

www.upsa-ti.ch



- pag. 1 Non è mai stato così appassionante!
- pag. 2 Eliminare gli stereotipi visibili non è che la metà della battaglia
- pag. 4 II Consigliere federale Albert Rösti si rivolge ai garagisti
- pag. 5 A cosa circoleremo nel 2035?
- pag. 8 Analisi razionale della situazione
- pag. 11 Una batteria per garagepag. 12 Ricarica adeguata per il futuro

- pag. 15 La soluzione perfetta per ogni esigenza di ricarica
- pag. 16 L'assistenza software è un'opportunità
- pag. 18 Cosa ci aspetta nel 2024
- pag. 21 Ogni commerciante dovrebbe sfruttare questo potenziale
- pag. 22 Quello che devono sapere gli intermediari d'assicurazione
- pag. 25 Un percorso articolato verso un lavoro da sogno
- pag. 28 Statistiche immatricolazioni TI dicembre 2023



Cara lettrice, Caro lettore,

e siamo già nel 2024. Come vola il tempo! Il nuovo anno sarà probabilmente uno dei più appassionanti di sempre. Certo: temi come il modello di agenzia, la carenza di personale qualificato o il finanziamento della mobilità, che ci hanno già tenuti impegnati nel 2023, dovrebbero continuare ad accompagnarci.

Inoltre, temi come la messa in rete della mobilità, lo sviluppo tecnologico delle propulsioni e la guida autonoma ci terranno molto occupati. Da un punto di vista politico, il referendum contro il progetto di ampliamento di diverse tratte autostradali sarà probabilmente il più discusso: nell'ambito del programma di sviluppo strategico STEP, il Parlamento ha deciso di concretizzare cinque progetti pronti per la realizzazione. I partiti di sinistra hanno raccolto firme contro questi progetti e, secondo i media, il referendum ha già avuto successo. Non lasciamo che la sinistra e i verdi rovinino questa estensione della rete stradale urgente e necessaria: conto sul vostro voto!

Ma prima di dedicarci a questi compiti, vorrei rivolgervi un caloroso invito alla Giornata dei garagisti svizzeri che si terrà martedì 16 gennaio 2024 al Kursaal di Berna. Con il motto "Innovazione e garage, un bellissimo incontro", noi - accompagnati dal Consigliere federale Albert Rösti - vogliamo ispirarvi, animarvi e incoraggiarvi. Abbiamo bisogno di coraggio in questi tempi appassionanti e incredibilmente affascinanti. Auguro a tutti voi un ottimo inizio di anno.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter
Presidente centrale

Messaggio di buon anno

Il Presidente centrale di UPSA Thomas Hurter si aspetta un anno ricco di sfide e opportunità, come spiega nel suo videomessaggio.







Approfondimenti scientifici alla Giornata dei garagisti svizzeri

Eliminare gli stereotipi visibili non è che la metà della battaglia

Dove si incontrano lo spirito imprenditoriale e le crescenti esigenze occupazionali dei giovani talenti? E come si può rafforzare a lungo termine la posizione delle donne nel settore automobilistico?

Simone Ruckstuhl sta per rilevare l'azienda di famiglia e spiegherà, in occasione della Giornata dei garagisti Svizzeri, la sua visione di un luogo di lavoro moderno. Quando si tratta di promuovere le donne, ha un messaggio da dare al settore automobilistico. Cynthia Mira

Simone Ruckstuhl è convinta: "I cambiamenti della società influenzano lo sviluppo economico indipendentemente dal settore". A partire da gennaio 2025, sarà la quarta generazione a guidare i garage Ruckstuhl di Zurigo. Nell'ambito della sua tesi di laurea, ha recentemente analizzato il tema delle donne nel settore automobilistico. Sulla base di otto interviste a professioniste, ha ottenuto risultati impressionanti. A gennaio, trasmetterà il suo sapere e il suo talento di giovane imprenditrice. Dice: "Nella vita di tutti i giorni, mi trovo spesso ad affrontare la questione di cosa vogliono esattamente le nuove generazioni e di come mi sento io come donna in mezzo a tutti questi uomini". È anche aperta a opinioni e contributi che mettano in discussione e possibilmente modifichino le sue risposte attuali.

S. Ruckstuhl ha già lavorato duramente alla ricerca di soluzioni per ottenere una maggiore flessibilità in termini di tassi di occupazione. La conferenza ci darà un'idea di come gestisce le sfide nei diversi settori, sia in ufficio che in officina. Ma possiamo già comprendere qualcosa del suo atteggiamento personale: "Learning by doing" è il motto, nel rispetto dell'azienda. sempre "Affrontare i continui cambiamenti con una mente aperta e, soprattutto, con una capacità di adattamento misurata e ragionevole, è ciò che definirei forza imprenditoriale", sottolinea.

Il valore di questo "approccio dei collaboratori" si basa anche sulla precedente esperienza manageriale di Simone Ruckstuhl. Prima di entrare nell'azienda di famiglia, è stata direttrice della radio



di formazione 3Fach a Lucerna, dove era responsabile di una quarantina di giovani lavoratori con meno di 25 anni. A gennaio parteciperà a una tavola rotonda con i migliori giovani talenti del settore automobilistico di oggi (Fabio Bossart, medaglia d'oro SwissSkills, medaglia d'argento EuroSkills, Florent Lacilla, vincitore SwissSkills 2018/2020, medaglia d'oro WorldSkills, Noah Frey, medaglia di bronzo SwissSkills 2022/2023 e Sophie Schumacher, partecipante WorldSkills 2024). Come anticipazione, i media di UPSA hanno voluto sapere quali fossero le conclusioni più significative della sua tesi di laurea.



Che cosa si attende con maggiore impazienza dal più importante congresso professionale del settore dell'auto?

Simone Ruckstuhl: Il gran numero di ospiti fa sì che le discussioni siano molto vicine all'aspetto pratico, mentre la definizione degli argomenti e l'organizzazione da parte di UPSA pongono chiaramente l'accento sull'innovazione. Questa combinazione offre un terreno fertile per discussioni stimolanti e incoraggia le persone a mettere in discussione i propri modelli, le procedure e le strutture o i processi esistenti. Ritengo che questo sia particolarmente importante per il mio futuro ruolo nella gestione dell'azienda e in questo senso apprezzo molto l'incontro di settore.

Quale conclusione della sua tesi di laurea l'ha sorpresa maggiormente?

Sono rimasta sorpresa nel constatare quanto siano complesse le cause del basso numero di donne nella professione. Non è sufficiente avvicinare le ragazze alle professioni tecniche fin dalla più tenera età o sottolineare che siamo aperti all'assunzione e alla promozione di collaboratrici donne. Semmai, eliminare gli stereotipi visibili è solo metà della battaglia. E poi c'è il fatto, quasi ancora più impressionante, che entrambi i sessi contribuiscono in misura esattamente uguale al fatto che il nostro settore è ancora chiaramente dominato dagli uomini. Il vero potenziale di cambiamento risiede quindi in profondità nelle strutture che inconsciamente determinano il comportamento di tutti noi e con cui a nostra volta riproduciamo queste stesse strutture. Queste includono, ad esempio, il modo in cui vengono misurate le prestazioni dei collaboratori produttivi, le relazioni quotidiane tra i membri del personale, che spesso comportano toni aspri, la composizione degli organi di direzione, i processi che mettono in atto e i canali di comunicazione utilizzati e scelti per tutto ciò. Tutti questi modelli e strutture sono stati implementati da uomini e ancora oggi sono vissuti in questo modo maschile. Un esempio significativo è l'affermazione che le donne sono benvenute in azienda, ma che devono anche sopportare i commenti e, addirittura, ricambia-

Quindi le donne del settore automobilistico si adattano al comportamento maschile?

Sì, fanno parte delle strutture e le porta-

no avanti loro stesse. In altre parole: anche le donne che lavorano nel settore sono parte del problema e rendono più difficile il lavoro alle altre donne, esattamente nella stessa misura degli uomini. Ci troviamo in un circolo vizioso a cui probabilmente potremo porre fine solo prendendo coscienza della natura strutturale del problema, aumentando la consapevolezza della questione e della sua complessità e concentrando la nostra attenzione sui dettagli strutturali. Si tratta di sfumature che portano sottilmente alla disparità di trattamento. E questo non riguarda solo i collaboratori e i datori di lavoro, ma anche i nostri clienti. Quando ho parlato di nuovo con le donne che avevo intervistato dopo aver consegnato il mio lavoro, sono state in grado di vedere se stesse in questo sistema e hanno iniziato a pensare a cosa potevano fare per rompere questo ciclo e aprire la strada a una vera parità di genere nel nostro settore - anche per altre donne.

Qual è il messaggio che vuole dare al settore riguardo al basso numero di donne?

È questo squardo alle sfumature che ci permette di cambiare l'immagine complessiva. Non basta portare le donne in officina e trattarle allo stesso modo, misurare le loro prestazioni allo stesso modo, pretendere da loro le stesse qualità e lo stesso tono dei colleghi maschi. Non basta nemmeno invitare le donne al tavolo se vengono subito considerate con sufficienza. O affrontarle con l'atteggiamento, a volte quasi eroico, di credere di aver fatto la propria parte per la parità di genere semplicemente invitandole e commentando i contributi delle donne presenti con la frase "Le donne portano già una visione diversa". Dovremmo chiederci quali sono le qualità e le prestazioni che caratterizzano le donne e in quali condizioni i punti di forza delle donne emergono. Dovremmo prendere deliberatamente in considerazione le rispettive prestazioni, qualità e modalità di comunicazione di entrambi i sessi e dare loro spazio. Dovremmo chiederci fino a che punto i due sessi, con le loro caratteristiche molto diverse e talvolta molto specifiche, possono completarsi, sostenersi, rafforzarsi e incoraggiarsi a vicenda. Se guardiamo con attenzione, teniamo conto di queste sfumature e adattiamo i dettagli, sono convinta che possiamo fare molto di più insieme.

L'UPSA alla Giornata dei garagisti svizzeri

Il Consigliere federale Albert Rösti si rivolge ai garagisti

Il Consigliere federale Albert Rösti, capo del DATEC, ha annunciato che parteciperà alla "Giornata dei garagisti svizzeri" il 16 gennaio 2023 a Berna. All'inizio della conferenza parlerà delle sfide attuali.

Mirco Baumann

La prossima Giornata dei garagisti svizzeri si arricchisce di un importante evento. Nonostante i suoi impegni, il Consigliere federale Albert Rösti sarà sicuramente presente per dare il benvenuto ai partecipanti. Con Albert Rösti a capo del Dipartimento federale dell'ambiente, dei trasporti, dell'energia e delle comunicazioni (DATEC), il settore automobilistico può contare su un esperto ai massimi livelli. Già quando era deputato a Berna, è stato per undici anni membro della Commissione per l'ambiente, la pianificazione territoriale e l'energia. Prima di essere eletto in Consiglio federale alla fine del 2022, è stato anche Presidente di auto-suisse. Nel suo discorso di benvenuto, parlerà dell'importanza del trasporto indivi-

duale motorizzato e illustrerà gli obiettivi della Confederazione per il futuro della mobilità. La maggior parte dei partecipanti alla Giornata dei garagisti svizzeri è direttamente interessata dalle mutate condizioni quadro. La politica energetica, l'elettrificazione e la mancanza di infrastrutture sono solo alcune delle questioni chiave. A queste se ne aggiungono altre, come la carenza di manodopera, il desiderio generale di sostenibilità e l'aumento dei prezzi. Per il Consigliere federale Albert Rösti è quindi ancora più importante poter spiegare le sue opinioni di persona e sul posto al pubblico interessato.



Sviluppo delle propulsioni e dei combustibili

A cosa circoleremo nel 2035?

Che sia in garage o al momento dell'acquisto di un'auto: c'è molta incertezza intorno a tutti i cosiddetti propulsori in via d'estinzione e a quelli che verranno. Diamo uno sguardo alla sfera di cristallo e rispondiamo a dieci domande sul futuro delle propulsioni. Timothy Pfannkuchen

1. La propulsione elettrica è davvero il futuro - e se sì, perché?

Sì, quando si parla di efficienza, la propulsione elettrica è imbattibile: l'efficienza della propulsione elettrica è di circa il 90%, il doppio di quella dei migliori veicoli a combustione interna. L'efficienza è importante perché la domanda globale di energia è in aumento (è raddoppiata negli ultimi 30 anni e aumenterà di un quarto da qui al 2040) e risparmiare energia significa risparmiare elettricità. Oltre all'elevata efficienza della propulsione elettrica la stessa non produce gas di scarico quando è in funzione. L'autonomia, il prezzo e la durata delle batterie, con il riciclo delle materie prime, sono già a buon punto. È più che altro una questione di praticità: come può la Svizzera, un Paese di inquilini (quasi il 60%), mettere a disposizione stazioni di ricarica per tutti? Inoltre, il

crescente bisogno di elettricità deve essere soddisfatto nel modo più ecologico possibile. È quindi possibile che la propulsione a batteria (attualmente una vettura nuova su cinque) non si diffonda così rapidamente come ci si aspettava. Quel che è certo è che tutte le case automobilistiche hanno cambiato idea, anche perché i loro affari sarebbero in caso contrario messi sotto pressione; la maggior parte delle nuove auto dovrebbe essere a propulsione elettrica entro il 2035.

2. Cosa succederà ai veicoli a benzina e diesel?

Se si tiene conto dei piani dei fabbricanti e dei politici, non rimane molto. A nessuno che abbia la benzina nel sangue piace sentirselo dire, ma l'era dei combustibili fossili, a livello di traffico stradale, sta lentamente finendo, anche per-

ché il petrolio è finito, la sua resa è scarsa e i gas di scarico devono essere trattati con sistemi sempre più costosi. Ma va sottolineato "lentamente". Se si ascolta l'UE, la fine arriverà nel 2035. Significa cioè tra undici anni a partire da oggi! Non c'è molto tempo per cambiare completamente tutto, soprattutto perché il parco veicoli a benzina e diesel sarà ancora enorme. Possiamo ipotizzare che la data del 2035 dovrà essere ritrattata. Possiamo anche accettare che entro il 2035 le ultime auto a benzina e diesel saranno almeno tutte ibride e che tra due decenni saranno probabilmente scomparse dalla gamma delle nuove autovetture. Mentre per quanto riguarda i veicoli commerciali, il diesel non si darà per vinto ancora per diverso tempo.

Continua a pagina 6





3. Il divieto delle propulsioni a combustione interna dell'UE è una misura per salvare il mondo?

No. È vero che l'Europa è particolarmente rigorosa e vuole dire addio a benzina e diesel di provenienza fossile a breve termine. È anche vero che quasi tutti i grandi mercati - come la Cina o l'India, o i principali Stati degli USA - prevedono uno sviluppo simile a quello dell'UE per il 2035, seppure le date annunciate sono più vicine al 2040 o al 2050. Per inciso, non si parla di un divieto dei motori a combustione: i nuovi motori per auto con emissioni di gas di scarico saranno vietati a partire dal 2035. Per contro, nel nostro Paese, non è previsto un divieto; questo però lo sarà de facto poiché anche da noi le auto devono rispettare le norme dell'UE.

4. I carburanti sintetici salveranno il motore a combustione?

È possibile, ma non è una certezza. Il vantaggio dei carburanti sintetici è che, inizialmente, saranno gli unici in grado di alimentare aerei e navi in modo più rispettoso del clima. Potrebbero rendere più pulito l'intero parco veicoli a combustione interna. Inoltre, grazie all'eccezione al divieto di combustione dei carburanti nell'UE, i fabbricanti hanno una certezza per la pianificazione del futuro. Ma i carburanti sintetici sono prodotti con la CO2 che emettono; non sono privi di CO2, sono "solo" neutrali rispetto alle emissioni di CO2. La quantità prodotta è ancora esigua e il prezzo elevato (stimato in cinque franchi al litro). La politica, la quantità e il prezzo determineranno la misura in cui i carburanti sintetici avranno successo. Nel 2035 ci saranno ancora nuovi veicoli a combustione? Probabilmente sì, la domanda è quanti. I carburanti sintetici probabilmente non saranno disponibili su larga scala fino a quando la gran parte di auto saranno già elettriche. Anche a quel momento, questi carburanti saranno utilizzati soprattutto per l'aviazione e il trasporto marittimo. È possibile che il motore a combustione trovi una nuova nicchia grazie ai carburanti sintetici, ad esempio per le auto sportive, o che i veicoli commerciali alimentati a diesel continueranno a circolare.

5. A che punto è l'idrogeno in generale?

Il settore energetico è entusiasta dell'idrogeno (H₂), perché potrebbe risolvere il problema dello stoccaggio. Un solo esempio: un impianto fotovoltaico di 800 x 800 chilometri nel Sahara potrebbe coprire il fabbisogno energetico mondiale. Ma l'energia deve essere trasportata: sotto forma di H2 questo sarebbe possibile: come miscela nei gasdotti di gas naturale già esistenti o in forma pura. Ma l'idrogeno ha le sue insidie: l'infrastruttura per il trasporto di grandi quantità di idrogeno puro è ancora praticamente inesistente. E la produzione richiede un'enorme quantità di energia. Finora, solo una piccola parte di questa energia proviene da fonti rinnovabili.

6. L'idrogeno verrebbe bruciato o convertito in elettricità nell'auto?

Per le applicazioni stradali, è più proba-

bile che venga utilizzato per la produzione di elettricità in una cella a combustibile. L'idrogeno può naturalmente essere bruciato anche in un motore a combustione. Tuttavia, la combustione diretta richiede rivestimenti e guarnizioni speciali, poiché l'H2 non è assolutamente lubrificante ed è estremamente volatile. Ma soprattutto, un veicolo a celle a combustibile è fondamentalmente un'auto elettrica. Nel caso di una struttura modulare, invece di un accumulatore molto grande e pesante, contiene una cella a combustibile in cui l'elettricità è generata chimicamente dall'idrogeno e dall'ossigeno - per i fabbricanti di automobili, questa è senza dubbio la strada più percorribile visto anche il passaggio alla propulsione elettrica. Per coprire i picchi di potenza è sufficiente una batteria più piccola. Ma la cella a combustibile è costosa quanto un'auto di piccole dimensioni e il "percorso" grazie all'idrogeno fagocita molta energia. L'efficienza delle auto totalmente elettriche a batteria è molto più elevata, cosa che può essere decisiva in caso di carenza di energia. L'argomento a favore della combustione diretta dell'H2 è che i requisiti di qualità e purezza dell'idrogeno sono inferiori a quelli necessari per la cella a combustibile.

7. Ma i camion puntano sull'idrogeno. Perché non aumentare il numero di autovetture?

L'idrogeno consente agli autocarri di raggiungere distanze a lungo raggio che oggi sono difficilmente raggiungibili con le batterie. È difficile prevedere cosa



accadrà in futuro: da un lato, sempre più costruttori si orientano verso l'H₂; dall'altro, i camion totalmente elettrici aumentano la loro autonomia e la rete di ricarica rapida si espande. L'esito rimane aperto, a condizione che lo sviluppo delle infrastrutture (ad esempio in Svizzera: attualmente 16 stazioni di rifornimento di idrogeno) faccia la sua parte. Uno scenario possibile: forse, entro il 2035, una buona parte dei veicoli commerciali pesanti funzionerà a H₂, per le auto per contro, solo pochi modelli e generalmente di grandi dimensioni

8. Aspetti, manca qualcosa: e la propulsione a gas?

Dipende. Il biogas (che rappresenta un buon quarto del GNC nel nostro Paese) è la grande incognita. Poiché i combustibili fossili come il gas naturale (CNG) e il gas di petrolio liquefatto (GPL) rientrano nel divieto dei motori a combustione, le case automobilistiche li stanno abbandonando: niente più nuove automobili con propulsione a CNG. Inoltre il gas di petrolio liquefatto (GPL) per la propulsione dei veicoli non è certo all'ordine del giorno in Svizzera. Ma il settore energetico si sta concentrando in parte sul biogas, ad esempio, prodotto dai rifiuti verdi; è quasi neutro dal punto di vista del CO2, ha un potenziale e può anche alimentare alcuni veicoli commerciali. Se si facesse un'eccezione, come nel caso degli e-fuel, il biogas potrebbe portare a un rilancio del CNG. Questo, in particolare, sotto forma di GNL bio-liquefatto a bassa temperatura,

è assolutamente ipotizzabile per il trasporto su lunghe distanze.

9. Come garagista, come posso prepararmi al cambiamento?

Naturalmente, le auto a benzina e diesel continueranno a affollare le officine ancora per molto tempo: fino al 2035 come auto nuove, e poi perlomeno come auto d'occasione. Ma l'avvento delle propulsioni alternative richiede attrezzature diverse per le officine, un livello di formazione ancora più elevato e diversificato (la parole chiave è: alta tensione o ambiente di lavoro a prova di esplosione per intervenire sui veicoli ad idrogeno), ma anche nuove opportunità, ad esempio nel marketing o nella consulenza sulle stazioni di ricarica. Le auto elettriche richiedono meno servizi, ma hanno bisogno comunque di manutenzione e possono essere soggette a gusti: la revisione del motore di oggi potrebbe essere la sostituzione di alcuni moduli della batteria di domani. Inoltre. si aprono opportunità grazie a nuove attività complementari nel settore dei servizi. Ciò che serve è innovazione, sapere tecnico e flessibilità.

10. Che cosa ha da dire Markus Peter, Responsabile Tecnica & Ambiente di UPSA, sul futuro delle propulsioni?

Markus Peter: "Mentre per le nuove autovetture sembra che la corsa sia verso la propulsione elettrica a batteria, mi aspetto una gamma versatile di diverse forme di propulsione, in particolare per i veicoli commerciali pesanti.

L'età media di un'auto immatricolata in Svizzera è attualmente di dieci anni. Ciò significa che lo sviluppo dinamico delle auto elettriche di nuova immatricolazione si percepisce nel parco circolante, e quindi nei garage, solo con un evidente ritardo. Questo sviluppo ritardato è al tempo stesso un'opportunità e una sfida per i garage: da un lato, c'è tempo a sufficienza per adattarsi alla costante evoluzione del parco veicoli; dall'altro lato, è indispensabile conoscere la tecnologia dei veicoli convenzionali e di quelli a propulsione alternativa. Di conseguenza, sono necessari investimenti in infrastrutture e personale. In tutte le discussioni sui tipi di propulsione, non dobbiamo dimenticare l'influenza dell'approvvigionamento energetico. Nell'ambito di un approccio globale, dobbiamo considerare l'intero ciclo, dalla produzione all'utilizzo fino al riciclaggio". <



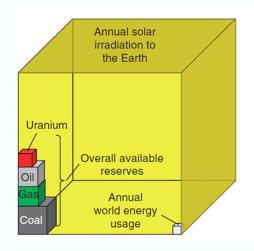
Potenziale dei combustibili alternativi e possibilità di stoccaggio

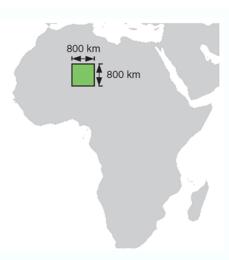
Analisi razionale della situazione

La sostituzione dei combustibili fossili con forme di energia alternative è razionalmente giustificata. L'aumento della concentrazione di CO₂ nell'aria a livello mondiale è stato dimostrato dalle misurazioni. Alla mat-conference.ch, gli esperti hanno discusso delle fonti energetiche che alimenteranno in futuro i veicoli stradali, le navi e gli aerei a terra, in mare e nell'aria. Una panoramica delle conclusioni della conferenza. Andreas Senger



Quando a novembre i leader della ricerca e dello sviluppo svizzeri si incontrano in occasione della conferenza annuale mat-conference.ch (Mobility and Transportation), viene loro presentato un bouquet di innovazioni tecniche. Le presentazioni forniscono ai partecipanti alla conferenza soluzioni tecniche per affrontare le sfide e incanalare le idee. Il fatto che si concentrino non solo sui veicoli stradali, ma anche su navi, aerei, autobus, treni e altre modalità di trasporto, è una testimonianza dell'elevata capacità innovativa e dell'ampio ventaglio di temi affrontati dagli istituti svizzeri. Anche i rappresentanti dell'industria hanno presentato i loro nuovi sviluppi. Alla conferenza del 7 novembre 2023, i relatori si sono concentrati sulle energie alternative e sulle varianti di carburante. Per far crescere la mobilità elettrica, la Svizzera ha bisogno di molta più elettricità pulita. Inoltre, è indispensabile mettere a disposizione da 70 a 90 TWh di elettricità rinnovabile e da 30 a 60 TWh da fonti di energia sintetica, rinnovabile e chimica per portare avanti la transizione energetica nel set-





Le riserve energetiche disponibili nel mondo in relazione all'energia solare che arriva sulla Terra ogni anno e il consumo energetico annuale globale sono rappresentati nel cubo. L'energia annuale potrebbe essere generata dal fotovoltaico su un'area di 800 × 800 km in una regione molto soleggiata. Foto: Research Gate GmbH

tore dei trasporti. La decarbonizzazione e la defossilizzazione possono essere raggiunte solo a costo di grandi sforzi. L'energia solare è una priorità assoluta. Lo sviluppo dell'energia solare da solo renderebbe disponibile una quantità di energia elettrica sufficiente a livello locale e decentralizzato per portare avanti l'elettrificazione della mobilità individua-

le. L'ampliamento della rete o lo sviluppo di altre fonti rinnovabili di elettricità (ad esempio nuove centrali idroelettriche) richiederebbero troppo tempo. La Svizzera ha un grande potenziale: si possono ottenere circa 1'100 kWh di energia elettrica per m² di superficie fotovoltaica all'anno. Certo, non è il massimo in termini di resa energetica.

In regioni desertiche come l'Oman, sono possibili fino a 2'200 kWh/m²/anno. Per questo motivo l'energia elettrica deve essere prodotta in Svizzera mentre i combustibili sintetici devono essere importati dall'estero.

La scarsità di combustibili fossili ci obbliga a cercare alternative. Quando si parla di energia, la domanda e l'offerta giocano un ruolo importante. Finché i combustibili fossili saranno a buon mercato, sarà difficile sviluppare alternative. La semplice economia di mercato potrebbe accelerare questo processo: delle sanzioni a livello globale sulle emissioni di CO₂ potrebbe infatti accelerare il cambiamento, ma è difficile, se non impossibile, da attuare. Tutti coloro che sono intervenuti concordano su un punto: non esiste un'unica soluzione. Dobbiamo mettere in atto una rinuncia o una limitazione di principio della mobilità (che va contro le posizioni liberali fondamentali), lo sviluppo della mobilità elettrica, la promozione dell'energia da idrogeno e le possibilità di power-to-X e di stoccaggio del calore.

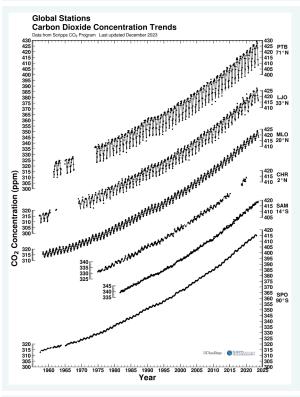
Il relatore Philipp Haudenschild ha illustrato come le FFS intendano far funzionare le proprie locomotive e la propria flotta di generatori di emergenza, attualmente alimentati da combustibili fossili, con minori emissioni di CO₂ grazie all'utilizzo di olio vegetale idrogenato e quindi di diesel biobased. L'HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) ha il potenziale per ridurre le emissioni di CO₂ delle FFS fino all'85%, inizialmente come miscela con il diesel, poi come sostituto. La quantità disponibile sul mercato è tuttavia limitata.

Il relatore Philipp Haudenschild ha illustrato come le FFS intendano far funzionare le proprie locomotive e la propria flotta di generatori di emergenza, attualmente alimentati da combustibili fossili. con minori emissioni di CO2 grazie all'utilizzo di olio vegetale idrogenato e quinbiobased. diesel L'HV0 (Hydrotreated Vegetable Oil) ha il potenziale per ridurre le emissioni di CO2 delle FFS fino all'85%, inizialmente come miscela con il diesel, poi come sostituto. Tuttavia, la quantità disponibile sul mercato è limitata.

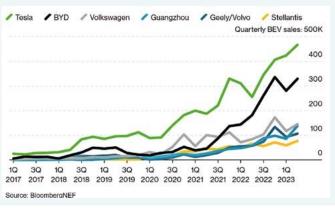
Anche nel settore dell'aviazione si stanno conducendo ricerche sulle alternative al kerosene fossile e si stanno teWater (H₂O)

| Hydrogen (H₂)
| Hydrogen H₂ Industrial high-temperature processes
| Hydrogen (H₂)
| Solid carbon (C₂)
| Solid carbon C₂ new resource for new resource for construction and agriculture emitted throughout the entire chain, this results in negative CO₂ emissions.
| Non-energetic use

Bilancio negativo del carbonio: se si utilizzasse solo l'idrogeno H_2 come energia a partire dal gas naturale sintetico, il carbonio C verrebbe rimosso dal ciclo della CO_2 attraverso la pirolisi, riducendone la concentrazione nell'aria. Foto: Empa



Le lettere abbreviate indicano le stazioni di misurazione della CO2 che misurano le concentrazioni locali su diversi anni. La tendenza all'aumento è indiscutibile e le misure per ridurre le emissioni, anche nel settore della mobilità, sono imperative. Importante: le emissioni di CO₂ non si fermano ai confini nazionali. Stazioni di misurazione con codici alfabetici: ALT = Alert, NWT, Canada, PTB = Point Barrow, STP = Stazione P, LJO = La Jolla, BCS = Baja California Sur, Messico, MLO = Mauna Loa Observatory, KUM = Cape Kumukahi, Hawaii, FAN = Fanning Island, CHR = Christmas Island, SAM = Samoa, KER = Kermadec Island, NZD = Baring Head, Nuova Zelanda, e SPO = Polo Sud. Foto: Programma Scripps CO₂



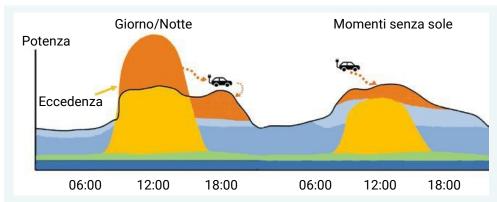
Le "nuove" case automobilistiche come Tesla e i marchi cinesi stanno nettamente superando i produttori europei affermati in termini di vendite globali di BEV. Questa tendenza è destinata a continuare quest'anno, ponendo sfide importanti ai produttori europei. Se la trasformazione da veicoli a combustione a BEV non avrà sufficiente successo, anche alcuni noti produttori potrebbero scomparire.

stando i possibili utilizzi. Urs Thomann, del costruttore svizzero di aerei Pilatus, ha presentato la sfida con alcune cifre: nel 2019, l'aeroporto di Zurigo si è rifornito per 1,4 milioni di tonnellate di Jet A-1, il carburante convenzionale per jet. 43,1 GJ/t, questa quantità di kerosene contiene 61,6 PJ di energia.

Ipotizzando un'efficienza ottimistica dell'80% per il processo power-to-liquid, sono necessari 77 PJ di elettricità per produrre questa quantità di carburante in modo sintetico. Ciò corrisponde a un prelievo continuo di elettricità dalla rete

Continua a pagina 10

FOCUS: PROPULSIONI ALTERNATIVE



Un BEV, con la sua grande batteria, può essere utilizzato come accumulatore per trasferire la produzione fotovoltaica in eccesso dal giorno alla notte. Senza strutture di stoccaggio su larga scala, la svolta energetica non avrà successo. Foto: Helion AG



Con 110 partecipanti, la mat-conference.ch tenutasi il 7 novembre 2023 ha registrato una buona partecipazione. Foto: M. Nellen



sanne sta sviluppando e elaborando nuovi tipi di aerei alimentati a idrogeno. Foto: EPFL

generazione delle centrali nucleari di Beznau e Gösgen messe insieme. Produrre carburanti sintetici, cioè ecarburanti, in tali quantità in Svizzera non è semplicemente fattibile. Pertanto, l'idea di aumentare la produzione di ecarburanti per la benzina e il diesel in Svizzera è pura utopia. Le quantità di elettricità necessarie potrebbero essere rese disponibili in modo più efficiente nelle regioni più soleggiate del mondo. Il tallone d'Achille dell'approvvigionamento energetico della Svizzera è e rimane la produzione di elettricità pulita. Nel 2019, gli svizzeri hanno consumato 221 PJ (61,5 TWh) di energia elettrica. L'aumento della mobilità elettrica sulle strade può essere ottenuto solo sviluppando la produzione di energia fotovoltaica e di altre energie rinnovabili. Un punto importante da tenere presente: la distanza media percorsa al giorno è di circa 35 km rispetto ai 600 km di autonomia media dei BEV attuali. Da considerare poi, che restano parcheggiati per oltre il 90% del tempo. Una casa unifamiliare potrebbe essere alimentata per circa quattro giorni grazie alla batteria di un veicolo HT. Se la capacità di stoccaggio del parco di BEV previsto fosse utilizzata attivamente, questa corrisponderebbe a circa il doppio della capacità di tutte le centrali di pompaggio della Svizzera messe insieme. La produzione elettricità viene stabilizzata l"elettricità volatile" diventa "energia di rete". Anche le differenze giorno/notte e i periodi senza sole di più giorni possono essere compensati. Quando i prezzi di mercato sono elevati, le importazioni di energia possono essere limitate. Oggi però, la compensazione per l'uso delle batterie dei BEV privati come accumulatori per la rete non è ancora stata definita.

Dove possibile, i veicoli plug-in dovrebbero poter essere ricaricati tramite le stazioni di ricarica private installate nei parcheggi a domicilio. La ricarica a domicilio, in futuro, dovrà soddisfare le necessità dei proprietari di auto plug-in. A tale scopo e nel limite del possibile, tutti i parcheggi privati dei condomini dovrebbero essere dotati di un'infrastruttura di ricarica privata. Entro il 2035, in Svizzera dovrebbero esserci fino a due milioni di punti di ricarica privati. Lo sviluppo di infrastrutture di ricarica private negli edifici non può essere improvvisato. Oltre a incentivi dedicati, richiede pianificazione e sicurezza degli investimenti. Il rischio per la Svizzera è che tra 400'000 e 1'000'000 di veicoli ricaricabili non disporranno di strutture di ricarica private (domicilio o lavoro).

Per i proprietari di veicoli che non dispongono di un parcheggio privato e di strutture di ricarica private, è necessaria una rete di ricarica accessibile a tutti e possibilmente vicino a casa. L'elettrificazione estesa richiede una copertura di base di infrastrutture di ricarica accessibili a tutti in tutto il Paese (per la ricarica a destinazione o per la ricarica rapida lungo il percorso). Entro il 2035, il fabbisogno di punti di ricarica accessibili a tutti in Svizzera saranno tra i 19'000 e gli 84'000, di cui tra gli 11'000 e i 23'000 da almeno 50 kW. In ogni caso, in Svizzera servirà un mix di diverse opzioni di ricarica (ricarica a casa, al lavoro, nel quartiere, a destinazione e ricarica veloce). L'estensione e la portata della rete di ricarica a disposizione di tutti varierà da regione a regione. Affinché la mobilità elettrica sia parte della soluzione per il futuro sistema elettrico svizzero, i veicoli ricaricabili devono innanzitutto essere in grado di ricaricarsi in modo flessibile (in termini di potenza e tempistica) durante i lunghi periodi di fermo. Deve poi essere possibile gestire le operazioni di ricarica con tariffe incentivate e la loro commercializzazione deve essere resa più flessibile. La capacità complessiva delle batterie necessaria per la mobilità nel 2030 sarà sette volte superiore a quella del 2022. L'elettrificazione del settore dei trasporti sta progredendo grazie anche alle strategie di sostegno politico. Il riciclaggio e la relativa economia circolare sono strategie fondamentali per promuovere la sostenibilità della catena di approvvigionamento/valore. Solo con i dati disponibili sul ciclo di vita è possibile realizzare un'economia circolare e prolungare la prima vita della batteria. <

Carica rapida anche con una connessione debole

Una batteria per garage

Posizionare una stazione di ricarica rapida davanti al garage per i clienti: sembra semplice, ma può essere costoso se il collegamento elettrico è debole. Siemens punta sull'accumulo tramite batterie come soluzione alternativa. La corrente "normale" è guindi sufficiente per fornire la potenza per una ricarica rapida. Timothy Pfannkuchen

La competizione è iniziata da tempo: la potenza di ricarica è l'elemento chiave dell'era elettrica. Se le auto elettriche devono essere in grado di ricaricarsi in un batter d'occhio, la norma oggi è ancora di 100-150 kW, ma i primi modelli con 250, 270 o addirittura 350 kW stanno arrivando sul mercato. Per i garage, questo significa che i clienti si aspettano una ricarica rapida in corrente continua e che in futuro le auto potranno essere ricaricate "normalmente" con corrente alternata nei parcheggi dei garage. Le stazioni di ricarica sono quindi necessarie. Tuttavia, quando si tratta di proprietà in affitto con un allacciamento elettrico debole la cosa si complica: secondo gli specialisti di Siemens, l'allacciamento medio nei garage supporta da 100 a 250 kW. Nel 40% dei casi, sarebbe necessario un potenziamento della connessione alla rete. Si tratta di un'operazione costosa, sono necessari: lavori di scavo, abbattimento di muri, cavi più grandi, costi di connessione più elevati. L'azienda di tecnologica Siemens, propone una soluzione a questa sfida di facile attuazione.

Accumulo con batterie: Siestorage Neo è perfetto quando una stazione di ricarica sarebbe troppo complicata dal punto di vista tecnico o finanziario a

causa del collegamento debole, come in questo caso in una stazione di servizio elettrica tedesca. Foto: Siemens

Ricarica veloce senza rete veloce

Siemens, che opera dal 1847, risponde alla domanda su come realizzare stazioni di ricarica da oltre 100 kW, nonostante una rete elettrica inadeguata, grazie al sistema di accumulo Siestorage Neo. In pratica si tratta di un'unità di accumulo delle dimensioni di un quadro elettrico che, come accumulatore a batterie, preleva discretamente l'elettricità dalla rete "normale" già esistente, ma che, quando serve, la rilascia a piena velocità per una ricarica rapida. Veloce da installare, flessibile e spesso per finire, più economica. Un esempio di questa installazione si trova in una stazione di servizio tedesca che finora vendeva solo benzina e che ora offre anche elettricità. La connessione alla rete non era sufficiente per l'elevata potenza di ricarica. Ora c'è un Siestorage Neo: due caricabatterie veloci DC (Siemens Sicharge D) con una potenza di ricarica di 180 kW vengono alimentati tramite questo impianto. Inoltre è disponibile un punto di ricari-

ca AC da 22 kW. In linea di principio, il

Siestorage è una batteria ester-

na come quella utilizza-

ta per ricaricare uno smartphone in viaggio. Siemens pensa anche al futuro dell'energia verde. La gestione della carica della batteria non solo protegge la rete elettrica dai picchi di consumo, ma riduce anche i costi di produzione. Il Siestorage Neo, ad esempio, si integra perfettamente negli impianti fotovoltaici: la batteria XL immagazzina l'energia solare guando viene prodotta e la distribuisce quando è necessaria. Interessante dal punto di vista economico: caricare la batteria con una tariffa minima e fare il pieno all'auto nelle ore di punta; oppure immettere l'elettricità solare nella rete se le tariffe sono interessanti. Il sistema Siemens può essere dimensionato e progettato su misura grazie a quattro livelli potenza e capacità. La versione base offre una potenza di 184 kW e una capacità di 164 kWh, mentre la versione top di gamma offre 368 kW e 656 kWh. Essendo compatto e robusto, il Siestorage Neo può essere collocato all'esterno. È possibile avere punti di ricarica "normali" per la corrente alternata (AC) e fino a cinque punti di ricarica rapida per la corrente continua (DC). Una solida alternativa se la rete elettrica è troppo debole.

> Maggiori informazioni su: Siestorage Neo è modulare e può essere caricato sia in corrente alternata che in corrente continua.

Forum di studio svizzero per la tecnica di propulsione mobile (SSM) e SAE-Svizzera

Ricarica adeguata per il futuro

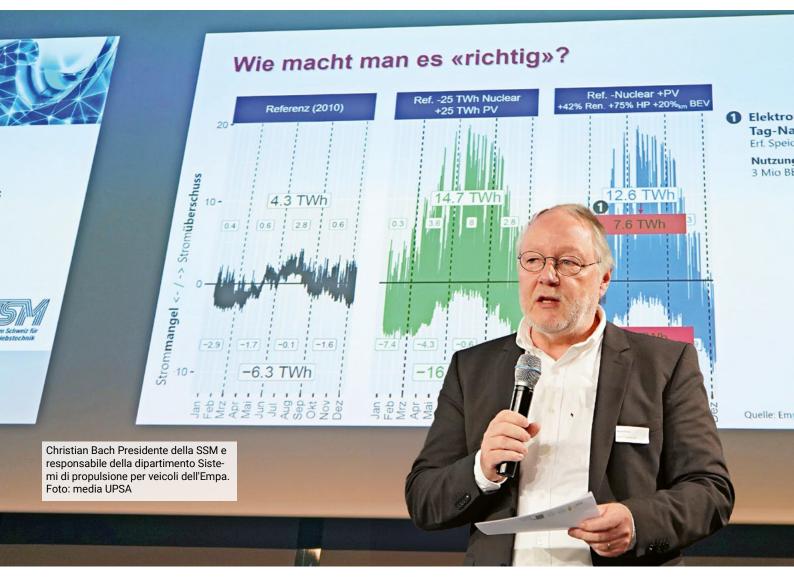
La tecnologia di ricarica del futuro e le sue caratteristiche sono state illustrate con chiarezza alla conferenza del Forum di studio svizzero per la tecnica di propulsione mobile (SSM) e di SAE-Svizzera 2023. Una cosa è certa: i veicoli elettrici da soli non sono sufficienti. Jürg A. Stettler

«Non dovremmo puntare a una riduzione di CO₂ a zero per legge, ma piuttosto a una riduzione fisica a zero», ha dichiarato Christian Bach, presidente dell'SSM e responsabile del dipartimento Vehicle Drive Systems dell'Empa, chiarendo fin da subito ai circa 110 partecipanti alla conferenza il vero obiettivo climatico. Non vuole nemmeno giudicare gli adesivi sul clima e le loro azioni di protesta, ma le persone preoccupate per il clima sono ora inondate di informazioni e opinioni, il che non è conveniente. «Abbiamo bisogno di persone che capi-

scano ancora la tecnologia e sappiano cosa è possibile e cosa no!». I politici e, soprattutto, gli avvocati che nelle istruzioni per l'uso mettono in guardia dall'ingoiare le batterie per proteggere un produttore non forniscono soluzioni efficaci

Trasferire l'elettricità dal giorno alla notte

Secondo Bach, ci sono ancora molte domande senza risposta per quanto riguarda i veicoli elettrici, così come l'infrastruttura di ricarica e la capacità di immagazzinare l'elettricità. «I politici attualmente guardano solo alla produzione di elettricità. Tuttavia, lo stoccaggio sarebbe altrettanto importante per poter trasferire le eccedenze diurne degli impianti fotovoltaici alla notte, ad esempio. L'ideale sarebbe collegare l'auto alla sera per alimentare l'edificio e non caricare l'auto», afferma Bach. Sebbene questo sia (ancora) un sogno del futuro, è fondamentale se la tecnologia di ricarica bidirezionale o vehicle-to-grid deve essere utilizzata in modo sensato in futuro. Dopotutto, non saremo in gra-



do di esportare l'elettricità in eccesso perché anche la Germania meridionale e l'Italia settentrionale produrranno contemporaneamente elettricità a sufficienza con i loro impianti fotovoltaici».

Erwin Reisinger di AVL List GmbH mostra quali batterie di trazione saranno presto utilizzate per immagazzinare l'elettricità. L'esperto austriaco vede attualmente due approcci: Le batterie a celle allo stato solido e/o quelle che utilizzano il sodio al posto del litio: «Il sodio è più economico e disponibile quasi ovunque. Lo svantaggio è che il sodio è più grande del litio, quindi è possibile avere meno parti di sodio in una batteria, il che ha un impatto negativo sulla densità della batteria». Per Reisinger, una buona gestione della temperatura è l'elemento fondamentale per una batteria o un'auto elettrica. «La ricarica rapida a temperature inferiori allo zero senza riscaldare la batteria può dimezzarne la durata», aggiunge come monito.





Thomas Walter, membro della direzione di H2 Energy AG, ha evidenziato le prestazioni della benzina tradizionale o dell'E-Fuel, in quanto è possibile "caricare" energia per decine di chilometri in pochi minuti, mentre le stazioni di ricarica rapida per le auto elettriche si attestano attualmente intorno ai 15 kWh.

Ricarica più rapida grazie a un cavo raffreddato

Tuttavia, la ricarica rapida sta diventando sempre più importante non solo per le auto, ma anche per i camion. Thomas Walter di H2Energy mostra come sia possibile ottenere prestazioni di ricarica in tempi brevi, indipendentemente dalla disponibilità locale e temporale (carico utile) e senza adeguamenti temporali e locali della capacità. «Il 70% della ricarica delle auto elettriche avviene tra le 15.00 e le 22.00 e il picco di ricarica coincide con il rientro a casa delle persone, quindi la rete dovrebbe essere costruita e ampliata per questi carichi crescenti», spiega Walter. Il suo Kvyreen, un caricatore rapido mobile alimentato a idrogeno, offre una soluzione in questo senso, in quanto consente una ricarica veloce e scalabile, indipendente dalla rete elettrica locale.

Per Stefan Buri di Huber + Suhner AG è secondario che l'energia provenga da idrogeno verde, impianti fotovoltaici o turbine eoliche. Oltre ai cavi, la sua azienda sviluppa anche soluzioni di ricarica sicure. «Ci concentriamo esplicitamente sulla ricarica raffreddata a liquido fino a 4,5 MW/3'000 ampere. Queste sono le opzioni verso le quali tutti i produttori di autocarri stanno lavorando», afferma Buri. «Le correnti elevate sono anche associate al calore residuo: il cavo in particolare è il collo di bottiglia. Ma si tratta anche di una corretta gestione della spina. Deve essere il più leggera possibile e funzionare in tutte le condizioni climatiche». Un collegamento sicuro tra l'auto elettrica e l'infrastruttura è diventato praticamente l'obiettivo principale di Huber + Suhner, che si occupa anche di ricaricare le auto a lato.

Nuovi requisiti per la rete elettrica

In Svizzera, presto sarà necessario non solo sostituire tutta l'elettricità proveniente dalle centrali nucleari, ma anche coprire la produzione decentralizzata di elettricità nella rete in futuro. Questo è un problema particolare per Marc Vogel del gestore di rete Swissgrid. «Indipendentemente dal modo in cui viene prodotta l'elettricità da fonti rinnovabili, ci sono nuove esigenze per la rete, poiché le fonti rinnovabili dipendono dalle condizioni atmosferiche», afferma Vogel. «Dobbiamo garantire la fornitura di 50 hertz in ogni momento e in ogni secondo. E in Europa siamo ancora responsabili della gestione della rete, ma ora siamo esclusi dal mercato, il che è una situazione assai insoddisfacente».

Soprattutto se, come Swissgrid, si deve fare una pianificazione a lunghissimo termine, almeno 20 anni nel futuro. «Si ipotizzano circa quattro anni di pianificazione, poi da quattro a 15 anni di progettazione e infine circa uno o due anni di costruzione», spiega Vogel. «È importante che l'elettricità venga utilizzata dove viene generata. Quindi è meglio caricare l'auto all'ora di pranzo, quando l'impianto fotovoltaico di casa mia o del mio vicino ha la resa migliore». L'obiettivo deve essere quello di caricare le auto elettriche in modo migliore e più intelligente». A suo avviso, la sfida più grande è rappresentata dalla rete di distribuzione, che in passato è stata costruita per alimentare le case monofamiliari e i 650 gestori della rete di distribuzione finora si sono occupati solo della fatturazione. Si tratta di sfide enormi per il futuro e

Continua a pagina 14

3



dipende anche dal fatto che si acquisti energia da BKW o da una piccola azienda municipale.

Da dove verrà l'elettricità in futuro

«Spendiamo otto miliardi di franchi per importare gas naturale e petrolio da paesi instabili», spiega Remo Mucha dello specialista di impianti fotovoltaici Helion Energy all'inizio della presentazione. Attualmente, il 74% dell'energia svizzera proviene da combustibili fossili e, soprattutto, da fonti provenienti da paesi instabili del mondo, il che aumenta la nostra dipendenza dalle importazioni e mette a rischio la nostra sicurezza di approvvigionamento. Il Power Switcher Axpo (powerswitcher.axpo.com) può essere utilizzato per esaminare i vari scenari futuri per l'approvvigionamento energetico fino al 2050, ma: «Abbiamo bisogno di soluzioni! Abbiamo bisogno di più elettricità e solo una massiccia espansione del fotovoltaico può sopperire alla dismissione delle centrali nucleari».

«Gli impianti fotovoltaici sono il modo più economico per produrre elettricità. Oggi ci sono fornitori in tutto il mondo che immettono elettricità a meno di 1 centesimo per kWh». L'esperto di Helion Energy, che costruisce circa 1'500 impianti fotovoltaici all'anno, diventando così il più grande installatore di impianti di questo tipo in Svizzera, vede anche la mobilità elettrica come parte di queste

soluzioni. «Percorriamo in media solo 35 km e guindi utilizziamo solo una frazione dei 600 km di autonomia delle moderne auto elettriche. Questa capacità di accumulo è ideale per la produzione fotovoltaica giornaliera e fornisce a breve termine x volte la produzione di tutte le centrali nucleari svizzere».

Capacità di stoccaggio e ricarica orchestrata

ABB E-Mobility AG vuole anche sfruttare le capacità di accumulo delle auto elettriche. «Vehicle-to-grid significa solo che disponiamo di un sistema di accumulo e che siamo in grado di fornire l'elettricità», afferma Adrian Wachholz, responsabile del mercato E-Mobility Svizzera, «Auto come la Ford F-150 Lightning possono addirittura fornire elettricità per dispositivi elettrici o altri utenti direttamente dalla batteria di trazione. Di conseguenza, in futuro avremo nuovi e ulteriori attori nel mercato dell'elettricità che potremo gestire e utilizza-

I nuovi sistemi di stoccaggio dell'elettricità potrebbero essere utilizzati anche per la «ricarica orchestrata», come la chiama Wachholz, che fornirebbe un'enorme flessibilità alla rete attraverso la carica e la scarica automatica in base alla domanda di elettricità del momento. La sfida più grande è che mancano ancora gli standard necessari per lo scambio di informazioni, motivo per cui la ricarica bidirezionale è utilizzata solo in misura molto limitata. «Abbiamo bisogno di autorizzazioni ufficiali per le reti intelligenti. Infine, devono esserci condizioni e incentivi interessanti per l'utente», aggiunge. «La batteria e l'auto appartengono a qualcuno, ma qualcun altro può utilizzarle: questo deve essere giustamente remunerato».

Attualmente la Cina sta chiaramente dettando il ritmo

Il futuro delle soluzioni tecnologiche di ricarica non è ancora definito, nemmeno dagli esperti. Ciò che è chiaro è che la Cina è il mercato leader assoluto per la mobilità elettrica e, ad esempio, il 90% dei caricabatterie veloci sono installati in questo paese. È altrettanto chiaro che la riduzione delle emissioni di CO2 nel sistema di mobilità non può essere ottenuta solo attraverso le auto elettriche e l'infrastruttura di ricarica. ma è necessario considerare anche il sistema energetico che ne è alla base. Solo le fonti energetiche sostenibili possono fornire una soluzione, tutto il resto è solo un passaggio. Inoltre, dobbiamo pensare molto di più al cliente quando si parla di mobilità elettrica. In termini di prestazioni, molte cose sono già ottime, ma non si pensa abbastanza al cliente, motivo per cui molte persone non utilizzano (ancora) le infrastrutture e la mobilità elettrica.

> Maggiori informazioni su: ssm-studies.ch



La soluzione perfetta per ogni esigenza di ricarica:

La stazione di ricarica VersiCharge non solo offre una ricarica comoda, affidabile e sicura per l'uso privato, ma è anche ideale per molteplici applicazioni commerciali nel settore dei garage. Grazie a diverse varianti, tra cui quella a parete e a colonnina, si integra alla perfezione in qualsiasi ambiente. Le stazioni di ricarica sono dotate di un connettore di tipo 2 e offrono una notevole potenza fino a 22 kW. L'indicatore grafico LED fornisce sempre informazioni chiare sullo stato di carica attuale. Con un contatore certificato MID e un'app mobile per Apple e Android, VersiCharge consente di ricaricare comodamente la batteria e di documentare i consumi in modo trasparente. Tra i punti di forza di VersiCharge rientrano alcune funzioni avanzate come il monitoraggio da remoto, le opzioni di autenticazione e le app per smartphone per il controllo e il monitoraggio dei processi di ricarica. La stazione di ricarica è compatibile con OCPP e consente quindi un colle-

gamento back-end diretto per sistemi di pagamento, gestione del carico e controllo degli accessi. Grazie agli aggiornamenti over-the-air, questi sistemi di ricarica sono sempre all'avanguardia della tecnica. La connessione cloud tramite GSM, LTE, 4G o WLAN garantisce una comunicazione affidabile, mentre il rilevamento della corrente di guasto CC offre un'ulteriore sicurezza. VersiCharge è modulare e si adatta in modo flessibile alle vostre esigenze. Con la stazione di ricarica VersiCharge non investite solo in tecnologia di ultima generazione, ma anche in affidabilità, sicurezza e facilità d'uso. Venite incontro alla crescente domanda di stazioni di ricarica e posizionatevi come precursori nel settore dei garage con questa soluzione ottimale per ogni impiego.

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



IL GENIO DELLA RICARICA DI SIEMENS

Ulteriori informazioni su esa.ch/wallbox



La vostra ESA – la vostra cooperativa

L'ESA, l'organizzazione d'acquisto del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore, è stata fondata nel 1930 e da oltre 90 anni incentiva la capacità economica dei suoi comproprietari e clienti. Come cooperativa, l'ESA appartiene ai suoi circa 7000 comproprietari, attivi nel settore dell'automobile e dei veicoli a motore. Circa 680 collaboratori, di cui circa

60 apprendisti, operano in 11 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 beni di investimento, e il tutto da una sola fonte.

Maggiori informazioni su :





Daniel Knödler, IBM è forse un ospite inatteso in un salone automobilistico come l'IAA. Qual è il legame tra IBM e l'automobile?

Mirco Baumann e Georg Gasser

Daniel Knödler: Svolgiamo un'importante attività commerciale con 24 dei 25 principali OEM (Original Equipment Manufacturer). Siamo presenti praticamente in tutte le aziende automobilistiche, compresi i principali fornitori, e questo in molti processi: dallo sviluppo alla produzione fino all'assistenza postvendita. Non si tratta solo di soluzioni software, ma anche di soluzioni hardware. Ad esempio, il nostro mainframe IBM è coinvolto nella generazione di chiavi di riserva per i veicoli.

E dove siete in contatto con i garagisti?

Anche in questo caso abbiamo soluzioni da offrire nei settori dei ricambi e della logistica. Ma è anche molto importante il cliente finale: stiamo parlando di customer experience e di servizi connessi. Si tratta di temi molto importanti oggi, ma che riguardano anche i garage e le concessionarie.

Quali altri problemi attuali vi preoccupano?

Distribuzione multicanale e omnicanale. In altre parole, l'intero processo di vendita è supportato dalla tecnologia digitale. Questo non significa che tutti i punti di contatto saranno digitali, ma che in futuro non ci saranno interruzioni. Parte un accompagnamento digitale dal momento in cui un cliente va online per cercare informazioni su un nuovo modello di auto e dice: "Sono interessato a questo".

Uno dei megatrend è l'intelligenza artificiale. Ha qualche esempio dell'influenza che questa avrà sui garage?

La personalizzazione dei servizi e anche dell'"esperienza di acquisto". In questo contesto, ogni operatore deve chiedersi in che misura sia attivo nell'acquisizione e nel follow-up dei clienti. È possibile creare profili dei clienti quando visitano il sito web, consentendo di rispondere molto più rapidamente alle loro preferenze. L'intelligenza artificiale permette di creare offerte molto più mirate. I

clienti possono anche interagire sui siti web aziendali con chatbot intelligenti che, basati sull'intelligenza artificiale, consentono una qualità completamente nuova di focalizzazione sul cliente.

L'intelligenza artificiale può portare un supporto anche in campo amministrativo?

Vedo un grande potenziale nella richiesta di appuntamenti. Oggi questa ricerca avviene ancora in modo molto tradizionale per telefono o, al massimo, per e-mail. Un chatbot può assumersi questo compito. Assistito dall'intelligenza artificiale, può porre le domande adeguate per classificare la richiesta del cliente. Sulla base delle conoscenze attuali, è possibile individuare anche il guasto nel veicolo. Oppure si può arrivare a combinare i dati esistenti con quelli condivisi direttamente dall'OEM tramite una piattaforma.

Il 6G sarà necessario per far evolvere il collegamento in rete delle automobili e la guida autonoma. È vero?

Non credo che questo sia il problema principale. Al momento, la grande sfida per gli OEM è l'interfaccia con il mondo esterno. Ciò significa che le interfacce



del veicolo non hanno una capacità sufficiente per raccogliere tutti i dati rilevanti e ritrasmetterli all'esterno.

La guida autonoma è un mega-trend. Ma quali sono le sfide da superare prima di poterci muovere davvero in auto?

La guida autonoma è strettamente legata all'intelligenza artificiale. Se parliamo di veicoli autonomi, dobbiamo anche parlare, ad esempio, di apprendimento unificato o Federated Learning. Viene creato un modello basato sull'intelligenza artificiale. Il veicolo reagisce quindi in base ai segnali e alle informazioni raccolte dai sensori. Ma come reagisce il veicolo a una situazione che non è stata programmata? L'intelligenza artificiale riconosce che si tratta di qualcosa di nuovo e cerca di reagire. Il sistema apprende poi se la reazione è stata corretta e impara da quest'ultima. Le conoscenze acquisite possono poi essere condivise il più rapidamente possibile con altri veicoli grazie a meccanismi intelligenti.

Ci si può chiedere se lo standard di rete 5G sia sufficiente a questo scopo.

I principali produttori tedeschi di apparecchiature, come altri produttori, parto-



Daniel Knödler,
Direttore Vendite Globali Automotive IBM

no dal presupposto che i veicoli avranno bisogno di un maggior numero di sensori se si vuole che la guida autonoma funzioni. Negli Stati Uniti c'è un fornitore, che costruisce solo veicoli elettrici, che ha una filosofia opposta e ritiene che sia necessario migliorare il software e non aumentare il numero di sensori. Ma giustamente: la maggior parte dei produttori e dei fornitori attivi in questo campo sostiene che le auto non "vedono" ancora abbastanza.

Ma più sensori significa anche più dati

È chiaro che se in futuro ogni semaforo, ogni cartello stradale, ogni striscia centrale, discontinua o interrotta, emetterà un segnale, raggiungeremo molto rapidamente scenari in cui le attuali larghezze di banda non saranno più sufficienti. E se tutte le auto dovranno ancora comunicare tra loro, probabilmente avremo già bisogno di standard più elevati con capacità di trasporto dati molto maggiori.

La robustezza di una catena dipende dal suo anello più debole: dove vede l'anello più debole in questo contesto?

Alcuni scenari futuri di guida autonoma si basano sull'esistenza di una connessione permanente tra un backend, altri veicoli, l'infrastruttura e terzi. Ma, naturalmente, dobbiamo anche essere particolarmente attrezzati per gestire l'eventualità che questa connessione si interrompa. La filosofia attuale prevede che tutta l'intelligenza sia nel veicolo e che quest'ultimo reagisca correttamente sulla base dei segnali ricevuti, senza essere controllato dall'esterno.

Abbiamo parlato della quantità di software già presente oggi in un'automobile. Si potrebbe dire, per dirla senza mezzi termini, che è come un computer che si muove. Quale impatto prevede per l'attività dei garage?

Già oggi i fabbricanti effettuano alcuni aggiornamenti software senza passare

per i concessionari o le officine. Ma quello che mi ha colpito, ad esempio, quando ho preso in consegna la mia penultima auto nuova, è che nessuno in concessionaria è stato in grado di spiegarmi nel dettaglio il funzionamento dell'unità centrale. E quando, in seguito, ho avuto problemi e il computer di bordo continuava a bloccarsi, non ho trovato nessuno che mi aiutasse, né in concessionaria né direttamente presso la casa madre. Mi chiedo quindi perché non esista un "supporto informatico" per i veicoli connessi e digitali, proprio come avviene per i PC e altre apparecchiature tecniche presenti nelle aziende. Questo si potrebbe facilmente implementare in remoto da centri di assistenza più importanti.

Nell'auto, la digitalizzazione porta molti vantaggi, sia in termini di sistema di intrattenimento che di sicurezza. Quali svantaggi vede?

Gli aggiornamenti del software possono essere un problema. Ci saranno scenari in cui l'autorità di omologazione di un paese darà l'ordine e imporrà un aggiornamento. E se questo aggiornamento non viene implementato. l'auto dovrà di fatto rimanere ferma. Questo avviene già oggi nel settore dell'aviazione. Ma cosa succede se state guidando all'estero e l'aggiornamento non può essere installato a causa della protezione dei dati o del roaming? A chi ci si rivolge in questo caso? Questo può richiedere più tempo per contattare qualcuno presso il fabbricante. Ecco perché vedo il potenziale per i garage di offrire un buon servizio ai clienti sul posto. Eventualmente in collaborazione con altre strutture. <

Maggiori informazioni su :

ibm.ch





Nel 2024, i lavori di costruzione della rete autostradale nazionale continueranno e si prevede che faranno progressi significativi. Se il referendum lanciato raccoglierà il numero di firme necessario, si terrà un'importante votazione sull'ampliamento dell'autostrada.

Annuncio di un referendum

Su proposta del Consiglio federale, il Consiglio nazionale e il Consiglio degli Stati hanno approvato l'ampliamento dell'autostrada sui seguenti tratti: Wankdorf-Schönbühl (BE); Schönbühl-Kirchberg (BE), terza canna del tunnel del Rosenberg, compresa la bretella della stazione merci (SG); tunnel di

Basilea Reno (BS/BL), seconda canna del tunnel del Fäsenstaub (SH), nonché il tratto Le Vengeron-Nyon dell'A1. I costi sono stimati in 5,3 miliardi di franchi svizzeri. Sotto l'egida dell'ATA (Associazione Traffico e Ambiente), partiti, organizzazioni e associazioni del campo verde-sinistro hanno lanciato con successo un referendum contro questo decreto federale. La votazione dovrebbe tenersi entro la fine dell'anno.

I lavori di costruzione del Gottardo sono in corso come da programma

I lavori nella seconda galleria stradale del Gottardo proseguono dopo l'incidente (crepa nel controsoffitto) del 10 settem-



bre 2023. A causa della durezza della roccia, è ancora necessario il ricorso agli esplosivi, ma oggi viene gestito in modo ancora più delicato rispetto al passato. I lavori di controscavatura nell'area del portale nord proseguiranno fino a giugno 2024. L'apertura della seconda galleria stradale del Gottardo è prevista per il 2029. In seguito si procederà al risanamento della prima galleria del San Gottardo. Entrambe le gallerie dovrebbero essere quindi completamente agibili a partire dal 2032.

Grande cantiere sull'A1

La capacità di traffico del tratto di circa 22 chilometri dell'au-

tostrada A1 tra gli svincoli di Luterbach e Härkingen viene regolarmente superata. Il progetto di allargamento a 6 corsie dell'A1 Luterbach-Härkingen elimina la strozzatura sulla rete autostradale nazionale e comprende la ristrutturazione e l'adeguamento dell'infrastruttura per soddisfare la legislazione ambientale e i requisiti di protezione delle acque e del rumore. Non sono stati presentati ricorsi alla Tribunale Federale contro le sentenze del Tribunale Amministrativo Federale. La decisione del DATEC (Dipartimento dell'ambiente, dei trasporti, dell'energia e delle comunicazioni) che approva i piani ha quindi valore di legge. I lavori preparatori inizieranno nella primavera del 2024 e i lavori principali nel maggio del 2025. Si stima che la costruzione durerà in totale circa otto anni a partire dal 2024.

Nuovi finanziamenti per le strade

La manutenzione e lo sviluppo delle infrastrutture stradali costano. Una parte di questo denaro proviene dall'imposta sugli oli minerali o dalla sovrattassa sulle auto con motore a combustione. Se vogliamo raggiungere l'obiettivo fissato dal governo svizzero di azzerare le emissioni di gas serra entro il 2050, abbiamo bisogno di più auto elettriche. Infatti, il numero di veicoli per i quali non viene riscossa l'imposta sugli oli minerali è in costante aumento. Di conseguenza, le entrate stanno diminuendo. Per questo motivo il Consiglio federale ha incaricato il Dipartimento delle Finanze e il DATEC di elaborare un pacchetto di leggi volto a finanziare in modo sostenibile le infrastrutture di trasporto introducendo un'imposta sostitutiva per i veicoli a propulsione alternativa. L'USTRA ritiene che il Consiglio federale aprirà una procedura di consultazione su questo tema nel corso dell'estate 2024.

Imposizione della mobilità: in attesa di una decisione del Consiglio federale

La Confederazione considera il mobility pricing un modo per raggiungere un sistema dei trasporto più efficiente. A questo scopo, sono stati condotti diversi studi di fattibilità in vari Cantoni. Attualmente sono in fase di elaborazione. Il Consiglio federale deciderà poi come procedere. L'USTRA si aspetta che questo avvenga nel 2024.

Riduzione del rumore del motore

Nel dicembre 2022, il Consiglio federale ha lanciato una consultazione sulle misure per ridurre l'inquinamento acustico che si è protratta fino al 23 marzo 2023. Attualmente l'USTRA sta analizzando i risultati della consultazione, cosa che è molto costosa. Non si sa ancora quando il Consiglio federale prenderà in considerazione la questione.

Guida automatizzata

Il 1° ottobre 2023 entreranno in vigore alcune modifiche alla legge sulla circolazione stradale (riduzione delle pene per le infrazioni che coinvolgono i pirati della strada e per le infrazioni commesse con la patente in prova). Il Consiglio federale ha aperto la procedura di consultazione per due nuove ordinanze che regolano la guida automatizzata. Come siamo a conoscenza, in primavera il Parlamento ha adottato una revisione parziale della Legge sulla circolazione stradale (LCStr), creando così le condizioni quadro per la guida automatizzata. Il Consiglio federale sta ora attuando queste disposizioni legali tramite due apposite ordinanze. Le consultazioni su queste ultime dureranno fino al 2 febbraio 2024. Il Consiglio fede-

POLITICA & DIRITTO

rale intende ora autorizzare la guida autonoma di livello 3, che consente ai conducenti di togliere le mani dal volante. In ogni caso, deve però essere pronto a riprendere la guida del veicolo in qualsiasi momento.

Iniziative per il clima in corso

L'associazione "actif-trafiC" ha lanciato iniziative per il clima in nove città e nel comune di Ostermundigen BE (alberi al posto dell'asfalto; le iniziative cittadine vogliono intervenire a questo livello e chiedono di dare priorità a modalità di trasporto ecologiche e poco invadenti). Altre iniziative sul clima sono in fase di preparazione o di discussione a Burgdorf e Sciaffusa. A San Gallo, i promotori hanno ritirato la loro iniziativa dopo che il parlamento della città ha adottato una controproposta. A Basilea Città, gli elettori hanno chiaramente respinto le iniziative nel novembre 2023. Le votazioni a Coira, Winterthur e Zurigo sono in programma per il 2024.

Infrastruttura dei dati sulla mobilità

I dati svolgono un ruolo sempre più importante nella mobilità: insieme alle infrastrutture stradali e ferroviarie, costituiscono una terza infrastruttura di importanza sistemica. Per questo motivo il Consiglio federale vuole creare un'infrastruttura statale di dati sulla mobilità (Modi). Il Modi si propone di migliorare l'utilizzazione dei dati sulla mobilità (fornitura, approntamento, scambio, connessione, fruizione) in modo trasversale rispetto ai vettori di trasporto. Nella prima fase, le modalità sono costituite da due elementi principali: Nadim e rete dei trasporti CH. Nadim (National Mobility Data Networking Infrastructure) rende possibile lo scambio standardizzato di dati

sulla mobilità e mette quindi in contatto ente pubblico, fornitori di mobilità, sviluppatori e gestori di soluzioni digitali per i clienti (p. es. app) e altri attori, come il comparto scientifico e della ricerca. La Rete dei trasporti CH è una rappresentazione digitale uniforme dell'intero sistema di trasporto della Svizzera con cui si vogliono sincronizzare, ampliare e ottimizzare in maniera centralizzata, ad opera della Confederazione, tutti i dati sulle reti dei trasporti e le relative infrastrutture pubbliche. I diversi tipi di trasporto pubblico vengono finanziati dalla Confederazione per i primi dieci anni e poi, per quanto possibile, devono esserlo grazie alle tariffe applicate agli utenti.

In seguito alla valutazione della consultazione, quest'anno si sono tenute numerose interviste con i vari attori per definire le loro esigenze e i loro interessi. I primi elementi di Modi sono già in fase di elaborazione. L'anno prossimo il Consiglio federale invierà probabilmente il messaggio relativo alla legge al Parlamento.

Rapporto sulla gestione del traffico

Per concludere, in risposta a diversi postulati, il Consiglio federale sta preparando un rapporto su come migliorare la gestione del traffico transalpino, in particolare sulle tratte del San Gottardo e del San Bernardino, al fine di ridurre gli effetti negativi del traffico di transito attraverso le Alpi. All'ordine del giorno ci sarà anche un aumento del prezzo della vignetta autostradale. Il Consiglio federale presenterà probabilmente questo rapporto al Parlamento nella primavera del 2024.



Previsioni BAK: il parere degli esperti

"Ogni commerciante dovrebbe sfruttare questo potenziale"

Secondo le prospettive economiche di BAK Economics, l'anno prossimo dovrebbero venir immatricolati 265.000 veicoli nuovi. Ma quanto sono realistiche queste previsioni? E quali sono le opportunità per i membri di UPSA? Ne abbiamo parlato con due esperti. Yves Schott

Peter Picca (Presidente dell'Associazione Svizzera dei Concessionari dei marchi del Gruppo Volkswagen, ASCV) è membro della Commissione delle marche di UPSA, così come Markus Aegerter (rappresentanza del settore e della direzione di UPSA). A loro sono state poste le stesse domande sulle previsioni economiche del BAK pubblicate all'inizio di novembre.

Peter Picca, come valuta le previsioni del BAK?

Le previsioni del BAK riflettono fortemente l'ottimismo percepibile al momento del sondaggio del primo semestre. È importante notare, tuttavia, che lo sviluppo dinamico del mercato delle nuove auto e le conseguenti previsioni economiche per il 2023/2024 avranno un impatto su queste previsioni inizialmente positive.

Cosa significano queste cifre per i garage?

Le previsioni di mercato hanno un impatto diretto sugli obiettivi fissati dagli importatori per le auto nuove, comprese le vendite di primo equipaggiamento e di accessori. Ogni importatore tiene quindi conto di parametri individuali in linea con gli obiettivi dei distributori. Ciononostante, i concessionari dovranno essere pronti a subire un'importante pressione commerciale, in particolare per raggiungere la quota di mercato e gli obiettivi trimestrali fissati dagli importatori. Poiché questi obiettivi hanno un impatto sui ristorni, il rischio di risultati negativi nel settore delle vendite di auto nuove aumenta se gli obiettivi non vengono raggiunti.

Quali sono le opportunità per i membri UPSA e quali i rischi?

Ogni marchio automobilistico ha un punto di partenza unico, quindi le opportunità e i rischi devono essere considerati singolarmente. Un'opportunità promettente è rappresentata dall'acquisizione e dal mantenimento di una base di clienti aziendali, in particolare nel contesto dell'elettrificazione delle flotte aziendali. In questo ambito esiste un notevole potenziale che ogni concessionario dovrebbe sfruttare per posizionarsi rispetto ai principali fornitori o alle società di leasing, in particolare nel settore delle piccole imprese e delle PMI.

È possibile che tutto stia andando molto meglio del previsto? O meno bene? Da cosa dipende?

Se gli obiettivi non vengono raggiunti, c'è il rischio di un'ulteriore battaglia a colpi di sconti, che a breve termine può far piacere agli acquirenti, ma a lungo termine porterà a un'ulteriore significativa erosione dei margini nel commercio di auto nuove. Gli attuali segnali economici nell'UE non danno adito a ottimismo e le notizie di ondate di licenziamenti in Svizzera contribuiscono all'incertezza dei consumatori. Tuttavia, gli svizzeri dimostrano una disponibilità all'acquisto storicamente elevata anche nei momenti di difficoltà.

Qual è il suo consiglio principale per i garage, i rivenditori di usato e altri operatori per il 2024 ?

Molti garage si affidano a pratiche tradizionali e sperano di guadagnare clienti occasionali dal portafoglio clienti esistente. Ma questi sono sempre più rari. Per distinguersi dalla massa, occorrono più spirito imprenditoriale, creatività e investimenti nella fidelizzazione dei clienti. Il livello di servizio e l'effetto sorpresa devono diventare una priorità assoluta. Per dirla con Henry Ford: chi fa sempre quello che sa già fare, rimane sempre quello che è già stato. La marca e il modello sono intercambiabili, ma non il DNA e l'innovazione di un garage.

Markus Aegerter, come valuta le previsioni del BAK?

Considerato l'attuale clima di grande cautela da parte dei consumatori, posso capire perché molti concessionari di marca si stiano chiedendo se l'anno prossimo verranno effettivamente vendute le circa 265'000 nuove auto previste.

Cosa significano queste cifre per i garage?

Le previsioni del BAK sono uno strumento importante per le associazioni dei concessionari di marca. Questi dati vengono utilizzati per concordare con gli importatori gli obiettivi annuali di vendita di auto nuove. Per questo è ancora più importante che queste previsioni siano il più possibile realistiche.

Quali sono le opportunità per i membri UPSA e quali i rischi?

Le previsioni del BAK servono anche a limitare che gli importatori fissino obiettivi di vendita irrealisticamente elevati per le concessionarie di marca. Tuttavia, questo potrebbe essere il caso se le previsioni del BAK sono troppo ottimistiche.

È possibile che tutto st<mark>ia andand</mark>o molto meglio del previsto? O meno bene? Da cosa dipende?

Se la situazione in Ucraina e in Medio Oriente migliorerà un po', se l'inflazione si attenuerà e se i grandi gruppi decideranno di sostituire le loro flotte l'anno prossimo, le previsioni del BAK potrebbero essere superate. In ogni caso, mi sembra improbabile. E se il sentimento dei consumatori continuerà a peggiorare, purtroppo è abbastanza realistico pensare che il numero di nuovi veicoli immatricolati sarà addirittura significativamente inferiore alle previsioni. Spero quindi che gli importatori siano prudenti nel fissare i loro obiettivi.

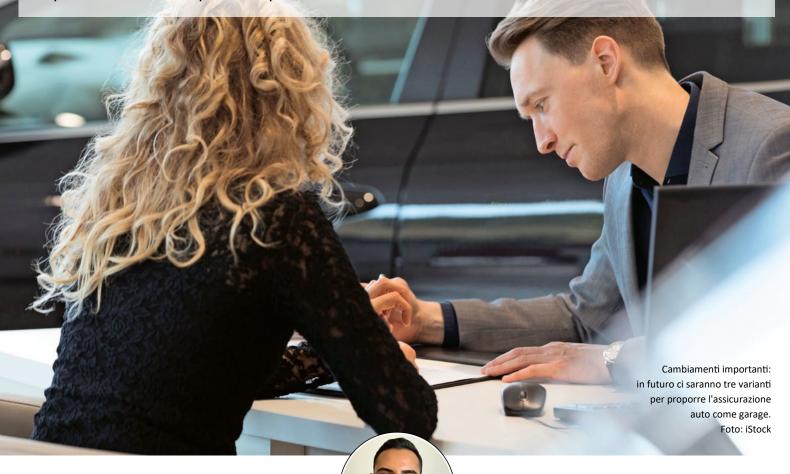
Qual è il suo consiglio principale per i garage, i rivenditori di usato e altri operatori per il 2024 ?

I garage sanno di doversi concentrare non solo sulle vendite di auto nuove, ma sempre più anche sulle attività di officina e sul commercio di auto d'occasione.

Modifiche di legge dal 1° gennaio 2024

Quello che devono sapere gli intermediari d'assicurazione

Per molti garage, l'intermediazione nel settore assicurativo dei veicoli a motore rappresenta un'importante attività supplementare. Per questo è ancora più importante tenere conto degli importanti cambiamenti introdotti dalla legge sulla vigilanza delle assicurazioni a partire dal 1° gennaio 2024 e conoscere i tre possibili modelli di operatività per il futuro. Tahir Pardhan



Molti garage offrono l'intermediazione assicurativa per la vendita di veicoli come parte dei loro servizi completi di mobilità. I benefici generati in questo modo sono considerati un'interessante fonte di guadagno supplementare. La nuova legge sulla sorveglianza degli assicuratori (LSA), entrata in vigore il 1° gennaio 2024, prevede cambiamenti fondamentali e condiziona il modo in cui i garage dovranno gestire in futuro l'intermediazione assicurativa.

Alla base di questa revisione della legge c'è la volontà di garantire una consulenza assicurativa corretta e affidabile. La legge distingue tra intermediari assicurativi non vincolati e intermediari assicurativi vincolati. Al momento dell'entrata in vigore, i responsabili dei garage devono aver deciso quale variante scegliere: non è possibile sceglierle entrambe contemporaneamente. In caso contrario, dal 1° gennaio 2024 non potranno più fornire consulenza o fare offerte

dirette ai clienti!

Tahir Pardhan, responsabile del servizio aiuridico di UPSA

Intermediari non vincolati con obbligo di registrazione

Gli intermediari assicurativi non vincolati intrattengono un rapporto di fiducia con gli stipulanti (i clienti) e agiscono nell'interesse di questi ultimi. Gli intermediari non vincolati non sono legati, né economicamente né in altro modo, a una compagnia assicurativa. Secondo questo modello, i garage possono collaborare con diverse assicurazioni e offrire ai propri clienti una scelta di prodotti differenziata. Per i garage che anche in futuro vorranno offrire liberamente assicurazioni secondo questo modello, a partire dal 1° gennaio 2024 si applicherà una nuova regola: sarà ora obbligatorio registrarsi presso l'Autorità svizzera

Allianz (II)	Intermediario non vincolato	Intermediario vincolato	Procuratore d'indirizzi
Registrazione preso la FINMA	Si	No	No
Intermediazione per diverse compagnie d'assicurazione	Si	No	Si
Comunicazione ai clienti di un'eventuale indennità	Si	No	No
Requisiti in materia di formazione di base e continua	Alti	Moderati	Nessuno
Attività di consulenza consentita	Si	Si	No
Requisiti in materia di gestione dell'azienda	Alti	Moderati	Nessuno
Garanzia di buona reputazione	Si	Si	No

Questi tre modelli di intermediazione assicurativa da parte dei garage sono applicabili dal 1° gennaio 2024. Grafico: Allianz

di vigilanza sul mercato finanziario (Finma) come intermediario assicurativo non vincolato!

La registrazione è soggetta a condizioni relativamente rigide ed è anche soggetta alla supervisione della Finma. Questa supervisione è soggetta a costi e richiede, in particolare, la comunicazione ai clienti di eventuali indennità ricevute così come altri obblighi informativi. Devono inoltre soddisfare determinati criteri di gestione aziendale, avere una buona reputazione e aver seguito una specifica formazione di base e continua. Per la partecipazione alla formazione di base/continua è previsto un periodo di transizione di due anni. Durante questo periodo, l'intermediario non vincolato deve aver seguito un corso di formazione e superato un esame di broker assicurativo che contempli tutti i rami assicurativi.

Intermediari vincolati senza obbligo di registrazione

In qualità di intermediario assicurativo vincolato, invece, si trattano polizze assicurative solo con un'unica compagnia assicurativa. Poiché non è possibile scegliere tra diversi prodotti e assicuratori, la consulenza fornita non è più nell'interesse del cliente, ma nell'interesse della compagnia assicurativa con cui l'intermediario è legato. Da ciò il termine "intermediario assicurativo vincolato". Secondo le informazioni della Finma, la collaborazione con più compagnie assicurative è comunque possibile nel con-

testo dell'intermediazione assicurativa vincolata a condizione che vi sia una sola compagnia assicurativa per ogni marca di auto e che le compagnie assicurative siano rigorosamente separate tra loro. In linea di principio, tale separazione per compagnia assicurativa è possibile anche in base al tipo di finanziamento dell'affare scelto dal cliente. Ad esempio, si potrebbe offrire un assicuratore diverso in caso di acquisto a contanti di un veicolo e in caso di leasing, a condizione che le due situazioni siano assolutamente separate. Tuttavia, la Finma non si è ancora pronunciata in modo definitivo su questo punto.

I requisiti per gli intermediari vincolati sono meno esigenti di quelli per gli intermediari assicurativi non vincolati. Ad esempio, non è più richiesta la registrazione presso la Finma, l'eventuale remunerazione non deve essere comunicata ai clienti, i requisiti di gestione aziendale sono meno stringenti e i requisiti di formazione iniziale e continua sono inferiori.

La terza opzione e l'impegno di UPSA

L'Associazione di formazione professionale nel settore delle assicurazioni (AFA) sta attualmente chiarendo la forma che avrà la formazione per gli intermediari assicurativi vincolati. L'UPSA si impegna a rendere l'accreditamento il più semplice possibile e a mantenere i requisiti di formazione presso l'AFA il meno impegnativi possibile. Per coloro che non possono o non vogliono soddisfare i nuovi requisiti di intermediazione, esiste una terza opzione: agire semplicemente come procuratore di indirizzi. In questo caso, non è consentito fornire consulenza ai clienti e l'indirizzo del cliente deve essere trasmesso all'assicuratore per la consulenza; al momento della stipula della polizza, il garage può ricevere una commissione. In questo caso rimane possibile una struttura mista come intermediario assicurativo, con la sola possibilità di inoltro degli indirizzi, senza fornire consulenza, al di fuori dell'attività vincolata, anche ad altre assicurazioni.

Nell'ambito della collaborazione di UP-SA con Allianz Suisse per il prodotto "UPSA tuttobene", UPSA e Allianz collaboreranno in futuro per fornire informazioni sulla revisione della legge, sulle sue conseguenze e per sviluppare soluzioni per i garage. Il grafico qui sopra mostra le tre nuove opzioni di gestione possibili dal 1° gennaio 2024. <

Allianz, partner d'oro della giornata dei garagisti svizzeri 2024

La "Giornata dei garagisti svizzeri", la più grande conferenza di settore in Svizzera, non sarebbe immaginabile né fattibile senza il sostegno attivo di partner rinomati, molti dei quali lo sono da lunga data. Allianz Suisse è uno di questi, in qualità di partner Gold Shuttle per la 18° "Giornata dei garagisti svizzeri".

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





Un lavoro accattivante e variegato come i tentacoli di un "polipo": le attività nel settore dell'automobile sono così varie che la nuova vita professionale quotidiana di Manuela Reinle (a destra) e Ana-Marija Sola consiste in molti compiti diversi. Foto: AGVS Media

Formazione: strategie per contrastare la carenza di manodopera

Un percorso articolato verso un lavoro da sogno

Cosa hanno in comune i capelli lunghi, i denti bianchi e le auto rombanti? In realtà, non molto. Eppure questa combinazione ha dato vita a due carriere entusiasmanti e a una profonda amicizia. Manuela Reinle e Ana-Marija Sola hanno avuto il coraggio di ricominciare da capo e da quel momento sono più felici nella loro vita professionale di tutti i giorni. Cynthia Mira

"Voglio finalmente fare qualcosa di concreto che mi interessi e che corrisponda alla mia passione", si è detta Manuela Reinle quando ha appeso al chiodo la sua attività di parrucchiera indipendente. Dopo qualche anno ha abbandonato la professione e non taglia più i capelli neanche alle sue amiche. Una dichiarazione chiara. Anche il suo passaggio nella ristorazione, a causa della pandemia, ha avuto vita breve. Nuovo obiettivo: il settore dell'automobile. Presto detto, presto

fatto. E questo nonostante l'inizio complicato, con risposte negative alle sue richieste di assunzione. Questo fino a quando non ha deciso di rivolgersi personalmente ad Auto Hotz AG, il concessionario ufficiale Honda di Baar ZG. Per una fortuita coincidenza, la coppia di proprietari Vital e Anna Hotz, nello stesso periodo, stava pensando di ampliare il proprio team di collaboratori. Il lieto fine si è concretizzato in un impiego all'80% nel reparto vendita. "Il fatto che abbia potuto iniziare qui è il coronamento di un grande sogno". Sono sempre stata una grande fan di Honda", afferma la giovane donna 28enne.

"Voglio finalmente fare qualcosa di concreto che mi interessi e che corrisponda alla mia

Manuela Reinle, consulente commerciale

Cambiare completamente lavoro ha richiesto non solo coraggio, ma anche impegno. M. Reinle ha intrapreso un corso di perfezionamento per diventare consulente di vendita d'automobili, diplomandosi l'estate scorsa tra i migliori della sua classe. "È stato solo durante

passione".



la formazione che me ne sono resa conto", dice. Per questo ha già pensato che un giorno frequenterà un corso di gestione aziendale. Il corso di venditore non solo l'ha aiutata ad acquisire conoscenze, ma ha anche fatto nascere un'amicizia con Ana-Marija Sola, che pure lei ha cambiato percorso lavorativo, anche se il suo passaggio dal filo interdentale all'ingranaggio è stato un po' diverso. Insieme hanno trascorso molte ore a studiare.

"Ho terminato il mio apprendistato come assistente dentale all'età di 18 anni e poi mi sono formata come assistente alla profilassi. Amavo il mio lavoro, ma sentivo il bisogno di affrontare una nuova sfida", spiega A.-M. Sola, 35 anni. "Volevo provare qualcosa di nuovo", aggiunge ridendo, "forse a causa della mia età". Un conoscente l'ha quindi messa in contatto con la direzione del Rütter Garage di Mühlau AG, il suo attuale datore di lavoro. Un'azienda mo-

derna con una lunga tradizione, dal 1978 è un concessionario Ford ufficiale e dal 2016 ha pure un contatto con Subaru. Come i datori di lavoro di Reinle, anche il garagista Daniel Rütter stava pianificando l'ampliamento del suo team. "Personalmente non sapevo ancora che direzione prendere. Ma la formazione continua era per me una necessità irrinunciabile. Se devo intraprendere una nuova strada, voglio farlo bene", dice A.-M. Sola. Inizialmente si parlava di seguire il seminario di base dell'UPSA per diventare consulente di vendita. Tuttavia, come Manuela Reinle, ha optato per un corso di formazione più approfondito che porta al conseguimento di un diploma federale. "Bisogna avere la volontà e l'ambizione di investire abbastanza tempo per entrare davvero in questo settore a tempo pieno, ma ne vale sicuramente la pena".

Cosa dice l'esperto



Olivier Maeder,
Direzione di UPSA, dipartimento formazione

Come comportarsi quando sulla propria scrivania arriva la candidatura di una persona che ha cambiato strada a livello professionale? Risponde Olivier Maeder.

Che cosa deve fare un'azienda quando riceve una candidatura da parte di una persona che vuole cambiare professione?

Olivier Maeder: Consigliamo un'attenta valutazione delle competenze che la persona porta e di quelle che possono essere trasferite all'azienda. Inoltre, una volta valutata la candidatura, è indispensabile un colloquio personale per capire la motivazione a cambiare settore e per assicurarsi che entrambe le parti sappiano a cosa vanno incontro. Si tratta certamente di un carico di lavoro aggiuntivo, ma può essere ripagato se il posto vacante viene occupato da una persona motivata.

Quali servizi di sostegno da parte di UPSA possono aspettarsi le aziende che accettano una riqualificazione del personale?

Per quanto riguarda la vendita, offriamo il seminario di base per consulenti di vendita: il programma di formazione per gli aspiranti venditori, della durata di dieci giorni, è molto apprezzato. Questo programma fornisce a chi è alle prime armi con la vendita di automobili gli strumenti necessari per iniziare in maniera positiva. Questo seminario è molto apprezzato dai garage e si tiene generalmente due volte l'anno nella Svizzera tedesca e una o due volte l'anno nella Svizzera francese. La sezione ticinese offre pure un corso simile in italiano.

Quali qualità deve avere una persona che vuole cambiare profilo professionale? Come consulente di vendita e come meccatronico d'automobili?

Nella vendita, l'accento è posto sulle capacità di comunicazione e sulla consulenza commerciale. L'esperienza professionale in uno o entrambi questi settori costituisce un vantaggio. Poiché i/le meccatronici/meccatroniche d'automobili seguono il percorso formativo di base più avanzata del settore automobilistico, è possibile accedere a questa formazione da altri profili senza necessità di frequentare il corso completo, solo per chi ha già concluso una formazione affine. Per esempio, possono accedervi: i/le meccanici/meccaniche di macchine agricole, i/ le meccanici/meccaniche di moto, i/le meccanici/meccaniche di moto, i/le meccanici/meccaniche di manutenzione o altri profili simili.

In che misura la riqualificazione è una possibilità per contrastare la carenza di personale qualificato?

Assumere persone che cambiano professione è un modo sensato per combattere la carenza di manodopera. Nei settori dell'assistenza ai clienti, della vendita e dell'amministrazione, vale la pena assumere persone con le competenze adeguate, anche se hanno poche conoscenze pregresse, purché abbiano comunque una certa famigliarità con le auto e con l'officina. Naturalmente, a questa forza lavoro dovrebbe essere concesso più tempo per acquisire le conoscenze specifiche del settore e necessarie all'azienda.

Questo tipo di reclutamento è prassi comune nel settore dell'auto o è una nuova tendenza?

Questo accade già da tempo nel settore delle vendite, ma stiamo assistendo a una tendenza crescente anche nel settore del servizio clienti o della consulenza. I garage, ad esempio, assumono sempre più spesso collaboratori provenienti dal settore alberghiero o da altri settori che sono a diretto contatto con i clienti e che potrebbero essere alla ricerca di una nuova sfida nel settore automobilistico. In officina, senza una formazione qualificata nel settore, la sfida è più complessa, come ho già avuto modo do spiegare.

"Bisogna essere disposti a investire circa tre anni per entrare davvero in questo settore, ma ne vale la pena".

Ana-Marija Sola, consulente commerciale

Hanno ricevuto un grande sostegno da Vital Hotz, il superiore di Manuela Reinle, per sviluppare le loro competenze, dal filo interdentale agli ingranaggi e dal balsamo per capelli all'olio motore. È stata la nostra occasione", dice ridendo Reinle, "Penso che se vuoi rigualificarti, hai bisogno di qualcuno che, oltre alla teoria scolastica, ti spieghi l'argomento o che ti aiuti a ripeterlo più volte. È indispensabile poi che l'azienda ti aiuti a mettere in pratica quanto hai imparato". "Grazie alla sua esperienza pluriennale, Vital Hotz è stato in grado di spiegarci le cose in modo molto più logico e accessibile", concorda A.-M. Sola: "All'inizio ero spesso in difficoltà quando si trattava di conoscere i prodotti, quindi abbiamo dovuto sviluppare le nostre conoscenze tecniche in un lasso di tempo molto breve, anche se questo è sempre stato una volontà e mai un obbligo. La cosa più difficile è stata la mancanza di visibilità". Anche nel suo caso, il datore di lavoro e i colleghi di lavoro si sono presi il del tempo per aiutarla. Che fosse durante l'orario di

2

lavoro, all'ora di pranzo o anche la sera, lei lo ha apprezzato particolarmente. "Per esempio, quando si smontava un motore o c'era qualche altro lavoro interessante da fare, mi chiamavano per spiegarmelo. Sono una persona che impara a memoria e ne avevo bisogno".

Nel loro lavoro, entrambe apprezzano particolarmente la diversità. "Posso fare tante cose, per questo mi piace così tanto. Non mi limito a sedermi a una scrivania e a compilare contratti di vendita, ma mi occupo anche dell'officina, dell'assistenza post-vendita o svolgo attività commerciali. Inoltre, intrattengo discussioni appassionanti con i clienti", spiega Reinle. Non è sempre così nelle grandi aziende, come hanno imparato i loro compagni di corso. "Questo è un enorme vantaggio", aggiunge l'amica. "Siamo benvenute ovunque e possiamo

anche contribuire con la nostra creatività attraverso le attività di marketing o i social media e supportare i nostri colleghi in tutti i settori". Le due donne attribuiscono grande importanza anche allo spirito di squadra. "Bisogna sentirsi a proprio agio e apprezzati. La sensazione di essere accolti e di essere arrivati è per me importante". Per guesto, ancor prima di assumere il suo incarico, è stata invitata dal suo datore di lavoro, Daniel Rütter, a un pranzo di Natale per conoscere meglio i futuri colleghi. La natura familiare dei due imprenditori è anche alla base della buona atmosfera sul posto di lavoro.

Nella vita di tutti i giorni, le due amiche sperimentano di tanto in tanto pregiudizi stereotipati che però le fanno sorridere. "Un giorno, durante una conversazione, un cliente mi ha detto che sapevo molte cose sulle auto. Infatti, è esattamente quello di cui mi occupo!", racconta Reinle. La sua risposta è stata secca: "Sono una consulente di vendita, devo sapere queste cose". Le due sottolineano che entrambe si butterebbero in questa nuova professione in qualsiasi momento, oltre a investire nella formazione continua. A.-M. Sola a questo proposito: "Abbiamo partecipato ad un ottimo corso, siamo state molto coese e abbiamo in parte studiato assieme per gli esami. Tutti quelli che hanno sostenuto l'esame finale lo hanno superato. Ci siamo davvero divertite". <

Cosa significa per un'azienda familiare premiare il coraggio di chi cambia strada professionale? I media di UPSA hanno parlato con la coppia proprietaria di Auto Hotz AG



Anna Hotz, proprietaria di Auto Hotz AG, ha dato a Manuela Reinle l'opportunità di entrare nel settore dell'auto. Per l'imprenditrice la decisione è stata positiva . Foto Garage Auto Hotz AG

"Ci vuole impegno, questo è certo, ma lo rifaremmo", dice Anna Hotz (foto) a proposito della riqualificazione professionale che ha portato avanti Manuela Reinle. Certo, ha comportato più rischi, ma ne è valsa la pena. Da entrambe le parti, la fiducia ha portato solo vantaggi. "In linea di principio, potremmo consigliare una opportunità del genere anche ad altri garage, ma se ne vale la pena dipende anche dalle dimensioni dell'azienda. Manuela Reinle ci ha fornito la motivazione necessaria fin dall'inizio e abbiamo concordato fin dall'inizio l'impegno per un periodo ben preciso", poiché le conoscenze tecniche e del settore dell'auto dovevano essere ancora apprese. "Infatti, si assume un apprendista al primo anno di formazione", dice Reinle, ma a seconda delle sue conoscenze professionali pregresse, è poi possibile contare su di lei. "Grazie alla sua esperienza con i clienti nel salone di parrucchiere, ad esempio, M. Reinle non ha avuto alcuna difficoltà a trattare con i clienti nello showroom. E le siamo grati anche per lo spirito che ha portato all'interno del team. Ecco perché vale la pena essere aperti e, invece di giudicare le candidature solo in base all'età e alle qualifiche, è importante prendere in considerazione l'individuo e i punti di forza in generale", consiglia Anna Hotz ai suoi colleghi.

12° Seminario di base per consulenti di vendita d'automobili

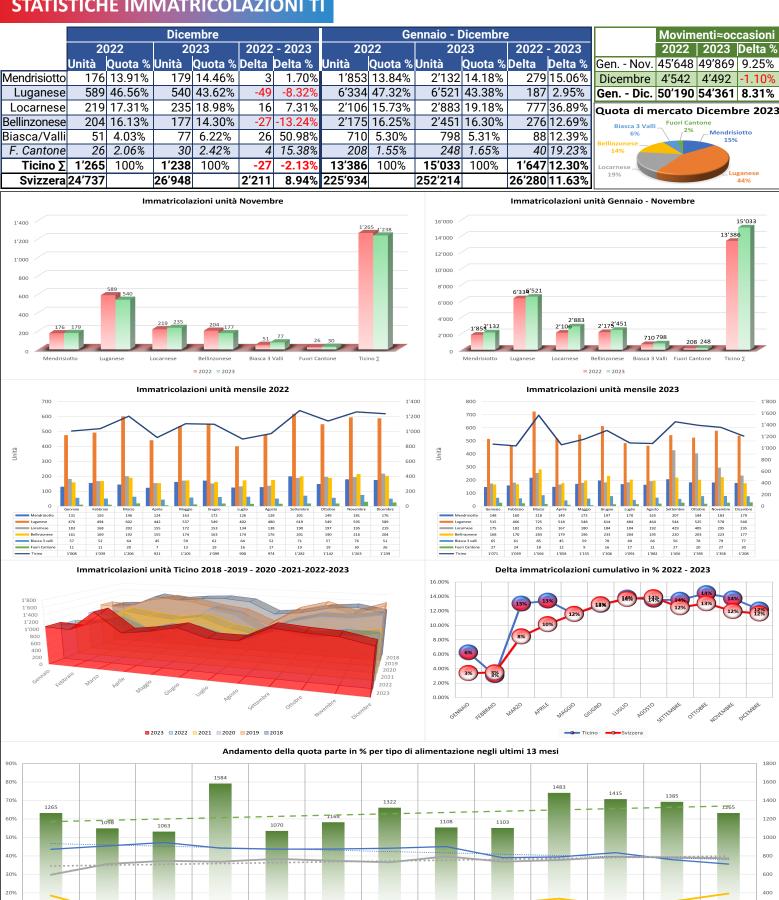
Inizio del corso febbraio 2024 (12 giorni)

UPSA AGVS

Unione professionale svizzera dell'automobile SEZIONE TICINO

Per informazioni o per iscrizione rivolgersi a: marco.doninelli@upsa-ti.ch

STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI



Tipo propulsione		
Auto elettriche	248	20.0%

gen.2023

feb.2023

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	1099	88.8%

Colore	Unità	Quota
grigio	440	35.5%
nero	285	23.0%
bianco	278	22.5%
blu	100	8.1%

apr.2023

mag.2023

mar.2023

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	7	0.6%

giu.2023

lug.2023

Tipo pagamento		
Con leasing	857	69.2%

_								
	Marca		Unità	%		Marca	Unità	%
	1°	VW	212	17%	6°	TOYOTA	64	5%
	2 °	MERCEDES	136	11%	7°	DACIA	58	5%
	3°	SKODA	106	9%	8°	TESLA	54	4%
	4°	AUDI	97	8%	8°	CUPRA	48	4%
	5°	BMW	83	7%	10°	HYUNDAI	28	2%

• • • • • Lineare (Hybrid)

set.2023

200

STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

	Immatricolaz			tretto e	Ticino co	on quota di mercato per marca					Imm. cum. Gen Dic. CH						
Rango	Marca		drisiotto		anese		zonese		arnese		a e valli				∑ Totale		Rango
1	VW		14.12%		13.54%		17.50%		21.47%		19.80%	49	2'439	16.22%	28'350		1
2	AUDI		11.02%		11.70%		9.67%	239	8.29%	46	5.76%	21	1'541	10.25%	20'313	8.05%	4
3	MERCEDES-BENZ	193	9.05%		11.44%	217	8.85%	208	7.21%	45	5.64%	18	1'427	9.49%	19'971	7.92%	5
4	SKODA	168	7.88%	452	6.93%		10.08%	173	6.00%	94	11.78%	57	1'191	7.92%	21′160	8.39%	3
5	TOYOTA	173	8.11%	431	6.61%	197	8.04%	178	6.17%	51	6.39%	8	1'038	6.90%	13'291	5.27%	6
6	BMW	158	7.41%	477	7.31%	198	8.08%	108	3.75%	36	4.51%	30	1'007	6.70%	21'360	8.47%	2
7	SEAT/CUPRA	103	4.83%	273	4.19%	119	4.86%	71	2.46%	53	6.64%	13	632	4.20%	11′958	4.74%	7
8	DACIA	70	3.28%	227	3.48%	92	3.75%	78	2.71%	58	7.27%	0	525	3.49%	7'961	3.16%	12
9	RENAULT	97	4.55%	157	2.41%	77	3.14%	95	3.30%	34	4.26%	5	465	3.09%	8'584	3.40%	10
10	SUZUKI	68	3.19%	160	2.45%	48	1.96%	99	3.43%	44	5.51%	1	420	2.79%	4'321	1.71%	19
11	FORD	77	3.61%	171	2.62%	68	2.77%	82	2.84%	12	1.50%	7	417	2.77%	10'029	3.98%	8
12	TESLA	68	3.19%	189	2.90%	46	1.88%	88	3.05%	19	2.38%	1	411	2.73%	8'757	3.47%	9
13	PORSCHE	28	1.31%	271	4.16%	24	0.98%	61	2.12%	5	0.63%	2	391	2.60%	4'564	1.81%	17
14	HYUNDAI	36	1.69%	93	1.43%	86	3.51%	95	3.30%	23	2.88%	9	342	2.27%	8'452	3.35%	11
15	KIA	23	1.08%	125	1.92%	47	1.92%	84	2.91%	23	2.88%	0	302	2.01%	6'859	2.72%	14
16	MINI	46	2.16%	156	2.39%	54	2.20%	25	0.87%	7	0.88%	2	290	1.93%	3'891	1.54%	21
17	FIAT	56	2.63%	99	1.52%	15	0.61%	46	1.60%	7	0.88%	2	225	1.50%	4'302	1.71%	20
18	NISSAN	22	1.03%	93	1.43%	30	1.22%	54	1.87%	8	1.00%	1	208	1.38%	2'998	1.19%	23
19	MITSUBISHI	8	0.38%	44	0.67%	25	1.02%	71	2.46%	14	1.75%	2	164	1.09%	2′172	0.86%	26
20	MAZDA	10	0.47%	53	0.81%	27	1.10%	61	2.12%	5	0.63%	1	157	1.04%	4'493	1.78%	18
20	VOLVO	41	1.92%	72	1.10%	16	0.65%	14	0.49%	8	1.00%	6	157	1.04%	7'827	3.10%	13
22	CITROEN/DS	11	0.52%	30	0.46%	28	1.14%	79	2.74%	6	0.75%	0	154	1.02%	3'601	1.43%	22
23	PEUGEOT	19	0.89%	50	0.77%	22	0.90%	36	1.25%	4	0.50%	2	133	0.88%	5'381	2.13%	15
24	JEEP	17	0.80%	52	0.80%	14	0.57%	33	1.14%	9	1.13%	4	129	0.86%	2'427	0.96%	24
25	HONDA	29	1.36%	41	0.63%	7	0.29%	45	1.56%	2	0.25%	1	125	0.83%	2'343	0.93%	25
26	LAND ROVER	9	0.42%	87	1.33%	3	0.12%	4	0.14%	1	0.13%	2	106	0.71%	1′977	0.78%	27
27	OPEL	8	0.38%	26	0.40%	14	0.57%	52	1.80%	2	0.25%	0	102	0.68%	4'784	1.90%	16
28	SUBARU	11	0.52%	28	0.43%	15	0.61%	22	0.76%	21	2.63%	0	97	0.65%	1'849	0.73%	28
29	SMART	12	0.56%	34	0.52%	22	0.90%	20	0.69%	1	0.13%	0	89	0.59%	826	0.33%	32
30	LEXUS	8	0.38%	50	0.77%	3	0.12%	1	0.03%	0	0.00%	0	62	0.41%	856	0.34%	31
31	ALFA ROMEO	8	0.38%	39	0.60%	7	0.29%	3	0.10%	0	0.00%	3	60	0.40%	1'487	0.59%	29
32	MASERATI	4	0.19%	44	0.67%	3	0.12%	6	0.21%	0	0.00%	0	57	0.38%	531	0.21%	33
33	FERRARI	4	0.19%	38	0.58%	1	0.04%	1	0.03%	0	0.00%	1	45	0.30%	511	0.20%	34
34	SSANGYONG	0	0.00%	3	0.05%	2	0.08%	13	0.45%	2	0.25%	0	20	0.13%	309	0.12%	36
35	JAGUAR	1	0.05%	11	0.17%	2	0.08%	2	0.07%	0	0.00%	0	16	0.11%	414	0.16%	35
36	ASTON MARTIN	0	0.00%	4	0.06%	1	0.04%	2	0.07%	0	0.00%	0	7	0.05%	151	0.06%	37
36	POLESTAR	1	0.05%	2	0.03%	2	0.08%	2	0.07%	0	0.00%	0	7	0.05%	901	0.36%	30
38	ALPINE	1	0.05%	3	0.05%	1	0.04%	0	0.00%	0	0.00%	0	5	0.03%	129	0.05%	38
	Diverse	8	0.38%	44	0.67%	5	0.20%	13	0.45%	0	0.00%	0	70		2'124	0.84%	
	∑ Totale	2′132		6′521		2'451		2'883		798		248	15'033		252'214		

	2			5 5 - 1				_ 000									
			Immatric	olazioni	VU Dice		cumulati	vo 2023	3 per dist	retto co	n quota d	li mercat	o per ma	rca			
Gene-	Marca	Mend	Irisiotto	Luga	anese	Bellir	nzonese	Loca	arnese	Biasc	a 3 valli	Fuori c	antone	ΣΤο	tale TI	Quota %	
re	Iviaica	Dic.	Cum.	Dic.	Cum.	Dic.	Cum.	Dic.	Cum.	Dic.	Cum.	Dic.	Cum.	Dic.	Cum.	Cum.	Cum.
	VW	0	19	9	119	2	68	3	54	4	28	3	6	21	294	22.95%	1
	RENAULT	0	21	5	61	6	66	1	19	1	7	0	2	13	176	13.74%	2
	FORD	3	33	1	68	0	12	3	14	1	3	0	6	8	136	10.62%	3
	MERCEDES-BENZ	3	10	7	55	4	38	0	5	0	6	0	7	14	121	9.45%	4
≥	TOYOTA	0	14	1	35	6	23	2	7	0	9	0	1	9	89	6.95%	5
₹	ISUZU	0	11	1	36	2	11	3	16	1	11	0	1	7	86	6.71%	6
₫	FIAT	0	8	1	27	1	12	1	6	0	5	0	0	3	58	4.53%	7
og.	PEUGEOT	0	15	3	19	0	3	1	20	0	0	0	1	4	58	4.53%	7
Autofurgone	IVECO	5	8	7	28	1	6	1	6	1	5	0	0	15	53	4.14%	9
e e	CITROEN	0	4	2	14	0	14	1	18	0	2	0	0	3	52	4.06%	10
_ ≤	OPEL	0	1	1	11	0	7	1	16	0	0	0	0	2	35	2.73%	11
Minibus	NISSAN	0	3	3	18	0	1	0	11	0	2	0	0	3	35	2.73%	11
2	SUZUKI	0	1	0	8	0	1	1	4	0	0	0	0	1	14	1.09%	13
0	MAN	0	0	0	2	1	6	0	5	0	0	0	0	1	13	1.01%	14
	MAXUS	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0.31%	15
	DIVERSE	1	3	0	21	0	5	1	23	0	5	0	0	2	57	4.45%	
	∑ Totale	12	151	41	526	23	273	19	224	8	83	3	24	106	1281		
	VOLVO	0	7	0	4	0	7	0	0	0	2	0	0	0	20	20.00%	1
	MERCEDES-BENZ	0	3	0	2	0	5	0	2	0	3	0	0	0	15	15.00%	2
≥	RENAULT	0	1	0	6	0	1	0	1	0	0	0	0	0	9	9.00%	3
1 tc	SCANIA	0	1	0	3	2	2	0	1	1	1	0	0	3	8	8.00%	4
Autocarro	ISUZU	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4.00%	5
=	MEILI	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2	2.00%	6
	DIVERSE	2	8	1	26	0	5	0	3	0	0	0	0	3	42	42.00%	
	∑ Totale	2	23	1	42	2	22	0	7	1	6	0	0	6	100		
	VOLVO	1	16	0	0	0	5	0	2	0	2	0	0	1	25	56.82%	1
[] []	SCANIA	0	1	0	1	0	2	0	0	0	1	0	0	0	5	11.36%	2
<u> ĕ</u>	MERCEDES-BENZ	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	3	6.82%	3
Trattore sella	DIVERSE	0	6	0	0	0	4	0	0	0	1	0	0	0	11	25.00%	
ص ن	Σ Totale	1	24	0	1	0	13	0	2	0	4	0	0	1	44		
					_						_			_			

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



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



Roberto Bellini

Carmelo Paciello

Vice-capo periti esami

Giulio Bertazzoli

Roberto Petronio

Paolo Coduri

Responsabile ispettori ambientali

Elisa Domenighetti Membro di comitato TI

Alice Tognetti

Membro commissione tecnica e ambientale CH

Membro commissione corsi interaziendali

Membro commissione formazione

Membro commissione formazione

Membro di comitato TI Delegato cantonale



Lorenzo Lazzarino Membro di comitato TI Membro CPC

Ilaria Devittori

Vice-presidente UPSA TI

Membro UP
Presidente UPSA Biasca e Valli
Membro comm. Formazione

Supplente delegato cantonale

Ilaria.devittori@upsa-ti.ch

Renato Canziani

Membro di comitato TI

SCSS Sagl

Delegato soccorso stradale e

Supplente delegato cantonale

Presidente UPSA Locarnese



Arianna Pianezzi



Membro di comitato TI Supplente delegato cantonale



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



Collaboratrice



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



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



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



Direttore centro UPSA Biasca Capo periti esami Membro commissione formazione

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



Boris Rè Collaboratore

Membro CPC

Marco Doninelli Direttore UPSA TI



Manuela Caffi Collaboratrice



Lia Guidali



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