

Pressemitteilung

## **mobile.de auf Wachstumskurs: Deutlich mehr Leads und viele Produktneuerungen im ersten Halbjahr**

**Berlin, 17. Juli 2025 – mobile.de hat die Kundenanfragen für den Autohandel im ersten Halbjahr 2025 erneut deutlich gesteigert. Insgesamt erzeugte Deutschlands größter Fahrzeugmarkt mehr als 20 Prozent mehr Leads und untermauerte seine Rolle als wichtigster Vertriebsmotor für die Branche. Darüber hinaus brachte das Unternehmen mehr als 20 Produktneuerungen auf die Straße und setzte ein vollständiges Redesign seiner Plattform um.**

**→ Starke Investitionen in Kundengewinnung und neue Produkte**

**→ Neugestaltung des mobile.de Designs**

**→ 20,6 Prozent mehr Nachfrage für den Handel**

„Mit über 20 Prozent mehr Leads haben wir nicht nur unsere eigene Performance weiter gesteigert, sondern vor allem unseren Händlern viele zusätzliche Geschäftschancen verschafft. Unser umfassendes Redesign und die zahlreichen Produktinnovationen zeigen, dass wir kontinuierlich in die Zukunft des digitalen Autohandels investieren“, so Ajay Bhatia, CEO von mobile.de. „Das erste Halbjahr bestätigt eindrucksvoll unseren Anspruch, der wichtigste Wachstumspartner für den deutschen Autohandel zu sein.“ [Bereits im vergangenen Jahr hatte mobile.de die Anfragen mit einem Plus von 20,5 Prozent erheblich gesteigert.](#)

Das deutliche Wachstum der Kundenanfragen ist das Ergebnis substanzieller Investitionen in die Kundengewinnung und in ein [moderneres Plattformdesign](#). Die verbesserte Nutzerführung und eine bundesweite Markenkampagne sorgen dafür, dass mehr Interessenten auf die Seite kommen und häufiger Kontakt zu den Händlern aufnehmen.

### **Mehr als 20 Produktneuerungen im ersten Halbjahr**

„Mit mehr als 20 Produktneuerungen allein im ersten Halbjahr macht mobile.de dem Autohandel seinen Datenvorsprung als Marktführer und seine KI-Innovationskraft zugänglich“, sagt Christin Schink, Chief Product Officer (CPO)

von mobile.de. Täglich analysiert das Unternehmen Millionen von Daten und übersetzt diese Erkenntnisse in konkrete Geschäftsempfehlungen und -chancen für Fahrzeughändler.

Zu den wichtigsten Produktneuerungen von mobile.de im ersten Halbjahr 2025 gehören:

#### Preisoptimierung mit Marktführer-KI:

- **Intelligente Marktpreisanalyse:** Die neue KI-gestützte Marktpreis-Funktion analysiert wöchentlich hunderttausende Fahrzeuganzeigen und liefert Händlern präzise, datenbasierte Marktpreise für eine optimale Preispositionierung für schnellere Verkaufszeiten. Mobile.de steht zu dieser Funktion im kontinuierlichen Dialog mit dem Autohandel.
- **Verkaufsprognosen für strategische Entscheidungen:** Die innovative Verkaufswahrscheinlichkeits-Prognose erstellt 60-Tage-Verkaufsprognosen und ermöglicht Händlern fundierte, strategische Preisentscheidungen zur Optimierung ihrer Marge.
- **Transparente Wettbewerbsposition:** Mit der SRP-Positionsanalyse sehen Händler in Echtzeit, wo ihre Anzeigen in preissortierten Suchergebnissen stehen – für optimale Marktpositionierung, die wiederum die Händlermarge maximiert.

#### Operative Effizienz mit KI:

- **Automatisierte Fahrzeugbeschreibungen:** KI-gestützte Fahrzeugbeschreibungen reduzieren den Zeitaufwand von Stunden auf Sekunden (was zu Produktivitätseinsparungen für die Händler führt) und schaffen mehr Raum für Verkaufsförderung.
- **Revolutionierter Leasing-Prozess:** Der Prozess wurde von 14 Arbeitsschritten auf nur 2 reduziert – eine massive Zeitersparnis im Tagesgeschäft für Autohändler, die Leasing anbieten.
- **Zentrale Verwaltung für Multi-Standort-Händler:** Der Headquarter Booking Assistant ermöglicht die zentrale Verwaltung mehrerer Standorte und spart Händlern täglich wertvolle Arbeitsstunden.

#### Wettbewerbsvergleiche und effizientes Lead-Management:

- **Umfassendes Performance-Dashboard:** Analytics Overview 2.0 bietet ein Performance-Dashboard für Händler auf mobile.de mit detaillierten Wettbewerbsvergleichen für datenbasierte Geschäftsentscheidungen.

→ **Optimiertes Lead-Management:** Eine vereinheitlichte Leadverwaltung ermöglicht effizientere Qualifikation und Bearbeitung von Leads, was zu höheren Abschlussquoten führt.

Zukunftsmärkte erschließen – heute schon profitieren:

- **Elektromobilität als Wachstumschance:** mobile.de's noch sichtbarere Batteriezerifikat-Funktionen positionieren Händler als kompetente E-Auto-Experten und verschaffen entscheidende Vorteile in diesem anspruchsvollen Markt.
- **Leasing-Geschäft ausbauen:** Budgetkontrolle und einfache Eingabe der Leasingrate helfen Händlern, Angebote schneller zu erstellen und zu verwalten. KI-gestützte Filteroptionen und personalisierte Empfehlungen machen die Fahrzeugsuche für Kunden intuitiver.
- **Finanzierungslösungen für mehr Leads:** Die Integration von Finanzierungsangeboten mit Partnerbanken wie Bank11 und Santander direkt in die Kontaktanfrage steigert die Anzahl der Finanzierungsanfragen. Diese Lösung wird sukzessive auf weitere Bankpartner ausgeweitet.

**Über mobile.de**

mobile.de ist Deutschlands größter Fahrzeugmarkt mit rund 1,4 Millionen inserierten Pkw, Nutzfahrzeugen, Motorrädern und E-Bikes. Sowohl Privatkunden als auch mehr als 40.000 registrierte Fahrzeughändler nutzen die Plattform und profitieren dabei von 121 Millionen Visits pro Monat (Quelle: mobile.de Google Analytics Tracking, Ø Monat Januar bis Dezember 2024). Als „One-Stop-Shop“ umfasst das Angebot von mobile.de neben dem An- und Verkauf auch Finanzierungs- und Leasinglösungen. Das 1996 gegründete Unternehmen ist ebenso wie Kleinanzeigen ein Tochterunternehmen von Adevinta, einem weltweit führenden Anbieter von Online-Kleinanzeigenportalen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

mobile.de GmbH, Christian Maas, Director Communications  
Dernburgstraße 50, 14057 Berlin  
Tel: 0151-68969124, E-Mail: [christian.maas@adevinta.com](mailto:christian.maas@adevinta.com)

mobile.de GmbH, Nils Möller, Senior Manager Communications  
Dernburgstraße 50, 14057 Berlin  
Tel: 0152-54802957, E-Mail: [nils.moeller@adevinta.com](mailto:nils.moeller@adevinta.com)