



Gerhard Lustig, Herausgeber, Geschäftsführer, AGW Verlag: „Unser **AUTO-&Wirtschaft-Tag** ist die ideale Plattform für den oft so wichtigen Blick über den eigenen Zaun. Die Präsentationen unserer Gastredner und die Diskussionssteilnehmer sind in ihren Themen brandaktuell.“



Peter Affolter, Eigentümervertreter, AGW Verlag Österreich, Schweiz: „Im Geiste von Helmut H. Lederer setzen wir die Tradition des **AUTO-&Wirtschaft-Tages** fort. Die Veranstaltung schafft beste Voraussetzungen für Kontaktpflege, Meinungs- und Erfahrungsaustausch.“

Sagen, was wichtig ist. Diskutieren, um richtig zu verstehen. Sind Sie dabei in der Hofburg beim Wandel der Branche. Wir sprechen über Märkte und Technologien – und sind bei den Kunden. Es gibt Kurzweiligkeit durch Top-Referenten, Catering während des Tages und viel Zeit für das Netzwerken.

Unter der Moderation von **Univ.-Prof. Dr. Peter Filzmaier** diskutieren ausgewiesene Branchenprofis mit den Entscheidungsträgern der österreichischen Auto-wirtschaft über aktuelle Entwicklungen und neue Ertragsansätze im Autohandel und -service

Informationen, die einen weiterbringen

Gleich zum Start gibt es die von **Mag. Peter Voithofer** für den A&W-Tag erarbeitete Bilanzanalyse 2013. Mithilfe dieser Zahlen kann jeder Unternehmer selbst kontrollieren, wo er sich im Vergleich zur Konkurrenz einzustufen hat – und wo der Zug hingeht. Und was zu tun ist, damit sich das Geschäft künftig wieder rentiert. Ebenso wertvoll sind die Anregungen, die anschließend **Helmut Kluger**, Herausgeber der „Automobilwoche“, zu bieten hat. Mit **Albert Still**, Chef der AVAG-Gruppe, **Dr. Sebastian Lorenz** von Autoscout24 und **Axel Berger**, Vorstand der CarGarantie wird diskutiert, was sich von den internationalen Trends zur Datennutzung, Kundenbindung und digitalen Marketing in Österreich umsetzen lässt.

Revolution im Service

Christian Uhl, Country-Manager der internationalen Non-Profit-Consulting-gruppe ICDP zeigt mit der Prognose des Werkstattmarktes, wie sich das Servicegeschäft in den nächsten 10 bis 20 Jahren verändern wird. Die Diskussion mit **Mag. Walter Birner**, Chef der Birner-Gruppe, **Ing. Peter Spatzierer**, Country Manager von Castrol, und **Adrian Schnell** aus der onlinegesteuerten Welt von „Autofaszination“ wird zeigen, was auf lokaler Ebene gegen den wachsenden Wettbewerbsdruck unternommen werden kann.

Neue Zeiten, geänderte Regularien

Dr. Erik Eybl, Vorsitzender des Schadenausschusses der Versicherungswirtschaft, wird ausloten, wo es im Reparaturgeschäft noch ungenutzte Ertragspotenziale gibt. **Dr. Richard Nathschläger** als Geschäftsführer von Audatex präsentiert flankierend die Erfahrungen mit Preisvergleichen in Ersatzteildatenbanken. Die Diskussionspartner vom Handel (**BGO Burkhard W.Ernst**), vom Gewerbe (**BIM Fritz Nagl**) und von den Importeuren (**Dr. Felix Clary**) werden dabei erörtern, wie die Wirklichkeit im lokalen Kfz-Geschäft – schwache Märkte und eine Überregulierung des Geschäftes – den Entscheidungsträgern in Politik und Gesellschaft wirksam näher gebracht werden kann. Und was die Branchenvertreter realistischere dazu beitragen können, verlorenes Terrain wieder gut zu machen.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Gerhard Lustig

Peter Affolter

ANMELDEN:
23.10.2014!
Wien, Hofburg

AUTO & Wirtschaft TAG 2014
23. Okt., Wien/Hofburg

Castrol CarGarantie AUTO SCOUT 24 birner

auto FASZINATION.at carplus



Dr. Peter Filzmaier, Politikwissenschaftler und Moderator
Seine Analyse zur Regierungspolitik und Medienkommunikation als schwierige Rahmenbedingungen für die Autobranche zieht sich durch die ganze Veranstaltung. Er zeigt die Außensicht, ist Garant für eine zielgerichtete Diskussionsqualität – und Autofahrer.



Mag. Peter Voithofer, KMU-Forschung
Die angespannte betriebswirtschaftliche Situation und die große Heterogenität der Kfz-Betriebe weisen neben konjunkturellen Entwicklungen auf Veränderungen in der Branche hin. Im Strukturwandel begriffen, zielt die KMU-Analyse im stationären Handel auf die Konfrontation mit dem Internet.



Helmut Kluger, Herausgeber „Automobilwoche“
Autohersteller, Zulieferer, Händler, Werkstätten, Dienstleister brauchen in Bewältigung des Wandels der gesamten Branche und ihrer Wertschöpfungskette funktionierende Teamarbeit. Digitales Marketing, soziale Medien und Lead Generation drängen tradierte Kundenbeziehungsformen in neue Bahnen.



Christian Uhl, International Car Distribution Programme
Der Werkstattmarkt von (über-)morgen steht im Mittelpunkt des Servicemarktes. Erfahrungsgemäß dauert es rund 10 Jahre, um die Hälfte des Fahrzeugbestandes in Westeuropa zu erneuern. ICDP präsentiert fundierte Prognosen zum Servicemarkt der Zukunft bis 2030.



Dr. Erik Eybl, Vorsitzender Schadenausschuss VVÖ
Preiswerter reparieren – dieses Thema bewegt derzeit viele Gemüter. Vor allem, wenn es dabei um Preisvergleiche bei den Ersatzteilen geht. Dafür hat die Versicherungswirtschaft eine Datenbank erstellen lassen, die für mehr Transparenz sorgen soll. Was von manchen als „Preisdiktat“ aufgefasst wird. Über Alternativen wird diskutiert.



Dr. Richard Nathschläger, Geschäftsführer Audatex
Künftig werden wir in Österreich, wie in den meisten Nachbarländern in West- und Osteuropa, vermehrt mit Identteilen in Versicherungsschäden konfrontiert werden. Wie schnell und tiefgreifend dies am heimischen Markt passiert, bedarf noch einiger Diskussionen und wird eine interessante Entwicklung werden.



Dr. Sebastian Lorenz, AutoScout24
Stichwort Big Data: Der Autohandel muss achtgeben, dass nicht andere das Geschäft mit den Daten seiner Kunden machen. Millionen Nutzerprofile haben sich bereits angesammelt und warten auf ihre Vermarktung. Rechtzeitig technische Voraussetzungen zum Wohl des Autohandels zu schaffen, ist Gebot der Stunde.



Mag. Walter Birner, Gesellschafter der Birner Gruppe
Die reduzierte Kaufkraft trifft Marken- und freie Werkstätten im gleichen Maße stark. Umso höher die Belastung durch Fixkosten ist, desto schwieriger sind die fehlenden Kunden zu kompensieren. Eine schlanke und effiziente Struktur und die Vermeidung unnützer Kosten sind mehr denn je das Gebot der Stunde.



Ing. Peter Spatzierer, Country Manager Castrol Austria
Der Wettbewerb bei der Kundenbindung in einem schrumpfenden Markt wird für mehr Inklusiv-Services sorgen, was bis zu acht Jahre alte Gebrauchtfahrzeuge betrifft. Effektive Partnerschaften werden heiß begehrt sein, die es schaffen, zu einem integrierten Organismus zusammenzuwachsen.



Dr. Felix Clary, Sprecher der Importeure in Österreich
Verbesserung der Markteffizienz hat sich der ausgewiesene Unternehmensberater für Automobilhändler zur Maxime gesetzt. Das Auto als wesentlichen Faktor in der Gesellschaft zu verankern, ist in der heutigen schwierigen Medienkommunikation ein Generationenthema.



Burkhard W. Ernst, Gremialobmann Fahrzeughandel
Im angestrebten Schulterchluss der Interessen zwischen Handel, Importeuren und Herstellern sind die Reihen noch lange nicht geschlossen. Die schwierige Marktlage und eine restriktive Regierungspolitik bilden die Arbeitsgrundlage, mit der die Autobranche zu kämpfen hat.



Fritz Nagl, Bundesinnsungsmeister Kfz-Techniker
In seiner laufenden Funktionsperiode kämpft der Berufsstand der Kfz-Techniker an mehreren Fronten gegen Kaufkraftverlust, Imageschaden etc. Telematik, Big Data, Social Media bestimmen mehr und mehr das Tagesgeschehen und dennoch muss ein Konsens zwischen Gegenwart und Zukunft gefunden werden.



Axel Berger, Vorstand CarGarantie
Der Gebrauchtwagensektor hat sich in seiner Konstanz als für den Autohandel stabilisierendes Geschäftsfeld erwiesen. Dieser Aufwärtstrend darf aber nicht hinwegtäuschen, dass in diesem Segment noch viel ungenutztes Potenzial schlummert. Eine topaktuelle Studie gibt Aufschluss darüber.



Adrian Schnell, Autofaszination
„Mehr Kunden ohne Mehraufwand“ ist die Erfolgsformel des führenden Schweizer-Internethändlers im Zubehör- und Teilessegment – künftig auch in Österreich. Mit seinem modernen Vermittlungskonzept an Kfz-Werkstätten trifft das Unternehmen doch den Nerv der Zeit.

TEILNAHMEGEBÜHR: 69 EURO (exkl. Ust)
INKL. BUFFET.
FRAGEN UND ANMELDUNGEN BEANTWORTET:
okermueller.renate@autoundwirtschaft.at

AUSTEILEN & EINSTECKEN!
BusinessBoxing mit **Ciro de Luca**