

Pressemitteilung

## Eigene Lösung für den Autohandel: mobile.de setzt neue Maßstäbe im Lead-Management

**Berlin, 2. Februar 2026 – Als erste Autohandelsplattform in Deutschland bietet mobile.de dem Fahrzeughandel ein vollumfängliches Lead-Management-Portfolio an. Händler können Kundenanfragen auf Deutschlands größtem Fahrzeugmarkt künftig schneller und effizienter bearbeiten – und damit ihre Verkaufschancen signifikant erhöhen.**

→ Lead Manager Pro unterstützt Händler ohne eigenes Lead-Management-System (LMS)

→ Die Lead-API von mobile.de erlaubt die Anbindung an händlereigene Systeme

→ Weniger manuelle Arbeit durch konsistente, sichere Lead-Prozesse

„Von unserem neuen Lead-Management-Angebot versprechen wir uns spürbare Effekte für den Händlererfolg: Erfahrungswerte legen nahe, dass Händler Kundenanfragen bis zu fünfmal schneller beantworten und ihre Verkaufschancen um bis zu 50 Prozent steigern können“, sagt Florian Baur, Chief Sales Officer (CSO) bei mobile.de.

### **Zwei Lösungen für individuelle Händlerbedürfnisse**

Lead-Management-Systeme sind ein zentraler Baustein, um Prozesse im Autohaus zu digitalisieren und Händlern zu ermöglichen, sich mit der gewonnenen Zeit voll und ganz auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Mit der Erweiterung seines Angebots berücksichtigt mobile.de unterschiedliche Voraussetzungen im Handel: Während viele Betriebe bereits ein Lead-Management-System nutzen, arbeiten andere ohne LMS. mobile.de unterstützt beide Szenarien mit getrennten, aber kompatiblen Angeboten.

**Lead Manager Pro** ist ein im Ausland marktführendes, umfassendes Lead-Management-System, das mobile.de lizenziert hat, um es exklusiv dem deutschen Kfz-Handel zur Verfügung zu stellen. Es richtet sich an Händler ohne eigenes LMS und bietet eine zentrale Oberfläche zur Erfassung und Bearbeitung

sämtlicher Leads. Ziel ist es, manuelle Arbeitsschritte durch Automatisierung zu reduzieren und Medienbrüche in der Bearbeitung zu verringern. Auch eine Anbindung an weitere relevante Händlersysteme ist möglich, zum Beispiel beim Anruf- oder Dokumentenmanagement.

Für Händler, die bereits über ein externes LMS an mobile.de angebunden sind, wird die **Lead API** als bevorzugter Übertragungsweg eingeführt. Leads werden damit standardisiert und sicher in bestehende Systeme übertragen, um eine konsistente Weiterverarbeitung im jeweiligen Händler-Workflow zu ermöglichen. Durch eine Echtzeit-API-basierte Datenübertragung bringt mobile.de internationale Kommunikationsstandards in den deutschen Markt.

### **Schneller zum Kontakt durch effizientere Lead-Bearbeitung**

„Leads sind nur dann wertvoll, wenn sie schnell, vollständig und sicher im richtigen Prozess ankommen“, sagt Florian Baur. „Mit Lead Manager Pro und der Lead API schaffen wir eine zukunftsfähige Grundlage ohne Umwege über fehleranfällige E-Mail-Strecken. Das macht Händler effizienter und ermöglicht ihnen eine nachhaltige Verbesserung ihrer Margen“, so Baur.

### **Über mobile.de**

mobile.de ist Deutschlands größter Fahrzeugmarkt mit mehr als 1,6 Millionen inserierten Pkw, Nutzfahrzeugen, Motorrädern und E-Bikes (Jahresdurchschnitt 2025). Sowohl Privatkunden als auch Fahrzeughändler nutzen die Plattform und profitieren von mehr als 140 Millionen Visits pro Monat (Quelle: mobile.de Google Analytics Tracking, Ø Monat Januar bis Dezember 2025). 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, Nils Möller, Senior Communications Lead  
Dernburgstraße 50, 14057 Berlin  
Tel: 0152-54802957, E-Mail: [nils.moeller@adevinta.com](mailto:nils.moeller@adevinta.com)