

Il futuro commerciale di ibridi e idrogeno. Sondaggio condotto da InterAutoNews per H2 Roma

In occasione dell'H2 Roma edizione 2005, d'accordo con gli organizzatori dell'evento, abbiamo realizzato un sondaggio per verificare in che misura le auto ibride e a idrogeno sono percepite da chi le vende/venderà (i Concessionari) e da chi le compra/comprerà (i consumatori). Le alternative agli attuali sistemi di propulsione, come si vedrà dalle risposte fornite da 418 Concessionari delle

Reti ufficiali di vendita in Italia, sono percepite in maniera sostanzialmente positiva, con i dubbi che ragionevolmente ci si attendeva. Il dato più interessante, a nostro avviso, è che gli aspetti economico (minor consumo) e pratico (poter circolare sempre) prevale ampiamente sull'aspetto ecologico (auto più "pulite"). In buona sostanza, il consumatore percepisce l'ibrido e, in minor misu-

ra, l'idrogeno come sostitutivo degli attuali sistemi di propulsione (benzina o gasolio) essenzialmente nell'ottica di risparmio del carburante e della libertà di circolare anche nei giorni di blocco del traffico. Qui di seguito, comunque, proponiamo i risultati dell'intera indagine, svoltasi via internet, attraverso il sito www.interautonews.it fra il 24 ottobre ed il 7 novembre 2005.

CHI HA RISPOSTO

418
CONCESSIONARI
in rappresentanza di

18 MARCHE

Marca	%		
Fiat	34,45	Nissan	3,59
Opel	9,81	Peugeot	2,87
Renault	9,57	Toyota	2,63
Audi	7,42	Ford	1,67
Volvo	6,46	Volkswagen	1,20
Lancia	5,02	Citroën	0,72
Mazda	4,78	Hyundai	0,72
Seat	4,31	Mitsubishi	0,48
Mercedes	4,07	SsangYong	0,23
		Totale	100,00

13 REGIONI

Regione	%	Regione	%
Lombardia	26,08	Puglia	5,50
Veneto	16,51	Abruzzo	4,07
Toscana	9,57	Piemonte	3,35
Calabria	7,42	Sicilia	3,11
Campania	6,94	Trentino	2,87
Emilia Romagna	6,46	Umbria	2,14
Lazio	5,98	Totale	100,00

L'attenzione ai fattori ambiente e inquinamento del cliente che entra per acquistare una nuova vettura è cambiata negli ultimi cinque anni?

è cambiata poco	29,19
è cambiata molto	25,84
non è cambiata	22,48
è cambiata abbastanza	16,03
è cambiata pochissimo	6,46
Totale risposte	100,00

Se è cambiata, qual è la ragione principale?

il cliente si informa sul livello di inquinamento del modello	
perché ha paura di cadere nei limiti di circolazione imposti dai comuni	54,78
è più attento ai consumi per il risparmio	22,49
è più attento ai consumi per l'ambiente	19,38
pone molta attenzione al servizio assistenza	3,35
Totale risposte	100,00

Come vengono considerati dal cliente i seguenti fattori nell'acquisto di una nuova vettura:
a) rapporto prestazioni/consumo

importante	43,92
poco importante	40,06
molto importante	8,01
decisivo	8,01
Totale risposte	100,00

b) basse emissioni/minor inquinamento

poco importante	51,93
importante	24,04
molto importante	16,02
decisivo	8,01
Totale risposte	100,00

c) consumo di carburante contenuto

poco importante	40,06
molto importante	24,04
decisivo	19,88
importante	16,02
Totale risposte	100,00

d) non determinanti per la scelta (% relativa al totale dei partecipanti al sondaggio)
19,37
Come concessionario ritiene che l'auto ibrida:

sia un'opportunità di business (cliente evoluto, più margine, meno concorrenza)	32,31
soddisfi una richiesta del mercato prevista in crescita	27,29
sia una soluzione tecnologica risolutiva	25,55
soddisfi/crei una moda	8,73
rappresenti una maggiore complicazione/complessità gestionale	6,11
Totale risposte	100,00

Ha ricevuto/riceve richieste relativamente ad auto ibride o a idrogeno?

SONDAGGIO

a) ibride

sì	80,62
no	19,38
Totale risposte	100,00

b) idrogeno

sì	67,70
no	32,30
Totale risposte	100,00

Se sì, la richiesta è stata:

a) ibride

solo per informazioni/curiosità	72,11
per un potenziale acquisto	27,89
Totale risposte	100,00

b) idrogeno

solo per informazioni/curiosità	95,05
per un potenziale acquisto	4,95
Totale risposte	100,00

Ritiene che il cliente che le ha chiesto l'auto ibrida e/o idrogeno la conosca bene?

a) ibride

sì	71,05
no	19,38
non so	9,57
Totale risposte	100,00

b) idrogeno

sì	61,24
no	19,38
non so	19,38
Totale risposte	100,00

Se sì, qual è la molla che spinge il cliente verso l'ibrido e/o verso l'idrogeno?

a) ibride

bassi consumi	77,36
possibilità di manovra in "elettrico"	18,24
basso livello inquinante	4,40
Totale risposte	100,00

b) idrogeno

bassi consumi	89,45
basso livello inquinante	10,55
Totale risposte	100,00

Ritiene che l'auto ibrida e l'auto a idrogeno possano diventare le auto del futuro?

sì	87,08
no	12,92
Totale risposte	100,00

a) perché sì?

SONDAGGIO

le prestazioni complessive non sono penalizzate	59,34
portano un contributo sostanziale alla diminuzione dell'impatto ambientale	25,82
i consumi diminuiscono	10,99
valore dell'usato	3,85
Totale risposte	100,00

b) perché no?

sono pochi i costruttori che hanno scelto di investire in questa tecnologia	51,10
le case petrolifere si oppongono a queste nuove tecnologie	48,90
Totale risposte	100,00

L'utente di quale segmento/vettura ritiene sia più disponibile a considerare un'auto ibrida o ad idrogeno?

piccola	32,30
medio-alta	28,95
media	25,84
alto di gamma	9,57
suv/sport	3,34
Totale risposte	100,00

Quale differenziale massimo di prezzo il cliente ritiene possa arrivare a pagare per un'auto, con uguali/migliori prestazioni rispetto alle vetture tradizionali, ma che consuma meno e che inquina meno o con zero emissioni?

5-10%	74,16
10-15%	12,92
15-20%	6,46
oltre il 20%	6,46
Totale risposte	100,00

Scelga tra le definizioni sotto elencate quelle che ritiene più attinenti all'auto ibrida

ha un basso impatto ambientale, inquina meno ed è quindi "più pulita"	25,47
rappresenta un'ulteriore opportunità di business	20,09
consente un grande risparmio di carburante	19,21
è una tecnologia complessa e non ancora pienamente sperimentata	15,72
è una tecnologia facile da accettare, non cambia molto le abitudini di guida	13,68
rappresenta un'ulteriore complessità gestionale per la concessionaria	5,83
Totale risposte	100,00

Scelga tra le definizioni sotto elencate quelle che ritiene più attinenti all'auto a idrogeno

consente di fare a meno del petrolio	29,40
rappresenta un'ulteriore potenziale opportunità di business	17,61
consente di avere "zero emissioni" allo scarico	15,72
mancano i distributori di idrogeno e non saranno facilmente disponibili	11,79
è una tecnologia sperimentale	9,75
rappresenta un'ulteriore complessità gestionale per la concessionaria	7,86
l'elevata volatilità dell'idrogeno la rende "più" sicura in caso di perdite di combustibile	5,82
è pericolosa	2,05
Totale risposte	100,00