

Pressemitteilung

Schneller zum Abschluss: Mit KI und besserem Lead Management

Berlin, 15. Juli 2026 – Wer ein Autohaus führt, jongliert täglich mit Dutzenden offenen Anfragen, unterschiedlichen Systemen und Kunden, die Antworten erwarten – oft zu Zeiten, in denen der Betrieb längst geschlossen ist. mobile.de, Deutschlands größter Fahrzeugmarkt, adressiert genau diese Realität mit dem Plattform-Update Sommer 2026: Mit insgesamt 15 neuen und erweiterten Produkten, die Händlern rund um die Uhr mehr Unterstützung bieten.

- **Verkauf beschleunigen:** KI-gestütztes Lead Management, eine WhatsApp-Integration und der mobee Anruf-Assistent entlasten im Tagesgeschäft.
- **Margen sichern:** Die neue Inserats-Analyse mit Standzeit-Prognose und mobee Business helfen bei der optimalen Preispositionierung Tagesgeschäft.
- **Nachfrage steigern:** Neue Sichtbarkeit durch den optimierten Werbe-Manager, automatische Finanzierungsangebote und die null-leasing.com App.

„Heutzutage entscheiden Minuten über einen Verkaufsabschluss. Mit unserem neuesten Plattform-Update geben wir Händlern die KI-gestützten Werkzeuge an die Hand, die sie brauchen, um Leads schneller zu erkennen, besser einzuordnen und konsequent weiterzubearbeiten – unabhängig von Betriebsgröße oder Tageszeit“, sagt Florian Baur, CSO bei mobile.de.

Im aktualisierten **Lead Manager** hält KI dort Einzug, wo bisher wertvolle Zeit verloren ging: Per Klick lässt sich ein passender Antwortvorschlag generieren, prüfen und anpassen. 45 Prozent aller schriftlichen Antworten im Lead Manager entstehen heute bereits so¹. Wie gut der eigene Prozess insgesamt läuft, zeigt die neue **Lead-Performance-Auswertung**: mit klaren Kennzahlen zu Reaktionszeiten, Reaktionsrate und Bearbeitungsstatus.

Flexibel arbeiten, nahtlos integrieren

Kundenkontakt passiert heute auf vielen Kanälen – und selten nur am Schreibtisch. Die neue **WhatsApp-Integration** ermöglicht es Händlern, mit Kaufinteressenten dort in Kontakt zu treten, wo sie ohnehin aktiv sind: direkt,

insetatsbezogen und sogar über die bestehende Festnetznummer. Zusätzlich wird die neue **Lead Manager App** demnächst die Lead-Bearbeitung aufs Smartphone bringen – mit Push-Benachrichtigungen, direkter Kontaktaufnahme und mobiler Dokumentation.

Wer abends nicht erreichbar ist, verliert potenzielle Käufer an die Konkurrenz. Der **mobee Anruf-Assistent** schließt diese Lücke: Die KI nimmt Anrufe entgegen, beantwortet Fragen auf Basis der Insetatsdaten und leitet qualifizierte Leads direkt an den Händler weiter. Erste Zahlen aus der Pilotphase sprechen für sich: 91 Prozent der entgegengenommenen Anrufe fanden außerhalb der Öffnungszeiten statt, jeder dritte wurde zu einem qualifizierten Lead².

Für Betriebe mit komplexeren Vertriebsstrukturen bietet **Lead Manager Pro** eine zentrale Pipeline für Leads aus allen Kanälen, inklusive automatisierter Workflows und strukturierter Follow-ups. Die neue **Lead-API** sorgt dafür, dass Leads direkt und sicher in bestehende CRM-Systeme übertragen werden und schafft damit die technische Grundlage für eine messbar höhere Lead Conversion.

Standzeiten senken, Margen sichern

Die weiterentwickelte **Insetats-Analyse** bündelt Performance-Vergleich, Preisbewertung und Marktlage übersichtlicher als bisher. In Kürze folgt zudem der **Preis-Planer**: Er zeigt, wie lange vergleichbare Fahrzeuge bei der aktuellen Preisposition voraussichtlich bis zum Verkauf benötigen, und simuliert, wie sich Preisänderungen in Zwei-Prozent-Schritten auf Standtage, Preisbewertung und Suchposition auswirken.

Darüber hinaus wird KI mit **mobee Business** zum Sparringspartner im Tagesgeschäft. Der persönliche KI-Assistent kombiniert Bestands- und Nachfragedaten und spielt Händlern täglich bis zu fünf konkrete Handlungsempfehlungen aus. mobee Business befindet sich derzeit in der Beta-Phase und wird schrittweise für alle Händler ausgerollt.

Nachfrage steigern: Mehr Reichweite, mehr Sichtbarkeit

Attraktive **Finanzierungsangebote** werden in Kürze automatisch mit einem **Deal Label** hervorgehoben – kostenlos und ohne manuellen Aufwand. Der optimierte **Werbe-Manager** erweitert die Möglichkeiten zur gezielten

Kampagnensteuerung, die **null-leasing.com App** gibt Händlern ein weiteres Instrument für die Vermarktung an die Hand.

Eine vollständige Übersicht aller Produkte des Plattform-Updates Sommer 2026 sowie weitere Informationen erhalten Sie hier:

<https://promo.mobile.de/b2b/aktuelles/update-sommer26/>

¹ Quelle: Auswertung echter Nutzungsdaten seit Launch im April 2026.

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

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 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

Achtung! GmbH, Miriam Pratt, Business Director
Straßenbahnring 3, 20251 Hamburg
Tel: 0160-96630261, E-Mail: miriam.pratt@achtung.de