EDIZIONE 7/8 - lug./ago. 2023

AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

www.upsa-ti.ch

UPSA | AGVS
Unione Professionale Svizzera dell'Automobile
SEZIONE TICINO

pag. 1 Tutti hanno diritto alla mobilità
pag. 2 Verifica del filtro antiparticolato diesel
pag. 5 L'ESA amplia l'assortimento
pag. 6 Tecnologia d'accensione
pag. 9 Garanzie anche senza cambio di proprietà
pag. 10 Il problema della batteria non esiste
pag. 12 Le volpi astute usano Autofox e autolina.ch
pag. 14 Per evitare una panne di illuminazione in
pag. 15 IL cambiamento rende inevitabile la revisione parziale
pag. 16 Tre associazioni riunite fanno scintille
pag. 18 Posso ancora fare la differenza?
pag. 19 L'ampliamento delle autostrade risolve diversi problemi
pag. 20 Identificare le esigenze della clientela
pag. 22 Il settore dell'auto crea un marchio di qualità unitario
pag. 24 Grande cinema in Ticino
pag. 28 Statistiche immatricolazioni Ticino - giugno 2023

EDITORIALE

Tutti hanno diritto alla mobilità

"Le autostrade coprono soltanto il 3% della rete stradale, ma assorbono il 41% del traffico complessivo.
Il progetto di ampliamento di cinque tratti autostradali è quindi atteso da tempo".

Cara lettrice, Caro lettore,
La Svizzera sta crescendo. Quest'anno la popolazione ha superato i 9 milioni di abitanti. Tutte queste persone hanno diritto alla mobilità, ed è quindi logico che la richiesta di mobilità aumenti. Per questo motivo il Consiglio nazionale sta progettando di eliminare le strozzature dove sono di maggiore urgenza: nelle autostrade. Sebbene le autostrade rappresentino solo il 3% della rete stradale, sopportano il 41% del traffico totale. Allo stesso tempo, negli ultimi 20 anni, il traffico totale è aumentato del 130%.

Il previsto ampliamento di complessivamente cinque tratte autostradali (per un costo di 5,3 miliardi di franchi) è più che mai necessario ed è atteso da diverso tempo. Oltre a ridurre le ore d'ingorgo, contribuirà a risolvere una serie di altri problemi: sarà un bene per l'economia, perché i mezzi pesanti che trasportano beni di consumo arrivano spesso in ritardo a destinazione (il 74% del trasporto merci su strada avviene sulle strade nazionali) e migliorerà la sicurezza, perché la maggior parte del denaro (8,8 miliardi di franchi) sarà investito nella manutenzione delle strade e nell'applicazione dei più recenti standard di sicurezza. Chi vuole fare una guerra di trincea ideologica troverà sempre un argomento contro l'ampliamento della rete stradale nazionale. Ma è un dato di fatto: se nel 1990 le nuove autovetture emettevano ancora quasi 200 grammi di anidride carbonica per chilometro, oggi ne emettono meno 100 grammi. E i giorni in cui si contrapponeva la ferrovia alla strada dovrebbero essere ormai un lontano ricordo. La Svizzera ha bisogno di automobili quanto di treni, dato che l'84% dei chilometri-viaggiatore percorsi nel nostro paese avvengono su strada. Il realismo in politica si è sempre dimostrato più efficace dell'agire in modo dogmatico.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter
Presidente centrale

la mia ESA+
Più forti, insieme

QUALITY 1

Verifica del filtro antiparticolato diesel

Verifica del filtro antiparticolato diesel

I controlli più severi sulle emissioni di particolato diesel pongono ai garagisti una serie di problemi. Il Garage Hediger SA di Sion li sta affrontando non solo pensando ai propri interessi. Sta mettendo a disposizione di altri garage l'utilizzo dei suoi strumenti di misurazione del particolato. **Mike Gadient**

"Nel settore dell'automobile c'è spazio per tutti. Noi prediligiamo la cooperazione".

Charles-Albert Hediger,
membro del Comitato centrale dell'UPSA e
Presidente della Sezione Vallese

Steve Guidi non è l'unico garagista di Sion (VS) a utilizzare il nuovo apparecchio di misurazione del particolato diesel. Da quando è stato consegnato quattro mesi fa (vedi riquadro), altri garagisti hanno potuto registrarsi telefonicamente presso la Hediger SA per utilizzare il dispositivo, tra l'altro semplice da utilizzare, per servire i loro clienti. Prima dell'utilizzo è tuttavia necessario completare una fase di riscaldamento e calibrazione. "Permettendo ai nostri colleghi di utilizzare il nostro dispositivo, facilitiamo il loro lavoro e recuperiamo il nostro investimento", spiega Charles-Albert Hediger, Presidente della Sezione Vallese e membro del Comitato Centrale UPSA. Il garage Hediger fattura un importo forfettario ed equo.

A partire dal 1° gennaio 2023, la CVM applica un metodo di misurazione più severo per il controllo delle emissioni di particolato diesel. Non è un caso che Hediger SA abbia reagito rapidamente a questo sviluppo e abbia ordinato un nuovo apparecchio contatore di particelle. "Il settore dell'automobile è abituato ad affrontare nuove sfide", afferma Charles-Albert Hediger. In secondo luogo, è importante che il garagista sia ben informato. In questo caso i cambiamenti non saranno una sorpresa". Hediger richiama l'attenzione sui vari canali di informazione e sui corsi di formazione continua che UPSA mette a disposizione dei suoi membri.

Condivisione di apparecchiature di verifica

Fondata nel 1919, Hediger SA si è evoluta nel corso degli anni. Charles-Albert Hediger sta conducendo l'attività del nonno nel futuro e può contare sul sostegno delle sorelle Fabienne Hediger e Carine Udrisard Hediger. Non è la prima volta che la concessionaria Mercedes-Benz e Smart mette le proprie attrezzature a disposizione di altre officine. Ad esempio, non tutte le officine della regione dispongono di sofisticati strumenti di misura della geometria degli assi. "Siamo aperti verso tutti i colleghi vallesani", afferma Charles-Albert Hediger, aggiungendo: "In qualità di presidente della sezione vallesana e di membro del comitato centrale, è mio dovere mantenere buoni rapporti con i nostri membri e promuovere, dove possibile, la cooperazione".

Hediger SA non è l'unica officina a offrire le proprie attrezzature di controllo ad altri. Markus Peter, responsabile del settore Tecnica e Ambiente di UPSA, conosce altri esempi in tutta la Svizzera. "È anche un buon modo per acquisire esperienza senza investire dagli 8'000 agli 11'000 franchi.

Tutto dipende, ovviamente, dal numero di veicoli dotati di filtro antiparticolato che devono essere verificati", spiega Peter. Chi ha bisogno di effettuare diverse misurazioni al giorno fuori dalla propria sede, senza dubbio valuterà presto di acquistare il proprio apparecchio.

Fino al 20% dei veicoli non è più conforme

Secondo i feedback ricevuti da Markus Peter negli ultimi mesi, tra il 10% e il 20% dei filtri antiparticolato diesel non sono conformi. Charles-Albert Hediger conferma: "Un veicolo su cinque che prepariamo per il CVM ha problemi". Nella sua officina di Sion, vengono controllate anche tutte le auto ritirate dai clienti che acquistano un'auto nuova. "Per determinare il valore di permuta, dobbiamo sapere se il veicolo è conforme alle normative", spiega. Per Hediger SA, ne vale la pena, perché l'ufficio cantonale vallesano della circolazione con-

Steve Guidi, responsabile dell'officina, tiene in mano la sonda dell'apparecchio di misurazione. Anche altri garage della regione potranno utilizzarlo. Foto: media UPSA

Ritardi nella consegna

Gli apparecchi utilizzati dalle officine per misurare il numero di particelle diesel, approvati per la misurazione ufficiale in Svizzera, potrebbero subire ritardi nella consegna. Charles-Albert Hediger riferisce di aver aspettato quattro mesi, perché i produttori devono prima inviare ogni dispositivo all'Istituto federale di metrologia (Metas), che li calibra. Metas ha già reagito aumentando la sua capacità, che è fondamentale anche per la ricalibrazione. Allo stato attuale, la ricalibrazione, che deve essere effettuata una volta all'anno e avviene presso Metas. Tuttavia, le direttive in materia sono attualmente in fase di revisione. È quindi possibile che la situazione cambi prima della prima della prossima ricalibrazione.

Lo stesso non si può dire per i filtri antiparticolato diesel di ricambio. Sulla base dell'esperienza avuta in paesi come il Belgio e i Paesi Bassi, dove il nuovo metodo di misurazione è stato introdotto a partire dall'estate 2022, le case automobilistiche e i produttori di filtri stanno scoprendo che i filtri si guastano più frequentemente su alcuni modelli. I produttori stanno quindi intensificando la produzione. "È bene sapere che anche le officine possono optare per prodotti alternativi", spiega Markus Peter. Non è necessario montare un filtro originale su un determinato modello. I fornitori del settore dell'automobile commercializzano anche filtri con il proprio marchio e omologati per il tipo di veicolo. "L'officina ha quindi più opzioni, come per i silenziatori di scarico, che non devono essere acquistati per forza presso la casa automobilistica", sottolinea. In Vallese, il garage Hediger SA deve anche aspettare da uno a tre mesi per ottenere nuovi filtri. Tuttavia, il signor Hediger sottolinea che "i clienti possono comunque continuare a utilizzare le loro auto durante questo periodo". Il servizio cantonale della circolazione concede una proroga quando l'officina può dimostrare di aver ordinato il filtro di ricambio.

Dal 2023, un metodo di misura più restrittivo viene applicato per il controllo delle emissioni di particolato dei motori diesel

Inquadrare il codice QR per visualizzare il modello di lettera preparata da UPSA

trolla sistematicamente le emissioni di particolato diesel. In altri cantoni, i controlli sono a campione. Hediger riassume così la situazione: "I veicoli che non possono più essere immatricolati in un cantone rischiano di poter superare il CVM in un altro". I clienti naturalmente non capiscono questa differenza di trattamento. Va poi considerato che in generalmente la spia del veicolo non segnala un aumento delle emissioni.

Markus Peter cita un esempio bernese. "Un'officina ha controllato anche il filtro antiparticolato diesel nell'ambito della preparazione per il CVM. Il garagista ha informato il cliente che i valori misurati e le emissioni di particolato erano troppo elevati e ha proposto di sostituire il filtro. Il cliente ha rifiutato la sostituzione per motivi economici, volendo aspettare pure l'esito del CVM. La sostituzione del filtro antiparticolato è sorprendentemente costosa per i clienti. Di solito costa tra i 3'000 e i 5'000 franchi", spiega M. Peter. Alla fine, l'auto ha superato il CVM, ma il rapporto di fiducia tra il garagista e il suo cliente avrebbe potuto risentirne. "In questo caso, era essenziale che l'officina comunicasse correttamente e non sostituisse il filtro senza il consenso del cliente", aggiunge Peter. Situazioni come questa si ripeteranno finché i servizi della circolazione agiranno in modo diverso da un cantone all'altro. Per questo motivo UPSA ha preparato un intervento a livello politico (vedi articolo sotto). Finché non ci sarà chiarezza, M. Peter sottolinea i vantaggi del sistema attuale: "Il garagista si assicura che i veicoli circolino nel modo più pulito possibile. Molte officine lo hanno capito e applicano regolarmente il nuovo principio di misurazione, sia con le proprie attrezzature che con quelle di un'altra officina.

I clienti vogliono essere informati

Per Charles-Albert Hediger è importante anche comunicare in modo corretto. Dobbiamo spiegare ai clienti che la procedura di collaudo è cambiata. La sostituzione di un filtro è paragonabile alla manutenzione di un'auto vecchia o con un elevato chilometraggio. "In fin dei conti, si tratta della qualità dell'aria che respiriamo", afferma il membro del Comitato centrale di UPSA. Per informare adeguatamente i clienti, UPSA mette a disposizione dei garagisti un modello di lettera informativa. Inoltre, è disponibile, grazie ad una semplice tabella Excel, un calcolatore del costo o del prezzo di vendita di una misurazione del numero di particelle. Questi due strumenti sono stati richiesti dagli stessi membri UPSA durante le discussioni con i cinque consu-

Continua a pagina 4

lenti clienti dell'associazione e all'interno della commissione UPSA responsabile del servizio, della Tecnica e dell'ambiente. "Anche i nostri consulenti alla clientela mi stanno dando un feedback positivo. Il foglio Excel e il modello di lettera informativa sono utili", continua Markus Peter.

Charles-Albert Hediger è soddisfatto del modo in cui il settore dell'automobile sta gestendo la situazione. È particolarmente soddisfatto del fatto che alcune officine in diverse parti del paese stanno mettendo a disposizione di altre officine le loro attrezzature di misurazione e che si stiano astenendo dal praticare la politica dell'ognuno fa per sé. "Questo è un atteggiamento che UPSA vuole promuovere e deve continuare a farlo", afferma. A suo avviso, il mondo dell'auto ha spazio sufficiente per tutti i professionisti, "dalle piccole officine senza marchio alle grandi concessionarie". <

Un consigliere nazionale dei Verdi interroga il governo sul controllo dei filtri antiparticolato diesel

Un sostegno inaspettato

Il modo in cui i servizi della circolazione gestiscono le verifiche sulle emissioni di particolato diesel varia da cantone a cantone. La consigliera nazionale Marionna Schlatter (Verdi) chiede un'armonizzazione e ha presentato una proposta in questo senso che è nell'interesse di UPSA e dei suoi membri.
Mike Gadient

Marionna Schlatter,
Consigliere nazionale, I verdi

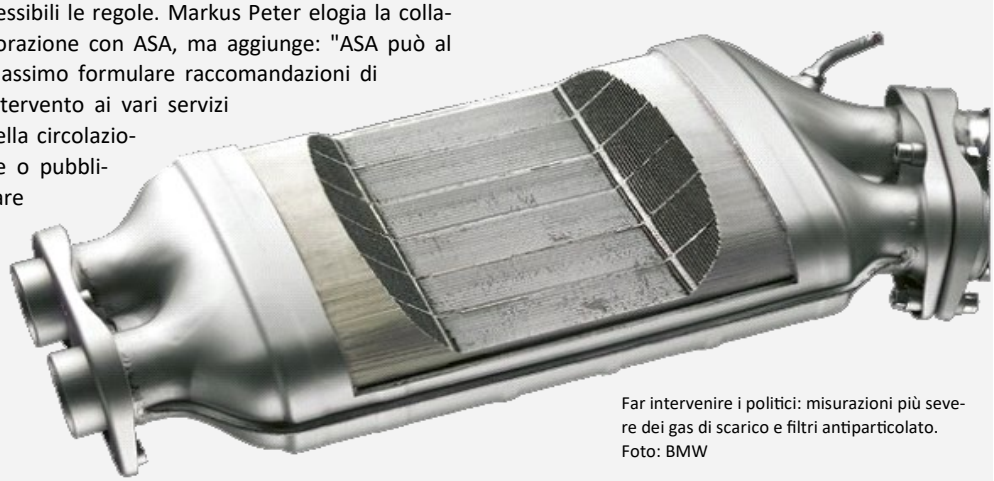
Markus Peter,
Responsabile Tecnica e Ambiente, UPSA

Per quanto riguarda i freni, la situazione è chiara: l'ufficio tecnico di ogni cantone controlla ogni veicolo su un banco di prova freni come parte integrante del CVM. Lo stesso non vale per la misurazione del particolato diesel, che non deve superare il limite di 250'000 per centimetro cubo. Non tutti i cantoni, a causa della mancanza di attrezzature e di personale, effettuano controlli così severi. In alcuni casi, le misurazioni vengono effettuate solo a campione. "Come UPSA, chiediamo che tutti i controlli dei veicoli siano trattati allo stesso modo", afferma Markus Peter, responsabile del settore Tecnica e Ambiente di UPSA. Durante il CVM, le emissioni di particolato devono essere misurate in modo coerente su tutti i veicoli dotati di filtro antiparticolato. "Questo approccio offre ai clienti e alle officine una maggiore sicurezza nella preparazione del veicolo", spiega Peter.
In collaborazione con Thomas Hurter, presidente di UPSA e consigliere nazionale UDC, è stato elaborato un intervento politico corrispondente, che però non è ancora stato presentato. Perché? Marionna Schlatter, consigliera nazionale dei Verdi a Zurigo, ha interrogato il governo in Consiglio nazionale sullo stesso tema. La formulazione della sua mozione è simile a quella di UPSA. Sostenuta da quattro colleghi del suo gruppo, chiede che i filtri antiparticolato diesel vengano controllati regolarmente: "Il Consiglio federale ritiene che i controlli casuali siano sufficienti a risolvere il problema dei filtri antiparticolato diesel difettosi? In caso contrario, intende prendere provvedimenti contro questo lassismo dei servizi della circolazione?"

Scambi regolari tra UPSA e ASA
UPSA accoglie con favore questo intervento, afferma Peter, soprattutto perché proviene da uno schieramento politico con cui i garagisti non hanno molto in comune. "A mio avviso, è un vantaggio che il governo sia chiamato a rispondere senza il nostro coinvolgimento. La questione acquista credibilità se sono i Verdi a occuparsi della tutela della salute e dell'ambiente", ha dichiarato Peter. UPSA, da parte sua, difende gli interessi economici dei garage, oltre ai due argomenti ambientali.

Già prima dell'intervento dei Verdi, UPSA era in contatto regolare con ASA, l'associazione dei servizi della circolazione. Anche a livello cantonale, le sezioni UPSA stanno discutendo con questi ultimi per trovare soluzioni costruttive ai problemi legati alle attrezzature e alla mancanza di personale. Inoltre, occorre tenere conto della disponibilità talvolta insufficiente di filtri antiparticolato diesel di ricambio e rendere più flessibili le regole. Markus Peter elogia la collaborazione con ASA, ma aggiunge: "ASA può al massimo formulare raccomandazioni di intervento ai vari servizi della circolazione o pubblicare una lista di controllo. Una risposta adeguata del Consiglio federale all'interpellanza di Marionna Schlatter avrà sicuramente un peso politico maggiore".

Di solito il governo risponde per iscritto alle interpellanze prima della sessione successiva. Tuttavia, non ha ancora risposto all'interrogazione di Marionna Schlatter, presentata il 4 maggio, quando questo numero di AutoInside è andato in stampa. "Se il Consiglio federale limiterà l'attuale margine di manovra troppo generoso dei Cantoni formulando linee guida chiare per una misura sistematica, saremo soddisfatti. Se invece il Consiglio federale ritiene che non sia necessario intervenire, le modifiche attraverso una mozione saranno più difficili e, soprattutto, più lunghe", spiega Markus Peter. Una mozione presentata in Parlamento e approvata dallo stesso può imporre al Consiglio federale di modificare una legge o un'ordinanza. Il Consiglio federale non può rifiutarsi di farlo. Inoltre, il Parlamento deve approvare l'eventuale proposta del Consiglio federale. Il dibattito all'interno dei due Consigli può protrarsi a lungo ed è possibile che dopo due anni la mozione venga cancellata senza una che ci sia una decisione. Una nota positiva è che, a seconda della risposta del Consiglio federale, UPSA ha già preparato un proprio intervento politico.



Far intervenire i politici: misurazioni più severe dei gas di scarico e filtri antiparticolato.
Foto: BMW

INFO ESA

L’ESA amplia l’assortimento per l’elettromobilità

Il mandato dell’ESA è assicurare ai propri clienti un successo commerciale duraturo – anche nell’ambito dell’elettromobilità. Per questo amplia costantemente il proprio assortimento di prodotti per la riparazione e la manutenzione dei veicoli elettrici.

Piattaforma elevabile

La nuova piattaforma elevabile mobile di GOVONI è stata sviluppata appositamente per la movimentazione di batterie ad alto voltaggio. Azionata ad aria compressa, solleva agevolmente carichi fino a 1,5 tonnellate fino a un’altezza massima di 1,8 metri. È compatibile con tutte le normali gru da officina e può essere facilmente manovrata grazie alle robuste ruote. La piattaforma elevabile con i relativi accessori può essere ordinata in modo semplice e rapido sul sito esa.ch.

Protezione antincendio

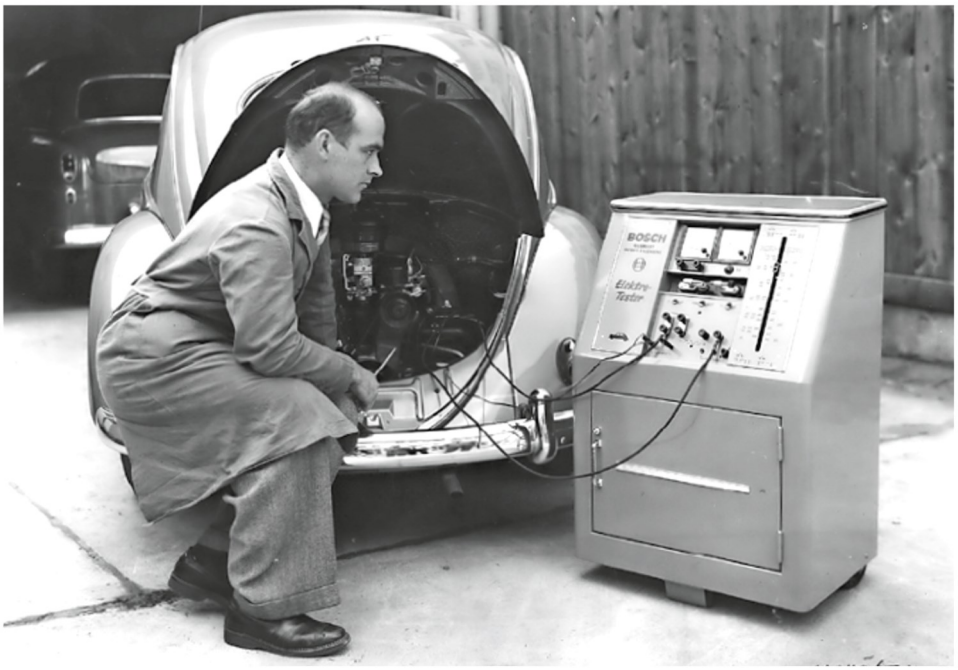
Le coperte antincendio JUTEC hanno una resistenza termica permanente di 1100 °C e possono affrontare per brevi periodi anche temperature di 1300 °C; il punto di fusione è di ben 1600 °C. Queste coperte sono la soluzione migliore per contenere gli incendi delle batterie ad alto voltaggio: due persone addestrate possono coprire l’incendio in meno di un minuto. Il tessuto in silicato al 94% è conforme alla norma A1 – non infiammabile – ed è dotato del marchio di sicurezza CE. L’ESA fornisce le coperte in diverse varianti per l’impiego fisso e mobile.

I responsabili regionali e le succursali dell’ESA sono a disposizione per eventuali domande.

Sistemi di accensione e candele - stato della tecnica

Tecnologia d'accensione

I sistemi di accensione sono una scatola nera per molti collaboratori delle officine. Generalmente funzionano bene e solo le candele di accensione devono essere sostituite ad intervalli regolari. Ecco perché abbiamo smesso di conoscere il funzionamento dei sistemi di accensione e delle tecnologie che consentono loro di essere esenti da guasti. **Andreas Senger**



I sistemi di accensione dei veicoli storici richiedono un'importante manutenzione. È necessario controllare la fasatura dell'accensione, regolare l'angolo di chiusura delle puntine platinate e verificare le prestazioni della bobina di accensione. Ciò che in passato richiedeva una grande competenza, da tempo è diventato più semplice grazie alla moderna tecnologia. Foto: Robert Bosch GmbH, archivio aziendale

Nella foto principale, il professionista meccanico deve essersi scervellato. L'accensione del vecchio Maggiolino VW doveva essere revisionata e regolata. L'interruttore antiusura (le puntine platinate) che regolava la durata del flusso elettrico nel circuito primario nella bobina di accensione in funzione del tempo o dell'angolo di chiusura e che definiva la fasatura dell'accensione all'apertura, doveva essere sostituito ad intervalli regolari. All'epoca, era sufficiente regolare staticamente l'interruttore con l'ausilio di uno spessimetro per fare in modo che il tempo di apertura e quindi la distanza tra i contatti, con la posizione più alta della camma del distributore di accensione, fosse corretta. La fasatura prima del punto morto superiore (OT) del distributore di accensione (spinterogeno) veniva regolata anch'essa staticamente con l'ausilio di una lampada di controllo.

Il dispositivo di controllo illustrato consentiva di misurare dinamicamente il punto di accensione, di controllare l'isolamento dei cavi ad alta tensione, la scintilla sul circuito secondario e il condensatore collegato in parallelo all'interruttore (puntine platinate). Questi interventi, nel frattempo, sono diventati obsoleti. Le apparecchiature di controllo sempre più moderne hanno permesso ai tecnici di regolare e controllare più rapidamente il sistema di accensione, sia che si trattasse di misurazioni dinamiche dell'angolo di chiusura, sia che si trattasse dell'introduzione di oscilloscopi analogici nei tester dei motori per misurare e interpretare simultaneamente i picchi di tensione di accensione di tutti i cilindri, o per controllare la regolazione della forza centrifuga o del vacuum. Anche i sistemi di accensione sono diventati sempre più sofisticati e facili da installare per i fabbricanti. Sono state sviluppate numerose innovazioni, dal distributore ad accensione rotativo al distributore statico ad alta tensione, passando per l'innesco dell'accensione selettiva dei cilindri gestito dalla centralina del motore. I guasti al sistema di accensione sono molto rari nei motori moderni. Molti malfunzionamenti o diagnosi dei sensori possono essere eseguiti direttamente con il tester di diagnosi grazie alla diagnostica di bordo OBD.

Nella formazione professionale di base dei meccanici e meccatronici, le attuali ordinanze e programmi di formazione non trattano più il sistema di accensione se non in termini di principio di base. Come mai? Non ci sono più parti in movimento (nessuna usura) e i pochi componenti permettono di individuare rapidamente i guasti sia durante la manutenzione che durante un'eventuale diagnosi. I moderni sistemi di accensione hanno solo un corto cavo di alta tensione. Nei sistemi di accensione a impulso singolo, l'energia del campo magnetico della bobina primaria viene convertita in energia elettrica per induzione e trasformata nella bobina secondaria direttamente dalla bobina di accensione posta direttamente sopra la candela. Nei sistemi di accensione a doppia bobina, sempre più rari, i cavi ad alta tensione delle candele, collegati a coppie, sono sovente ben protetti dai morsi di martora e sono più corti possibile. La centralina regola anche la fasatura dell'accensione.

Dimestichezza richiesta per la sostituzione

Normalmente i meccanici sostituiscono unicamente le candele. L'usura degli elettrodi causata dal salto di corrente di accensione usura il materiale. La sostituzione di una candela richiede comunque una

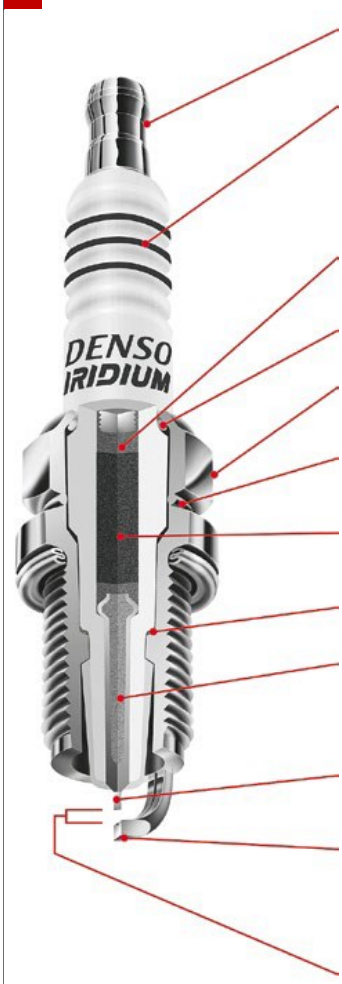
certa abilità. Durante lo smontaggio, la candela può rompersi a causa dell'inclinazione o dello svitamento difficoltoso, soprattutto se la filettatura si è corrosa a contatto con l'acqua e se la candela è grippata. Il meccanico deve essere meticoloso e delicato. Se la candela si rompe, l'asta filettata fissa può essere estratta con l'apposito attrezzo. I frammenti e le schegge di ceramica devono essere rimossi dalla camera di combustione per evitare di danneggiare il sistema di post-trattamento dei gas di scarico. Spesso è necessario smontare la testata dei cilindri, un'operazione questa che richiede molto tempo. Una volta allentata la filettatura, è opportuno pulire il foro della candela con aria compressa per rimuovere eventuali impurità in modo che non rischino cadere nella camera di combustione.

È necessario prestare attenzione anche durante il montaggio. Un'inclinazione non corretta del dado della candela può rompere la parte superiore dell'isolazione. I diversi materiali, come l'isolante in ceramica e il gruppo metallico, sono delicati e devono essere avvitati con cura. Anche il serraggio della candela è fondamentale per il meccanico. Se la coppia di serraggio della filettatura della candela è troppo bassa, l'anello di tenuta della testata non è sufficientemente compresso e sigillato. Se la coppia di serraggio è troppo elevata, la parte isolante della filettatura può successivamente staccarsi e la camera di combustione può avere delle perdite, e ciò anche quando il veicolo è in movimento. Tutti i fabbricanti prescrivono che le candele cadute a terra non devono più essere montate. Alcuni di loro prevedono una coppia di serraggio predefinita più un angolo di serraggio supplementare. Il corretto funzionamento del sistema richiede attenzione ai dettagli e concentrazione nel lavoro.

Quattro requisiti principali

Le candele di accensione devono soddisfare quattro requisiti principali: oltre ai requisiti elettrici (trasmissione sicura dell'alta tensione, isolamento termico verso l'alto), devono far fronte a vincoli meccanici (tenuta ai gas nonostante l'ineguale espansione termica tra ceramica e metallo), termici (valore termico) ed elettrochimici (elettro corrosione, prevenzione dei depositi sull'isolante). Negli ultimi anni, i produttori di componenti hanno compiuto

1



Collegamento ad alta tensione (fisso, avvitato o graffato)

Isolatore ceramico con barriera contro le correnti di dispersione (anelli colorati) in ossido di alluminio, un materiale molto fragile, non far cadere a terra le candele e non rimontare candele usate per evitare che la filettatura si allenti durante il funzionamento.

Guarnizione speciale in rame-vetro per garantire l'ermeticità, la durata e la conduttività termica (isolante termico che conduce l'elettricità).

Anello di tenuta interno tra la ceramica e il metallo

Alloggiamento in metallo ad alto contenuto di nichel per ridurre la corrosione

Anello di dilatazione termica

Resistenza di soppressione delle interferenze (circa 5 kΩ)

Sede di tenuta per unire meccanicamente la parte in ceramica alla parte in metallo

Il conduttore centrale in rame porta la corrente all'elettrodo positivo e assorbe gran parte del calore. Può essere realizzato anche con altri metalli

Elettrodo centrale prodotto con materiali superficiali speciali. Qui una variante molto sottile (diametro massimo 0,4 mm). Realizzato in leghe di nichel, manganese, cromo o argento, ma con lega a base di platino sulle punte degli elettrodi

Elettrodo di massa appositamente sagomato per ottimizzare la scintilla e produrre una scintilla più ampia possibile per innescare al meglio la miscela

Distanza tra gli elettrodi: maggiore è la distanza tra gli elettrodi, più intensa è la scintilla e maggiore è l'energia di accensione richiesta alla bobina. Se la distanza fosse troppo piccola, la miscela potrebbe non innescarsi. Va comunque verificata prima del montaggio

2

Il valore termico determina la misura in cui la candela trasmette il calore alla testata dei cilindri, consentendo agli elettrodi di innescare liberamente la scintilla con sufficiente calore. Le percentuali indicano la quantità approssimativa di calore che ciascun componente è in grado di cedere.

3

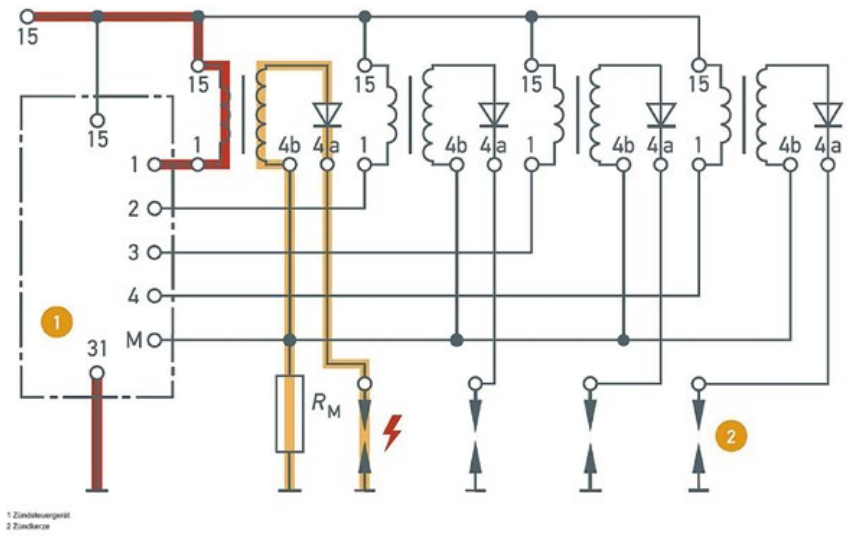
1. In linea di principio, le candele di accensione sono costituite da due materiali principali le cui proprietà non sono compatibili. L'isolante ceramico e le parti metalliche hanno coefficienti di espansione termica diversi. Il montaggio e la tenuta rispetto alla camera di combustione sono quindi problematici. Quando si avvita la candela è importante applicare solo la coppia specifica ed evitare di inclinare pericolosamente la chiave.

2. Poiché ci sono candele con caratteristiche molto differenti tra loro, per la sostituzione è necessario utilizzare i ricambi adeguati.

3. L'elettrodo si ricopre di fuliggine se è troppo freddo, mentre può verificarsi un'accensione spontanea (autoaccensione) se è troppo caldo. Il valore termico corretto consente di dissipare il calore in modo controllato, grazie anche alla concezione della candela. Foto: Denso (sinistra), Beru (destra).

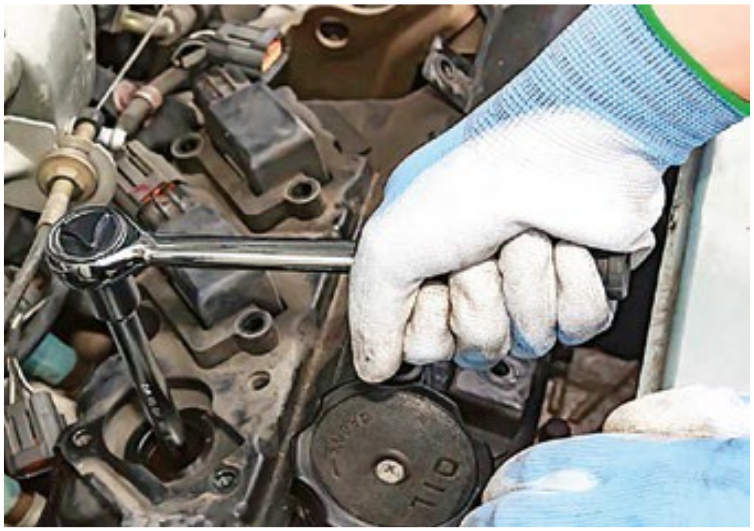
Continua a pagina 8

enormi progressi, soprattutto in termini di durata, e hanno così allungato notevolmente gli intervalli di manutenzione. È comunque importante analizzare il "quadro della situazione" quando si smonta una candela. Il colore dell'isolatore ceramico dice molto sulle condizioni di funzionamento del motore. Se è marrone chiaro, il motore funziona bene, non sta bruciando olio o liquido di raffreddamento. Si può quindi montare la nuova candela. Se la candela coperta da depositi oleosi, bianca (liquido di raffreddamento) o rossastra/marrone (additivi del carburante) o carbonizzata, è necessario individuare la causa prima di montare un nuovo componente. Vale anche la pena confrontare il colore delle candele smontate per verificare che ogni cilindro sia in buone condizioni. Il meccanico deve anche controllare la parte in ceramica. Se sull'isolante di colore bianco compaiono tracce di ruggine, deve controllare la candela stessa o il collegamento ad alta tensione della bobina singola di accensione. Durante il montaggio, è necessario verificare che il valore termico sia corretto in modo che la candela possa bruciare liberamente generando sufficiente calore. La maggior parte dei fabbricanti mette a disposizione elenchi di montaggio che indicano la candela con il corretto valore termico per ciascun motore. I moderni motori a benzina a iniezione diretta richiedono una migliore tenuta della candela a causa del downsizing e delle conseguenti pressioni più elevate nella camera di combustione. Inoltre, le candele stesse sono più piccole e spesso richiedono un posizionamento preciso dell'elettrodo di massa e un'ottimizzazione della resistenza meccanica e della tenuta a causa delle pressioni più elevate. I motori moderni sono caratterizzati da elevati picchi di tensione di accensione che comportano requisiti superiori per l'isolamento di candele spesso molto sottili.



I moderni sistemi di accensione sono semplici: la centralina (1) regola la corrente primaria (rossa) e induce l'alta tensione (gialla) in ogni singola bobina di accensione in modo che la scintilla scocchi nella candela (2). Foto: Hella Internet

Durante il normale lavoro in officina, è necessario controllare la distanza tra gli elettrodi visivamente o con l'ausilio di uno spessimetro. Solo una distanza corretta garantisce un'accensione sicura della miscela benzina/aria e quindi una combustione ottimale. Se la distanza è troppo piccola, la combustione può non avvenire, mentre se è troppo grande, in determinate condizioni di funzionamento, la ionizzazione tra gli elettrodi può essere impedita con conseguenti mancate accensioni. Occorre prestare attenzione anche quando si tratta di pezzi di ricambio contraffatti. Vale la pena acquistare le candele solo da fornitori di fiducia. Conclusione: il sistema di accensione dei veicoli moderni richiede meno manodopera rispetto al passato, ma le candele devono essere comunque gestite in modo professionale. <



L'allentamento della candela richiede abilità e precisione. Se la chiave è inclinata o la coppia di serraggio è troppo elevata, la candela si può rompere e è necessaria una complessa riparazione. Foto: Beru

Se c'è umidità nel condotto della candela, la barriera per l'alta tensione può cedere e causare un'accensione errata. Oltre a ciò, si può corrodere la filettatura della candela. In questo caso è utile un antiruggine. Foto: Hella

Garanzie per i veicoli aftermarket

Garanzie anche senza cambio di proprietà

Affari supplementari per i garage e fidelizzazione dei clienti: le auto possono essere assicurate con Quality1 non solo quando vengono vendute, ma anche quando non cambiano proprietario. Foto: iStock

Generoso Braem,
Direttore vendite e marketing di Quality1

Esistono pochissimi fornitori di garanzie per automobili. E ancora meno per l'aftermarket: Quality1 AG offre la possibilità di assicurare un veicolo anche al di fuori di qualsiasi transazione di vendita. Per i garage si tratta di un'interessante attività aggiuntiva da offrire ai propri clienti. Abbiamo chiesto a Quality1 maggiori informazioni. **Timothy Pfannkuchen**

Un pezzo che cigola? Quasi ogni automobilista ha provato la frustrazione che sente quando, dopo la scadenza della garanzia di fabbrica, la sua auto mostra i primi segni di cedimento. Questa mancanza di sicurezza è una delle ragioni del successo delle garanzie estese e delle garanzie per veicoli d'occasione. L'assicurazione per la garanzia aftermarket è diventata di recente sempre più popolare, indipendentemente dal fatto che sia o meno legata all'acquisto di un veicolo. Il numero di fornitori è certamente ridotto, ma uno di questi è il più grande in Svizzera: in 21 anni, Quality1 AG si è affermata come leader del mercato.

Perché l'aftermarket ha assunto una grande importanza nel settore delle garanzie per auto per questa PMI con sede a Bubikon (ZH), che impiega circa cinquanta persone? Generoso Braem, direttore vendite e marketing di Quality1, lo descrive come un "cambiamento di potenziale". Le catene di fornitura a livello globale, che stanno ancora attraversando una fase di turbolenza, stanno rallentando le vendite di auto nuove e rendendo scarsa la disponibilità di veicoli di d'occasione. Con la diminuzione del numero di veicoli venduti, aumenta la durata del possesso e con questo la richiesta di garanzie non legate alla vendita.

Affari supplementari e fidelizzazione dei clienti

Si tratta di un'attraente sensazione di sicurezza per i clienti finali e di un'opportunità per i garage di generare ulteriori affari attraverso la fidelizzazione dei clienti. "Il titolare del garage può offrire una garanzia anche se non ha venduto il veicolo", osserva Generoso Braem, "e secondo la nostra esperienza, in caso di reclamo, i clienti preferiscono tornare nell'officina dove è stata stipulata la garanzia". Questo nonostante il fatto che, in teoria, possano rivolgersi a qualsiasi partner di Quality1 (ad oggi ce ne sono oltre 3.000 in Svizzera). Inoltre, secondo Generoso Braem, ci sono altri due aspetti che favoriscono la fidelizzazione dei clienti: "Rapidità e consulenza". Quando un'auto con un guasto viene portata in officina, i clienti vogliono sapere in breve tempo se il danno è coperto dall'assicurazione. "In questi casi, grazie al nostro personale qualificato, possiamo dare il via libera entro 15 minuti. Questo non rallenta il processo di riparazione in officina e il cliente finale è soddisfatto. Ecco perché abbiamo otto persone che lavorano nel reparto di assistenza esterna: forniamo consulenza al garagista in modo che il cliente non si arrabbi in un secondo momento".

Nessuna concorrenza tra i vari prodotti

Quality1 offre anche assicurazioni di garanzia direttamente ai clienti finali. Queste garanzie B2C, che rappresentano quasi un terzo delle vendite di auto d'occasione tra privati, non sono in concorrenza con i prodotti offerti dalle officine? "No, sottolinea Generoso Braem, e vogliamo offrire ai clienti finali la possibilità di stipulare una garanzia online, il che rappresenta un guadagno di clienti per la rete di concessionari Quality1. La tariffa del concessionario è più bassa perché c'è meno rischio quando un professionista esamina il veicolo prima di assicurarlo". Rimane una domanda: l'inflazione sta facendo salire tutti i prezzi. Questo vale anche per Quality1? "No, perché i nostri sistemi di prodotto sono interamente modulari. Qualsiasi adattamento può essere applicato in modo mirato. Quindi al momento non c'è un aumento generalizzato dei prezzi". <

Maggiori informazioni su :
quality1.ch

Auto elettriche d'occasione

Il problema della batteria non esiste

Alla Rothacher SA di Oberrieden (ZH), le piccole auto d'occasione sono particolarmente ricercate.
Foto : Rothacher SA

Le auto elettriche stanno conquistando anche il mercato dell'usato. I clienti si chiedono quale sia lo stato della batteria. I media di UPSA hanno chiesto ai garagisti come rispondere a questa domanda e come vendere con successo le auto elettriche d'occasione. **Sascha Rhyner**

Secondo Wolfgang Schinagl, CEO di autolina.ch, la domanda è importante, ma c'è anche incertezza sul mercato. I clienti si chiedono se la batteria sarà ancora pienamente efficiente anche dopo qualche anno di utilizzo. Questi timori sono senza dubbio esagerati e senza dubbio fuori luogo. "Avevamo stimato che la batteria di una Renault Zoé avrebbe avuto ancora circa il 70% della sua capacità iniziale dopo dieci anni", spiega Tashi Wolf, venditore presso Rothacher AG a Oberrieden (ZH). Tuttavia, lo State of Health (SoH), cioè lo stato di salute della batteria, mostra un quadro molto più favorevole: "Una Zoé di nove anni ha un SoH compreso tra il 90 e il 95%". Simon Bühler, garagista a Sempach (LU), fa la stessa affermazione: "Controllo la batteria di ogni auto d'occasione con il dispositivo Aviloo e carico i risultati su Autoscout, insieme a foto e a un elenco delle opzioni. Queste informazioni rassicurano i potenziali acquirenti". Aggiunge poi che, in generale, finora ha constatato solo una minima perdita di capacità nelle batterie.

Presso la Renault, la batteria viene controllata automaticamente a ogni manutenzione, spiega Tashi Wolf. Il marchio francese noleggia la batteria ai clienti come parte di un pacchetto. Questa assicurazione sembra averli rassicurati. "Vendiamo il veicolo usato a 13'000-14'000 franchi e offriamo ai clienti la possibilità di noleggiare la batteria o di acquistarla per altri 3'500 franchi, spiega Tashi Wolf. La maggior parte di loro vuole proseguire con il noleggio". Questo sistema ha contribuito a stabilizzare i prezzi che negli ultimi anni sono stati piuttosto volatili, aggiunge.

Si chiede competenza

Il test della batteria offre ai potenziali acquirenti la massima tranquillità, ma Simon Bühler ritiene che aggiunga pure un valore aggiunto al momento dell'acquisto. "Faccio in modo che il cliente si faccia carico personalmente del costo del test quando non

raggiungiamo un accordo, mentre è a mio carico quando riacquisto il veicolo", spiega.

I venditori di auto elettriche, sia nuove che d'occasione, devono essere consapevoli che in genere hanno a che fare con una clientela molto informata. "Dieci anni fa la situazione era ancora più estrema, afferma Tashi Wolf. Allora gli acquirenti di auto elettriche erano soprattutto ingegneri che sapevano il fatto loro. Oggi questi veicoli sono diventati prodotti di massa, ma resta il fatto che gli acquirenti in genere si informano già in anticipo". Per i veicoli elettrici a batteria, le competenze richieste in termini di consulenza vanno oltre quelle relative alle prestazioni, al comfort di guida o alle dotazioni. "I clienti ci fanno domande sulle infrastrutture di ricarica e sulla sostenibilità in generale, sottolinea Tashi Wolf. Molti di loro, ad esempio, hanno un'idea sbagliata sulla ricarica a corrente continua. Noi li riportiamo rapidamente con i piedi per terra".

Per Tashi Wolf, che vende veicoli elettrici da oltre dieci anni, il garagista deve essere convincente e prendere sul serio il cliente. "La cosa peggiore è quando un cliente vuole comprare un'auto elettrica, ma il garagista vuole vendergli un'auto a benzina o diesel", dice. In quel caso il garagista perde per sempre quel cliente. "Fino a qualche tempo fa, molti clienti si rivolgevano a noi per questo motivo. Ecco perché Rothacher AG ha ora clienti in tutta la zona del lago di Zurigo". Tashi Wolf è convinto che i garagisti oggi non debbano più avere una posizione dogmatica.

Le auto piccole vanno di moda

Una cosa è certa: il mercato delle auto elettriche sta cambiando rapidamente. Per quanto riguarda le auto d'occasione, la tendenza è "verso le piccole auto con un'autonomia compresa tra 250 e 300 km". Anche Tashi Wolf ha rimarcato che le auto piccole sono molto richieste. "La Renault Zoé di cinque anni di vita, con 30'000 -40'000 km e un'autonomia WLTP di 300 km, è molto richiesta. Molti clienti la scelgono per avvicinarsi per la prima volta alla mobilità elettrica", aggiunge. Sta anche assistendo ad un aumento della domanda da parte dei proprietari di flotte: "Il servizio di assistenza a domicilio, ad esempio, è venuto a trovarci per la Renault Twingo". Ha notato anche che la richiesta di auto elettriche è più alta nell'agglomerato urbano di Zurigo che in campagna.

La durata del test con il dispositivo Aviloo dipende dalla posizione della presa OBD. Foto: Aviloo / UPSA media

Tashi Wolf non vede più grandi differenze di prezzo tra le auto elettriche e i veicoli a combustione d'occasione. Simon Bühler sottolinea inoltre che è l'equipaggiamento a determinare il prezzo: "Come una pompa di calore è di fondamentale importanza in Svizzera in inverno, per esempio, il prezzo di mercato di un'auto elettrica che ne è pure dotata può essere superiore a quello indicato da Eurotax". E dato che il commercio delle auto d'occasione è finanziariamente interessante per i garage, questi dovrebbero essere interessati anche alle auto elettriche d'occasione". L'unica cosa che Tashi Wolf evita è la vendita di marchi terzi: "I prezzi possono essere elevati a causa del costo dei pezzi di ricambio. Per questo motivo vendiamo solo veicoli che rappresentiamo noi stessi". <

Video

L'UPSA ha realizzato un video contenente preziosi consigli su questo tema.

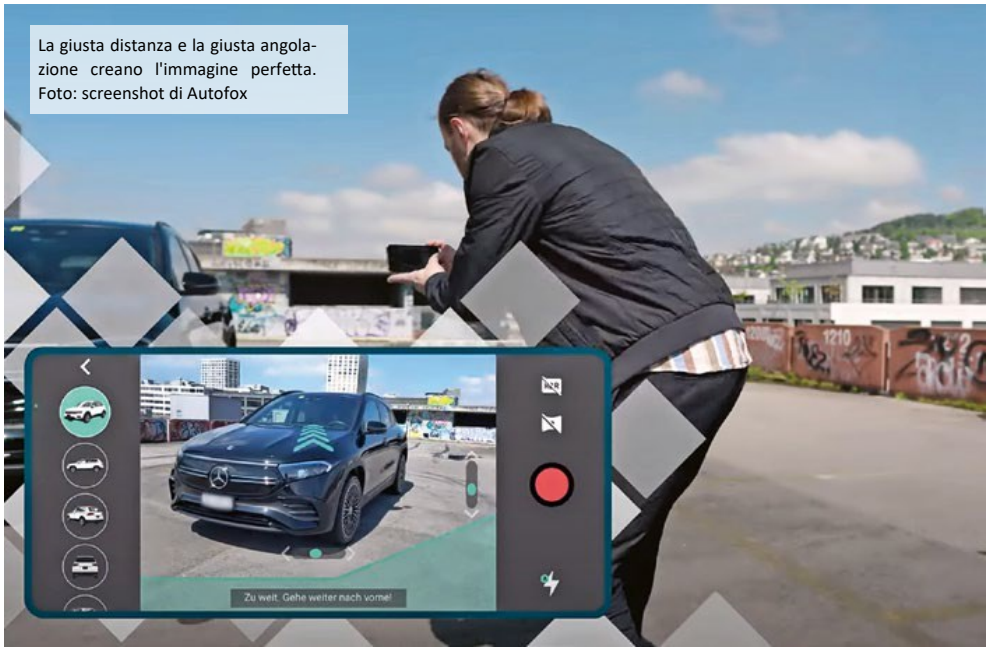
Visualizzalo qui

Strumenti utili

Le volpi astute usano Autofox e autolina.ch

Si ha una sola occasione per lasciare una buona prima impressione. Per presentare la vostra auto su Internet, dovete distinguervi, non confondervi con la massa. Il mercato online autolina.ch, con la sua applicazione Autofox, offre lo strumento ideale a questo scopo. **Sascha Rhyner**

Nel suo racconto "L'abito fa l'uomo", pubblicato nel 1874, Gottfried Keller narra di come un sarto artigiano venga scambiato per un conte polacco a causa dei suoi bei vestiti e trovi così l'amore della sua vita che gli rimane fedele anche dopo aver scoperto la verità. Ma la storia non dice se la freccia di Cupido avrebbe colpito il bersaglio anche senza i vestiti eleganti. È risaputo, tuttavia, che un'auto ben presentata su Internet e sul piazzale d'esposizione attiri maggiormente l'attenzione. Poiché la maggior parte dei garage non dispone di specialisti di marketing, né di fotografi o grafici esperti, autolina.ch AG, ora partner UPSA, ha l'applicazione ideale per aiutarli. Grazie a questo strumento software, le auto vengono presentate in uno showroom virtuale perfettamente adeguato che può essere impostato e configurato in anticipo. L'applicazione indica al venditore di auto d'occasione da quale angolazione deve essere fotografato il veicolo in modo che sia perfettamente presentato.



La giusta distanza e la giusta angolazione creano l'immagine perfetta.
Foto: screenshot di Autofox

"La priorità per noi è migliorare la qualità delle immagini", spiega José Paz, direttore marketing di Liga (Lindengut-Garage AG di Wil, SG). "Grazie all'applicazione, siamo in grado di generare foto dei veicoli coerenti e di alta qualità, facili da riconoscere". Anche Claudio Santoro, responsabile delle vendite di veicoli d'occasione di Merbag, sottolinea l'importanza visiva: "Grazie all'applicazione Autofox, siamo riusciti a uniformare la nostra immagine in tutte le filiali". Inoltre, gli annunci più interessanti hanno generato più richieste di informazioni.

L'applicazione mostra come scattare buone foto fornendo così un aiuto prezioso.
Foto: Schermata di Autofox

Anche Furrer Auto, a Lachen (SZ), punta su Autolina e Autofox. "Fotografare è diventato molto più facile", spiega Hans Furrer junior, direttore vendite. "Ci permette di scattare foto molto più rapidamente e ci aiuta nel nostro lavoro quotidiano". L'applicazione ci permette di ottimizzare le risorse del personale: "Autofox migliora la nostra strategia di marketing perché ci permette di inserire nelle foto l'identità visiva della nostra azienda, rendendole ancora più riconoscibili".

Offerte mirate grazie all'intelligenza artificiale

Il fornitore di servizi autolina.ch promette "foto perfette, tempi di vendita più brevi e un prezzo di vendita superiore fino al 20%". Wolfgang Schinagl, CEO di Autolina, evidenzia come l'applicazione Autofox sia un'esclusiva della sua azienda. Inoltre, l'intelligenza artificiale può essere utilizzata per creare un video partendo dalle foto scattate. Ma Autofox, come sottolinea Wolfgang Schinagl, non è solo un'applicazione fotografica: "L'intelligenza artificiale sta rivoluzionando anche il modo di cercare le automobili". Vengono offerte raccomandazioni personalizzate in base alle preferenze e alle esigenze. "Utilizzando algoritmi all'avanguardia e l'apprendimento automatico, Autofox analizza le preferenze, il comportamento di guida e il budget, per presentare agli utenti le migliori scelte di veicoli".

Gli interni sono importanti almeno quanto gli esterni. Foto: schermata di Autofox

Grazie a questi strumenti innovativi, autolina.ch è molto fruibile anche sui dispositivi mobili. Le funzioni di filtro consentono di scegliere per aziende appartenente a UPSA. Wolfgang Schinagl è convinto che i garage che collaborano con Autolina ottimizzeranno le vendite di veicoli d'occasione e nuovi. Proprio come nel famoso racconto dello scrittore svizzero Gottfried Keller, in cui la coppia di innamorati, tornata a Seldwyla, non solo confeziona bei vestiti, ma li vende pure. <

Maggiori informazioni su :
autolina.ch

UPSA Business Academy—Ticino

Ottobre 2023

Lavorare in sicurezza sugli impianti ad alto voltaggio nella tecnica automobilistica con certificazione HV1 e HV2 - 2giorni

Data: 02.10.2023 — 03.10.2023 (completo)

Data: 05.10.2023 — 06.10.2023 (completo)

Novembre 2023

Salute & sicurezza nelle officine di autoriparazione - 2 giorni

Data: 11.10.2023—18.11.2023

Autorizzazione alla manipolazione dei prodotti refrigeranti - 2 giorni

Data: 12.10.2023—13.10.2023

Data: 16.10.2023—17.10.2023

Dicembre 2023

UPSA modulo di didattica Usare in modo competente gli strumenti della nuova OFor
Data: 02.12.2023

Maggiori informazioni e iscrizioni su:

https://www.upsa-ti.ch/it/formazione-professionale/centro-upsa-biasca/formazione-continua

Divieto per le lampade fluorescenti

Per evitare una panne di illuminazione in garage

A partire dal 1° settembre 2023, la vendita dei diffusi tubi fluorescenti T5 e T8 sarà vietata in Svizzera a causa della piccola quantità di mercurio contenuto in queste lampadine che rappresenta un pericolo. Cosa significa questo per garage e officine. **Sascha Rhyner**

Basta premere un interruttore e le lampade a soffitto sfarfallano prima di accendersi: lo sanno tutti, a scuola, nella propria cucina o anche in garage o in officina. Le luci al neon sono installate in moltissimi luoghi. Tuttavia, a partire dalla fine di agosto, non saranno più prodotti tubi fluorescenti per l'UE e la Svizzera. Solo le scorte ancora in deposito potranno essere vendute. Il motivo del divieto non è la scarsa efficienza energetica, come nel caso delle lampadine a incandescenza, ma il fatto che il mercurio non può più essere utilizzato per le lampadine. Dato che i tubi fluorescenti bruciano gas di mercurio, questa tecnologia deve essere abbandonata. Comunque sia, le lampade a LED consentono di risparmiare rispetto ai tubi fluorescenti, anche se in misura minore rispetto alle lampade alogene o a incandescenza, le quali consumano dieci volte più elettricità. Le lampade a LED presentano anche altri vantaggi: non sfarfallano, hanno una durata di vita molto lunga (fino a 25 anni) e sono facili da smaltire a fine vita. Ci sono tre opzioni per la sostituzione dei tubi fluorescenti.

Opzione 1: sostituire la lampadina

Le lampade retrofit a LED utilizzano gli alimentatori già presenti nei supporti di illuminazione esistenti. Alcune lampadine a LED possono funzionare direttamente a 230 V. Si tratta di una soluzione particolarmente interessante per il settore privato. Ma c'è un "ma": per far funzionare un tubo fluorescente è necessario un reattore. E ce ne sono di diversi tipi. Alcuni controllano il tubo elettronicamente, altri utilizzano una bobina. Non sempre sono disponibili lampadine di ricambio adeguate, quindi potrebbe essere necessario rivolgersi a un elettricista per modificare supporto elettrotecnico o per sostituire l'intera lampada.

Opzione 2: sostituire l'intera lampada

La seconda opzione prevede la sostituzione non solo della lampadina, ma dell'intera lampada. La sostituzione dell'intera lampada da parte di un professionista comporta naturalmente costi maggiori. Tuttavia, in alcuni casi è possibile riutilizzare i punti di fissaggio, le aperture di montaggio e le uscite dei cavi esistenti dell'illuminazione precedente. In genere le lampade possono essere sostituite in poche ore. Sul sito francsenergie.ch sono disponibili programmi di sovvenzione per le aziende che prevedono importanti interventi di sostituzione.

Opzione 3: Pianificazione completa dell'illuminazione

La terza opzione comporta un investimento iniziale elevato: un rinnovamento completo dell'illuminazione con una pianificazione e una consulenza preventiva, seguita da un controllo aggiuntivo dell'illuminazione per un risparmio energetico ed economico ancora maggiore. Inoltre, la semplice variazione d'intensità o una combinazione di variazione d'intensità e controllo intelligente offrono un potenziale di risparmio ancora maggiore, ad esempio utilizzando un sensore di presenza, controlli in funzione della luce diurna o un timer. Questi sistemi possono ridurre il consumo di elettricità fino al 70%. <

Maggiori informazioni su :
francchienergia.ch

Formazioni tecniche di base

Il cambiamento rende inevitabile la revisione parziale

Per la verifica quinquennale delle formazioni tecniche di base, l'UPSA ha chiesto a circa 4500 aziende di partecipare a un sondaggio. L'elevato tasso di risposta all'inizio dell'anno è stato incoraggiante. Nonostante la grande soddisfazione, tuttavia, è necessario agire. **Arnold Schöpfer e Cynthia Mira**

Ogni cinque anni l'UPSA effettua un controllo di qualità delle formazioni tecniche di base. Al sondaggio online, inviato in tale contesto a circa 4500 aziende, hanno partecipato 1923 persone. Ciò corrisponde a un tasso di risposta di circa il 43%. Sono stati invitati esclusivamente i garage che attualmente offrono formazioni nelle professioni di assistente di manutenzione per automobili, meccanica/o di manutenzione per automobili e meccatronico/a d'automobili. L'indagine ha avuto luogo tra il 13 gennaio e il 3 febbraio 2023. La responsabilità e l'esecuzione sono state affidate all'ufficio di consulenza per la formazione B-Werk di Berna.

Valori di soddisfazione molto elevati

L'analisi mostra ora che oltre il 75% delle aziende è "molto soddisfatto" o "soddisfatto" della qualità della formazione tecnica di base. Tuttavia, con l'aumento delle quote di mercato dei veicoli elettrici, è necessario integrare nei programmi di formazione ulteriori competenze sull'alta tensione. Ciò risulta anche dalla relazione finale della Commissione per l'assicurazione della qualità e della professionalità sulla revisione quinquennale. Le e i responsabili avvertono la necessità di agire. Una sfida consisterà, ad esempio, nel decidere quali competenze preesistenti debbano essere tolte dai piani formativi per l'integrazione, per non sovraccaricarli. La Commissione per l'assicurazione della qualità ha pertanto deciso di chiedere alla Commissione per la formazione professionale una revisione parziale, poiché questi cambiamenti di vasta portata interesseranno anche i piani formativi e i regolamenti.

Un grande ringraziamento va a tutte le aziende e ai formatori professionali che si sono presi del tempo per il sondaggio. L'elevato tasso di risposta dimostra anche l'interesse per le professioni tecniche – e questo è importante, dato che, vista l'attuale situazione dei professionisti, i garage in Svizzera dipendono da una forza lavoro giovane e ben formata.

Il 75% delle persone intervistate nei garage mostra attualmente soddisfazione o elevata soddisfazione con la formazione tecnica di base. Foto: Media UPSA

Maggiori informazioni su

Il consigliere nazionale del PVL Jürg Grossen, il consigliere nazionale dell'SVP Benjamin Giezendanner, il moderatore Reto Brennwald, l'amministratore delegato di Renault Claudia Meyer e Martin Schwab, amministratore delegato del fornitore di energia CKW (da sinistra a destra) hanno discusso animatamente. Foto: media UPSA

Conferenza svizzera sulla mobilità

Tre associazioni riunite fanno scintille

In occasione della prima conferenza svizzera sulla mobilità elettrica, Auto-Suisse, Swiss eMobility e l'Associazione delle Aziende Elettriche Svizzere hanno mostrato la direzione che gli spostamenti in elettrico dovrebbero prendere. Sono stati evidenziati molti interessi comuni, ma è emersa anche la questione di chi debba pagare il cambiamento. **Jürg A. Stettler**

La Conferenza svizzera sulla mobilità elettrica è destinata a diventare il punto di incontro nazionale del settore della mobilità elettrica. Andreas Burgener, direttore di Auto-Suisse, Krispin Romang, direttore di Swiss eMobility, e Michael Frank, direttore dell'Associazione delle aziende elettriche svizzere (AES), lo hanno detto chiaramente all'inizio della prima edizione. L'elettromobilità deve essere considerata in modo congiunto, intersettoriale e globale. “L'hardware – in altre parole, le auto elettriche – c'è e la gamma è in continua espansione. Ma ci sono ancora alcuni ostacoli all'utilizzo”. Come posso attivare un processo di ricarica? Quanto costa la ricarica? E la stazione di ricarica che desidero è davvero gratuita? Per tutti questi punti sono necessarie soluzioni. Frank ha aggiunto: “In linea di principio, l'infrastruttura è disponibile, ma le mutate esigenze degli utenti richiedono anche altre interfacce, quindi dobbiamo adattare l'infrastruttura”.

Come introduzione, Thomas Marti, responsabile delle reti e della formazione professionale presso l'Associazione Svizzera dell'Energia (AES) e responsabile del progetto Energia Futura 2050, ha spiegato quanto sarà importante per la Svizzera l'integrazione nel mercato elettrico europeo in termini di mobilità elettrica, ma anche e soprattutto per la svolta energetica e la sicurezza dell'approvvigionamento. Secondo l'esperto dell'AES, in base agli scenari stabiliti potremmo effettivamente raggiungere la sicurezza dell'approvvigionamento e gli obiettivi di zero netto entro il 2050, ma la domanda è a quale costo e con quale flessibilità. È chiaro che occorrerebbe aggiungere fino a 34 TWh di produzione di energia nuova e rinnovabile e che sarebbero necessarie le cosiddette applicazioni CCS (Carbon Capture and Storage), ossia l'estrazione di CO_2 dall'atmosfera, con un costo di circa 3-3,5 miliardi di franchi all'anno.

Le auto elettriche offrono una maggiore flessibilità

Michael Auer, responsabile delle soluzioni per le reti intelligenti presso il fornitore di energia EWZ di Zurigo, ha spiegato l'importanza di una rete elettrica intelligente per un operatore di rete di distribuzione, ma anche di un'estensione per poter meglio atte-

nuare e coordinare i picchi di energia più elevati nella rete. “Con la gestione del carico per la mobilità elettrica, l'estensione della rete è chiaramente meno costosa, perché possiamo spostare i picchi di energia elettrica utilizzando tariffe e incentivi”, spiega Auer. Ma gli utenti di auto elettriche devono esserne consapevoli, perché la gestione attiva della flessibilità da parte del gestore della rete di distribuzione, ad esempio attraverso la ricarica bidirezionale, è ancora musica per le orecchie del futuro. Il progetto pilota SunnYparc a Yverdon-les-Bains VD, dove l'interazione tra un impianto fotovoltaico, stazioni di ricarica per 250 veicoli elettrici e persino punti/veicoli di ricarica Vehicle-to-Grid, nonché un impianto di stoccaggio tampone locale, è già in corso presso il produttore di batterie Leclanché.

Il professor Andrea Vezzini del Centro di accumulo di energia dell'HESB di Bienne ha illustrato perché non dovremmo aspettare, nemmeno come proprietari di garage, una "batteria miracolosa". “I prossimi dieci anni continueranno a essere determinati dalle batterie agli ioni di litio”, afferma con sicurezza. “È fondamentale non limitarsi ad aumentare la durata delle batterie, ad esempio caricandole solo all'80%, cosa che ne aumenta la durata del 20%”, spiega Vezzini, “ma sviluppare anche modelli a circuito chiuso per l'utilizzo delle batterie della mobilità elettrica”.

La mobilità elettrica dal punto di vista dell'autoriparatore

Peter Schmid, che dal 2021 dirigerà il centro di competenza e consulenza The Square di Amag per la nuova mobilità e l'elettromobilità, ha spiegato che l'elettromobilità non è ancora un successo in sé. “I cosiddetti innovatori e gli early adopters sono passati all'auto elettrica, ora inizia il lavoro di ossatura”, ha detto Schmid, che vede un ostacolo soprattutto nell'alta percentuale di inquilini che non hanno facile accesso a un punto di ricarica per il proprio veicolo elettrico. “In Svizzera abbiamo bisogno di un diritto alla ricarica”. Inoltre, l'introduzione della tassa d'importazione del 4% sulle auto elettriche è arrivata al momento sbagliato, e anche il segnale del Consiglio federale di voler immobilizzare le auto elettriche in caso di difficoltà di approvvigionamento è stato fatale". Ha chiesto un'infrastruttura di ricarica più affidabile, chiarezza sulle tariffe di ricarica e ha chiarito all'industria automobilistica che, per avere più successo sul tema della mobilità elettrica, è necessario renderla un affare da padroni. Una formazione regolare e continua è importante quanto la fornitura di veicoli dimostrativi e sostitutivi, in modo che in futuro le officine possano offrire tutte le informazioni necessarie sull'argomento e fornire informazioni competenti sull'infrastruttura di ricarica.

Claudia Meyer di Renault Svizzera a colloquio con Christoph Schreyer, responsabile della sezione Trasporti efficienti dal punto di vista energetico dell'Ufficio federale dell'energia UFE.

Discussione accesa sui costi

In una tavola rotonda, il Consigliere nazionale PVL Jürg Grossen, Claudia Meyer, Direttore generale di Renault Svizzera, il Consigliere nazionale SVP Benjamin Giezendanner e Martin Schwab, CEO del fornitore di energia CKW, hanno discusso l'attuale politica della mobilità elettrica. Oltre alle condizioni quadro per raggiungere una produzione energetica più sostenibile, i partecipanti alla discussione si sono divisi soprattutto sui costi della trasformazione da qui al 2050. Meyer ha dichiarato: “Gli obiettivi sono chiari. Noi, l'industria automobilistica, abbiamo anche le soluzioni tecniche, ma per evitare di dover pagare le penali per le emissioni di CO2, io, come importatore, devo assumere un volume maggiore, che alla fine si ripercuote sul proprietario dell'officina”. Anche lei, come Giezendanner, ha chiesto una maggiore apertura tecnologica. “Come azienda di trasporti, questo sarà difficile, perché i camion elettrici sono da tre a quattro volte più costosi di quelli diesel. Inoltre, l'infrastruttura di ricarica è ancora carente”, spiega il deputato e trasportatore SVP. “Non dovremmo affidarci solo all'elettricità, ma anche dare una possibilità all'H2 e ai carburanti elettronici”. Anche Jürg Grossen è d'accordo: “Per alcune applicazioni ha senso. Anche la centrale elettrica di riserva di Birr potrebbe essere alimentata da un combustibile sostenibile”. Per il consigliere nazionale del PVL è chiaro che in futuro le auto elettriche dovranno contribuire anche all'utilizzo delle infrastrutture stradali. Anche in questo caso, quindi, ci saranno costi aggiuntivi: uno scenario spiacevole per i clienti finali, gli acquirenti di energia e le officine. <

In occasione della conferenza, il Cantone di Zugo - rappresentato da René Hutter - è stato premiato con la "Golden Card" per la più alta quota di mercato di auto elettriche: Krispin Romang, René Hutter, Michael Frank, Andreas Burgener e Reto Brennwald (da sinistra a destra).

Legge sulla protezione dei dati

Posso ancora fare la differenza?

L'entrata in vigore della nuova legge sulla protezione dei dati si avvicina a passi da gigante. Non è troppo tardi per prepararsi al 1° settembre 2023. Gli esperti dell'UPSA rispondono alle domande più importanti. **Sascha Rhyner**

Posso ancora fare la differenza oggi?
Sì, ora e anche dopo il 1° settembre è necessario verificare costantemente la conformità della propria organizzazione e dei propri processi ai requisiti di protezione dei dati. Non è mai troppo tardi per implementare la legislazione. Dovete anche formare regolarmente i vostri dipendenti attuali e futuri, controllare che i nuovi fornitori di servizi siano conformi alla protezione dei dati e obbligarli contrattualmente a farlo, nonché controllare e documentare continuamente la sicurezza dei dati.

Cosa devo considerare quando invio le newsletter?
Nulla! Infatti, contrariamente a quanto riportato da molti, la nuova legge sulla protezione dei dati non modifica i requisiti per l'invio di newsletter, perché questo è già regolamentato dal 2007 nell'art. 3 comma 1 let. o LCSI. La nuova legge sulla protezione dei dati non modifica questo aspetto. Come in precedenza, è legale inviare pubblicità commerciale su prodotti e servizi simili a clienti e parti interessate se si è ricevuto l'indirizzo e-mail del cliente e se si offre un'opzione di annullamento dell'iscrizione nell'e-mail. Tuttavia, alcuni importatori richiedono la prova del consenso scritto del cliente all'invio, sebbene riteniamo che anche il marchio/importatore ne abbia uno, se non il rapporto con il cliente. Conclusione: un cliente o un potenziale cliente non deve essere interpellato né deve dare il proprio consenso. Le informazioni sulle modalità di trattamento dei dati per la distribuzione della newsletter sono fornite da un link nella mail con il sito web/dichiarazione sulla protezione dei dati (attenzione: in caso contrario, la legge è punibile).

Cosa bisogna fare per la sicurezza dei dati?
Una violazione della sicurezza dei dati può essere punita anche nel caso in cui non siano state adottate misure o siano state adottate misure insufficienti (art. 8 nLPD). Ciò può avvenire se i dati personali vengono persi, cancellati, distrutti o alterati involontariamente o illegalmente, oppure divulgati o resi accessibili a persone non autorizzate, secondo la definizione dell'art. 5 lett. h nLPD. Per la sicurezza dei dati, pertanto, devono essere adottate misure tecniche e organizzative adeguate e idonee, se finanziariamente sostenibili. Lo scopo principale di queste misure è quello di impedire l'accesso ai dati a persone non autorizzate e di impedire loro di visualizzare o influenzare i dati.

La protezione dei dati si applica anche ai miei dipendenti? Anche loro devono essere formati?
Da un lato, i principi della protezione dei dati dei dipendenti secondo il Codice delle Obbligazioni svizzero si applicano ai dipendenti, e solo in aggiunta a quelli della FADP. Se volete proteggere l'organizzazione e voi stessi in qualità di amministratori, è essenziale formare i vostri dipendenti. I normali dipendenti possono essere ritenuti responsabili di una violazione della protezione dei dati solo raramente, se le linee guida non sono state comunicate in corsi di formazione completi.

Posso ancora inviare inviti, biglietti di auguri e cartoline di Natale ai miei clienti?
La buona vecchia posta non è soggetta ad alcuna restrizione pubblicitaria se la lettera è indirizzata personalmente.

Qual è il ruolo del responsabile della protezione dei dati?
Il responsabile del trattamento dei dati è la persona che "determina" il trattamento dei dati, cioè nella maggior parte dei casi l'officina. Il responsabile ha quindi il dovere di attuare i requisiti della legge nella propria attività. Nel caso del leasing, la società di leasing è anche il proprio responsabile del trattamento dei dati, poiché regola il finanziamento in base ai requisiti di legge.

Volker Dohr, CEO dell'azienda specializzata in protezione dei dati Impunix, ha redatto un documento supplementare con i dieci punti più importanti. Si tratta di un'informazione abbreviata sulla nuova legge sulla protezione dei dati, che copre solo il minimo indispensabile e non approfondisce le filiali, le altre aree di attività ecc. e non è una consulenza legale. Il documento in formato A4 è disponibile sul sito web di UPSA. <

Informazioni sulla protezione dei dati

L'UPSA ha realizzato un video contenente preziosi consigli su questo tema.

1. Elenco delle elaborazioni dei dati
2. Informativa sulla privacy - DSE
3. Contratto di elaborazione ordini - ABV
4. Sicurezza dei dati - TOM e DSFA
5. Trasmissione estera
6. Diritti interessati
7. Principi di protezione dei dati
8. Riservatezza per impostazione predefinita
9. Piccolo segreto professionale
10. Formazione dei dipendenti

Inquadra il codice QR per accedere all'opuscolo

Maggiori informazioni su :
agvs-upsa.ch/it/news-it/posso-ancora-fare-la-differenza

Il Consiglio nazionale dice sì!

L'ampliamento delle autostrade risolve diversi problemi

In questo Paese verranno ampliate cinque tratte autostradali per un costo di 5,3 miliardi di franchi svizzeri, mentre le strade nazionali esistenti verranno mantenute e migliorate per un costo di altri 8,8 miliardi. È una buona cosa, afferma il presidente centrale dell'UPSA Thomas Hurter. **Tahir Pardhan e Yves Schott**

Già il primo giorno della sessione estiva di quest'anno, il Consiglio nazionale ha dibattuto di ampliamento, manutenzione e modifica delle strade nazionali. La maggioranza del Consiglio ha stabilito che nella lotta contro gli ingorghi sulle autostrade è assolutamente necessario un ampliamento, giudicando che si stiano gradualmente raggiungendo i limiti di capacità delle principali strade, definite anche come la "spina dorsale della circolazione stradale svizzera". Il comunicato stampa rilasciato il giorno stesso dall'Ufficio federale delle strade (USTRA) conferma l'importanza delle nostre autostrade. Queste ultime rappresentano meno del 3 per cento dell'intera rete stradale svizzera, ma assorbono circa il 41 per cento del volume di traffico complessivo.

Logicamente, questi piani non hanno incontrato solo consensi. Durante il dibattito è stato ripetuto più volte un modo di dire ormai entrato nel linguaggio popolare: "chi semina strade, raccoglie traffico". Secondo questa prospettiva, l'ampliamento delle strade nazionali porterebbe a un aumento del volume di traffico, rendendo in questo modo impossibile raggiungere gli obiettivi climatici della Confederazione.

Specialmente ora che stiamo assistendo a una conversione dell'industria automobilistica a soluzioni più ecologiche e sostenibili, la logica di questo motto sembra tuttavia vacillare. Durante il dibattito, il consigliere federale Albert Rösti, che rappresentava il Consiglio federale per questo oggetto parlamentare, ha affermato: "Considerato che i produttori europei hanno stabilito congiuntamente che a partire dal 2035 – e in parte già prima – concentreranno i propri investimenti solo sulla mobilità elettrica, possiamo a buon diritto supporre che in questo periodo anche le strade in questione potranno essere gestite nel rispetto del clima". Oltre a questa circostanza, anche il generale aumento della popolazione e della mobilità suggerisce un ampliamento delle autostrade visto che queste ultime stanno sempre più spesso perdendo la propria funzione essenziale, ossia ridurre il volume di traffico attraverso città e paesi. A causa degli ingorghi, il traffico si sposta sempre più su percorsi alternativi, con un tasso di crescita superiore a quello della circolazione autostradale: l'ampliamento delle autostrade mira proprio a frenare tale effetto.

La maggioranza del Consiglio ha riconosciuto la pressante esigenza di espandere la rete autostradale. Al termine del dibattito, con 122 voti favorevoli e 67 contrari è stato quindi stabilito l'ampliamento. Ora sarà il Consiglio degli Stati a "prendere in mano il volante": se anche la Camera alta approverà il progetto, nel Cantone di Berna il tratto della A1 tra Wankdorf e Schönbühl sarà portato a otto corsie, mentre quello tra Schönbühl e Kirchberg passerà a sei corsie. Inoltre, nella Svizzera romanda sarà ampliata a sei corsie anche l'autostrada tra Le Vengeron (GE) e Nyon (VD). Sono previste anche nuove gallerie: in caso di approvazione, la galleria di Fäsenstaub a Sciaffusa otterrà una seconda canna e la galleria del Rosenberg (SG) una terza, mentre a Basilea una nuova galleria sotto il Reno destinata al traffico di transito servirà ad alleggerire la pressione sulla circolazione stradale. <

Competenza e consulenza sui veicoli elettrici e sulle relative infrastrutture di ricarica

Identificare le esigenze della clientela

Sempre più garage e professionisti del settore automobilistico approfittano dei corsi su misura offerti da UPSA Business Academy per perfezionare le loro conoscenze in materia di mobilità elettrica grazie alla formazione "Competenze di vendita e consulenza per i veicoli elettrici e le loro infrastrutture di ricarica". Roger Lanz, che ha partecipato al corso e racconta la sua esperienza. **Mike Gadient**

Roger Lanz ritiene che l'istruttore del corso, Beat Geissbühler, responsabile di tecnologia dell'automobile presso la STFW e insegnante specializzato nella formazione di meccanici diagnostici d'automobili, abbia imparato l'arte di spiegare situazioni complesse con termini semplici. Il seminario di un giorno presso "The Valley" a Kemptthal (ZH) è valso la pena. Ora ha le risposte alle sue domande sull'infrastruttura di ricarica per veicoli elettrici. "Beat ha tenuto il corso in modo informativo e divertente. Ha dedicato molto tempo a rispondere alle nostre domande", spiega il signor Lanz. Ha condiviso esempi pratici e calcoli dei costi.

Beat Geissbühler ha inoltre presentato le diverse soluzioni di ricarica, ha parlato dei cicli di ricarica e della capacità delle batterie dei veicoli elettrici. "Alla fine, la cosa su cui ho imparato di più è stata l'infrastruttura di ricarica. Bisogna assicurarsi che l'auto possa essere ricaricata a casa o al lavoro", spiega Roger Lanz. La Svizzera dispone di circa 15'000 punti di ricarica. L'autonomia degli attuali veicoli elettrici è compresa tra i 300 e i 500 chilometri, mentre secondo le statistiche lo svizzero medio percorre solo 32 chilometri al giorno.

I garagisti devono individuare le esigenze

Infatti, il corso "Competenze nella vendita e consulenza per i veicoli elettrici e le loro infrastrutture di ricarica" è rivolto in maniera mirata ai consulenti di vendita e di assistenza auto. I concessionari e i garage devono sapere quali infrastrutture di ricarica soddisfano le esigenze. Il signor Lanz non svolge però nessuna di queste professioni. È un meccanico soccorritore del TCS. Dato che il numero di veicoli elettrici in circolazione continua a crescere, voleva saperne di più sulla varietà dei loro sistemi. Ha frequentato il corso UPSA Business Academy perché ha bisogno di consigli per il suo lavoro quotidiano.

Identificazione precisa delle esigenze dei clienti

Uno degli obiettivi del corso è rafforzare le capacità di consulenza. Beat Geissbühler sottolinea l'importanza di identificare accu-

ratamente le esigenze dei clienti e di presentare loro varianti realistiche. I veicoli totalmente elettrici non sono sempre la soluzione ideale. Roger Lanz ha apprezzato la discussione approfondita durante il corso sui vantaggi e gli svantaggi dei diversi sistemi di propulsione. Ora la palla passa a lui. La consulenza si basa principalmente sulla conoscenza e sull'identificazione delle tendenze del mercato. Roger Lanz è soddisfatto delle informazioni e dei documenti pubblicati sul sito web di UPSA sui sistemi di propulsione alternativi dato che la tecnologia sta avanzando rapidamente e che in futuro la maggior parte delle auto sarà alimentata a batteria. <

Pronti per la mobilità elettrica (UPSA Ticino)

La Commissione Formazione di UPSA Sezione Ticino si sta occupando dell'organizzazione di una giornata di formazione sul tema della mobilità elettrica e delle infrastrutture di riscarica delle batterie da offrire ai propri associati.

Seguite le informazioni che verranno presentate nei prossimi mesi e non lasciatevi sfuggire l'occasione per acquisire nuove importanti conoscenze su un tea che condizionerà il mercato dell'automobile del prossimo futuro.
La formazione sarà svolta in collaborazione con aziende specializzate del settore.

Pronti per la mobilità elettrica

Beat Jenny presenterà il webinar "L'électromobilité dans la vente " (in francese) il 29 settembre 2023 e il 6 ottobre 2023. Durante le due sessioni di 90 minuti, il formatore di Trepos AG fornirà informazioni, tra gli altri argomenti, sulla situazione attuale del mercato, sulle sfide tecniche e sulle infrastrutture di ricarica. Il corso si terrà nuovamente online l'1 e l'8 dicembre 2023.

Il corso UPSA Business Academy viene offerto a un prezzo interessante grazie al sostegno di Svizzera Energia. Fedele al suo mandato legale, il programma della Confederazione promuove le conoscenze e le competenze in materia di energia. Il webinar " L'électromobilité dans la vente " costa oggi, per i soci UPSA, solo 120 franchi più IVA invece di 159 franchi. I non soci hanno pagato finora 209 franchi.

Iscriversi qui

In tedesco, il corso "Verkauf- und Beratungskompetenz von E-Fahrzeugen und deren Ladeinfrastruktur" si terrà il 27 settembre 2023 e il 7 dicembre 2023 a Kemptthal ZH. Il costo è di 200 franchi più IVA, pranzo incluso. Prima del coinvolgimento di Svizzera Energia, i soci UPSA pagavano 380 franchi e i non soci 535 franchi.

Iscriversi qui

Con il sostegno di
svizzeraenergia

Maggiori informazioni su :
suisseenergie.ch

Beat Geissbühler, responsabile della tecnologia automobilistica presso la STFW e insegnante specializzato nella formazione di diagnostici automobilistici. Foto: STFW

Nuovo codice etico

Il settore dell'auto crea un marchio di qualità unitario

L'UPSA crea uno standard nazionale per assicurare una visione unitaria dei criteri qualitativi. Questi valori sono sintetizzati nel nuovo codice deontologico. Al tempo stesso, si punta a consolidare la qualifica di "garagista UPSA" come marchio di qualità verso l'esterno. **Sascha Rhyner**

Il nuovo Codice etico è stato presentato pubblicamente per la prima volta all'Assemblea dei delegati dell'UPSA a Locarno il 21 giugno. Il codice tiene conto dell'evoluzione delle esigenze della società in termini di etica e gestione sostenibile. Le aziende sono sottoposte a un maggiore controllo per quanto riguarda il loro comportamento nei confronti della società e dei clienti. Con la revisione del codice etico, l'UPSA intende consolidare la credibilità verso l'esterno e posizionare la qualifica di "membro UPSA" come marchio di qualità. Le e i clienti devono vedere con i propri occhi che i soci UPSA si impegnano a fornire prestazioni ineccepibili e a tenere un comportamento impeccabile, nonché ad aggiornare costantemente le proprie conoscenze grazie alla formazione continua. In questo modo, il garagista UPSA si presenta come un fornitore di servizi di mobilità competente e rappresenta un partner su cui fare affidamento. Per la clientela, inoltre, "garagista UPSA" deve costituire un marchio affidabile in tutta la Svizzera (vedi riquadro).

Tuttavia, il codice etico non persegue solo obiettivi esterni, ma mira anche a produrre un impegno nella comunicazione interna: per poter assumere personale di alta qualità un datore di lavoro deve apparire interessante e offrire condizioni di impiego sicure e al passo con i tempi. Ciò comprende anche opportunità di formazione e formazione continua per collaboratrici e collaboratori. In fondo, sono loro il volto dell'azienda. E deve trattarsi di un volto soddisfatto. Uno dei punti chiave del codice etico riguarda l'ambiente. In alcuni ambiti,

Criteri minimi di ammissione per gli aspiranti membri dell'UPSA

Al momento della presentazione della domanda, il richiedente (azienda) soddisfa almeno i seguenti requisiti:

- possiede un indirizzo e-mail
- dispone di un'iscrizione nel registro di commercio che fa esplicito riferimento a un'attività
- nel settore dell'automobile
- dà di sé un'immagine interna ed esterna ben curata
- dispone di una targa professionale (U)
- dispone di attrezzature aziendali professionali
- rispetta i requisiti cantonali in materia ambientale
- il titolare, o almeno un collaboratore o una collaboratrice, vanta una formazione tecnica
- nel settore dell'automobile (esame AFC)
- garantisce la registrazione della durata del lavoro
- rispetta le direttive CFSL
- è dotato di un numero IVA
- il garage è gestito come attività lucrativa principale
- presenta un estratto aggiornato del registro delle esecuzioni

Le varie sezioni possono stabilire autonomamente ulteriori criteri.

La targa di appartenenza all'UPSA è destinata a garantire un elevato standard di qualità.
Foto: media UPSA.

l'auto e il traffico individuale motorizzato sono considerati il principale nemico dell'ambiente. Per questo motivo, a tutela della propria reputazione è importante che i soci UPSA mettano in pratica un atteggiamento di salvaguardia delle risorse e si impegnino a favore della sostenibilità.

I valori del codice deontologico saranno stampati su una tavola A3 realizzata in materiale resistente alle intemperie, che potrà quindi essere affissa ovunque senza problemi. Ciascun socio UPSA è libero di decidere se posizionare la tavola nello showroom, in officina o nel proprio ufficio. I valori mirano a rafforzare il singolo membro attraverso il marchio "garagista UPSA". I criteri qualitativi devono permettere al singolo socio UPSA di differenziarsi dalla concorrenza. <

I nostri valori

Unione professionale svizzera dell'automobile (UPSA)

La nostra azienda associata UPSA si impegna

nei confronti della clientela

... a conseguire la necessaria competenza professionale tramite una costante formazione continua.
... ad agire con correttezza e onestà nei confronti di terzi dimostrandosi un partner affidabile.
... a mantenere le promesse di qualità.
... a promuovere la mobilità individuale quale fornitore di servizi
... a rivolgersi agli uffici di conciliazione istituiti dall'UPSA e dai club automobilistici ACS e TCS in caso di divergenze.

nei confronti dei nostri collaboratori

... a essere un datore di lavoro interessante che offre condizioni di impiego moderne e sicure, in un ambiente di lavoro improntato alla stima.
... a implementare concretamente le misure inerenti alla sicurezza sul lavoro e alla tutela della salute.
... a incoraggiare costantemente la formazione e il perfezionamento professionale.
... a informare in modo trasparente e comunicare con franchezza.
... a dimostrare stima e facilitare il rispetto reciproco.

nei confronti dell'ambiente

... a promuoverne la protezione e utilizzare con parsimonia le risorse.
... a motivare clienti e collaboratori ad adottare soluzioni di mobilità e metodi di lavoro rispettosi dell'ambiente.
... a smaltire in modo corretto tutto ciò che non può essere riciclato.
... ad assicurare la conformità ambientale e la sicurezza di funzionamento dei veicoli.

nei confronti dell'intero settore economico

... a comportarci in modo corretto e leale nei confronti della concorrenza.
... a promuoverne la reputazione.
... a coltivare attivamente le relazioni al suo interno.
... a partecipare attivamente alla vita associativa.

Thomas Hurter
Presidente centrale — Presidente della sezione ... — Associato

Violazioni del codice
Le violazioni del codice di condotta possono essere segnalate a UPSA Svizzera inviando un'e-mail all'indirizzo ehrenkodex@agvs-upsa.ch.
Le segnalazioni saranno trattate in modo confidenziale e opportunamente verificate.

UPSA | AGVS
Unione professionale svizzera dell'automobile

Maggiori informazioni su :
agvs-upsa.ch

Tre domande a Andri Zisler

Andri Zisler, Comitato centrale UPSA

Signor Zisler, cos'è un codice etico?
Andri Zisler, Comitato centrale UPSA: Un codice etico è un insieme di regole che definiscono il comportamento e le regole morali dei suoi membri. In genere si riferisce a regole di condotta quali onestà, integrità, senso di responsabilità e correttezza. Il codice non è una legge, ma un impegno volontario dei membri a rispettare le regole etiche.

Con il Codice etico, UPSA stabilisce criteri minimi di ammissione a livello nazionale. Perché avete fatto questo passo?
Per noi è importante che i garage UPSA soddisfino determinati standard di qualità. Vogliamo garantirlo attraverso questi criteri minimi di ammissione. Inoltre, ciò deve essere visibile e percepibile all'esterno, vale a dire dai clienti finali. Il fatto che il documento sia firmato anche dal garagista dovrebbe impegnarlo a rispettare il codice etico.

Quali sono i vantaggi del codice etico per l'azienda?
Innanzitutto, i clienti possono constatare che i membri UPSA si impegnano a garantire prestazioni e comportamenti impeccabili e che aggiornano costantemente le proprie competenze attraverso una formazione continua. Il secondo punto importante è che, per poter assumere personale di qualità, un datore di lavoro deve essere attraente e offrire condizioni di lavoro moderne e sicure, incluse opportunità di formazione e aggiornamento per i collaboratori. In terzo luogo, è importante per la loro reputazione che i membri UPSA gestiscano le risorse con parsimonia e si impegnino per uno sviluppo sostenibile.

Assemblea dei delegati UPSA 2023

Grande cinema in Ticino

All'assemblea dei delegati UPSA, il presidente centrale Thomas Hurter ha trovato parole chiare: l'industria automobilistica viene ingiustamente emarginata, pur essendo indispensabile. Ma non è stato solo questo il motivo per cui la 46a assemblea dei delegati, questa volta in Ticino, è stata un grande evento. **Timothy Pfannkuchen e Jürg A. Stettler**

"Finalmente qualcosa di diverso da queste palestre", dice il presidente centrale Thomas Hurter nel dare il benvenuto ai delegati dell'UPSA – e li accoglie anche in italiano. Dopo tutto, l'assemblea annuale dei delegati (DM) si svolge in un cinema in Ticino. Non un cinema qualsiasi, ma il PalaCinema, dove le star di Hollywood si incontrano per il Festival di Locarno. Ma la lista degli ospiti dell'Assemblea dei delegati comprende anche nomi illustri oltre ai 123 delegati. Tra i quasi cento altri ospiti c'erano Marco Chiesa, Consigliere di Stato, Fabio Regazzi, Consigliere nazionale, Urs Wernli, Presidente onorario dell'UPSA, Damian Donnellan, Responsabile di Jaguar Land Rover Svizzera, Peter Grünenfelder, Presidente di Auto-Schweiz, Gustav Oberwalder, Presidente di Cecra, Andreas Vetsch, Presidente di Asa, Hubert Waeber, Presidente di ESA, e Felix Wyss, Presidente centrale di Carrosserie Suisse.

Parole forti su un settore forte

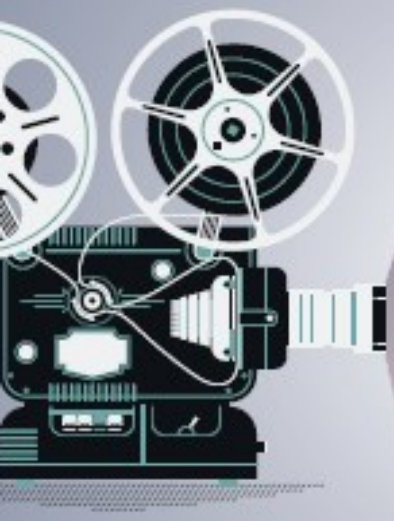
"Pandemia, mancanza di lavoratori qualificati, elettromobilità: ci sono molte sfide", osserva Hurter. Ma dove c'è il nero, c'è anche il bianco. Sebbene siano stati anni difficili per il settore, le previsioni sono incoraggianti: le prospettive economiche di BAK Economics prevedono un aumento di quasi il 14% delle nuove immatricolazioni nel 2023. Poiché le auto vengono conservate più a lungo a causa dei problemi di consegna delle auto nuove, questo ha un effetto sui servizi, per i quali la previsione è di un più tre per cento. "Come potete vedere, non ci annoieremo di certo". Anche la politica continuerà a essere appassionante. Hurter sottolinea i piani del Consiglio federale per l'introduzione della tassa d'importazione del quattro per cento anche sui veicoli elettrici. L'espansione della rete stradale nazionale entro il 2030 è positiva: "Le strade nazionali rappresentano il 3% della rete, ma negli ultimi anni hanno dovuto far fronte a una crescita del traffico del 130%. La strada contro la ferrovia non è più un problema: non è una questione di contrapposizione, solo insieme possiamo farcela. Ma dobbiamo utilizzare meglio le nostre infrastrutture e pensare a come finanziarle in futuro".

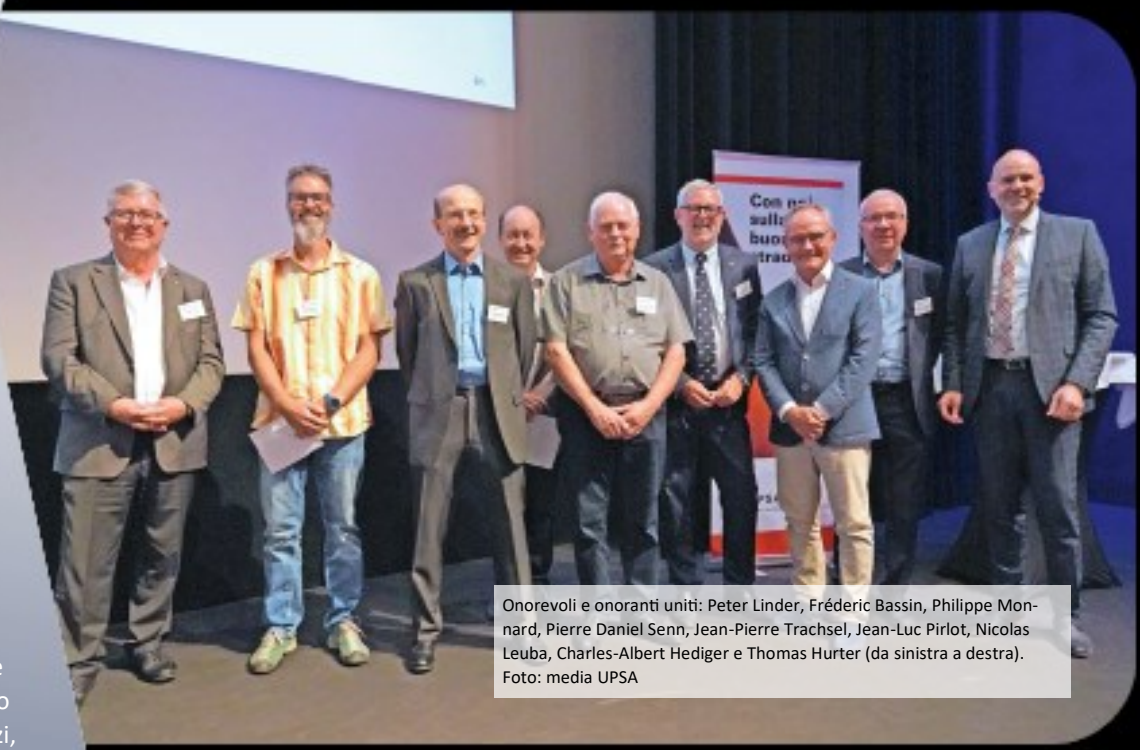
Dopo la forte dichiarazione di Hurter, anche il Consigliere di Stato Marco Chiesa trova parole chiare in un messaggio di saluto: "Potete fare di più e meglio per il nostro Paese che rimanere bloccati per strada". Rivolgendosi ai delegati, Chiesa sottolinea: "Vi sono grato per tutto quello che fate per il nostro Paese!". Poi inizia l'attività del DM con le votazioni, intervallate da interventi – e da un giro di colloqui sul rapporto annuale 2022 con i membri del Comitato esecutivo centrale (CA) dell'UPSA: Enrico Camenisch (Fondo per la formazione professionale) e Markus Hesse (Commercio), Charles-Albert Hediger (Formazione professionale) e Dominique Kolly (Veicoli commerciali), nonché Pierre Daniel Senn (Vicepresidente). Hediger sottolinea che l'istruzione e la formazione sono il compito più importante dell'associazione. Il suo consiglio: "C'è una carenza di lavoratori qualificati ovunque. Dobbiamo innanzitutto formare e istruire noi stessi, in modo da avere un numero sufficiente di dipendenti in futuro". Senn si riferisce alla legge sulla protezione dei dati, che entrerà in vigore il 1° settembre: "Richiede lavoro, ma dobbiamo attuarla subito. Ma è anche un'opportunità per prendere coscienza del valore dei nostri dati". Hesse parla di commercio: "Il modello di agenzia sarà la parola d'ordine nel 2022. Sulla base del parere degli esperti che abbiamo elaborato, stiamo passando da un atteggiamento molto critico a uno oggettivamente critico. Se si riceve un contratto di agenzia, bisogna studiarlo in modo critico, ma mantenendo una mentalità aperta: Un vero modello di agenzia può anche essere un'opportunità!". Kolly affronta le sfide dei veicoli commerciali e promuove Transport-CH (8-11 novembre 2023). "Quello che prima era il padiglione 7 di Ginevra ora si svolge a Berna. E sono anche sicuro che ci incontreremo al Salone del 2024 a Ginevra".

L'istruzione rimane pienamente nel focus dell'UPSA

Sullo schermo del cinema è apparsa la scritta "Successo = Preparazione x Capacità x Opportunità": Il membro ZV Barbara Germann (Istruzione) riassume abilmente i fattori di successo. "I nostri giovani sono il motore e il carburante, o meglio l'energia per il futuro della nostra industria", sottolinea Germann. E indica l'esempio lampante di Florent Lacilla, che ha vinto la medaglia d'oro ai campionati professionali WorldSkills 2022. Un altro dato importante e corretto: il numero di nuovi apprendisti nel 2022 è stato superiore del 3% rispetto al 2021, e anche la percentuale di donne è aumentata ulteriormente. Inoltre, il marketing digitale, come ad esempio su TikTok con oltre mezzo milione di visualizzazioni, è ora un fattore importante per far interessare i giovani al settore. Germann ha concluso la sua accattivante presentazione con: "Il nostro successo ci dà ragione".

Andri Zisler (ZV, Commissione PR) ha spiegato il nuovo claim dell'UPSA e ha presentato il Codice d'onore rivisto, che ora contiene i requisiti minimi per i garanti dell'UPSA in tutte le sezioni. "Vogliamo rafforzare il marchio ‹Garagista-UPSA›", spiega Zisler. Anche Nicolas Leuba (Sozialwerke) dice la sua sul fondo pensio-





Onorevoli e onoranti uniti: Peter Linder, Fréderic Bassin, Philippe Monnard, Pierre Daniel Senn, Jean-Pierre Trachsel, Jean-Luc Pirlot, Nicolas Leuba, Charles-Albert Hediger e Thomas Hurter (da sinistra a destra). Foto: media UPSA

ne MOBIL: "È un argomento arido, ma vale la pena approfondirlo". E come divertente intermezzo, René Degen (Servizi/Aftersales) riferisce poi come "Walter, l'Automeccanico di Arlesheim" vestito e in rima come una Schnitzelbank, cosa ha tenuto impegnata la Commissione Servizi, Tecnologia e Ambiente (KSTU) nell'anno di riferimento 2022. Seguono le finanze: Il vicepresidente Manfred Wellauer ha illustrato i conti. I delegati hanno approvato, tra l'altro, la relazione annuale e i conti per il 2022, guidati da Roberto Bonfanti, presidente della Sezione Ticino dell'UPSA – "Il Cantone più a sud è uno di quelli con la più alta densità di auto". – L'UPSA concede quindi il discarico prima di approvare il bilancio 2023 e le quote associative (invariate) per il 2024 – come sempre alzando le schede di voto. Risultato: un'unanimità impressionante.

Immagine: Shutterstock.

Continua a pagina 26

I prossimi incontri di settore sono già in attesa

In seguito, il motto è stato "lavorare insieme", in quanto sono stati premiati i seguenti membri dell'UPSA: Fréderic Bassin, Peter Linder, Philippe Monnard, César Pessotto, Jean-Luc Pirlot e Jean-Pierre Trachsel. Prima del pranzo comune, ricco di networking e di interessanti conversazioni, il Presidente centrale Thomas Hurter invita tutti a prendere nota di alcuni appuntamenti particolarmente importanti per il settore. "Ecco alcuni argomenti che sono importanti anche per me personalmente", dice Hurter, "non vedo l'ora di partecipare a questo evento!". Quale? La "Giornata svizzera dei garagisti" che si terrà il 16 gennaio 2024; il motto questa volta è: "L'innovazione incontra il garage". Hurter menziona anche Transport-CH (o Aftermarket-CH e Carrosserie-CH) – e che il settore automobilistico sta cercando il suo campione svizzero e quindi chi potrà partecipare alle WorldSkills nel 2024. "Incoraggiate i giovani a esibirsi, è importante per la nostra immagine tra i giovani. E andate a votare in autunno: Dobbiamo avere a Berna persone che non vedano la mobilità come un male, ma che si impegnino per essa. Perché la mediocrità è stagnazione". <

Quali idee e quali strategie hanno i delegati e gli invitati dell'AD UPSA per le vostre aziende per affrontare le sfide future? Abbiamo fatto un sondaggio.

Christian Müller, titolare di F. + Ch. Müller AG e presidente della sezione UPSA di Zurigo

"Rimanere aperti alla tecnologia! Naturalmente, questo significa anche polivalenza, in modo che l'azienda disponga di tutte le competenze necessarie per le diverse tecnologie. Inoltre, i cambiamenti devono essere visti come opportunità, sia che riguardino la mobilità elettrica che il modello di agenzia. Il modello di agenzia, ad esempio, può anche offrire dei vantaggi. A questo punto non dobbiamo far altro che esaminare attentamente i contenuti dei contratti che ci vengono proposti".

Helen Stahel, Direzione/ Gestione, Garage Stahel AG

"Rimanere aperti - questo è il nostro motto. Al momento stiamo partecipando a molti workshop e stiamo discutendo, con i circa 45 collaboratori delle nostre sedi, su come possiamo supportarci a vicenda in modo più ampio e su cosa accadrebbe se il modello di agenzia dovesse limitare la nostra libertà imprenditoriale. Anche in questo caso si tratta di rimanere aperti, sviluppare nuove aree di attività e aprire nuove filiali. L'offerta di abbonamenti o di personalizzazione auto sono opzioni che vanno esaminate caso per caso".

Damian Donnellan, Direttore di Jaguar Land Rover Svizzera

"In realtà, non c'è nulla di nuovo: ai tempi Henry Ford, il modello T proveniva da un unico fornitore, in pratica già un modello di agenzia. Solo in seguito sono comparse le strutture di vendita all'ingrosso e di concessionaria. In sostanza, non cambia nulla: i nostri clienti vogliono e chiedono mobilità. Per noi, come importatori, è chiaro: facciamo del nostro meglio, che si tratti di un modello di agenzia o meno. Andrà tutto bene: la domanda di mobilità dei nostri clienti è sempre presente".

Roberto Bonfanti, titolare del garage Bonfanti SA e presidente UPSA Sezione Ticino
"Dobbiamo credere nell'auto e nel suo futuro. Molte persone dipingono un quadro desolante quando si parla di mobilità. Ecco perché è così importante mantenere l'entusiasmo per l'auto e per il settore automobilistico. L'auto è e rimane importante con un futuro assicurato. Ciò che dobbiamo fare ora è concentrarci sul cambiamento e non opporci alla transizione verso la mobilità elettrica. Dobbiamo anche portare avanti la digitalizzazione, impartire formazione e sostenere così il settore".

Jeannine Blunier Bigler, proprietaria e direttrice di Werner Blunier SA
"C'è un'unica soluzione, che si tratti di mobilità elettrica o del modello di agenzia: dobbiamo pensare a come gestire il garage nel modo più efficiente possibile. Per farlo, dobbiamo assicurarci di attenuare il calo dell'attività in officina dovuto all'aumento della mobilità elettrica e sviluppare altre possibilità, come la specializzazione in veicoli d'epoca o concetti di officina come Le Garage. A tutte queste sfide si aggiungerà, a partire da settembre, la nuova legge sulla protezione dei dati".

Dominique Kolly, direttore di G. Kolly SA e membro del Comitato centrale UPSA
"Formazione: è un concetto molto breve, ma va dritto al punto. Tutte le sfide che dobbiamo affrontare richiedono una buona formazione: è una conditio sine qua non! Per farlo, abbiamo bisogno di professionisti che conoscano le batterie, l'idrogeno o, come nel nostro caso per i veicoli commerciali con una gamma ancora più ampia di sistemi di propulsione, il CNG e l'LNG. Ecco perché una solida formazione è la mia priorità numero uno. Dobbiamo anche cercare di semplificare la nostra vita, perché oggi molte cose sono troppo complicate".

Barbara Germann (sopra) e René Degen, detto "Walter", intervengono all'Assemblea generale annuale per i rispettivi settori.

STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

Immatricolazioni cumulative Gennaio - Giugno 2023 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca																Imm. cum. Gen. - Giu. CH		
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		F. cant.	∑ Tot.	% Quota		∑ Totale	% Quota	Rango
1	VW	145	13.90%	441	13.11%	222	18.09%	236	20.65%	74	17.75%	23	1'141	15.63%		12'851	10.38%	1
2	AUDI	133	12.75%	426	12.66%	131	10.68%	121	10.59%	20	4.80%	8	839	11.49%		10'188	8.23%	4
3	MERCEDES-BENZ	99	9.49%	378	11.24%	100	8.15%	80	7.00%	26	6.24%	9	692	9.48%		10'235	8.27%	3
4	SKODA	93	8.92%	250	7.43%	132	10.76%	69	6.04%	34	8.15%	22	600	8.22%		10'606	8.57%	2
5	TOYOTA	94	9.01%	233	6.93%	98	7.99%	66	5.77%	25	6.00%	1	517	7.08%		6'689	5.41%	6
6	BMW	78	7.48%	219	6.51%	103	8.39%	45	3.94%	16	3.84%	13	474	6.49%		10'082	8.15%	5
7	SEAT / CUPRA	50	4.79%	137	4.07%	51	4.16%	28	2.45%	28	6.71%	6	300	4.11%		6'099	4.93%	7
8	DACIA	29	2.78%	109	3.24%	49	3.99%	30	2.62%	35	8.39%	0	252	3.45%		3'933	3.18%	12
9	RENAULT	29	2.78%	93	2.76%	47	3.83%	40	3.50%	21	5.04%	0	230	3.15%		4'320	3.49%	10
10	PORSCHE	13	1.25%	149	4.43%	16	1.30%	41	3.59%	4	0.96%	1	224	3.07%		2'543	2.05%	16
11	SUZUKI	33	3.16%	86	2.56%	25	2.04%	44	3.85%	29	6.95%	0	217	2.97%		2'337	1.89%	17
12	FORD	29	2.78%	91	2.71%	35	2.85%	32	2.80%	8	1.92%	5	200	2.74%		5'360	4.33%	8
13	TESLA	31	2.97%	92	2.73%	25	2.04%	32	2.80%	10	2.40%	0	190	2.60%		4'330	3.50%	9
14	MINI	21	2.01%	81	2.41%	27	2.20%	13	1.14%	4	0.96%	1	147	2.01%		2'027	1.64%	20
15	KIA	13	1.25%	67	1.99%	21	1.71%	31	2.71%	9	2.16%	0	141	1.93%		3'298	2.67%	14
16	HYUNDAI	15	1.44%	45	1.34%	32	2.61%	26	2.27%	7	1.68%	4	129	1.77%		4'068	3.29%	11
17	NISSAN	14	1.34%	51	1.52%	13	1.06%	21	1.84%	5	1.20%	1	105	1.44%		1'581	1.28%	23
18	FIAT	30	2.88%	45	1.34%	7	0.57%	15	1.31%	3	0.72%	1	101	1.38%		2'032	1.64%	19
19	VOLVO	21	2.01%	43	1.28%	5	0.41%	5	0.44%	5	1.20%	3	82	1.12%		3'768	3.04%	13
20	JEEP	9	0.86%	36	1.07%	6	0.49%	15	1.31%	3	0.72%	1	70	0.96%		1'197	0.97%	24
21	MAZDA	5	0.48%	20	0.59%	13	1.06%	28	2.45%	2	0.48%	0	68	0.93%		2'301	1.86%	18
22	MITSUBISHI	4	0.38%	19	0.56%	17	1.39%	17	1.49%	7	1.68%	2	66	0.90%		943	0.76%	27
23	PEUGEOT	8	0.77%	25	0.74%	13	1.06%	12	1.05%	3	0.72%	2	63	0.86%		2'715	2.19%	15
24	LAND ROVER	5	0.48%	42	1.25%	2	0.16%	3	0.26%	1	0.24%	0	53	0.73%		981	0.79%	26
25	HONDA	9	0.86%	18	0.54%	1	0.08%	23	2.01%	0	0.00%	1	52	0.71%		1'010	0.82%	25
26	CITROEN / DS	5	0.48%	18	0.54%	5	0.41%	21	1.84%	0	0.00%	0	49	0.67%		1'763	1.42%	22
27	SUBARU	7	0.67%	15	0.45%	7	0.57%	7	0.61%	11	2.64%	0	47	0.64%		849	0.69%	28
28	OPEL	3	0.29%	13	0.39%	7	0.57%	19	1.66%	2	0.48%	0	44	0.60%		1'995	1.61%	21
29	ALFA ROMEO	6	0.58%	27	0.80%	5	0.41%	1	0.09%	0	0.00%	1	40	0.55%		797	0.64%	29
30	MASERATI	2	0.19%	27	0.80%	2	0.16%	3	0.26%	0	0.00%	0	34	0.47%		312	0.25%	32
31	LEXUS	5	0.48%	20	0.59%	1	0.08%	0	0.00%	0	0.00%	0	26	0.36%		329	0.27%	31
32	FERRARI	1	0.10%	18	0.54%	1	0.08%	1	0.09%	0	0.00%	1	22	0.30%		4	0.00%	38
32	SMART	3	0.29%	11	0.33%	6	0.49%	2	0.17%	0	0.00%	0	22	0.30%		142	0.11%	34
34	JAGUAR	1	0.10%	8	0.24%	1	0.08%	1	0.09%	0	0.00%	0	11	0.15%		207	0.17%	33
35	SSANGYONG	0	0.00%	3	0.09%	1	0.08%	4	0.35%	1	0.24%	0	9	0.12%		134	0.11%	35
36	ASTON MARTIN	0	0.00%	2	0.06%	0	0.00%	1	0.09%	0	0.00%	0	3	0.04%		75	0.06%	36
36	ALPINE	0	0.00%	3	0.09%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	3	0.04%		61	0.05%	37
36	GENESIS	0	0.00%	1	0.03%	0	0.00%	2	0.17%	0	0.00%	0	3	0.04%		341	0.28%	30
	Diverse	*0*	0.00%	*2*	0.06%	*0*	0.00%	*8*	0.70%	*24*	5.76%	*1*	*35*			1'249	*1.01%*	
	∑ Totale	1'043		3'364		1'227		1'143		417		*107*	7'301			123'752		

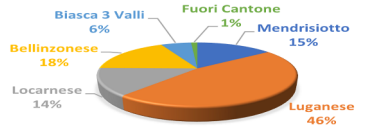
Immatricolazioni VU Giugno e cumulativo 2023 per distretto con quota di mercato per marca																	
Genere	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca 3 valli		*Fuori cantone*		∑ Totale TI		Quota % Cum.	Rango Cum.
		Giu.	Cum.	Giu.	Cum.	Giu.	Cum.	Giu.	Cum.	Giu.	Cum.	*Giu.*	*Cum.*	Giu.	Cum.		
Autofurgone e Minibus	VW	3	**8**	21	**57**	5	**28**	1	**28**	2	**9**	*0*	***2***	32	**132**	**21.19%**	1
	FORD	3	**20**	3	**46**	0	**7**	0	**6**	1	**1**	*0*	***3***	7	**83**	**13.32%**	2
	RENAULT	1	**8**	9	**27**	3	**27**	0	**8**	1	**4**	*0*	***0***	14	**74**	**11.88%**	3
	MERCEDES-BENZ	0	**3**	2	**24**	5	**23**	0	**2**	2	**4**	*0*	***2***	9	**58**	**9.31%**	4
	ISUZU	0	**2**	3	**19**	4	**9**	2	**9**	2	**6**	*0*	***0***	11	**45**	**7.22%**	5
	TOYOTA	2	**7**	3	**18**	0	**7**	2	**2**	4	**7**	*0*	***0***	11	**41**	**6.58%**	6
	CITROEN	0	**3**	2	**11**	2	**8**	3	**10**	0	**1**	*0*	***0***	7	**33**	**5.30%**	7
	PEUGEOT	2	**5**	2	**8**	0	**1**	3	**14**	0	**0**	*0*	***0***	7	**28**	**4.49%**	8
	FIAT	0	**4**	1	**10**	0	**5**	0	**2**	0	**5**	*0*	***0***	1	**26**	**4.17%**	9
	NISSAN	1	**2**	0	**11**	0	**1**	0	**4**	0	**1**	*0*	***0***	1	**19**	**3.05%**	10
	OPEL	0	**1**	1	**7**	0	**5**	1	**6**	0	**0**	*0*	***0***	2	**19**	**3.05%**	10
	IVECO	0	**3**	2	**6**	1	**2**	0	**1**	0	**2**	*0*	***0***	3	**14**	**2.25%**	12
	SUZUKI	0	**1**	1	**6**	0	**1**	2	**3**	0	**0**	*0*	***0***	3	**11**	**1.77%**	13
	MAN	0	**0**	0	**2**	1	**4**	2	**5**	0	**0**	*0*	***0***	3	**11**	**1.77%**	13
	MAXUS	0	**0**	0	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	0	**1**	**0.16%**	15
	DIVERSE	*1*	***1***	*3*	***11***	*0*	***2***	*0*	***11***	*2*	***3***	*0*	***0***	*6*	***28***	***4.49%***	
	∑ Totale	**13**	**68**	**53**	**264**	**21**	**130**	**16**	**111**	**14**	**43**	***0***	***7***	**117**	**623**		
Autocarro	MERCEDES-BENZ	0	**3**	0	**0**	2	**3**	0	**2**	0	**2**	*0*	**0**	2	**10**	**21.74%**	1
	VOLVO	0	**1**	0	**2**	1	**4**	0	**0**	1	**1**	0	**0**	2	**8**	**17.39%**	2
	RENAULT	0	**1**	0	**3**	0	**1**	0	**0**	0	**0**	*0*	**0**	0	**5**	**10.87%**	3
	SCANIA	0	**1**	1	**2**	0	**0**	1	**1**	0	**0**	*0*	**0**	2	**4**	**8.70%**	4
	ISUZU	0	**2**	0	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	**0**	0	**3**	**6.52%**	5
	MEILI	0	**0**	0	**0**	1	**2**	0	**0**	0	**0**	*0*	**0**	1	**2**	**4.35%**	6
	DIVERSE	*0*	***2***	*3*	***9***	*0*	***0***	*1*	***3***	*0*	***0***	*0*	***0***	*4*	***14***	***30.43%***	
	∑ Totale	**0**	**10**	**4**	**17**	**4**	**10**	**2**	**6**	**1**	**3**	***0***	***0***	**11**	**46**		
Trattore a sella	VOLVO	3	**6**	0	**0**	0	**3**	0	**0**	0	**2**	*0*	**0**	3	**11**	**50.00%**	1
	SCANIA	0	**1**	0	**1**	1	**2**	0	**0**	0	**0**	*0*	**0**	1	**4**	**18.18%**	2
	MERCEDES-BENZ	0	**0**	0	**0**	0	**1**	0	**0**	0	**0**	*0*	**0**	0	**1**	**4.55%**	3
	DIVERSE	*1*	***3***	*0*	***0***	*0*	***3***	*0*	***0***	*0*	***0***	*0*	***0***	*1*	***6***	***27.27%***	
	∑ Totale	**4**	**10**	**0**	**1**	**1**	**9**	**0**	**0**	**0**	**2**	***0***	***0***	**5**	**22**		

STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

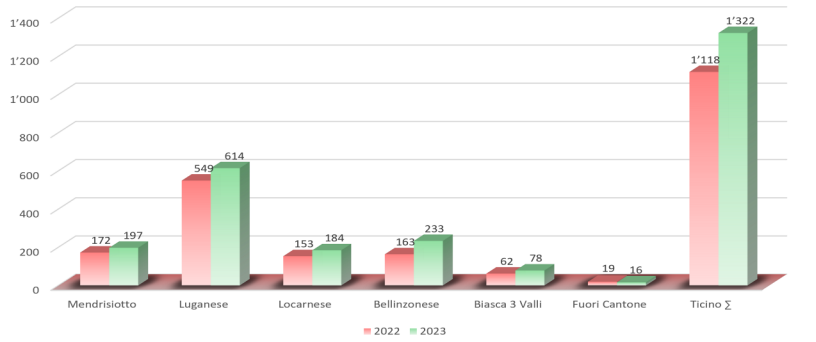
	Giugno						Gennaio - Giugno					
	2022		2023		2022 - 2023		2022		2023		2022 - 2023	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	172	15.38%	197	14.90%	25	14.53%	892	13.81%	1'044	14.30%	152	17.04%
Luganese	549	49.11%	614	46.44%	65	11.84%	3'100	48.00%	3'386	46.38%	286	9.23%
Locarnese	153	13.69%	184	13.92%	31	20.26%	1'033	15.99%	1'143	15.66%	110	10.65%
Bellinzonese	163	14.58%	233	17.62%	70	42.94%	1'014	15.70%	1'229	16.83%	215	21.20%
Biasca 3 Valli	62	5.55%	78	5.90%	16	25.81%	339	5.25%	393	5.38%	54	15.93%
Fuori Cantone	*19*	*1.70%*	*16*	*1.21%*	*-3*	*-15.79%*	*81*	*1.25%*	*106*	*1.45%*	*25*	*30.86%*
Ticino ∑	**1'118**	100%	**1'322**	100%	**204**	**18.25%**	**6'459**	100%	**7'301**	100%	**842**	**13.04%**
Svizzera	**21'277**		**25'214**		**3'937**	**18.50%**	**109'600**		**123'752**		**14'152**	**12.91%**

	Movimenti - ≈occasioni		
	2022	2023	Delta %
Gen. - Mag.	20'900	22'117	5.82%
Giugno	4'164	4'509	8.29%
Gen. - Giu.	**25'064**	**26'626**	**6.23%**

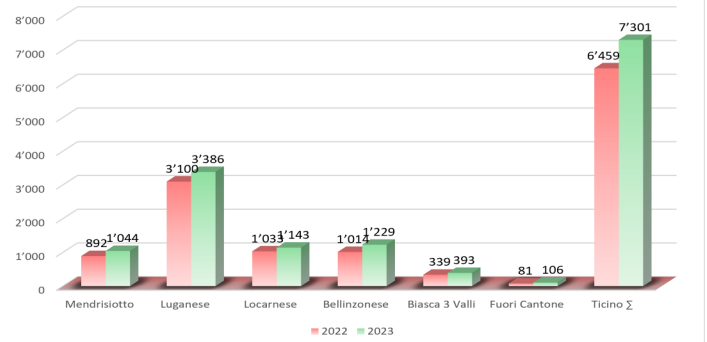
Quota di mercato giugno 2023



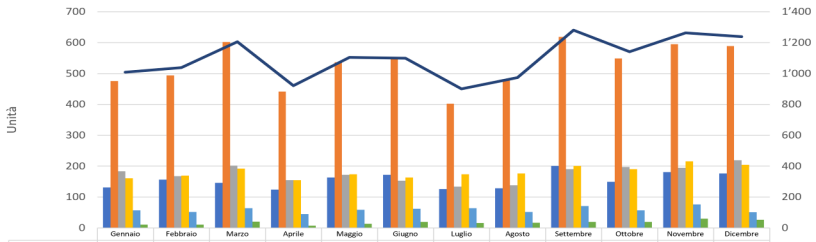
Immatricolazioni unità Giugno



Immatricolazioni unità Gennaio - Giugno

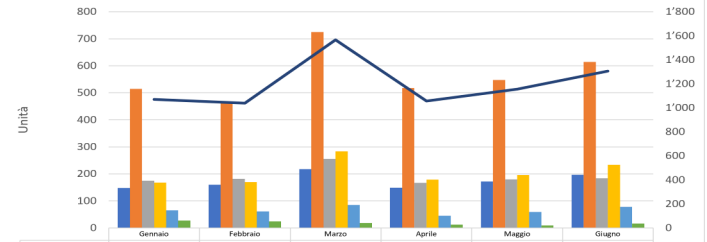


Immatricolazioni unità mensile 2022



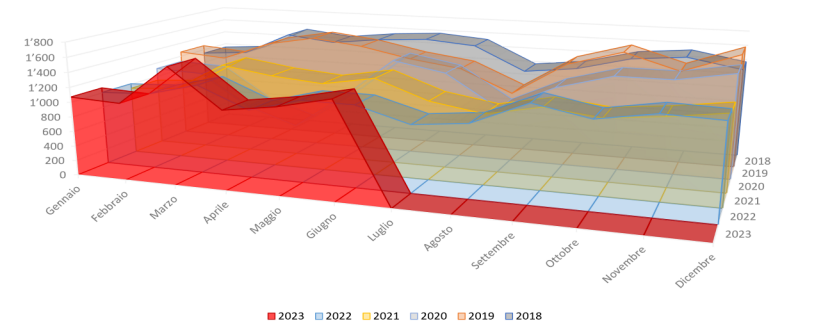
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Mendrisiotto	131	156	146	124	163	172	126	128	201	149	181	176
Luganese	476	494	602	442	537	549	402	480	619	549	595	589
Locarnese	183	168	202	155	172	153	134	138	190	197	195	219
Bellinzonese	161	169	192	155	174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

Immatricolazioni unità mensile 2023



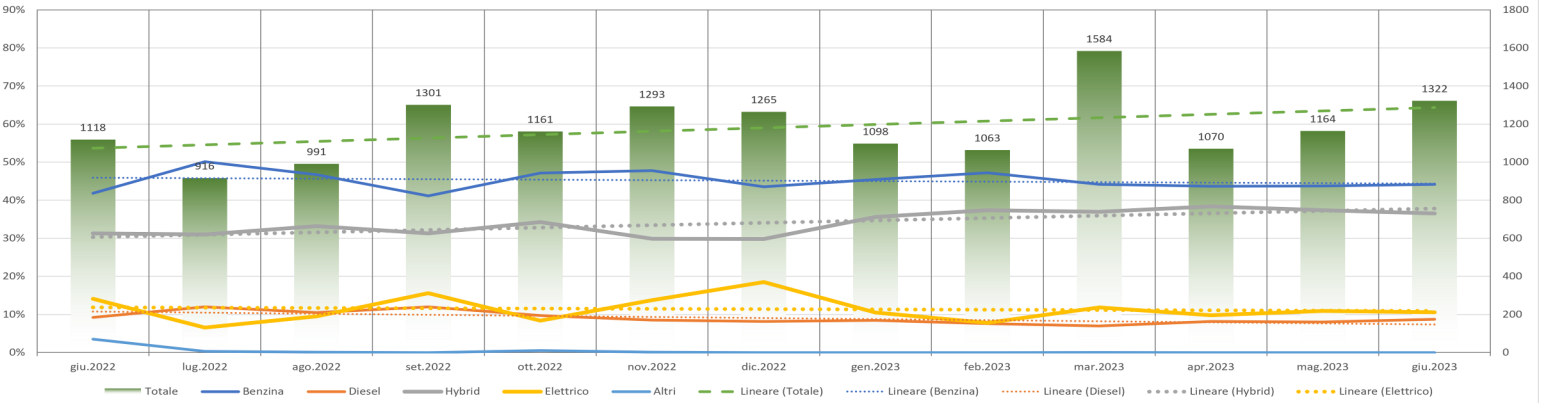
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
Mendrisiotto	148	160	218	149	172	197
Luganese	515	466	725	518	548	614
Locarnese	175	182	255	167	180	184
Bellinzonese	168	170	283	179	196	233
Biasca 3 valli	65	61	85	45	59	78
Fuori Cantone	27	24	18	12	9	16
Ticino	1'071	1'039	1'566	1'058	1'155	1'306

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



Delta immatricolazioni cumulativo in % 2022 - 2023

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



Tipo propulsione	Unità	Quota
Auto elettriche	131	9.9%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio automatico	1207	91.3%

Colore	Unità	Quota
grigio	473	35.8%
bianco	300	22.7%
nero	289	21.9%
blu	119	9.0%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	5	0.4%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	957	72.4%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	VW	207	16%	6°	TESLA	77	6%
2°	AUDI	143	11%	7°	RENAULT	71	5%
3°	MERCEDES	111	8%	7°	BMW	71	5%
4°	TOYOTA	99	7%	9°	DACIA	49	4%
5°	SKODA	97	7%	10°	FORD	38	3%

UPSA Sezione Ticino — 2023

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

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

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

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

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

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

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

Elisa Domenighetti
Membro di comitato TI

Lorenzo Lazzarino
Membro di comitato TI
Membro CPC

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

Alice Tognetti
Membro di comitato TI
Delegato cantonale

Arianna Pianezzi
Membro di comitato TI
Supplente delegato cantonale

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

Roberto Bellini
Responsabile ispettori ambientali

Carmelo Paciello
Membro commissione tecnica e ambientale CH

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

Giulio Bertazzoli
Membro commissione formazione

Roberto Petronio
Membro CPC

Milton Binaghi
Delegato cantonale

Remo Gianoli
Delegato cantonale

Alessandro Karpf
Delegato cantonale

Oscar Paffi
Delegato cantonale

Bill Pedrotti
Supplente delegato cantonale

Carlo Jr. Steger
Supplente delegato cantonale

Roger Rüdin
Docente centro UPSA Biasca

Dario Mantegazzi
Docente centro UPSA Biasca

Aaron Rizzini
Docente centro UPSA Biasca

Nicolas Filipponi
Docente centro UPSA Biasca

Philippe Stoppa
Docente centro UPSA Biasca

Enzo Galloro
Docente centro UPSA Biasca

Marco Doninelli
Direttore UPSA TI

Manuela Caffi
Collaboratrice

Lia Guidali
Collaboratrice

Boris Rè
Collaboratore

UPSA SEZIONE TICINO

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

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