

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 für AUTODOC

- Umsatz wächst um 18,9 Prozent auf 1.555,0 Millionen Euro (2023: 1.307,7 Mio. €)
- Bereinigtes EBITDA¹ steigt um 13,0 Prozent auf 151,4 Millionen Euro (2023: 134,0 Mio. Euro)
- Bereinigte EBITDA-Marge bei 9,7 Prozent
- Free Cashflow² wächst auf 125,3 Millionen Euro (2023: 86,6 Mio. Euro)
- Solider Start ins erste Quartal 2025

Berlin, 22. April 2025 – Die AUTODOC SE („AUTODOC“), ein führender Onlinehändler für Fahrzeuersatzteile und -zubehör in Europa, setzte ihren Wachstumskurs auch im Jahr 2024 fort. „Wir freuen uns, erneut ein Jahr mit zweistelligem Wachstum beim Umsatz und beim bereinigten EBITDA zu verkünden. Das unterstreicht die Resilienz und das Potenzial unseres Geschäfts – auch in einem dynamischen makroökonomischen Umfeld in der EU“, sagt Dmitry Zadorozhny, CEO von AUTODOC, zur Bekanntgabe der Geschäftszahlen 2024. „Unsere kontinuierliche Expansion und die starken operativen Ergebnisse bestätigen unseren Kurs: Wir sind auf dem besten Weg, unser Geschäft weiter auszubauen.“

AUTODOC erzielte ein Umsatzwachstum von 18,9 Prozent auf 1.555,0 Millionen Euro, was die Marktführerschaft und anhaltend starke Nachfrage nach Online-Angeboten im Kfz-Ersatzteilmarkt widerspiegelt. Das bereinigte EBITDA stieg um 13,0 Prozent auf 151,4 Millionen Euro. Der Free Cashflow legte sogar um 44,7 Prozent auf 125,3 Millionen Euro zu.

Zweistelliges Umsatzwachstum

„Wir haben erneut ein zweistelliges Wachstum erzielt“, so Lennart Schmidt, CFO von AUTODOC. „Diese Ergebnisse zeigen die Stärke unseres Geschäftsmodells und unsere Fähigkeit, Chancen in einem dynamischen Umfeld zu nutzen. Neben unserem starken B2C-Geschäft haben wir in den Ausbau von AUTODOC PRO investiert und das Unternehmen auf den Start unseres AUTODOC MARKETPLACE vorbereitet. Das zweistellige Wachstum bei Umsatz und EBITDA ist ein klarer Beleg für unsere Fortschritte bei der Skalierung unseres Geschäfts bei gleichzeitiger Fokussierung auf Effizienz.“

Der anhaltende Trend zum Online-Kauf von Autoteilen führte zu einer erhöhten Nachfrage. AUTODOC erzielte einen Verkaufsrekord mit über 65,6 Millionen Produkten im

¹ Definiert als EBITDA bereinigt um außerordentliche und/oder betriebsfremde Aufwendungen.

² Unverschuldeter Free Cashflow, d. h. Cashflow aus operativer Tätigkeit und Cashflow aus Investitionstätigkeit.

Jahr 2024 (2023: 56,1 Mio.). Die aktive Kundenzahl stieg um 13,5 Prozent auf 8,4 Millionen Ende 2024.³ Außerdem wurde das Sortiment um ca. 900.000 Artikel erweitert, sodass nun 6,7 Millionen Produkte verfügbar sind.

Erfolgreiche Skalierung des B2B-Geschäfts AUTODOC PRO

Im zweiten vollen Geschäftsjahr zeigte das B2B-Geschäft AUTODOC PRO ein starkes Wachstum mit einem Umsatzplus von rund 280,0 Prozent – von ca. 18,0 Millionen Euro (2023) auf rund 68,0 Millionen Euro (2024). Alle 106 vorgesehenen Regionen in Frankreich waren bis Jahresende vollständig aktiv, und bestehende Partnerschaften mit Werkstätten wurden ausgebaut, was zu einem deutlichen Anstieg des Bestellvolumens führte. Insgesamt machte das B2B-Geschäft rund 4,3 Prozent des Konzernumsatzes aus.

Starke Cashflow-Entwicklung

„Wir verfügen über einen starken Cashflow und eine schuldenfreie Bilanz, was uns finanzielle Flexibilität für strategische Investitionen in Innovation und Wachstum verschafft“, erklärt Dmitry Zadorozhny. „Unser Fokus liegt weiterhin auf Kundenzufriedenheit, operativer Exzellenz und technologischer Weiterentwicklung.“

Auf Grundlage der positiven Cashflow-Entwicklung plant der Vorstand vorzuschlagen, den ausschüttungsfähigen Teil des Jahresüberschusses 2024 in Höhe von 59,5 Millionen Euro als Dividende an die Gesellschafter auszuzahlen.

Ausblick

AUTODOC ist gut ins Jahr 2025 gestartet und blickt optimistisch in die Zukunft. Im Fokus stehen die kontinuierliche Verbesserung des Kundenerlebnisses, die Erweiterung des Produktangebots, der Ausbau der Logistikinfrastruktur sowie eine optimierte Preisstrategie. Lennart Schmidt: „Neben dem kontinuierlichen Wachstum im B2C-Geschäft und der europäischen Expansion unseres Marketplace werden wir 2025 auch unser B2B-Geschäft gezielt weiter ausbauen.“ Das neu eröffnete 15.000 m² große Distributionszentrum in Gent, Belgien, wird diese Ambitionen insbesondere für B2B-Kunden in Frankreich, den Benelux-Ländern und Teilen Deutschlands unterstützen.

³ Definiert als B2C- und B2B-Kunden mit mindestens einer Bestellung innerhalb der letzten zwölf Monate des jeweiligen Zeitraums.

Tabelle

Kennzahl	2024	2023	Veränderung (Y-o-Y)
Aktive Kunden	8,4 Mio.	7,4 Mio.	+1,0 Mio. (13,5 %)
Angebotsportfolio	6,7 Mio.	5,8 Mio.	+0,9 Mio. (15,5 %)
Insgesamt verkaufte Produkte	65,6 Mio.	56,1 Mio.	+9,5 Mio. (17,0 %)
Bestellungen	16,8 Mio.	14,3 Mio.	+2,5 Mio. (17,5 %)
Umsatz	1.555,0 Mio. €	1.307,7 Mio. €	+247,3 Mio. (18,9 %)
Bereinigtes EBITDA	151,4 Mio. €	134,0 Mio. €	+17,4 Mio. € (13,0 %)

Über AUTODOC

AUTODOC ist ein führender Onlinehändler für Fahrzeuersatzteile und -zubehör in Europa. Das Unternehmen wurde 2008 in Berlin von Alexej Erdle, Max Wegner und Vitalij Kungel gegründet und hat sich in bemerkenswert kurzer Zeit zu einem der spannendsten E-Commerce-Unternehmen in Europa entwickelt. Seit November 2022 operiert das Unternehmen als europäische Gesellschaft unter dem Namen AUTODOC SE. Der Vorstand besteht aus Dmitry Zadorozhny (CEO) und Lennart Schmidt (CFO). Zum 31. Dezember 2024 umfasste das Sortiment von AUTODOC rund 6,7 Millionen Produkte für 176 Automarken, 23 Lkw-Marken und 154 Motorradmarken. Im Geschäftsjahr 2024 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 1,6 Milliarden Euro (2023: 1,3 Mrd. €). AUTODOC betreibt Onlineshops in 27 europäischen Ländern und beschäftigt rund 5.000 Mitarbeiter an dreizehn Standorten: Deutschland, Belgien, Tschechien, Frankreich, Italien, Kasachstan, Luxemburg, Moldau, Niederlande, Polen, Portugal, Vereinigtes Königreich und Ukraine.