

Medienmitteilung
Zürich, 27. Januar 2025

Innovationen 2024: Wie SMG die digitale Landschaft nachhaltig prägt

Die SMG Swiss Marketplace Group hat seit ihrer Gründung im Jahr 2021 ihre Position als einer der führenden Anbieter digitaler Marktplätze in der Schweiz kontinuierlich gestärkt. Im vergangenen Jahr setzte die SMG mit gezielten Innovationen, einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit und modernster Sicherheitstechnologie erneut wegweisende Akzente in der digitalen Landschaft.

2024 war für die SMG Swiss Marketplace Group ein Jahr voller Fortschritte. Zahlreiche Neuerungen haben die Plattformen leistungstärker, benutzungsfreundlicher und sicherer gemacht – mit echtem Mehrwert für die Nutzer:innen.

Fortschritte in allen Bereichen: Innovationen für die Zukunft

Die SMG hat in allen vier Geschäftsbereichen bedeutende Fortschritte erzielt. Ein Überblick:

Auf den **General Marketplaces** (Ricardo, tutti.ch, anibis.ch) wurden zwei zukunftsweisende Innovationen umgesetzt:

- **Ricardo AI:** Eine integrierte Scan-Funktion erstellt mit nur einem Foto automatisch ein komplettes Inserat – inklusive Produkttitel, Beschreibungen und passenden Kategorien. Für Verkäufer:innen ein erheblicher Zeitgewinn, während Käufer:innen durch das Fotografieren von Wunschprodukten ähnliche Artikel auf der Plattform finden können.
- **Ricardo MoneyGuard:** Ein optionaler Service auf Ricardo, der sowohl Käufer:innen als auch Verkäufer:innen absichert und eine transparente Abwicklung ermöglicht. Der Kaufpreis wird erst freigegeben, wenn der Artikel geliefert und geprüft wurde. Sollte es Probleme geben, hilft der Kundendienst bei der Klärung.

Im Bereich **Automotive** (AutoScout24, MotoScout24) wurde mit mehreren Neuerungen die Mobilität der Zukunft weiter vorangetrieben:

- **EV-Hub:** Unterstützt Interessierte und bestehende Elektroauto-Fahrer:innen mit Tools wie einem Reichweitenrechner, einer Ladekarte mit Echtzeitinformationen, einem Kosten- und Ladezeitrechner sowie dem KI-Chatbot E-Scouty für personalisierte Tipps und Fahrzeugempfehlungen.
- **AutoScout24 Direct:** Ein unkomplizierter digitaler Verkaufsprozess, der Privatpersonen und Händler effizient verbindet – eine Win-win-Situation für den Schweizer C2B-Markt.

- **Relaunch Website und App:** Verbesserte Navigation, ein ansprechendes Design und personalisierte Empfehlungen sorgen für ein optimiertes Nutzungserlebnis. Zusätzlich wurden Tools wie ein Fahrzeugvergleich integriert, die bei der Kaufentscheidung helfen.

Die SMG Plattformen im Bereich **Real Estate** (ImmoScout24, Homegate, Flatfox, alle-immobilien.ch, Immostreet.ch, home.ch, Publimmo, Acheter-Louer.ch, CASASOFT, IAZI) haben 2024 ebenso weitere Innovationen für die Schweizer Immobilienbranche lanciert, um die Arbeit ihrer Kund:innen noch effizienter zu gestalten. Dazu gehören unter anderem:

- **Digitalisierung des Mietprozesses:** Mit der [Aufnahme von Flatfox ins Portfolio](#) wurde ein weiterer wegweisender Schritt in Richtung einer umfassenden Digitalisierung des Mietprozesses gemacht. Dank der Integration der digitalen Lösungen von Flatfox in die übrigen Immobilienmarktplätze von SMG Real Estate profitieren sowohl Immobilienprofis als auch private Nutzer:innen von maximaler Effizienz, erhöhter Sichtbarkeit und innovativen Produkten im Mietwohnungsmarkt.
- **Automatisierte Inserateerstellung:** Aus der Zusammenarbeit zwischen CASASOFT und IAZI ist ein völlig [neuartiger Inserierungsprozess](#) für Immobilienprofis entstanden. Die automatisierte Datenintegration auf Basis einer umfassenden Datenbank vereinfacht und beschleunigt die Erstellung von Inseraten, indem bis zu 35 relevante Objektdetails mit nur einem Klick ergänzt werden. Zusätzlich wird die automatisierte Inserateerstellung durch KI-generierte Inseratebeschreibungen erweitert. Diese Kombination führt zu einer durchschnittlichen Zeitersparnis von rund 14 Minuten pro Inserat. Die gewonnene Zeit ermöglicht es Bewirtschafter:innen und Makler:innen, ihre Ressourcen verstärkt auf die wesentlichen Aspekte der Vermarktung und den direkten Kontakt mit Kund:innen zu konzentrieren.

Im Bereich **Finance & Insurance** (FinanceScout24, moneyland.ch) wurden die Angebote wiederum deutlich verbessert. Dies spiegelt sich auch in den [Ergebnissen des Schweizer Branchenmonitors 2024](#) wider, der die hohe Kundenzufriedenheit und den ausgezeichneten Service erneut bestätigte.

- **Optimierte Funktionen:** Offertenvergleiche und Vertragsabschlüsse wurden vereinfacht, um noch mehr Effizienz und Flexibilität zu bieten. Neue Funktionen wie die Nummernschildsuche erleichtern ebenfalls die Nutzung.
- **PartnerHub:** Ein Service, der es Autohändler:innen ermöglicht, Versicherungen und Finanzierungen einfach anzubieten – ein praktischer Zusatz, der Abläufe beschleunigt und die Kund:innenbindung stärkt. Die Einführung von Leasing als Produkt stellt eine bedeutende Erweiterung dar, speziell für den leasinggetriebenen Automobilmarkt.
- **Erweiterte Inhalte und Tools:** Durch die [Übernahme von moneyland.ch](#) wurde das Angebot an kostenlosen redaktionellen Inhalten und Tools gezielt erweitert. Diese bieten Nutzer:innen Orientierung in komplexen Finanz- und Versicherungsthemen und unterstützen sie fachkundig und neutral bei der Entscheidungsfindung.

All diese Fortschritte zeigen: Innovation ist kein Selbstzweck, sondern hat das Ziel, den Bedürfnissen der Nutzer:innen gerecht zu werden. Jede, auch scheinbar kleine, Neuerung liefert ihren Beitrag zum Ergebnis, indem sie Prozesse schneller, effizienter und benutzungsfreundlicher macht.

Pioniere der Kreislaufwirtschaft – seit 25 Jahren

Innovation bedeutet auch, Altbewährtes neu zu denken. Gerade im Secondhand-Bereich ist es heute wichtiger denn je, mit technologischen Ansätzen neue Wege zu gehen. Ricardo, einer der beliebtesten Online-Marktplätze der Schweiz, feierte 2024 sein **25-jähriges Bestehen** und setzt somit seit einem Vierteljahrhundert Massstäbe im Bereich Kreislaufwirtschaft. Gemeinsam mit anibis.ch und tutti.ch zeigt Ricardo, dass nachhaltiger Konsum zeitgemäss, unkompliziert und innovativ sein kann.

Internationale Anbieter wie Amazon, Alibaba oder Temu überfluten den Markt mit Neuwaren, die oft extrem günstig und ohne Rücksicht auf Nachhaltigkeit produziert werden. Gleichzeitig führen grosse Marken wie IKEA oder Levi's eigene Wiederverkaufsplattformen ein, was den Wettbewerb im Secondhand-Markt weiter verschärft. Ricardo behauptet sich in diesem intensiven Wettbewerb als Schweizer Plattform, die auf Nachhaltigkeit, Transparenz und bewussten Konsum setzt. Über 70 % aller Verkäufe auf Ricardo sind Secondhand – eine Zahl, die die Bedeutung der Plattform für die Kreislaufwirtschaft unterstreicht. Marktdaten zeigen das Potenzial: Bis 2030 wird ein **Wachstum des Secondhand-Marktes von 200 %** (im Vergleich zur Erhebung in 2020) erwartet – ein klares Zeichen dafür, wie wichtig es ist, nachhaltige Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und durch Innovationen wie Ricardo AI noch attraktiver und zugänglicher zu machen.

Vertrauen durch Sicherheit

Innovation und Sicherheit sind in der digitalen Welt untrennbar miteinander verbunden. Mit Millionenbeträgen in modernste Cybersicherheitslösungen investiert die SMG in Plattformen, die höchsten Anforderungen an Sicherheit und Zuverlässigkeit gerecht werden. Zu den wichtigsten Fortschritten zählen die Einführung eines passwortlosen Logins, Smart Push MFA (Multi-Factor-Authentication) – eine europaweit einzigartige Lösung für vergleichbare Plattformen – sowie adaptive Sicherheitslösungen. Ergänzend setzt die SMG auf plattformübergreifende **Präventionskampagnen**, die Nutzer:innen über Cyberrisiken wie Phishing oder Social Engineering aufklären. Ein weiterer Meilenstein ist **Ricardo MoneyGuard**, womit potenzielle Betrugsrisiken minimiert und eine transparente, sichere Abwicklung für alle Beteiligten gewährleistet wird.

Cybersicherheit und Datenschutz sind zudem zentrale Pfeiler der **Nachhaltigkeitsstrategie**. Sie unterstreichen das Engagement, sichere Plattformen zu schaffen und gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Die SMG ist Mitglied von Initiativen wie digitalswitzerland sowie der **FIDO Alliance** und arbeitet eng mit Schweizer Behörden zusammen, um Cyberkriminalität effektiv zu bekämpfen.

Gemeinsam die digitale Zukunft gestalten

Die digitale Landschaft wird zunehmend komplexer – durch steigende Kund:innenbedürfnisse, technologische Fortschritte und wachsende Cyberrisiken. Die SMG begegnet diesen Herausforderungen mit plattformübergreifenden Innovationen mit gezielten Investitionen. 2025 werden personalisierte, KI-basierte und automatisierte Funktionen die Plattformen noch intuitiver und sicherer machen. Gleichzeitig schaffen Verbesserungen im Schutz sensibler Daten ein digitales Umfeld, das Nutzer:innen Vertrauen und Sicherheit bietet.

Diese Ausrichtung treibt die Weiterentwicklung der Schweizer Plattformökonomie voran – durch fortlaufende Investitionen in zukunftsweisende Technologien und Services.

Kontakt

SMG Swiss Marketplace Group

Roswitha Brunner

Head of Corporate Communication & Public Affairs

media@swissmarketplace.group

+41 76 577 15 29

Über die SMG Swiss Marketplace Group AG

Die SMG Swiss Marketplace Group AG ist ein wegweisendes Netzwerk von Online-Marktplätzen und ein innovatives Digitalunternehmen, das den Menschen das Leben mit zukunftsgerichteten Produkten vereinfacht. SMG Swiss Marketplace Group AG gibt ihren Kundinnen und Kunden die besten Tools für ihre Lebensentscheidungen an die Hand. Das Portfolio umfasst Real Estate (ImmoScout24, Homegate, Flatfox, Immostreet.ch, alle-immobilien.ch, home.ch, Publimmo, Acheter-Louer.ch, CASASOFT, IAZI), Automotive (AutoScout24, MotoScout24), General Marketplaces (anibis.ch, tutti.ch, Ricardo) und Finance and Insurance (FinanceScout24, moneyland.ch). Das Unternehmen wurde im November 2021 von TX Group AG, Ringier AG, Die Mobiliar und General Atlantic gegründet.