

Pressemitteilung

mobile.de launcht KI-Telefon-Assistenten für den Autohandel: Verpasste Anrufe werden zu vorqualifizierten Leads

Berlin, 11. Juni 2026 – Als erste Autohandelsplattform in Deutschland bringt mobile.de künstliche Intelligenz in die telefonische Kundenkommunikation. Mit dem neuen mobee Anruf-Assistenten können Händler dank KI verpasste Anrufe rund um die Uhr in vorqualifizierte Leads verwandeln – ohne zusätzlichen Personalaufwand und vollständig kostenfrei.

- Der KI-gestützte Sprachassistent ist direkt in mobile.de-Inserate integriert.
- Er erfasst und qualifiziert Anrufe, wenn die Leitungen belegt sind, der Verkäufer nicht ans Telefon gehen kann sowie außerhalb der Öffnungszeiten.
- Autohändler bekommen strukturierte Lead-Zusammenfassungen geliefert – wahlweise in den Lead Manager, über die Lead API oder per XML-Integration.

„Neun von zehn Autokäufern nehmen telefonisch Kontakt mit einem Händler auf. Wer diesen Kanal nicht lückenlos bedient, verliert Kunden an den Wettbewerb“, sagt Ajay Bhatia, CEO von mobile.de. „Mit dem mobee Anruf-Assistenten schließen wir diese Lücke – rund um die Uhr, automatisiert und ohne Mehraufwand für die Händler“, so Bhatia.

Erreichbarkeit als Wettbewerbsfaktor

Das Telefon bleibt der wichtigste Erstkontakt-Kanal im Fahrzeugkauf: Neun von zehn Autokäufern haben telefonischen Kontakt mit einem Händler – und 94 Prozent der Kunden, die mit einem Gespräch vollständig zufrieden waren, bewerteten auch das Händlererlebnis insgesamt als sehr positiv¹. Gleichzeitig zeigen Produkttests von mobile.de: Bis zu 91 Prozent der eingehenden Anrufe, die durch den mobee Anruf-Assistenten erfasst wurden, erreichten Händler außerhalb der regulären Geschäftszeiten – also am späteren Abend, am Wochenende oder an Feiertagen². Wer in diesen Momenten nicht erreichbar ist, riskiert einen Kundenverlust an den Wettbewerb.

¹Quelle: TÜV NORD Insight 2026

²mobile.de-Pilotversuch in den Niederlanden mit 19 Händlern (März bis Mai 2026)

Vorqualifizierte Leads statt verpasster Anrufe

Der mobee Anruf-Assistent greift ein, wenn nach 15 Sekunden kein Mitarbeiter den Anruf entgegennimmt: Dank KI führt er ein natürliches Gespräch auf Basis des jeweiligen Inserats, beantwortet Fragen zum Fahrzeug, erfasst kaufrelevante Informationen und übermittelt eine strukturierte Lead-Zusammenfassung an den Händler – wahlweise über den Lead Manager, die Lead API oder per XML-Integration.

Erfasste Informationen beinhalten unter anderem:

- Fahrzeugidentifizierung
- Finanzierungs- oder Leasinginteresse
- Inzahlungnahmewunsch
- Terminpräferenzen
- Kontaktdaten des Interessenten

Der Assistent kommuniziert mehrsprachig und ist nahtlos in das bestehende Lead-Management-Ökosystem von mobile.de eingebunden. Erste Tests belegen: Jeder dritte verpasste Anruf konnte so in einen vorqualifizierten Lead umgewandelt werden.

Einfache Aktivierung – sofortiger Mehrwert

Die Einrichtung des mobee Anruf-Assistenten erfordert keine technische Integration auf Händlerseite. Händler geben Namen, E-Mail-Adresse und Kundennummer ein, erhalten eine Bestätigungsmail und sind damit auf sämtlichen Inseraten live. Der gesamte Prozess dauert bei Händlern weniger als fünf Minuten.

Die Markteinführung des mobee Anruf-Assistenten erfolgt gestaffelt: Ab dem 11. Juni 2026 werden zunächst bestehende Lead Manager- und Lead API-Kunden in die Produktnutzung integriert. Anschließend werden wochenweise bis zu 10.000 Autohändler freigeschaltet.

Händler können den mobee Anruf-Assistenten ab sofort selbst ausprobieren unter der Testnummer: +49 30 20006918

Weitere Informationen unter: <https://promo.mobile.de/b2b/wissen/tipps-tricks/mobee-anruf-assistent>

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