EDIZIONE 12 - dicembre 2023

AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

www.upsa-ti.ch

UPSA | AGVS
Unione Professionale Svizzera dell'Automobile

pag. 1 Editoriale - Un occhio che ride e un occhio che piange
pag. 2 Si tratta del futuro
pag. 4 Senza, si perde subito il filo
pag. 6 Affinché la tecnica funzioni bene e più a lungo
pag. 8 In un solo colpo: senza emissioni
pag. 11 La formula perfetta per un'attività di lavaggio di successo
pag. 12 La sicurezza appesa al muro
pag. 14 Garantire la sicurezza in azienda
pag. 15 Abonnements supplémentaires à AUTOINSIDE pour les collaborateurs
pag. 16 Quattro associazioni, una dichiarazione congiunta
pag. 18 Statistiche immatricolazioni TI nov. 2023

EDITORIALE

Un occhio che ride e un occhio che piange

Cara lettrice, Caro lettore,

ed eccoci qua, un altro anno è passato. L'inizio dell'Avvento è un buon momento per guardarsi indietro, ma pure per guardare avanti.
Con un occhio che ride e uno che piange. Sì, nel 2023 il settore dell'automobile è tornato a crescere. Secondo BAK Economics, alla fine di settembre sono state immatricolate il 12% di auto nuove in più rispetto all'anno precedente. Ma c'è una pecca in questo paragone: nel 2022 abbiamo registrato un numero di nuove auto immatricolate inferiore a qualsiasi altro anno a partire dal 1990. Nel 2024, il numero di auto nuove dovrebbe sicuramente continuare a crescere, ma il livello pre-crisi non sarà probabilmente raggiunto per qualche anno ancora. Lo vedete quindi: scrivo con un occhio che ride e uno che piange.

Anche il prossimo anno sarà all'insegna delle opportunità e delle sfide: le vetture d'occasione sono destinate a diventare più economiche e l'arrivo sul mercato europeo di diverse case automobilistiche cinesi potrebbe far scendere i prezzi. D'altro canto, il modello d'agenzia costringerà più di un garagista a cambiare il proprio modo di lavorare. Ci sono poi questioni come la carenza di personale qualificato, l'inflazione, la digitalizzazione e l'infrastruttura elettronica da gestire. C'è molto da fare, ma sono convinto che affronteremo insieme queste sfide: siamo alla vigilia di uno dei periodi più entusiasmanti del nostro settore. Per concludere, vorrei augurarvi un felice periodo dell'Avvento e un buon Natale, che spero trascorrerete con un occhio che ride e senza quello che piange.

Restiamo sempre attenti - e vi teniamo aggiornati.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter
Presidente centrale

la mia ESA+ Più forti, insieme

QUALITY 1

L'UPSA alla Giornata dei garagisti svizzeri

Si tratta del futuro

La Giornata dei garagisti svizzeri 2024 mostrerà ai membri dell'UPSA come l'associazione li accompagna verso il futuro: da un lato con servizi innovativi e dall'altro con suggerimenti su come attrarre e trattenere giovani talenti. **Sascha Rhyner**

Olivier Maeder, membro della direzione di UPSA, responsabile della formazione. Foto: media di UPSA

"Il nostro sondaggio annuale tra i giovani al termine dell'apprendistato mostra ancora una volta l'importanza dello stage di orientamento come criterio più importante per la scelta della professione".

Olivier Maeder, direzione di UPSA, responsabile della formazione

Il tema della carenza di manodopera qualificata è presente ovunque in Svizzera. Se si cerca questo termine nel database dei media svizzeri (DMS), si trovano quasi 23'000 risultati pubblicati negli ultimi dodici mesi. Si tratta di una media di 62 articoli al giorno trattati dai media svizzeri di lingua tedesca contenenti le parole "carenza di manodopera qualificata". Non c'è quindi da stupirsi che questo argomento occupi un posto di rilievo nel scala delle preoccupazioni dei garagisti, come spiega Markus Aegerter, membro della direzione di UPSA e responsabile della rappresentanza del settore.

La domanda che ci si pone è come attrarre i talenti nei mestieri dell'automobile e come fare poi a mantenere gli specialisti formati nel settore. "Il nostro sondaggio annuale tra i giovani al termine dell'apprendistato mostra ancora una volta l'importanza dello stage di orientamento come criterio più importante per la scelta della professione", afferma Olivier Maeder, membro della direzione di UPSA e responsabile della formazione. "Per garantire che le giornate di stage siano variate e istruttive, consigliamo di utilizzare il Diario dello stagista UPSA". Il sondaggio ha anche rivelato che l'ambiente di lavoro e i colleghi sono criteri decisivi nella scelta dell'azienda di formazione. Nell'ambito della Giornata dei garagisti svizzeri 2024, all'insegna del motto "Garage e innovazione, una bella coppia", giovani professionisti di successo del settore automobilistico si intratterranno con O. Maeder sul palco del Kursaal. "Vogliamo dimostrare che noi, la vecchia generazione, siamo interessati ad ascoltare la giovane forza lavoro. E vorremmo sapere cosa è importante per i giovani nel mondo del lavoro, in modo da poter adattare il nostro comportamento alle loro aspettative", afferma O. Maeder, pensando al 16 gennaio 2024. Solo comprendendo e rispondendo alle esigenze dei giovani possiamo riuscire a reclutare e trattenere i talenti. "I presenti dovranno anche convincersi che questa generazione non è peggio di quelle precedenti, anche se per alcuni versi si comporta in modo leggermente diverso", afferma O. Maeder.

L'UPSA è attiva nell'attirare l'attenzione dei giovani sulle professioni dell'automobile a livello generale: "La promozione digitale per le nuove generazioni prevede attualmente campagne sui nostri canali social media dedicati alle professioni dell'automobile, in particolare su TikTok e Instagram", spiega Olivier Maeder. "Ottimizziamo costantemente il sito web delle professioni dell'automobile per renderlo meglio referenziato dai motori di ricerca e conduciamo campagne stagionali su GoogleAds per attirare l'attenzione sulle nostre professioni". Gra-

Markus Aegerter, membro della direzione di UPSA, responsabile della rappresentanza del settore, si proietta nel futuro del settore dell'automobile.

"Il crollo delle vendite di auto nuove, in particolare di quelle elettriche, e l'incertezza sui sistemi di agenzia sono al primo posto nel barometro delle preoccupazioni, e come associazione vogliamo sostenere i nostri membri in queste aree".

Markus Aegerter, direzione di UPSA, responsabile della rappresentanza del settore

zie al nuovo format "I mestieri dell'automobile in diretta" le professioni dell'automobile vengono regolarmente messe in evidenza negli stage di orientamento professionale grazie a video informativi. E ora anche sul grande palcoscenico: Fabio Bossart, Noah Frey, Florent Lacilla e Sophie Schumacher, tutti meccatronici d'automobile di successo del settore veicoli leggeri o veicoli commerciali, nonché Simone Ruckstuhl, successore nell'azienda di famiglia Ruckstuhl, danno una visione diretta del loro modo di pensare e di ciò che è importante per loro nel lavoro quotidiano.

Una cosa è certa: anche tra i professionisti che lavorano nei garage il desiderio di poter lavorare a tempo parziale sta diventando sempre più importante. Questo, a sua volta, rischia di porre delle sfide logistiche, soprattutto per le piccole realtà. La retribuzione è e rimane comunque un argomento chiave. Tuttavia, per poter pagare salari competitivi rispetto a settori analoghi, i garagisti devono essere in grado di fatturare al meglio le loro prestazioni. Markus Aegerter: "È sul tema delle tariffe orarie che vogliamo concentrarci il prossimo anno". Studi condotti in Germania hanno dimostrato che molti concessionari di auto forniscono diversi servizi gratuitamente. "Questo si traduce facilmente in diverse migliaia di euro per ogni cliente", spiega M. Aegerter. Vede poi un potenziale particolare nella fatturazione di consulenze che richiedono molto tempo, come nel caso delle auto elettriche o di sistemi di assistenza sempre più complessi.

Alla Giornata dei garagisti svizzeri 2024, Markus Aegerter vuole anche guardare al futuro. "Il crollo delle vendite di auto nuove, in particolare di quelle elettriche, e l'incertezza sui modelli di agenzia sono in cima alla lista delle preoccupazioni, e come associazione vogliamo sostenere i nostri membri in queste tematiche", spiega. È anche una questione di redditività futura del servizio dopovendita e del commercio dei ricambi. È prevedibile che il cambiamento nel concetto di mobilità per questi settori possa portare a una perdita di entrate. Mathias Gabler, managing director di Amag, e Marcel Guerry, CEO di Emil Frey Svizzera, discuteranno con Markus Aegerter su come affrontare questi problemi e individuare nuovi potenziali fonti di guadagno. "I partecipanti dovrebbero approfittare per fare proprie il maggior numero possibile di idee e approcci da seguire e implementare nelle loro attività quotidiane", afferma Aegerter. "L'anno prossimo presenteremo nuove iniziative cooperazione che consentiranno ai membri di UPSA di beneficiare di trattamenti e condizioni interessanti", spiega, fornendo una panoramica dell'anno che verrà. Questo dimostra quanto l'associazione si sia sviluppata negli ultimi anni. "Sulla carta, siamo ancora un'organizzazione senza scopo di lucro, ma nell'attività quotidiana operiamo da tempo come una normale azienda a scopo di lucro, e quindi affrontiamo le stesse sfide dei garage", continua. Queste includono la digitalizzazione dei processi e la mancanza di manodopera". Nel DMS, questo termine dà 4'263 risultati negli ultimi dodici mesi. <

Maggiori informazioni su :
agvs-upsa.ch/it/giornata2024.ch

La Giornata svizzera dei garagisti e la cena dei garagisti sono sostenute dai seguenti partner:

Partner che presenta il programma della giornata

Partner che presenta la cena dei garagisti

Partner d'oro navette

Partner d'oro invitati

Partner media

Partner d'argento del programma della giornata e della cena dei garagisti

Partner di bronzo del programma della giornata e della cena dei garagisti

Gestione digitale dei documenti

Senza, si perde subito il filo

Oggi non si può più fare a meno della digitalizzazione, ed è per questo che ai garage di tutte le dimensioni si consiglia di dotarsi di un software di gestione dei documenti. Ne abbiamo parlato con Stephan Rissi, esperto di lunga data del settore e CEO per la Svizzera di Starke+Reichert, fornitore privilegiato del settore dell'automobile. **Timothy Pfannkuchen**

Digitalizzazione: un programma per la gestione dei documenti permette di avere un ufficio senza carta. Foto: iStock

Stephan Rissi, CEO di Starke+Reichert Schweiz AG Foto: zvg

Stephan Rissi, dietro l'acronimo DMS si nascondono due prodotti diversi. Quali sono le differenze tra i software di gestione documentale e i sistemi di gestione dei concessionari?

Stephan Rissi: I due prodotti si completano a vicenda e formano una simbiosi digitale. Il Dealer Management System funge da sistema di gestione aziendale (l'ERP) principale del garage. Il software di gestione documentale assicura che tutti i documenti siano archiviati, gestiti e controllati grazie ad un unico sistema e questo in conformità alla legislazione vigente. Per evitare che il garage debba utilizzare soluzioni separate, il nostro DMS Starke, ad esempio, si integra perfettamente con l'ERP. L'obiettivo di entrambi i sistemi è aumentare l'efficienza dei processi quotidiani attraverso l'automazione, la gestione centralizzata dei dati e un migliore accesso a tutte le informazioni.

È davvero necessario un software specifico per l'archiviazione e la gestione dei documenti?

Sì, perché fa risparmiare tempo e quindi denaro. Ad esempio, per le fatture dei creditori: siano queste ricevute per e-mail che per posta. Le fatture vengono inserite digitalmente, timbrate automaticamente, lette, archiviate e conservate. Questo garantisce una contabilizzazione senza problemi nel Dealer Management System. Senza di questo, si perde rapidamente di vista il quadro generale, poiché i documenti fanno parte della vita quotidiana del garage tanto quanto le viti e i bulloni: documenti relativi a veicoli, clienti, fornitori, garanzie, personale, contratti o ordini. Il dossier digitale del veicolo rende disponibili queste informazioni su clienti e veicoli ovunque e in qualsiasi momento.

Tutti parlano di interfacce software. A cosa devo prestare attenzione?

I garage utilizzano molti software, che spesso lavorano in modalità distinte. Questo comporta una moltitudine di elaborazio-

ne dei dati, errori di trasmissione o interruzioni del processo, e di conseguenza costi aggiuntivi. Il segreto dell'efficienza è rappresentato dalle interfacce intelligenti. Il nostro prodotto offre interfacce aperte e una perfetta integrazione ad esempio con i rinomati sistemi di gestione dei concessionari svizzeri. Il risultato è uno strumento d'informazione centrale.

Perché mettiamo l'accento sulla conformità legale?
La conformità alle norme e agli standard legali è un obbligo giuridico che protegge la reputazione di un'azienda. L'inosservanza di tale obbligo può portare a conseguenze legali e finanziarie, oltre che a una perdita di fiducia. Con SGD Starke, le officine hanno a disposizione una soluzione che non solo soddisfa i più elevati requisiti di protezione e sicurezza dei dati, ma soddisfa anche tutti i requisiti di certificazione dell'Ordinanza sulla tenuta e la conservazione dei libri di commercio Olc e del Regolamento generale sulla protezione dei dati RGPD dell'UE.

Come piccola impresa, non pagherò per funzioni di cui hanno bisogno solo le grandi aziende?
Ogni azienda è unica e il nostro sistema è modulare: riceverete e pagherete esattamente le funzioni di cui avete bisogno. Adattiamo il sistema alle esigenze del garage, perché conosciamo le differenze tra piccole e grandi imprese. La scalabilità della nostra soluzione soddisfa le esigenze di entrambe, in modo che tutti abbiano una soluzione su misura, indipendentemente dalla loro grandezza.

Quanto costa lo stage d'apprendimento e il servizio, come funziona?
Molti altri fornitori di software rendono gli utenti dipendenti da loro stessi. Noi vogliamo che i nostri clienti rimangano autonomi e siano in grado di risolvere e portare a termine da soli i problemi e le modifiche. Il cliente è strettamente coinvolto nella configurazione del sistema e ha accesso al know-how necessario. La nostra formazione degli utenti è semplice e si svolge sul posto. E se avete ancora bisogno di aiuto, il nostro team di assistenza è a vostra disposizione.

Naturalmente, lei raccomanda il vostro SGD Starke. Quali sono i vantaggi?
Starke-DMS è innovativo e facile da usare. Si integra perfettamente nei vostri sistemi senza bisogno di costosi corsi di formazione. Il rapporto qualità-prezzo rende Starke-DMS un'opzione conveniente. Inoltre, la nostra esperienza nel settore automobilistico garantisce che Starke-DMS sia perfettamente adattato ai vostri processi. È anche importante che il nostro software venga continuamente sviluppato in linea con i desideri dei nostri clienti: siamo sempre pronti ad ascoltare. Infine, in quanto azienda a conduzione familiare, teniamo molto al contatto personale. <

Informazioni sulla persona

Stephan Rissi (56) è il CEO di Starke+Reichert Schweiz AG, la filiale locale dell'azienda familiare tedesca Starke+Reichert GmbH & Co. KG di Kassel. L'azienda esiste dal 1954 e impiega circa 200 persone. In precedenza, Rissi ha lavorato per più di 20 anni presso Stieger Software (ora Nextlane), di recente come CEO per la regione DACH. Il team svizzero, composto da quattro persone, vanta un'esperienza decennale nel settore automobilistico. Il software di gestione dei documenti, chiamato Starke-DMS, si rivolge principalmente alle PMI ed è già utilizzato da oltre 2'000 clienti, tra cui 100 garage.

Maggiori informazioni su :
starke-dms.ch.ch

Oli e lubrificanti per veicoli datati e più recenti

Affinché la tecnica funzioni bene e più a lungo

I veicoli datati e nuovi sono spesso dei preziosi gioielli, sia in termini di materiali che di concetti. È quindi ancora più importante sapere quale tipo di olio e di lubrificante è ooportuno utilizzare per il funzionamento di questi preziosi oggetti - e quali invece non è il caso. Gli specialisti in lubrificanti di ESA possono consigliarvi. **Sascha Rhyner**

La maggior parte dei garage e dei proprietari sa che l'olio sbagliato acquistato alla stazione di servizio o anche in un negozio di bricolage può causare danni permanenti al loro amato veicolo. Gli oli moderni con molti additivi, di principio, risultano troppo fluidi. Additivi importanti per i motori più datati, come lo zinco e il fosforo (ZDDP), non sono disponibili in quantità sufficienti. D'altro canto, contengono additivi non necessari che talvolta intaccano i materiali e le vecchie guarnizioni. Tuttavia, non è così facile seguire solo le indicazioni del produttore. "Le informazioni contenute nei vecchi manuali sono, nella maggior parte dei casi, obsolete. Oggi è assolutamente necessario utilizzare tipi di olio classici nettamente migliorati e di qualità superiore", afferma Stefan Mäder. Importatore generale di Millers Oils per auto d'epoca e proprietario delle aziende Products Solutions e British Inter Cars, è da anni impegnato a migliorare le conoscenze e la formazione nel campo della lubrificazione e della tecnologia di raffreddamento per veicoli classici e gestisce la hotline di consulenza per i clienti ESA (vedi testo a destra). La fornitura a garage e officine dell'olio è gestita in esclusiva da ESA.

La maggior parte dei produttori di olio si limita a fornire liste con i veicoli a livello internazionale, che sono affidabili solo come indicazione generale. Le condizioni di funzionamento, il chilometraggio, il consumo di olio e l'usura non vengono generalmente presi in considerazione. Per contro, sono di vitale importanza e devono essere presi in considerazione nella scelta dell'olio motore ottimale, per la quale i tre punti seguenti sono di fondamentale importanza:

1. tipo/anno di costruzione: tipo di materiali, con o senza filtro olio, lubrificazione con circuito a pressione, ecc
2. condizioni di funzionamento: motore revisionato di recente o più vecchio, interno pulito, consumo elevato di olio, fumo blu, pressione dell'olio troppo bassa o olio conservato per diversi anni in modo che la melma possa essersi depositata nella coppa dell'olio
3. tipo di utilizzo: uso normale su strada, strade di montagna normalmente impegnative, rally o sport motoristici storici

Con queste indicazioni e una buona conoscenza degli attuali lubrificanti per auto d'epoca, è possibile fare una scelta migliore così da ridurre l'usura e i costi di riparazione.

Millers Oils offre sia oli minerali di alta qualità che oli semisintetici ad alte prestazioni. "In passato, era certamente corretto utilizzare solo olio minerale sia per le auto più datate che per quelle più recenti. Oggi le conoscenze su come produrre e utilizzare gli additivi giusti sono molto più avanzate. Si utilizzano solo additivi che migliorano l'olio e non hanno effetti negativi sui diversi materiali. Gli oli sintetici classici offrono addirittura diversi vantaggi in termini di prestazioni allungando pure la vita del motore, della trasmissione o del differenziale posteriore", afferma Stefan Mäder. Oggi, molti veicoli classici utilizzano già i moderni oli tradizionali multigrado. L'olio attuale con specifica 20W50 è la scelta giusta per molti motori degli anni '50-'80 dotati di filtro dell'olio. Tuttavia, il grado di viscosità indica unicamente la viscosità dell'olio a diverse temperature. Infatti, 20W50 non è un'indicazione di qualità, che può variare notevolmente da un produttore all'altro. Millers Oils produce solo lubrificanti di alta qualità che in ogni caso contengono sufficienti quantità di additivi allo zinco e al fosforo e superano i requisiti dei fabbricanti dell'epoca.

Gli additivi integrati e dosati con precisione svolgono un ruolo importante nei moderni oli tradizionali. Ci sono decine di additivi per ottimizzare il comportamento a diverse temperature, mantenere costante la pressione dell'olio, ridurre il consumo di olio e prevenire la corrosione. Gli acidi vengono neutralizzati, i componenti vengono protetti contro l'usura, si evita la formazione di schiuma e si riducono le perdite di olio dovute ai plastificanti. Gli additivi detergenti assicurano che le particelle di sporco vengano isolate, tenute in sospensione e catturate così da essere poi depositate nel filtro dell'olio. Poiché la molecola che isola le particelle di sporco perde col tempo la sua efficacia, l'olio e il filtro dell'olio devono essere sostituiti regolarmente. E sebbene l'olio sia spesso definito "oro nero", Stefan Mäder avverte:
"L'olio motore non dovrebbe mai essere nero; se così fosse è già troppo tardi. L'olio nero significa che tutti gli additivi di pulizia sono esauriti e il motore può imbrattarsi e danneggiarsi molto rapidamente". Questo solleva la questione di quando è

momento giusto per cambiare l'olio sia nelle auto più datate che in quelle più recenti. Chi crede poi che, con l'arrivo in primavera della bella stagione, si faccia un favore al motore della propria auto cambiando l'olio si sbaglia. La cosa migliore da fare è cambiare l'olio poco prima dell'inverno. L'olio nuovo protegge meglio il motore dalla corrosione interna e forma meno condensa. Grazie agli antiossidanti ancora totalmente efficienti, l'olio inutilizzato invecchia molto meno. L'olio usato è fortemente diluito dai residui di benzina. Il risultato sono acidi che, durante il periodo di fermo invernale, sono responsabili di reazioni dannose sui vari componenti del motore. Anche se il veicolo viene usato pochissimo, se non addirittura mai, e viene tenuto in un garage asciutto, la qualità dell'olio degrada. L'umidità e l'ossigeno, sempre presenti nell'aria, provocano il cosiddetto invecchiamento (ossidazione). Questo riduce la stabilità chimica dell'olio e la sua capacità di proteggere dalla corrosione. I danni ai componenti causati dall'immobilità sono a questo punto inevitabili. L'ideale sarebbe far funzionare il motore a temperatura d'esercizio con il nuovo olio. In questo modo, l'olio nuovo raggiunge tutti i punti di lubrificazione e protegge tutti i componenti interni del motore. Durante il rimessaggio invernale, il motore non deve mai essere messo in moto per brevi periodi. In questo modo si crea condensa. Anche gli oli del cambio e del differenziale posteriore e gli altri liquidi del veicolo devono essere sostituiti ad intervalli regolari. Nella maggior parte dei casi, questo punto non viene nemmeno menzionato nei vecchi manuali di manutenzione. È inoltre possibile aggiungere lubrificanti di qualità superiore così da prolungare la durata di questi componenti. <

Maggiori informazioni su :
esa.ch/it/millers_oils

Direttamente dalla hotline

Bus VW tipo 2 serie T3, 1987

2,1 litri, motore boxer raffreddato ad acqua, oltre 250.000 km, veicolo per le vacanze con lunghi viaggi in paesi caldi.
Domanda: forte rumore del motore dovuto alle punterie idrauliche (martellamento, sferragliamento) nelle partenze a freddo e a caldo, aumento del consumo di olio.
Risposta e richiesta di chiarimento: Quale tipo di olio è stato prescritto in origine? Minerale 15W40. Quale olio motore si usa attualmente? 10W40 semisintetico, di un produttore svizzero, che consigliava il 15W40 minerale, ma così è peggio.
Soluzione ottimale: scaldare il motore, farlo funzionare per gli ultimi dieci minuti senza carico con Engine Flush, riscaldarlo e scaricarlo durante la notte. Quindi, riempire con olio completamente sintetico per motori CFS 10W60 NT+, 3 Easter, Nanotech+. Il rumore è scomparso e il consumo di olio si è ridotto notevolmente.

Porsche 928 GTS, 1992

148.000 km, motore non revisionato
Domanda: Il veicolo emette fumo blu dallo scarico, consumo d'olio aumentato (1-1,5 litri su 1000 km), uso normale su strada.
Risposta e richiesta di chiarimento: Quale olio motore è stato utilizzato? 10W40, qualità e produttore sconosciuti. Il motore non è intasato, viene utilizzato regolarmente nel periodo primavera - autunno.
Soluzione ottimale: far funzionare il motore a temperatura di esercizio, far girare per gli ultimi dieci minuti l'additivo Millers Oils Engine Flush senza carico, quindi scaricare l'olio caldo, preferibilmente durante la notte (Engine Flush pulisce delicatamente l'interno del motore ei raccoglitori dell'olio, ecc. Riempire poi con olio Millers Oils Classic Sport 20W60 semisintetico.

MG C, 3,0 litri 1969

Domanda: Quale sarebbe la soluzione migliore per il differenziale che "canta"?
Risposta e richiesta di chiarimento: è stato revisionato? Se no, ha anche molti km e giochi? Ha o meno il blocco del differenziale? Che tipo di olio è stato usato? GL3 90.
Soluzione ottimale: Millers Oils Classic Differential Oil 85W140 GL5. Questo olio per differenziale posteriore non intacca le leghe metalliche non ferrose e supera di gran lunga i requisiti dei produttori dell'epoca. Attrito ridotto significa meno "canto" e minore usura. La viscosità maggiore riduce i giochi quando la temperatura dell'olio aumenta così come le variazioni di carico estremamente dannose.

Jaguar E-Type, 1963

Domanda: La trasmissione fa rumore di rotolamento, ma cambia bene le marce. Come posso ridurre il rumore?
Risposta e richiesta di chiarimento: Quale olio è stato utilizzato finora? Olio per trasmissioni GL1 di un altro produttore. Come viene utilizzato il veicolo? Uso normale su strada.
Soluzione ottimale: Millers Oils, Classic Gear Oil 90 GL5, un olio per trasmissioni classiche altamente stabile che riduce l'usura e non attacca le leghe metalliche non ferrose.

MG A 1500, 1957

Motore revisionato in modo completo da un motorista svizzero "stage 2", messa a punto con omologazione stradale.
Domanda: Olio di rodaggio o no? In seguito che tipo di olio motore?
Risposta: In tutti i casi, utilizzare l'olio Millers Oils per il rodaggio per circa 300-500 km, quindi rabboccare direttamente con l'olio completamente sintetico Millers Oils Classic High Performance NT+ per una protezione e prestazioni ottimali.
Gli oli per il rodaggio e il processo di rodaggio ottimizzano il processo di adattamento della parete del cilindro e delle fasce elastiche esistenti, riducendo il successivo consumo di olio. L'esclusivo olio completamente sintetico ad alte prestazioni 20W50 NT+ di Millers Oils è stato appositamente sviluppato e utilizzato con successo nelle corse di auto storiche.

Power to X - il carburante sintetico e-fuel nel ciclo del CO_2

In un solo colpo: senza emissioni

Il settore automobilistico sta subendo una massiccia trasformazione tecnologica: sta abbandonando il motore a combustione per passare a trasmissioni con emissioni di CO_2 ridotte o nulle così da raggiungere gli obiettivi di riduzione dei gas serra. La strada più semplice è attualmente quella dei BEV, ma alcune categorie di veicoli, come le macchine edili pesanti o gli aerei, difficilmente potranno funzionare o volare con una trasmissione a batteria elettrica. I carburanti sintetici e-fuels rappresentano un'alternativa interessante. **Andreas Senger**

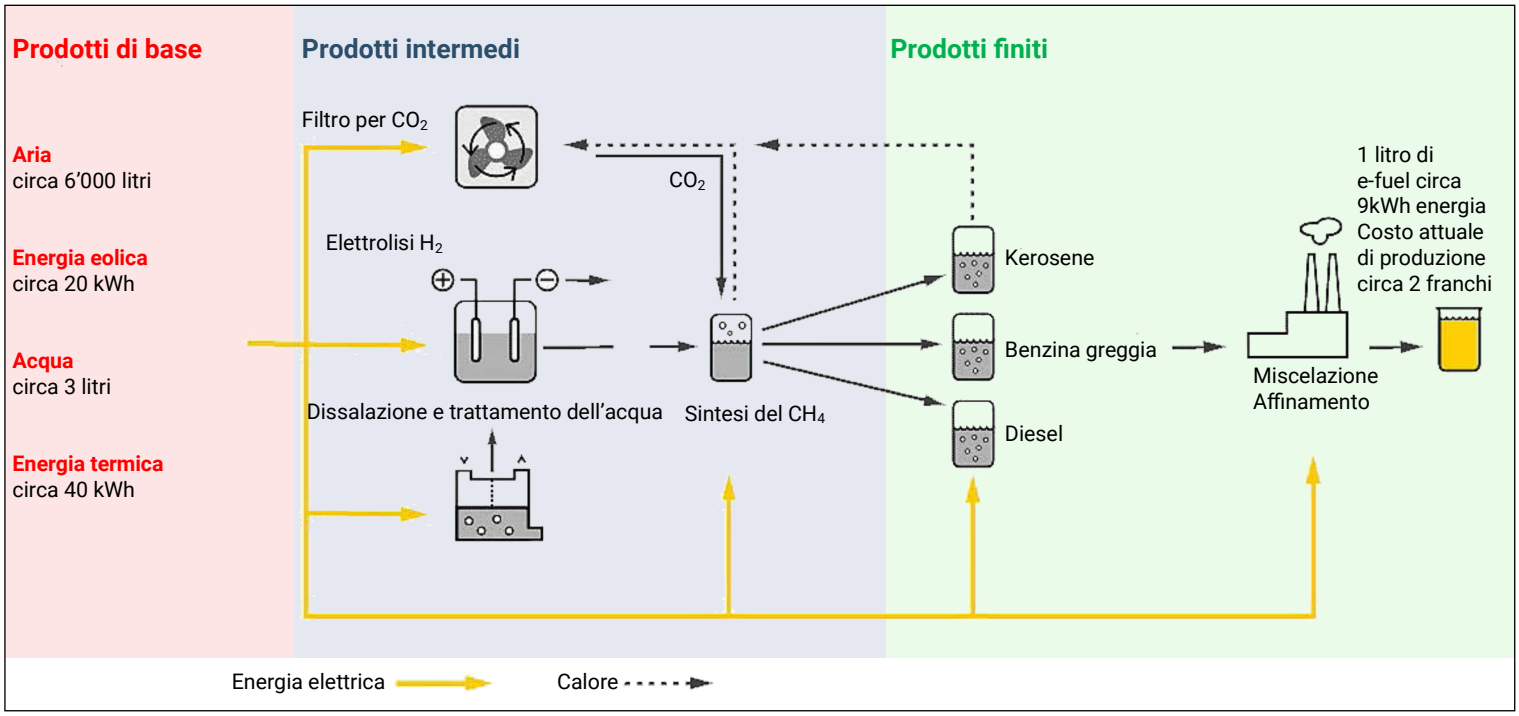
La polvere nera che ha seguito le elezioni nazionali si è dissipata. Gli elettori hanno dato meno sostegno ai partiti ecologisti, mentre i partiti borghesi hanno leggermente guadagnato. Già prima delle elezioni, il Consiglio degli Stati ha respinto il rafforzamento della legge sul CO_2 in relazione alla tabella di marcia dell'UE che chiedeva una maggiore riduzione delle emissioni di gas serra dei veicoli di nuova immatricolazione.

Ma gli obiettivi politici di riduzione rappresentano, in un modo o nell'altro, una sfida importante, nonostante un approccio meno rigido e più svizzero. Nei prossimi nove anni, le emissioni di CO_2 del parco auto nuove dovranno diminuire del 55%. La tecnologia di propulsione attualmente disponibile in grado di ridurre in maniera costante e duratura le emissioni di CO_2 è la BEV. Anche le ibride plug-in garantiscono una riduzione delle emissioni del parco auto grazie ai bassi consumi rilevati durante il ciclo WLTP.

Il Presidente di auto-suisse, Peter Grünenfelder, descrive così il punto di partenza: "Una riduzione del 55% delle emissioni di CO_2 dei nuovi veicoli entro nove anni è un obiettivo ambizioso che richiede anche la creazione di condizioni quadro corrispondenti da parte dello Stato. In questo settore, il nostro Paese deve ancora recuperare molto in fretta il terreno perso, ad esempio per quanto riguarda lo sviluppo della produzione di energia elettrica domestica a bassa emissione di CO_2, al fine di rafforzare la sicurezza dell'approvvigionamento. Questo avrebbe anche un effetto moderatore sui prezzi dell'elettricità che oggi sono molto elevati. L'Associazione svizzera degli importatori di automobili evidenzia regolarmente che il tasso di crescita delle vendite di auto nuove dei veicoli plug-in tendono a rallentare.

Diffidenza nell'utilizzo di BEV e di veicoli ibridi

"È necessaria un'azione coerente a livello politico per stimolare la domanda di veicoli alternativi e rendere i carburanti sintetici competitivi in termini di prezzo", commenta P. Grünenfelder a proposito della situazione iniziale. Senza un au-



La produzione di e-carburanti è costosa, ad alto consumo energetico e ha una bassa efficienza (circa il 15%). Tuttavia, l'elettricità verde in eccesso può essere utilizzata per produrre un vettore energetico chimico che può essere utilizzato per alimentare la flotta di veicoli esistente, così come i più moderni motori a combustione, con un bilancio neutro di CO_2. Foto ADAC, adattato da Viva/Büro Senger

mento significativo della quota di mercato dei BEV e degli ibridi ricaricabili, gli obiettivi di riduzione dell'UE non saranno mai raggiunti. Gli acquirenti di auto nuove sono quindi attualmente più riluttanti ad acquistare BEV e ibridi. L'offerta di BEV a prezzi accessibili è ancora modesta e solo l'arrivo su larga scala di produttori cinesi e di modelli di veicoli più economici da parte di fabbricanti affermati potrebbe scuotere le statistiche di vendita. Ma quali sono le alternative disponibili sul mercato che non richiedono batterie pesanti e costose e che hanno costi accessibili?

L'idrogeno, così come i combustibili sintetici, stanno emergendo come fonti energetiche che possono contribuire alla defossilizzazione. L'idrogeno H_2 come fonte energetica è in fase di sviluppo. L'infrastruttura delle stazioni di servizio e la gamma di veicoli dotati di tecnologia a celle a combustibile si stanno sviluppando lentamente ma costantemente, soprattutto nel settore dei veicoli commerciali. L'offerta di idrogeno "verde" prodotto per elettrolisi con elettricità pulita è in ritardo non solo in Europa, ma anche in Svizzera. L'idrogeno può essere utilizzato anche come carburante nei motori a combustione interna.

Disporre di un carburante sintetico che sostituisce la benzina, il diesel e il kerosene significa che il parco veicoli esistente, così come i nuovi veicoli, possono funzionare con emissioni di CO_2 praticamente nulle. L'immagine principale mostra il processo di produzione degli e-carburanti: se la CO_2 dell'aria viene utilizzata per produrre il C da combinare poi con l'idrogeno H, producendo così una fonte di energia ad idrocarburi, si verrebbe a creare un ciclo della CO_2, riducendo in un sol colpo le emissioni di gas serra.

Il lato negativo della produzione è l'efficienza. L'associazione VDE (Verband der Elektro-technik Elektronik Informationstechnik) ha calcolato che una turbina eolica da 3 MW può fornire direttamente l'energia elettrica necessaria al funzionamento di circa 1'600 BEV. Se si produce idrogeno dall'elettricità e lo si riconverte in energia elettrica in una cella a combustibile, si possono comunque alimentare circa 600 veicoli considerando la stessa energia iniziale. Con la terza via, quella della conversione in combustibili sintetici (e-fuels) e della combustione in un motore a benzina o diesel, la stessa quantità di energia elettrica può alimentare solo all'incirca 250 veicoli. Questo perché l'efficienza di produzione dei combustibili sintetici è solo del 15% circa. Durante il processo di produzione, l'85% dell'energia elettrica/calore non viene quindi convertito in idrocarburi e potrebbe essere riutilizzato come energia di riscaldamento per gli edifici o per altri processi chimici.

I combustibili fossili come la benzina, il diesel e il Kerosene dovranno venir sostituiti nel corso dei prossimi anni. Gli e-carburanti sintetici potrebbero dare un importante contributo in a questo scopo, non solo in Europa, ma in tutto il mondo. L'attuale logistica di distribuzione dei carburanti e l'infrastruttura delle stazioni di rifornimento potrebbero essere riutilizzate. Foto Bosch

Le prime misurazioni al banco di prova dimostrano chiaramente che i veicoli a combustione alimentati con carburanti sintetici sono altrettanto puliti di quelli alimentati con carburanti fossili. Per rispettare i limiti di emissione, tuttavia, è necessario continuare ad utilizzare un costoso sistema di post-trattamento dei gas di scarico.
Foto: ADAC

Il vantaggio interessante degli e-carburanti è che la CO_2 filtrata dall'aria viene utilizzata per la produzione e poi rilasciata durante la combustione. Inoltre, gli e-carburanti sono facili da immagazzinare e possono essere utilizzati come accumulatori di energia per l'elettricità prodotta in eccesso.
Foto: Porsche

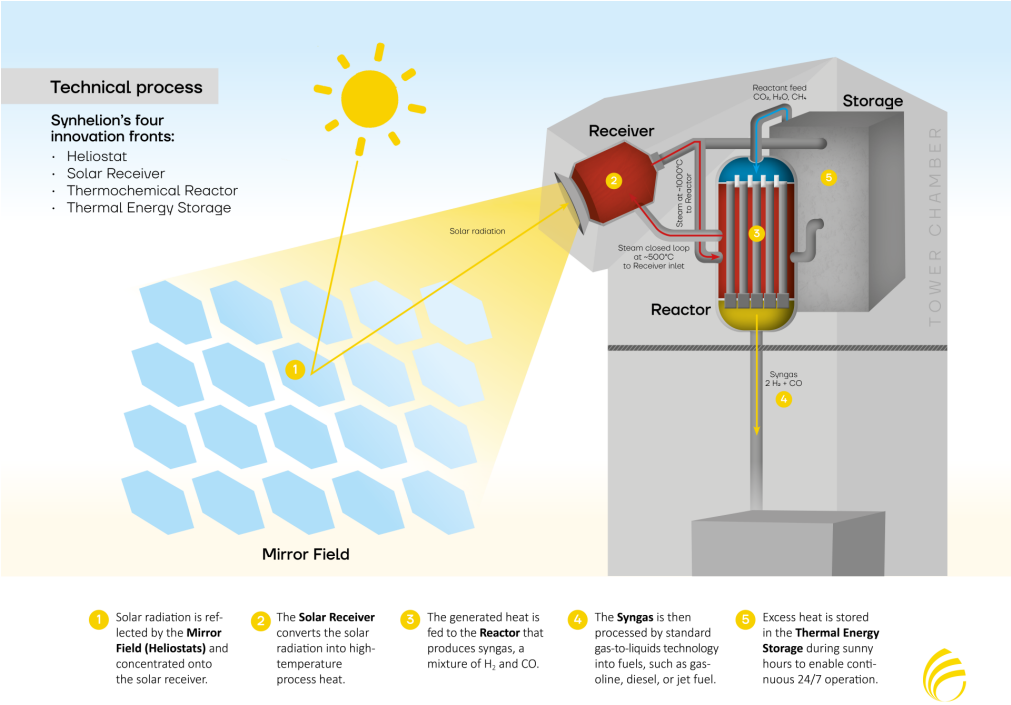
Sviluppare la generazione di elettricità pulita

Per gli oppositori degli e-fuels, l'argomento principale è quindi servito. L'elettricità, oggi assai costosa in Europa, viene utilizzata in modo più efficiente direttamente nei BEV. Tuttavia, questo non tiene conto del fatto che non esiste un'abbondante fornitura di elettricità rinnovabile a basso costo così da stimolare la produzione di e-fuel su larga scala. Un vantaggio importante è per contro che l'elettricità in eccesso è difficile da immagazzinare e gli e-carburanti forniscono una fonte di energia che può

Continua a pagina 10

essere utilizzata per rendere immagazzinabile questa sovrapproduzione (Power-to-X). P. Grünenfelder ha tutte le ragioni nel chiedere alla Svizzera di sviluppare prima di tutto la produzione di elettricità pulita. Nemmeno un BEV sarà in grado di funzionare con basse emissioni di CO_2 utilizzando il mix energetico europeo. Inoltre, ogni Paese ha bisogno non solo di una maggiore produzione di elettricità rinnovabile, ma anche di un carico di base disponibile in qualsiasi condizione atmosferica.

È qui che entrano in gioco i carburanti sintetici: sebbene la produzione non sia ottimale in termini di efficienza, l'elettricità eolica e solare può essere convertita in una fonte di energia chimica. L'infrastruttura di stoccaggio e distribuzione (stazioni di servizio) è già esistente e l'importanza del parco veicoli già in circolazione è enorme. Da non dimenticare poi verrebbero soddisfatte anche di riduzione delle emissioni di aerei, navi o grandi macchinari per l'edilizia o l'agricoltura, che emetterebbero molto meno CO_2 rispetto ai combustibili fossili.



Synhelion produce combustibili sintetici utilizzando un termoreattore. Poiché il processo primario non utilizza l'elettricità, ma solo l'energia solare come fonte di calore, il processo ha un impatto minore sulla produzione di elettricità rispetto ai carburanti sintetici. Ci vorranno ancora decenni prima che sia disponibile la capacità produttiva necessaria.
Foto: Synhelion

Utilizzo diretto dell'energia solare

Un altro approccio interessante è quello fornito dall'azienda Synhelion, che non segue l'approccio della conversione dell'energia elettrica in una fonte di energia chimica, ma utilizza direttamente l'energia solare. Il processo, sviluppato presso il Politecnico di Zurigo e presentato nel 2019 in un piccolo impianto dimostrativo, concentra la luce solare attraverso una serie di specchi mobili. Nel punto focale dei raggi solari viene installato un termoreattore. Questo viene riscaldato a oltre 1'500°C. Utilizzando il calore del processo ad alta temperatura, un gas di sintesi composto da idrogeno (H_2) e monossido di carbonio (CO) viene trasformato termochimicamente da CO_2, acqua H_2O e gas metano (CH_4).

Il successivo processo di liquefazione e trasformazione produce benzina, diesel o Kerosene a partire dal gas. Un accumulatore di calore assorbe l'energia termica del sole per consentire un processo produttivo di 24 ore su 24. Un impianto sperimentale è attualmente in funzione in Germania (Jülich) per presentare e ottimizzare il processo su scala industriale. Il Kerosene sintetico attualmente prodotto dalla compagnia aerea Swiss è miscelato con Kerosene di origine fossile così da ridurre al minimo l'impronta di carbonio della sua flotta di velivoli.

Entro il 2025/26 è prevista l'entrata in funzione di un nuovo importante impianto vicino alla capitale spagnola, Madrid, con una capacità produttiva di 1,25 milioni di litri di combustibile solare termico. Entro il 2030, Synhelion punta ad aumentare la produzione a quasi 900 milioni di litri all'anno grazie a nuovi siti produttivi, coprendo così la metà del carburante necessario agli aerei Svizzeri. Entro il 2040, la produzione dovrebbe salire a 50 miliardi di litri, coprendo la metà del fabbisogno europeo di Kerosene.

Tuttavia, l'aumento della capacità produttiva non è una sfida solo per i combustibili solari termici. Non possiamo nemmeno aspettarci che la capacità di produzione di e-fuel raggiunga il livello richiesto nei prossimi dieci anni. Il dilemma per il settore dei trasporti è quindi quello di ridurre rapidamente l'impronta di carbonio su vasta scala, includendo la attuale flotta di veicoli circolanti.

Su scala globale, solo lo sviluppo e la ricerca di diversi sistemi di propulsione possono rendere la mobilità più ecologica, anche nei Paesi più poveri. La decisione dell'UE di consentire la vendita di autovetture e veicoli commerciali leggeri a emissioni zero a partire dal 2035 è un obiettivo per l'industria automobilistica che attualmente può essere raggiunto solo grazie ai BEV. Di conseguenza, molti fabbricanti stanno destinando i loro budget di sviluppo a questa tecnologia. Sono allo studio anche alternative come l'ammoniaca per alimentare i grandi motori a combustione senza emissioni di CO_2 durante la combustione. Secondo MAN, tuttavia, non possiamo aspettarci di vedere i primi motori sperimentali montati sulle navi prima del 2026. Ma per tutti il tempo stringe. <

Tecnologia di autolavaggio ESA

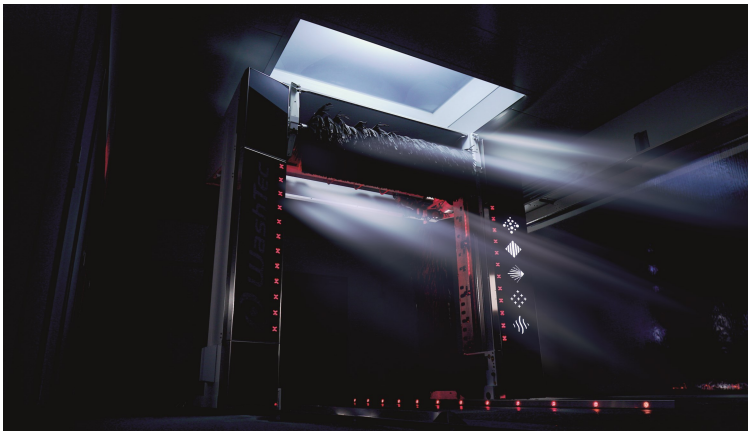
La formula perfetta per un'attività di lavaggio di successo

Per avere successo nel settore dell'autolavaggio, non è solo importante che l'operatore disponga del giusto impianto, ma anche di una consulenza professionale prima dell'acquisto e di un'assistenza ottimale dopo la messa in funzione.

La competenza dell'ESA con i lavaggi auto dal 1979
Oggi ogni cliente beneficia direttamente di questo solido patrimonio di esperienza. Supportati da una regolare formazione in fabbrica presso il produttore di autolavaggi e partner esclusivo WashTec, gli specialisti dell'ESA esaminano ogni progetto nel dettaglio per ottenere la massima redditività. In questo modo si tiene conto delle idee e delle visioni dei gestori e delle condizioni locali. Per ottenere il massimo dall'attività di autolavaggio, gli impianti devono poter essere gestiti nella maniera più economica possibile in modo da risparmiare le risorse. In questo campo, WashTec è il trendsetter e stabilisce gli standard con soluzioni innovative in tutti i settori. Quando si configura un nuovo impianto, i programmi di lavaggio vengono progettati in base alle esigenze dei clienti. Ciò garantisce risultati di lavaggio e asciugatura ottimali. Anche gli effetti luce e schiuma, oggi molto diffusi, vengono presi in considerazione con le opzioni appropriate.

Un'assistenza tecnica unica nel suo genere
In aggiunta agli impianti, c'è il servizio di assistenza clienti a livello nazionale, che si avvale di tecnici di autolavaggio dedicati e localizzati anche in Ticino e in Engadina. La lunga collaborazione con WashTec ha permesso di accumulare un know-how inestimabile, di cui beneficiano soprattutto i gestori degli autolavaggi. Personale esperto nella gestione operativa e tecnici altamente qualificati perseguono l'obiettivo di mantenere gli impianti di lavaggio sempre all'avanguardia. Il continuo aggiornamento sui prodotti esistenti e su quelli nuovi garantisce un servizio di alta qualità e un'elevata prontezza operativa degli impianti di autolavaggio. Al di fuori dell'orario di lavoro, è disponibile anche il servizio di picchetto dell'ESA.

Prodotti per la pulizia e la cura SONAX
Nel 1993 è iniziata la partnership esclusiva tra ESA e la storica azienda SONAX, che da oltre 70 anni produce prodotti di alta qualità per la cura dell'auto con grande passione, competenza e orientamento al cliente. I prodotti SONAX convincono anno dopo anno nei test delle principali riviste automobilistiche e organizzazioni di controllo indipendenti. La gamma comprende il prodotto giusto per ogni applicazione nei settori auto, camion, autobus e mezzi agricoli. I prodotti per la pulizia e la conservazione ad alte prestazioni per portali di lavaggio, tunnel di lavaggio e autolavaggi self-service fanno parte della gamma tanto quanto i polish professionali, gli spray curativi e i detergenti per parabrezza. Anche per l'uso professionale in officina sono disponibili numerosi prodotti per l'allentamento e la lubrificazione, nonché per la manutenzione e la riparazione.



Tutto da un'unica fonte per una redditività ottimale del vostro parco autolavaggi
Le moderne attrezzature periferiche possono essere utilizzate per migliorare la soddisfazione dei clienti e, di conseguenza, aumentare i profitti. Un esempio ben noto è l'aspirapolvere self-service, che è una necessità per ogni autolavaggio. L'aspirapolvere dispone di una funzione di autopulizia senza manutenzione che garantisce una potenza di aspirazione costante. Inoltre, sono disponibili anche una pistola di soffiaggio per una pulizia approfondita dell'interno e un lettore integrato per un pagamento comodo. L'aspirapolvere può essere acquistata sia in versione singola che doppia. Altre periferiche della gamma ESA includono distributori automatici, lavatappeti, battitappeti e cestini per rifiuti. Tutti questi prodotti condividono un design uniforme e attraente, in acciaio inossidabile.

La vostra ESA – La vostra cooperativa
L'ESA, l'organizzazione d'acquisto del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore, ha festeggiato nel 2020 i suoi 90 anni d'esistenza. Obiettivo di tutte le sue attività è l'incentivazione della capacità economica dei comproprietari e clienti. Come cooperativa, l'ESA appartiene ai suoi circa 7'000 membri e comproprietari, attivi nel settore dell'automobile e dei veicoli a motore. Circa 680 collaboratori, di cui oltre 60 apprendisti, operano in nove sedi distribuite sul territorio svizzero per rifornire fino a tre volte al giorno i comproprietari e clienti con gli articoli desiderati. L'ESA propone prodotti di tutti i settori, dai beni di consumo ai prodotti d'investimento, e il tutto da una sola fonte. <

Maggiori informazioni su :
esa.ch

Calendario “Safe at work”

La sicurezza appesa al muro

In questi giorni, un calendario speciale sta arrivando nelle cassette delle lettere di circa 12’000 imprenditori. Il calendario è stato ideato per contribuire a mantenere il tema della sicurezza sul lavoro al centro dell'attenzione durante tutto l'anno e per incoraggiare la discussione. La campagna è stata ideata dalla soluzione settoriale per la sicurezza sul lavoro e la tutela della salute nel settore dell’automobile e delle due ruote SAD, in collaborazione con "Safe at Work". Safe at Work è il marchio di prevenzione dei cantoni. **Cynthia Mira**

Ogni anno le officine sono ancora teatro di gravi incidenti e, tragicamente, di morti isolate, questo a causa della mancanza di misure di sicurezza sul lavoro. SAD, la soluzione settoriale per la sicurezza sul lavoro e la tutela della salute nel settore dell’automobile e delle due ruote, lavora a stretto contatto con Safe at Work per prevenire tali incidenti. Gli sforzi e le misure di prevenzione stanno dando i loro frutti. Il rischio di cadute nel settore è diminuito di quasi il 19% negli ultimi dieci anni, grazie anche agli strumenti e all'impegno degli imprenditori. Con questo calendario, la collaborazione sta ancora una volta dando i suoi frutti. Questa iniziativa, unica nel suo genere, è stata interamente finanziata dalla Commissione federale di coordinamento per la sicurezza sul lavoro (CFSL) attraverso la campagna di prevenzione "Safe at Work".

“Sono meccatronico d’automobili. Ho vinto la medaglia d’oro ai WorldSkills 2022 a Dresda. Per me la sicurezza è molto importante. Per esempio, quando lavoro sui veicoli elettrici, mi assicuro che il circuito sia sicuramente disinserito”

Florent Lacilla,
Vincitore dei WorldSkills

"Sono di formazione meccatronica di veicoli utilitari. Nel mio lavoro, è per me importante utilizzare una scala unicamente se è posizionata su una superficie solida e sicura"

Sophie Scumacher,
Partecipante ai WorldSkills 20245

Appendere il calendario e partecipare al concorso: ecco come funziona

L'obiettivo del concorso è quello di incoraggiare tutti gli imprenditori nel settore dell'auto e delle due ruote in Svizzera ad appendere il calendario "Safe at Work" e a discutere brevemente ogni mese un argomento sulla salute e sicurezza con i propri collaboratori.
Le condizioni di partecipazione sono semplici:

1. Condividete la foto del calendario nella vostra storia di Instagram e aggiungete @BeSmartWorkSafe.
2. Commentate quale sia lo strumento di sicurezza più utilizzato.
3. Inviate la foto a info@safeatwork.ch, entro il 31 gennaio 2024.

Ogni mese il vincitore riceverà una confezione di Charitea Mate!

È possibile scaricare il calendario in formato PDF qui

Le citazioni del calendario provengono anche da due volti noti del settore dell'automobile. Tra i protagonisti ci sono Sophie Schumacher, partecipante alle WorldSkills 2024, e Florent Lacilla, attuale campione del mondo dei meccatronici d'automobili. I temi trattati sono diversi e riguardano la sicurezza sul posto di lavoro. Ad esempio, si affronta la questione dei dispositivi di protezione adeguati quando si utilizzano prodotti che si sospetta possano essere cancerogeni. Ma si parla anche di sostanze chimiche che devono essere conservate nei loro contenitori originali per evitare qualsiasi rischio di confusione o miscelazioni accidentali, incendi, reazioni chimiche impreviste o vapori tossici. Altre misure comprendono il mantenimento del pavimento asciutto, la pulizia delle aree scivolose e l'apposizione di cartelli di avvertimento.

Per promuovere la sicurezza sul lavoro e, in ultima analisi, mettere in pratica le raccomandazioni, si tratta di creare un senso di responsabilità collettiva all'interno dell'azienda, ricordando ai collaboratori che ognuno ha un ruolo essenziale da svolgere nel mantenimento della sicurezza. Grazie a questo calendario, che vi accompagnerà per tutto l'anno, potrete farlo in modo divertente. <

Per il settore dell'automobile: aderire a SAD è facile!

La soluzione settoriale supporta le aziende del settore dell'automobile e delle due ruote nell'implementazione della direttiva CFSL. La conformità alla direttiva non è facoltativa, ma un obbligo di legge. In particolare, SAD fornisce gli strumenti più recenti necessari per alla messa in pratica, come liste di controllo specifiche per il settore, corsi di formazione e il pratico strumento online "asa-control". I garage non devono lasciare al caso la sicurezza sul lavoro e la tutela della salute. Gli associati UPSA beneficiano di uno sconto del 25%.

Iscrivetevi ora!

Maggiori informazioni su :
safetyweb.ch

Garantire la sicurezza in azienda

Come sensibilizzare i collaboratori di tutte le generazioni sul tema della sicurezza sul lavoro? Risponde René Matter, responsabile del Servizio intercantonale di prevenzione dell'Associazione intercantonale per la protezione dei lavoratori (AIPL).

C'è un esempio, nel campo delle misure di protezione personale, in cui lei stesso si stupisce sempre che i lavoratori non le applichino?

René Matter, responsabile del servizio intercantonale di prevenzione LAINF dell'AIPL: ce ne sono molti, ad esempio gli occhiali protettivi. Succede così in fretta: una goccia di una sostanza nociva o una minuscola scheggia di metallo possono ferire un occhio in modo irreversibile. Anche l'uso dei guanti è un argomento delicato. Molti pensano ancora che il lavoro di precisione non sia possibile indossandoli. Ma se è del tipo adattato e resistente ai pericoli specifici, non interferisce nella destrezza. La protezione delle vie respiratorie ha fatto passi da gigante anche in termini di comfort. È importante assicurarsi che la mascherina sia adatta alle sostanze utilizzate.

Come possiamo sensibilizzare in generale l'azienda su questo tema?

Attraverso la formazione di base e continua, da qui l'importanza dei nostri kit di formazione. Anche la stima in sé stessi, il dialogo e la consapevolezza dei rischi sono essenziali. È poi fondamentale il loro coinvolgimento per l'utilizzo, ad esempio, dei dispositivi di protezione individuale come occhiali, scarpe e guanti. È inoltre molto importante che il datore di lavoro dia il buon esempio e spieghi il significato e lo scopo della sicurezza sul lavoro.

In che misura la sicurezza sul lavoro è anche un tema per i social media, così da raggiungere meglio i giovani?

L'obiettivo del nostro marchio "Be Smart Work Safe" è creare una cultura più forte della sicurezza sul lavoro e promuovere pratiche sicure fin dall'inizio della carriera professionale. Qualche settimana fa abbiamo lanciato la campagna "Safety Bars", visibile in diretta su TikTok e Instagram. La campagna si rivolge ai giovani di età inferiore ai 20 anni, sensibilizzandoli sul tema della sicurezza sul lavoro con storie creative adattate al loro linguaggio. L'idea è quella di creare canzoni rap di 20 secondi su TikTok con influencer e artisti creativi che si trovano nella stessa sfera di interesse dei giovani lavoratori. Le canzoni affrontano il tema della sicurezza sul lavoro e, grazie a testi adeguati, lo avvicinano alla generazione Z. L'obiettivo finale: coinvolgere emotivamente il gruppo target, suscitare la loro curiosità per la sicurezza sul posto di lavoro e indurre un cambiamento positivo nel loro comportamento. Dopo tutto, si tratta della loro salute e del loro futuro sul lavoro!

Social della vostra sicurezza

"Be Smart Work Safe" e "Safe at Work" (nelle scritte BE SMART WORK SAFE e SAFE AT WORK) sono i marchi di prevenzione dei cantoni per una maggiore sicurezza sul lavoro. Il primo è rivolto in modo specifico ai giovani. Il marchio sostiene gli ispettorati del lavoro cantonali nei loro sforzi per garantire la salute e la sicurezza sul lavoro e per promuovere una cultura della prevenzione. Attraverso misure comportamentali adeguate, "Safe at Work" previene le situazioni o gli eventi pericolosi sul posto di lavoro che possono portare ad un incidente, così da proteggere i lavoratori. Le campagne si concentrano sulle azioni dei singoli o sull'organizzazione dell'ambiente di lavoro come parte della prevenzione strutturale. Infine, "Safe at Work" utilizza le sue campagne anche per stimolare gli sforzi fondamentali nel campo della sicurezza sul lavoro nei settori di competenza dei cantoni.

SAFE AT WORK
Prevenire incidenti, proteggere lavoratori.

BE SMART WORK SAFE

Inquadra il codice Qr per accedere direttamente

Maggiori informazioni su :
safeatwork.ch

Ressource utile

Abonnements supplémentaires à AUTOINSIDE pour les collaborateurs

La branche automobile est en pleine mutation, marquée par la numérisation, l'électrification et de nouveaux modèles commerciaux. Il est important qu'en plus des chefs, les responsables de secteur intéressés, etc. reçoivent des informations pertinentes. C'est pourquoi l'UPSA propose à ses membres un nombre limité d'abonnements supplémentaires à AUTOINSIDE ; les contenus du numéro 1 de la branche automobile suisse peuvent ainsi être utilisés en plus et les connaissances étayées plus largement. **Mirco Baumann**

Dans la branche automobile, les choses bougent plus que la moyenne. Les innovations technologiques, les nouveaux modèles commerciaux, la réduction des émissions de CO2 et du bruit ainsi que l'amélioration constante de la sécurité et du confort sont au centre des préoccupations. AUTOINSIDE, le principal magazine spécialisé de la branche automobile suisse, en rend compte chaque mois et fournit des informations complètes. Il s'agit également d'aborder les évolutions politiques et juridiques, sans oublier l'offre toujours plus large en matière de formation initiale et continue. De nombreux membres de l'UPSA ne sont pas conscients du fait que leur cotisation annuelle inclut l'abonnement à AUTOINSIDE. En fait, il est possible de commander jusqu'à cinq abonnements pour les collaborateurs intéressés : une ressource précieuse.

Renforcer l'équipe par l'information

La mise à disposition d'abonnements AUTOINSIDE pour toute l'équipe crée une base d'informations commune, favorise l'échange de connaissances et renforce ainsi la collaboration. Les abonnements ne constituent pas uniquement une source d'information, mais aussi un outil pour le développement continu des collaborateurs à différents niveaux. De l'atelier à la distribution, chaque secteur en profite. Les discussions sur les développements actuels sont encouragées et des idées innovantes peuvent naître de la vaste expérience de toute l'organisation.

S'abonner gratuitement

La voie vers l'avenir de la branche automobile exige, outre l'innovation et l'adaptation au niveau de la direction, une main-d'oeuvre bien informée. En tant que source de connaissances, un abonnement à AUTOINSIDE peut ouvrir la voie à des succès communs. Pour y parvenir, rien de plus simple : il suffit de visiter le site Internet, de recenser les collaborateurs coresponsables et d'en profiter. <

Incontro dei quattro paesi 2023 a Bolzano

Quattro associazioni, una dichiarazione congiunta

Questa volta è toccato all'Alto Adige. L'incontro tra i quattro paesi 2023 è stato l'occasione per diverse discussioni appassionanti, nuove conoscenze e un segnale forte. **Yves Schott**

L'amore per le auto non conosce confini. Ecco perché le quattro associazioni automobilistiche di Alto Adige, Germania, Austria e Svizzera si sono incontrate a Bolzano a metà ottobre per tre giorni di discussioni intense, emozionanti, informative e, naturalmente, conviviali.

L'evento, che è ormai quasi una tradizione e che nel 2022 si è tenuto a Salisburgo, è stato aperto da Julia Genetti, presidente di lvh, l'associazione di categoria degli artigiani e dei fornitori di servizi altoatesini. "Riunire i quattro paesi permette di avere un prezioso confronto e dialogo nel settore dell'automobile", ha dichiarato non senza orgoglio. In particolare, riunirsi e discutere di argomenti specifici rafforza "la competitività del nostro settore". Il Presidente di UPSA, Thomas Hurter, ha aggiunto: "Non vediamo l'ora nei prossimi giorni di allargare i nostri orizzonti".

Tiktok e la promozione delle donne

I circa 60 partecipanti sono stati poi suddivisi in quattro gruppi di lavoro in base alle rispettive aree di specializzazione: commercio dell'automobile, formazione professionale, relazioni pubbliche e riparazioni e servizio clienti. Nel settore automobilistico è stata posta particolare attenzione alle mutate condizioni di mercato e all'evoluzione delle preferenze dei clienti come ha dimostrato la presentazione del venerdì. Nella formazione professionale, l'attenzione si è concentrata sul reclutamento e la formazione di giovani talenti per combattere la carenza di manodopera qualificata. Il gruppo delle relazioni pubbliche ha discusso l'integrazione dei nuovi media nella comunicazione, come Tiktok, e la promozione delle donne. Il gruppo dedicato alle riparazioni e al servizio clienti si è concentrato sulla garanzia degli standard di qualità e sulla soddisfazione dei clienti.

Dichiarazione congiunta di Bolzano: la mobilità sostenibile è possibile solo con noi!

- Il settore automobilistico fornisce un contributo indispensabile alla mobilità individuale. È un elemento essenziale di un sistema di mobilità integrato, oggi e anche in futuro. Il settore automobilistico deve rimanere il primo punto di contatto per la mobilità individuale e aperto alle nuove tecnologie.
  - Con oltre 190'000 officine e concessionarie in Germania, Austria, Alto Adige e Svizzera e circa 935'000 collaboratori, lavoriamo ogni giorno per garantire che le autovetture e i veicoli commerciali circolino in modo sicuro e pulito.
  - Le nostre aziende sostengono la spinta verso la mobilità elettrica. Investono in attrezzature tecniche, in personale qualificato e in tempo per la consulenza. Senza le nostre aziende, la transizione alla mobilità elettrica non potrà avvenire!
  - Allo stesso tempo, ci stiamo concentrando sui carburanti a zero emissioni di CO_2 (ad esempio i carburanti sintetici), in modo che anche i motori a combustione possano funzionare senza impatti sul clima. In particolare per il parco veicoli già oggi in circolazione. L'apertura tecnologica è uno degli elementi centrali di ogni strategia climatica di successo, soprattutto nel settore dei trasporti!
- Affinché le aziende possano dare il loro contributo alla decarbonizzazione del settore dei trasporti, sono indispensabili condizioni quadro stabili sul lungo termine.
  - L'infrastruttura di ricarica deve essere diffusa il più rapidamente possibile in Europa, sia nel settore privato che in quello pubblico, ma pure nel campo dei i veicoli commerciali. A tal fine, è essenziale disporre di un sistema di pagamento uniformato e riconosciuto in tutta Europa.
  - Per i carburanti neutri dal punto di vista della CO_2, è necessario un sistema di incentivi per sviluppare le relative tecnologie.
- L'accesso equo ai dati dei veicoli è essenziale per la sopravvivenza e il successo a lungo termine delle aziende del settore automobilistico.
  - I concessionari e le officine possono offrire con successo servizi innovativi solo se hanno un accesso non discriminatorio ai dati dei veicoli.
  - Condizioni economiche eque sono alla base della concorrenza stimolata dall'innovazione. I garagisti hanno bisogno di un accesso equo alle informazioni sulla riparazione e la manutenzione come pure ai dati dei sensori montati sui veicoli attraverso una piattaforma telematica aperta (OTP).
  - L'accesso ai dati dei veicoli richiede un quadro uniforme sotto forma di regolamenti paneuropei specifici per il settore.
- Il successo futuro delle aziende dipende da collaboratori motivati e qualificati, in particolare nel campo della formazione. Noi ci impegniamo per una formazione moderna, di qualità e attraente.
  - La percezione sociale e il riconoscimento dell'apprendimento in azienda devono essere migliorati.
  - A questo scopo, le scuole professionali devono essere attrezzate e dotate di personale di alto livello e la formazione in azienda deve essere considerata pari a quella accademica.

Maggiori informazioni su :
agvs-upsa.ch

Il settore automobilistico deve rimanere protagonista nel campo della mobilità individuale ed essere aperto alle nuove tecnologie. Su questo punto si sono trovati tutti d'accordo in occasione della riunione dei quattro paesi.
Foto: UPSA media

Prima di riunirsi all'Hotel Sheraton di Bolzano per una cena di gala con deliziose specialità regionali accompagnate da buon vino, i responsabili dei quattro paesi hanno adottato una "Dichiarazione congiunta di Bolzano" con lo slogan "La sostenibilità è possibile solo con noi ". Il settore automobilistico dà un contributo fondamentale alla mobilità individuale. Le aziende coinvolte promuovono la mobilità elettrica e i carburanti a zero emissioni di CO_2. Per consentire loro di dare a loro volta il proprio contributo alla decarbonizzazione del settore dei trasporti, è indispensabile che le condizioni quadro siano stabili sul lungo termine.

Niente più "Törggelen", ma...
Per mettere in pratica tutto questo, naturalmente, servono collaboratori motivati e "altamente qualificati", questo soprattutto nel campo della formazione. La "Dichiarazione congiunta di Bolzano" è stata inoltrata a diversi media specializzati.

I partecipanti hanno lasciato Bolzano con molte nuove impressioni, scoperte, idee e, soprattutto, con la pancia piena. L'incontro dei quattro Paesi del 2024 si svolgerà in Germania. Non ci sarà quindi il "Törggelen" (serata tipica altoatesina con cibo e bevande), come nella prima serata di quest'anno. Ma ci saranno sicuramente molte nuove conoscenze. <

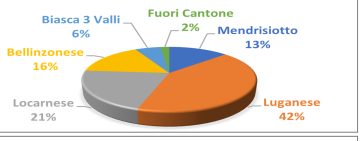
UNA PULIZIA SORPRENDENTE
I sistemi di lavaggio della vostra ESA – non c'è niente di meglio
la mia ESA+
Più forti, insieme

STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

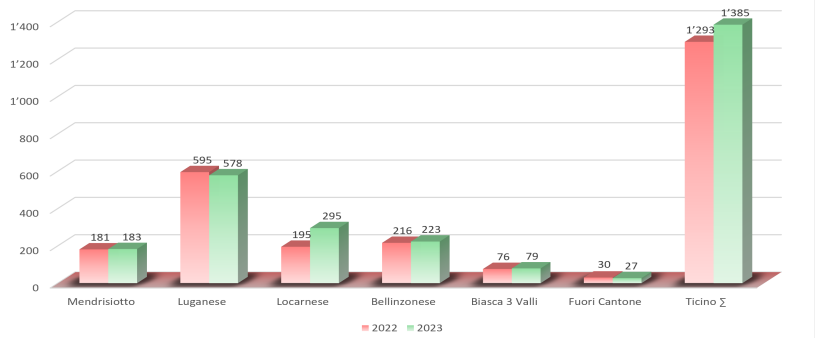
	Novembre						Gennaio - Novembre					
	2022		2023		2022 - 2023		2022		2023		2022 - 2023	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	181	14.00%	183	13.21%	2	1.10%	1'677	13.84%	1'953	14.16%	276	16.46%
Luganese	595	46.02%	578	41.73%	-17	-2.86%	5'745	47.40%	5'981	43.36%	236	4.11%
Locarnese	195	15.08%	295	21.30%	100	51.28%	1'887	15.57%	2'648	19.20%	761	40.33%
Bellinzonese	216	16.71%	223	16.10%	7	3.24%	1'971	16.26%	2'274	16.48%	303	15.37%
Biasca 3 Valli	76	5.88%	79	5.70%	3	3.95%	659	5.44%	721	5.23%	62	9.41%
Fuori Cantone	*30*	*2.32%*	*27*	*1.95%*	*-3*	*-10.00%*	*182*	*1.50%*	*218*	*1.58%*	*36*	*19.78%*
Ticino ∑	**1'293**	100%	**1'385**	100%	**92**	**7.12%**	**12'121**	100%	**13'795**	100%	**1'674**	**13.81%**
Svizzera	**21'406**		**22'005**		**599**	**2.80%**	**201'197**		**225'266**		**24'069**	**11.96%**

	Movimenti - ≈occasioni		
	2022	2023	Delta %
Gen. - Ott.	41'328	45'269	9.54%
Novembre	4'320	4'600	6.48%
Gen. - Nov.	**45'648**	**49'869**	**9.25%**

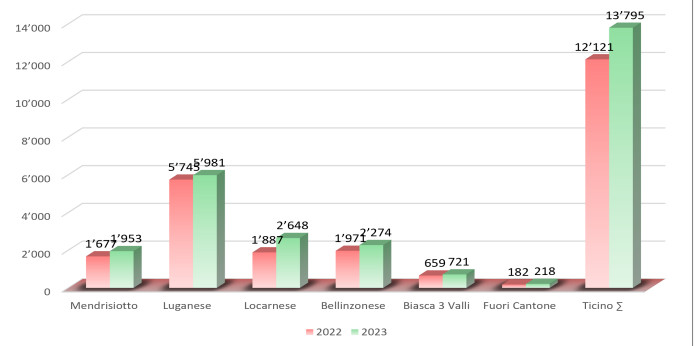
Quota di mercato Novembre 2023



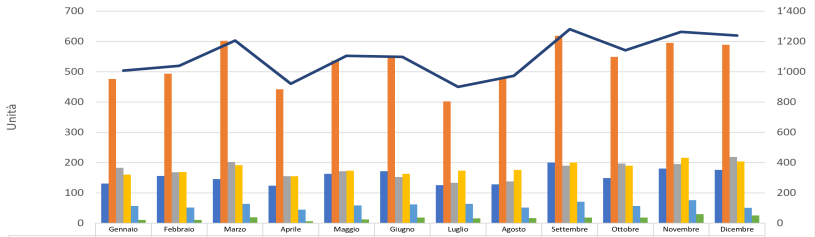
Immatricolazioni unità Novembre



Immatricolazioni unità Gennaio - Novembre

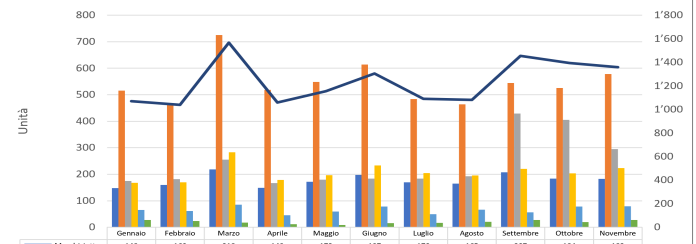


Immatricolazioni unità mensile 2022



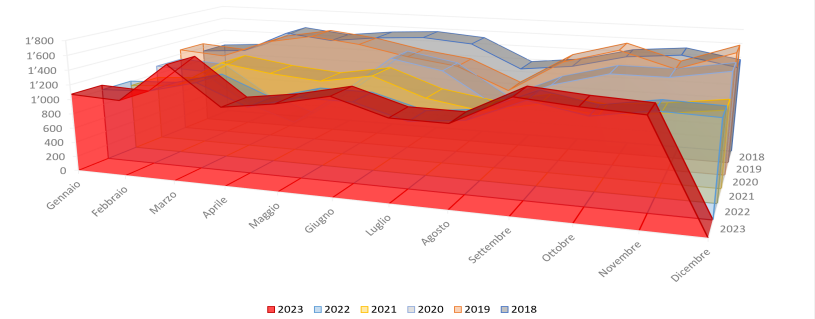
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Mendrisiotto	131	156	146	124	163	172	126	128	201	149	181	176
Luganese	476	494	602	442	537	549	402	480	619	549	595	589
Locarnese	183	168	202	155	172	153	134	138	190	197	195	219
Bellinzonese	161	169	192	155	174	163	174	176	201	190	216	204
Biasca 3 valli	57	52	64	45	59	62	64	52	71	57	76	51
Fuori Cantone	11	11	20	7	13	19	16	17	19	19	30	26
Ticino	1'008	1'039	1'206	921	1'105	1'099	900	974	1'282	1'142	1'263	1'239

Immatricolazioni unità mensile 2023

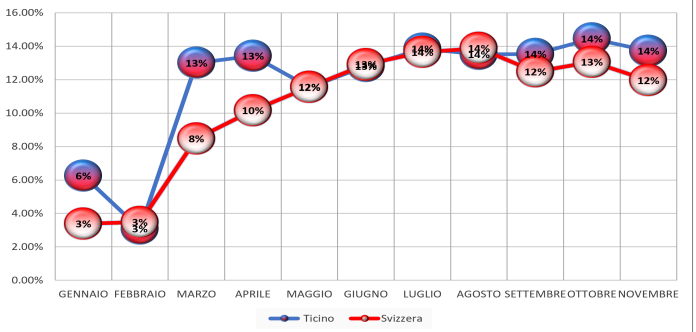


	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre
Mendrisiotto	148	160	218	149	172	197	170	165	207	184	183
Luganese	515	466	725	518	548	614	484	464	544	525	578
Locarnese	175	182	255	167	180	184	184	192	429	405	295
Bellinzonese	168	170	283	179	196	233	204	195	220	203	223
Biasca 3 valli	65	61	85	45	59	78	49	66	56	78	79
Fuori Cantone	27	24	18	12	9	16	17	21	27	20	27
Ticino	1'071	1'039	1'566	1'058	1'155	1'306	1'091	1'082	1'456	1'395	1'358

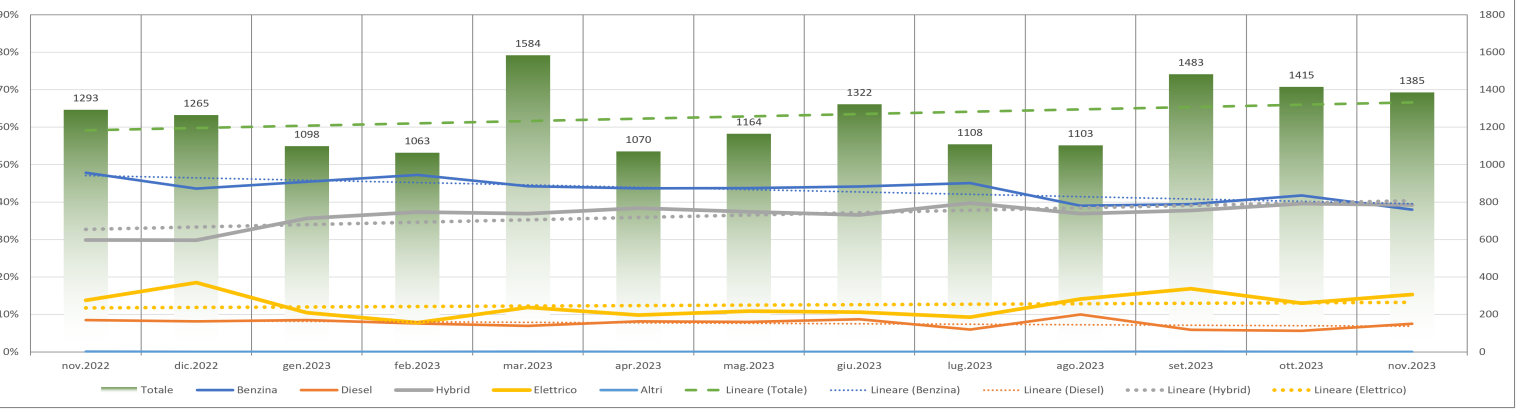
Immatricolazioni unità Ticino 2018 -2019 - 2020 -2021-2022-2023



Delta immatricolazioni cumulativo in % 2022 - 2023



Andamento della quota parte in % per tipo di alimentazione negli ultimi 13 mesi



Tipo propulsione	Unità	Quota
Auto elettriche	212	15.3%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	1232	89.0%

Colore	Unità	Quota
grigio	514	37.1%
bianco	318	23.0%
nero	292	21.1%
blu	111	8.0%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	9	0.6%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	919	66.4%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	VW	216	16%	6°	TOYOTA	102	7%
2°	AUDI	135	10%	7°	RENAULT	51	4%
3°	MERCEDES	129	9%	8°	DACIA	46	3%
4°	SKODA	116	8%	8°	TESLA	46	3%
5°	BMW	115	8%	10°	HYUNDAI	37	3%

Immatricolazioni cumulative Gennaio - Novembre 2023 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca																Imm. cum. Gen. - Nov. CH		
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		F.cant	∑ Tot.	% Quota		∑ Totale	% Quota	Rango
1	VOLKSWAGEN	271	13.92%	806	13.56%	400	17.63%	566	21.37%	139	18.24%	45	2'227	16.14%		24'390	10.83%	1
2	AUDI	223	11.45%	709	11.93%	228	10.05%	224	8.46%	41	5.38%	19	1'444	10.47%		18'210	8.08%	4
3	MERCEDES	175	8.99%	666	11.20%	201	8.86%	186	7.02%	43	5.64%	16	1'287	9.33%		17'814	7.91%	5
4	SKODA	158	8.12%	417	7.01%	224	9.87%	155	5.85%	84	11.02%	47	1'085	7.87%		19'031	8.45%	2
5	TOYOTA	160	8.22%	409	6.88%	185	8.15%	166	6.27%	47	6.17%	7	974	7.06%		12'315	5.47%	6
6	BMW	139	7.14%	439	7.38%	187	8.24%	96	3.63%	35	4.59%	26	922	6.68%		18'875	8.38%	3
7	SEAT / CUPRA	92	4.73%	244	4.10%	104	4.58%	66	2.49%	46	6.04%	11	563	4.08%		10'546	4.68%	7
8	DACIA	62	3.18%	199	3.35%	86	3.79%	70	2.64%	50	6.56%	0	467	3.39%		7'076	3.14%	13
9	RENAULT	93	4.78%	150	2.52%	69	3.04%	92	3.47%	33	4.33%	4	441	3.20%		7'692	3.41%	10
10	SUZUKI	62	3.18%	151	2.54%	42	1.85%	95	3.59%	43	5.64%	1	394	2.86%		3'840	1.70%	19
11	FORD	73	3.75%	157	2.64%	66	2.91%	76	2.87%	12	1.57%	7	391	2.83%		9'129	4.05%	8
12	PORSCHE	28	1.44%	263	4.42%	24	1.06%	61	2.30%	5	0.66%	1	382	2.77%		4'320	1.92%	16
13	TESLA	55	2.82%	166	2.79%	41	1.81%	77	2.91%	17	2.23%	1	357	2.59%		7'671	3.41%	11
14	HYUNDAI	34	1.75%	83	1.40%	78	3.44%	92	3.47%	19	2.49%	8	314	2.28%		7'718	3.43%	9
15	KIA	20	1.03%	115	1.93%	44	1.94%	79	2.98%	19	2.49%	0	277	2.01%		6'234	2.77%	14
16	MINI	41	2.11%	143	2.41%	50	2.20%	24	0.91%	7	0.92%	2	267	1.94%		3'555	1.58%	21
17	FIAT	51	2.62%	87	1.46%	13	0.57%	41	1.55%	7	0.92%	2	201	1.46%		3'764	1.67%	20
18	NISSAN	21	1.08%	84	1.41%	28	1.23%	52	1.96%	7	0.92%	1	193	1.40%		2'698	1.20%	23
19	MITSUBISHI	6	0.31%	38	0.64%	22	0.97%	67	2.53%	10	1.31%	2	145	1.05%		1'851	0.82%	26
20	VOLVO	41	2.11%	63	1.06%	15	0.66%	11	0.42%	8	1.05%	6	144	1.04%		7'148	3.17%	12
21	MAZDA	9	0.46%	45	0.76%	25	1.10%	52	1.96%	4	0.52%	1	136	0.99%		3'945	1.75%	18
22	CITROEN / DS	11	0.56%	28	0.47%	26	1.15%	63	2.38%	6	0.79%	0	134	0.97%		3'304	1.47%	22
23	PEUGEOT	19	0.98%	48	0.81%	21	0.93%	36	1.36%	3	0.39%	2	129	0.94%		5'011	2.22%	15
24	JEEP	16	0.82%	52	0.87%	12	0.53%	32	1.21%	8	1.05%	2	122	0.88%		2'238	0.99%	24
25	HONDA	28	1.44%	40	0.67%	7	0.31%	43	1.62%	2	0.26%	1	121	0.88%		2'122	0.94%	25
26	LAND ROVER	6	0.31%	77	1.30%	3	0.13%	4	0.15%	1	0.13%	2	93	0.67%		1'752	0.78%	27
27	OPEL	7	0.36%	26	0.44%	12	0.53%	45	1.70%	2	0.26%	0	92	0.67%		4'157	1.85%	17
28	SUBARU	10	0.51%	23	0.39%	14	0.62%	20	0.76%	20	2.62%	0	87	0.63%		1'563	0.69%	28
29	SMART	11	0.56%	29	0.49%	21	0.93%	19	0.72%	1	0.13%	0	81	0.59%		705	0.31%	32
30	ALFA ROMEO	8	0.41%	38	0.64%	6	0.26%	3	0.11%	0	0.00%	3	58	0.42%		1'400	0.62%	29
31	LEXUS	7	0.36%	45	0.76%	3	0.13%	1	0.04%	0	0.00%	0	56	0.41%		772	0.34%	30
32	MASERATI	4	0.21%	43	0.72%	3	0.13%	5	0.19%	0	0.00%	0	55	0.40%		507	0.23%	33
33	FERRARI	3	0.15%	37	0.62%	1	0.04%	1	0.04%	0	0.00%	1	43	0.31%		352	0.16%	35
34	SSANGYONG	0	0.00%	3	0.05%	2	0.09%	11	0.42%	2	0.26%	0	18	0.13%		279	0.12%	36
35	JAGUAR	1	0.05%	9	0.15%	2	0.09%	1	0.04%	0	0.00%	0	13	0.09%		370	0.16%	34
36	POLESTAR	1	0.05%	2	0.03%	2	0.09%	2	0.08%	0	0.00%	0	7	0.05%		761	0.34%	31
37	ASTON MARTIN	0	0.00%	3	0.05%	1	0.04%	2	0.08%	0	0.00%	0	6	0.04%		142	0.06%	37
38	ALPINE	1	0.05%	3	0.05%	1	0.04%	0	0.00%	0	0.00%	0	5	0.04%		114	0.05%	38
	Diverse	0	0.00%	5	0.08%	0	0.00%	12	0.45%	41	5.38%	6	64			1'895	0.84%	
	∑ Totale	1'947		5'945		2'269		2'648		762		224	13'795			225'266		

Immatricolazioni VU Novembre e cumulativo 2023 per distretto con quota di mercato per marca																	
Gene-re	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		F.cant.		∑ Totale TI		Quota %	Ran-go
		Nov.	Cum.	Nov.	Cum.	Nov.	Cum.	Nov.	Cum.	Nov.	Cum.	Nov.	Cum.	Nov.	Cum.		
Autofurgone e Minibus	VW	0	19	8	110	6	66	6	51	3	24	0	3	23	273	23.23%	1
	RENAULT	1	21	12	56	3	60	1	18	0	6	0	2	17	163	13.87%	2
	FORD	1	30	6	67	1	12	2	11	0	2	0	6	10	128	10.89%	3
	MERCEDES	2	7	6	48	6	34	1	5	2	6	1	7	18	107	9.11%	4
	TOYOTA	2	14	2	34	6	17	1	5	0	9	0	1	11	80	6.81%	5
	ISUZU	2	11	1	35	0	9	1	13	0	10	1	1	5	79	6.72%	6
	FIAT	1	8	6	26	0	11	2	5	0	5	0	0	9	55	4.68%	7
	PEUGEOT	2	15	1	16	0	3	0	19	0	0	0	1	3	54	4.60%	8
	CITROEN	1	4	0	12	1	14	3	17	0	2	0	0	5	49	4.17%	9
	IVECO	0	3	3	21	2	5	1	5	0	4	0	0	6	38	3.23%	10
	OPEL	0	1	1	10	0	7	3	15	0	0	0	0	4	33	2.81%	11
	NISSAN	0	3	0	15	0	1	1	11	0	2	0	0	1	32	2.72%	12
	SUZUKI	0	1	0	8	0	1	0	3	0	0	0	0	0	13	1.11%	13
	MAN	0	0	0	2	0	5	0	5	0	0	0	0	0	12	1.02%	14
	MAXUS	0	0	3	4	0	0	0	0	0	0	0	0	3	4	0.34%	15
	DIVERSE	0	2	3	21	0	5	5	22	0	5	0	0	8	55	4.68%	
	∑ Totale	12	139	52	485	25	250	27	205	5	75	2	21	123	1175		
Autocarro	VOLVO	0	7	2	4	1	7	0	0	0	2	0	0	3	20	21.28%	1
	MERCEDES	0	3	0	2	1	5	0	2	0	3	0	0	1	15	15.96%	2
	RENAULT	0	1	1	6	0	1	0	1	0	0	0	0	1	9	9.57%	3
	SCANIA	0	1	0	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	5	5.32%	4
	ISUZU	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4.26%	5
	MEILI	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2	2.13%	6
	DIVERSE	0	6	3	25	0	5	0	3	0	0	0	0	3	39	41.49%	
	∑ Totale	0	21	6	41	2	20	0	7	0	5	0	0	8	94		
Trattore a sella	VOLVO	4	15	0	0	0	5	2	2	0	2	0	0	6	24	55.81%	1
	SCANIA	0	1	0	1	0	2	0	0	0	1	0	0	0	5	11.63%	2
	MERCEDES	0	1	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	1	3	6.98%	3
	DIVERSE	1	6	0	0	0	4	0	0	1	1	0	0	2	11	25.58%	
	∑ Totale	5	23	0	1	1	13	2	2	1	4	0	0	9	43		

UPSA Sezione Ticino — 2023

Roberto Bonfanti
Presidente UPSA TI
Presidente UPSA Mendrisiotto
Membro CPC
Membro GPK
roberto.bonfanti@upsa-ti.ch

Pasquale Ciccone
Vice-presidente UPSA TI
Membro UP
Delegato cantonale
Presidente UPSA Luganese
pasquale.ciccone@upsa-ti.ch

Ilaria Devittori
Vice-presidente UPSA TI
Membro UP
Presidente UPSA Biasca e Valli
Membro comm. Formazione
Supplente delegato cantonale
Ilaria.devittori@upsa-ti.ch

Alessandro Bär
Vice-presidente UPSA TI
Membro UP
Membro commissione VP CH
Membro comm. formazione
Alessandro.baer@upsa-ti.ch

Pierluigi Vizzardi
Membro di comitato TI
Presidente commissione formazione e corsi interaziendali
Delegato cantonale

Renato Canziani
Membro di comitato TI
Delegato soccorso stradale e SCSS Sagl
Supplente delegato cantonale
Presidente UPSA Locarnese

Barbara Ferrari
Membro di comitato TI
Rappresentante UPSA nel consiglio di amministrazione di ESA
Coordinatrice UPSA Bellinzonese

Elisa Domenighetti
Membro di comitato TI

Lorenzo Lazzarino
Membro di comitato TI
Membro CPC

Enrico Camenisch
Membro di comitato TI
Membro di comitato centrale CH
Presidente CPC

Alice Tognetti
Membro di comitato TI
Delegato cantonale

Arianna Pianezzi
Membro di comitato TI
Supplente delegato cantonale

Sandro Bini
Direttore centro UPSA Biasca
Capo periti esami
Membro commissione formazione

Roberto Bellini
Responsabile ispettori ambientali

Carmelo Paciello
Membro commissione tecnica e ambientale CH

Paolo Coduri
Membro commissione corsi interaziendali
Membro commissione formazione
Vice-capo periti esami

Giulio Bertazzoli
Membro commissione formazione

Roberto Petronio
Membro CPC

Milton Binaghi
Delegato cantonale

Remo Gianoli
Delegato cantonale

Alessandro Karpf
Delegato cantonale

Oscar Paffi
Delegato cantonale

Bill Pedrotti
Supplente delegato cantonale

Carlo Jr. Steger
Supplente delegato cantonale

Roger Rüdin
Docente centro UPSA Biasca

Dario Mantegazzi
Docente centro UPSA Biasca

Aaron Rizzini
Docente centro UPSA Biasca

Nicolas Filipponi
Docente centro UPSA Biasca

Philippe Stoppa
Docente centro UPSA Biasca

Enzo Galloro
Docente centro UPSA Biasca

Marco Doninelli
Direttore UPSA TI

Manuela Caffi
Collaboratrice

Lia Guidali
Collaboratrice

Boris Rè
Collaboratore

UPSA SEZIONE TICINO

Indirizzo:
c/o Camera di Commercio
del Cantone Ticino
Corso Elvezia 16

Telefono/Fax/Posta elettronica:
Tel.: 091 911 51 24
Posta elettronica: marco.doninelli@upsa-ti.ch