



Alternative Antriebe

Interesse an Autogas steigt

Kostensparnis ist für die Kaufinteressenten wichtiger als der Umweltschutz

Mit dem Slogan „Geld sparen – Umwelt schonen!“ werben die Werkstätten für die Autogasumrüstungen von Benzinfahrzeugen. Sie weisen auf die Vorteile hin, die LPG-angetriebene Autos besitzen: auf die geringen Wartungskosten, kaum spürbaren Leistungseinbußen, Steigerung des Wiederverkaufswerts und steuerliche Begünstigung. Allerdings vermutet gut die Hälfte der Inhaber von freien und fabrikatsgebundenen Kfz-Betrieben, dass die Werkstattkunden

über alternative Kraftstoffe zu wenig informiert sind. Dies ergab eine Umfrage der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb«. Dennoch meinen 50 Prozent der Fabrikathändler und 40 Prozent der markenunabhängigen Unternehmer, dass das Interesse ihrer Kunden an Autogasumrüstungen steigt.

Rund 80 Prozent der Befragten sagten, dass vor allem der Kraftstoffverbrauch in den Verkaufsgesprächen mit den

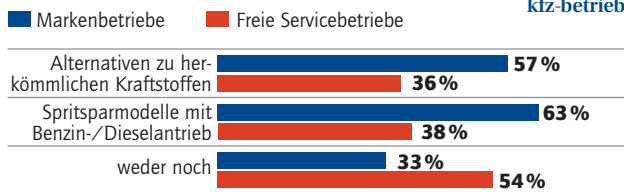
Kunden „eine wichtige Rolle spielt“. In 57 Prozent der Autohäuser von Vertragshändlern fragen die Interessenten ganz gezielt nach alternativen Antrieben. Besonders spritsparende Modelle mit Benzin- und Dieselantrieb werden in 63 Prozent der fabrikatsgebundenen Unternehmen nachgefragt.

Auf die Frage „Was ist für Ihre Kunden der wichtigste Grund, ein Auto mit Alternativ-

antrieb zu wählen?“ nannten knapp 80 Prozent aller Befragten „die Kostensparnis“ und nur 21 Prozent „das Umweltbewusstsein“. Und obwohl nach wie vor alle Medien über die Markteinführung von Elektrofahrzeugen angestrengt diskutieren, ist das Interesse der Kunden an solchen Autos zurzeit nur sehr gering. Dies meinen gut 90 Prozent der befragten Vertragshändler.

Norbert Rubbel

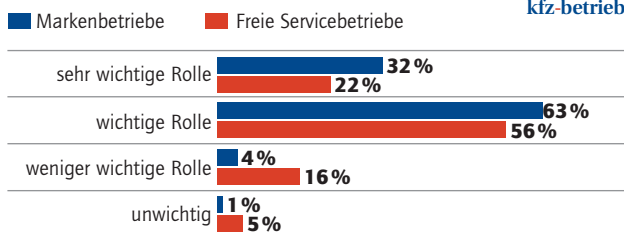
KUNDEN FRAGEN NACH ...



Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

In den Fabrikatsbetrieben ist das Interesse an alternativen Kraftstoffen weitaus größer als in den Freien Werkstätten.

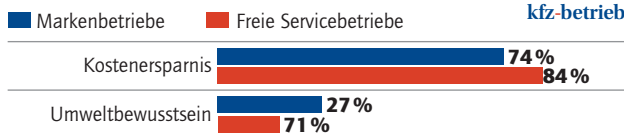
ROLLE DES KRAFTSTOFFVERBRAUCHS UND DER LAUFENDEN KOSTEN



Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Der Kraftstoffverbrauch und die laufenden Fahrzeugkosten spielen in den Verkaufsgesprächen eine wichtige Rolle.

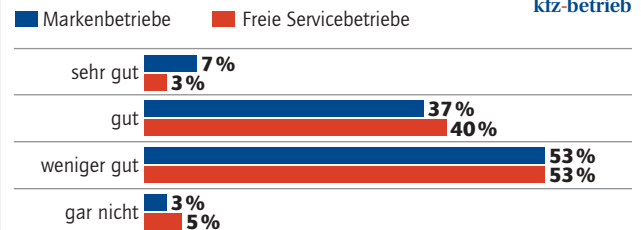
GRÜNDE FÜR DAS INTERESSE AN ALTERNATIVANTRIEBEN



Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Die Mehrheit meint, dass die Kostensparnis der wichtigste Grund für einen Alternativantrieb ist.

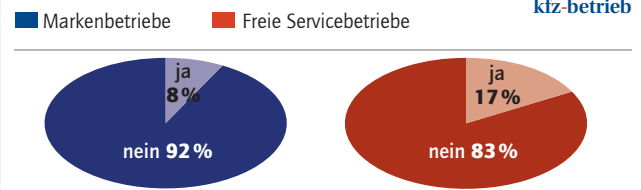
WIE GUT SIND KUNDEN ÜBER ALTERNATIVE KRAFTSTOFFE INFORMIERT?



Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Gut über die Hälfte meint, dass die Autofahrer über alternative Kraftstoffe unzureichend informiert sind.

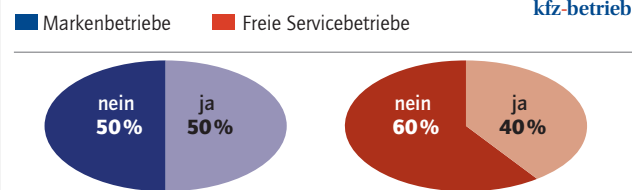
WARTEN DIE KUNDEN AUF DAS ELEKTROAUTO?



Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Nur acht Prozent der Inhaber von Vertragsbetrieben meinen, dass die Kunden auf die Markteinführung von Elektroautos warten.

INTERESSE AN AUTOGASUMRÜSTUNG?



Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

50 Prozent der Fabrikatsbetriebe gaben an, dass sich immer mehr Kunden für die Autogasumrüstung interessieren.