

AUTO INFORMATION

Der Informationsdienst für die
österreichische Automobilbranche

Nr. 2803, 23. Jänner 2026

56. Jahrgang, Auflage 1.000

„Vienna Drive“: Deutliche Steigerung der Besucherzahl

Nach den 71.000 Besuchern im Vorjahr verzeichnete die zweite Ausgabe der „Vienna Drive“ vom 15. bis 18. Jänner 2026 ein deutliches Plus: Laut Angaben der Veranstalter kamen rund 86.000 Menschen aufs Messegelände, um sich in Halle B die Fahrzeuge – und in den beiden Hallen nebenan die Ferienangebote aus Österreich und aller Welt – anzuschauen. Mehr als 70 Marken hätten die „gesamte Bandbreite moderner Fortbewegung“ gezeigt, etwa ein Dutzend dieser Hersteller sei erstmals vertreten gewesen. Ausgestellt wurden die rund 200 Automodelle und 60 Motorräder und einige Fahrräder von 50 Wiener Fahrzeughändlern. Die nächste Ausgabe ist von 15.–18. Jänner 2027 geplant. (MUE)

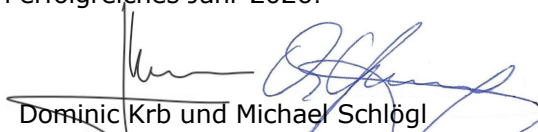
Weitere Meldungen ab Seite 2!

Zwischen Transformation und Praxis: Ein Realitätscheck für den Mobilitätsmarkt

Die Dynamik im Mobilitätsmarkt hat eine neue Qualität erreicht: Technologische Innovation, regulatorische Eingriffe und veränderte Kundenerwartungen treten gleichzeitig ein, nicht mehr schrittweise, wie früher. Heute geht es nicht um die Anpassung an einzelne Trends, sondern die Fähigkeit mit Unsicherheit strukturiert umzugehen. Genau hier liegt der Unterschied zwischen reaktiven Maßnahmen und strategischer Handlungsfähigkeit.

Zeit für einen Realitätscheck: Die Mobilitätswende wird häufig entlang idealisierter Zielbilder diskutiert. In der operativen Realität dominieren jedoch Übergangsmodelle, hybride Strukturen und ein hoher Abstimmungsbedarf zwischen Technik, Versicherung und Regulierung. Wer hier erfolgreich agieren will, braucht belastbare Entscheidungsgrundlagen, nicht nur Visionen.

Wir stehen für diesen strukturierten Zugang: analytisch fundiert, praxisnah und offen für unterschiedliche Perspektiven. Die Zusammenarbeit ermöglicht es, Entwicklungen nicht nur zu beobachten, sondern aktiv einzuordnen und handlungsfähig zu bleiben. Wir arbeiten genau dort, wo diese Realität entsteht: nah am Markt, nah an den Akteuren und nah an den tatsächlichen Entscheidungsprozessen. Nicht als kurzfristiger Lösungsanbieter, sondern als Partner, der Zusammenhänge versteht, Entwicklungen einordnet und dabei hilft, Komplexität beherrschbar zu machen. Der Mehrwert entsteht durch die Fähigkeit Markt-, Risiko- und Praxisperspektiven konsistent zusammenzuführen. Nicht jede Entwicklung ist planbar –, wohl aber der Umgang mit ihr. Orientierung entsteht im Dialog –, alles andere bleibt Reaktion. In diesem Sinne wünschen wir ein erfolgreiches Jahr 2026!


Dominic Krb und Michael Schlögl
GF CARPLUS Versicherungsvermittlungsagentur GmbH/Wien

* „Nachgefragt“ mit Stefan Kubina & Martin Brachmann (VFT) S. 12 * Firmenbuch: S. 14
* International: S. 16 * LeichtNutzfahrzeuge-Neuzulassungen Dezember 2025 S. 18 *