

[SPECIALE MOBILITÀ]

AUTO ELETTRICA Da bene durevole a servizio completo per muoversi. Con la trazione elettrica si trasforma anche il modo di vendere l'automobile. Energia, posteggi e comunicazioni compresi

Il **cambio** del business



ILLUSTRAZIONE STEFANO CARRARA

12
per cento

È la quota di mercato dei veicoli a trazione esclusivamente elettrica sul totale dei mezzi privati venduti in Europa nel 2025 per **Roland Berger**.

Non sarà più la stessa cosa. Finora comprare un'auto era, tutto sommato, semplice: se si escludono le questioni burocratiche, basta entrare in un concessionario, scegliere e pagare. Si acquistava un bene fisico, durevole e stop. L'avvento dell'auto elettrica, invece, farà fare un passo decisivo verso un modello di business che non venderà solo il veicolo ma un vero e proprio servizio, quello della mobilità privata. All'inizio magari le differenze non saranno molte, ma l'evoluzione sarà rapida. Perché questo passaggio è l'inizio di un cambiamento che stravolgerà il modo stesso

La scelta

Elettrica, ibrida o full hybrid, ovvero con due motori, uno a combustione interna e uno a impatto zero plug in, che lavorano in maniera alternativa, il primo in autostrada e il secondo in città. Il momento della scelta del propulsore è decisivo.



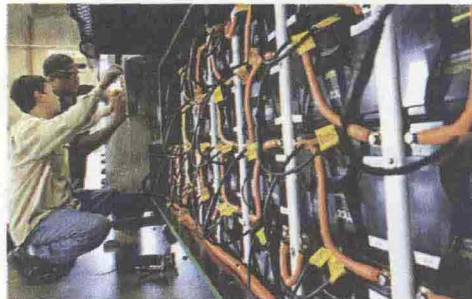
REA

38 IN COLLABORAZIONE CON RENAULT



L'auto elettrica viene venduta senza le batterie perché sono la componente tecnologica che invecchia più rapidamente.

Chi acquisterà un'auto elettrica firmerà anche un contratto per il noleggio delle batterie che verranno date in uso al cliente e che potranno essere cambiate anche durante i rifornimenti.



L'acquisto

La batteria



di vedere l'automobile. Secondo la società di consulenza **Roland Berger**, ci sono quattro schemi possibili che si possono già ora prevedere. Il primo è quello della vendita di un veicolo elettrico completo, il secondo prevede che la batteria venga venduta, finanziata o noleggiata a parte dal costruttore dell'auto o da un partner della casa automobilistica. Il terzo scenario va molto più avanti e prevede il pagamento di un ammontare mensile che comprende l'uso dell'auto, il costo dell'energia e dell'assicurazione, mentre il quarto include anche servizi a valore aggiunto come il parcheggio, le comunicazioni,

i costi dei pedaggi. Nei prossimi anni, sempre secondo **Roland Berger**, i vari scenari convivranno per rispondere a diverse esigenze della clientela e solo il mercato deciderà quello che alla fine prevarrà. In ogni caso si tratterà di un passaggio epocale: dall'acquisto di un veicolo all'ottenimento di un servizio a pagamento in cui l'automobile resta il mezzo necessario per risolvere il problema della mobilità personale, ma non il fulcro del mercato. Un po' come accade già ora per i telefonini, nel cui settore le società di telecomunicazioni vendono anche i cellulari e offrono un servizio completo ai clienti. In questo

scenario ogni tipo di sviluppo è possibile mentre è molto probabile che entrino altri competitor nel settore (aziende elettriche, noleggi a lungo termine, catene di grande distribuzione) e che siano in grado di giocare un ruolo importante.

Di fronte a questo scenario i costruttori avanzano in ordine sparso, persino all'interno di alleanze consolidate da partecipazioni importanti come quella tra la giapponese Nissan e la francese Renault. La prima ha iniziato a commercializzare, in giro per il mondo ma non ancora in Italia, il proprio veicolo elettrico, Leaf, auto dell'anno 2011, con le bat-

7 miliardi

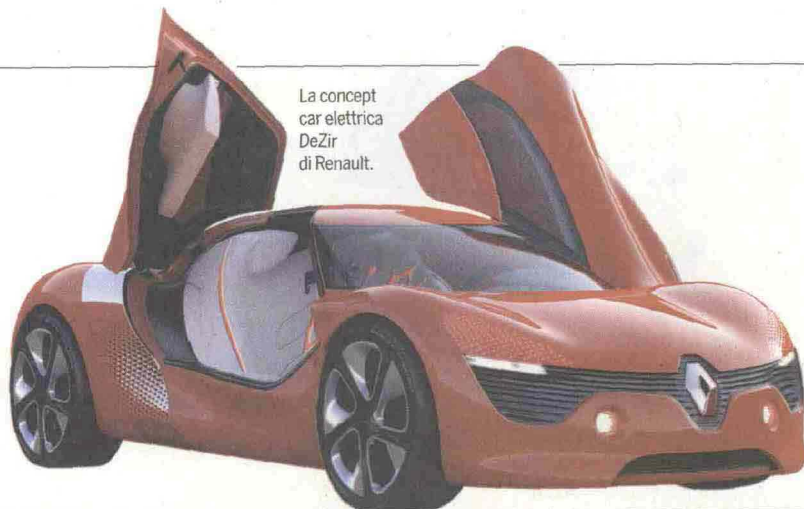
È la cifra in euro stanziata dalla Commissione europea per investimenti in ricerca e sviluppo sull'auto elettrica, di cui uno a fondo perduto.

I concessionari saranno in grado di fornire al cliente un contratto che prevede la fornitura di energia elettrica sia in strada che in casa e l'installazione delle apparecchiature necessarie per ricaricare l'auto nel garage.

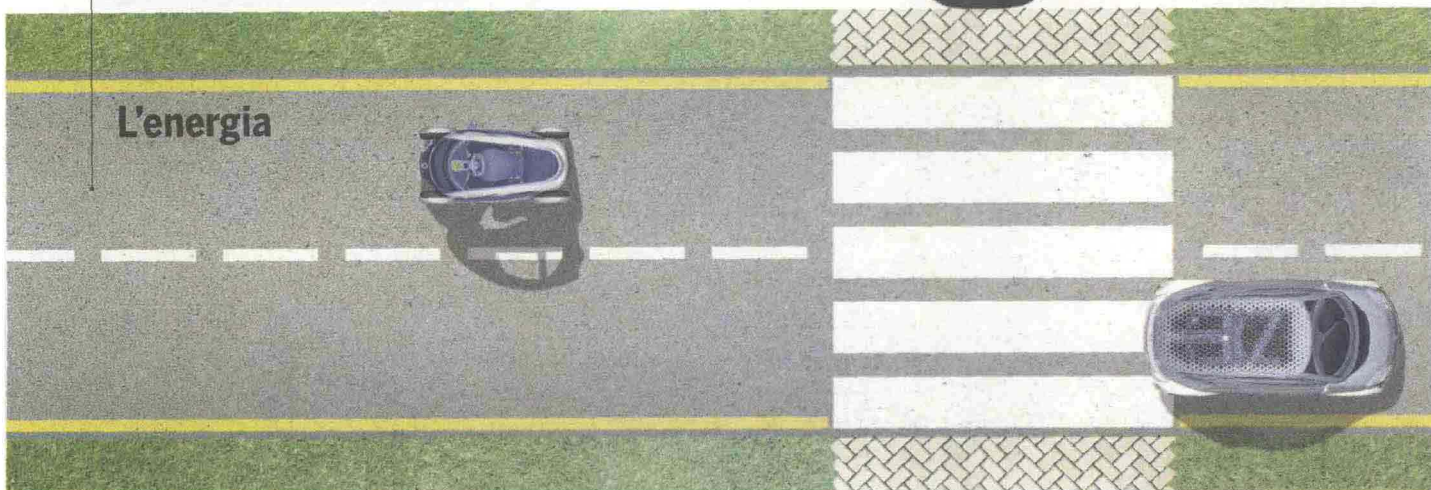


FOTOGRAFIA

La concept car elettrica DeZir di Renault.



www.ecostampa.it



L'energia

L'INTERVISTA Antonio Tajani La tecnologia del commissario

«Nel 2050 nel mondo vi saranno più di 2,5 miliardi di mezzi e la dipendenza europea dal petrolio supererà il 90% già dal 2020. Per queste ragioni di sostenibilità ambientale, sicurezza di approvvigionamento e difesa della competitività europea, la Commissione punta in maniera decisa sull'auto del futuro». Antonio Tajani, vicepresidente della Commissione europea, non ha dubbi. «Da una parte» spiega «bisogna continuare a lavorare su auto a motore a caldo più efficienti; e, in parallelo, prepararsi al salto, dopo il 2020, verso auto a emissione zero. E cosa state facendo a Bruxelles per accompagnare questo salto? L'Europa promuove politiche di R&S attraverso l'iniziativa Green Car, con un miliardo di euro a fondo perduto e 6 miliardi di prestiti della Banca europea d'investimento. Ma per il decollo dell'auto elettrica serve anche altro. Cosa? Standard comuni. Un anno fa ho dato manda-



to agli organismi di standardizzazione. Sulle ricariche l'accordo ancora non c'è e voglio ribadire il mio impegno – anche tramite la convocazione dell'industria – per arrivare al più presto a una soluzione che non penalizzi l'industria e i consumatori europei. Ma non è solo un problema di standardizzazione. No, la questione è tecnologica. Ovvero?

Bisogna dare il giusto supporto alle Kets, le Key enabling technologies, tra cui le nanotecnologie e le biotecnologie, che stanno dando un supporto fondamentale allo sviluppo di auto più pulite. Per esempio, con le nanotecnologie si può incidere su efficienza e costi delle batterie elettriche. Il settore e le sue applicazioni hanno potenzialità di crescita e occupazionali fenomenali, per cui è essenziale avere politiche di R&S vicine alla fase di applicazione e commercializzazione che rafforzino la nostra leadership tecnologica e la base industriale e produttiva europea.

AUGUSTO CASASOLI / FOTOA3

[**SPECIALE MOBILITÀ**]

FRANCIA, L'AUTOSTRADA È ELETTRICA

Entro il 2013, Vinci Autoroutes, la società autostradale francese, realizzeranno 738 posti auto per il car sharing e in collaborazione con Renault installeranno punti di ricarica rapida in alcune aree di servizio, in particolare lungo le direttrici di maggiore traffico, utilizzate per spostamenti di breve distanza casa-lavoro. Almeno cinque posti auto saranno dedicati alle colonnine in ogni parcheggio e i primi interventi sul campo sono previsti entro fine 2011. In Italia ci sono stati alcuni contatti tra le case automobilistiche e le società di gestione, ma si sono conclusi con un nulla di fatto.



BLOOMBERGNEWS

Per ricaricare l'auto in viaggio iniziano a essere installate delle apposite colonnine. Una tessera magnetica permetterà di pagare i pieni di energia insieme alla normale bolletta di casa.



La colonnina

Il wall box

► terie incluse nel prezzo. Mentre la seconda inizierà a vendere in Italia da settembre tre modelli elettrici noleggiando la batteria agli ioni di litio. «Il nostro primo obiettivo» spiega Andrea Baracco, responsabile della comunicazione di Renault Italia, «era avere una gamma di veicoli con costi e performance in linea con quelli dei veicoli tradizionali per rendere l'auto elettrica un'opzione disponibile e allettante per il più vasto target possibile. La batteria è l'elemento tecnologico più costoso, quello che in larga parte determina la differenza di prezzo rispetto a un'auto con motore a scoppio. E, in più, è la componente che a nostro parere rischia di invecchiare più velocemente viste le innovazioni che



REA

Dopo un sopralluogo nel garage, i tecnici dell'azienda energetica installeranno un wall box, un apparecchio che è in grado di ricaricare l'auto senza provocare problemi all'impianto elettrico di casa.

tutti prevedono nei prossimi anni. Da qui la scelta di noleggiarla, a un canone che, sommato alla fornitura dell'energia, è inferiore ai costi dei carburanti tradizionali».

«Quella dell'auto elettrica è una sfida importante e ci stiamo preparando da tempo» racconta Nicola Mausol, direttore della filiale Renault di Milano. «Per la vendita ci sarà personale specializzato, un'area dedicata con le vetture e una stazione di ricarica funzionante, mentre per il postvendita abbiamo già fatto seguire ai nostri meccanici dei corsi specifici e nei prossimi mesi se ne terranno degli altri. Inoltre abbiamo dovuto cambiare parte della strumentazione tecnica per rispondere alle esigenze delle auto elettriche».