



Gustav Trubatsch, Castrol
 „Profite schaffen und mit den Partnern teilen“, verknüpft Castrol Technik, Marketing und Vertriebspolitik zu einem erfolgreichen Gesamtkonzept. Dazu bedarf es – People to People! – eines neuen Zugangs zum Kunden.



Joachim Münch, KSM
 Gebundenen und freien Werkstätten zukunftsorientiertes Reparaturwissen effizient in die Betriebsabläufe zu integrieren, ist von existenzieller Bedeutung und eine komplexe Materie, die den richtig vernetzten Partner braucht.

Die Krise hat bestehende Probleme in unserer Automobilwirtschaft verschärft. Wie lassen sich die anstehenden Herausforderungen im Kfz-Geschäft gemeinsam bewältigen? Welche Folgen hat die Globalisierung für das Zusammenspiel in der Branche? Anlass genug für uns, in Linz diesen Themen breiten Raum zu widmen.



Kurt Molterer, Garanta
 Bei weiterhin steigendem Wettbewerbsdruck und sinkendem Markt ist Kundenbindung das Feinwerkzeug zum Erfolg. Nur erstklassige und faire Geschäftsmodelle überzeugen den Kunden Autohausbetreiber und den Kunden Versicherungsnehmer.



Alexander Martinowsky, Wiesenthal
 „Subventionsscheck an die Hersteller anstatt Umsatzrendite im Autohandel.“ Damit der Neuwagenverkauf nicht nur noch der Geschäftsanbahnung für Service und Reparatur dient, werden Kalkulationsmodelle diskutiert, die dem Renditeanspruch im Autohandel wieder zum Durchbruch verhelfen.



Alfred Stadler, Denzel
 Die auslaufende Kfz-GVO zwingt sowohl den Importeur als auch den Markenhändler zu neuem Denken. Umweltschutz und damit anspruchsvollere Emissionsziele erfordern, die richtigen Zukunftskonzepte für Import, Handel und Service zu entwickeln.



Phillip A. Thompson, USA
 Jeder noch so exzellente Sanierungsplan wird zum Vabanquespiel, wenn die Kräfte nicht zueinander finden. Dem Syndrom des kurzfristigen Denkens ist die Fokussierung auf Mehrwert für Kunde, Handel und Hersteller entgegenzustellen.

3 AUTO &Wirtschaft. TAG 2010
19. MÄRZ 2010 in Linz



„Mit der Ausrichtung des 3. AUTO-&-Wirtschaft-Tages verbindet Lederers Medienwelt ausschließlich das Ziel, konkrete Anliegen der Automobilwirtschaft öffentlich zu machen. Dabei gehen wir einen ganz eigenen Weg, um dieses Ziel zu erreichen.“

PR-Managerin Renate Okermüller
T: +43 664 1381689
E: okermueller.renate@autoundwirtschaft.at



EIN TAG VOLLER WISSEN UM € 49,-
(ZZGL. STEUER)
DESIGN CENTER LINZ, EUROPAPLATZ 1, A-4020 LINZ