

AutoScout24, il principale marketplace automobilistico online paneuropeo ha stipulato un accordo conclusivo per acquisire una quota di maggioranza di AUTOproff, piattaforma B2B europea per la compravendita di veicoli usati in rapida crescita. Il management team di AUTOproff manterrà una partecipazione e continuerà a gestire il business. Il perfezionamento della transazione è previsto nel secondo trimestre del 2022.

L'acquisizione aggiunge la vendita B2B all'offerta di AutoScout24 e consentirà ai concessionari di vendere e acquistare veicoli attraverso il canale digitale in tutta Europa, sia al dettaglio sia all'ingrosso. Con l'acquisizione di AUTOproff, i clienti concessionari di AutoScout24 avranno accesso a un ulteriore canale di sourcing e a nuove soluzioni per migliorare l'efficienza delle loro attività di trade-in e vendita all'ingrosso.

AUTOproff è una piattaforma digitale B2B per auto, che consente ai concessionari di vendere e acquistare veicoli senza soluzione di continuità tramite aste online. AUTOproff ha un eccezionale track-record di crescita dalla sua fondazione nel 2013 e ha messo all'asta oltre 120.000 veicoli nel 2021. AUTOproff è la principale piattaforma digitale B2B in Danimarca e ha una presenza in rapida crescita in tutta Europa. La combinazione con AutoScout24 aiuterà ad accelerare l'espansione europea di AUTOproff.

Edgar Berger, CEO di AutoScout24, ha detto: *"AUTOproff è l'aggiunta perfetta all'offerta di AutoScout24. AUTOproff è stata fondata da concessionari d'auto per i concessionari d'auto e fornisce soluzioni premium per il trade-in e le transazioni B2B. Con questa acquisizione AutoScout24 afferma il suo ruolo di one-stop shop per il retail digitale e la vendita digitale B2B di auto in Europa"*.

Jesper Ratza, CEO and Founder AUTOproff: *"Come commerciante di auto di lunga data, ho fondato AUTOproff per aiutare la comunità dei concessionari ad aumentare le vendite e i profitti dal commercio di auto usate. La nostra partnership con AutoScout24 ci aiuterà a espandere rapidamente la nostra soluzione B2B in tutta Europa e consentire la creazione della prima soluzione di trading di auto usate C2B-B2B-B2C completamente integrata in Europa. Sono orgoglioso ed entusiasta di ciò che questa partnership può contribuire alla crescita futura e alla redditività della comunità europea del commercio di auto"*.