

gemeinsam

# MOBIL

01/26



**VIENNA DRIVE 26 – 86.000 Besucher stürmten die Messe**

**COFAG - vielen Händlern drohen massive Rückforderungen**

**Wegweisende Trends und wichtige Änderungen 2026**

# MEINE BRANCHE

In Wien hat Mobilität einen hohen Stellenwert. Die rund 2.000 Unternehmen des Wiener Fahrzeughandels tragen mit ihrem vielfältigen Produkt- und Leistungsangebot dazu bei, dass gewerbliche wie private Kunden immer eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösung vorfinden. Darauf sind wir stolz. Als aktive Interessenvertretung und kompetenter Servicepartner setzen wir uns dafür ein, dass Sie gute Rahmenbedingungen vorfinden, auf denen Sie Ihren unternehmerischen Erfolg aufbauen können. Das Landesgremium ist Ihre erste Anlaufstelle für alle Fragen, die sich bei der Ausübung Ihrer unternehmerischen Tätigkeit ergeben.

Innerhalb der Wirtschaftskammerorganisation sind wir Ihr Bindeglied und Wegweiser zu den vielfältigen Serviceeinrichtungen. Im Speziellen bietet das Landesgremium eine Schlichtungsstelle an, die dann aktiv wird, wenn es einmal zu einer Kundenbeschwerde kommen sollte. Konsequenterweise fördern wir durch Öffentlichkeitsarbeit und Werbung das Image unserer Branche und sorgen dafür, dass die neuen technischen Entwicklungen auf dem Fahrzeugmarkt einer breiten Öffentlichkeit bekannt gemacht werden.



Die jeweils aktuellsten Informationen erhalten Sie über den regelmäßigen **Branchennewsletter** und die **Homepage** [wko/wien/fahrzeughandel](https://wko.wien/fahrzeughandel).

Sollten Sie **Fragen und Anregungen** haben, steht Ihnen unser Team selbstverständlich jederzeit gerne zur Verfügung. Melden Sie sich am besten per Mail an [fahrzeughandel@wkw.at](mailto:fahrzeughandel@wkw.at).

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

## IHR KONTAKT ZUM GREMIUM

T 01/514 50-3255

F 01/514 50-93282

E [fahrzeughandel@wkw.at](mailto:fahrzeughandel@wkw.at)

W [wko.at/wien/fahrzeughandel](https://wko.at/wien/fahrzeughandel)

# Liebe Leserin, lieber Leser,

willkommen zur ersten Ausgabe 2026 unseres Branchenmagazins „Gemeinsam Mobil“. Wir haben darin der diesjährigen Vienna Drive einen großen Schwerpunkt gewidmet und berichten ausführlich über Zahlen und Fakten, Highlights der Ausstellung selbst und von den Sideevents. Nach der erfolgreichen Premiere im Vorjahr hatten wir an einigen Stellschrauben gedreht und die Messe noch umfassender und interaktiver gemacht. Letztlich konnten wir heuer 86.000 Besucher begrüßen, das ist ein Plus von über 20 Prozent gegenüber 2025, und das erste Feedback von Ausstellern und Besuchern ist überaus positiv. Daher haben wir voll motiviert auch bereits die Planung für die nächste Vienna Drive gestartet, die von 14. bis 17. Jänner 2027 über die Bühne gehen wird.

Das letzte Jahr war in mehrfacher Hinsicht herausfordernd, und 2026 steht dem um nichts nach. Das prekäre Thema der vorzeitigen COFAG-Rückforderungen aus der COVID19 Zeit hängt wie ein Damoklesschwert über unserer Branche, manche sind ernsthaft in ihrer Existenz bedroht. Gute Vorbereitung und Beratung über die Wirtschaftskammer Wien kann dennoch helfen, wie Rechtsanwalt Dr. Georg Eisenberger im Interview auf Seite 2 ausführt.

Weiters befassen wir uns in dieser Ausgabe von „Gemeinsam Mobil“ mit neuen digitalen Vertriebsmodellen, Änderungen in



Stephanie Ernst | Obfrau des Wiener Fahrzeughandels  
Leonhard Palden | Gremialgeschäftsführer

den steuerlichen Rahmenbedingungen und dem Auslaufen der staatlichen E-Mobilitätsförderung. Ein weiterer Beitrag widmet sich der wachsenden Zielgruppe der über 60-Jährigen, für die Mobilität eng mit Sicherheit, Komfort und individueller Betreuung verbunden ist. Darüber hinaus finden Sie einen Artikel zum Mobilitätsverhalten von Frauen und deren spezifische Erwartungen an Beratung, Fahrzeugauswahl und Gesprächskultur und schließlich einen Schwerpunkt zu aktuellen Anwendungen Künstlicher Intelligenz im Autohaus - von der digitalen Verkaufsunterstützung bis hin zur intelligenten Serviceplanung.

Wir wünschen eine interessante Lektüre.

Herzliche Grüße

**Stephanie Ernst**  
Obfrau

**Leonhard Palden**  
Gremialgeschäftsführer

## Ein Jahr der Herausforderungen

Das Jahr 2026 hält für den Fahrzeughandel einige steuerliche und rechtliche Überraschungen bereit – eine davon mit möglicherweise fatalen Konsequenzen.

Die Novellierung der Straßenverkehrsordnung bringt etwa **Änderungen für einspurige Elektrofahrzeuge**. Bereits ab 1. Mai gilt für Nutzer von E-Scootern unter 16 Jahren und für Nutzer von E-Bikes unter 14 Jahren die Helmpflicht. Mit Blick auf die rasant steigenden Unfallzahlen sicher ein richtiger Schritt, wichtig wäre natürlich auch ein korrektes Verhalten im Straßenverkehr. Doch mangels Kennzeichen fahren leider viele immer wieder ohne jede Rücksicht – und oft auch zum persönlichen Schaden.

Die Neuregelung für die **Nutzung von E-Mopeds** geht hier einen Schritt wei-

ter und könnte Vorbildwirkung haben: Diese gelten nämlich ab 1. Oktober als Kraftfahrzeuge, damit verbunden sind eine Zulassungs-, Versicherungs- und Führerscheinplicht. Es endet also die Zeit der ungesühnten, weil anonymen Geschwindigkeits- und Rotlichtvergehen. Folglich müssen diese Gefährte dann auch auf der Fahrbahn unterwegs sein und nicht mehr auf Radwegen. Es wird also wichtig sein, dass hier die Exekutive ein wachsames Auge darauf hat, damit sich die Unfälle nicht sogar noch mehren.

Diskutiert wird derzeit eine **Reform der § 57a-Begutachtung**. Im Raum steht eine Verlängerung der Prüf Fristen für Neufahrzeuge, wodurch das erste „Pickerl“ erst nach vier Jahren und dann alle zwei Jahre fällig wäre (statt wie bisher drei, zwei und ein Jahr). Eine E-Richtlinie ist die Basis dafür, die

Umsetzung in Österreich ist noch offen. Fakt ist jedenfalls, dass kurze Intervalle für die Überprüfung vor allem sicherheitsrelevanter Teile enorm wichtig ist.

Völlig unnachvollziehbar und leider für manche Händler sogar existenzbedrohend ist die plötzliche **Rückforderung von Coronaförderungen**. Wir haben den renommierten Rechtsanwalt, Prof. Dr. Georg Eisenberger ausführlich dazu befragt (siehe Seite 14).

Den Besuch von Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer beim Vienna Drive Branchentalk hat Obfrau Stephanie Ernst auch genutzt, um im Nachgang die drei brennenden Themen COFAG, die Änderungen zum §57a-Pickerl und verfehlten Entwicklungen rund um die NoVA noch einmal ausführlich schriftlich zu übermitteln mit der Bitte, sich dessen anzunehmen. ■

# Voller Erfolg für die Mobilitätsmesse Vienna Drive



Publikumsmagnet: 86.000 begeisterte Besucher und rundum zufriedene Aussteller und Partner machten die zweite Auflage zum durchschlagenden Erfolg.

Am 18. Jänner schloss die Vienna Drive 2026, zeitgleich mit der Ferien-Messe, ihre Tore. Die Bilanz nach vier Tagen ist beeindruckend: ein dichtes Programm mit 50 Ausstellern, 70 Fahrzeugmarken, 200 Auto- und 60 Zweirad-Modellen, interaktive Stationen wie etwa ein Technik-Parcours – und nicht zuletzt die große mediale Resonanz schon im Vorfeld der Messe haben knapp 86.000 Besucherinnen und Besucher angezogen. Das entspricht einem Plus von über 20 Prozent gegenüber der erfolgreichen Premiere 2025. Entsprechend zufrieden dürfen Initiatorin Stephanie Ernst und ihr Team des Wiener Fahrzeughandels und die Eventprofis der Austrian Exhibition Experts Bilanz ziehen. „Wir waren sehr optimistisch nach der gelungenen Premiere und dem deutlich gestiegenen Interesse im Vorfeld der Messe“, resümiert Obfrau Stephanie Ernst: „Die Ergebnisse haben unsere Erwartungen aber bei weitem übertroffen. Vielen Dank an die

Aussteller, Partner und natürlich an das Publikum für dieses tolle Ergebnis.“

Ein gutes Zeichen war zweifellos, dass nahezu alle Pioniere von 2025 wieder dabei waren. Jene also, die das Vertrauen, den Mut und auch die Eigeninitiative mitgebracht und zum Erfolg der ersten Vienna Drive beigetragen haben, waren auch diesmal aktiv dabei und halfen mit, die Messe aufs nächste Level zu bringen. Das schlug sich sowohl in der Ausgestaltung der Messe mit deutlich erweitertem und qualitativ verbesserten Angebot nieder als auch in den Events.



**Die Ergebnisse haben unsere Erwartungen aber bei weitem übertroffen.**

**Obfrau Stephanie Ernst**



So konnte diesmal auch ein weiterer Sponsor gewonnen werden. „Vielen Dank an Matthias Gerbavits von der Generali und Helmut Geil von Dekra, die als Partner der ersten Stunde auch heuer wieder dabei waren und auch an

Karl Taubek von unserem neuen Partner TotalEnergies für die wertschätzende Zusammenarbeit bei dieser Vienna Drive.“

## **Erlebniswelten und Gewinnspiele**

Eine Bereicherung war auch der Technik-Parcours, bei dem die Besucher moderne Assistenzsysteme und Fahrzeugtechnologien selbst ausprobieren und dadurch besser kennenlernen konnten. DEKRA präsentierte dabei seinen Batteriekapazitäts-Check für E-Fahrzeuge, der ÖAMTC zeigte den Ablauf einer Batteriereparatur und informierte über Ausbildungen für die E-Mobilität, auf dem ARBÖ-Fahr-Simulator konnte man die eigene Reaktionsschnelligkeit testen, Bosch führte die Kalibrierung von Assistenzsystemen vor, Birner zeigte ein innovatives Ladekabelmanagementsystem und Saint Gobain veranschaulichte die Komplexität von Reparaturen moderner Windschutzscheiben.

Wie schon 2025, so verlorste das Gremium Fahrzeughandel der Wiener Wirtschaftskammer auch diesmal wieder dreimal 5.000 Euro Traumauto-Zuschuss unter all jenen, die auf der Messe ein Fahrzeug gekauft haben. ■



### Gut besuchte Netzwerk-Events

Bereits am Vorabend der Messeeröffnung lud Obfrau Stephanie Ernst diesmal gemeinsam mit Dekra-Geschäftsführer Helmut Geil zum exklusiven Branchenevent im 35. Stock der Twin Towers. Als Speaker zu Gast war dabei Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer, der von der Regierungsklausur berichtete und ein starkes Bekenntnis zur Mobilitätsbranche als zentrale Säule für einen starken Wirtschafts- und Industriestandort ablegte. Er unterstrich auch die Wichtigkeit der Antriebsoffenheit. „Die Regierung kann einen Rahmen schaffen, sie hat aber nicht die Aufgabe, den Menschen vorzuschreiben, welchen Antrieb sie wählen“, so Hattmannsdorfer.

Am Donnerstagabend lud Obfrau Stephanie Ernst, gemeinsam mit Geschäftsführer Leonhard Palden, dann in legerer Atmosphäre zum Netzwerktreffen in der Halle B. Die Ausstellungsfläche des Erzbergrodeos bot den Rahmen, Foodtrucks sorgten für das leibliche Wohl, und die fast 300 Gäste genossen den Abend sichtlich, stand dieser doch ganz im Zeichen des direkten Austauschs und der Vernetzung innerhalb der Branche.

**Hochkarätige Gästeschar.** Der Einladung zu Branchenabend und Netzwerktreffen gefolgt waren unter anderem: Nico Marchetti (Abg. zum NR), Burkhard Ernst (Bundesgremialobmann-Stv. Fahrzeughandel), Stefan Hutschinski (Einzelhandelssprecher Bundesgremium Fahrzeughandel), Günther Kerle (Vorsitzender Arbeitskreis der Automobilimporteure), Christian Pesau (Geschäftsführer Arbeitskreis der Automobilimporteure), Marko Fischer (Vizepräsident WK Wien), Margarete Gumprecht (Spartenobfrau Handel der WK Wien), Emin Yilmaz (Innungsmeister Fahrzeugtechnik der WK Wien), Verena Wiesinger (Wiener Landesvorsitzende Frau in der Wirtschaft), Peter Merten (Innungsmeister Mechatronik der WK Wien), Gregor Strassl (CEO Denzel Gruppe), Wilfried Weitgasser, Wolfgang Wurm und Gudrun Zeilinger (Porsche Austria), Christian Heider (Geschäftsführer Mazda Austria), Markus Wildeis (Managing Director Stellantis Austria), Cédric Borremans (Geschäftsführer Toyota Austria), Clemens Vohryzka (Geschäftsführer Opel & Beyschlag), Martin Heger (Geschäftsführung Merbag), Bernhard Wiesinger (ÖAMTC), Matthias Gerbavits und Reinhard Seehofer (Generali), Karl

Katoch (CEO Erzbergrodeo), sowie Clara Wiltschke und Silvia Vogel (Austrian Exhibition Experts).





# Das war die VIENNA DRIVE 2026



“ Die Vienna Drive hat eindrucksvoll gezeigt, wie groß das Interesse an zukunftsfähiger Mobilität ist. Als Partner der Vienna Drive bereits zum zweiten Mal dabei gewesen zu sein, hat uns mit großer Freude erfüllt. Es war uns ein echtes Anliegen, unsere Expertise erlebbar zu machen und aktiv zu mehr Sicherheit und Transparenz in der Mobilität beizutragen. Besonders im Bereich der Elektromobilität konnten wir mit unserem Batterietest Vertrauen schaffen und zeigen, wie langlebig und verlässlich moderne Batterietechnologien heute sind. Die starke Besucherresonanz, das unmittelbare Erleben der Fahrzeuge und der offene Dialog haben diese Veranstaltung für uns besonders wertvoll gemacht. Wir freuen uns schon jetzt auf eine Wiederholung.“ **Helmut Geil, Geschäftsführer Dekra Österreich**





Wir freuen uns, nach der erfolgreichen Premiere im Vorjahr auch heuer Partner der Vienna Drive zu sein und damit den Wiener Fahrzeughandel zu unterstützen. Als einer der führenden Kfz-Versicherungen ist uns Sicherheit und Innovation ein Anliegen. Daher stand unsere Präsenz auf der Mobilitätsmesse im Zeichen der Generali Mobility App, mit der wir ein sicheres und umweltbewusstes Fahrverhalten fördern. **Matthias Gerbavits, Leiter der Generali Regionaldirektion für Wien, NÖ und Burgenland**



Die Vienna Drive können wir als gelungene Premiere in unserer Kooperation mit der WKO Wien betrachten. Der Erfolg der Veranstaltung und die hohen Besucherzahlen an allen Tagen stimmen uns positiv. Wir freuen uns, durch Messen wie die Vienna Drive näher an unsere Kunden rücken zu können und dadurch unsere Marktpräsenz weiter zu steigern. **Karl Taubek, Salesmanager TotalEnergies**



# TotalEnergies und der Mobilitätscampus



Eine starke Partnerschaft für die Technik von morgen

Die Automobilbranche befindet sich im Wandel – effizientere Motoren, strengere Emissionsstandards und steigende technische Anforderungen prägen den Arbeitsalltag in Werkstätten und technischen Betrieben. In diesem Umfeld gewinnt die berufliche Aus- und Weiterbildung qualifizierter Nachwuchskräfte zunehmend an Bedeutung. Deshalb freut sich TotalEnergies, die Partnerschaft mit dem Mobilitätscampus zu stärken und gemeinsam einen Beitrag zur Zukunft der Fahrzeugtechnik zu leisten.

Der Mobilitätscampus bietet eine moderne Lernumgebung, in der angehende Fachpersonen der Fahrzeugtechnik praxisnah ausgebildet werden. Werkstätten, Laborräume und technisch ausgestattete Trainingsbereiche ermöglichen es, Wissen direkt an realitätsnahen Fahrzeug- und Motorsystemen zu vertiefen. Genau hier setzt die Partnerschaft mit TotalEnergies an: Durch langjährige Expertise im Bereich hochwertiger Motorenöle unterstützt TotalEnergies den Aufbau eines fundierten Verständnisses moderner Schmierstofftechnologie.

## Motorenöle als Schlüssel zur Leistungsfähigkeit moderner Motoren

Mit der QUARTZ Produktlinie entwickelt TotalEnergies Motorenöle, die den hohen Anforderungen aktueller und zukünftiger Motoren gerecht werden. Dank modernster Additivtechnologie schützen diese Öle den Motor nachhaltig vor Verschleiß, erhöhen die Effizienz, verlängern die Lebensdauer und tragen zu einer optimalen Sauberkeit des Motors bei, wie Salesmanager Karl Taubek betont: „Sämtliche Produkte der EV3R-Reihe verfügen über offizielle OEM-Freigaben, und dabei handelt es sich um echte Freigaben, nicht nur um Empfehlungen.“

Die Zusammenarbeit mit dem Mobilitätscampus ermöglicht es, diese technischen Vorteile direkt in den Ausbildungsalltag einfließen zu las-

sen. Lernende und erfahrene Fachpersonen können die Produkte in einem praxisnahen Umfeld kennenlernen, ihre Wirkung verstehen und die Bedeutung des passenden Motorenöls für unterschiedliche Motorvarianten nachvollziehen.

## Wissenstransfer, Praxisbezug und Zukunftsausrichtung

TotalEnergies engagiert sich sowohl durch die Bereitstellung technischer Produkte als auch durch den direkten Austausch auf dem Campus. Workshops, Präsentationen und Fachgespräche fördern ein tieferes Verständnis für die Anforderungen moderner Motorentechnik. Gleichzeitig stärkt die Zusammenarbeit die Verbindung zwischen Industrie und Ausbildung – ein entscheidender Faktor, um der Branche langfristig qualifizierte Fachkräfte zu sichern.

## Gemeinsam für eine leistungsstarke Zukunft

Die Partnerschaft zwischen TotalEnergies und dem Mobilitätscampus schafft einen klaren Mehrwert: Die Verbindung aus moderner Ausbildung und hochwertiger Schmierstofftechnologie bereitet zukünftige Fachpersonen optimal auf ihren beruflichen Alltag vor.

TotalEnergies ist stolz darauf, einen aktiven Beitrag zur technischen Bildung zu leisten und die Mobilität von morgen gemeinsam mit dem Mobilitätscampus zu gestalten. ■



Karl Taubek  
Salesmanager

# §57a-Überprüfung bei DEKRA: Unabhängigkeit, Erfahrung und technische Verantwortung

Das Technik-Unternehmen DEKRA steht seit einem Jahrhundert für technische Sicherheit und unabhängige Prüfleistungen.

Im vergangenen Jahr hat DEKRA sein 100-jähriges Bestehen gefeiert – ein Anlass, um auf eine lange Geschichte technischer Verantwortung zurückzublicken, aber auch, um den Blick nach vorne zu richten. Denn Mobilität, Fahrzeugtechnik und damit auch die Anforderungen an objektive Prüfungen entwickeln sich stetig weiter.

Mit jährlich mehr als 28 Millionen Fahrzeugüberprüfungen weltweit verfügt DEKRA über eine außergewöhnlich breite Daten- und Erfahrungsbasis im Bereich der technischen Fahrzeugsicherheit. Diese internationale Erfahrung bildet auch die Grundlage für die Prüftätigkeit in Österreich.

„Gerade bei sicherheitsrelevanten Überprüfungen ist es entscheidend, dass fachliche Kompetenz und Unabhängigkeit Hand in Hand gehen“, betont Helmut Geil, Geschäftsführer von DEKRA in Österreich.

## Die §57a-Überprüfung als zentrales Instrument der Verkehrssicherheit

Die gesetzlich vorgeschriebene §57a-Überprüfung – allgemein als „PICKERL“ bekannt – ist ein wesentliches Instrument zur Sicherstellung der Verkehrssicherheit. Ziel ist es, den tatsächlichen technischen Zustand eines Fahrzeugs regelmäßig und nachvollziehbar zu bewerten. Dabei geht es nicht um formale Routinen, sondern um eine fundierte Beurteilung jener Komponenten, die für die Sicherheit im Straßenverkehr entscheidend sind.

Bremsanlage, Lenkung, Fahrwerk, Achsen, Reifen oder Beleuchtungssysteme unterliegen laufender Beanspruchung



Helmut Geil  
Geschäftsführer  
DEKRA Österreich

und altersbedingtem Verschleiß. Diese Prozesse finden unabhängig vom Baujahr, vom Fahrzeugsegment oder von der Antriebsart statt – ob Verbrenner, Hybrid oder Elektrofahrzeug. Moderne Fahrzeuge bringen dabei zusätzliche technische Komplexität mit sich, etwa durch Assistenzsysteme, Sensorik oder softwaregestützte Komponenten.

## Standardisierte Prozesse und nachvollziehbare Ergebnisse

DEKRA führt §57a-Überprüfungen nach einheitlichen technischen und rechtlichen Vorgaben durch. Standardisierte Prüfprozesse, klar definierte Beurteilungskriterien und eine strukturierte Dokumentation sorgen dafür, dass Ergebnisse transparent, nachvollziehbar und vergleichbar bleiben. Genau diese Systematik ist ein wesentlicher Faktor für Vertrauen – sowohl bei Fahrzeughaltern als auch im gesamten Mobilitätssystem.

Ein zentrales Merkmal der DEKRA-Prüftätigkeit ist dabei die organisatorische Unabhängigkeit. Als Prüforganisation ohne wirtschaftliches Interesse an Reparaturen oder Ersatzteilen erfolgt jede

Beurteilung ausschließlich auf Basis technischer Fakten. Mängel werden sachlich festgestellt und dokumentiert, ohne Empfehlung oder Durchführung von Reparaturmaßnahmen. Diese klare Trennung ist ein wesentlicher Beitrag zur Objektivität der §57a-Überprüfung.

## Aktuelle Präsenz und Blick nach vorne

Aktuell betreibt DEKRA mehrere Prüfstellen in Wien, an denen §57a-Überprüfungen durchgeführt werden und prüft, das Angebot schrittweise auch auf weitere Regionen Österreichs auszuweiten. Verkehrssicherheit ist kein statischer Zustand, sie entsteht durch regelmäßige Kontrolle, fachliche Erfahrung und konsequente Objektivität. Gerade in Zeiten rascher technologischer Entwicklung ist eine neutrale, systematische und unabhängige Prüfung besonders wichtig.

DEKRA versteht die §57a-Überprüfung daher nicht als reine Pflichtübung, sondern als verantwortungsvolle Aufgabe im Sinne aller Verkehrsteilnehmer – getragen von Erfahrung, technischer Kompetenz und klarer Unabhängigkeit. ■

# Sicher unterwegs mit der Generali Mobility App

Mehr Sicherheit im Straßenverkehr beginnt bei der eigenen Fahrweise: Die Generali Mobility App motiviert Nutzer:innen, Risiken wie Ablenkung oder eine zu hohe Geschwindigkeit zu reduzieren.

Mehr als zwei Millionen Österreicher:innen pendeln, 70 Prozent fahren im eigenen Pkw zur Arbeit. Unachtsamkeit und eine nichtangepasste Geschwindigkeit zählen laut Statistik Austria zu den Top 3 Unfallursachen in Österreich. „Mögliche Gründe sind, dass das eigene Fahrverhalten oder bestimmte Risiken falsch eingeschätzt werden. Diese Sicherheitsaspekte können durch bewusste Fahrweise positiv beeinflusst werden“, sagt Matthias Gerbavits, Regionaldirektor für Wien, Niederösterreich und Burgenland der Generali Österreich.

## Mehr Sicherheit im Straßenverkehr

Mit der kostenlosen Mobility App hat die Generali Versicherung eine mobile Begleiterin entwickelt und setzt sich für mehr Sicherheit im Straßenverkehr ein. Die App gibt den Nutzer:innen umfassende Erkenntnisse über ihren Fahrstil – dazu zählen Ablenkung, Beschleunigung, Bremsverhalten und Geschwindigkeit – sowie über die Balance der Kfz-, Öffis- und Fahrrad-Nutzung. Mit Gamification und Belohnungen werden die Nutzer:innen motiviert, noch mehr auf ihre Fahrweise zu achten und umsichtiger im Straßenverkehr zu sein.

## Punkte sammeln, Challenges meistern und Belohnung holen

Zusätzliche Anreize für achtsameres Fahren sind spannende Challenges und attraktive Goodies. Denn das eigene

Fahrverhalten und die Reduktion der Autonutzung werden mit Punkten belohnt, die gegen Rabatte und Gutscheine eingetauscht werden können. Weitere Informationen zur Mobility App unter [www.generali.at/mobility](http://www.generali.at/mobility). ■



Stephanie Ernst mit dem Team der Generali (v.l.): Alexis Breschan, Matthias Gerbavits und Konstanze Mahr

 GENERALI Mobility

GENERALI MOBILITY – DIE APP  
FÜR SICHERES FAHREN.

Analysieren und optimieren Sie Ihr Mobilitätsverhalten  
und lassen Sie sich dafür belohnen!

APP KOSTENLOS  
DOWNLOADEN



[generali.at/mobility](http://generali.at/mobility)



## Was Frauen beim Autokauf wichtig ist

- Klar strukturierte Beratung statt Technikjargon
- Übersichtliche und sichere Fahrzeugmodelle
- Alltagstaugliche Ausstattung und flexible Nutzung
- Ehrliche Preisgestaltung und transparente Konditionen
- Ein wertschätzendes Gesprächsklima im Autohaus

# Mobilität aus weiblicher Perspektive

Es war ein Akt der Rebellion – und zugleich ein Meilenstein der Emanzipation: Als Bertha Benz im Jahr 1888 ohne das Wissen ihres Ehemannes Carl die erste Fernfahrt in einem Automobil unternahm, war das weit mehr als ein technischer Versuch. Es war ein Statement. Frauen können und wollen mobil sein, selbstbestimmt, sichtbar und unabhängig.

Bis heute gilt Mobilität als Symbol für Freiheit. Und dennoch ist das Auto vielfach auf männliche Nutzer zugeschnitten: technisch, kommunikativ, strukturell. Dabei zeigen Studien seit Jahren, dass Frauen andere Mobilitätsbedürfnisse haben als Männer: Sie legen häufiger kürzere Wege zurück, nutzen öfter multimodale Verkehrsmittel und achten stärker auf Sicherheit, Alltagstauglichkeit und Effizienz.

### Was Frauen wollen – und was das für den Handel bedeutet

Für den Fahrzeughandel in Wien, wo rund 55 Prozent der Pkw-Lenkenden weiblich sind, ergibt sich daraus ein klarer Handlungsauftrag: Wer Frauen als Zielgruppe ernst nimmt, sollte sich mit ihren Erwartungen auseinander-

setzen und sein Angebot entsprechend gestalten. Es geht nicht um „pinkes Marketing zum Frauentag“, sondern um Beratung auf Augenhöhe.

Konkret heißt das:

- **Fahrzeugwahl:** Praktische Modelle mit guter Übersicht, geringem Verbrauch, flexibler Raumnutzung und hoher Sicherheitsausstattung stehen im Vordergrund.
- **Verkaufsprozess:** Frauen legen besonderen Wert auf nachvollziehbare Informationen, transparente Preisgestaltung und ein respektvolles Gesprächsklima.
- **Rahmenbedingungen:** Ein kinderfreundlicher Schauraum, ausreichend Rückzugsbereiche und weibliches Verkaufspersonal können Vertrauen aufbauen.

Gerade in Wien, wo der Anteil berufstätiger, urbaner Frauen mit komplexen Alltagswegen hoch ist, sollte diese Zielgruppe stärker in den Fokus rücken.

### Kommunikation entscheidet

Immer wieder berichten Kundinnen davon, dass Verkäufer in Beratungsgesprächen mit Paaren automatisch den

Mann ansprechen, technische Details bevorzugt ihm erklären oder ihn als Entscheider behandeln. Dieses Verhalten wirkt nicht nur rückständig, es ist geschäftsschädigend. Denn es ignoriert nicht nur das Selbstverständnis vieler Frauen, sondern auch deren Rolle als gleichberechtigte Käuferinnen. Ein Autohaus, das Kundinnen wirklich ernst nimmt, sollte jede Person im Gespräch aktiv einbinden, unabhängig von Geschlecht oder Alter. Das beginnt bei der Begrüßung und reicht bis zur Preisverhandlung.

### Diversität als Haltung

Wer Frauen als Zielgruppe gewinnen will, sollte auch auf Diversität im eigenen Team achten. Eine Belegschaft, die unterschiedliche Perspektiven vereint – ob jung oder alt, männlich, weiblich, queer oder mit Migrationsgeschichte – kann viel besser auf die Vielfalt der Kundschaft eingehen.

Gerade in einer urbanen Gesellschaft wie Wien erwarten viele Menschen, dass sich diese Realität auch in der Beratung und Betreuung widerspiegelt. Diversität schafft Nähe, stärkt das Vertrauen und macht den Handel zukunftsfähig. ■



# Fahrzeughandel-Trends 2026: Was Wiener Autohäuser strategisch vorbereiten sollten

2026 wird für den Wiener Kfz-Handel ein Jahr der Entscheidungen. Neue Vertriebsmodelle, digitale Kaufprozesse und der Einsatz von KI verändern die Arbeit im Autohaus spürbar. Gleichzeitig machen geänderte City-Regeln, steuerliche Rahmenbedingungen und der breite Antriebsmix – vom klassischen Verbrenner über Mildhybrid und Plug-in bis hin zum reinen Elektroantrieb – die Kundenberatung komplexer.

Wer Prozesse sauber aufstellt und den urbanen Alltag der Kunden mitdenkt, arbeitet nicht nur effizienter, sondern gewinnt auch Marktanteile.

## + Wien als Testlabor für den Mobilitätswandel

Der Wiener Markt verändert sich schneller als viele andere Regionen: dichter Wettbewerb, hohe Online-Vergleichbarkeit von Modellen und Autohäusern sowie gleichzeitig steigender Druck durch strengere City-Regeln. Parallel dazu wächst der Anteil elektrifizierter Fahrzeuge deutlich. In einzelnen Wiener Bezirken liegt der Anteil reiner E-Pkw an den Neuzulassungen bereits in Größenordnungen, die vor wenigen Jahren noch unrealistisch schienen: Laut einer VCÖ-Analyse auf Basis von Daten der Statistik Austria ist Rudolfsheim-Fünfhaus mit 58 Prozent E-Pkw-Anteil Spitzenreiter, gefolgt von Mariahilf (56 Prozent), der Inneren Stadt (46 Prozent) und der Leopoldstadt (45 Prozent). Dieser Trend bringt Bewegung in den Neu- und Gebrauchtwagenmarkt – und schafft neue Beratungs- und Kalkulationsaufgaben, insbesondere bei Finanzierungen.

## + Wo kauft der Kunde: im Autohaus oder beim Importeur?

Einige Hersteller drängen verstärkt in direkte Vertriebsmodelle, andere Marken vollziehen bereits wieder eine Kehrtwendung. Klar ist: Für den Handel verschiebt sich die Wertschöpfung. Weg vom klassischen Spiel aus „Preis, Rabatt, Marge“, hin zu fix bepreisten Leistungen wie Beratung, Probefahrten und Auslieferung.

Ein professionelles Management von Kundendaten ermöglicht zusätzliche Serviceleistungen und eröffnet neue Verkaufschancen. **Die Entscheidung für ein bestimmtes Autohaus hängt dabei zunehmend ab von:**

- Übergabequalität, Einschulung, Zubehörmontage und Fahrzeugaufbereitung
- dem gesamten Käuferlebnis und den angebotenen Services im Autohaus

### + Digitale Kaufprozesse nehmen zu

Viele Kunden starten ihren Kaufprozess heute in ihrer Freizeit online: Konfiguration, Eintauschbewertung, Finanzierung und Terminbuchung erfolgen mit wenigen Klicks. Der Vertragsabschluss findet in der Regel weiterhin offline statt, doch die digitale Vorqualifizierung spart Händlern Zeit und Kosten, da Personalressourcen effizienter eingesetzt werden können.

#### So sollten Autohäuser reagieren:

- Optimierung von Reaktionszeiten und Terminquoten
- Standardisierte, unverbindliche digitale Inzahlungnahme von Gebrauchtwagen durch minimale Dateneingaben, nachvollziehbare Bewertungslogik und transparente Abläufe

### + KI im Autohaus soll entlasten

KI wird dort wirtschaftlich sinnvoll, wo sie wiederkehrende Standardaufgaben übernimmt: Erstkontakt, Terminvereinbarung, Beantwortung von FAQs oder die Vorbereitung von Angebotsentwürfen. Ziel ist nicht „KI statt Verkäufer“, sondern „KI für schnellere Abläufe“. Gerade bei Anfragen nach 18 Uhr oder am Wochenende entscheidet die Geschwindigkeit der ersten Antwort oft über einen Termin.

So gelingt der Einstieg:

- Klare Anwendungsfälle definieren, Terminbots oder Textbausteine für Angebote erstellen
- KI bereitet vor, Preiszusagen und Vertragsdetails bleiben bewusst in menschlicher Verantwortung

### + Nachfrage nach alternativen Antrieben steigt

Der klassische Verbrenner verliert weiter an Bedeutung, während BEV- und Hybridantriebe den Markt dominieren. Für den Wiener Fahrzeughandel ist das vor allem ein Beratungs- und Restwertthema: Reichweite im Alltag, Lademöglichkeiten, Batteriezustand bei Gebrauchtfahrzeugen.

Wien-spezifische Faktoren sind Kurzstrecken, Laterndlparker, Ladeinfrastruktur im Grätzl sowie Park- und Zufahrtsregelungen.

#### Das erwarten Kunden:

- Klarheit zu öffentlichem Laden, Winterreichweite und realistischen Stromkosten
- Professionell aufbereitete Gebrauchtwagen mit transparentem Batteriezustand, Ladehistorie und Garantieangaben
- Nachweisbare Werkstattkompetenz im Hochvolt-Bereich

### + Förderungen und Steuern

Die Rahmenbedingungen ändern sich laufend – bei Förderungen, Steuern, Versicherungen und Betriebskosten. Die Total Cost of Ownership (TCO) wird damit zu einem zentralen Verkaufsargument, insbesondere im Flottengeschäft. Dienstleister, Handwerker und Logistiker reagieren sensibel auf Kosten, Standzeiten und Zufahrtsbeschränkungen.

#### Hilfreiche Instrumente:

- Aktuelle TCO-Rechner für Energie, Versicherung, Wartung, Restwerte und THG-Prämie
- Ein Förder-„Radar“ mit stets aktuellen Informationen für Privat- und Gewerbekunden
- Transparente Finanzierungsberatung zu Rate, Laufzeit, Restwert und Servicepaketen

### + Restriktionen und die Einstellung zum Auto

Wien bleibt eine Stadt mit hoher Dynamik auch bei Parkregeln und Verkehrsmaßnahmen. Gleichzeitig verändert sich das Mobilitätsverhalten jüngerer Zielgruppen: Öffis, Rad und Car-Sharing sind selbstverständlich, das Auto wird zunehmend Mittel zum Zweck statt Statussymbol. Für den Handel heißt das: Nutzungsszenarien verkaufen, nicht nur Fahrzeuge.

#### Das bringt Kunden ins Autohaus:

- Niedrige Besuchsbarrieren durch Kundenparkplätze, digitale Vorabwicklung, Express-Übergaben und flexible „Überlassungsmöglichkeiten“ wie Auto-Abo
- Passende Fahrzeuge inklusive Lade-, Routen- und Nutzungskonzepten – abgestimmt auf die reale Lebenssituation

### + Trends, die Wiener Händler 2026 kennen müssen

- Agentur- und Direktmodelle verschieben Erlöse in Richtung Service, Prozesse und Kundenzugang
- Digitale Kaufstrecken werden Pflicht – Vertrauen entsteht online durch Transparenz
- KI bringt Effizienzgewinne bei Routineabläufen
- BEV- und Hybridantriebe dominieren das Neuwagenangebot
- Neue City-Regeln und veränderte Einstellungen zum Auto prägen den Beratungsalltag



Univ.-Prof. Dr. Georg Eisenberger  
Rechtsanwalt

# Vorgangsweise der Finanz extrem unfair

Rechtsanwalt Univ.-Prof. Dr. Georg Eisenberger über die drohenden COFAG-Rückforderungen, falsch berechnete Zinsen und die Chancen, die große Katastrophe doch noch abzuwenden

**„Gemeinsam Mobil: Herr Prof. Eisenberger, zahlreiche Autohändler stehen plötzlich vor COFAG-Rückforderungen in teils erschreckendem Ausmaß. Wie konnte das passieren?“**

**Univ.-Prof. Dr. Eisenberger:** Der Lockdown-Umsatzersatz war eine Förderung für „betroffene“ Branchen. Der Kfz-Einzelhandel (ÖNACE G 45.11-2) war „betroffen“ und damit förderfähig; der Kfz-Großhandel (ÖNACE G 45.11-1) hingegen nicht. Von der COFAG wurde klar kommuniziert, dass innerhalb des Einzelhandels nicht zu unterscheiden ist, ob der Umsatz mit Firmen (B2B) oder Privatkunden (B2C) gemacht wurde. Viele Händler haben daher den Umsatzersatz für alle Umsätze beantragt und bekommen. Das mittlerweile alleine zuständige Finanzamt sieht das plötzlich anders: B2B-Umsätze und häufig auch Leasingumsätze (obwohl der Endabnehmer möglicherweise eine Privatperson ist) werden pauschal als „Großhandel“ umgedeutet. Und genau dieser Anteil wird dann zurückverlangt – mit Zinsen ab

Auszahlung. Je höher der B2B-Anteil, desto frustrierender wird die Rückforderungssumme.

**GM: Es gab doch damals im Rahmen der Auszahlung schon eine Prüfung durch die Finanz, und schließlich nahmen nur jene Händler die Förderung in Anspruch, die alle Voraussetzungen erfüllt haben. Wie gibt's das?**

**Eisenberger:** Es gab damals eine Prüfung, allerdings meist nur eine Plausibilitätsprüfung: Ist die Branche förderfähig? Passen die Angaben zu den Umsätzen und ist der Antrag schlüssig? Das eigentliche Problem ist, dass die Regeln nun im Nachhinein viel strenger bzw. überhaupt ganz anders ausgelegt werden. Was damals als zulässig galt, wird heute so behandelt, als wäre es von Anfang an falsch gewesen.

**GM: Gibt es für Händler eine Chance, dagegen juristisch anzukämpfen?**

**Eisenberger:** Leider ist es gerade bei Coronaförderthemen unmöglich, den Verfahrensausgang vorherzusagen. Aber jeder neutrale Beobachter wird bestätigen, dass die Vorgangsweise der Finanz extrem unfair ist. Man sollte sich also wehren. Gegen einen Rückerstattungsbescheid kann man Beschwerde einlegen – normalerweise innerhalb von einem Monat. Wichtig in diesem Zusammenhang: Es werden eigene „Covid-Steuernummern“ vergeben. Deshalb bekommen die Steuerberater die Be-

scheide nicht automatisch. Man muss also FinanzOnline regelmäßig prüfen.

Eine Rückforderung sollte man jedenfalls kontrollieren lassen. Die Frage, ob B2B automatisch „Großhandel“ ist und ob das damals wirklich herauszurechnen war, ist noch nicht endgültig geklärt. Selbst wenn man mit diesen Argumenten nicht gewinnt, haben wir in Bescheiden schon Fehler bei den Schätzungen (zB B2B/B2C-Anteil) oder bei Berechnung der Zinsen gefunden – auch das kann viel Geld ausmachen.

**GM: Können die Händler sonst etwas tun, etwa um sich vorzubereiten, falls es – nach einem Musterprozess – doch wieder anders kommt?**

**Eisenberger:** Ja, vor allem sollte man Unterlagen sammeln und Zahlen prüfen. Es sollte dokumentiert werden, wie hoch die B2B- und B2C-Umsätze im Jahr 2019 waren, wer die Kunden (vor allem bei Leasing) waren und ob es Großhandelsumsätze gab. Die Finanz kann noch bis August 2034 Rückforderungen festsetzen. Insgesamt ist die Gesamtsituation unbefriedigend, weil die Zinsen bis zur Erlassung eines Bescheids weiterhin laufen und die Finanz noch ca acht Jahre Zeit hat, Beträge zurückzufordern. Man kann erst nach Bescheiderlassung unter Vorbehalt zurückzahlen und die Rückforderung bekämpfen. Etwaige Rückforderungen samt Zinsen sollten bei der Finanzplanung für die Zukunft berücksichtigt werden. ■



# Zielgruppe 60 plus: Für immer jung

Ältere Menschen haben oft gänzlich andere Mobilitätsbedürfnisse. Individuelle Beratung ist wichtiger denn je.

Wien wird älter. Bereits jetzt sind rund 480.000 Menschen in der Bundeshauptstadt über 60 Jahre alt, das ist mehr als ein Viertel der Bevölkerung. Und der Trend ist eindeutig: Bis 2040 wird jede dritte Person in Wien dieser Altersgruppe angehören. Vor allem der Anteil der über 65-Jährigen wächst kontinuierlich. Für den Wiener Fahrzeughandel bedeutet das: Eine wachsende, mobilitätsaffine und oft finanzstarke Zielgruppe stellt neue Anforderungen an Produkt, Beratung und Service.

## Mobilität im Wandel

Menschen über 60 möchten möglichst lange selbstständig mobil bleiben. Gleichzeitig verändern sich ihre Mobilitätsmuster: Die Wege werden kürzer, das Bedürfnis nach Übersicht und Sicherheit nimmt zu, der Stadtverkehr wird zur Herausforderung. Das Auto bleibt wichtig – weniger als Statussymbol, sondern als verlässliches Alltagsinstrument.

Diese veränderte Perspektive wirkt sich direkt auf Kaufentscheidungen aus.

Ältere Kundinnen und Kunden wägen sorgfältiger ab, stellen kritische Fragen zur Technik und erwarten persönliche Betreuung auf Augenhöhe.

## Beratung entscheidet – nicht das Produkt allein

Natürlich zählen Komfortmerkmale wie ein hoher Einstieg, gute Rundumsicht oder moderne Assistenzsysteme. Aber entscheidend ist, wie beraten wird. Menschen 60+ schätzen Zeit und Ruhe im Gespräch. Sie wollen verstehen, wie neue Technik funktioniert – und sie wollen sie ausprobieren, nicht nur erklärt bekommen. Probefahrten in realitätsnahen Situationen (Parken, Kurzstrecken, Innenstadtverkehr) sind essenziell.

Ein auf diese Bedürfnisse abgestimmter Verkaufsprozess kann Unsicherheiten abbauen und das Vertrauen stärken – das wichtigste Kapital im Handel mit älteren Kund:innen.

## Der Schauraum als Vertrauensraum

Auch das Umfeld im Autohaus spielt eine Rolle. Barrierefreiheit, gute Sitzmöglichkeiten, klare Orientierung und eine angenehme Atmosphäre schaffen das Gefühl, willkommen zu sein. Ver-

käufer:innen, die aktiv zuhören, statt zu überreden, werden als kompetente Partner wahrgenommen – besonders in Wien, wo der Wettbewerb hoch und die Kundschaft anspruchsvoll ist.

Hinzu kommt: Viele Menschen über 60 bleiben dem einmal gewählten Händler über Jahre treu, wenn sie sich gut betreut fühlen. Serviceangebote wie Wartungserinnerung, Hol- und Bringdienste oder ein persönlicher Ansprechpartner zahlen sich langfristig aus. ■

## Erfolgreicher Umgang mit Kund:innen 60+

- Zeit für Beratung und Probefahrt einplanen
- Technik verständlich und praxisnah erklären
- Auf Sicherheit, Komfort und Alltags-tauglichkeit eingehen
- Ruhige, wertschätzende Kommunikation
- Service und Betreuung aktiv anbieten



# Termine

## BiWi-Werkstatt Fahrzeugtechnik

13. – 15. April 2026

Die BiWi-Werkstatt Fahrzeugtechnik bietet Wiener Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit, praxisnah in die Welt der Fahrzeugtechnik und der entsprechenden Lehrberufe einzutauchen. In einer modernen Ausbildungsumgebung am Mobilitäts-Campus Fahrzeugtechnik lernen die Teilnehmenden typische Arbeitsabläufe kennen, erhalten Einblicke in technische Grundlagen und entdecken berufliche Perspektiven in der Mobilitäts- und Fahrzeugbranche. Das Angebot richtet sich an Schulklassen und wird im Rahmen der Berufsorientierung durchgeführt.

[www.biwi.at/werkstatt](http://www.biwi.at/werkstatt)

## Highlights am Mobilitätscampus Praxisvorträge 2026

Am Mobilitätscampus stehen auch 2026 wieder mehrere Praxisvorträge namhafter Unternehmen auf dem Programm. Die Veranstaltungen geben Einblicke in aktuelle Entwicklungen, Herausforderungen und technologische Trends im Bereich Fahrzeug- und Mobilitätslösungen und richten sich an Fachpublikum sowie Interessierte aus der Branche.

**10. März um 10.00 oder 13.00 Uhr**

### Praxisvortrag von Kastner am MobilitätsCampus

**Neu im Fokus:** Mit BODYGUARD Plus und FASTLIGN Plus halten modernste KI-Schadenserkennung und digitale Achsvermessung Einzug in den Werkstattalltag – für schnellere Abläufe, präzise Diagnosen und maximale Transparenz.

**11. Mai 2026**

Der Praxisvortrag der Firma Berner beleuchtet ausgewählte Lösungen und Produkte für den professionellen Einsatz in Auto- und Werkstattbetrieben und zeigt praxisorientierte Anwendungsbeispiele aus dem Arbeitsalltag.

**09. Juni 2026**

Im Praxisvortrag der Firma Innotec stehen innovative Werkstattlösungen sowie effiziente Produkte für Reparatur, Wartung und Instandhaltung im Fokus, ergänzt durch praxisnahe Einblicke aus der Anwendung.

[mobilitaetscampus.at/](http://mobilitaetscampus.at/)



## Impressum

Landesgremium Fahrzeughandel Wien, 1020 Wien, Straße der Wiener Wirtschaft 1

Redaktion: Landesgremium Fahrzeughandel Wien | Hersteller, -ort: SPV-Druck GmbH, 2214 Auersthal | Grafik: Marketing der WK Wien | Fotos: Cover: Florian Wieser 2: Petro | stock.adobe.com 3: Walter Skokanitsch 4-7: Florian Wieser, Hubert Auer 8: TotalEnergies 9: DEKRA 10: Florian Wieser 11: Bonsales | stock.adobe.com KI generiert 12-13: tiena | stock.adobe.com 14: Susanne Bayer Fotografie 15: ds17 | stock.adobe.com KI generiert 16: kunakorn | stock.adobe.com | Ausgabe: 1/2026