

Pressemitteilung

mobile.de Geschäftsjahr 2016: größere Reichweite, mehr Angebote und ein zufriedener Handel

Berlin/Dreilinden, 25. Januar 2017 – mobile.de hat im Geschäftsjahr 2016 seine Marktführerschaft gestärkt und sowohl die Reichweite als auch das Fahrzeugangebot klar gesteigert. Das Unternehmen konnte die Anzahl der Visits im Vergleich zum Vorjahr um sechs Prozent erhöhen. Dazu hat die spürbare Vereinfachung des Autokaufs einen wichtigen Beitrag geleistet. Gleichzeitig hat es mobile.de für den Autohandel leichter gemacht, Autos zu verkaufen. Das Unternehmen hat im Januar 2017 ein neues Service-Modell eingeführt, das es Händlern ermöglicht, unter maßgeschneiderten Leitungspaketen zu wählen und so ihren Geschäftserfolg zu optimieren. Für 2017 plant mobile.de mehr Orientierung für Autokäufer und zusätzliche Maßnahmen, die einen unkomplizierteren Fahrzeugverkauf ermöglichen.

„2016 war für den Autohandel und mobile.de ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir konnten die Reichweite für den Handel erneut erhöhen und das Fahrzeugangebot klar steigern“, sagt Malte Krüger, Geschäftsführer der mobile.de GmbH. „Zentraler Wachstumstreiber waren unsere Fokussierung auf die Vereinfachung des Autokaufs und Investitionen in umfangreiche Produkt-, Technologie- und Marketingmaßnahmen.“

Die Zahl der Visits* ist im Vergleich zum Jahr 2015 um sechs Prozent gestiegen, was sich positiv auf die Nachfrage beim Handel auswirkte. Im Dezember beispielsweise erzielte mobile.de eine mehr als doppelt so hohe Reichweite wie der nächste Wettbewerber. Gleichzeitig profitierten Autokäufer von einer deutlich größeren Fahrzeugvielfalt. Die Anzahl der Inserate nahm um 3,3 Prozent zu. „Auch im Jahr 2017 werden wir intensiv daran arbeiten, den Autokauf für Konsumenten zu vereinfachen. Damit machen wir es für den Autohandel leichter, Autos zu verkaufen“, so Malte Krüger.

Der Handel blickt ebenfalls positiv auf das vergangene Jahr zurück: Eine aktuelle Branchenbefragung zeigt: 44,5 Prozent der Händler sind zufrieden mit dem Geschäftsverlauf im Jahr 2016, mehr als jeder Zehnte (10,5 Prozent) ist sogar sehr zufrieden mit der Entwicklung seiner Umsätze. Das sind knapp 4,6 Prozent mehr als im Vorjahr. ** Diese Entwicklung spiegelt sich auch auf der Plattform wider: Gegenüber 2015 konnte mobile.de 2,3 Prozent mehr Händler für sich gewinnen.

Transparenz und mehr Orientierung für Autokäufer

Im Jahr 2016 hat mobile.de erfolgreich Händlerbewertungen eingeführt. Rund 260.000 Bewertungen mit einem Schnitt von 4,4 Sternen wurden im vergangenen Geschäftsjahr abgegeben. Außerdem konnte Deutschlands größter Fahrzeugmarkt die Orientierung für Nutzer der Plattform mithilfe einer engen Verzahnung mit MOTOR-TALK an vielen Stellen verbessern. So werden relevante Inhalte der Redaktion und der Community bei den Inseraten von mobile.de ausgespielt und umgekehrt.

Neues Service-Modell seit Januar 2017 live

Mit dem Start des neuen Service-Modells zu Beginn dieses Jahres 2017 hat mobile.de auf die Heterogenität des Autohandels und die veränderten Bedürfnisse der Branche reagiert. Die Angebote innerhalb der drei aufeinander aufbauenden Leistungspakete ermöglichen dem Handel eine Individualisierung seines Onlinevertriebs. „Die Händler loben ausdrücklich die Möglichkeit, die passenden Leistungen für ihr individuelles Geschäft auszuwählen zu können“, sagt Krüger. „Das neue Modell kommt bei ihnen noch besser an als von uns erwartet. Die Pakete ‚Komfort‘ und ‚Premium‘ werden von den Händlern stärker gebucht als angenommen.“

Im Jahr 2017 wird mobile.de Autokäufern an vielen Stellen noch mehr Orientierung bieten – in Form umfangreicher und leicht konsumierbarer Informationen zu einzelnen Modellen. Darüber hinaus plant das Unternehmen sein Angebot mit einem Trade-in-Modell zu erweitern. „Für den Konsumenten bedeutet Trade-in eine starke Vereinfachung beim Fahrzeugwechsel. Für den Handel ist es eine Möglichkeit, an attraktive Ware zu kommen.“

***Quelle: IVW.**

****Umfragebedingungen:**

mobile.de befragte 382 Autohändler, die ihre Fahrzeuge bei mobile.de anbieten, wie zufrieden sie mit dem Geschäftsjahr 2016 waren, was die Erfolgsfaktoren waren und wie die Prognosen für das kommende Jahr aussehen. Die Erhebung fand vom 2. bis 23. November 2016 statt.

Über mobile.de

mobile.de bietet mit mehr als 1,4 Millionen inserierten Pkw, Nutzfahrzeugen und

Motorrädern das größte Angebot für den An- und Verkauf von Fahrzeugen in Deutschland (Quelle: CAR-Institut). Zur mobile.de GmbH gehört neben dem deutschen Marktführer mobile.de u.a. Europas größte Autocommunity MOTOR-TALK. Zusammen erreichen beide Plattformen rund 13,53 Millionen Unique User (Quelle: AGOF digital facts 2016-01). Das 1996 gegründete Unternehmen beschäftigt 290 Mitarbeiter an zwei Standorten in Deutschland und ist ein Tochterunternehmen der eBay Classifieds Group. Zu den mobile.de Nutzern gehören sowohl Privatkunden als auch mehr als 40.000 registrierte Fahrzeughändler, während MOTOR-TALK über 2,7 Millionen registrierte Nutzer verzeichnet.

Abdruck honorarfrei
Beleg erbeten

Weitere Informationen erhalten Sie:

mobile.de GmbH, Christian Maas, Unternehmenskommunikation,
Marktplatz 1, 14532 Europarc-Dreilinden,
Tel: 030 8109-7226, E-Mail: chmaas@team.mobile.de

mobile.de GmbH, Anna Horneffer, Unternehmenskommunikation,
Marktplatz 1, 14532 Europarc-Dreilinden,
Tel: 030 8109-7822, E-Mail: ahorneffer@team.mobile.de