



Gerhard Lustig
Herausgeber, Geschäftsführer,
ASW Verlag. „Unser AUTO-5-
Wirtschaft-Tag ist die ideale
Plattform für den oft so wichti-
gen Blick über den eigenen
Zaun. Die Präsentationen unse-
rer Gastredner und die Diskussi-
onsteilnehmer sind in ihren
Themen brandaktuell.“



Peter Affolter,
Eigentümerversprecher,
ASW Verlag Österreich, Schweiz.
„Im Geiste von Helmut H. Leder-
er setzen wir die Tradition des
AUTO-5-Wirtschaft-Tages fort.
Die Veranstaltung schafft beste
Voraussetzungen für Kontakt-
pflege, 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 Kurzwelligkeit 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 erarbei-
tete 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 re-
tiert. Ebenso wertvoll sind die Anregungen, die anschließend **Helmut Kluger**,
Herausgeber der „Automobilwoche“, zu bieten hat. Mit **Albert Stül**, 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 Ser-
vicegeschäft in den nächsten 10 bis 20 Jahren verändern wird. Die Diskussion
mit **Mag. Walter Birner**, Chef der Birner-Gruppe, **Ing. Peter Spatzier**, 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 Versicherungswirt-
schaft, wird ausloten, wo es im Reparaturgeschäft noch ungenutzte Ertrags-
potenziale gibt. **Dr. Richard Nathschläger** als Geschäftsführer von Audatex
präsentiert flankierend die Erfahrungen mit Preisvergleichen in Ersatzteildaten-
banken. Die Diskussionspartner vom Handel (**BGO Burkhard W.Ernst**), vom Ge-
werbe (**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 Branchenver-
treter realitätschonenderweise dazu beitragen können, verlorenes Terrain wieder gut zu
machen.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Gerhard Lustig

Peter Affolter



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 Diskus-
sionsqualität – und Autofahrer.



Mag. Peter Voithofer, KMU-Forschung
Die angespannte betriebswirtschaftliche Situation und die große
Heterogenität der Kfz-Betriebe weisen neben konkurrierenden
Entwicklungen auf Veränderungen in der Branche hin. Im Struk-
turalen Marketing, soziale Medien und Lead Generation drängen
traditionelle Kundenbeziehungsformen in neue Bahnen.



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



Christian Uhl, International Car Distribution Programme
Der Werkstattmarkt von (Über-)Jürgen steht im Mittelpunkt des
Servicegeschäftes. 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 VVO
Preiswerte 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
„Preisdiät“ aufgefasset wird. Über Alternativen wird diskutiert.



Dr. Richard Nathschläger, Geschäftsführer Audatex
Künftig werden wir in Österreich, wie in den meisten Nachbarlän-
dern in West- und Osteuropa, vermehrt mit Identitäten in Versi-
cherungsschäden konfrontiert werden. Wie schnell und tiefgrei-
fend 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. Mil-
lionen 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 Kaufrkraft trifft Marken- und Teile Werkstätten im
gleichen Maße stark. Umso höher die Belastung durch Fixkosten
ist, desto schwieriger sind die fehlenden Kunden zu kompensie-
ren. Eine schlanke und effiziente Struktur und die Vermeidung
unnützer Kosten sind mehr denn je das Gebot der Stunde.



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



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



Burkhard W. Ernst, Gremialobmann Fahrzeughandel
Im angestrebten Schulterschluss der Interessen zwischen Han-
del, Importeuren und Herstellern sind die Reihen noch lange
nicht geschlossen. Die schwierige Marktlage und eine restriktive
Regierungspolitik bilden die Arbeitsgrundlage, mit der die Auto-
branche zu kämpfen hat.



Fritz Nagl, Bundesinventionsmeister Kfz-Techniker
In seiner laufenden Funktionsperiode kämpft der Berufsstand der
Kfz-Techniker an mehreren Fronten gegen Kaufrkraftverlust,
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 Gebrauchtwagenmarkt 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 top-
aktuelle Studie gibt Aufschluss darüber.



Adrian Schnell, Autofaszination
„Mehr Kunden ohne Mehraufwand“ ist die Erfolgsformel des füh-
renden Schweizer-Internetmehrfachhändlers im Zubehör- und Teileseg-
ment – künftig auch in Österreich. Mit seinem modernen Vermitt-
lungskonzept an Kfz-Werkstätten trifft das Unternehmen doch
den Nerv der Zeit.



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

AUSTEILEN & EINSTECKEN!
BusinessBoxing mit Ciro de Luca