



**Zwei Jahre heycar:**

## **Der Digitalisierungspartner des Handels feiert Geburtstag / Markus Kröger: "Erfolg des Handels ist unser Antrieb"**

**Berlin, der 24. Oktober 2019 - Seit zwei Jahren ist das Startup heycar mit seinem Garantieverprechen und einer aufgeräumten Online-Börse auf dem Markt. Die Erfolgsbilanz kann sich sehen lassen: Ein neues, innovatives Geschäftsmodell, das konsequent an den Interessen des Handels ausgerichtet ist, hat heycar zügig unter die Top-Plattformen gebracht. Volkswagen Financial Services, die Daimler Mobility AG und der ZDK stärken dem Unternehmen ebenso den Rücken, wie Händlergruppen als stille Teilhaber im Händlerbeirat. Mittlerweile sind rund 1.500 Händler an 4.000 Standorten Teil des heycar Netzwerks.**

Innerhalb von zwei Jahren hat sich heycar mit Einsatz und einem klaren Versprechen einen festen Platz auf dem Markt gesichert. „Wir haben bei den Verbrauchern unser Modell etabliert. Gebrauchtwagen mit Garantie und von geprüften Händlern anzubieten, ist ein Erfolgsrezept“, fasst Markus Kröger, CEO von heycar zusammen. „Wir sind besonders stolz darauf, mit unserer wachsenden Zahl an Partnern im Handel bereits mehr als 400.000 Fahrzeuge in diesem Marktsegment anbieten zu können.“ heycar taxiert dieses Segment in Deutschland auf insgesamt etwa 550.000 Fahrzeuge. „Mit unserer Plattform sind wir zu dem Digitalisierungspartner des Handels geworden: heycar etabliert sich im definierten Marktsegment als die Plattform der Wahl für den Handel.“

### **Der gemeinsame Erfolg – der Kern des Geschäftsmodells von heycar**

Nicht nur der Erfolg beim Kunden gibt heycar recht. Neben der Sicherheit, die die Begrenzung auf hochwertige Händlerfahrzeuge bietet, schafft auch der Aufbau der Seite heycar.de bei den Nutzern Vertrauen: Ihnen werden die Ergebnisse exakt so angezeigt, wie sie am besten zur Suchanfrage passen – ohne Anzeigen oder bezahlte Inserate. „Damit stellen wir sicher, dass die Kunden genau das Auto finden, das sie suchen“, erklärt Kröger. „Diese aufgeräumte Customer Journey sorgt für die hohe Qualität der heycar Leads.“ Doch damit gibt sich Kröger nicht zufrieden. „Für uns gibt es in den kommenden Jahren ein großes Thema: wie können wir dem Handel durch noch bessere Leads helfen.“ So steht auch in



Zukunft nicht nur die Quantität im Vordergrund, sondern vor allem die Qualität der Leads.

### **Fokus 2019: Leads stärken**

Mit seiner überdurchschnittlich kaufkräftigen Zielgruppe, die mit der Begrenzung auf junge Gebrauchte und Neuwagen einhergeht, stellt heycar die Attraktivität seiner Leads sicher. Und im kommenden Jahr soll die Qualität weiter steigen, heycar arbeitet im Hintergrund an weiteren Maßnahmen. „Gegenwärtig untersuchen wir eine Reihe von Verbesserungen, mit denen wir noch 2019 weitere, wertvolle Hinweise zu den Leads an den Handel geben können“, summiert Kröger die laufende Arbeit. „Unsere Vision: Wir wollen unsere Nutzer zum besten Fahrzeug führen. Unseren Händlern geben wir dafür genau die Leads an die Hand, die zum Vertragsabschluss führen.“

### **Über heycar**

heycar ist die neue, benutzerfreundliche Online-Plattform für geprüfte Gebrauchtwagen aller Klassen direkt von ausgesuchten Händlern in Deutschland. Kaufinteressierte finden hier ausschließlich Gebrauchtwagen, die höchstens acht Jahre alt sind und maximal 150.000 km Laufleistung aufweisen. Differenzierte Suchkriterien helfen ihnen dabei genau den Gebrauchten zu finden, der zu ihnen passt. Derzeit bietet heycar rund 400.000 gelistete Fahrzeuge von über 1.300 Händlergruppen an etwa 4.000 Standorten an. heycar arbeitet mit geprüften Händlern zusammen, die definierten Qualitätskriterien entsprechen. Das Startup mit Sitz in Berlin wurde 2017 gegründet. CEO ist Markus Kröger. Mehr Informationen auf [www.heycar.de](http://www.heycar.de)

--

### **Pressekontakt**

heycar: Pressekontakt  
Carsten Riedel  
Müllerstraße 153  
13353 Berlin  
+ 49 160 8421035  
[carsten.riedel@hey.car](mailto:carsten.riedel@hey.car)

Ketchum Pleon  
Florian Mangold  
Blumenstraße 28  
80331 München  
+ 49 173 5475518  
[florian.mangold@ketchumpleon.com](mailto:florian.mangold@ketchumpleon.com)