ANNO 7 N°33 - DICEMBRE 2020

AUTO INSIDE

La rivista specializzata per i garagisti svizzeri

O UPSA AGVS

Unione professionale svizzera dell'automobile **SEZIONE TICINO**

- > Il resoconto dell'Assemblea Genarale pagina 2
- > L'emozione dei veicoli d'epoca pagina 4
- > 50 anni di successi per Garage Rivapiana

ww.upsa-ti.c

EDITORIALE GRANDI NOVITÀ IN CASA UPSA TICINO



Grandi novità si respirano in casa UPSA
Ticino: la recente assemblea generale
ordinaria, quest'anno organizzata in una
modalità del tutto innovativa – causa la
famigerata pandemia che ancora continua a
tenerci sulle spine – è stata un momento di
svolta per la nostra associazione.

Sicuramente due le notizie più importanti:
Roberto Bonfanti è stato confermato per
il sesto anno consecutivo Presidente del
sodalizio, una chiara testimonianza del
suo impegno e degli ottimi risultati finora
conseguiti. Poi un grande cambio al vertice,
un momento che segna il passaggio dell'UPSA
Ticino dall'essere una riconosciuta e stimata
associazione di categoria, fondamentale
interlocutrice politica e istituzionale, a un
sodalizio proiettato decisamente verso il futuro.
Dopo trent'anni di onorato servizio, Gabriele
Lazzaroni ha lasciato infatti la direzione
che è passata a Marco Doninelli, già vice

presidente dell'associazione, nonché da poco responsabile della mobilità alla Camera di commercio cantonale. Il passaggio segna una svolta rilevante per il sodalizio. Parliamo infatti di una sua maggiore professionalizzazione, necessaria perché l'UPSA sia sempre più credibile, affidabile e capace di porre e imporsi nelle decisioni istituzionali più rilevanti. La sua capacità e maturità nel rispondere e affiancare i nostri associati durante il precedente lockdown, ci ha imposto un cambio di marcia. Siamo consapevoli infatti che avere oggi un direttore "professionista" e non più di "milizia", sia fondamentale per guardare e superare le tante sfide che ci attendono nel prossimo futuro.

D. Roberto Bonfanti, per il sesto anno lei è presidente di un'associazione già ben radicata nel territorio, ma che sembra puntare sempre più in alto. Da professionali a professionisti: qual è il vostro obiettivo? Cosa si aspetta dalla nuova direzione e cosa ha in serbo per il suo riconfermato ruolo?

R. Con questo importante passo verso la professionalizzazione ci sarà un vero e proprio "cambio di marcia" nell'associazione. Ciò permetterà al sottoscritto di dare il via a numerosi progetti che ancora devono essere sviluppati e approfonditi, ma sempre procrastinati per il poco tempo a disposizione o per altre priorità associative. Non vedo davvero l'ora di entrare in questa "UPSA 2.0" e lavorare

a stretto contatto con il nuovo Direttore Marco Doninelli.

D. Raccogliere l'eredità maturata da Gabriele Lazzaroni in trent'anni di lavoro alla direzione dell'UPSA Ticino è un impegno non indifferente. Marco Doninelli, come si sente nella nuova veste di direttore? Come pensa di muoversi e quali sono gli obiettivi che si è prefissato nell'immediato futuro?

R. Da oltre trentacinque anni sono attivo nel mondo dei garages con mansioni in tutti gli ambiti, dal servizio alla clientela, alla vendita, alla direzione. Da vent'anni sono pure membro del Comitato Cantonale UPSA Ticino. Dal 1° novembre 2020 ho messo a disposizione degli associati la mia esperienza e le mie conoscenze, per un servizio di sostegno ai garage membri UPSA. Inizialmente ci sarà una fase di organizzazione con revisione dei compiti affidati ai membri delle varie commissioni così da poter coordinare meglio l'impegno di ciascuno. La mia responsabilità sarà quella di essere sempre a disposizione degli associati e sostenerli per qualsiasi necessità in ambito professionale.

Il lavoro e l'impegno che vi aspettano nei prossimi mesi non sono indifferenti. L'augurio, che rivolgiamo a voi e a tutti gli associati, è che il nuovo anno porti maggiore serenità, nella speranza di guardare al futuro con più ottimismo. A tutti noi un "in bocca al lupo" e un sereno inizio di 2021! <









L'ASSEMBLEA GENERALE ORDINARIA DI UPSA TICINO: IL RESOCONTO





È stata un'assemblea particolare quella organizzata lo scorso settembre dal Comitato di UPSA Ticino alla Camera di commercio di Lugano: le restrizioni e difficoltà imposte dalla recente pandemia hanno obbligato infatti i membri di Comitato ad una riunione più ristretta, ma non per questo meno partecipata, ricca di contributi e spunti per il prossimo futuro.

L'annuale consesso non ha mancato infatti di ribadire il considerevole ruolo economico, commerciale e politico della sezione cantonale: una presenza consolidata sul territorio, sicuro punto di riferimento per i tanti automobilisti e i concessionari che guardano ad UPSA come strumento di maturo confronto e serrato dibattito, importante mezzo nelle decisioni politiche e istituzionali.

Una presenza sempre più rilevante che vuole guardare dritta al futuro, come anticipato nel discorso di apertura da Roberto Bonfanti, per il sesto anno alla guida di UPSA Ticino. Soprattutto oggi, di fronte a una situazione del tutto nuova e inaspettata, che ci sollecita a serrare i ranghi e avere la forza per attendere la ripresa di un

mercato che più duro di così sarebbe difficile immaginare.
Ecco allora una nuova formula per questo consesso annuale: gli associati aventi diritto di voto hanno sottoscritto e inviato all'assemblea l'incarto completo con la documentazione informativa sulle trattande: il
Comitato dell'Ufficio presidenziale ha potuto così approvare a larga maggioranza il verbale, il rapporto di gestione e quello di formazione professionale.

Durante l'incontro sono state ratificate pure la modifica statutaria, il preventivo e la tassa sociale, per quest'anno ridotta del 50%, un aiuto sicuramente importante per tutti gli associati in questo difficile anno. Non a caso Bonfanti ha dato avvio al consesso con una nota decisamente positiva, ricordando il ruolo giocato dall'UPSA nei precedenti e turbolenti mesi.

L'impegno e il lavoro profusi nel corso degli ultimi anni dall'Ufficio Presidenziale e dal Comitato sono emersi in questo periodo, dove gli svariati canali informativi di UPSA Ticino sono risultati essere un vero e proprio faro in mezzo alla tempesta. Difficoltà che, peraltro, hanno accelerato

l'importante cambio di marcia nell'organizzazione interna, forse troppo statica nella composizione. La necessità di una realtà più snella, efficiente, capace davvero di rispondere con sempre più competenza alle tante sfide future, è sfociata con la nomina a nuovo direttore di Marco Doninelli, già vice presidente di UPSA Ticino, nonché da poco responsabile della mobilità alla Camera di commercio cantonale. Il suo ingresso in scena, promozione ampiamente meritata grazie alla sua formazione, le ottime capacità, conoscenze e l'enorme esperienza maturata in tanti anni di lavoro nel mondo delle quattro ruote, è testimonianza non solo del passaggio da direttore di "milizia" a "professionista", ma anche della volontà di portare a termine nuovi progetti e tante idee. Obiettivi finora realizzati anche e soprattutto grazie all'impegno e alla preziosa collaborazione dell'ormai ex-segretario Michele Merazzi, vero e proprio trait-d'union con la Camera di Commercio, nonché dall'entusiasta volontà del suo direttore Luca Albertoni, che da sempre appoggia e sostiene l'UPSA nelle sue attività.

Il consesso si è chiuso infine con

un lungo e meritato applauso tributato a Gabriele Lazzaroni, i cui trent'anni di onorato servizio, hanno ricordato a tutti il grande impegno da lui profuso nel consolidare le fondamenta sulle quali oggi l'Associazione può iniziare a immaginare e costruire il proprio avvenire.

A Marco Doninelli, così come al nuovo membro di comitato cantonale entrato in sua sostituzione, Alessandro Bär, agli altri due vicepresidenti, Pasquale Ciccone, Ilaria Devittori, al nuovo membro di comitato e membro della Commissione paritetica Lorenzo Lazzarino e al nuovo membro della Commissione paritetica Roberto Petronio, il Presidente e tutti gli associati hanno augurato il più sincero in bocca al lupo.

Augurio davvero importante di fronte a una ristrutturazione che vuole rendere UPSA Ticino sempre più organizzata, attore decisivo nelle scelte politiche ed economiche del Cantone. Un essenziale punto di riferimento per il settore della mobilità pubblica e privata, matura istituzione chiamata a rapportarsi e incidere durevolmente nelle scelte future del nostro Territorio. <

GUIDARE CON TARGHE PROFESSIONALI ALL'ESTERO: UN'OTTIMA NOTIZIA

Fino a quest'estate guidare veicoli con targhe professionali all'estero era stato un comportamento a rischio di multe salate.

Un bel grattacapo per i lavoratori frontalieri al volante di auto aziendali, nonché ai residenti di Campione d'Italia. La possibilità di circolazione era relegata, infatti, ai soli autoveicoli con targa assegnata da un'autorità statale estera; quelle rilasciate invece dai garagisti sarebbero incorse in pesanti sanzioni. Questo significava che le targhe professionali potevano essere utilizzate solo quando il titolare o un dipendente dell'azienda era alla guida del veicolo o accompagnava il conducente. Se poi il trasferimento di un veicolo era effettuato nell'interesse della

società, altre persone incaricate dal titolare o dal suo dirigente potevano far uso delle targhe professionali, ma dovevano guidare esse stesse il

veicolo.
Inoltre,
eventuali
acquirenti
potevano
provare
per una
corsa non



accompagnata i veicoli muniti di targhe professionali, soltanto se questi erano in grado di funzionare con sicurezza e assolvevano alle prescrizioni. Il titolare doveva tenere quindi un registro in cui riportare le corse e conservarlo per un biennio. Disposizioni e obblighi aggravati dalla diatriba sulla vignetta autostradale che, per i veicoli con

targa professionale, poteva essere esentata nei giorni lavorativi. Insomma, il problema non era di poco conto, sentito sia dai datori

> di lavoro in Svizzera, e quindi anche dai garagisti, sia dai frontalieri - in questo caso italiani

- impiegati oltre che nella Confederazione, anche in Francia, Austria, Slovenia, Monaco e San Marino. Situazione identica - come accennato - pure per i residenti di Campione d'Italia, già gravati dai disagi per l'unione doganale e dal duro colpo incassato due anni fa con la chiusura per fallimento del Casinò. Ad ogni modo la situazione

si è sbloccata recentemente: il divieto di circolare in Italia con targhe immatricolate all'estero non si applica più ai lavoratori frontalieri con auto aziendali e ai residenti di Campione. Un recente emendamento adottato dal governo italiano sembra aver sbloccato definitivamente una questione davvero ingarbugliata nonché incresciosa per le gravi ripercussioni su datori e lavoratori. Una ventata di positività che sblocca finalmente la situazione, riportando almeno in parte serenità sui due lati del confine: scongiurate quindi le pesanti multe e i sequestri dei mezzi, possiamo oggi tornare a guardare con più serenità ai nostri impegni quotidiani, a beneficio anzitutto della nostra regione e soprattutto del nostro comparto professionale. <

IL PARTNER AFFIDABILE PER I LIBRIFICANTI

Presso la propria organizzazione d'acquisto, i garagisti, oltre ad una gamma completa di oli per motore, trasmissione e idraulica, trovano gli adeguati articoli accessori per un servizio lubrificanti efficiente.



I clienti hanno la scelta tra diverse marche: il marchio proprio ESA-Lube rappresenta la migliore qualità svizzera ad un prezzo equo. L'assortimento comprende un'ampia copertura delle più recenti specifiche ed è conforme a molte omologazioni dei costruttori. Con le due marche premium Shell e ELF, i garagisti ricevono dalla loro ESA oli motore di ultima generazione che sono continuamente, ulteriormente sviluppati in collaborazione con rinomate case automobilistiche.



Sono pure disponibili i lubrificanti premium ATF di Lube1. ESA può offrire ancora di più grazie alle sue ampie capacità di stoccaggio e ai processi logistici efficienti, con una buona disponibilità delle merci e un servizio di consegna veloce. **Shell Eco-Pack un bar per l'olio** La soluzione pratica e sicura per

il deposito e la distribuzione di oli in officina. Può contenere fino a 10 taniche da 20 litri. In questo modo è sempre disponibile, in modo rapido e in poco spazio, il



lubrificante giusto per ogni
veicolo, secondo il piano di
manutenzione del fabbricante.
Lo stoccaggio e la disposizione
delle scorte sono ulteriormente
semplificati grazie alle taniche
trasparenti che permettono un
rapido controllo del livello dell'olio.



La tendenza verso lubrificanti sempre più specifici per i veicoli, da parte dei costruttori di autovetture, rende sempre più popolare questo bar di distribuzione dell'olio – soprattutto tra le aziende multimarca. I comproprietari e clienti ESA possono trovare la loro soluzione ottimale su esa.ch o tramite il loro responsabile regionale ESA.

Da molti anni l'ESA è attiva sul mercato con successo e, in quanto cooperativa, si prefigge di promuovere con le sue attività la capacità economica dei suoi comproprietari e clienti. Quale fornitore di servizi completi, offre quindi in tutti i campi d'approvvigionamento e per ogni esigenza – dai beni di consumo ai beni d'investimento – tutto da un unico fornitore. <

QUANDO IL FUTURO GUARDA AL PASSATO: L'EMOZIONE DEI VEICOLI D'EPOCA





Sulle strade svizzere circolano quasi centomila auto d'epoca.
Un numero importante per un Paese che conta quasi sei milioni di veicoli a motore e oltre cinquemila garage, di cui la maggior parte iscritti ad UPSA.

Per meccanici e carrozzieri un sicuro bacino di lavoro, complice la grande attenzione e passione che il mondo delle *oldtimer* suscita nel grande pubblico. Una tendenza che si nota da anni: la Svizzera conta infatti 250 club e associazioni che raccolgono almeno venticinquemila appassionati, riuniti attorno a numerose manifestazioni ed eventi esclusivi.

Secondo la Swiss Historic Vehicle Federation (SHVF), quasi nessun altro Paese vanta una varietà di marchi e modelli più ampia della nostra, soprattutto perché la maggior parte dei veicoli deve essere importata dall'estero a causa della mancanza di un'industria automobilistica locale. «Un patrimonio che deve essere tutelato» sostiene la SHVF, raccogliendo evidentemente un interesse tutt'altro che secondario. Secondo infatti una recente indagine, almeno un milione di nostri connazionali afferma di

essere coinvolto o interessato al tema dei veicoli d'epoca. Le percentuali parlano chiaro: oltre il 40% degli intervistati è felice di vedere sfrecciare sulle nostre strade vetture oldtimer e almeno la metà ritiene opportuno che siano preservate come bene culturale. Poi c'è un 36% che ha dichiarato di aver visitato o preso parte lo scorso anno a una manifestazione o esposizione di veicoli d'antan e una piccola fetta che addirittura reclama interventi pubblici a sostegno del settore. Considerazioni che partono evidentemente da alcuni importanti numeri che ad oggi sono stati forse un po' sottovalutati.

Oltre cinquantamila nostri connazionali possiedono infatti almeno un veicolo d'epoca, che sia un'auto o una moto. Lo scorso anno, di questi tempi, si contavano in Svizzera guasi centomila autovetture, ottantamila motocicli, oltre duemila camion e più di ottantamila trattori con oltre trent'anni di vita. Un patrimonio che sfiora gli otto miliardi di franchi con marchi quali la MG B, la Jaguar E-Type, la Porsche 911, poi la Triumph e la Chevrolet. Vetture di gran classe che sono un sicuro rendimento economico per i

garagisti in Svizzera. Ogni anno sono investiti infatti più di ottocento milioni di franchi in riparazioni, carburante, assicurazione, pneumatici e restauri. Un ambito, quest'ultimo, che vede coinvolte non solo officine specializzate, ma anche piccole aziende artigiane spesso a rischio di estinzione, come sellai, costruttori di carrozzerie e motori, addetti alla lavorazione del legno o rettificatori di cilindri. Un notevole giro di fatturato, stimato annualmente in circa un milione e mezzo di franchi, gravato tuttavia dalle crescenti difficoltà legate al reperimento di conoscenze specialistiche.

Le difficoltà a reclutare meccanici e carrozzieri esperti, rappresenta infatti il tallone d'Achille di un settore che comunque offre grandi opportunità. Il pericolo, concreto, è la dispersione nel tempo di tanta competenza ed esperienza, senza aver dato strumenti adequati alle nuove giovani leve. Se a questo sommiamo i rapidi sviluppi tecnologici che ci stanno aprendo le frontiere della moderna elettromobilità, della guida autonoma e del car-sharing, possiamo facilmente capire il rischio di trovarci con un immenso patrimonio storico abbandonato

a se stesso. Per questa ragione l'UPSA è affiliata alla Comunità d'interesse del restauratore di veicoli (IGF), che organizza appositi corsi con attestato professionale federale. Un percorso valutato positivamente dai nostri associati, che guardano con interesse non soltanto alle oldtimer, ma anche alle new classic. Veicoli degli ultimi venti e trent'anni, le auto d'epoca di domani, spesso conservate per i ricordi e il coinvolgimento emotivo dei proprietari che in esse rivivono le emozioni di gioventù, come pure la passione per la tecnologia e la storia.

I veicoli d'epoca sembrano dunque rappresentare un sicuro punto di riferimento in un mercato costantemente in fibrillazione, regolato dalle instabili e fluttuanti regole della domanda e dell'offerta. Se le difficoltà del presente possono trovare risposte nel passato, è necessario dunque che le nostre radici siano ben innaffiate; solo così infatti possiamo guardare al futuro con quella positività e tagliare ancora tanti nuovi e importanti traguardi. UPSA è in prima linea a coltivare e tramandare questa passione, il motore che ci spinge verso obiettivi sempre più ambiziosi. <

RIVOLUZIONE DELLA MOBILITÀ: NUOVE PROSPETTIVE DI LAVORO

È sotto gli occhi di tutti la grande evoluzione che sta travolgendo il settore della mobilità.

Ormai sappiamo tutti di cosa parliamo e a cosa stiamo andando incontro, quali prospettive si paleseranno nei prossimi anni e le difficoltà che dovremo certamente affrontare. E che in parte stiamo già affrontando: da alcuni anni l'evoluzione tecnologica ha trasformato infatti le nostre carrozzerie e la stessa formazione, che ha dovuto adeguarsi con nuovi modelli di studio, nuovi approcci e nuovi sbocchi professionali. Se pensiamo a cos'era il nostro lavoro vent'anni anni fa, il confronto è impietoso: la digitalizzazione ha stravolto un comparto nato e cresciuto sulla meccanica, oggi una parte certamente ancora fondamentale, ma surclassata da una automatizzazione che ha trasformato radicalmente il concetto di vettura. Ci si sposta ancora, naturalmente, ma lo spostarsi non è viaggiare, e il viaggio ha assunto

forme e connotazioni totalmente differenti rispetto al passato. Così come il lavoro nelle concessionarie e nelle autofficine.

Olaf Henning, Aftermarket Manager presso il fornitore Mahle, ha chiarito molto bene la situazione che si sta prospettando ai garagisti. Aprendo squarci davvero interessanti sui nuovi ambiti di attività e possibilità di affari. Di fatto sgombrando il campo alle tante e inevitabili apprensioni palesate in un settore fortemente colpito dalla recente pandemia che, peraltro, non sembra avere ancora mollato la presa. Ecco allora che le sue parole possono davvero essere uno stimolo, un aiuto e un faro per capire meglio in che direzione si sta muovendo il nostro settore. «A nostro avviso - sostiene Henning - l'avvento di tecnologie di propulsione alternative nelle officine non deve assolutamente essere considerato una minaccia per le loro attività», per poi aggiungere che «vediamo una serie di nuove aree di business e di attività che offrono alle aziende nuove opportunità

e chance». Tra queste figura sicuramente la gestione termica, legata in particolare all'assistenza dei climatizzatori: vetture con motori elettrici o ibridi, richiedono infatti un adeguato raffreddamento del sistema che, in caso contrario, verrebbe seriamente compromesso. La temperatura ideale della batteria è direttamente correlata all'autonomia e alla durata, pertanto un'adeguata assistenza ai climatizzatori è condizione necessaria per contribuire in modo decisivo alla sicurezza e al funzionamento dell'auto. Ma anche delle altre tipologie di vetture, considerando che secondo il fornitore Mahle - una vera mobilità sostenibile richiede l'impiego di tutta la gamma dei sistemi di propulsione. In sostanza adeguando la tecnologia al peso e alla destinazione d'uso del veicolo, nonché alle condizioni generali dei mercati.

La composizione della flotta dei veicoli avrà quindi un'influenza decisiva sull'attività quotidiana delle officine indipendenti e sul complessivo settore del postvendita. Partendo dal presupposto che i futuri scenari vedono ancora il ruolo trainante dei motori a combustione - almeno il 50% dell'intera fetta di mercato - con l'altra parte occupata pressoché in egual misura da propulsioni elettriche, ibride e a idrogeno, mentre i diesel di fatto sarebbero relegati a un 10% della quota complessiva di mercato. Di fronte a questo scenario e alla varietà di propulsioni, Henning riconosce che «aumenterà anche il numero di parti di ricambio e di attrezzature necessarie per l'assistenza». Senza contare un conseguente aumento della domanda per corsi di formazione e perfezionamento. Le officine sono avvisate: il lavoro non mancherà a condizione di sapersi adeguare alle nuove tendenze del mercato, raccogliendo quindi i tanti nuovi spunti che richiedono naturalmente training e offerte informative adequate. <

LA BUSTA PAGA VERIFICATA! UN'ATTIVITÀ DELICATA

Amministrazione del personale -Outsourcing e digitalizzazione dei processi.

L'allestimento di paghe e rendiconti con relativi oneri sociali e certificati di salario, la preparazione di contratti di lavoro e di regolamenti aziendali, la gestione dei rapporti con enti assicurativi e previdenziali, le ispezioni degli enti preposti. Sono solo alcune delle attività sensibili per la vostra azienda. Impegni ricorrenti non parte dell'attività principale, ma routine mensile con elevato grado di sensibilità e di attenzione.

Fidinam offre un servizio personalizzato e digitalizzato per la gestione delle paghe e l'amministrazione del personale. Garantiamo alla vostra attività la sicurezza delle operazioni, un'ottimizzazione dei costi e una efficace gestione delle risorse umane. Grazie alla nostra specializzazione ed esperienza copriamo tutte le casistiche possibili senza interruzioni dovute ad assenze impreviste o mutazioni di personale. I processi sono automatizzati e standardizzati per un'efficiente gestione del sistema di remunerazione dei dipendenti. Il nostro team è formato da professionisti esperti e competenti, sempre aggiornati sugli sviluppi della materia. L'outsourcing permette di risparmiare tempo e risorse, generando maggiore confidenzialità e indipendenza dei processi. Con un costo predefinito molto concorrenziale, esternalizzate a professionisti l'elaborazione delle buste paga per non preoccuparvi di assicurazioni

e rendiconti. Si riducono i rischi grazie a qualità, competenza e aggiornamento alle ultime novità legislative. La nostra flessibilità ed esperienza permettono di trovare soluzioni personalizzate che valorizzano le singole strutture esistenti (outsourcing parziale o totale). L'accesso alle ultime soluzioni tecnologiche genera una gestione efficace ed efficiente.

Fidinam conta oltre un centinaio di mandati per l'elaborazione degli stipendi per oltre 4'500 buste paga emesse ogni mese; esperienze con ogni tipologia di azienda. Al datore di lavoro diamo una verificabilità totale delle operazioni tramite accesso web indipendente. Il dipendente se lo desidera può consultare la busta paga e i dati personali online. La trasmissione dati è garantita da una piattaforma

con accesso sicuro e i nostri servizi IT permettono l'integrazione tra software gestionali differenti per razionalizzare e ottimizzare le operazioni. Le società del Gruppo Fidinam sono presenti a Lugano, Bellinzona, Mendrisio, Ginevra, Zurigo, e in numerose località europee, quali Lussemburgo, Milano, Monte Carlo e Vaduz. Il gruppo si avvale di una rete capillare di corrispondenti rafforzata da specifiche alleanze strategiche garantendo consulenza e assistenza in oltre novanta Stati. Fidinam è a completa disposizione per eventuali informazioni e per una dimostrazione pratica. Siamo raggiungibili allo 091.9731731. <

fidinam

Luca Papa luca.papa@fidinam.ch Manuele Ferrari manuele.ferrari@fidinam.ch

GARAGE RIVAPIANA: CINQUANT'ANNI DI SUCCESSI



Intervista ad Ali Hoballah, direttore e consulente vendita di Garage Rivapiana SA di Minusio

Garage Rivapiana SA nasce nel 1970 come concessionario BMW: ancora oggi, dopo cinquant'anni di attività, il rivenditore è punto di riferimento per un marchio tra i più importanti e prestigiosi del mondo per la sua qualità costruttiva, la modernità tecnologica e ingegneristica dei suoi raffinati prodotti.



D. Ali Hoballah, come nasce Garage Rivapiana e qual è la sua forza all'interno del mercato ticinese?

R. Il Garage Rivapiana è nato – ed è tuttora – un'azienda a conduzione famigliare, costituita da un solido e affezionato gruppo di collaboratori che da anni lavora con grande

professionalità ed entusiasmo.
Per noi è molto importante che
il rapporto famigliare che ci lega
si instauri anche con il Cliente in
modo che, dal momento in cui entra
in contatto con noi, si senta a casa
propria.

D. Dal 1970 Garage Rivapiana è rivenditore in Canton Ticino del prestigioso marchio bavarese. Perché questa scelta e qual è la risposta del vostri clienti?

R. Siamo orgogliosi di rappresentare un marchio così prestigioso da cinquant'anni. Sicuramente mio suocero, Hansludwig Fritzsche, ha fatto una scelta lungimirante nel rilevare l'attività del Garage Leoni, fondato nel 1958. Per quanto mi riguarda, lavoro con il mio marchio di automobili preferito, perciò non posso fare altro che ritenermi fortunato.

D. Il Sopraceneri non è certo regione avara di concessionari d'auto. Come vi rapportate con la concorrenza locale e cantonale? Cosa vi contraddistingue dagli altri Garage?

R. Abbiamo sempre saputo affrontare e reagire rapidamente ai cambiamenti, per rimanere al passo con i tempi e, anzi, per cercare di anticiparli. Negli ultimi anni abbiamo profondamente investito nella nostra attività, dapprima nel 2016 con la nuova costruzione della sede di via S. Gottardo, dove si trova lo showroom e il reparto vendita di veicoli nuovi, e oggi con la completa ristrutturazione della sede storica di via Rinaldo Simen, dove operano i reparti AfterSales (officina e servizio ricambi), amministrazione e vendita di auto occasioni (BMW Premium Selection).

D. È innegabile che le esigenze degli automobilisti stiano cambiando, come d'altronde le stesse automobili. Guida autonoma, car sharing, elettromobilità, digitalizzazione si stanno affermando con prepotenza su un mercato in rapida evoluzione che richiede conoscenze approfondite e tanta professionalità. Che ruolo attribuisce alla formazione?

R. Siamo consapevoli dei molteplici cambiamenti legati alla mobilità, per questo la formazione continua è fondamentale per rimanere aggiornati e per essere competitivi sul mercato. Tutti i reparti sono costantemente sottoposti a giornate di corsi da parte di BMW Svizzera, inoltre offriamo ai nostri collaboratori i corsi dell'UPSA e della Camera di Commercio del Canton Ticino.

D. Viviamo in un'epoca che sembra avere ben pochi punti di riferimento, tanto meno in un mercato delle quattro ruote alle prese con grandi trasformazioni. Quali saranno le sfide ad attenderci nel prossimo futuro? E quali sono i progetti che ha in cantiere per il Garage Rivapiana?

R. Siamo sicuri e convinti del prodotto che rappresentiamo, e siamo altrettanto fiduciosi che continuerà ad esistere in futuro. BMW Group ha una forte responsabilità ecologica, un'amministrazione sostenibile ed è preparato più di ogni altro produttore premium consolidato, basti pensare che la tecnologia Efficient Dynamics è stata sviluppata già nel 2007, e che ad oggi BMW possiede la più vasta gamma di modelli elettrificati. Per quanto riguarda il Garage Rivapiana, i progetti sono attualmente in fase di rinnovamento e sviluppo: una ristrutturazione che porterà all'attività, al team e alla Clientela una nuova armonia. <

PROFESSIONALITÀ E COMPETENZA A SERVIZIO DI UPSA: INTERVISTA A CURZIO PEDRETTI



Dal 1º gennaio 2021 Curzio Pedretti entrerà a far parte della squadra del servizio esterno UPSA in qualità di consulente membri/soci per la regione Sud (Ticino, Grigioni, Uri e Alto Vallese).

Il ruolo ricoperto in questi ultimi anni da Gaetano Gentile passa quindi di mano, dopo alcuni mesi di affiancamento, necessari ovviamente per introdurre il nostro nuovo collaboratore a questa importante funzione. Parliamo infatti di una posizione consulenziale ai soci UPSA in supporto dei servizi, nella raccolta di informazioni e di assistenza alla clientela. Un incarico decisamente

rilevante, soprattutto in una fase delicata come quella che stiamo attraversando, segnata da un importante sviluppo tecnologico, dalle tante novità che investono il mondo delle quattro ruote e in parte da una pandemia che ha travolto un settore per il quale sono fondamentali risposte puntuali e professionali. Ricordiamo infatti che l'UPSA raccoglie circa quattromila dei cinquemila garagisti attivi in Svizzera, oltre settantamila impiegati nel ramo delle quattro ruote: numeri decisamente importanti che richiedono risposte altrettanto puntuali. Curzio Pedretti, forte della sua oltre decennale esperienza in ESA Ticino ed Engadina, è la figura che saprà certamente contribuire a rinsaldare il nostro sodalizio in questo periodo non certo dei più facili.

D. Curzio Pedretti, ci vuole raccontare brevemente il suo percorso professionale e l'approdo in UPSA Ticino?
R. Dopo aver concluso l'apprendistato, quale impiegato di vendita presso ESA, mi sono

recato oltre Gottardo (San Gallo) per studiare il tedesco.
Rientrato e terminati gli obblighi militari ho intrapreso, per 20 anni, tutt'altra professione. Dopo questo periodo sono tornato alle dipendenze di ESA come mandatario commerciale per beni di consumo regione Sottoceneri ed Engadina. Fino a quando mi si è presentata una nuova sfida professionale ed eccomi approdato ad UPSA.

D. Ha trascorso gli ultimi tredici anni a servizio di ESA Ticino ed Engadina. Oggi si appresta a rivestire il ruolo di supporto dei prodotti e consulente ai soci dell'UPSA nella Svizzera italiana, Grigioni, Uri e Alto Vallese. Cosa significa? In termini pratici che benefici possono trarre i nostri associati dalla sua posizione?

R. Significa continuare il lavoro che il Signor Gaetano Gentile ha fatto in questi anni; sostenere, aiutare e consigliare i membri nelle tante e varie situazioni a cui la nostra associazione deve far fronte, quindi risolvere problemi e tematiche come per esempio

quelle legate alla formazione.

D. Che ruolo ritiene possa giocare – anche in futuro – un'associazione di categoria come l'UPSA, soprattutto in un mondo tutt'altro che lineare, sollecitato da problemi e difficoltà che non risparmiano certo il settore delle quattro ruote?

R. L'UPSA è sicuramente un Partner attento a tutte le sfide che il futuro presenterà; sarà sempre presente per sostenere i membri nei cambiamenti che la nostra società ci sta imponendo facendo anche da tramite con le varie associazioni di categoria e la politica.

Il passaggio di consegne da Gaetano Gentile si prospetta dunque sicuramente carico di tante ed entusiasmanti sfide.
La pluriennale esperienza che lei vanta nel settore dell'automobile e del servizio esterno è conferma della grande professionalità e capacità: l'UPSA non può che darle il benvenuto, augurandole ovviamente il massimo successo possibile! <

RISPETTO ALLA CONCORRENZA POTETE RISPARMIARE FINO AL



TASSO DI COPERTURA AL 31.12.2019: 107,55%



La cassa pensione dei membri UPSA Sicuri in viaggio verso il futuro

Informazioni inerenti l'anno di esercizio 2019 della Cassa pensione MOBIL

- GRADO DI COPERTURA 31/12/2019: 107.55
- IMPRESE AFFILIATE: 2'378
- TOTALE ASSICURATI: 17'752 (+880 RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE)

Per informazioni: **Giovanna Curti 079 200 63 75**

Consigliamo a titolo informativo, di richiedere un confronto comparativo.

LA REVISIONE DEI CORSI PER IMPIEGATI: UNA FORMAZIONE CHE GUARDA ALLE AZIENDE





All'inizio del tirocinio 2022 scatterà la revisione della formazione di base per gli impiegati di commercio con attestato federale di capacità. Un aggiornamento che ha degli obiettivi ben specifici.

Nella maggior parte dei casi le funzioni si spalmano infatti su svariati settori aziendali, tra i quali l'amministrazione, il commercio, il servizio clienti, poi la gestione del personale, delle finanze e la contabilità. Un ruolo per molteplici funzioni in continuo sviluppo e trasformazione, all'interno di un mercato sempre più flessibile e con processi che migrano verso il settore digitale. Per questo motivo anche la formazione settoriale per gli impiegati di commercio AFC deve adeguarsi e riorganizzarsi, come dimostra appunto il progetto messo in campo dalla Conferenza svizzera dei rami di formazione e degli esami commerciali CSRFC. L'obiettivo è rendere il percorso più attraente e competitivo, grazie soprattutto ad una maggiore collaborazione tra le aziende, condizione indispensabile nel formare e fornire al mercato quelle nuove leve di cui c'è così urgente bisogno. Ecco allora le novità di questa non facile riorganizzazione, orientata alle competenze operative e a quelle in ambito aziendale. Grazie a dei compiti pratici concreti, il nuovo percorso avrà infatti una struttura

più chiara, facilitando così le imprese nell'adempimento del loro mandato formativo. Spariscono dunque i profili B ed E della scuola professionale, a posto dei quali sono proposte modalità più flessibili per rafforzare le competenze individuali, concentrandosi sui requisiti delle aziende formatrici. Le imprese e gli apprendisti possono scegliere insieme un ambito facoltativo che permetta ai giovani di acquisire ulteriori e più approfondite competenze scolastiche. Le conoscenze e le abilità maturate durante i corsi, che restano di 16 giorni, vengono naturalmente accertate attraverso controlli delle competenze CI. L'esame scritto nella parte aziendale è eliminato e sostituito con un caso-studio specifico per il ramo, in relazione alle competenze operative A-E, che ciascun apprendista deve produrre entro 50 minuti. Per i giovani in formazione nel settore dell'automobile, tra gli obiettivi di valutazione figurano ad esempio l'ordinazione, la vendita e la consegna dei veicoli, la gestione dello stock, l'offerta di finanziamenti, la gestione di sinistri, l'elaborazione di casi in garanzia e la gestione dei processi di assistenza. Una molteplicità di casi che riflettono appunto l'evoluzione di una professione sempre più articolata e sollecitata dall'evoluzione di un mercato che richiede competenze e qualifiche

aggiornate e al passo con i tempi.
Come accennato all'inizio, la nuova
Ordinanza sulla formazione scatta
con l'avvio del tirocinio 2022. I
partner coinvolti, tra cui l'UPSA, si
sono accordati per una procedura
coordinata in un processo oggi
in pieno corso. Attualmente sono
infatti in audizione interna i progetti
del nuovo piano di formazione
e del concetto di procedura di
qualificazione che erano stati
approvati in giugno.

A fine anno devono essere stabilite le basi definitive da parte dell'assemblea straordinaria dei delegati CSRFC, per la cui attuazione serve l'avallo della Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI), che in gennaio inizia l'indagine conoscitiva. Il processo è lungo, elaborato, richiede tempo, ma è necessario per riordinare un comparto formativo che sia più in linea con le esigenze del mercato, capace di offrire ai nostri giovani servizi e prospettive di qualità. La base necessaria per costruire il proprio futuro professionale in un comparto - soprattutto quello delle quattro ruote - investito nei recenti anni da un'ondata di trasformazioni e progressi davvero impetuosi. Cambiamenti che richiedono appunto revisioni sostanziali, al passo con i tempi. <



INSIEME SIAMO PIÙ FORTI: LA VOSTRA PREVIDENZA D'ASSOCIAZIONE

La cassa pensione per il settore della mobilità in Svizzera

Informazioni inerenti l'anno di esercizio 2019 della Cassa pensione MOBIL Grado di copertura al 31.12.2019: 107,55 %

Imprese affiliate: 2'378

Totale assicurati: 17'752 (+880 rispetto all'anno precedente)

Ulteriori informazioni:

nkmobil.c



La PK MOBIL è la cassa pensione delle associazioni professionali









Opera di previdenza di proparis Fondazione di previdenza arti e mestieri Svizzera
GIOVANNA CURTI Tel. +41 (0)79 200 63 75









IMPRESSUM

Redazione: Impaginazione e grafica: Contatti: Ufficio Comunicazione UPSA Mazzantini & Associati SA info@upsa.ch www.upsa-ti.ch