EDIZIONE 2 - febbraio 2024

AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

www.upsa-ti.ch

UPSA | AGVS
Unione Professionale Svizzera dell'Automobile
SEZIONE TICINO

pag. 1 Editoriale: Mi avete impressionato
pag. 2 Vi ringrazio per il vostro aiuto!
pag. 4 Il garage, è innovazione!
pag. 6 Che una giornata si svolga così bene è molto positivo
pag. 8 Campo d'innovazione nello sport dei motori
pag. 11 La stazione di ricarica perfetta per ogni utilizzo
pag. 12 Le officine indipendenti saranno più importanti
pag. 14 Maledizione o benedizione?
pag. 16 Auto e dati: il prossimo capitolo?
pag. 18 Statistiche immatricolazioni Ticino Gennaio 2024

EDITORIALE

Mi avete impressionato

"Le automobili non hanno perso il loro fascino. Al contrario. L'interesse è addirittura in crescita. E questo è sicuramente positivo".

Cara lettrice, Caro lettore,

anche se è già trascorso qualche giorno dalla "Giornata del garagista svizzero" sono ancora entusiasta. E impressionato. Impressionato dall'intervento del Consigliere federale Albert Rösti, che ci ha dedicato del tempo, ha sottolineato l'importanza della mobilità nel suo messaggio di benvenuto e ha promesso la sua incondizionata solidarietà al settore dell'automobile. Impressionato dalle parole chiare della professoressa di economia dell'automobile Helena Wisbert, che ha lanciato un appello a favore della mobilità elettrica e l'ha definita la forza innovativa del futuro. Impressionato da Gabriel Galliker, CEO dell'omonimo gruppo di garage, che ha spiegato in modo trasparente come funziona la moderna cultura dei dipendenti. E naturalmente sono rimasto impressionato da tutti voi, cari associati, che siete venuti in visita al Kursaal di Berna così numerosi, stabilendo un nuovo record di presenza.

Vi ringrazio calorosamente per tutto ciò e sono già da ora impaziente di rincontrarvi il 21 gennaio 2025. Ma prima di allora, il prossimo grande evento è già in programma: il Salone dell'Auto di Ginevra. Per la prima volta dopo la pandemia di coronavirus, si terrà nuovamente da noi. Sarà diverso dai precedenti, dopo la divagazione in Qatar? Probabilmente sì. Ma questo non deve essere considerato come un segnale negativo. Come abbiamo avuto il piacere di scoprire al nostro evento, le automobili non hanno perso il loro fascino. Al contrario. L'interesse è addirittura in crescita. E questo è sicuramente positivo.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter
Presidente centrale

la mia ESA+ Più forti, insieme

QUALITY 1

Messaggio di benvenuto

"Vi ringrazio per il vostro aiuto!"

Il Consigliere federale Albert Rösti ha sottolineato la grande importanza dell'automobile e ha lasciato intendere che questa continuerà a crescere. Per questo è fiducioso sul futuro del settore dell'automobile. **Sascha Rhyner**

Al Kursaal di Berna, il Consigliere federale Albert Rösti giocava per così dire in casa, non solo perché il Palazzo federale è praticamente raggiungibile a piedi, ma anche perché arrivava direttamente da una riunione di commissione alla "Giornata del garagista svizzero". Inoltre, prima di essere eletto in Consiglio federale, Rösti lavorava per AutoSuisse. Come introduzione al suo discorso di benvenuto, il Ministro dei Trasporti ha ripercorso la storia relativamente breve dell'automobile. "È stato solo dopo la seconda guerra mondiale, negli anni '50, che l'automobile è diventata un fenomeno di massa e un fattore di prosperità", ha detto Rösti. Da allora, il volume del traffico è cresciuto molto più velocemente delle infrastrutture, per cui progetti di espansione della rete stradale sono all'ordine del giorno. Spesso si sente dire che più strade generano più traffico. "Ma non è vero, perché il traffico per le nuove strade c'è già", ha detto Rösti. Il consigliere ritiene che il referendum contro l'ampliamento delle strade nazionali andrà alle urne a novembre. "Vi sono grato per il vostro sostegno"! Ma Rösti ha anche sottolineato che non è solo per il traffico stradale che bisogna investire. "Lo stesso vale per la ferrovia", ha aggiunto. "Anche per questa la capacità non è più sufficiente".

La seconda grande sfida è la disponibilità di energia. Su questo punto, Albert Rösti ha promosso la nuova legge sull'energia e l'approvvigionamento elettrico, contro la quale è stato lanciato un referendum. "Siamo in una situazione di potenziale carenza e possiamo aiutarci solo se produciamo noi stessi abbastanza elettricità", ha dichiarato il ministro dell'energia. Il popolo ha votato per abbandonare l'energia nucleare e i combustibili fossili. "Le conseguenze sono enormi. Dobbiamo fare tutto il possibile per garantire una sufficiente disponibilità di energia". Rösti ha fornito poi alcune cifre: "Per rendere disponibile energia sufficiente solo per la mobilità elettrica, abbiamo bisogno di 14 terawattora; si tratta di quattro volte la capacità della centrale nucleare di Mühleberg". Sono necessarie più fonti di energia alternativa, ed è per questo, per esempio, che USTRA sta costruendo impianti fotovoltaici lungo le strade nazionali.

Ma il Consiglio federale è venuto al Kursaal pure con una buona notizia. "Il Consiglio federale concorda sul fatto che l'automobile è molto importante e lo rimarrà anche in futuro. Anzi, è probabile che diventi ancora più importante". Ha però aggiunto che c'è ancora del lavoro da fare sul fronte politico. "Per finanziare le strade, abbiamo bisogno di una revisione della legge sulla tassazione degli oli minerali", ha spiegato Rösti. "Per farlo, dobbiamo anche considerare la mobilità elettrica, altrimenti il sistema non funzionerà". Secondo Rösti, questo è anche il motivo per cui l'imposta sulle importazioni è già stata estesa alle auto elettriche. "A volte il Consiglio federale decide cose che devono essere accettate", ha detto con un sorriso. Ma, fedele al motto della giornata "Innovazione e garage, un bell'incontro", anche la Svizzera sta facendo passi avanti. "Siamo il primo paese a implementare una base giuridica per la guida autonoma", ha detto Rösti. Ecco come giustifica la sua visione positiva prima di recarsi al WEF di Davos: "Per quanto riguarda il settore automobilistico, sono fiducioso per il suo futuro". <

Tutto sulla "Giornata dei garagisti svizzeri" 2024 :
agvs-upsa.ch/it/giornata2024.ch

"Per quanto riguarda il settore automobilistico, sono fiducioso per il suo futuro".

Albert Rösti, Consigliere federale

Orientamento

Il garage, è innovazione!

Due terzi dei ricavi nei garage sono attualmente generati dal post-vendita e dall'aftermarket. Ma cosa succederà quando la mobilità elettrica sarà preponderante? Gli esperti ne hanno discusso sul palco dell'evento UPSA al Kursaal di Berna. **Sascha Rhyner**

Il timore è che l'aumento della mobilità elettrica porti alla scomparsa delle tradizionali attività di un'officina. Marcel Guerry, CEO di Emil Frey Svizzera, ha risposto: "Da quando ho fatto il mio apprendistato negli anni '70, sono arrivati gli aggregati di ricambio, l'elettronica o l'AGV 86; ogni volta ci siamo messi le mani nei capelli. Ma il settore dell'automobile si rinnova costantemente da 60 o 70 anni. Ecco perché ha cambiato il motto dell'evento in: "Il garage, è innovazione!"

Mathias Gabler, Managing Director di Amag, è d'accordo, ma mette in guardia. "I veicoli a combustione ci accompagneranno ancora per molto tempo", ha dichiarato. Per contro, Amag stima che entro il 2035/2040 perderà circa il 15% delle vendite. Gabler ha continuato: "La tecnologia ad alta tensione, la calibrazione, la programmazione e l'organizzazione in officina hanno il potenziale per compensare queste perdite". Secondo lui, ci sono differenze tra le varie aziende del gruppo Amag in questo settore. "Dobbiamo guardare a ciò che fanno gli ope-

"Da quando ho fatto il mio apprendistato negli anni '70, sono arrivati gli aggregati di ricambio, l'elettronica o l'AGV 86; ogni volta ci siamo messi le mani nei capelli. Ma il settore dell'automobile si rinnova costantemente ormai da 60 o 70 anni".
Marcel Guerry, CEO di Emil Frey Svizzera

ratori più performanti e copiarli". Le procedure devono diventare più veloci e digitali. "Dobbiamo eliminare i costi dal sistema", afferma ancora Gabler. Allo stesso tempo, dovremmo "semplificare i compiti dei nostri collaboratori che operano in prima linea".

Anche Markus Aegerter, responsabile della rappresentanza di settore per UPSA, si è concentrato sull'economia aziendale. "Nelle officine si fa ancora troppo lavoro gratis e non si fa pagare abbastanza per i servizi forniti", ha detto Aegerter. "Soprattutto quando si parla di elettromobilità, i clienti hanno molte domande a cui i garage non solo devono rispondere con competenza, ma anche essere in grado di affrontare". E i garagisti dovrebbero avere il coraggio di far pagare con una tariffa oraria adeguata. "I giovani ricevono una super formazione - anche in confronto ad esempio ai consulenti - che applicano una tariffa oraria molto più alta", afferma Marcel Guerry. Amag investe molto anche negli apprendistati e oggi impiega più di 700 giovani in formazione. "Dobbiamo anche investire nei posti di lavoro futuri e fare un lavoro migliore per spiegare ai clienti cosa facciamo sulla loro auto. Dobbiamo vendere meglio i nostri servizi di punta", ha detto Gabler.

Per quanto riguarda le aree di attività future, Marcel Guerry ha messo in guardia dal guardare troppo avanti. "Servono pneumatici, carrozzeria, accessori e servizi, qualunque sia la propulsione", ha detto, prima di precisare: "Dobbiamo fare in modo che il settore degli pneumatici resti in casa. Invece di un grande showroom, è meglio costruire una carrozzeria - scusate, importatori". Anche il leasing e l'assicurazione saranno dei servizi aggiuntivi. Markus Aegerter ha aggiunto che tutto questo non è una questione di dimensioni dell'azienda. "I garage più piccoli possono spesso adattarsi più rapidamente alle nuove condizioni quadro", ha spiegato. Anche il modello di agenzia, che preoccupa molti garagisti, non si sta affermando così rapidamente. "Molti fabbricanti stanno facendo marcia indietro su questo tema perché lo hanno sottovalutato", ha detto Guerry, prima di concludere con un messaggio positivo: "C'è bisogno di noi ancora per molti anni!". <

Tutto sulla “Giornata dei garagisti svizzeri” 2024 :
agvs-upsa.ch/it/giornata2024.ch

Bilancio di Thomas Hurter

"Che una giornata si svolga così bene è molto positivo"

La 18ª Giornata del garagista svizzero è stata un evento da record. Ma l'evento non sarà ricordato solo per il numero impressionante di partecipanti, come spiega in un'intervista il presidente di UPSA centrale Thomas Hurter. **Sascha Rhyner**

Thomas Hurter, quali conclusioni può trarre dopo la 18ª "Giornata del garagista svizzero"?

Thomas Hurter: Questo è stato il mio terzo evento e credo che sia stato la migliore edizione. I relatori sono stati all'altezza, la sequenza dei temi più importanti e di quelli meno impegnativi è stata armoniosa e le presentazioni hanno coperto una grande varietà di settori. E soprattutto, tutto si è svolto senza intoppi. Ho ricevuto solo feedback positivi, cosa mai successa prima. Ho trovato la moderatrice Maria Victoria Haas sensazionale. Continuava a fare domande se le risposte non erano abbastanza chiare. E ha cercato di individuare gli spunti degli ospiti che avrebbero portato benefici concreti per i garagisti. Per finire, sono estremamente soddisfatto. È stato un grande evento.

Potrebbe spiegare meglio le reazioni?

Molti mi hanno detto che è stato un evento fantastico e hanno descritto la giornata come incredibile. Molti commenti hanno elogiato le interessanti presentazioni. Negli anni precedenti, a volte, si era detto che una o due presentazioni non erano così entusiasmanti. Ora non c'è stato più nulla di simile. E se qualcuno al tavolo pensava che una presentazione non fosse all'altezza, un'altra persona allo stesso tavolo l'ha giudicata entusiasmante. Si è notato che i diversi argomenti sono stati accolti in modo differenziato dai presenti. Questo dimostra che anche il mix è risultato coerente.

Con 900 partecipanti alla "Giornata del garagista svizzero" e 580 ospiti al "Dîner des Garagistes", è stato raggiunto un record. Quali sono, secondo lei, le ragioni di questo risultato?

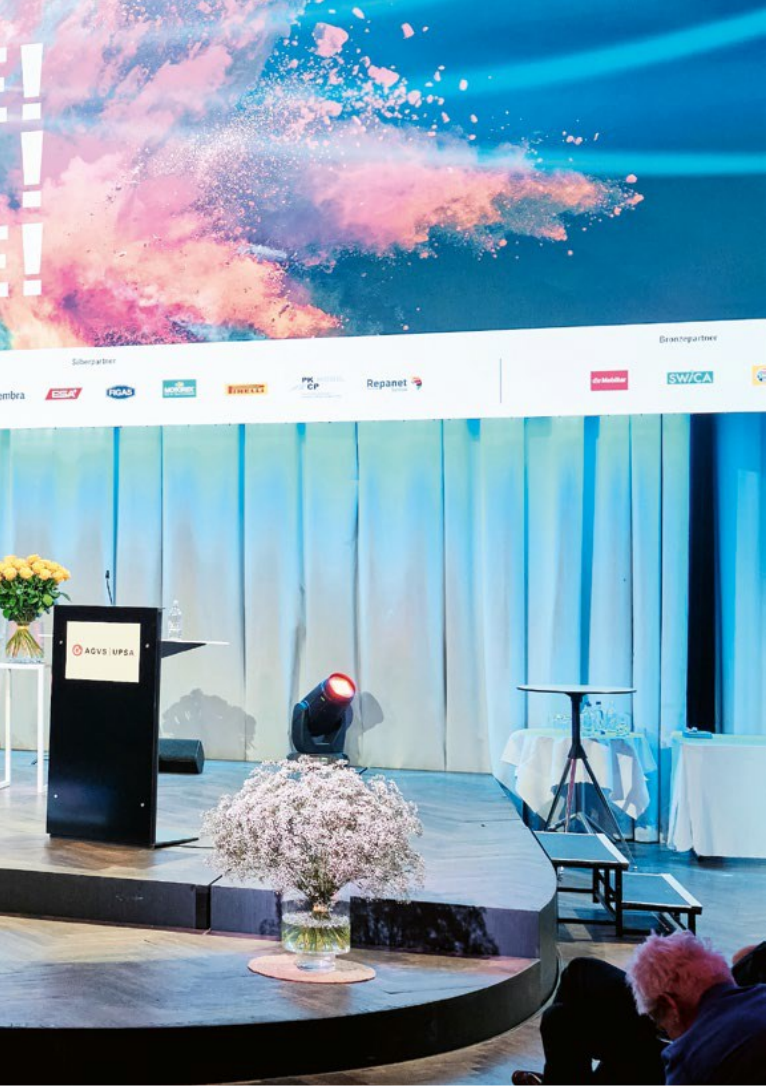
Questa giornata si è ormai affermata. Le persone sanno che è organizzata in modo eccellente e che ci sono sempre presentazioni interessanti. E questa giornata è molto importante per tutti gli associati. Anche la serata è stata sensazionale. Il cibo era molto buono, migliore dello scorso anno. Mi è piaciuta molto anche l'esibizione degli "Starbugs". In breve: il format era ottimale. È stato un evento piacevole e si è potuto fare anche una bella chiacchierata tra colleghi. Nel settore dell'automobile, non si può più fare a meno di questa giornata.

Va inoltre menzionato il corretto rapporto prezzo-prestazioni.

È davvero assolutamente corretto. Per 320 franchi come socio UPSA e 370 franchi come non socio UPSA, si fa un ottimo affare, anche in confronto ad altri incontri o eventi.

Uno dei momenti salienti è stato il messaggio di saluto del Consigliere federale Albert Rösti. Come ha percepito lui e i suoi messaggi? Non è venuto solo con notizie incoraggianti per i garage.

Prima di tutto, vorrei ringraziarlo per essere venuto. Aveva una riunione di commissione fino alle 10 e doveva essere al WEF per le 11. Nonostante i tempi ristretti, ha accettato l'invito. Questo è Albert Rösti. Nel suo discorso, non si è limitato a tessere lodi per la



strada, ha parlato dell'intero pacchetto strada-ferrovia. Ma lo ha fatto in un modo tale che anche messaggi di questo tipo sono ben accolti e compresi dalle persone. In questo modo accettano anche le notizie meno buone, visto che lui le sa presentare in maniera corretta. Ecco perché ritengo che Albert Rösti sia il ministro dei trasporti ideale per la situazione attuale.

Il motto dell'evento era "L'innovazione incontra il garage". Come affronta lei stesso l'innovazione?

Per me è molto importante. Fino al grounding di Swissair nel 2001, ero piuttosto restio da questo punto di vista. L'innovazione tecnologica, d'altra parte, mi ha sempre affascinato, ma nella vita quotidiana a volte preferivo aspettare di vedere se una novità era davvero così innovativa. Il grounding mi ha mostrato che nella vita si deve cambiare e che a volte si deve andare in una direzione che inizialmente non si voleva prendere, ma che oggi invece si deve percorrere. Bisogna uscire dalla zona di comfort. È un processo di apprendimento. Una volta imparato, può essere molto divertente. Dal mio punto di vista, le presentazioni hanno mostrato che ci sono molte opportunità per i garagisti innovativi. Si possono sviluppare nuove relazioni o aprire nuove aree di commercio e possono essere implementati nuovi modelli di azienda.

Qual è stato per lei il momento più importante?

Non c'è stato un momento particolare. Il fatto che la giornata sia andata così bene, che le persone siano state così entusiaste per tutto il giorno e che la serata sia stata così bella: tutto questo ha costituito un momento veramente importante.

Ha un messaggio personale da trarre dalle presentazioni?

Sappiamo già molto di quello che è stato detto. L'importante, come messaggio da portare con me, è che ci si tenga per se qualcosa di entusiasmante e non ci si limiti a dire: lo so, lo faremo. Questo è ciò che ha detto Gabriel Galliker nella sua presentazione: mettere per iscritto le proprie visioni e strategie per poi rivederle regolarmente. Ma la cosa più importante per me è stata vedere che nel nostro paese ci sono persone innovative e con tante interessanti idee. Ora dobbiamo motivarle a mettere in pratica queste idee, a partire dai giovani, dai meccatronici e dai garagisti stessi.

Ha già dei desideri per la prossima edizione?

Naturalmente, aspiriamo sempre a qualcosa di più, ma non credo che dovremmo ingrandirci ulteriormente. Abbiamo una buona dimensione, anche in termini di qualità dell'ambiente nella sala e di procedure. Tra 800 e 1'000 partecipanti è l'ideale per noi, e questo, ricordiamolo, è il più grande evento specialistico del settore. Siamo in grado di gestire queste dimensioni molto bene e c'è ancora molto spazio per intrattenere la rete di associati.

C'è stato un riscontro da parte degli sponsor che sostengono la Giornata del garagista svizzero?

Alcuni sponsor sono venuti a trovarmi per dirmi che volevano prolungare il loro impegno. Questo dimostra che sono soddisfatti della giornata nel suo complesso e del contatto con i partecipanti. L'anno scorso, Repanet ci ha contattato durante l'evento per dirci che voleva essere un partner della manifestazione. Gli sponsor sono molto importanti per la Giornata del garagista svizzero. Ci permettono di mantenere i prezzi a un livello ragionevole. Questo è particolarmente importante per i piccoli garage. <

Tutto sulla Giornata del garagista svizzero 2024

Influenza della tecnologia da corsa sui veicoli di serie

Campo d'innovazione nello sport dei motori

Per parte dell'opinione pubblica, lo sport dei motori è un passatempo inutile, con importanti emissioni e ore passate a girare in tondo. La gente spesso non riconosce a sufficienza l'utilità delle corse. Come motore di innovazione, lo sport dei motori permette di sperimentare nuove tecnologie che spesso trovano in seguito posto nella produzione di serie. **Andreas Senger**

Le innovazioni e gli sviluppi tecnici trovano sempre il loro posto nella produzione di serie di veicoli. In questo modo è garantito un trasferimento di know-how e gli investimenti sono remunerati sotto più di un aspetto. Foto: Alpine

Molti costruttori di automobili si impegnano nello sport dei motori. Si va dalle coppe di marca alla categoria regina della Formula 1. A seconda delle tipo di corse, vengono investiti centinaia di milioni di euro in una scuderia e i consumatori possono quindi porsi la seguente domanda: vale davvero la pena questo importante impegno finanziario? Le tecnologie derivanti dallo sport dei motori possono essere trasferite in modo vantaggioso anche nella produzione di grande serie, così da aumentare l'efficienza e ridurre le emissioni di CO2?

Due esempi del Politecnico Federale di Zurigo lo confermano: l'Associazione accademica degli sport motoristici di Zurigo (AMZ) dell'ETH di Zurigo e della Scuola universitaria professionale di Lucerna, costruisce ogni anno una vettura di Formula Student, come fanno altre tre squadre in Svizzera. In questo contesto, i membri del team della stagione precedente trasmettono le loro conoscenze ai "nuovi arrivati", garantendo così la continuità e il trasferimento di know-how. Ogni membro del team è un appassionato del progetto che mette a disposizione molto tempo per la costruzione e l'ottimizzazione del progetto così come per la gestione durante la gara. Invece di dedicarsi unicamente allo studio delle conoscenze tecniche teoriche, dedurre relazioni matematiche o sfogliare libri specializzati, gli studenti avvitano, saldano, incollano, si entusiasmano o si deludono per i risultati e acquisiscono competenze tecniche che non potrebbero mai essere assimilate in un'aula di scuola.

Anche dopo gli studi, le competenze tecniche acquisite possono essere messe in pratica. Poiché l'AMZ acquista solo le celle della batteria per la sua auto da corsa e sviluppa, testa e prova sul campo ogni componente, dalla gestione della batteria al motore elettrico, il know-how in termini di configurazione hardware e programmazione software è enorme. L'uso di strumenti di simulazione fa pure parte del repertorio. La tecnica di regolazione della propulsione che ne risulta, con il torque vectoring dei quattro motori alloggiati nel mozzo delle ruote, così come i segreti aerodinamici, sono interessanti per l'industria automobilistica e prima o poi si vedranno applicati nei veicoli di serie.

Il tentativo di record del mondo dell'AMZ, stabilito lo scorso autunno, dimostra che a volte è possibile spingersi un po' più in là: una macchina da corsa di Formula Student modificata ha raggiunto un'accelerazione da zero a 100 km/h in 0,956 secondi, frantumando il record del mondo precedente. In rappresentanza dei suoi colleghi, prendiamo ad esempio Philippe Holstein, studente dell'ETH di Zurigo e specialista in motori elettrici applicati ai mozzi ruota: lui stesso trasferisce il know-how della progettazione e realizzazione di un motore elettrico ancora più potente e leggero per l'auto da record mondiale al produttore di motori DC Maxon a Sachseln. Dal momento della sua fondazione nel 1961, i suoi motori elettrici vengono prodotti in grandi quantità da oltre 3'300 collaboratori. Il calcolo dell'azionamen-

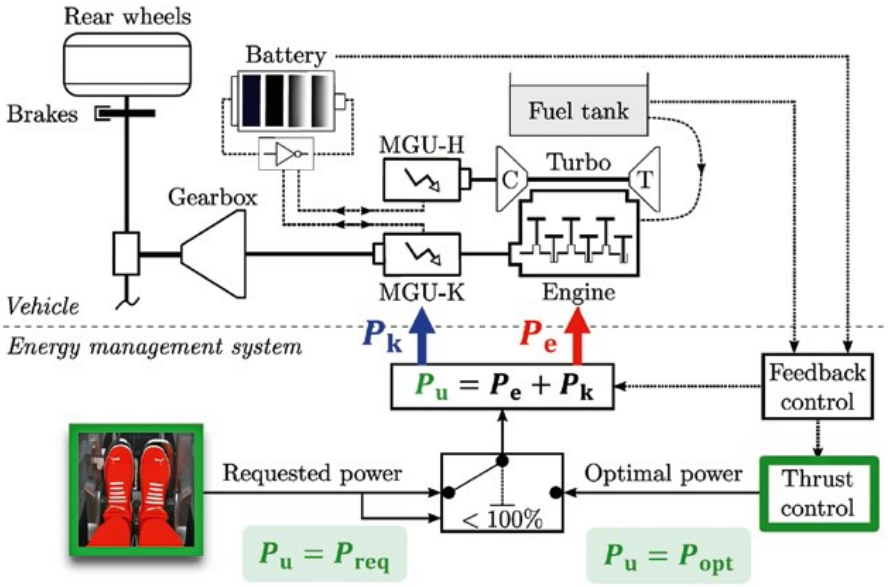
to ottimale per il veicolo da corsa, la definizione delle caratteristiche costruttive, la produzione e il test del componente finito riempiono il futuro ingegnere dell'ETH di soddisfazione e orgoglio.

L'elettrificazione della catena cinematica delle auto di serie beneficia del trasferimento delle conoscenze acquisite dallo sport dei motori. Un altro esempio di eccellenza svizzera è il perfezionamento dei dottorandi e degli studenti dell'ETH di Zurigo, che hanno creato grazie alla simulazione la propulsione ibrida per la Scuderia Ferrari F1 e la supportano nell'ottimizzazione per i diversi circuiti di gara. Il miglioramento assistito dal computer permette non solo di rendere la catena cinematica più performante per quanto riguarda l'interazione tra il motore a combustione e il motore elettrico, ma anche di prevedere il recupero di energia e la funzione di booster che ne deriva in modalità gara, inclusa la scelta ottimale del rapporto di trasmissione.
Il V6 1,6 litri a combustione interna della Scuderia Ferrari per la stagione 2023 disponeva di un'iniezione diretta di benzina con una pressione di iniezione massima di 500 bar e un regime massimo a 15'000 giri/min. La potenza del motore a benzina, con un alesaggio di 80 mm e una corsa di 53 mm, non viene dichiarata espressamente dalle squadre, ma si stima essere di circa 550 kW.

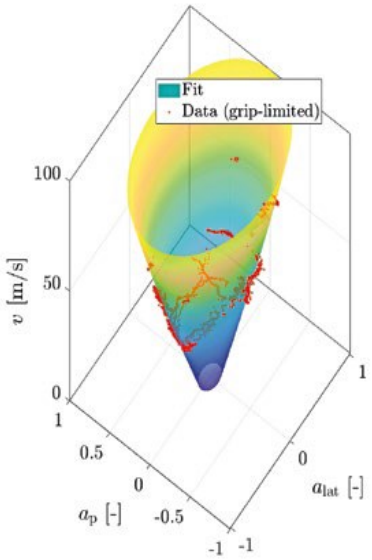
Grazie a un turbocompressore ad azionamento ibrido (elettrico e con i gas di scarico, MGU-H con max. 125'000 giri/min), le camere di combustione sono alimentate con aria precompressa e l'energia elettrica viene recuperata nella batteria grazie all'aumento del carico del motore a combustione. Un secondo motore elettrico (MGU-K con max. 50'000 giri/min) da 120 kW e una batteria ad alte prestazioni di 20 kg con 4 MJ di capacità di immagazzinamento dell'energia, supportano inoltre la trasmissione in modo puntuale (circa 30 secondi di booster in ogni giro di pista) così da incrementare le prestazioni in accelerazione. L'interazione ottimale tra le tre propulsioni, il motore a combustione interna e le unità motore-generatore (MGU) H e K, garantisce la massima accelerazione possibile.

All'ETH di Zurigo, la propulsione completa della F1 è stata riprodotta al computer (vedi riquadro tecnico). Perché la forza motrice possa essere convertita

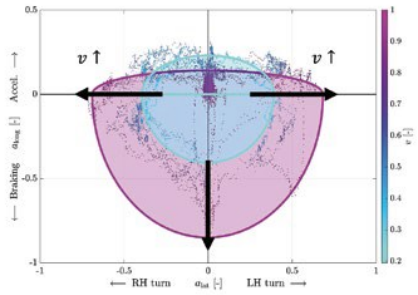
Continua a pagina 10



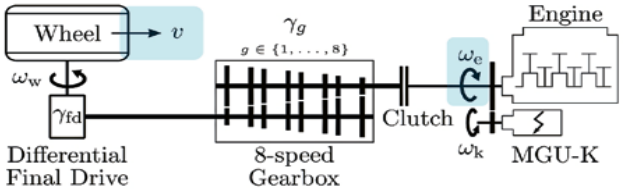
Partner di sviluppo della Scuderia Ferrari, l'ETH di Zurigo ha ottimizzato la strategia di regolazione della propulsione della Formula 1 e ha fornito aggiornamenti continui per adattare la regolazione della complessa trasmissione ibrida ai circuiti di gara.



Le simulazioni e un feedback costante dai test e dalle gare permettono di comprendere matematicamente il cerchio di Kamm degli pneumatici in funzione della velocità e di ottimizzare così la potenza di trazione e la delle marce.



Le forze G sono pure calcolate in dettaglio e in anticipo per ogni circuito di gara, il che permette di implementare ottimizzazioni nella catena cinematica.



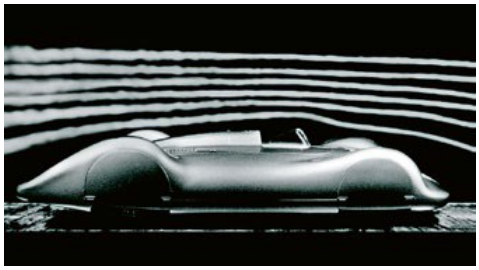
Il grado di ibridazione e quindi l'interazione tra il motore a combustione e il motore elettrico, può essere simulato e poi riprodotto per l'intera catena cinematica in base al circuito. Queste conoscenze sono importanti per migliorare anche il grado di ibridazione di un veicolo di serie e per ottimizzarne la regolazione. Foto: ETH Zurigo, presentazione durante una giornata di conferenze di SAE-Switzerland.
Potete consultarla tramite il codice QR qui accanto.

anche in propulsione, gli studenti dell'ETHZ hanno dovuto considerare ad esempio i parametri degli pneumatici e hanno implementato il cerchio di Kamm che rappresenta la forza di aderenza massima trasmissibile dalle ruote in base alla velocità del veicolo. L'analisi dei risultati di test e gare e il miglioramento dei parametri, permettono di ottimizzare in maniera puntuale, gara dopo gara, la propulsione. C'è anche un ulteriore sfida: limitando il consumo massimo di carburante a 100 litri all'ora e vietando il rifornimento notturno (110 kg massimi per gara nei serbatoi), è necessario definire la strategia di gestione della propulsione ottimale per ogni circuito e prevedere così i flussi corretti di energia. In gara, l'energia chimica del carburante deve essere utilizzata in modo efficiente e la sua trasformazione in propulsione meccanica deve, con il supporto della propulsione ibrida, raggiungere il più alto livello di efficienza.

Ma a cosa serve questo lavoro di sviluppo nel campo delle corse automobilistiche? L'ibridazione, cioè la determinazione della quota di potenza di trazione elettrica rispetto al motore a combustione, occupa da tempo un posto importante nei vari progetti dell'ETH di Zurigo ed è attualmente integrata anche per la produzione di serie. Per Christopher Onder, professore di scienze tecniche, è una motivazione per approfondire questa questione con gli studenti del dipartimento di ingegneria meccanica e tecnologia dei processi dell'Istituto di sistemi dinamici e tecnologia di regolazione nell'ambito di vari lavori semestrali e di approfondimento. Definendo attentamente i vari aggregati, una propulsione ibrida può portare un netto vantaggio in termini di consumo e quindi di riduzione delle emissioni di CO_2. Così, mentre le prestazioni e la capacità di accelerazione sono al centro dello sport dei motori, gli stessi strumenti software e le stesse relazioni matematiche della fisica, possono essere applicati per raggiungere una riduzione dei consumi nel ciclo WLTP e su strada.

Ma non è solo l'ottimizzazione della propulsione che passa dallo sport dei motori alla produzione di serie. Anche l'aerodinamica va costantemente affinata. Per questo, ad esempio, i diffusori posteriori sono di serie sulle auto sportive stradali per aumentare le forze di schiacciamento al suolo a velocità più elevate. Ma pure le ruote completamente carenate, come quelle della concept car EQXX di Mercedes-Benz, sono state prese in prestito dallo sport dei motori e, grazie appunto al carenaggio integrale, permettono di ridurre le turbolenze nel passaruote e quindi la resistenza all'aria, con beneficio diretto per l'autonomia della propulsione elettrica. Allo stesso modo, i nuovi materiali sviluppati passano spesso dalle piste di gara alla strada pubblica. La plastica rinforzata con fibre di carbonio, i processi di stampa 3D per i metalli o le nuove colle per la costruzione di carrozzerie, sono solo alcuni dei campi di innovazione in questo settore. Molti sviluppi derivati dalle corse automobilistiche sono quindi trasferiti alla produzione di serie dai costruttori e dai fornitori di auto e contribuiscono a convertire più efficacemente l'energia motrice in propulsione del veicolo. Il fatto che il fascino per lo sport dei motori non sia in calo e che molti appassionati si entusiasmino durante le gare, costituisce una motivazione supplementare per partecipare alle competizioni. E se così tante innovazioni sono possibili in Svizzera, è grazie alla formazione di base e continua, sia a livello professionale che accademico. <

L'associazione accademica degli sport automobilistici Zurich AMZ dell'ETH Zurigo non è solo molto performante nella Formula Student, detiene anche il record mondiale di accelerazione da 0 a 100 km/h in meno di un secondo. Foto: Evento SAE



L'aerodinamica è sempre stata essenziale nel campo delle corse automobilistiche, per questo richiede molte risorse finanziarie. Foto: Audi

La Mercedes-Benz EQXX ha dimostrato l'importanza della resistenza dell'aria per l'autonomia. Foto: Mercedes

Le forze di schiacciamento possono essere raggiunte grazie ad alettoni posteriori importanti. Un diffusore sulla parte posteriore garantisce una forza di pressione ad alte velocità e quindi un'alta stabilità del veicolo. Foto: Porsche

Ruote completamente carenate con dadi centrali sono state riprese dalle corse automobilistiche alla concept car Mercedes-Benz EQXX. L'aerodinamica e quindi la resistenza all'aria diminuiscono così sensibilmente. Foto: Mercedes

La stazione di ricarica perfetta per ogni utilizzo

VersiCharge consente di ricaricare in modo comodo, affidabile e sicuro a casa propria e di utilizzarlo per svariate applicazioni commerciali. Le stazioni di ricarica con spine di tipo 2 sono disponibili in diverse varianti, tra cui montaggio a parete e montaggio a pavimento. Gli ingegnosi caricabatterie offrono funzioni come il monitoraggio remoto, opzioni di autenticazione e app per smartphone alfine di controllare e monitorare le sessioni di ricarica.

Chiarimenti preliminari e autorizzazione

Le installazioni sono soggette alla concessione di permessi e vanno necessariamente eseguite da elettricisti specializzati. Ad esempio, per la protezione contro le correnti di guasto, l'interruttore RCD previsto dalla legge va controllato ed eventualmente sostituito con un interruttore specifico. Un interruttore di tipo A-EV è sufficiente, in quanto la stazione di ricarica è dotata di un rilevatore delle correnti di guasto DC. In questo modo si ottimizzano i costi di installazione.

Montaggio e servizio clienti

L'installazione e la messa in funzione vengono normalmente effettuate da un elettricista locale – su richiesta anche direttamente da SIEMENS Svizzera. In caso di guasti o riparazioni è disponibile il servizio clienti trilingue di SIEMENS Svizzera. Gli update del sistema possono essere effettuati in modo semplice e rapido dai garagisti stessi e se necessario, anche in questo caso, è possibile rivolgersi tramite la hotline al servizio clienti SIEMENS e richiedere un intervento a distanza. In questo modo avrete sempre al vostro fianco un interlocutore competente per le vostre stazioni di ricarica.

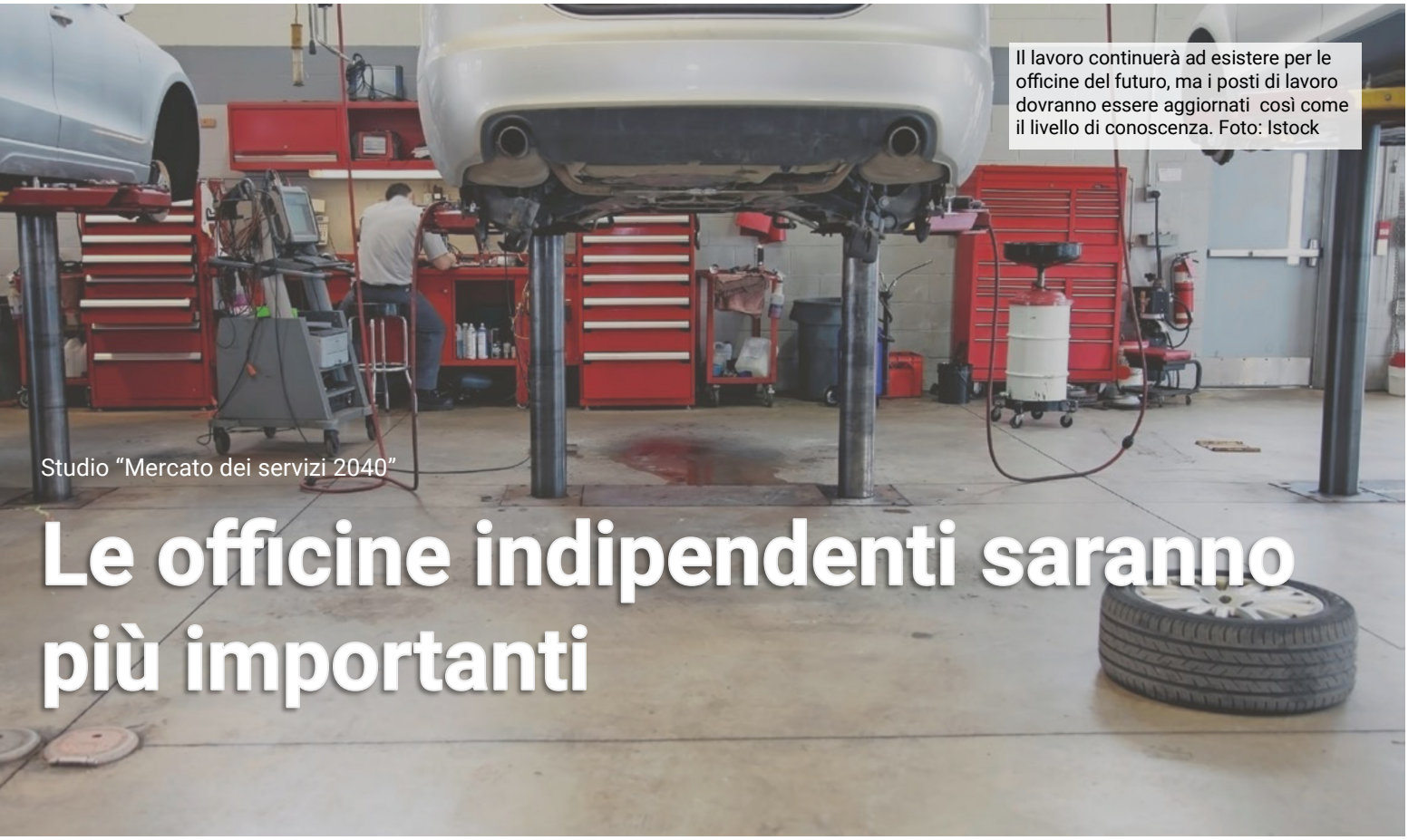
Rivolgetevi al responsabile regionale dell'ESA per una consulenza individuale.

Maggiori informazioni su:
www.esa.ch/wallbox.ch

IL GENIO DELLA RICARICA DI SIEMENS

Ulteriori informazioni su esa.ch/wallbox

la mia ESA+
Più forti, insieme



Il lavoro continuerà ad esistere per le officine del futuro, ma i posti di lavoro dovranno essere aggiornati così come il livello di conoscenza. Foto: Istock

Studio “Mercato dei servizi 2040”

Le officine indipendenti saranno più importanti

Qual è l'impatto della digitalizzazione e dell'elettrificazione sui garage, in particolare sulle officine indipendenti? Lo studio "Mercato dei servizi 2040" illustra quali adattamenti strategici e operativi sono necessari e identifica i campi d'azione. **Sascha Rhyner**

Oggi, molti concessionari di marca si interrogano sul futuro della loro azienda, soprattutto perché il tema del modello di agenzia è al centro dell'attenzione di molti fabbricanti. Nonostante ci siano ancora molte incertezze su questo argomento e l'introduzione venga ritardata - a tal punto che anche la Deutsche Bahn potrebbe rivendicare di essere più puntuale - le considerazioni riguardanti un’officina indipendente, con o senza un concetto, sono più importanti che mai.

Anche in Germania si osserva la stessa tendenza, dove nel 2021, su un totale di 36’570 officine, ben 22’110 erano aziende indipendenti, ciò che corrisponde a quasi due terzi. Che cosa implica per loro l'aumento della digitalizzazione dei veicoli, la digitalizzazione dei processi commerciali, l'elettrificazione della propulsione e l'evoluzione dei modelli commerciali? Questa è la domanda a cui risponde lo studio "Mercato dei servizi 2040: prospettive e strategie per le officine indipendenti". All'elaborazione di questo studio hanno partecipato l'agenzia regionale E-Mobile del Baden-Württemberg, l'associazione dell'industria automobilistica del Baden-Württemberg, l'Istituto di economia automobilistica (IFA) e l'Istituto Fraunhofer per l'economia del lavoro e l'organizzazione. Sebbene lo studio si concentri sulle aziende Germaniche, è possibile trarre conclusioni anche per le officine svizzere.

La composizione del parco circolante di veicoli in Germania è simile a quello della Svizzera: circa il 90% delle auto sono veicoli a benzina o diesel; la quota di auto puramente elettriche è del 3,3% (CH) e del 2,1% (D). Allo stesso tempo, l'età media del parco veicoli è aumentata notevolmente negli ultimi anni in entrambi i paesi e supera ora i dieci anni. Questo è fondamentalmente un'evoluzione positiva per le officine indipendenti poiché con l'aumento dell'età dei veicoli, le riparazioni di manutenzione e di usura, sono sempre più frequenti e vengono generalmente effettuate da questi ultimi. La manutenzione dei veicoli più recenti, in particolare per i lavori di garanzia, è invece generalmente gestita dai concessionari di marca.

Franz Loogen, direttore dell'agenzia regionale E-Mobile del Baden-Württemberg, prevede che nel 2030 solo circa un terzo dei veicoli in Germania saranno elettrici. "Non sta procedendo così velocemente, c'è quindi tempo per adeguarsi", spiega durante la presentazione dello studio. Tuttavia, "non adeguarsi alla novità sarebbe un grave errore". Se non ci si adatta, si perderà un’attività ad alto margine di guadagno. "Per i veicoli con motore a combustione i margini si ridurranno in maniera definitiva", sostiene Loogen. Per quanto riguarda i carburanti sintetici non ci si deve aspettare, allo stato attuale delle cose, di avere molti veicoli in circolazione.

Elettrificazione: degli investimenti redditizi

L'impatto di una crescente elettrificazione del parco auto sulle officine indipendenti, così come sui concessionari di marca, tocca molteplici aspetti. L'effetto più significativo è il fatturato per la

manutenzione che risulta essere inferiore a quello dei veicoli con motore a combustione. Questi miglioramenti si traducono in intervalli di manutenzione più lunghi, interventi di manutenzione meno frequenti e una minore necessità di pezzi di ricambio. Inoltre, le lavorazioni particolarmente redditizie, come il cambio dell'olio, vengono a mancare. Queste vendite di prestazioni che spariscono non vengono compensate da nuovi interventi su componenti o da un'usura più importante degli pneumatici. Lo studio prevede una diminuzione di circa il 50% del fatturato per la manutenzione dei veicoli.

D'altra parte, lo studio individua nuovi settori di attività nell'ambito dei veicoli elettrici a batteria. Ad esempio, si può citare la valutazione dello stato di salute della batteria di trazione o l'installazione di soluzioni di ricarica. Per ampliare l'offerta di prestazioni nel settore delle installazione presso i clienti, le piccole aziende possono prendere in considerazione la cooperazione con gli installatori di impianti elettrici.

Le necessità di investimento - dovute in gran parte alle attrezzature specifiche per le officine, lo spazio di quarantena per veicoli elettrici incidentati e la certificazione dei collaboratori - mette a dura prova in particolare le officine indipendenti che tendenzialmente sono strutture più piccole. Tuttavia, lo studio evidenzia che "l'investimento necessario in attrezzature di protezione, strumenti specifici e materiali di sicurezza, che ammonta a circa 10'000 euro per postazione di lavoro, può essere considerato sopportabile anche per le piccole aziende".

Meno incidenti, ma più costosi.
I sistemi di assistenza alla guida (ADAS), il cui numero di installazioni è aumentato costantemente negli ultimi anni - e la tendenza è ancora in aumento - rappresentano pure un'opportunità. Nel 2030, circa il 65% delle automobili sarà dotato di sistemi ADAS di livello da 1 a 3. La diminuzione sull'arco dell'anno del numero di incidenti che ne risulta può essere stimata a circa il 2% - la richiesta di ricambi come elementi di carrozzeria, vetri o fari dovrebbe così diminuire. Tuttavia, questa evoluzione è controbilanciata dal prezzo elevato dei sistemi di assistenza alla guida. I veicoli di tutte le categorie ora dispongono di sistemi complessi e di sensori e attuatori assai costosi. Il costo medio dei danni è passato da 1'422 euro nel 2021 a 1'899 euro nel 2022 (+33%!). Anche per questo motivo, lo studio prevede un aumento del 38% del volume di prestazioni e del 101% del tasso di fatturazione oraria entro il 2040.

Tuttavia, anche in questo caso, l'officina deve essere adeguatamente attrezzata e disporre di spazio sufficiente per la calibrazione dei vari ADAS. Le differenze di requisiti tra le varie marche di auto possono creare problemi di costi e di personale per le piccole officine e le officine indipendenti. Certo, l'evoluzione dei veicoli verso sistemi altamente complessi e chiusi rende sempre più difficoltosa la riparazione da parte dei privati. Tuttavia, la necessità di accedere alle informazioni e ai dati pertinenti necessari per la diagnosi, la manutenzione e la riparazione, complica il lavoro delle officine indipendenti. In questo caso, il EU Data Act dovrebbe comunque garantire la certezza giuridica delle officine indipendenti.

Gli editori e gli autori dello studio "Mercato dei servizi 2040" (da sinistra a destra): Lukas Block (Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation), Benedikt Maier (Institut für Automobilwirtschaft IFA, Zukunftswerkstatt 4.0), Franz Loogen (E-Mobil BW), Michael Ziegler (Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe ZDK), Stefan Reindl (Institut für Automobilwirtschaft IFA). Foto: E-Mobile

Scaricare lo studio

Lo studio "Mercato dei servizi 2040: Prospettive e strategie per le officine indipendenti" è disponibile en tedesco.

Inquadra il QR per scaricare lo studio

Questo vale in misura maggiore per la connettività dei veicoli e, ad esempio, gli aggiornamenti del software. Oggi, un veicolo connesso genera circa 600 GB di dati al giorno; Tesla rilascia da 400 a 500 aggiornamenti all'anno. Il mercato libero, in particolare, rischia a questo punto di subire un notevole svantaggio competitivo rispetto ai fabbricanti di automobili e ai loro partner contrattuali a causa di un accesso ai dati che non è completo o che è ritardato nel tempo.

La formazione continua fa del bene
Una cosa è certa: solo le persone che seguono regolarmente corsi di formazione continua rimangono competitive. E in questo campo, vale sia per la Germania che per la Svizzera: "Le formazioni nelle professioni dell'automobile sono attraenti e sono tra le più apprezzate", afferma Lukas Block dell'Istituto Fraunhofer. Per Franz Loogen, è del tutto logico: "Raramente si è così vicini allo sviluppo delle nuove tecnologie come in un'officina", ecco perché invita i garagisti a "far seguire ai propri collaboratori corsi di formazione continua; è un vantaggio per l'azienda e per voi!"

Lo studio propone quattro opzioni strategiche per preservare l'attività delle officine indipendenti: la crescita organica, la crescita esterna, la crescita per specializzazione e l'uscita dal mercato. Per ciascuna, gli autori spiegano come raggiungere gli obiettivi. Grazie a questi strumenti, le officine indipendenti possono avviare un processo strategico individuale e a lungo termine, nonostante le risorse limitate. Perché, come dice Benedikt Maier, dell'IFA: "Le officine indipendenti stanno guadagnando d'importanza". <

L'esperto di Fiusga valuta il modello di agenzia

Maledizione o benedizione?

Molti garagisti vedono con preoccupazione l'annunciata introduzione del nuovo modello di agenzia. Non c'è dubbio che il nuovo modello porterà alcuni cambiamenti. Ma in che direzione stiamo andando? Una valutazione. **Andreas Kohli, Fiusga**

Prima di firmare un nuovo contratto, è opportuno analizzare in dettaglio l'impatto delle nuove condizioni sui ricavi. Foto: Fiusga

Andreas Kohli, Fiusga

Calcolo dei costi complessivi per il commercio di auto nuove	
Cifra d'affari	100%
Costo	-90.9%
Margine di guadagno lordo	**9.1%**
Spese per il venditore	-2.9%
Costi amministrativi	-1.0%
Affitto	-2.1%
Altri costi di gestione	-1.2%
Spese di vendita	-1.3%
Costi del capitale	-0.6%
Ammortamenti	-0.5%
Totale risultato	**-0.5%**

Prima di tirare fuori la sfera di cristallo e proiettarsi nel futuro per capire se un modello di agenzia (reale o meno) è sostenibile per un commerciante, vale la pena dare un'occhiata al presente. Qual è la situazione attuale dei ricavi nel settore della vendita di auto nuove? Sulla base dei dati del 2022, gli esperti tecnici di Fiusga, fiduciaria del settore automobilistico svizzero, hanno valutato un calcolo dei costi completi per il commercio di auto nuove (vedi riquadro). Questi dati mostrano che il margine di guadagno lordo medio del 9,1% realizzato nel 2022 non è stato sufficiente a coprire tutti i costi diretti e indiretti del commercio di auto nuove.

Maggiori dettagli sui costi

Alcune osservazioni devono essere fatte sui costi, ad esempio, per quanto riguarda le "spese del venditore". Questa voce comprende le spese del personale per un venditore di veicoli, comprese le assicurazioni sociali e le altre spese del personale, tenendo conto solo della parte attribuibile alla vendita di veicoli nuovi. La voce "Spese amministrative" comprende la quota delle spese del personale per l'amministrazione delle vendite, la disposizione dei veicoli, la ricezione e l'ufficio. Mentre per quanto riguarda l'"Affitto", è importante notare che le spese di affitto sono state calcolate con un valore locativo ragionevole per metro quadrato per la sala d'esposizione e per le altre superfici di parcheggio (parcheggi). Dato che la sala d'esposizione presenta il costo più alto al metro quadrato e che è solitamente utilizzata totalmente per il commercio di auto nuove, più della metà delle spese di affitto (con la superficie di parcheggio proporzionale) ricade sul commercio di auto nuove.

Bisogna anche prestare attenzione alle "Altri costi di gestione". Questa voce comprende la quota dei costi per l'energia,

la manutenzione, le assicurazione, l'ufficio e l'amministrazione, così come gli altri costi operativi. Per quanto riguarda le "Spese di vendita", la maggior parte di queste è costituita dalle spese pubblicitarie che sono direttamente imputabili, per una parte importante, al commercio di auto nuove. Per la voce "Costi del capitale", gli esperti di Fiusga hanno considerato gli interessi per tutti i veicoli che non sono liberamente finanziati. Così, sia gli interessi effettivi sui capitali di terzi che un interesse calcolato sui capitali propri sono stati presi in considerazione. Infine, i conti basati sui dati del 2022 includono nella voce "Ammortamenti" la svalutazione calcolata degli investimenti legati alla marca (identificazione del marchio, mobilio, pavimenti, ecc.) così come la quota parte degli ammortamenti dell'amministrazione.

Comparabilità limitata

È importante notare che possono esserci differenze piuttosto significative tra i vari marchi, motivo per cui le percentuali indicate possono essere confrontate solo in modo limitato tra le varie aziende. Il risultato negativo del calcolo dei costi complessivi non è sorprendente. In particolare per i piccoli garage, il margine lordo del commercio di auto nuove spesso non basta nemmeno a coprire le spese del personale e l'affitto. Pertanto, il risultato negativo deve essere considerato come un contributo pubblicitario al servizio dopo-vendita. Tuttavia, la questione è quale possa essere l'importo giustificabile per questo contributo. In caso di ulteriori riduzioni dei margini, sempre più garagisti devono chiedersi se il loro contratto di vendita ha ancora un senso.

Conseguenze del modello di agenzia

Cosa significano questi numeri per il modello di agenzia? In un vero modello di agenzia, i costi diretti (salari dei venditori, affitto, spese pubblicitarie dirette, spese di capitale e ammortamenti) sono per lo più annullati. Pertanto, la commissione sulle vendite concessa dall'importatore deve coprire i costi rimanenti e lasciare una quota ragionevole di profitto. L'importo dei costi assunti dal fabbricante e la commissione di vendita prevista varieranno probabilmente molto da un importatore all'altro. Pertanto, un nuovo sistema di remunerazione deve sempre essere valutato individualmente.

Considerare il commercio di veicoli d'occasione

L'introduzione del modello di agenzia potrebbe presentare alcuni svantaggi per i garagisti anche in altri settori. Se l'importatore prevedesse di commercializzare da solo i veicoli ripresi dai clienti e le riprese di veicoli derivanti da contratti di leasing giunti a scadenza, sarebbe un'ingerenza di grande portata nel commercio dell'occasione che ultimamente risulta assai redditizio. Ma i garagisti potrebbero anche essere penalizzati da riduzioni della rimborso orario per le garanzie, per i lavori di manutenzione inclusi o per il margine sui pezzi di ricambio. Questi punti devono anche essere presi in considerazione durante l'analisi del nuovo sistema di remunerazione. Ecco perché il garagista ha tutto l'interesse ad analizzare accuratamente l'impatto delle nuove condizioni sui ricavi prima di firmare un nuovo contratto.

Il futuro porterà senza dubbio molti cambiamenti. Una cosa è comunque certa: gli importatori continueranno a dipendere dalla loro rete di concessionari. Se il garagista affronta con determinazione tutte le nuove sfide, ha tutte le possibilità di uscirne vincitore da questo processo di cambiamento. <

I conducenti di auto generano costantemente dati. Ma a chi appartengono e chi dovrebbe avervi accesso? L'EU Data Act fornisce delle risposte. Foto: Istock

Legge sui dati dell'UE

Auto e dati: il prossimo capitolo?

I dati sono l'oro del 21° secolo. A novembre, il Parlamento europeo ha adottato l'EU Data Act; questo dovrebbe permettere ai garage e alle officine di avere accesso a più dati. **Sascha Rhyner**

Abbiamo appena introdotto la nuova legge sulla protezione dei dati (nLPD). Ora ecco l'EU Data Act, la legge europea sui dati. Mentre la legge sulla protezione dei dati riguarda il trattamento dei dati personali, l'EU Data Act riguarda pure tutti i dati non personali. Fino ad oggi, per esempio, è spesso difficile sapere chi può fare cosa con i dati generati dall'uso di auto connesse o frigoriferi con accesso a Internet. L'obiettivo è rimuovere gli ostacoli giuridici, economici e tecnici all'uso di questi dati. Si tratta in particolare di permettere un accesso equo ai dati generati dall'uso di prodotti connessi e di regolamentare il loro scambio. E qui, tutto ruota attorno alle auto.

Le auto moderne raccolgono già oggi una grande quantità di dati - che si tratti del profilo del conducente, del comportamento alla guida, dell'ambiente o del veicolo stesso: dal consumo di carburante o della batteria, alla registrazione dei dati in caso d'incidente, obbligatoria nelle auto di nuova immatricolazione a partire dall'estate 2022, passando per le destinazioni di viaggio impostate nel dispositivo di navigazione. In realtà però, la maggior parte dei conducenti non sa nemmeno quali dati vengono raccolti e che uso ne viene fatto. Ancora meno se ne hanno accesso. L'obiettivo dell'EU Data Act è definire chi, all'interno dell'UE, può utilizzare i dati e accedervi e a che condizioni. Per semplificare, i grandi gruppi, dove i dati generalmente finiscono, dovrebbero avere meno potere, mentre i consumatori e le piccole e medie imprese dovrebbero avere più controllo e voce in capitolo. Gli utenti devono essere in grado, dal punto di vista giuridico e tecnico, di accedere ai dati che hanno generato e di trasmetterli a terzi, ad esempio a un'officina indipendente o a una compagnia di assicurazione.

Fondamentale per il mercato delle auto elettriche

Per fare in modo che il mercato delle auto elettriche d'occasione decolli, l'EU Data Act gioco un ruolo decisivo. La batteria di un'auto elettrica determinerà in futuro il valore di un veicolo al pari del chilometraggio. Attualmente però gli automobilisti possono a malapena ipotizzare lo stato della batteria poiché i dati relativi non vengono visualizzati sullo schermo. Quello che si chiama lo stato di salute (SoH) della batteria può spesso essere determinato solo grazie ad un complesso test. Al momento della vendita di un veicolo, l'incertezza sullo stato della batteria è un potenziale ostacolo a una vendita redditizia. Grazie all'EU Data Act, questi dati e altri dati sui

veicoli dovrebbero essere disponibili rapidamente e facilmente su richiesta dei proprietari.

I costruttori di automobili temono di essere privati della ricompensa del loro sviluppo tecnico se devono condividere senza restrizioni i dati con terze persone. Una delle paure più diffuse nell'industria è che le conoscenze sui progressi tecnici e i segreti commerciali possano essere acquisisti dalla concorrenza. D'altra parte, le compagnie assicurative chiedono un gestore di dati neutro, poiché temono che i costruttori di automobili cerchino di appropriarsi del mercato potenzialmente molto redditizio dei dati. Durante la sua 11ª Giornata dell'automobile, lo scorso autunno, l'assicuratore Allianz ha sottolineato che le compagnie assicurative e altre aziende potrebbero offrire nuovi servizi o comunque servizi migliori grazie ai dati dei veicoli.

Di conseguenza, la Comunità pone la seguente richiesta riguardo all'utilizzo dei dati dei veicoli: i proprietari del veicolo devono poter contare su una totale trasparenza riguardo ai dati raccolti nel proprio veicolo. Inoltre, è necessario un insieme minimo di dati standardizzati per permettere nuovi servizi indipendentemente dai produttori e per condividere i dati in tempo reale rapidamente e facilmente tramite interfacce specifiche. È Inoltre necessario un mercato regolamentato e un gestore dei dati indipendente. Per finire, sono necessari prezzi equi per la messa a disposizione dei dati a terzi. La legge dovrebbe entrare in vigore nel 2025, ma prima deve essere ratificata dagli stati dell'UE, una formalità. <

L'accesso ai dati è pure importante per le chiavi virtuali delle auto.
Foto: Allianz

Markus Peter (responsabile tecnica & ambiente UPSA e **Oliver Bardellini** (responsabile della gestione della rete MF Bâloise Assicurazioni)

Francois Launaz (pres. fond. Auto Recycling), **Enrico Camenisch** (membro comitato centrale UPSA), **Rolf Galliker** (Galliker Transport AG) e **Hubert Waeber** (presidente ESA)

Markus Aegerter (direzione UPSA), **René Degen** (membro del comitato centrale UPSA) e **URS Wernli** (presidente onorario UPSA)

Barbara Germann (membro del comitato centrale UPSA)

Peter Goetschi (presidente centrale TCS), **Olivia Solari** (gruppo AMAG) e **Olivier Fantino** (direttore di Route Suisse)

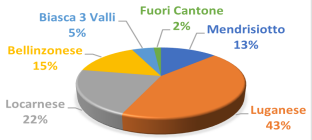
Tutto sulla giornata del garagista svizzero 2024

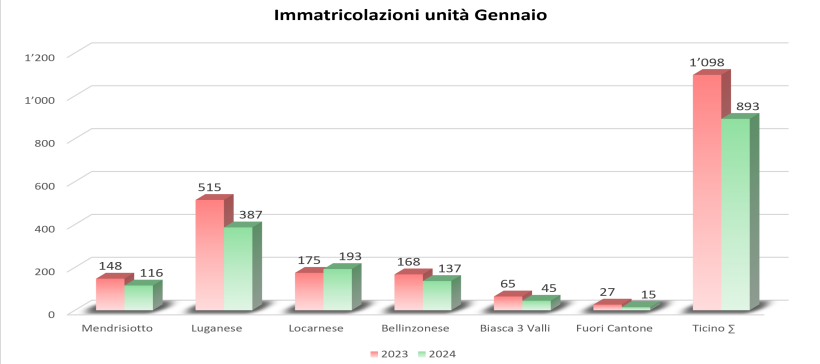
STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

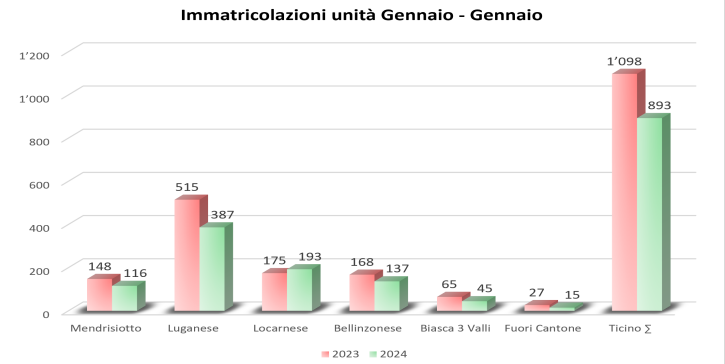
	Gennaio						Gennaio - Gennaio					
	2023		2024		2023 - 2024		2023		2024		2023 - 2024	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	148	13.48%	116	12.99%	-32	-21.62%	148	13.48%	116	12.99%	-32	-21.62%
Luganese	515	46.90%	387	43.34%	-128	-24.85%	515	46.90%	387	43.34%	-128	-24.85%
Locarnese	175	15.94%	193	21.61%	18	10.29%	175	15.94%	193	21.61%	18	10.29%
Bellinzonese	168	15.30%	137	15.34%	-31	-18.45%	168	15.30%	137	15.34%	-31	-18.45%
Biasca 3 Valli	65	5.92%	45	5.04%	-20	-30.77%	65	5.92%	45	5.04%	-20	-30.77%
F. Cantone	*27*	*2.46%*	*15*	*1.68%*	*-12*	*-44.44%*	*27*	*2.46%*	*15*	*1.68%*	*-12*	*-44.44%*
Ticino ∑	**1'098**	100%	**893**	100%	**-205**	**-18.67%**	**1'098**	100%	**893**	100%	**-205**	**-18.67%**
Svizzera	**16'437**		**15'236**		**-1'201**	**-7.31%**	**16'437**		**15'236**		**-1'201**	**-7.31%**

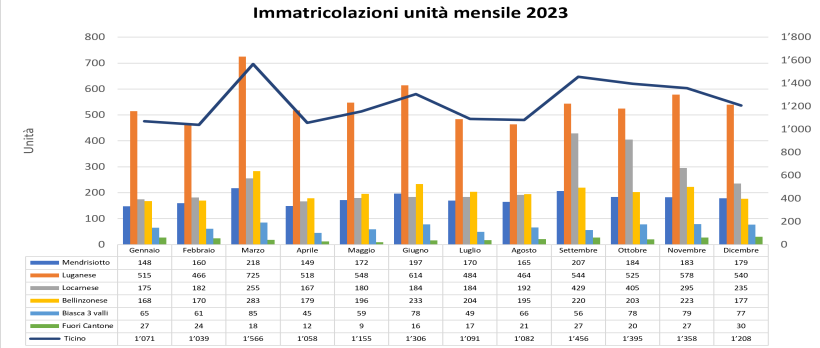
	Movimenti - ≈occasioni		
	2023	2024	Delta %
Gennaio	4'348	4'561	4.90%
Gen. - Gen.	**4'348**	**4'561**	**4.90%**

Quota di mercato gen. 2024

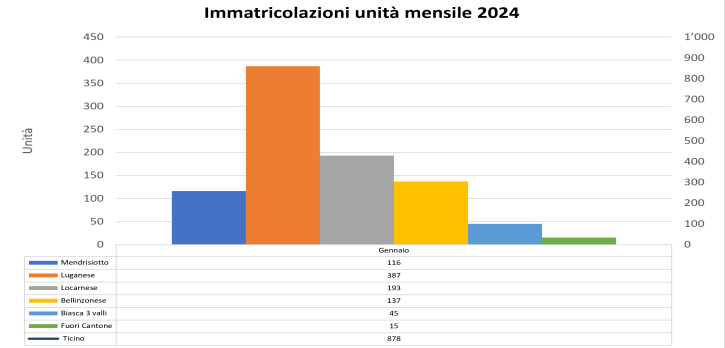




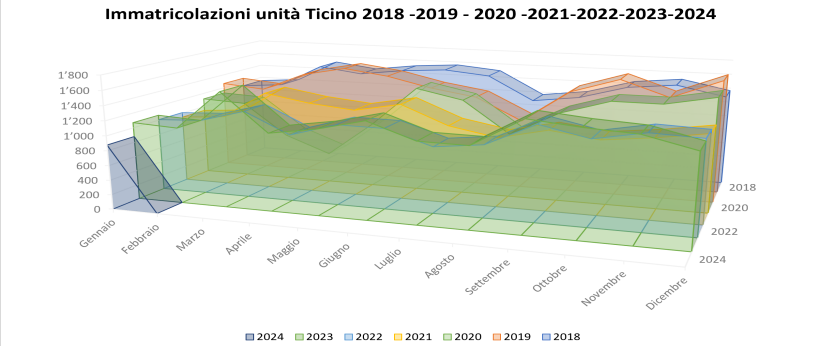


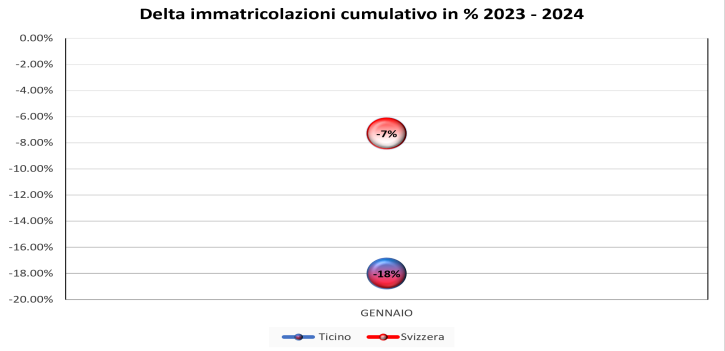


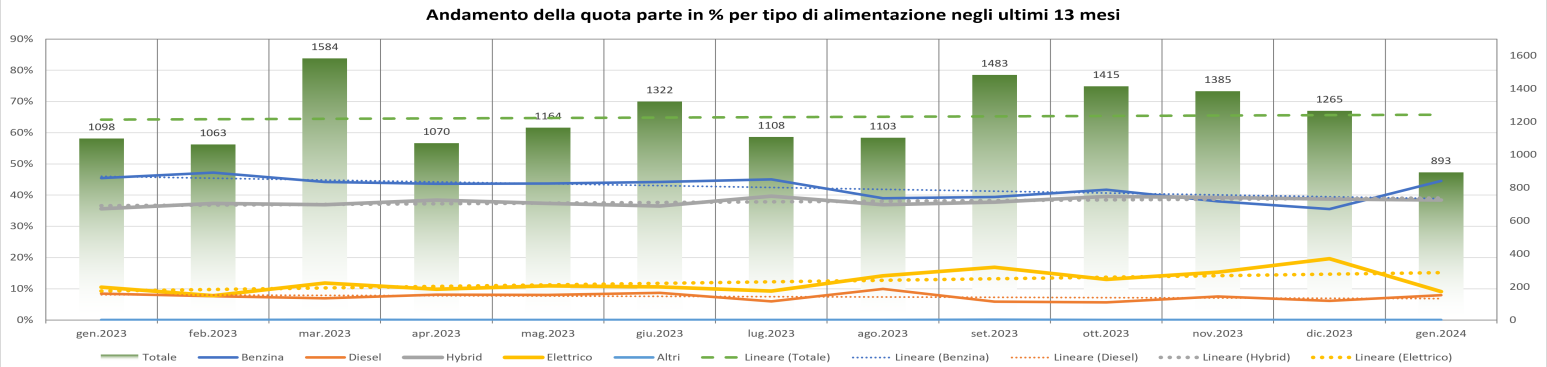
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Mendrisiotto	148	160	218	149	172	197	170	165	207	184	183	179
Luganese	515	466	725	518	548	614	484	464	544	525	578	540
Locarnese	175	182	255	167	180	184	184	192	429	405	295	235
Bellinzonese	168	170	283	179	196	233	204	195	220	203	223	177
Biasca 3 valli	65	61	85	45	59	78	49	66	56	78	79	77
Fuori Cantone	27	24	18	12	9	16	17	21	27	20	27	30
Ticino	1'071	1'039	1'566	1'058	1'155	1'306	1'091	1'082	1'456	1'395	1'358	1'208



	Gennaio
Mendrisiotto	116
Luganese	387
Locarnese	193
Bellinzonese	137
Biasca 3 valli	45
Fuori Cantone	15
Ticino	878







Tipo propuls.	Unità	Quota
Auto elettriche	81	9.1%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	759	85.0%

Colore	Unità	Quota
grigio	325	36.4%
bianco	197	22.1%
nero	177	19.8%
blu	53	5.9%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	5	0.6%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	557	62.4%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	VW	111	12%	6°	MERCEDES	57	6%
2°	SKODA	83	9%	7°	PORSCHE	49	5%
3°	TOYOTA	72	8%	8°	CITROEN	45	5%
3°	BMW	72	8%	9°	DACIA	37	4%
5°	AUDI	59	7%	10°	RENAULT	31	3%
				10°	SUZUKI	31	3%

Immatricolazioni cumulative Gennaio 2024 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca																Imm. cum. Gen. CH		
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		*F.cantone*	∑ Tot.	% Quota		∑ Totale	% Quota	Rango
1	VW	7	6.03%	44	11.37%	19	13.87%	25	12.95%	11	24.44%	*5*	111	12.43%		1'313	8.62%	3
2	SKODA	9	7.76%	33	8.53%	19	13.87%	14	7.25%	2	4.44%	*6*	83	9.29%		1'503	9.86%	2
3	BMW	14	12.07%	32	8.27%	13	9.49%	6	3.11%	5	11.11%	*2*	72	8.06%		1'534	10.07%	1
3	TOYOTA	15	12.93%	29	7.49%	16	11.68%	7	3.63%	5	11.11%	*0*	72	8.06%		891	5.85%	6
5	MERCEDES	12	10.34%	28	7.24%	7	5.11%	14	7.25%	0	0.00%	*0*	61	6.83%		1'090	7.15%	4
6	AUDI	7	6.03%	25	6.46%	14	10.22%	11	5.70%	0	0.00%	*2*	59	6.61%		1'079	7.08%	5
7	PORSCHE	2	1.72%	32	8.27%	2	1.46%	12	6.22%	1	2.22%	*0*	49	5.49%		493	3.24%	9
8	CITROEN / DS	4	3.45%	11	2.84%	6	4.38%	20	10.36%	5	11.11%	*0*	46	5.15%		307	2.01%	18
9	DACIA	7	6.03%	9	2.33%	6	4.38%	12	6.22%	3	6.67%	*0*	37	4.14%		454	2.98%	11
10	RENAULT	5	4.31%	11	2.84%	6	4.38%	6	3.11%	3	6.67%	*0*	31	3.47%		364	2.39%	16
10	SEAT / CUPRA	7	6.03%	17	4.39%	2	1.46%	3	1.55%	2	4.44%	*0*	31	3.47%		446	2.93%	13
10	SUZUKI	2	1.72%	12	3.10%	4	2.92%	11	5.70%	2	4.44%	*0*	31	3.47%		232	1.52%	22
13	FORD	3	2.59%	13	3.36%	4	2.92%	2	1.04%	0	0.00%	*0*	22	2.46%		581	3.81%	8
13	KIA	1	0.86%	9	2.33%	0	0.00%	11	5.70%	1	2.22%	*0*	22	2.46%		387	2.54%	15
15	FIAT	5	4.31%	8	2.07%	0	0.00%	6	3.11%	2	4.44%	*0*	21	2.35%		267	1.75%	19
16	VOLVO	3	2.59%	11	2.84%	1	0.73%	1	0.52%	0	0.00%	*0*	16	1.79%		689	4.52%	7
17	MINI	4	3.45%	6	1.55%	0	0.00%	5	2.59%	0	0.00%	*0*	15	1.68%		177	1.16%	24
18	HYUNDAI	1	0.86%	3	0.78%	4	2.92%	4	2.07%	0	0.00%	*0*	12	1.34%		391	2.57%	14
19	MITSUBISHI	0	0.00%	4	1.03%	2	1.46%	3	1.55%	2	4.44%	*0*	11	1.23%		188	1.23%	23
19	TESLA	0	0.00%	5	1.29%	1	0.73%	5	2.59%	0	0.00%	*0*	11	1.23%		327	2.15%	17
21	HONDA	2	1.72%	7	1.81%	1	0.73%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	10	1.12%		252	1.65%	20
21	JEEP	2	1.72%	3	0.78%	2	1.46%	2	1.04%	1	2.22%	*0*	10	1.12%		148	0.97%	27
23	MAZDA	1	0.86%	3	0.78%	1	0.73%	4	2.07%	0	0.00%	*0*	9	1.01%		245	1.61%	21
24	FERRARI	0	0.00%	6	1.55%	0	0.00%	1	0.52%	0	0.00%	*0*	7	0.78%		38	0.25%	34
24	LAND ROVER	0	0.00%	7	1.81%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	7	0.78%		153	1.00%	25
26	OPEL	1	0.86%	5	1.29%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	6	0.67%		478	3.14%	10
27	PEUGEOT	0	0.00%	1	0.26%	3	2.19%	1	0.52%	0	0.00%	*0*	5	0.56%		451	2.96%	12
27	SMART	0	0.00%	2	0.52%	1	0.73%	2	1.04%	0	0.00%	*0*	5	0.56%		80	0.53%	29
29	SUBARU	0	0.00%	3	0.78%	0	0.00%	1	0.52%	0	0.00%	*0*	4	0.45%		153	1.00%	25
30	JAGUAR	0	0.00%	1	0.26%	0	0.00%	1	0.52%	0	0.00%	*0*	2	0.22%		24	0.16%	37
30	LEXUS	1	0.86%	1	0.26%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	2	0.22%		59	0.39%	31
30	NISSAN	1	0.86%	1	0.26%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	2	0.22%		85	0.56%	28
33	ALFA ROMEO	0	0.00%	1	0.26%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	1	0.11%		79	0.52%	30
33	GENESIS	0	0.00%	0	0.00%	1	0.73%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	1	0.11%		51	0.33%	32
33	MASERATI	0	0.00%	1	0.26%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	1	0.11%		27	0.18%	36
33	SSANGYONG	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	1	0.52%	0	0.00%	*0*	1	0.11%		40	0.26%	33
37	ALPINE	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	0	0.00%		6	0.04%	38
37	POLESTAR	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	0	0.00%		31	0.20%	35
	Diverse	*0*	0.00%	*3*	0.78%	*2*	1.46%	*2*	1.04%	*0*	0.00%	*0*	7			123	*0.81%*	
	∑ Totale	116		387		137		193		45		*15*	893			15'236		

Immatricolazioni VU Gennaio e cumulativo 2024 per distretto con quota di mercato per marca																	
Genere	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca 3 valli		*Fuori cantone*		∑ Totale TI		Quota % Cum.	Rango Cum.
		Gen.	Cum.	Gen.	Cum.	Gen.	Cum.	Gen.	Cum.	Gen.	Cum.	*Gen.*	*Cum.*	Gen.	Cum.		
Autofurgone e Minibus	RENAULT	1	**1**	10	**10**	13	**13**	4	**4**	1	**1**	*0*	***0***	29	**29**	**28.16%**	1
	VW	1	**1**	11	**11**	1	**1**	2	**2**	1	**1**	*0*	***0***	16	**16**	**15.53%**	2
	MERCEDES	2	**2**	8	**8**	3	**3**	1	**1**	0	**0**	*0*	***0***	14	**14**	**13.59%**	3
	FIAT	1	**1**	7	**7**	2	**2**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	10	**10**	**9.71%**	4
	ISUZU	2	**2**	2	**2**	1	**1**	1	**1**	1	**1**	*0*	***0***	7	**7**	**6.80%**	5
	FORD	0	**0**	5	**5**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	5	**5**	**4.85%**	6
	OPEL	0	**0**	3	**3**	2	**2**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	5	**5**	**4.85%**	6
	TOYOTA	0	**0**	4	**4**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	5	**5**	**4.85%**	6
	NISSAN	0	**0**	3	**3**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	4	**4**	**3.88%**	9
	IVECO	1	**1**	1	**1**	0	**0**	1	**1**	0	**0**	*0*	***0***	3	**3**	**2.91%**	10
	CITROEN	0	**0**	0	**0**	0	**0**	2	**2**	0	**0**	*0*	***0***	2	**2**	**1.94%**	11
	MAN	0	**0**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**0.97%**	12
	PEUGEOT	0	**0**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**0.97%**	12
	SUZUKI	0	**0**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**0.97%**	12
	∑ Totale	**8**	**8**	**57**	**57**	**24**	**24**	**11**	**11**	**3**	**3**	***0***	***0***	**103**	**103**		
Autocarro	SCANIA	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	1	**1**	*0*	***0***	2	**2**	**40.00%**	1
	VOLVO	2	**2**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	2	**2**	**40.00%**	1
	MERCEDES	0	**0**	0	**0**	0	**0**	1	**1**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**20.00%**	3
	∑ Totale	**3**	**3**	**0**	**0**	**0**	**0**	**1**	**1**	**1**	**1**	***0***	***0***	**5**	**5**		
Trattore a sella	DAF	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	1	**1**	**50.00%**	1
	MERCEDES	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	1	**1**	**50.00%**	1
	∑ Totale	**2**	**2**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	***0***	***0***	**2**	**2**		

UPSA Sezione Ticino — 2024

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

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

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

Alice Tognetti
Membro di comitato TI
Delegato cantonale

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

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