**MEDIENINFORMATION**

**Vielfalt der Antriebstechnologien**

**Elektro oder Verbrenner? Was ist richtig?**

***Bern, 6. Januar 2020* – Wer heute ein Auto kaufen möchte, der hat die Qual der Wahl: Benzin oder Diesel? Hybrid oder Plug-in? CNG (Erdgas/Biogas) oder Batterie? Oder gar Brennstoffzelle? Angesichts der Vielfalt der Antriebstechnologien wird die Beratung durch den Garagisten immer wichtiger.**

Die Wahl der richtigen Antriebstechnologie beschäftigt die Schweizer Autobesitzerinnen und -besitzer. Das hat Auswirkungen auf den Handel mit Neuwagen. «Die herrschende Unsicherheit bezüglich der besten Antriebswahl dürfte die Kauflaune dämpfen oder die Kaufentscheidung verzögern», schreibt BAK Economics im aktuellen Konjunkturbarometer für das Schweizer Autogewerbe. Die Ökonomen rechnen damit, dass 2020 die Anzahl neu immatrikulierter Fahrzeuge erstmals seit zehn Jahren unter die Marke von 300'000 sinkt.

Mit der Frage nach der Antriebstechnologie steigen die Ansprüche an die Beratungskompetenz der Garagisten. Sie kennen die verschiedenen Technologien und ihre idealen Einsatzzwecke und beraten technologieoffen und kundenorientiert. So sind batterieelektrisch betriebene Fahrzeuge gerade auf kürzeren Strecken heute eine sehr ökologische Form des Individualverkehrs – sofern der genutzte Strom aus erneuerbarer Quelle stammt. Auf langen Strecken jedoch wird der Verbrennungsmotor weiterhin seine Vorteile bezüglich Reichweite und Tankinfrastruktur ausspielen. Auch hier existieren bereits Möglichkeiten, mit erneuerbaren Energien und praktisch CO2-neutral unterwegs zu sein. So können CNG-Fahrzeuge zu 100 Prozent mit Biogas betankt werden. Ebenfalls eine noch wenig bekannte Alternative sind synthetische Treibstoffe, die ebenfalls aus nicht-fossiler Quelle stammen. «Was die Emissionen von CO2 betrifft, ist weniger die Antriebstechnologie entscheidend, sondern viel mehr die genutzte Energiequelle», erklärt Markus Peter, Leiter Technik & Umwelt beim Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS).

Der Verband der Schweizer Garagisten engagiert sich stark im Bereich der Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden im Autogewerbe. Der AGVS führt seit Jahren und mit Erfolg Kurse für angehende Automobil-Verkaufsberater durch. Auch die Importeure sorgen dafür, dass ihre Verkaufsberater auf dem neusten Stand der Technologiediskussion bleiben. Damit die Autokäuferinnen und -käufer in der Schweiz kompetent, fair und technologieoffen beraten werden und in der Vielfalt der Antriebstechnologien den Überblick behalten.

**Weitere Informationen** erhalten Sie von Markus Peter, AGVS Technik & Umwelt, Telefon 031 307 15 29, E-Mail markus.peter@agvs-upsa.ch. **Koordination:** Anina Zimmerli, Telefon 031 307 15 43, E-Mail anina.zimmerli@agvs-upsa.ch

***Der Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)***

*Das Schweizer Autogewerbe ist feingliedrig strukturiert: 1927 gegründet, ist der AGVS heute der Branchen- und Berufsverband der Schweizer Garagisten, dem rund 4000 kleinere, mittlere und grössere Unternehmen, Markenvertretungen sowie unabhängige Betriebe angehören. Die insgesamt 39'000 Mitarbeitenden in den AGVS-Betrieben – davon 9000 in der Aus- und Weiterbildung stehende Nachwuchskräfte – verkaufen, warten und reparieren den grössten Teil des Schweizer Fuhrparks mit rund 6 Millionen Fahrzeugen.*

**Text und Bild zum Download auf** [**www.agvs-upsa.ch**](http://www.agvs-upsa.ch) **im Footer «Medieninformationen»**

**Abonnieren Sie auch den AGVS-Newsletter:** [**www.agvs-upsa.ch/de/Newsletter\_Anmeldung**](http://www.agvs-upsa.ch/de/Newsletter_Anmeldung)