands, die Bestandskontrolle, unser Logistiknetzwerk und in unser Dokumentenhandling investiert. Die AUTO1.com Handelsplattform wurde 2013 gelauncht und profitierte seitdem laufend von Investitionen in die Technologie des Produkts. Im Jahr 2023 generierte AUTO1.com über 4,5 Milliarden Euro Umsatz und verkaufte und lieferte mehr als 520.000 Fahrzeuge an unsere Partnerhändler aus. Wir schätzen, dass es mehr als 200.000 Händler in der Europäischen Union gibt, die im Gebrauchtwagenmarkt tätig sind. Im Jahr 2023 waren davon 39.000¹, das sind nur 19,5%, Käufer auf der AUTO1.com-Plattform. Während eine signifikante Zahl unserer Händler eine hohe Kauffrequenz hat, kauft ein Teil unserer aktiven Partner nur gelegentlich bei uns. Deshalb wollen wir einerseits die Frequenz erhöhen, mit der Händler bei uns kaufen und andererseits wollen wir die Anzahl unserer Käufer weiter ausbauen. Wir denken, dass diese Maßnahmen maßgeblich zum zukünftigen Wachstum des Merchant-Segments beitragen werden.

Wenn wir auf die letzten vier Jahre zurückblicken, dann sehen wir, dass externe Marktentwicklungen die Nachfrage im Händlergeschäft stark beeinflusst haben: Die Lieferengpässe bei Neuwagen während der Pandemie führten zu einer reduzierten Verfügbarkeit, historisch hohen Preisen und höheren Warenumschlägen für unsere Partnerhändler. Als die Gebrauchtwagenpreise zu sinken begannen, trat der gegenteilige Effekt ein: Es gab mehr Angebot und die Umschläge wurden geringer. Obwohl wir 2023 an mehr Partnerhändler (39.105) verkauften als in 2022 (38.684), reduzierte sich die Größe des durchschnittlichen Warenkorbs um 11%. Das lag an der Normalisierung der Umschläge und führte zu einer Reduzierung der im Merchant-Segment verkauften Fahrzeuge um 10,6% im Vergleich zu 2022. Wir haben im dritten Quartal damit begonnen, diesem Trend mit vermehrten Investitionen in unser Partnernetzwerk, Produkt- und Technologieverbesserungen und dem Launch der AUTO1.com Händlerfinanzierung entgegenzuwirken.

AUTO1.com Händlerfinanzierung

Unsere Händlerfinanzierung ist ein völlig neues Produkt. Wir haben es im vierten Quartal 2023 gelauncht und schaffen Mehrwert für unsere Partnerhändler, wenn wir die Lieferzeit der Fahrzeuge beschleunigen (*ein finanziertes Auto wird sofort bezahlt*) oder - und das ist noch viel wichtiger - wenn wir unseren Partnern helfen, ihr Geschäft organisch mit Hilfe der Liquidität, die wir zur Verfügung stellen, wachsen zu lassen. Dies geschieht, wenn unsere Partner das Produkt zusätzlich zu anderen Finanzierungslinien nutzen. Unabhängig davon, ob es als bequeme vorübergehende Finanzierungslösung genutzt wird oder um ein größeres Geschäft aufzubauen, haben wir bisher ausgesprochen positives Feedback erhalten und sind sehr gespannt auf die nächsten Monate. Das Produkt ist bereits an der Schwelle zur Profitabilität, was erfreuliche Nachrichten sind. Wir glauben, dass unsere Einkaufsfinanzierung die Loyalität von Händlern zur AUTO1.com Handelsplattform erhöhen und so die Einkaufsfrequenz steigern kann, während sie gleichzeitig das gesamte Produkt attraktiver macht. Wir planen, die Finanzierung schnell in weitere Länder zu skalieren und das gesamte Kreditportfolio weiter auszubauen und sehen sie als starken Hebel zur Kundenbindung.

¹ Gesamtjahr 2023: 39.100 kaufende Händler von 69.000 aktiv betrachtenden Händlern (monatlicher Durchschnitt) auf der AUTO1.com Handelsplattform

Autohero

Wir schaffen Mehrwert für unsere Retail-Kunden, indem wir das Auto, das sie suchen, günstiger anbieten, als es lokal verfügbar ist, oder wenn unser Service, das Fahrzeug online zu kaufen inklusive Lieferung bis vor die Haustür als maßgeblicher Mehrwert wahrgenommen wird und daher ein entscheidender Kaufgrund ist. Von allen Produkten, die wir anbieten, ist Autohero das Innovativste und das mit dem höchsten Risiko-Ertrags-Profil. Autohero ist erst 4 Jahre alt, hat aber bereits massive Wachstumsinvestitionen erhalten - vor allem nach unserem erfolgreichen Börsengang im Februar 2021. Damals hatten wir viel (*Online-*)Wettbewerb und Autohero hat sich in vielerlei Hinsicht als Sieger durchgesetzt: Heute ist Autohero der führende Online-Shop für den Kauf von Gebrauchtwagen in der EU. Außerdem ist Autohero der am schnellsten wachsende europäische Retailer, der es geschafft hat, in nur 4 Jahren 64.000 verkaufte Einheiten zu erreichen. Darüber hinaus gehört Autohero schon jetzt zu den Top 10 der größten Gebrauchtwagenhändler aus geschätzten 200.000 Händlern in ganz Europa. Allerdings ist Autohero im Jahr 2023 nicht gewachsen, sondern leicht geschrumpft. Warum?

Die Antwort ist zweigeteilt: Einerseits steht der Online-Kauf von Autos noch **ganz am Anfang**. Wenn wir einen Vergleich ziehen wollen, dann könnten wir es mit dem Jahr 1999 für das online Bestellen von Büchern vergleichen. Nur ein kleiner Teil der allgemeinen Bevölkerung wäre damals daran interessiert gewesen, ein Buch online zu kaufen, aber 25 Jahre später bevorzugt die überwältigende Mehrheit den vollständigen Online-Kauf von Büchern. Amazon, das Unternehmen, das dies früh erkannt und perfekt umgesetzt hat, ist jetzt mehr als 1,7 Billionen Dollar wert - und hat gerade erst mit dem Verkauf von Neuwagen auf seiner US-Plattform begonnen. Wir wissen nicht, ob der Online-Kauf von Gebrauchtwagen dem gleichen Trend wie Bücher oder Elektronik folgen wird. Was wir jedoch wissen ist, dass nahezu alle globalen Neuwagen-Hersteller massiv in ihren Online-Vertrieb investieren. Wir wissen auch, dass Kundinnen und Kunden, die bei Autohero bestellt haben, außergewöhnlich zufrieden sind und dass 82 % unserer Autohero-Finanzierungskunden ihr nächstes Auto auch wieder bei Autohero bestellen würden. Zusammengefasst gibt es heutzutage einen größeren Anteil von Kundinnen und Kunden, die es bevorzugen, ihr nächstes Auto auf traditionelle Weise zu kaufen, aber es gibt eine wachsende und sehr zufriedene Kundenbasis, die den Online-Kauf von Gebrauchtwagen zu schätzen weiß und bevorzugt.

Andererseits ist der Markt für den Online-Kauf von Gebrauchtwagen noch sehr jung und deshalb benötigt Autohero hohe Wachstumsinvestitionen - so wie viele unserer anderen oben genannten Produkte in der Vergangenheit - um seinen Wachstumskurs fortzusetzen, die Shop-Technologie weiterzuentwickeln, seine Auswahl zu verbessern oder die Lieferzeiten zu verkürzen. Diese Investitionen müssen heute jedoch mit unserem finanziellen Ziel zum Cashflow-Break-even, den wir als Gruppe eingeschlagen haben, im Einklang stehen. Das bedeutet - und jetzt komme ich auf die stabilen Autohero-Einheiten in 2023 zurück - dass wir das Wachstum des GPU (*+673 Euro oder 64,8% im Jahresvergleich*) und die Verbesserungen der Kostenbasis gegenüber dem Wachstum von verkauften Einheiten priorisiert haben und so unser Investitionsniveau in Autohero von dem sehr hohen Niveau in 2022 auf ein niedrigeres, aber **immer noch signifikantes** Niveau reduziert haben. Mit einem GPU von knapp unter 2.000 Euro im vierten Quartal glauben wir, dass wir nur 300-400 Euro vom Break-even (vor Headquarter-Kosten, die Autohero zugewiesen werden) entfernt sind. Mit den bestehenden Zielen im Hinblick auf die Gesamt-Profitabilität der Gruppe werden wir das Umsatzwachstum von Autohero in Zukunft innerhalb dieser

Rahmenbedingungen maximieren. Sollten wir Break-even vor den Headquarter-Kosten erreichen, sei es aufgrund von steigendem Bruttogewinn oder durch effizientere Kosten oder eine Kombination aus beidem, dann fallen diese Beschränkungen natürlich weg.

Wir glauben, dass eine paneuropäische Retail-Marke wie Autohero in den kommenden Jahren ein immenses Wachstumspotenzial hat. Wenn wir uns vor Augen führen, wie beeindruckend groß und fragmentiert unser Markt ist und wie groß der Bedarf nach Vertrauen in das Autohaus ist, dann sehen wir viel Potenzial, eine Marke und ein Käuferlebnis zu schaffen, das beispiellose Kundenerlebnisse bietet und gleichzeitig standardisiert ist, egal wo Kundinnen und Kunden mit der Autohero-Marke in Kontakt kommen. Die Kompetenzen, die wir in unserem Unternehmen mit dem Aufbau und der Skalierung von Autohero gewonnen haben, sind vielfältig: Wir wissen jetzt, wie man geeignete Fahrzeuge für Retail mit unserem C2B-Ankauf-Produkt in Massen einkauft, wir wissen, wie man sie bepreist, wir haben gelernt, wie wir unseren Fahrzeugbestand in beachtlichen Mengen zu sehr wettbewerbsfähigen Kosten intern aufbereiten und wie wir dabei den NPS auf konstant hohen Levels halten. Wir haben die führende Online-Shopping-Plattform für Gebrauchtwagen in der EU aufgebaut, den Langstreckentransport von Retail-Fahrzeugen schlau in unser Logistiknetzwerk integriert und wir haben das unseres Wissens nach einzige Last-Mile-Delivery-Netzwerk in großem Stil aufgebaut. Das sind einzigartige Kompetenzen, die wir benötigen, um Amazon oder Walmart (*oder beide?*) für Gebrauchtwagen zu werden. Das Einzige, das wir noch nicht können (*und ehrlich gesagt beschäftigt uns das ein wenig*) ist, ein Fahrzeug am selben Ort zu kaufen und zu verkaufen. Oder anders ausgedrückt: Eine Frage, die wir uns im Jahr 2024 stellen werden: Warum sollte Autohero nicht **auch** Kunden bedienen können, die es noch vorziehen, auf traditionelle Weise ein Auto zu kaufen? Insbesondere, weil wir ohnehin mit mehr als 430 Filialen einen lokalen Footprint haben?

Autohero Kundenfinanzierung

Wir schaffen Mehrwert für unsere Retail-Kundinnen und Kunden, indem wir ihnen Liquidität für ein Auto anbieten, das sie sonst nicht selbst hätten kaufen können; wenn die Zinssätze, die wir anbieten, wettbewerbsfähig sind und wenn der Prozess der Finanzierung eines Autos schnell und nahtlos in das gesamte Käuferlebnis integriert ist. Derzeit unterstützen wir Kundinnen und Kunden mit zwei verschiedenen Angeboten: der internen und der externen Finanzierung. Bei der externen Finanzierung finden wir die am besten passende Partnerbank für unsere Kundinnen und Kunden und erhalten eine Provision für eine erfolgreiche Transaktion. Im Folgenden möchte ich mich auf unsere eigene Finanzierungslösung konzentrieren, die wir 2021 komplett inhouse entwickelt haben und derzeit für Kundinnen und Kunden in Deutschland und Österreich verfügbar ist. Im Jahr 2023 haben wir fast 10.000 Kundinnen und Kunden geholfen, ihr neues Autohero-Fahrzeug intern mit uns zu finanzieren, was einen signifikanten Anteil der Gesamtaufträge in diesen Märkten ausmacht. Insgesamt hat unser Retail-Kreditportfolio nun einen Wert von 262 Millionen Euro. Die Kundenfinanzierung ist nicht nur ein wichtiger Nachfragetreiber für Autohero, sondern sie wird mittelfristig auch einen wesentlichen Beitrag zur Profitabilität leisten. Das Portfolio benötigt ein Mindestalter von drei Jahren, um ein Rating zu erhalten, und wir erwarten das Rating in diesem Jahr. Mit dem Rating werden sich unsere Refinanzierungskosten des Portfolios erheblich reduzieren und so wird die Profitabilität unseres Kreditportfolios verbessert. Derzeit ist der Anteil der Kundenfinanzierung an unserem Retail-GPU

ziemlich limitiert und volatil bei etwa 250-300 Euro, insbesondere wenn wir uns mit unseren nordamerikanischen Kollegen vergleichen. Der Unterschied liegt darin, dass Autohero als Geschäft noch so jung ist und das Portfolio ein gewisses Mindestalter benötigt. Wir gehen davon aus, dass das langfristige GPU-Potenzial der Kundenfinanzierung bei etwa 1.000 Euro pro Fahrzeug liegen wird.

Unser Weg in die Zukunft: Beschleunigtes, profitables Wachstum dank exzellenter Produkte

Aus finanzieller Sicht war 2023 ein gutes Jahr: Wir haben unser primäres Ziel, das Überschreiten der Gewinnschwelle, erreicht und bereits in Q3 ein positives bereinigtes EBITDA verzeichnet. Außerdem haben wir das bereinigte EBITDA im Jahresvergleich um mehr als 120 Millionen Euro verbessert. Wir haben eine solide Barmittel-Position und schließen 2023 mit 548 Millionen Euro ab, eine Steigerung von 6 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr.

Wenn wir etwas weiter herauszoomen, dann war 2023 ein entscheidendes Jahr in unserer erst kurzen Unternehmensgeschichte: Es war das Jahr, in dem wir begonnen haben, die Grundlage für langfristig profitables Wachstum zu legen. Es war das Jahr, in dem wir gelernt haben, wie wir unsere Investitionen pro Produkt, unsere Kostenbasis und die Margenerfordernisse in Einklang bringen. Wir sind zuversichtlich, dass uns das zu anhaltend zweistelligem Wachstum führen wird, während wir auf dem klaren Weg zum Cashflow-Break-even sind. Mit dieser soliden Grundlage freuen wir uns darauf, das Wachstum über alle unsere Produkte und Dienstleistungen hinweg wieder zu beschleunigen und unser Team startet motiviert, neugierig und ehrgeizig ins neue Jahr.

Ich möchte allen unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen in uns danken, allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in ganz Europa für ihre harte Arbeit und ihr unermüdliches Engagement und Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären für Ihre anhaltende Unterstützung und Ihr Vertrauen in unsere Vision. Gemeinsam haben wir eine vielversprechende und spannende Zukunft vor uns.

Christian Bertermann
Mitgründer und CEO
AUTO1 Group SE