

PRESSEMITTEILUNG · DRIVING TOMORROW · KÖLN · 24. JUNI 2026

Das nächste Kapitel: CarOnSale wird zum KI-gestützten System des europäischen Gebrauchtwagenhandels

CarOnSale tritt erstmals in einem neuen Erscheinungsbild auf und mit einem neuen Selbstverständnis. Auf dem Branchengipfel „Driving Tomorrow“ in Köln schließt das Unternehmen die Lücke zwischen Außenwahrnehmung und dem, was über seine Systeme längst läuft: 1,3 Millionen Fahrzeuge pro Jahr, davon mehr als 130.000 über die Marktplatz-Lösung.

Köln, 24. Juni 2026

CarOnSale zeigt sich neu. Vor mehr als 50 Händlern und Partnern trat das Unternehmen auf seinem selbst ausgerichteten, exklusiven Branchengipfel „Driving Tomorrow“ erstmals in einem neuen Erscheinungsbild auf. Der Anlass ist kein Logo-Wechsel, sondern eine Neuausrichtung von Identität und Anspruch.

Warum jetzt

Der Markt ordnet sich neu. Händlergruppen konsolidieren, die Elektro-Welle erreicht den Wholesale, Hersteller zentralisieren ihr Remarketing. In dieser Phase werden die Spielregeln für die nächsten Jahre gesetzt. Wer jetzt seine Rolle definiert, gestaltet mit, statt sich anzupassen.

CarOnSale ist seiner alten Marke entwachsen. Über 400 Mitarbeitende, 1,3 Millionen Fahrzeuge laufen pro Jahr über das System, mehr als 130.000 davon werden über die Marktplatz-Lösung vermarktet, OEM-Partner wie Mercedes-Benz, Toyota und eine Außenwahrnehmung, die noch beim Auktionsanbieter von früher stehen blieb. Der neue Auftritt schließt diese Lücke und benennt Status und Vision: das KI-gestützte System für den B2B-Gebrauchtwagenhandel in Europa.

Dahinter steht ein verändertes Selbstverständnis. Mit Produkten wie dem AlphaController versteht sich CarOnSale nicht mehr nur als Ort, an dem gehandelt wird, sondern als die Infrastruktur, auf der der Handel läuft. Das ist der Kern des neuen Kapitels: vom Teilnehmer zum System.

Eine Designsprache, die dasselbe sagt wie das Produkt

Mit dem Selbstverständnis ändert sich die Designsprache. Sie ist reduziert und selbstbewusst: klare Typografie, ein Signalgelb als Anker, Ruhe und Kontrast. Die Gestaltung folgt derselben Logik wie die Plattform. Die Marke sieht jetzt so aus, wie das Produkt funktioniert.

Gedeckt durch das, was heute schon läuft

Der Anspruch ist keine Absichtserklärung, sondern beschreibt den laufenden Betrieb. Über die Plattform handeln mehr als 70 % der Top-100-Händler in Deutschland und Österreich ebenso wie rund 40.000 Käufer. Sechs OEMs sind Partner und nutzen die CarOnSale Lösungen, wie den Marktplatz und den AlphaController, teilweise im europaweiten Einsatz.

Zitat

„Wir sind unserer Marke entwachsen. Der Markt sah einen reinen Marktplatz-Anbieter, gebaut haben wir das KI-gestützte System, auf dem der B2B-Gebrauchtwagenhandel in Europa läuft. Diese Lücke schließen wir jetzt, nicht mit einem neuen Logo, sondern mit einem neuen Selbstverständnis. Und das ist kein Zufall: Der Markt entscheidet gerade, auf welche Systeme er künftig setzt.“ – Tom Krüger, CEO von CarOnSale

Der Markt am Tisch

Diese Zukunft wurde in Köln nicht behauptet, sondern verhandelt. In drei Gruppen-Runden diskutierten Händler und Partner die Fragen der kommenden Jahre: „KI im Gebrauchtwagenhandel“, „Marke und Marketing im Autohandel“ sowie „Konsolidieren oder konsolidiert werden“, unter anderem mit Lutz Meyer (Beirat, Brass Gruppe), Sevilay Gökkaya (Ex General Manager, Toyota Motor Europe) und Patrick Wetzel (Associate Partner, McKinsey & Company). Die Keynote von Benjamin Wess aus dem Spitzensport rahmte den Tag mit dem, was auch den Markt trägt: Leistung unter Druck.

Das nächste Kapitel beginnt jetzt. One Platform. One Profit Engine.

Über CarOnSale

CarOnSale wurde 2018 gegründet und wird von Tom Krüger, Fabian Roth, Oguz Özgüler und Maximilian Schilling mit dem Anspruch geführt, den professionellen Gebrauchtwagenhandel in Europa zu digitalisieren. Daraus ist das KI-gestützte System für den B2B-Gebrauchtwagenhandel in Europa geworden: Software, Daten, Logistik, Finanzierung und Services in einer verbundenen Ebene. Über die Plattform laufen 1,3 Millionen Fahrzeuge pro Jahr. Zu den Partnern zählt Mercedes-Benz. Mehr als 400 Mitarbeitende arbeiten an der Infrastruktur, die einen fragmentierten Markt zusammenführt. One Platform. One Profit Engine.

Pressekontakt

Alexander Kreutzer · Principal Marketing & Growth
alexander.kreutzer@caronsale.de · +49 151 239 80 560
CarOnSale Castle Tech GmbH
Hauptstraße 27, 10827 Berlin