

OSSERVATORIO SULLE IMPRESE DEL SETTORE DELLA MOBILITA'

documento informativo completo

(in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010)

soggetto che ha realizzato il sondaggio: Format Research Srl
(www.formatresearch.com)

soggetto committente: Confcommercio Mobilità

soggetto acquirente: Confcommercio Mobilità

data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio Dal 07 al 15 marzo 2019.

mezzo di comunicazione¹:

Gazzetta dello Sport

www.formulapassion.it

<https://corrierequotidiano.it>

www.affaritaliani.it

www.larassegna.it

www.teleambiente.it

data di pubblicazione del sondaggio: 30 marzo 2019

¹ Mezzo/i di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio.

Format Research s.r.l.

Sede Legale

Via Ugo Balzani 77

00162 Roma, Italia - REA 747042/rm

Tel +39.06.86.32.86.81,

fax +39.06.86.38.49.96

CF / P.IVA / REG.IMP.ROMA:

04268451004

Cap. Soc. € 25.850,00i.v.

www.formatresearch.com

info@formatresearch.com

format@pec.formatresearch.com



UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

temi / fenomeni oggetto del soggetto: Indagine sull'andamento economico e sulle principali tematiche che riguardano le imprese della filiera della mobilità.

popolazione di riferimento: Campione rappresentativo delle imprese del settore automotive.

estensione territoriale del sondaggio:

Acquasparta	Misterbianco
Albavilla	Modena
Albenga	Modugno
Albino	Moliterno
Alfonsine	Mondovi'
Alghero	Monteforte Irpino
Alonte	Monteroni D'Arbia
Anagni	Montesarchio
Andalo Valtellino	Montesilvano
Angri	Montevarchi
Aosta	Montichiari
Aradeo	Montignoso
Arcisate	Monza
Arezzo	Muggia
Arsago Seprio	Nalles
Atena Lucana	Napoli
Bagheria	Nizza Monferrato
Bagnacavallo	Nonantola
Bagno di Romagna	Novara
Baiano	Nuoro
Barcellona Pozzo di Gotto	Ono San Pietro
Bari	Oppido Mamertina
Barletta	Orio al Serio
Bassano Bresciano	Oristano
Bassano del Grappa	Orzinuovi
Bastia Umbra	Osimo
Beinasco	Ovada
Bergamo	Ozzano dell'Emilia
Biella	Paceco
Bisceglie	Palermo
Bologna	Palmanova
Bolzano	Palosco
Bovisio-Masciago	Paolisi

Bozzolo	Parabiago
Bra	Parma
Brentonico	Pasturo
Brescia	Perugia
Brindisi	Pescara
Buccinasco	Pescate
Buggiano	Peschiera Borromeo
Buja	Pessano con Bornago
Busto Arsizio	Piacenza
Cagliari	Piancogno
Caiazzo	Piano di Sorrento
Cairate	Pieve a Nievole
Calcinate	Pino Torinese
Calenzano	Pisa
Caltanissetta	Pistoia
Campobasso	Poggibonsi
Campolongo Maggiore	Poggio Mirteto
Carbonera	Poggiofiorito
Caresanablot	Poggiomarino
Carrara	Pollena Trocchia
Carsoli	Pomarance
Cartoceto	Pomponesco
Carugate	Ponte nelle Alpi
Casalgrande	Ponte Nossa
Casalgrasso	Pontecagnano Faiano
Casalnuovo di Napoli	Pontelatone
Caserta	Pontinia
Cassano Magnago	Portoferraio
Cassano Spinola	Portogruaro
Casteggio	Praia a Mare
Castel Maggiore	Preganziol
Castelcucco	Pregnana Milanese
Casteldaccia	Quart
Castelverde	Quattro Castella
Castiglione Del Lago	Ragusa
Castiglione d'Intelvi	Ravenna
Castione Andevenno	Reggio nell'Emilia
Castrovillari	Rho
Catania	Riano
Cavalese	Riva del Garda
Cavarzere	Rivoli
Cento	Rivolta d'Adda
Ceppaloni	Roma
Cervarese Santa Croce	Romano d'Ezzelino

Cervere	Romano Di Lombardia
Cesano Maderno	Roncadelle
Cesena	Ronchi Dei Legionari
Chiaravalle	Rovato
Cirie'	Sala Consilina
Cittadella	Saluzzo
	San Casciano in Val di
	Pesa
Civita Castellana	San Cipriano Po
Civitanova Marche	San Giorgio di Piano
Codroipo	San Giovanni in Persiceto
Collesalveti	San Giovanni la Punta
Colognola Ai Colli	San Giovanni Rotondo
Como	San Giuliano Milanese
Conegliano	San Martino In Strada
Corbetta	San Martino Siccomario
Corciano	San Michele Salentino
Cornegliano Laudense	San Vendemiano
Cortona	Sandrigo
Costa Volpino	Sanremo
Credaro	Sansepolcro
Crema	Santa Croce sull'Arno
Cremona	Santa Margherita Ligure
Darfo Boario Terme	Santa Venerina
Desenzano del Garda	Sant'Agata de' Goti
Empoli	Santarcangelo Di
	Romagna
Eupilio	Sant'Ilario d'Enza
Fabriano	Sarzana
Faenza	Sava
Falerone	Scandicci
Ferrara	Scanzorosciate
Fiano Romano	Selvazzano Dentro
Figline Valdarno	Senna Comasco
Fino Mornasco	Seravezza
Firenze	Serra de' Conti
Fisciano	Serramazzoni
Fiume Veneto	Serravalle Pistoiese
Fiumicino	Sesto San Giovanni
Flero	Seveso
Foggia	Siena
Foligno	Signa
Fontaniva	Silvi
Fossacesia	Siracusa
Frosinone	Soave
Gabicce Mare	

Galliate	Soncino
Garlasco	Sora
Gavirate	Spoletto
Gela	Stradella
Gemona del Friuli	Talamona
Genova	Taranto
Ghedi	Teramo
Gianico	Terni
Giovinazzo	Terranuova Bracciolini
Gorizia	Tivoli
Gorle	Todi
Grosseto	Tolentino
Grottaminarda	Torino
Grumello del Monte	Torre de' Roveri
Guarene	Tortona
Gubbio	Traversetolo
Gussago	Trecate
Imola	Trento
Imperia	Trentola Ducenta
Induno Olona	Trescore Balneario
Inzago	Treviglio
Isola del Liri	Trezzano sul Naviglio
Isola delle Femmine	Trieste
Jerago con Orago	Trivero
Jesolo	Uboldo
Lallio	Vairano Patenora
Lamezia Terme	Valbrembo
Langhirano	Valdagno
Lavis	Vanzago
Lecco	Varese
Legnago	Vasto
Leverano	Venetico
Limosano	Venezia
Lissone	Verona
Lodi	Vestone
Lucca	Vico Equense
Lugo	Vicenza
Macerata	Vigevano
Macerata Feltria	Vignale Monferrato
Majano	Villa Di Tirano
Manerbio	Villafranca di Verona
Mariano Comense	Villaga
Marta	Villanova Mondovi'
Masera' di Padova	Villeneuve

Matera	Villongo
Mazzano	Vinci
Medesano	Voghera
Medolla	Zola Predosa
Melegnano	
Merano	
Messina	
Milano	
Minturno	
Mirandola	
Mirano	
Misano Adriatico	

metodo di campionamento: Campione rappresentativo dell'universo di interesse.

rappresentatività del campione²: Campione rappresentativo delle imprese del settore automotive. Domini di studio del campione: dimensione (1 addetto, 2-5 addetti, 6-9 addetti, 10-19 addetti, 20-49 addetti, oltre 49 addetti), settore (venditori 4 ruote, venditori 2 ruote, riparatori, vendita accessori e altro), area geografica (nord ovest, nord est, centro, sud/isle).

metodo di raccolta delle informazioni: Interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer Assisted Telephone Interview*).

consistenza numerica del campione³

n. 1.000 casi (1.000 interviste a buon fine). Anagrafiche «non reperibili»: 573 (26,2%); «rifiuti»: 618 (28,2%); «sostituzioni»: 1191 (54,4%). Intervallo di confidenza 95%

² Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore.

³ Consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate.

(Errore +3,4%). Fonte delle anagrafiche: Camere di Commercio.

Testo integrale di tutte le domande (questionario)

Congiuntura economica

1. (CONGIUNTURA) A suo giudizio la situazione economica generale dell'Italia, a prescindere dalla situazione della Sua impresa e del Suo settore, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti, è...? (Una risposta)

$t - 1^4$

- | | |
|---------------------|---|
| • Migliorata | 1 |
| • Rimasta invariata | 2 |
| • Peggiorata | 3 |

TOTALE RISPONDENTI 100%

2. (PREVISIONE) Ritiene che la situazione economica generale dell'Italia, a prescindere dalla situazione della Sua impresa e del Suo settore, nei prossimi sei mesi...? (Una risposta)

$t + 1^5$

- | | |
|---------------------|---|
| • Migliorerà | 1 |
| • Resterà invariata | 2 |
| • Peggiorerà | 3 |

TOTALE RISPONDENTI 100%

3. (CONGIUNTURA) Come giudica l'andamento economico generale della Sua impresa, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti...? (Una risposta)

$t - 1$

- | | |
|---------------------|---|
| • Migliorato | 1 |
| • Rimasto invariato | 2 |

⁴ Analizziamo una "variazione". "t-1" significa ad esempio: nei mesi di ottobre, novembre, dicembre 2015, gennaio, febbraio, marzo 2016, rispetto ai mesi di aprile, maggio, giugno, luglio, agosto, settembre 2015.

⁵ Analizziamo una "variazione". "t+1" significa ad esempio: nei mesi di aprile, maggio, giugno, luglio, agosto, settembre 2016, rispetto ai mesi di ottobre, novembre, dicembre 2015, gennaio, febbraio, marzo 2016.

- Peggiorato 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

4. (PREVISIONE) Ritiene che l'andamento economico generale della Sua impresa nei prossimi sei mesi...? (Una risposta)

$t + 1$

- Migliorerà 1
- Resterà invariato 2
- Peggiorerà 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

3. Lei ritiene che la Sua impresa sia uscita dalla crisi che ha colpito il settore negli anni precedenti? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

TOTALE RISPONDENTI 100%

8. (CONGIUNTURA) Il livello dei ricavi della Sua impresa, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti, è...? (Una risposta)

$t - 1$

- Aumentato 1
- Rimasto invariato 2
- Diminuito 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

10. (PREVISIONE) Ritiene che il livello dei ricavi, nei prossimi sei mesi...? (Una risposta)

$t + 1$

- Aumenterà 1
- Rimarrà invariato 2
- Diminuirà 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

10a. (CONGIUNTURA) I prezzi praticati alla Sua impresa dai suoi fornitori, negli ultimi sei mesi, rispetto al semestre precedente, sono ...? (Una risposta)

$t - 1$

- Migliorati⁶ 1
- Restati invariati 2
- Peggiorati⁷ 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

10b. (PREVISIONE) Lei prevede che i prezzi praticati alla Sua impresa dai suoi fornitori nei prossimi sei mesi ...? (Una risposta)

$t + 1$

- Miglioreranno 1
- Resteranno invariati 2
- Peggioreranno 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

13. (CONGIUNTURA) Negli ultimi sei mesi, l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti, rispetto ai sei mesi precedenti, è...? (Una risposta)

$t - 1$

- Aumentato 1
- Rimasto invariato 2
- Diminuito 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

14. (PREVISIONE) Nei prossimi sei mesi, prevede che l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti, ...? (Una risposta)

$t + 1$

- Aumenterà 1

⁶ I prezzi sono diminuiti

⁷ I prezzi sono aumentati

- Rimarrà invariato 2
- Diminuirà 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

5. (*Solo i venditori 2w e 4w*) Facendo uguale a 100 la marginalità⁸ della Sua attività, quanto di questa deriva da...? (Una risposta percentuale per ciascun item. Valori percentuali)

- Ricavi di vendita da auto nuove |__|
 - Ricavi di vendita da auto usate |__|
 - Ricavi dalla vendita di servizi vari, tipicamente di tipo finanziario (es. assicurazione, leasing, finanziamenti, noleggio) |__|
 - Ricavi da attività di post-vendita (es. soccorso stradale, revisione, bollino blu, tagliando, sistemazione carrozzeria, etc) |__|
 - Rivendita di accessori |__|
- =100%**

TOTALE RISPONDENTI 74,0%

Competenze e risorse umane

6. L'approccio alla vendita può contare oggi su strumenti digitali e nuove tipologie di marketing. Nella Sua impresa, esistono oggi figure professionali preposte a questo tipo di vendita? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Sì, si tratta di figure ricoperte da personale assunto appositamente per questo tipo di attività |__|
- Sì, si tratta di figure ricoperte da personale che in precedenza svolgeva un altro tipo di attività (riconversione di ruolo) |__|
- No, non sono previste figure professionali appositamente preposte (le opportunità commerciale che provengono dal mondo "digitale" sono colte da personale che svolge altre attività, ad es. la segretaria, i venditori tradizionali, etc) |__|

TOTALE RISPONDENTI 74,0%

⁸ Si intende il guadagno effettivo derivante dal prezzo di vendita al netto dei costi di produzione e dei costi fissi.

7. Quanto è importante, per la Sua impresa, poter contare su personale interamente dedicato alle nuove tecnologie da impiegare nelle attività di commercializzazione? (Una risposta)

- | | |
|--------------|---|
| • Molto | 1 |
| • Abbastanza | 2 |
| • Poco | 3 |
| • Per nulla | 4 |

TOTALE RISPONDENTI 74,0%

8. Generalmente, a quali dei seguenti aspetti attribuisce maggiore rilevanza in sede di assunzione di nuovo personale? (Multipla; massimo tre risposte)

- | | |
|---|----|
| • Esperienza pregressa | __ |
| • Competenze professionali | __ |
| • Titolo di studio | __ |
| • Età del candidato | __ |
| • Disponibilità di incentivi/agevolazioni per le assunzioni | __ |
| • Anzianità lavorativa nella medesima mansione | __ |
| • Reputazione e referenze | __ |

TOTALE RISPONDENTI 74,0%

9. Per quali aree tematiche rileva un fabbisogno formativo in azienda? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- | | |
|--|----|
| • Marketing, relazione con il cliente | __ |
| • Nuove dinamiche di consumo, social network e vendite on-line | __ |
| • Amministrazione, finanza e controllo | __ |
| • Informatica e gestione SW e HD | __ |
| • Lingue straniere | __ |
| • Gestione risorse umane | __ |
| • Legislazione/normative specifiche di settore | __ |
| • Sicurezza sul lavoro | __ |
| • Altro (specificare_____) | __ |

TOTALE RISPONDENTI 74,0%

Marketing associativo

10. È a conoscenza dell'esistenza di associazioni di categoria imprenditoriali che rappresentino il settore di attività economica nell'ambito del quale opera la Sua impresa? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

TOTALE RISPONDENTI 100%

11. (Per chi ne è a conoscenza) Se sì, quali associazioni conosce? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Confcommercio – Assomobilità |__|
- Confcommercio – Confmobilità |__|
- Confcommercio – Federauto |__|
- Confcommercio – Federmotorizzazione |__|
- Confindustria – Ancma |__|
- Confindustria – Anfia |__|
- Unrae |__|
- Altre |__|

TOTALE RISPONDENTI 75%

12. L'impresa è iscritta a qualche associazione di categoria? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

TOTALE RISPONDENTI 100%

13. (Per chi è iscritto ad un'associazione di categoria) Se sì, a quali? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Confcommercio |__|
- Altre |__|

TOTALE RISPONDENTI 32%

Elettrificazione ed ecobonus

14. L'elettrificazione rappresenta oggi uno dei punti cardine dei programmi di sviluppo di tutti i costruttori di auto e motoveicoli. Ad oggi, quale delle seguenti misure ha adottato la sua impresa per allinearsi a questo trend? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Formazione del personale sulle funzionalità dei veicoli elettrici |___|
- Formazione del personale su principi base dell'elettrotecnica |___|
- Formazione del personale sulle misure di sicurezza da adottare negli interventi a contatto di parti sotto tensione |___|
- Acquisto attrezzature per la manutenzione dei veicoli elettrici |___|

TOTALE RISPONDENTI 71%

15. (Solo per le imprese che non fanno formazione e che non hanno acquistato attrezzature) Se dovesse pensare alle difficoltà che la sua impresa incontra nell'adattarsi alle nuove esigenze legate all'elettrificazione, lei direbbe che ad incidere maggiormente sono: (Una risposta)

- I costi elevati dei programmi di formazione rivolti agli autoriparatori 1
- I costi elevati delle attrezzature per la manutenzione e/o i controlli sui veicoli elettrici 2
- Il mancato sviluppo di progetti importanti sull'elettrificazione da parte della filiera dei fornitori 3
- Altro (specificare.....) 4

TOTALE RISPONDENTI 22,6%

16. La sua impresa ha, ad oggi, collaborato allo sviluppo di motori elettrici o ibridi? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

TOTALE RISPONDENTI 71%

17. La sua impresa è oggi qualificata per riparare auto/scooter elettrici (ossia dispone delle professionalità adeguate per effettuare questo tipo di riparazioni)? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

TOTALE RISPONDENTI 71%

18. A suo avviso, affinché il comparto automotive non perda business e si adatti alle nuove esigenze legate all'elettrificazione, è anzitutto necessario che: (Una risposta)

- Il Governo incentivi robusti programmi di formazione sul tema dell'elettrificazione 1
- Concessionari e autoriparatori si mettano in contatto con le associazioni di categoria che già organizzano corsi sull'elettrificazione 2
- Le officine indipendenti prendano spunto dalle officine autorizzate per ciò che attiene l'acquisto delle attrezzature 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

19. Su una scala da 0 a 10, dove 0=per niente d'accordo e 10=molto d'accordo, esprima il suo grado di accordo rispetto alla seguente affermazione: "Affinchè concessionari e autoriparatori non rischino in futuro di perdere fatturato, è necessario che investano fin da subito nella formazione, facendo leva sugli incassi derivanti dai veicoli di vecchia generazione oggi ancora in circolo."

|_____| (risposta su scala)

TOTALE RISPONDENTI 100%

20. A suo avviso, qual è il rischio principale del mancato aggiornamento dei tecnici sul tema dell'elettrificazione? (Una risposta)

- Aumento del costo del servizio di manutenzione dei veicoli elettrici (essendo in pochi a farla, il costo del servizio aumenta) 1
- Rischio che tecnici non qualificati si mettano a riparare auto che conoscono poco 2
- Con riferimento agli interventi in prossimità di parti sotto tensione, rischio per i tecnici di subire gravi danni alla salute 3
- Con riferimento agli interventi in prossimità di parti sotto tensione, rischio per i datori di lavoro di violare le norme di salute e sicurezza 4

TOTALE RISPONDENTI 100%

21. Le auto ed i motoveicoli elettrici sono più semplici da costruire, ed ancora più semplici quanto a manutenzione. A suo avviso, cosa accadrà nel prossimo futuro alle aziende che producono, distribuiscono e vendono pezzi di ricambio e accessori per i sistemi diesel e benzina? (Una risposta)

- Verranno assorbite dai grandi network 1
- Seguiranno modelli di business diversi, specializzandosi ad esempio nella vendita di accessori e servizi ad alta tecnologia 2

TOTALE RISPONDENTI 100%

22. Sempre con riferimento alla rivoluzione introdotta dall'elettrificazione, esprima il suo grado di accordo rispetto a ciascuna affermazione che le leggerò (scala da 0 a 10, dove 0=per niente d'accordo e 10=molto d'accordo). (Una risposta su scala per ciascun item)

- La costruzione di un motore elettrico necessita di meno forza lavoro; in futuro si assisterà ad un forte calo dell'occupazione |___|
- Le ripercussioni negative sull'industria automobilistica saranno compensate dalla crescita nel settore dei servizi e dell'energia |___|
- Il settore dell'industria automobilistica ne guadagnerà da una sempre maggiore richiesta di servizi digitali |___|
- Soltanto le aziende e le autofficine che sapranno offrire servizi digitali potranno guadagnare dal processo di elettrificazione |___|

TOTALE RISPONDENTI 100%

23. Secondo lei, il processo di elettrificazione potrà dirsi raggiunto e, quindi, la percentuale di auto e scooter elettrici in circolo sarà superiore al 50%: (Una risposta)

- Nell'arco dei prossimi 10 anni 1
- Nell'arco dei prossimi 15 anni 2
- Nell'arco dei prossimi 20 anni 3
- Tra più di 20 anni 4

TOTALE RISPONDENTI 100%

24. Parliamo ora dell'ecobonus (misura introdotta dalla Legge di Bilancio 2019 per premiare chi sceglie una mobilità più sostenibile). Dal primo marzo 2019 il sito per l'ecobonus è online e, sugli incentivi ai veicoli elettrici, c'è l'obbligo dei rivenditori a registrarsi al sito. A tal riguardo, saprebbe dirmi se l'impresa: (Una risposta)

- È iscritta al sito 1
- Non è ancora iscritta al sito, ma è in procinto di farlo 2
- Non è iscritta al sito poiché non ne era a conoscenza 3

TOTALE RISPONDENTI 74%

25. A Suo avviso, l'introduzione dell'ecobonus comporterà...? (Una risposta)

- Una diminuzione dei ricavi dell'impresa 1
- Una sostanziale invarianza dei ricavi dell'impresa 2
- Un aumento dei ricavi dell'impresa 3

TOTALE RISPONDENTI 74%

26. L'altra faccia del provvedimento è l'ecotassa, un'imposta che penalizza chi acquista veicoli inquinanti. Saprebbe indicarmi su una scala da 0 a 10, dove 0=per niente e 10=moltissimo, quanto graverà per la sua impresa la penalizzazione di autovetture Euro 6 in riferimento ai seguenti aspetti: (Una risposta su scala per ciascun item)

- Rallentamento del rinnovo del parco auto (le vetture più inquinanti non verranno smaltite) |____|
- Riduzione del numero degli addetti |____|
- Minore gettito tributario dovuto ad una riduzione del mercato (no vendite=no tasse dei venditori) |____|

TOTALE RISPONDENTI 74%

27. Su una scala da 0 a 10, dove 0=per niente d'accordo e 10=molto d'accordo, esprima il suo grado di accordo rispetto alla seguente affermazione: *"Sembra difficile ottenere un significativo ricambio del parco circolante incentivando l'acquisto di veicoli elettrici, soprattutto se si punta a sostituire auto e scooter che hanno un valore di mercato nullo e che, quindi, impongono all'acquirente di finanziare totalmente il nuovo acquisto."*

|_____| (risposta su scala)

TOTALE RISPONDENTI 74%