

Il punto di vista della popolazione svizzera sulle offerte di economia circolare per apparecchi elettrici

Come le conoscenze, gli atteggiamenti e le emozioni stimolano il riciclaggio, il riutilizzo e la riparazione e quali sono gli ostacoli



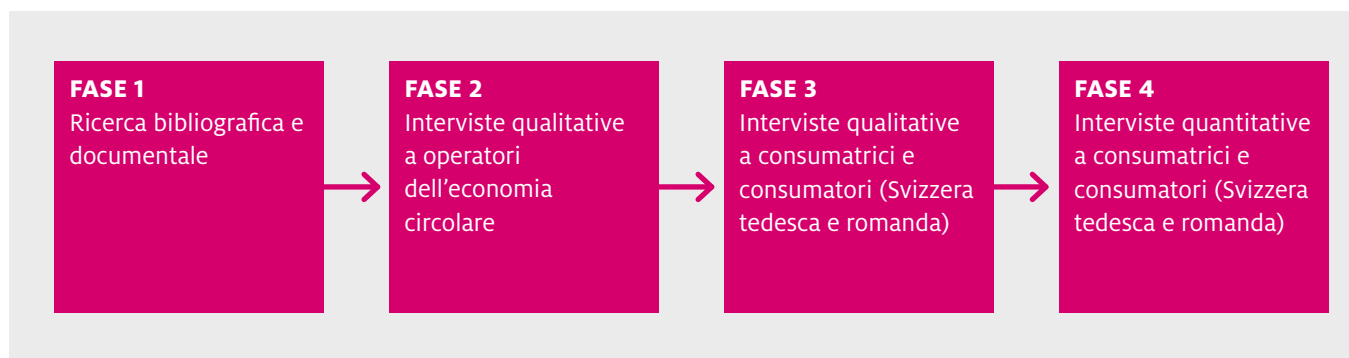
Management Summary dello «Studio di ricerca sull’atteggiamento della popolazione svizzera nei confronti dell’economia circolare degli apparecchi elettrici (2024)»¹

Come sono percepite le offerte per la promozione dell’economia circolare degli apparecchi elettrici dalle persone che vivono nella Svizzera tedesca e nella Svizzera romanda e quali atteggiamenti e barriere si riscontrano riguardo alle tre offerte riparazione, riutilizzo e riciclaggio (RRR)? A queste domande ha risposto l’Istituto per le offerte di mercato e le decisioni di consumo (Institut für Marktangebote und Konsentscheidungen) della Scuola universitaria professionale della Svizzera nordoccidentale (FHNW) su incarico di SENS eRecycling.

Al **sondaggio quantitativo, condotto tra il 13 agosto e il 2 settembre 2024**, hanno partecipato in totale 1’002 persone adulte di età superiore ai 18 anni della Svizzera tedesca (72 %) e della Svizzera romanda (28 %). Queste sono state interrogate mediante un questionario sulle loro conoscenze, la percezione, l’atteggiamento e il comportamento riguardo alle offerte di economia circolare per apparecchi elettrici. Il campione è stato suddiviso in base all’età, al sesso, alla lingua, alla regione di residenza e al livello di istruzione, in modo da rispecchiare con queste caratteristiche la popolazione della Svizzera tedesca e della Svizzera romanda.

Questo sondaggio quantitativo costituisce la quarta e ultima fase dell’ampio studio di ricerca sull’atteggiamento della popolazione svizzera nei confronti dell’economia circolare degli apparecchi elettrici. Nelle tre fasi precedenti era stata innanzitutto condotta un’analisi approfondita della letteratura e del mercato per accertare i fattori rilevanti che influenzano l’offerta e la domanda (fase 1) e, sulla base di tale analisi, erano state svolte interviste online non rappresentative con operatori dell’economia circolare (fase 2) e con consumatrici e consumatori della Svizzera tedesca e romanda (fase 3) (si veda il grafico).

Il presente documento riassume i risultati principali della fase 4 e li collega alle conclusioni più significative delle fasi 2 e 3 dello studio. Se non diversamente specificato, tutti i risultati si riferiscono al sondaggio rappresentativo della fase 4. I risultati dettagliati delle quattro fasi dello studio di ricerca possono essere richiesti singolarmente o per intero a SENS eRecycling.



¹ Prof. Dr. Anne Herrmann et al., Forschungsstudie zur Haltung der Schweizer Bevölkerung zum Thema Kreislaufwirtschaft von Elektrogeräten, Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Angewandte Psychologie (ottobre 2024)

Conclusioni principali della fase 4 dello studio di ricerca

Le seguenti sei conclusioni principali si basano sul sondaggio rappresentativo condotto tra le consumatrici e i consumatori della Svizzera tedesca e romanda tra il 13 agosto e il 2 settembre 2024.

1. Le lacune nelle conoscenze frenano l'acquisto dell'usato e le riparazioni

Più del 75 % del campione intervistato sa dove riciclare gli apparecchi elettrici, ma meno della metà sa dove acquistare apparecchi usati o far riparare apparecchi difettosi. Di conseguenza, queste offerte vengono utilizzate solo in misura limitata.

2. Dimensioni e valore determinano la scelta di riciclaggio, riparazione o riutilizzo

Più costoso è un apparecchio o il legame (emotivo) con esso, più è probabile che venga riparato o regalato. Per motivi legati ai costi e benefici, si preferisce inoltre rivendere gli apparecchi costosi funzionanti. Tuttavia, più piccolo è un apparecchio, più è probabile che venga sottratto all'economia circolare e smaltito erroneamente nei rifiuti comuni.

3. Ad hoc anziché periodicamente

Gli apparecchi elettrici usati vengono solitamente ceduti o riciclati in occasione di eventi come traslochi, nuovi acquisti od operazioni di sgombero. Raramente ciò avviene in modo tempestivo o periodico.

4. L'esperienza personale e la fiducia nelle proprie capacità promuovono la competenza operativa

Se le persone intervistate conoscono le singole offerte RRR e la loro gestione, queste vengono percepite come meno complesse e utilizzate con maggiore frequenza.

5. Le emozioni fungono da fattore trainante o frenano l'utilizzo delle offerte RRR

Sentimenti positivi come l'orgoglio e la soddisfazione derivanti dal riparare, regalare o riciclare in modo corretto incoraggiano l'utilizzo di tali offerte, mentre sensi di colpa e vergogna, nonché preoccupazioni relative all'igiene, scoraggiano tale comportamento.

6. Gli atteggiamenti influenzano le abitudini

Chi è convinto che gli apparecchi elettrici difettosi debbano essere riparati e quelli funzionanti riutilizzati, anziché smaltiti, ricorre più spesso ai servizi di riparazione e riutilizzo. All'acquisto di apparecchi usati continua a essere associata un'idea di seconda scelta.

«Al momento, sono titubante ad andare in un Repair Café perché non so esattamente come funziona. Quando arrivo lì, consegno l'apparecchio, mi viene data una ricevuta, aspetto o lo deposito e basta? Mi telefonano quando è pronto? Quanto costa? Oppure è tutto gratis?»

[Uomo di 69 anni, senza figli, proprietario di una casa unifamiliare in campagna]

1. Diversi livelli di conoscenza riguardo alle offer-

In Svizzera, quattro persone su cinque conoscono almeno una delle tre categorie di offerta: riparazione, riutilizzo e riciclaggio. Tra le offerte più note figurano la consegna presso i centri di raccolta, la vendita tramite piattaforme online e la riparazione presso il produttore/commerciante.

Secondo il sondaggio, tutte le offerte di economia circolare sono leggermente più conosciute nella Svizzera tedesca che nella Svizzera romanda. La notorietà e la conoscenza delle singole offerte coincidono in gran parte con le esperienze personali che le persone intervistate hanno avuto in passato con le offerte di economia circolare.

Riutilizzo e vendita di articoli usati

con il 67 %, la vendita di apparecchi usati tramite una piattaforma online è l'offerta di riutilizzo più conosciuta dalle consumatrici e dai consumatori svizzeri intervistati (si veda il grafico 1). Ciò può dipendere dal fatto che le piattaforme online sono

generalmente percepite come interessanti. Le consumatrici e i consumatori apprezzano soprattutto la loro facilità d'uso, nonché la comodità e flessibilità di gestione da casa (si veda il capitolo 4). Il campione esaminato nello studio è meno abituato a regalare apparecchi elettronici tramite gruppi di donazione e a consegnarli o donarli a negozi dell'usato. Inoltre, pochi conoscono la vendita di apparecchi a rivenditori di articoli di seconda mano (21 %) o direttamente a commercianti o produttori (11 %). Secondo chi ha condotto lo studio, ciò è dovuto al fatto che solo pochi commercianti/produttori offrono la possibilità di (ri)vendere apparecchi usati, come ha dimostrato anche il sondaggio online condotto tra le consumatrici e i consumatori.

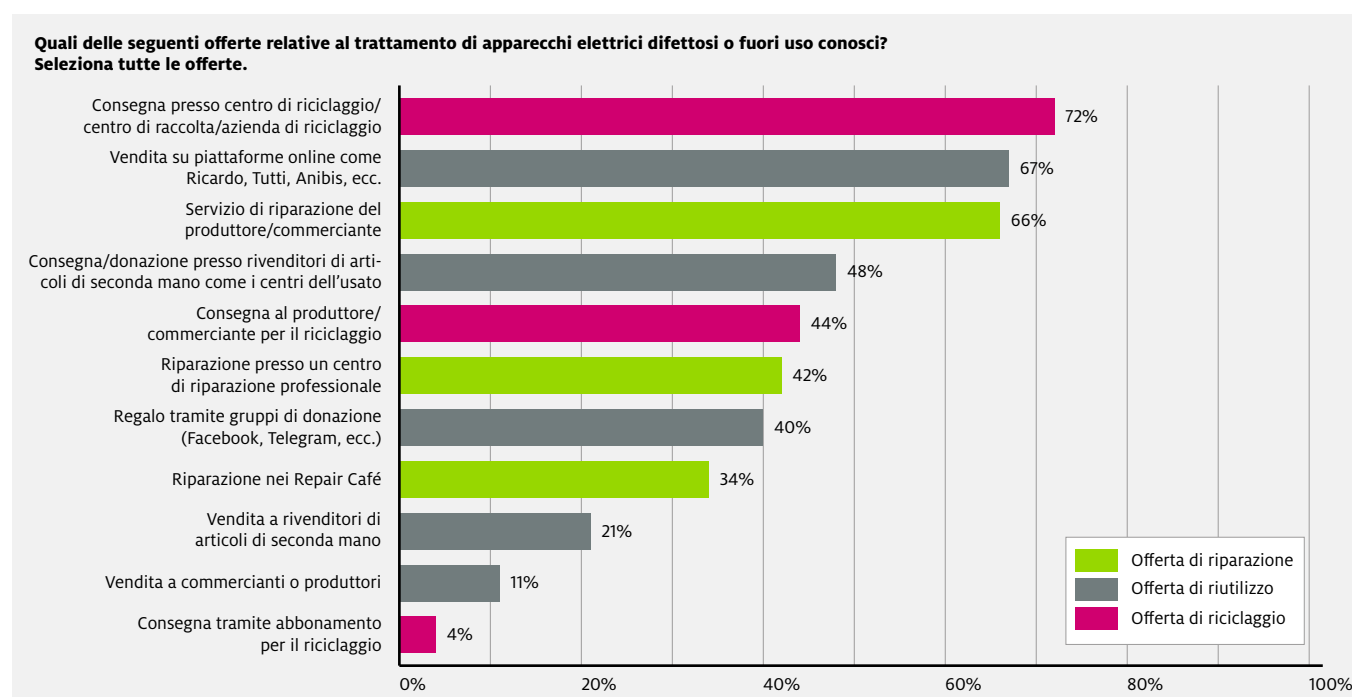


Grafico 1: Notorietà delle offerte di economia circolare riparazione, riutilizzo, riciclaggio

Base n=1002

Riciclaggio e acquisto di articoli di seconda mano

Più di tre quarti delle persone intervistate sanno dove possono riciclare gli apparecchi elettrici non più utilizzati, ma solo poco meno della metà sa dove può acquistare apparecchi usati (si veda il grafico 2). Chi ha condotto lo studio attribuisce questa discrepanza a una barriera di accesso digitale: poiché la maggior parte delle offerte di rivendita avviene online, chi non dispone di un accesso (regolare) a Internet non può usufruirne. Pertanto, queste persone non sanno su quali piattaforme acquistare apparecchi usati.

Riparazione

Secondo il sondaggio, solo una persona su quattro sa dove può far riparare i propri apparecchi difettosi (si veda il grafico 2). Ciò può essere dovuto al fatto che alcuni produttori

non offrono un servizio di riparazione per determinati apparecchi, come è emerso dalle interviste online con gli operatori dell'economia circolare (fase 2 dello studio). Invece di ripararli, gli apparecchi vengono semplicemente sostituiti durante il periodo di garanzia. Inoltre, i Repair Café sono spesso itineranti e attivi in modo irregolare, il che influisce negativamente sulla loro notorietà. Di conseguenza, solo poco più di un terzo di chi vive nella Svizzera tedesca conosce questa offerta di riparazione (si veda il grafico 1). Le interviste online (fase 3 dello studio) hanno anche dimostrato che spesso le consumatrici e i consumatori svizzeri non conoscono affatto il funzionamento dei Repair Café: ad esempio, non tutti sanno che i Repair Café sono gratuiti, che si tratta di un servizio e che non è necessario riparare gli apparecchi da soli.

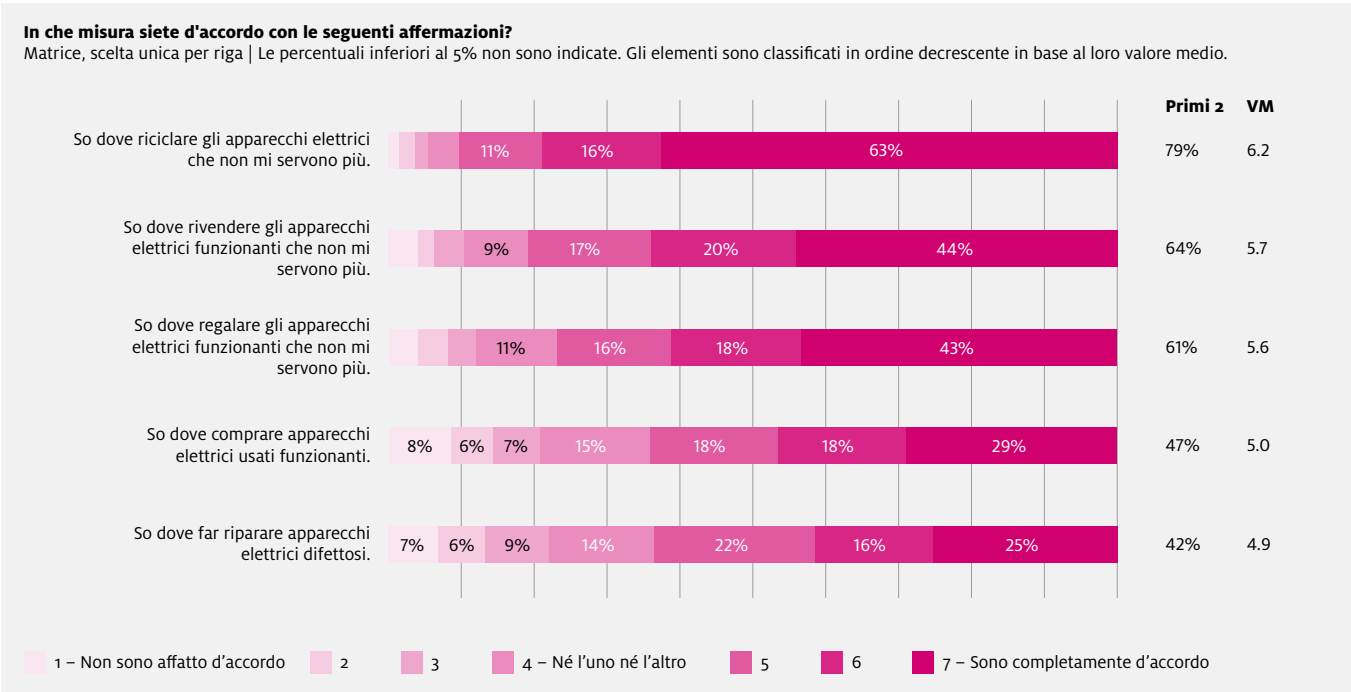


Grafico 2: Conoscenza delle offerte RRR Base n=1002

Conclusione

Le lacune nelle conoscenze frenano l'acquisto dell'usato e le riparazioni. Più del 75 % del campione intervistato sa dove riciclare gli apparecchi elettrici, ma meno della metà sa dove acquistare apparecchi usati o far riparare gli apparecchi difettosi. Di conseguenza, queste offerte vengono utilizzate solo in misura limitata.

«Lo smaltimento degli apparecchi elettrici dipende per noi dalle dimensioni. Bisogna andare al centro di raccolta, che è lontano. Se un apparecchio elettrico è molto piccolo lo buttiamo via [nei rifiuti comuni].»

[Uomo di 41 anni, con figli, locatario di un appartamento di 4,5 locali in un agglomerato urbano]

2. Comportamento attuale e comportamento desiderato

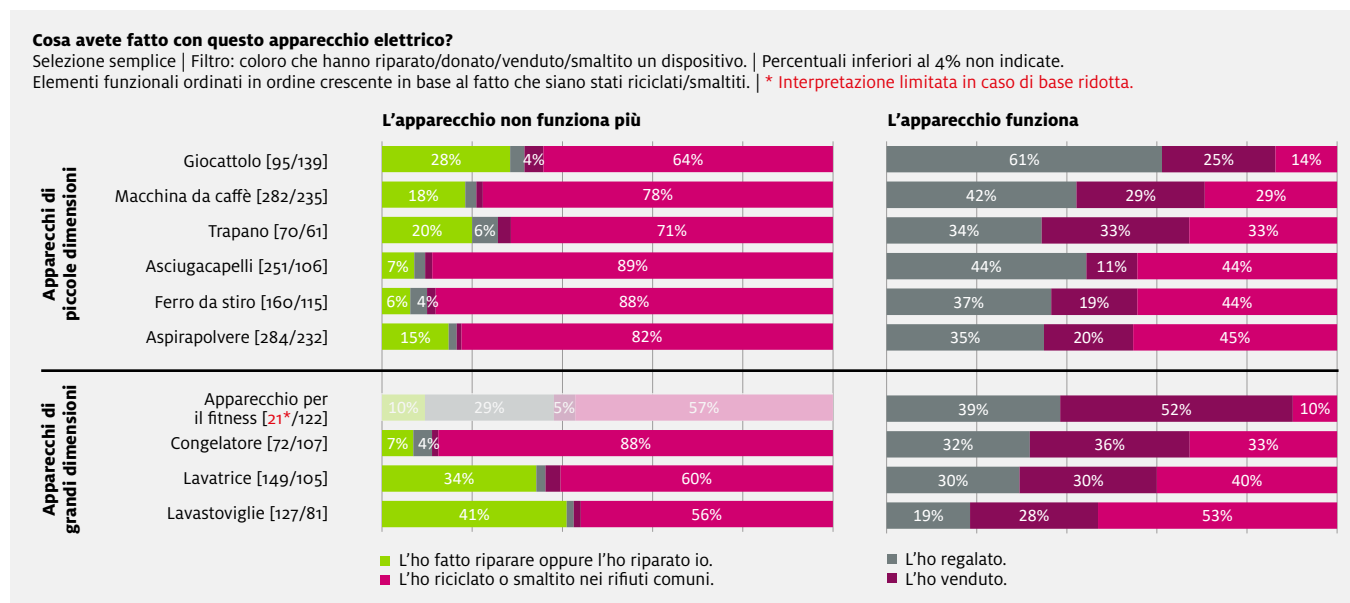
In passato, il campione intervistato ha riciclato con maggiore frequenza apparecchi difettosi di piccole dimensioni, come aspirapolvere e asciugacapelli. Gli apparecchi funzionanti, come apparecchi per il fitness, giocattoli o macchine da caffè, sono stati invece spesso regalati o venduti su piattaforme online. Sono stati riparati più frequentemente giocattoli, macchine da caffè, lavastoviglie e lavatrici. Gli apparecchi più costosi sono stati portati a riparare più spesso rispetto a quelli più economici. In generale, il campione intervistato vorrebbe smaltire meno apparecchi rispetto a quanto ha fatto finora.

Riparazione

Per quanto riguarda gli apparecchi elettrici difettosi di piccole dimensioni, il campione intervistato ha in passato fatto riparare o ha riparato autonomamente soprattutto i giocattoli rotti (28 %). Anche i trapani (20 %) e le macchine da caffè (18 %) sono stati riparati più spesso rispetto ad altri apparecchi (si veda il grafico 3). Tra gli apparecchi difettosi di grandi dimensioni, sono state fatte riparare più spesso le lavastoviglie (34 %) e le lavatrici (41 %). Chi ha condotto lo studio attribuisce questi risultati del sondaggio a una dipendenza emotiva (come nel caso dei giocattoli preferiti) o pratica (abitudine/comodità), come nel caso della macchina da caffè o della lavatrice.

Riciclaggio e smaltimento

In testa alla classifica del riciclaggio e dello smaltimento si trovano gli asciugacapelli difettosi con l'89%, seguiti dai ferri da stiro e dai congelatori, a pari merito con l'88%. In passato, più del 50% degli apparecchi di piccole dimensioni è stato portato nei centri di raccolta pubblici per essere riciclato. Si è preferito, invece, far smaltire gli apparecchi di maggiori dimensioni direttamente dai produttori. Il vantaggio di questa offerta di smaltimento, secondo le consumatrici e i consumatori intervistati nella fase 3 dello studio, è che, all'occorrenza, il produttore o il commerciante può sostituire immediatamente un apparecchio con uno nuovo. Un ulteriore vantaggio viene riconosciuto nel fatto che, consegnando gli apparecchi di grandi dimensioni al produttore/commerciante, si risolve anche il problema del trasporto.



Graphique 3: Comportement adopté vis-à-vis des solutions RRR

Base n=[base appareil fonctionnel/base appareil non fonctionnel]

«Se calcolo la paga oraria di qualcuno che monta e smonta un bollitore, anche se lo fa a buon mercato per 65 franchi l'ora, e aggiungo alcuni pezzi di ricambio, con quei soldi posso comprarne all'incirca tre di bollitori, quindi mi chiedo se convenga dal punto di vista economico far riparare l'oggetto.»

[Uomo di 40 anni, con figli, locatario di una casa rurale in campagna]

Il grafico 3 mostra come gli apparecchi più piccoli tendono a finire nei rifiuti comuni, mentre quelli di maggiori tendono a rimanere nel ciclo. Le ragioni sono molteplici, come hanno dimostrato le interviste alle consumatrici e ai consumatori dello studio: per comodità o per mancanza di tempo/capacità, il campione intervistato smaltisce gli apparecchi nei rifiuti comuni, anche se questo comportamento provoca un senso di colpa (si veda il capitolo 5). Secondo chi ha condotto lo studio, il motivo per cui i giocattoli difettosi (29%) finiscono più spesso nei rifiuti comuni rispetto ad altri apparecchi elettrici di piccole, come asciugacapelli (8%) o ferri da stiro (6%), è che molti giocattoli elettronici continuano a non essere riconosciuti come apparecchi elettrici. A questa conclusione era giunto uno studio della FHNW del 2021.

Riutilizzo

Il grafico 3 mostra anche che, tra gli apparecchi ancora funzionanti, sono stati regalati in grande maggioranza giocattoli (61%). Questo perché il periodo in cui i bambini utilizzano i giocattoli oggi è notevolmente più breve rispetto alla loro vita utile. Assumono importanza anche il legame emotivo e la consapevolezza di poter rendere felice qualcuno con il proprio giocattolo preferito (si veda il capitolo 5).

Divario tra desiderio e realtà

Al campione è stato chiesto quale comportamento di economia circolare auspicassero e il tasso di riciclaggio e smaltimento degli

apparecchi ancora funzionanti è risultato nettamente inferiore al comportamento effettivo (adottato finora). Infatti è pari solo all'8 % (si veda il grafico 4). In media, inoltre, vorrebbe venissero venduti molti più apparecchi funzionanti (58 %). Chi ha realizzato lo studio ritiene che questo divario tra il comportamento attuale e quello desiderato dipenda dallo sforzo (tempo, problemi con gli acquirenti, spazio di stoccaggio, ecc.) che comporta la vendita. Secondo il campione intervistato, questo sforzo spesso non conviene, soprattutto per gli apparecchi economici.

Riparazione

Per quanto riguarda la riparazione di apparecchi non funzionanti, solo il 16 % del campione intervistato è disposto a ripararli. Questo vale soprattutto per gli apparecchi più costosi: l'11 % li riparerrebbe, mentre solo il 5 % ritiene che convenga davvero riparare gli apparecchi economici. Più un apparecchio è economico, minore è anche l'interesse per la rivendita (29 %) e maggiore è la disponibilità a regalarlo. In sintesi, per motivi legati ai costi e benefici si preferisce vendere gli apparecchi funzionanti costosi. Questo comportamento si registra particolarmente nel caso degli apparecchi per il fitness: nel comportamento attuale (si veda il grafico 3), questi apparecchi sono i più venduti con una quota del 52 %, ma anche nel comportamento desiderato il 48 % del campione li venderebbe volentieri (si veda il grafico 4).

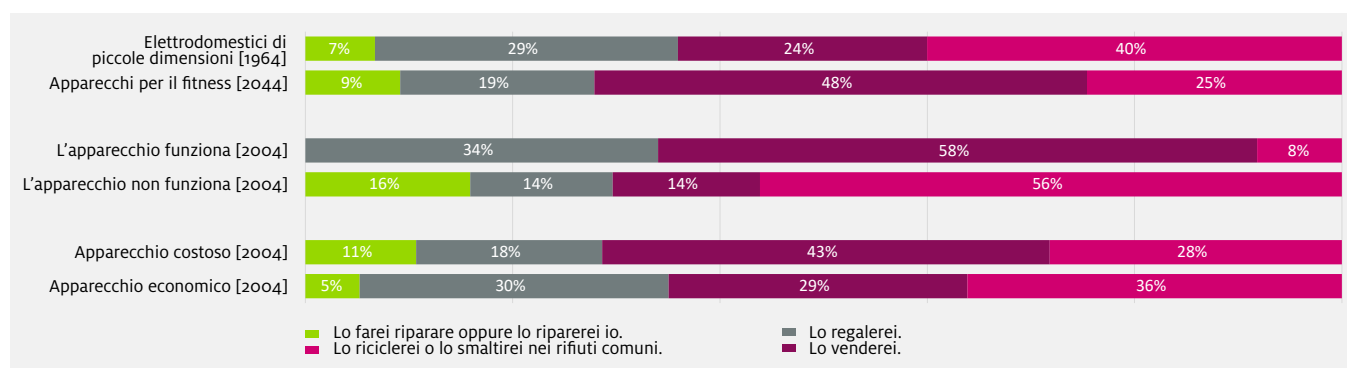


Grafico 4: Caratteristiche dell'apparecchio e comportamento RRR desiderato

Base n=[numero di menzioni o situazioni con la caratteristica]

Conclusione

Le dimensioni e il valore determinano la scelta di riciclaggio, riparazione o riutilizzo. Più costoso è un apparecchio o maggiore è la dipendenza (emotiva) da esso, più è probabile che venga riparato o regalato. Per motivi legati ai costi e benefici, si preferisce rivendere gli apparecchi costosi e funzionanti. Tuttavia, più piccolo è un apparecchio, più è probabile che venga sottratto all'economia circolare e smaltito erroneamente nei rifiuti comuni.

«Ça me fait un peu mal de simplement devoir la donner. Après tout, elles [voitures télécommandées] ne sont pas spécialement devenues abordables. Et j’y reste encore un peu attaché (rit).»

[Homme, 45 ans, avec enfants, propriétaire d’une maison individuelle, vit en ville]

3. Abitudini e utilizzo regolare delle offerte RRR

La maggior parte delle consumatrici e dei consumatori svizzeri agisce in modo rispettoso delle risorse, nel senso che non fa acquisti sconsiderati e non getta semplicemente via gli apparecchi funzionanti. Tuttavia, le attività RRR regolari e abituali sono rare: invece di riciclare o cedere gli apparecchi elettrici in modo tempestivo e periodico, molti se ne liberano solo in occasione di un evento specifico.

Più di due terzi del campione intervistato (69%) ha dichiarato di acquistare solo apparecchi elettrici di cui ha realmente bisogno. Più della metà (55%) ha inoltre confermato di utilizzare regolarmente gli apparecchi elettrici che ha a casa (si veda il grafico 5). Tuttavia, solo un quarto del campione intervistato nega di conservare gli apparecchi elettrici che non utilizza più. Ciò dimostra che molti conservano apparecchi funzionanti invece di regalarli, venderli o restituirli tempestivamente all’economia circolare attraverso il riciclaggio. Un terzo ha anche dichiarato di preferire conservare i propri apparecchi elettrici funzionanti per un momento successivo. Tra questi rientrano ad esempio apparecchi come il forno per raclette o la piastra per waffle. Tuttavia, il campione intervistato conserva anche apparecchi di valore o a cui è legato emotivamente (si veda anche il capitolo 5).

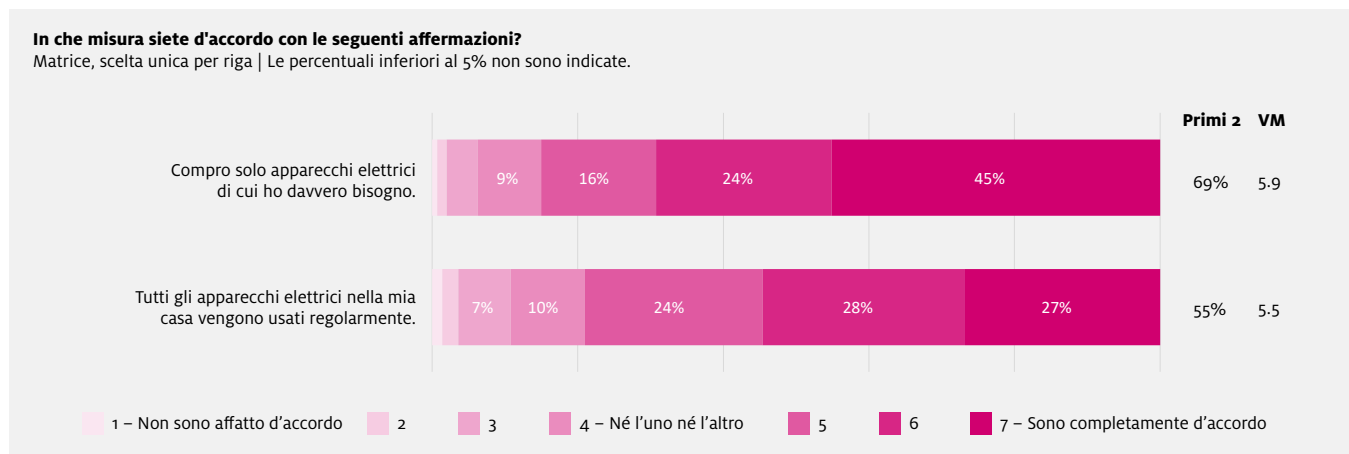
Riutilizzo, riciclaggio e riparazione

Le consumatrici e i consumatori svizzeri decidono di vendere, regalare o smaltire gli apparecchi usati spesso in occasione di un trasloco, uno sgombero o l’acquisto di un nuovo apparecchio (si veda il grafico 6). Ricorrono invece con mi-

nore frequenza alle attività RRR. Questo vale anche per la riparazione: solo il 26 % del campione intervistato afferma di far riparare normalmente i propri apparecchi elettrici difettosi o di ripararli autonomamente. Chi ha condotto lo studio sottolinea che raramente vengono messe in discussione le abitudini di smaltimento consolidate, anche per comodità. Secondo il sondaggio, solo quando si tratta di regalare, le donne tendono più degli uomini a ritenere che gli apparecchi non più utilizzati dovrebbero essere ceduti il prima possibile.

Riciclaggio

solo circa un terzo delle consumatrici e dei consumatori svizzeri è convinto che gli apparecchi elettrici dovrebbero essere riciclati tempestivamente (si veda il grafico 6), secondo un comportamento osservato in molti casi recenti in Svizzera. Tuttavia, come dimostrano le analisi di chi ha condotto lo studio, ciò dipende anche dalla regione di residenza: i proprietari di immobili e le persone che vivono in campagna tendono a programmare visite periodiche ai centri di raccolta (comunali) più di chi vive in città o in agglomerati urbani. Questo potrebbe anche essere correlato al fatto che in città



Graphique 5: Habitudes et évaluation du comportement de consommation

Base n=1002

«Anche questo è un problema quando si vive in città: non si ha la possibilità di smaltire i rifiuti. Credo che in città la gente finisca per buttare via più cose nei rifiuti comuni rispetto a chi vive in campagna, a chi possiede un'auto o anche a chi vive in città e usa l'auto. Infatti, quando non si può parcheggiare davanti alla porta, è un problema anche solo caricare la macchina. E poi come si fa a portare tutto al centro di raccolta senza un'auto?»

[Uomo di 40 anni, con figli, locatario di una casa rurale in campagna]

vi sono meno persone che possiedono un'auto, come hanno dimostrato le interviste online alle consumatrici e ai consumatori (fase 3, cfr. citazione).

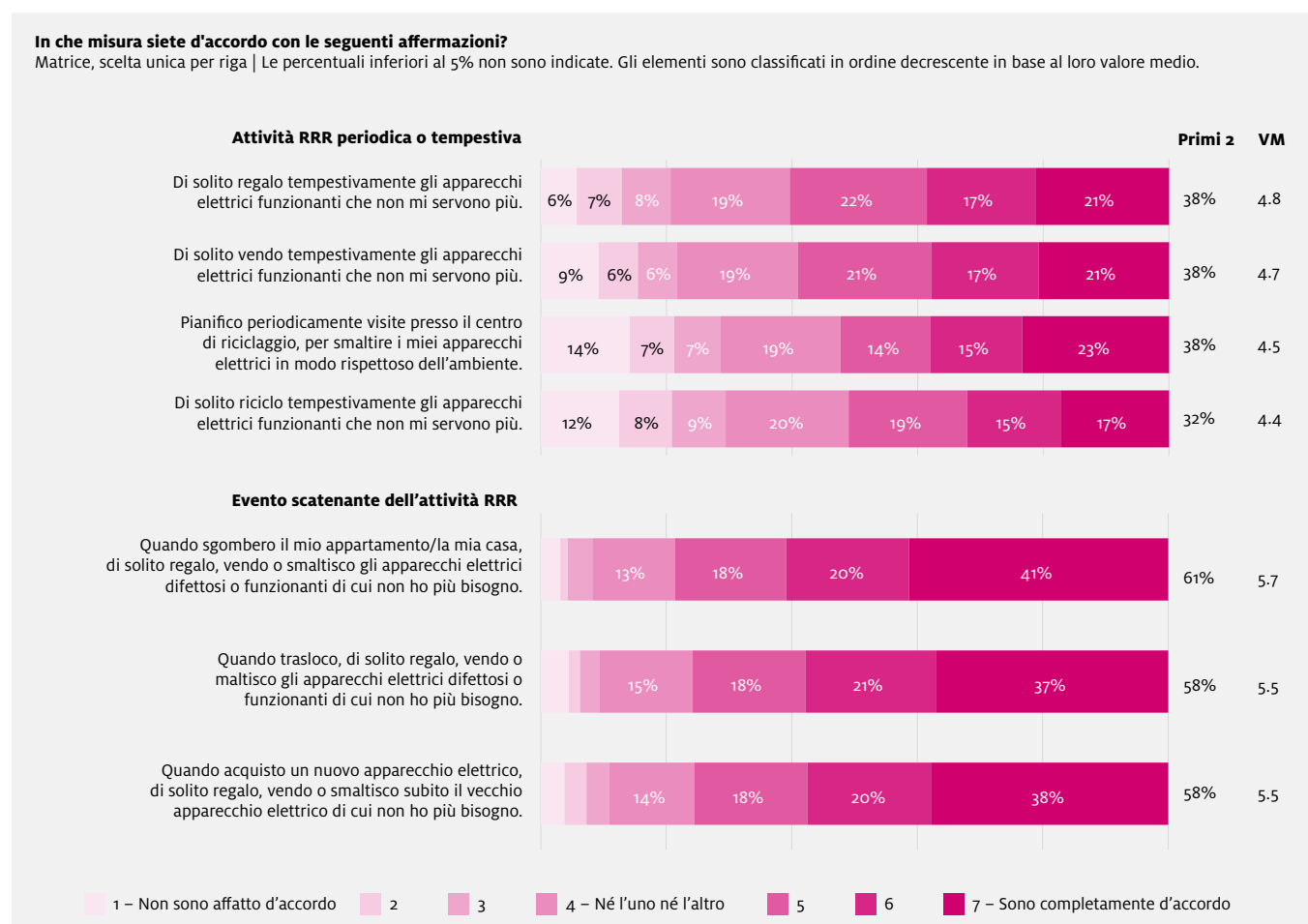


Grafico 6: Momento di riparazione, vendita o smaltimento

Base n=1002

Conclusione

Ponctuel plutôt que périodique: les appareils électriques usagés sont généralement donnés ou recyclés lors d'événements, notamment un déménagement, un achat neuf ou un désencombrement. Il est en revanche rare que cette démarche soit rapide ou périodique.

«Non sono sicuro di riuscire a vendere questi oggetti. Un apparecchio elettronico in un mercatino dell'usato? Penso che sia più facile venderlo su una piattaforma online.»

[Uomo di 33 anni, senza figli, locatario di un appartamento di 3,5 locali in un agglomerato urbano]

guardo alle condizioni, alla qualità o all'età degli apparecchi usati, il che li dissuade dall'acquistarli. Spesso anche le preoccupazioni relative all'igiene giocano un ruolo importante, oppure le consumatrici e i consumatori svizzeri non hanno fiducia nei confronti delle venditrici e dei venditori o di determinate piattaforme. Molti ritengono che l'acquisto di prodotti usati non sia conforme alle norme sociali oppure non sanno dove trovare apparecchi di seconda mano (si veda anche il capitolo 1).

Tuttavia, secondo i risultati del sondaggio, le persone che regalano, rivendono, acquistano o riparano frequentemente apparecchi usati considerano queste azioni meno faticose. E anche se per molti vendere su una piattaforma online comporta un notevole dispendio di tempo e solleva preoccupazioni in termini di sicurezza e successo, il campione intervistato apprezza il fatto che la vendita online sia solitamente gratuita e consenta di raggiungere comodamente da casa propria un numero elevato di potenziali acquirenti. Inoltre, le persone sono attratte dalle piattaforme anche per i vantaggi economici (si veda anche il capitolo seguente).

Conclusione

L'esperienza personale e la fiducia nelle proprie capacità promuovono la competenza operativa. Se le persone intervistate conoscono le singole offerte RRR e la loro gestione, queste vengono percepite come meno complesse e utilizzate con maggiore frequenza.

«C'est parce que j'ai été élevée de manière stricte à cet égard (rires) que je trie vraiment mes déchets. Par exemple, le simple fait de jeter une canette en aluminium avec les déchets ménagers normaux me donne mauvaise conscience.»

[Femme, 34 ans, pas d'enfants, locataire d'un 2.5 pièces, vit à la campagne]

5. Le emozioni influiscono sull'utilizzo delle offerte RRR

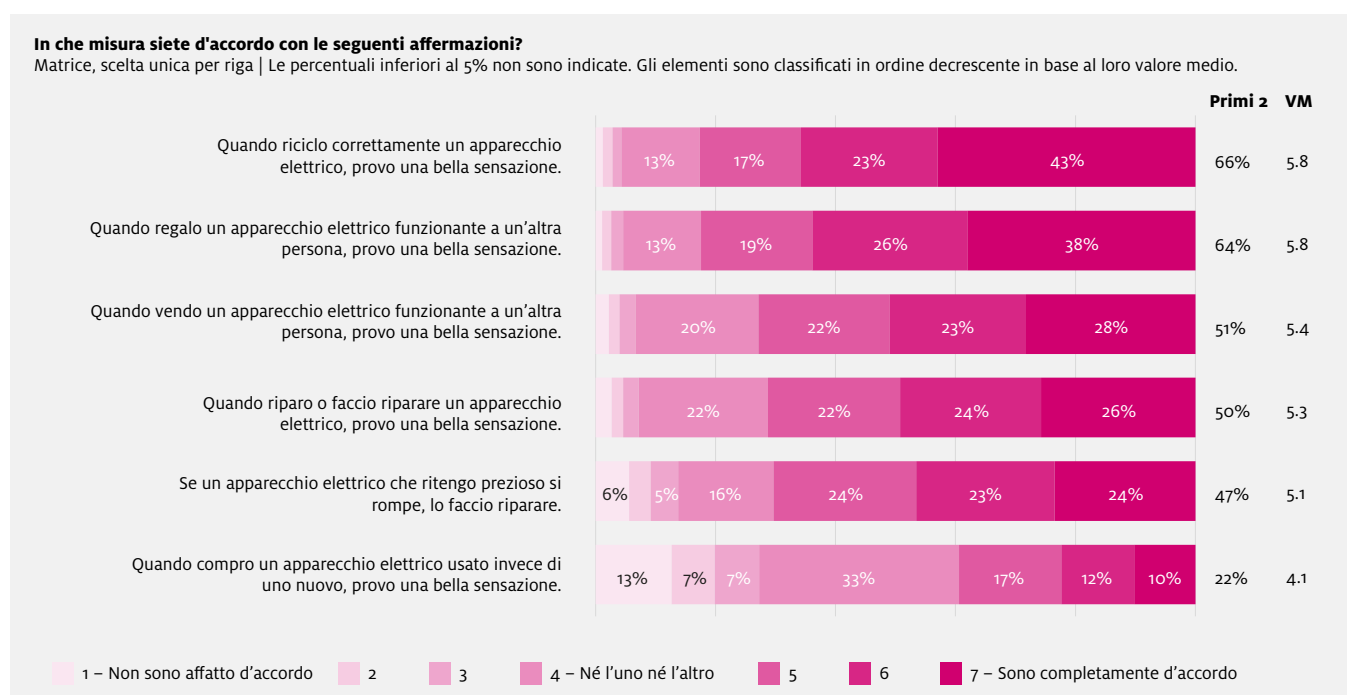
Le emozioni influenzano fortemente la scelta di utilizzare le offerte RRR e la loro selezione. Le offerte che suscitano una sensazione positiva vengono utilizzate più frequentemente. Lo smaltimento degli apparecchi elettrici nei rifiuti comuni provoca invece spesso sensi di colpa.

Riciclaggio

Le interviste online alle consumatrici e ai consumatori (fase 3 dello studio) hanno dimostrato che spesso percepiscono il riciclaggio come un impegno morale nei confronti dell'ambiente e della società. Questo dà loro la sensazione di aver fatto la cosa «giusta». Non c'è da meravigliarsi che due terzi delle consumatrici e dei consumatori svizzeri associno il riciclaggio degli apparecchi elettrici a emozioni positive (si veda il grafico 8). Tuttavia, per comodità preferiscono lo smaltimento nei rifiuti comuni al riciclaggio (si veda il capitolo 2). Le ragioni sono la mancanza di tempo o la valutazione delle dimensioni dell'apparecchio in del dispendio di energia per raggiungere il centro di raccolta. Tuttavia, le interviste alle consumatrici e ai consumatori (fase 3 dello studio) hanno dimostrato che smaltimento degli apparecchi elettrici nei rifiuti comuni provoca sensi di colpa in più della metà delle persone.

Riutilizzo

solo una persona su cinque si sente soddisfatta dell'acquisto di apparecchi usati anziché nuovi (si veda il grafico 8). Uno dei motivi potrebbe essere rappresentato dalle preoccupazioni igieniche legate all'acquisto di determinati apparecchi elettrici usati, come è emerso dalle interviste online alle consumatrici e ai consumatori (fase 3 dello studio). Al contrario, pochissime persone provano imbarazzo nel vendere o regalare un apparecchio elettrico vecchio o usato. Regalare un apparecchio ancora funzionante suscita invece una sensazione positiva in due terzi delle persone intervistate (si veda il grafico 8). Ciò vale anche per la vendita di apparecchi, in particolare tramite le piattaforme online: in questo caso, il campione intervistato valuta positivamente soprattutto gli incentivi economici. Anche la possibilità di trovare offerte convenienti è percepita in modo positivo dalla maggioranza,



Graphique 8: Émotions positives lors de la réparation, de la réutilisation et du recyclage

Base n=1002

«Se l'apparecchio risultava funzionante e abbiamo anche effettuato dei controlli, ma poi si rompe nel giro di un giorno, questo sarebbe davvero imbarazzante.»

[Uomo di 41 anni, con figli, locatario di un appartamento di 4,5 locali in un agglomerato urbano]

come hanno dimostrato le interviste online (fase 3 dello studio).

È interessante notare che le persone con un reddito più basso tendono a dire che è imbarazzante vendere un vecchio apparecchio elettrico, a differenza di quelle con un reddito più elevato. Chi ha condotto lo studio ipotizza che queste ultime vendano gli apparecchi in condizioni migliori o che abbiano minori preoccupazioni relativamente alle condizioni degli apparecchi.

Riparazione

La maggior parte delle consumatrici e dei consumatori svizzeri reagisce con emozioni positive quando ripara o fa riparare un apparecchio elettrico (si veda il grafico 8). Ciò suscita in

loro orgoglio e la piacevole sensazione di aver riparato qualcosa autonomamente o insieme a dei professionisti, come hanno dimostrato le interviste online alle consumatrici e ai consumatori (fase 3 dello studio). Questo senso di soddisfazione può compensare ampiamente la spesa supplementare, come sottolinea chi ha condotto lo studio. Le interviste online alle consumatrici e ai consumatori (fase 3 dello studio) hanno rivelato che vengono riparati soprattutto gli apparecchi a cui le proprietarie e i proprietari sono fortemente legati dal punto di vista emotivo. Questi apparecchi vengono trattati con particolare cura e conservati più a lungo. Ad esempio, una vecchia piastra per waffle della nonna, che viene conservata di generazione in generazione. In questo caso il legame emotivo è molto forte e si tende a riparare l'apparecchio, anche se i costi superano il prezzo di acquisto dell'oggetto nuovo.

Conclusione

Le emozioni fungono da fattore trainante o frenano l'utilizzo delle offerte RRR. Sentimenti positivi come l'orgoglio e la soddisfazione derivanti dal riparare, regalare o riciclare in modo corretto incoraggiano l'utilizzo di tali offerte, mentre sensi di colpa e vergogna, nonché preoccupazioni relative all'igiene, scoraggiano tale comportamento.

[Donna di 46 anni, con figli, locataria di un appartamento di 3,5 locali in un agglomerato urbano]

«Credo che sia davvero importante restituire l'oggetto, se possibile. Ma a volte ci sono cose che ti sembrano non servire a nulla e se poi non possiedi un'auto [...]. A volte penso di non avere la pazienza e il tempo di aspettare che qualcuno sia disponibile.»

[Donna di 54 anni, senza figli, locataria di un appartamento di 4,5 locali in città]

re riciclati, regalati o rivenduti il prima possibile. Questa discrepanza tra l'elevato impegno generale nei confronti del riciclaggio, superiore al 70% (si veda il grafico 9), e un consenso soltanto del 35% a favore di una rapida attuazione indica che, oltre all'atteggiamento verso singole offerte RRR, influiscono sulla decisione di utilizzare o meno le offerte anche altri ostacoli (pratici), come il tempo necessario o la disponibilità di apparecchi (cfr. citazione).

Riparazione

Un'ulteriore discrepanza emerge riguardo alla riparazione. Mentre la metà delle persone intervistate è nettamente favorevole alla riparazione degli apparecchi difettosi (si veda il grafico 9), solo un quarto la attua effettivamente. Secondo chi ha condotto lo studio, manca anche in questo caso l'abitudine oppure si è intimoriti dallo sforzo o dalle incertezze relative ai costi e alla durata.

Conclusione

Gli atteggiamenti influenzano le abitudini. Chi è convinto che gli elettrodomestici difettosi debbano essere riparati e che gli apparecchi funzionanti debbano essere riutilizzati anziché smaltiti, utilizza molto più frequentemente le offerte di riparazione e riutilizzo. Tuttavia, poiché solo pochi preferiscono acquistare apparecchi usati piuttosto che nuovi, la domanda di apparecchi di seconda mano rimane complessivamente bassa.