EDIZIONE 11 - novembre 2023

AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

www.upsa-ti.ch

UPSA | AGVS

pag. 1 La Svizzera torna sulla retta via
pag. 2 L'auto diventa un'estensione dell'ambiente di vita personale
pag. 4 Senza parole ...
pag. 6 Bosch punta tutto sull'idrogeno
pag. 8 L'imbarazzo della scelta per il tipo di propulsione
pag. 12 La stazione di servizio ha un futuro
pag. 15 Il concetto di garage giusto per ogni esigenza
pag. 16 Come fanno gli Stahel a gestire tutto ciò
pag. 18 La stretta di mano resta insostituibile
pag. 20 Come guiderà la Svizzera in modalità autonoma
pag. 23 Aumento dell'IVA
pag. 24 Innovano e son all'avanguardia
pag. 26 Statistiche immatricolazioni ottobre 2023

EDITORIALE

La Svizzera torna sulla retta via

"In futuro dovrebbe essere di nuovo più facile trovare soluzioni innovative, pragmatiche e mirate per il nostro settore".

Cara lettrice, Caro lettore,

"La Svizzera si sposta a destra": così hanno ripetuto all'unisono i media il giorno delle elezioni. Sarebbe stato meglio scrivere: "La Svizzera torna sulla retta via". Gli elettori hanno chiaramente rafforzato le forze ragionevoli e orientate alla soluzione in seno al Parlamento, ripristinando semplicemente così la situazione antecedente al 2019.

Il fatto che i partiti dei verdi e verdi-liberali siano stati puniti è un buon segno per il settore automobilistico. Con un blocco borghese più forte e quindi più unito, dovrebbe essere di nuovo più facile da parte del Parlamento federale trovare soluzioni innovative, pragmatiche e mirate per il nostro settore, senza ideologie preconcette o paraocchi. Certo, il risultato delle elezioni di domenica non ci permetterà di far passare qualsiasi proposta, ma le premesse per la prossima legislatura sono molto migliori.

Vorrei ringraziare tutti i miei lettori per il loro sostegno. Continuerò a fare del mio meglio per sostenere il settore automobilistico innovativo e per una politica di mobilità ragionevole.

Resteremo in contatto e vi terremo informati.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter
Presidente centrale

la mia ESA+ Più forti, insieme

QUALITY 1

L'auto diventa un'estensione dell'ambiente di vita personale

Poche persone conoscono le tendenze del mercato automobilistico internazionale quanto Helena Wisbert, direttrice del CAR (Center for Automotive Research) e docente di economia dell'automobile presso l'Università Ostfalia di Wolfsburg (D). In un'intervista, anticipa tra l'altro, cosa i partecipanti alla "Giornata del garagista svizzero" possono aspettarsi il 16 gennaio 2024. **Sascha Rhyner**

Helena Wisbert, cosa possono aspettarsi dal suo intervento gli ospiti del Kursaal?
Helena Wisbert: "Gli ospiti capiranno perché l'innovazione è la chiave del successo aziendale in questo dinamico settore e avranno una visione dettagliata della competizione globale per l'innovazione tra Cina, Stati Uniti ed Europa. La conferenza metterà in luce gli sviluppi attuali e le strategie pionieristiche che stanno dando vita all'industria automobilistica e le tendenze che stanno condizionando il futuro della mobilità.

Qual è il futuro dell'automobile; ce ne sarà uno?
Sì, ci sarà. Ma le auto cambieranno in modo più radicale rispetto agli ultimi 30 anni, questo perché le trasmissioni alternative, la digitalizzazione dei veicoli e la guida autonoma stanno rendendo possibili tipologie di carrozzeria e persino concetti di veicolo completamente nuovi. In futuro, l'auto diventerà un'estensione dell'ambiente di vita personale.

Come si svilupperà il traffico individuale motorizzato?
Gli sviluppi varieranno da regione a regione. Lo sviluppo effettivo dipenderà da molti fattori, tra cui i progressi tecnologici, i requisiti ambientali e il comportamento dei consumatori. Nei prossimi anni assisteremo probabilmente ad un mix di trasporto individuale tradizionale e innovativo, mentre nelle grandi città i servizi di mobilità e i concetti di condivisione continueranno a svilupparsi. Nelle metropoli, in particolare, continuerà ad affermarsi il trasporto individuale lento e senza emissioni.

Una delle macro-tendenze è la guida autonoma: è vicina o è ancora lontana?
La guida autonoma di livello 3 è già oggi sulle strade. Alcuni fabbricanti consentono al conducente di cedere per qualche tempo il controllo all'auto. L'auto è quindi temporaneamente interamente controllata dal computer. Il conducente può togliere le mani dal volante e l'attenzione dalla strada, può così guardare video o rispondere alle e-mail. Tuttavia, questa funzione è limitata a determinate situazioni di traffico e, a seconda del Paese, a velocità inferiori a 60 km/h. In Cina e negli Stati Uniti, flotte di veicoli autonomi sono già in circolazione come progetti pilota.

Da qualche anno ci viene detto che il possesso di un veicolo personale diventerà meno importante. Tuttavia, i modelli di car sharing non sono decollati come previsto. Perché la situazione sta cambiando con i modelli di abbonamento?
In effetti, è stato previsto una diminuzione di auto di proprietà e un aumento dei modelli di car-sharing. I modelli di condivisione stanno arrivando, ma forse non al ritmo inizialmente previsto. Le persone sono spesso tradizionaliste e abituate a possedere una propria auto, e il passaggio a nuovi modelli può richiedere del tempo. In molte regioni, i servizi di car-sharing e car-pooling non sono ancora così diffusi o disponibili come dovrebbero essere per sostituire completamente l'auto di proprietà. I modelli di car-sharing hanno poi spesso restrizioni in termini di viaggi, disponibilità e durata di utilizzo, che possono renderli meno attraenti. Allo stesso modo, i modelli di abbonamento non sostituiranno necessariamente la proprietà dell'auto per tutti. Offrono un'alternativa interessante per chi apprezza la flessibilità e la diversità e non vuole essere vincolato a un contratto a lungo termine.

Gli abbonamenti auto sono molto più popolari tra gli uomini che tra le donne. C'è una ragione per questo?
Al giorno d'oggi, le donne danno più importanza al possesso di un'auto propria che alla flessibilità offerta da un abbonamento auto. Inoltre, la durata media del possesso di un'auto tra le donne è di cinque anni. Gli abbonamenti auto non sono concepiti per durare così a lungo.

Gli insegnamenti che arrivano dalla Germania e dalle sue grandi città possono essere implementati in Svizzera, un paese tendenzialmente rurale e relativamente più prospero?
Gli abbonamenti auto vengono adottati maggiormente nelle aree urbane, mentre la proprietà dell'auto continua a dominare nelle aree rurali.

Perché pensa che i carburanti sintetici e la nostalgia per i veicoli a combustione siano un approccio sbagliato?
L'attaccamento alla tecnologia a combustione frena il passaggio a una mobilità individuale a zero emissioni di CO_2. Questo comporta il rischio che l'industria automobilistica europea perda terreno nelle tecnologie di propulsione alternativa. L'UE e la Cina hanno già fissato una data per l'abban-

"Le donne danno più importanza al possesso di un'auto propria che alla flessibilità offerta da un abbonamento"

Helena Wisbert, relatrice alla Giornata del garagista svizzero

dono della tecnologia a combustione convenzionale. Poiché la Cina è il più grande mercato automobilistico del mondo, il suo sviluppo è spesso visto come una direzione per l'intero mercato automobilistico. La discussione sui carburanti sintetici nelle autovetture dà l'impressione che siano stati appena reinventati. Eppure la ricerca su questo tema è in corso da altrettanto tempo di quella sull'elettrificazione dei propulsori, ma a differenza di quest'ultima non ha raggiunto la maturità commerciale necessaria per il mercato su larga scala.

Come vede lo sviluppo del settore dei veicoli commerciali, in particolare nel trasporto a lunga distanza? Anche qui le trasmissioni elettriche diventeranno la norma o ci saranno delle alternative?

Nel settore dei veicoli commerciali vedremo diverse soluzioni di propulsione a seconda dell'utilizzo. Oltre agli autocarri e agli autobus elettrici, si sta sviluppando la tecnologia dell'idrogeno per gli autotreni pesanti e a lunga percorrenza. <

Dal telegiornale ARD al New York Times e alla SRF, Helena Wisbert offre spunti affascinanti su temi di attualità legati agli sviluppi della mobilità.
Foto: Sascha Dressler

Cena del garagista svizzero 2024

Senza parole ...

Sono un successo da New York a Tokyo e provengono dal Seeland bernese. Soprattutto, conquistano il pubblico senza bisogno di parole. Se non avete mai visto la Starbugs Comedy prima d'ora, non perdetevi la cena dei garagisti il 16 gennaio 2024 al Kursaal di Berna.

Sascha Rhyner

Starbugs Comedy garantisce l'intrattenimento dal vivo.
Foto : Starbugs Comedy

Tre uomini, effetti sorprendenti e oggetti di scena sono sufficienti per attirare il pubblico in uno spettacolo accattivante e meticolosamente ritmato. La sensazione è fenomenale. Le cose vanno sempre storte, ma mai nel modo in cui ci si aspetta. Proprio quando si pensa che il colpo sia andato a vuoto, si viene sorpresi dal botto.

Fondata nel 1999, Starbugs Comedy ha conquistato il cuore del pubblico con la sua miscela unica di danza, acrobazie e comicità. Spettacoli in oltre 30 Paesi, una tournée con il Circo Knie (2010), più di venti programmi televisivi e innumerevoli premi parlano da soli. Al Festival Internazionale di Monte Carlo, i tre bernesi Fabian Berger, Martin Burtscher e Wassilis Reigel sono già stati premiati quattro volte dal Principe Alberto e dalla Principessa Stéphanie. Dal 2014 sono in tournée con successo con i loro spettacoli di lunga durata "Crash Boom Bang" e, dal 2018, con "Jump!". In occasione ella cena dei garagisti, gli Starbugs Comedy presentano un breve assaggio del loro divertente mix di umorismo slapstick, acrobazie e personaggi bizzarri.

Con un movimento di va e vieni, i tre Starbugs srotolano virtuosamente la vita avanti e indietro, a volte al rallentatore, a volte in modo veloce. Con un ammiccamento amichevole, flirtano con il pubblico mentre prendono in giro se stessi. <

Maggiori informazioni su :
starbugs-comedy.ch

SOSTENIAMOLO IL 19 NOVEMBRE

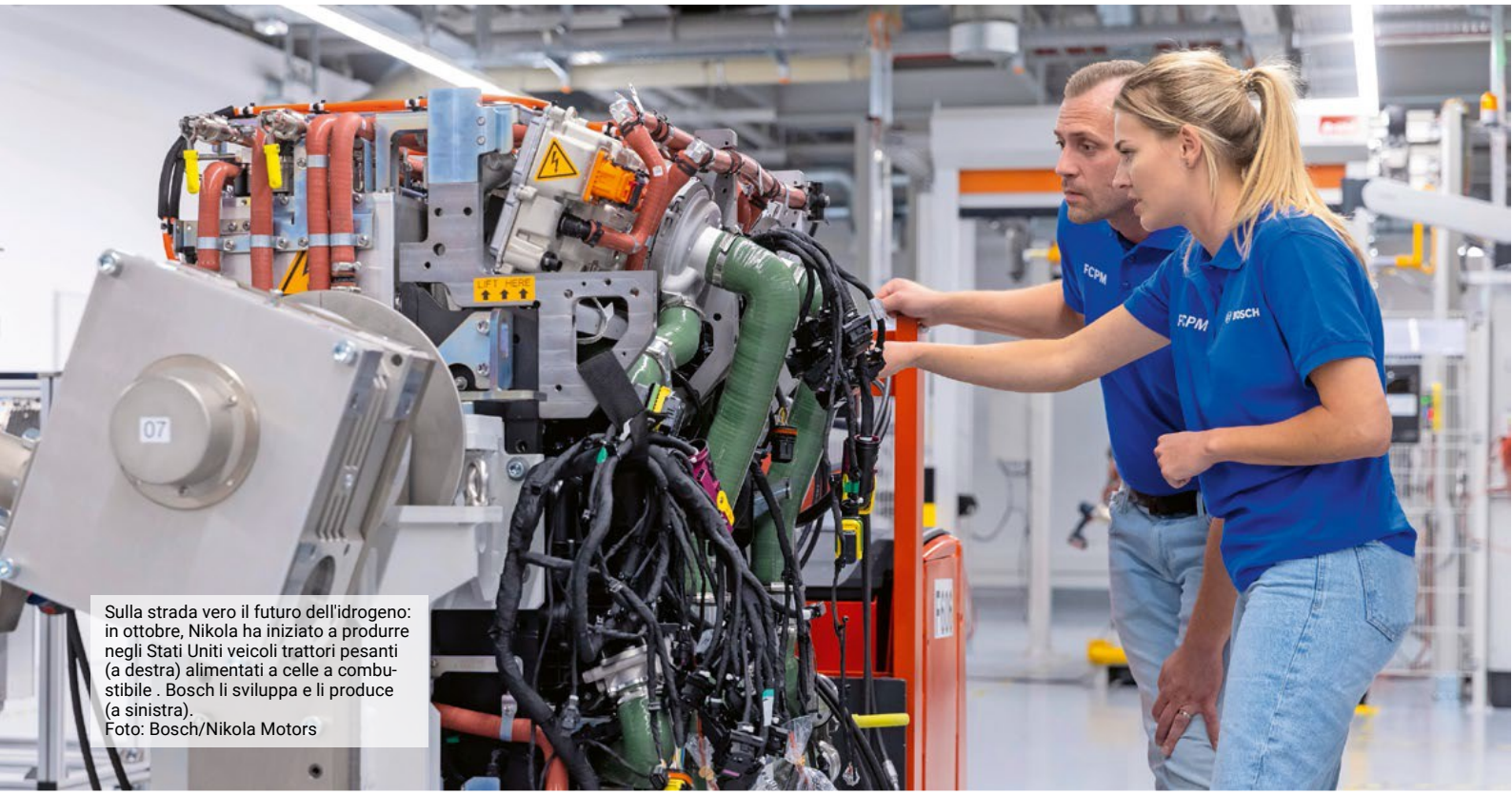
#100%valorisvizzeri

Marco Chiesa

100% VALORI SVIZZERI

Difendiamo i nostri valori

al Consiglio degli Stati



Sulla strada vero il futuro dell'idrogeno: in ottobre, Nikola ha iniziato a produrre negli Stati Uniti veicoli trattori pesanti (a destra) alimentati a celle a combustibile . Bosch li sviluppa e li produce (a sinistra).
Foto: Bosch/Nikola Motors

Il futuro dei veicoli commerciali

Bosch punta tutto sull'idrogeno

È improbabile che i veicoli commerciali pesanti progettati per il trasporto su lunghe distanze possano un giorno funzionare esclusivamente a batteria, da qui l'interesse per l'idrogeno. Questa è l'opinione degli specialisti e di Bosch: il più grande fornitore automobilistico del mondo crede nelle celle a combustibile e ha già avviato la produzione in serie. **Timothy Pfannkuchen**

Per decenni, i veicoli commerciali hanno dovuto soddisfare un solo criterio: essere robusti. Ma proprio come il mondo delle auto, anche quello dei camion sta cambiando rapidamente: il settore dei trasporti deve diventare ecologico e sostenibile. Uno degli attori più importanti in questo contesto è la Robert Bosch GmbH, fondata lo stesso anno in cui è nata l'automobile (il 1886), la più grande fornitrice al mondo di componenti per autoveicoli e una delle principali aziende di sviluppo per la tecnologia nel settore automobilistico. Bosch è oggi impegnata a peno regime nel settore dei veicoli commerciali pesanti a idrogeno (H_2) e prevede che entro il 2030 un veicolo commerciale nuovo su cinque, di peso superiore alle sei tonnellate, sarà dotato di una cella a combustibile. Il volume degli investimenti in questa tecnologia tra il 2021 e il 2026 è di quasi 2,5 miliardi di euro.

Il progresso è evidente: i primi autocarri equipaggiati con una cella a combustibile Bosch sono in circolazione già dal 2021. In effetti, le propulsioni elettriche a celle a combustibile offrono vantaggi fondamentali rispetto alle propulsioni elettriche a batteria, in particolare per il trasporto a lunga distanza: grande autonomia e rifornimento rapido (per saperne di più sulle celle a combustibile, vedi il riquadro).

Sistema modulare compatto e robusto

Il cuore della tecnologia delle celle a combustibile di Bosch è il modulo di potenza Fuel Cell, le cui dimensioni sono modulabili. Questa unità compatta comprende il pacco di celle a combustibile e tutti i sottosistemi, garantendo non solo prestazioni ottimali, ma anche la massima robustezza. E la flessibilità: il sistema, che può essere utilizzato in molti segmenti di veicoli commerciali, offre una vasta gamma di moduli, componenti e sistemi integrati. Bosch è attiva in tutto il mondo. Un esempio è la collaborazione con Nikola, il concorrente statunitense di Tesla: gli autocarri a lunga percorrenza della start-up, che saranno consegnati in autunno di quest'anno, sono dotati di moduli di alimentazione a celle a combustibile Bosch. Contemporaneamente alla Germania, anche in Cina è attiva un'unità di produttiva e un'altra è prevista negli Stati Uniti. Bosch si posiziona così all'avanguardia nel settore dell'idrogeno e lancia un appello all'industria che, anche a causa della legislazione, deve cercare soluzioni ecologiche ed economiche.

L'innovazione incontra la tradizione

Ma Bosch non sarebbe Bosch se il futuro le facesse dimenticare il presente. Tre esempi recenti: poiché i camion di oggi hanno bisogno di un'alimentazione

La cella a combustibile - un'invenzione basilese

Come vettore energetico, l'idrogeno può essere bruciato nel motore come la benzina o il diesel. Ma il costo è elevato poiché l'idrogeno, che è volatile e poco lubrificante, richiede una tenuta perfetta e materiali costosi. Ecco perché, nell'era dei motori elettrici e della ricerca di maggiore efficienza, l'industria punta sulla cella a combustibile a idrogeno, il cui principio è stato ideato da Christian Friedrich Schönbein a Basilea nel 1838. Un veicolo a celle a combustibile è un veicolo elettrico dotato di una cella a combustibile, al posto della batteria, come fornitore di energia. In una cella a combustibile, un combustibile (di solito idrogeno) e un ossidante (di solito ossigeno prelevato dall'aria) reagiscono chimicamente in centinaia di celle, ciascuna con due elettrodi e una membrana tra di loro, per produrre elettricità. Lo svantaggio della "combustione a freddo" è che, a causa delle "deviazioni" attraverso le molecole di H_2, l'efficienza non è così performante come nella propulsione elettrica a batteria. Inoltre mancano ancora le stazioni di servizio (attualmente la Svizzera ne ha 15) e pure l'idrogeno "verde" su larga scala. Ma i vantaggi sono seducenti: il pieno si fa come con la benzina, l'autonomia è grande, è altamente ecologico grazie all'idrogeno "verde" - e come "gas di scarico" si produce solo vapore acqueo .

elettrica costante ha sviluppato nuove batterie di avviamento più efficienti. Grazie alle tecnologie AGM ed EFB, che secondo Bosch sono ancora le più resistenti alle vibrazioni, possono sopportare più cicli di carica e sono più resistenti alla scarica completa. Per i sistemi di sterzo, Bosch offre assistenza e diagnostica, istruzioni di servizio e ricambi prontamente disponibili come primo equipaggiamento. Per il controllo dei climatizzatori dei veicoli commerciali, l'apparecchio di manutenzione ACS 810 è un esempio di come gli utensili manuali di uso quotidiano stiano diventando tecnologicamente più avanzati, pur rimanendo di facile utilizzo: l'innovazione incontra la tradizione. <

Tutto da un unico fornitore: Bosch offre quasi di tutto, dalle nuove batterie di avviamento fino alle trombe per il klaxon. Foto: Bosch

Chi ha a cuore i valori della Svizzera vota Marco Chiesa al Consiglio degli Stati

Accoglienza significa rispetto delle regole e di chi ospita.

Nel 2022 i migranti illegali fermati in Svizzera sono stati 52'000, i sospetti passatori più di 500.

Nel 2023 si prevede di spendere quattro miliardi di franchi per l'asilo: sono 450 franchi per ogni abitante.

Gli stranieri che delinquono devono essere espulsi come deciso dal Popolo.

Il sistema dell'asilo è ingestibile e deve essere riformato.

Solo i cittadini svizzeri devono decidere del nostro destino.

Il Consiglio federale vuole sottoscrivere un accordo istituzionale con l'UE e inizierà le trattative subito dopo le elezioni.

Il partito socialista ha già dichiarato di voler aderire all'UE.

Io sono contrario: non dobbiamo diventare una colonia dell'UE.
Vogliamo rimanere svizzeri e indipendenti.

La nostra democrazia diretta va salvaguardata.

No ad una Svizzera da 10 milioni di persone!

Già oggi in Svizzera vivono 9 milioni di persone.

Ogni anno, in media, 80'000 persone si trasferiscono da noi.

Queste decine di migliaia di persone necessitano subito di un alloggio, di elettricità, di scuole, di trasporti, di servizi pubblici e sanitari.

L'immigrazione è come l'acqua, porta benessere se controllata, altrimenti solo danni.

La Svizzera deve rimanere un paese neutrale.

Non dobbiamo autorizzare la vendita di armi a Paesi in guerra.

Il ruolo della Svizzera è mediare tra le parti in conflitto per raggiungere una pace duratura.

Siamo neutrali: la Svizzera non deve aderire alla NATO!

La libera circolazione non deve servire a sostituire i lavoratori ticinesi.

La Costituzione impone contingenti, tetti massimi e la preferenza indigena.

Dall'introduzione della libera circolazione i frontalieri sono aumentati da 35'000 a 80'000, in particolare nel terziario.

Non servono nuove leggi, servono solo politici che applichino le decisioni della popolazione.

Approvvigionamento del Paese deve essere assicurato.

L'approvvigionamento energetico del Paese deve essere garantito e finanziariamente sostenibile.

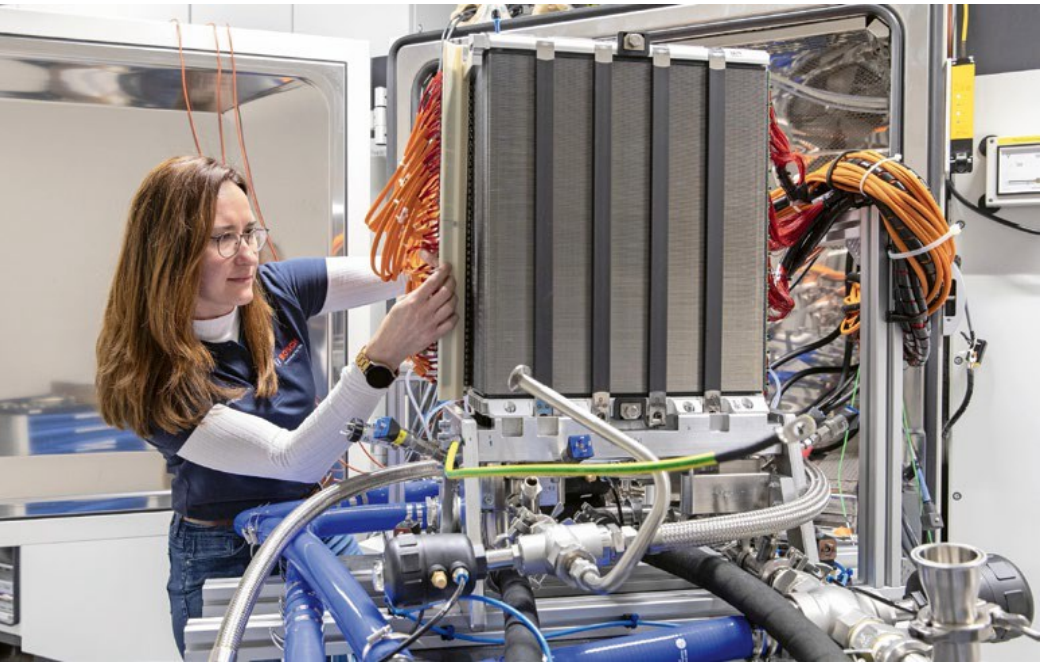
Il divieto di investire in nuove tecnologie senza CO_2 deve essere rimosso. L'indipendenza alimentare deve essere rafforzata.

I nostri agricoltori meritano il nostro sostegno.

La sfida della defossilizzazione e della decarbonizzazione per i veicoli commerciali

L'imbarazzo della scelta per il tipo di propulsione

La sostituzione dei combustibili fossili nel traffico stradale è più varia per i veicoli commerciali che per le autovetture. L'utilizzo e i costi determinano la scelta della trasmissione più appropriata. Per questo motivo, si stanno studiando e sviluppando diverse tecnologie. La propulsione elettrica a batteria e le soluzioni basate sull'idrogeno sono attualmente le più promettenti. **Andreas Senger**



I camion a motore diesel perderanno la loro ragion d'essere, almeno in Europa. Il settore dei trasporti è sempre più sotto pressione per l'utilizzo di sistemi di propulsione più ecologici e per la riduzione delle emissioni di CO2. CNG/BGC (gas naturale compresso, biogas) o GPL (gas di petrolio liquefatto) rappresentano attualmente una tecnica di transizione. Il gas naturale fossile (gassificato o liquido) riduce le emissioni di CO2 dei motori a combustione di circa il 25%, questo perché il rapporto tra carbonio e idrogeno è migliore rispetto ad altri combustibili fossili come il diesel, grazie alla struttura atomica della molecola del metano (CH4). Il biogas è prodotto principalmente da scarti vegetali e la sua combustione produce una quantità di CO2 equivalente a quella assorbita dalle piante durante la loro crescita.

Se vogliamo riuscire a defossilizzare (fonti energetiche senza petrolio) e decarbonizzare (non emettere ulteriore CO2), in futuro dovranno essere prese in considerazione altre fonti energetiche. In cima alla lista c'è l'energia elettrica che si sta facendo strada. Nel settore delle autovetture, le linee guida politiche sono state fissate a livello europeo. Nel settore dei veicoli commerciali e dei veicoli industriali (come le macchine edili), invece, la trazione elettrica pone la sfida sull'immagazzinaggio e la ricarica dell'energia nel veicolo. Un camion o un escavatore non ha la possibilità di restare ore e ore collegato al punto di ricarica per caricare le batterie, ma deve essere in grado di partire immediatamente dopo aver caricato il carico o scavato una fossa e questo senza interruzioni. A seconda del settore di utilizzo, le propulsioni elettriche a batteria funzionano bene per i veicoli commerciali (raggio ridotto, nessuna necessità di superare la capacità di ricarica massima). Per le distanze più lunghe servono invece alternative.

Andreas Gorbach, membro del consiglio di amministrazione di Daimler Truck AG e responsabile della tecnologia per autocarri, riassume il concetto: "Per decarbonizzare i trasporti, abbiamo bisogno di tecnologie di propulsione sia a batteria che a idrogeno. Il campo di applicazione ideale per i camion a celle a combustibile è quello dei trasporti flessibili e impegnativi su lunghe distanze. Superando il traguardo dei 1.000 chilometri con un pieno di carburante (80 kg di idrogeno liquido, ndr), abbiamo dimostrato in modo impressionante che l'idrogeno è tutt'altro che aria fritta per i camion e che siamo sulla buona strada per la produzione in serie. Allo stesso tempo, il nostro record di oggi è un campanello d'allarme sul fatto che la decarbonizzazione dei trasporti richiede due fattori aggiuntivi, oltre alle tecnologie di propulsione appropriate: un'infrastruttura energetica verde e costi competitivi rispetto ai furgoni convenzionali" .

Andreas Gorbach affronta due questioni centrali: qualunque sia la fonte energetica utilizzata in futuro, la sua produzione non deve generare CO2. In termini pratici, ciò significa che l'elettricità utilizzata per produrre idrogeno, o qualsiasi altra forma di elettricità, non può provenire da una centrale elettrica a combustibile fossile, ma deve essere "verde", cioè da una fonte rinnovabile (energia idroelettrica, eolica, solare, biomassa o nucleare). In questo campo l'Europa è in forte ritardo rispetto agli obiettivi prefissati e l'idea di importare energia elettrica sotto forma di fonti chimiche da altri continenti è possibile, ma ci vorranno decenni per realizzarla.

Il secondo punto è la competitività e quindi il TCO (costo totale di proprietà) di un veicolo commerciale. Il tallone d'Achille dell'elettrificazione del settore della propulsione restano le batterie. Attualmente, una batteria agli ioni di litio costa circa 90 franchi per kWh (fonte: statista.com). A causa dell'elevata domanda di materie prime per le batterie, come il litio, i prezzi dei materiali di base sono aumentati e non stanno portando a una riduzione significativa dei costi di produzione. Se un veicolo commerciale deve raggiungere un'autonomia di oltre 680 km con una singola carica della batteria, è necessaria una batteria del peso di oltre 5,6 tonnellate e con una capacità di 1'000 kWh per consumare 124 kWh/100 km con rimorchio (dati Designwerk). La sola batteria costerà circa 90'000 franchi. Per i veicoli a lunga percorrenza nel trasporto stradale transfrontaliero, questo non sarà economicamente conveniente, anche se si prevede che i prezzi delle batterie in futuro scenderanno. Per i tragitti brevi, ad esempio per i veicoli da cantiere, per la logistica di distribuzione o per il settore del riciclaggio (camion dei rifiuti), la propulsione elettrica a batteria funziona perfettamente (a parte la questione del costo). Per il traffico interurbano si dovrebbe utilizzare la tecnologia delle linee aeree di contatto, come è stato sperimentato per anni in Germania. Il veicolo pesante preleva la corrente dalla linea aerea di contatto installata su alcuni tratti autostradali, fornendo, su quel tratto di strada, sia la propulsione che la ricarica della batteria. Tuttavia, l'infrastruttura è talmente costosa che un'introduzione su larga scala non praticabile. La tecnologia a pantografo (utilizzata per le ferrovie) può essere presa in considerazione quale opzione collaudata per gli autobus di linea. Grazie all'elettrificazione degli autobus di linea e alla possibilità di ricaricare parzialmente la batteria al capolinea utilizzando un pantografo, è possibile garantire un funzionamento locale senza emissioni di CO_2, senza che gli autobus abbiano a bordo batterie troppo grandi e quindi pesanti.

Per le distanze più lunghe nel settore dei trasporti, si stanno cercando alternative. Il trasporto di energia sotto forma di idrogeno è molto promettente. Non sorprende quindi che produttori importanti

Continua a pagina 10

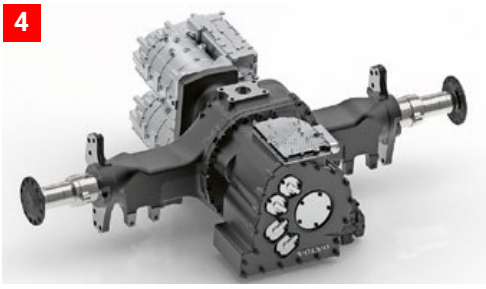
1 Nel caso dei veicoli commerciali, le propulsioni elettriche si distinguono in particolare per la loro capacità di "ricaricare" e immagazzinare energia. I veicoli commerciali elettrici a batteria trasportano un grande volume di batterie e, per ridurre i tempi di fermo, dipendono da punti di ricarica ad alta velocità (sistema di ricarica megawatt).
2 Un'alternativa costosa ma molto efficiente è la ricarica durante il viaggio. Le linee di contatto aeree possono essere utilizzate sia per ottenere l'energia necessaria alla propulsione sia per ricaricare le batterie durante il viaggio.
3 Per i servizi regolari, la ricarica tramite il pantografo al capolinea è una buona soluzione.
4 L'idrogeno può essere trasportato allo stato liquido ed è quindi compatto. Tuttavia, l'idrogeno gassoso deve essere rifornito a freddo, a una temperatura inferiore a -250°C, e trasportato in serbatoi isolati termicamente.
5 È più facile fare il pieno di idrogeno (pressione attuale 350 bar per i veicoli commerciali, con possibile aumento a 700 bar in futuro come per le autovetture), ma questo richiede grandi serbatoi di gas a bordo.
6 Le celle a combustibile sono attualmente oggetto di test approfonditi da parte di diversi produttori e fornitori di veicoli commerciali e potrebbero rappresentare una soluzione ottimale rispetto ai veicoli elettrici a batteria per le lunghe distanze. Foto: Nikolai, Siemens, Scania, Daimler Truck/Mercedes-Benz (2), Bosch

come Daimler Truck (Mercedes-Benz), Volvo Iveco e Nikola, abbiano stretto collaborazioni per la tecnologia di propulsione a celle a combustibile. In Svizzera, produttori come Hyundai hanno dimostrato per anni che i propulsori H2-FC funzionano. La cella a combustibile (FC) converte l'idrogeno tramite combustione a freddo in acqua (H2O) e corrente elettrica che può essere utilizzata per la propulsione o per caricare la batteria di accumulo intermedia. L'energia di alimentazione viene trasferita al veicolo molto più rapidamente rispetto ai veicoli elettrici a batteria. Quando si fa rifornimento di idrogeno allo stato gassoso, ci vogliono circa 20 minuti per riempire i serbatoi di gas a 350 bar. Se l'idrogeno è liquido, e quindi molto freddo, ci vuole circa lo stesso tempo che il riempimento di un serbatoio diesel. Il settore dei veicoli commerciali sta attualmente discutendo di aumentare la pressione portandola a 700 bar come per le autovetture, così da poter immagazzinare circa il 70% di energia in più nello stesso volume di serbatoio o per avere serbatoi più piccoli.

Ma l'efficienza complessiva, e quindi la resa, ha tendenza a deteriorarsi. Mentre il motore elettrico converte l'energia elettrica in lavoro meccanico con un'efficienza molto elevata (circa il 95% nel diagramma caratteristico ottimale), la cella a combustibile si accontenta di un'efficienza del 60% per un carico massimo del 40%. Anche l'elettrolisi (la produzione di idrogeno dall'acqua utilizzando l'energia elettrica) ha un'efficienza di circa il 60%. La legge fisica fondamentale secondo cui le singole efficienze in una catena energetica vengono moltiplicate fa sì che l'efficienza complessiva nel caso peggiore diminuisce. È solo quando l'elettricità alternativa è disponibile in abbondanza che l'efficienza della catena energetica complessiva non ha alcuna incidenza. Più elettricità in eccesso è disponibile, meno elevato il è prezzo dell'energia. Inoltre, non aiuta il fatto che, ai prezzi attuali dell'energia, l'idrogeno venga utilizzato nei motori a combustione di idrogeno. È soprattutto per le macchine di grandi dimensioni, come le gru mobili per l'edilizia, che può avere senso dal punto di vista tecnologico fornire le prestazioni richieste. Per il trasporto merci, la tecnologia delle celle a combustibile sarebbe più vantaggiosa.

Il condizionale utilizzato nell'ultimo paragrafo indica che, al momento, la spinta in avanti subisce una battuta d'arresto. Oltre all'enorme carenza di elettricità verde in Europa (soprattutto nei mesi invernali), manca anche una rete di stazioni di rifornimento di idrogeno che potrebbe rifornire un numero più elevato di veicoli. Sebbene la Svizzera abbia svolto un lavoro pionieristico in questo campo, i punti di rifornimento sono troppo scarsi. La situazione è ancora peggiore nel resto d'Europa, dove le direttive politiche impongono che la logistica del trasporto stradale sia esente di combustibili fossili entro il 2050.

Un'altra opzione viene trascurata dall'industria e dai politici: i carburanti sintetici. La produzione sintetica di carburanti chimici potrebbe generare un significativo effetto leva, miscelandosi con la benzina o il gasolio fossili e, a lungo termine, garantire una significativa riduzione delle emissioni di CO_2 del traffico stradale, anche a livello globale. L'idrogeno e il carbonio necessari per raggiungere questo obiettivo potrebbero essere prodotti utilizzando energia elettrica rinnovabile e distribuiti all'infrastruttura esistente delle stazioni di servizio. Il metano sintetico potrebbe anche essere utilizzato nei veicoli commerciali come GNC verde. Se solo questo non fosse ancora tutto al condizionale. <



1 Anche altri veicoli commerciali, come le macchine da cantiere, stanno affrontando la defossilizzazione. Tuttavia, anche in questo caso, la propulsione elettrica a batteria è solo una tecnologia di transizione, poiché la ricarica della batteria richiede troppo tempo. Foto: Volvo
2 L'accumulo di energia nelle batterie funziona solo se i tempi di ricarica sono contenuti, grazie ad esempio alle mega-ricariche. Foto : Scania
3 Costose e pesanti: le batterie sono il tallone d'Achille dello stoccaggio di energia. Foto: Daimler Truck
4 Altissima efficienza, coppia elevata, facile manutenzione e pochi componenti: la trasmissione elettrica può offrire molti vantaggi e si affermerà anche per i veicoli commerciali. Foto: Volvo

SOSTENIAMOLO IL 19 NOVEMBRE

agli Stati !

Fabio Regazzi

Diversi scenari lo confermano

La stazione di servizio ha un futuro

Alla fine del 2022 in Svizzera c'erano 3'314 stazioni di servizio con marchio e un numero significativo di queste è annesso ad un garage. Cosa significa per loro la crescente elettrificazione del parco veicoli e come sarà la stazione di servizio del futuro? Saranno ancora necessarie? Diamo alcune risposte e lanciamo un allarme. **Sascha Rhyner**

Molte persone, durante il tragitto quotidiano verso il lavoro, si fermano in una stazione di servizio. A volte una corsa alla toilette, un croissant mattutino o la voglia di fumare una sigaretta sono più importanti del rifornimento di carburante, sempre che sia necessario. Con il passaggio alla mobilità elettrica, lo scopo primario delle stazioni di servizio sta sempre più scemando. Quindi non solo il motore a combustione, ma anche le stazioni di servizio sono in via di estinzione?

In Germania, Aral ha presentato uno studio su come potrebbero essere le stazioni di servizio del futuro. Le conclusioni emerse sono che il mercato delle stazioni di servizio non cambierà in modo significativo da oggi al 2040, questo perché una grande percentuale di veicoli continuerà a funzionare a benzina o diesel. D'altra parte, la ricarica elettrica è molto più decentralizzata rispetto al rifornimento di benzina. A differenza della benzina e del diesel, l'elettricità non ha bisogno di essere distribuita in un luogo centralizzato. I veicoli a spina possono essere ricaricati in molti luoghi differenti. Lo studio presenta quattro scenari di come potrebbero essere le stazioni di servizio se un numero sempre maggiore di persone viaggiasse con un'auto elettrica.

1. La "nuova" stazione di servizio 2.0
Resta ciò che è stato fatto finora integrandolo però con dei punti di ricarica elettrica. I ricavi di queste stazioni di servizio deriveranno dalla vendita di carburanti tradizionali come benzina e diesel, dall'autolavaggio e dal sempre redditizio shop, che commercializza un'ampia gamma di articoli di uso quotidiano. E, se integrate nella stazione di servizio stessa, dai punti di ricarica elettrica.

Lo sviluppo delle pompe di benzina richiederà ancora qualche anno, ma il settore delle stazioni di servizio è destinato a diversificarsi.
Foto: Shutterstock

2. Il parco di ricarica: un passo radicale verso un futuro ad energia rinnovabile

Questo scenario si basa sul presupposto che l'idrogeno verde si affermerà come modalità di propulsione. Quindi, oltre alla possibilità di ricarica elettrica, sono necessarie infrastrutture per la distribuzione dell'idrogeno. Allo stato attuale delle conoscenze, le infrastrutture di ricarica richiedono potenze di connessione estremamente elevate e, a causa dei tempi di ricarica relativamente lunghi, molto spazio.

3. Il concetto di chiosco: accento posto sulla funzione comunicativa e sociale

L'offerta comprende un mix di beni e servizi diversi. Oltre ai servizi di consegna, corriere e spedizione, che stanno diventando sempre più importanti, altre offerte come bancomat, bar, piccoli negozi generici o un servizio di autonoleggio potrebbero completare i servizi offerti.

4. Il polo della mobilità: una posizione centrale come opportunità per un nuovo modello di commercio

Le persone vengono al polo della mobilità perché è situato in una posizione centrale e offre una varietà di opzioni di mobilità tra cui scegliere. Che si tratti di uno scooter, di un motorino, di un'auto a noleggio o di un autobus (per i viaggi lunghi), qui si potrebbero ritrovare una grande varietà di mezzi di trasporto. Inoltre, questi luoghi potrebbero avere la funzione di centro informazioni o snack bar.

I punti di ricarica stanno diventando sempre più importanti, ma non si troveranno solo presso le stazioni di servizio. Foto: Fastned

Roland Bilang, direttore di Avenergy Suisse

Implementare una attività senza abbandonare l'altra

Roland Bilang, direttore di Avenergy Svizzera, che rappresenta gli importatori di carburanti liquidi, risponde alle principali sfide che le stazioni di servizio dovranno affrontare in futuro:

Elettrificazione dei veicoli

Da un lato, il numero di veicoli dotati di motore elettrico è in aumento. Dall'altro, il numero di veicoli a combustione rimane stabile ad un livello elevato. Le stazioni di servizio si trovano quindi di fronte alla sfida di implementare una nuova attività cosa senza abbandonare le altre. Nel prossimo futuro, a livello di approvvigionamento energetico, è improbabile che si assisterà ad una repentina transizione dai combustibili liquidi all'elettricità.

Cambiamenti nel comportamento dei clienti

Molte stazioni di servizio sono situate in aree facilmente accessibili con la mobilità individuale. Questa situazione, per molte aziende, offre sicuramente un maggiore potenziale di sviluppo. Queste possono sfruttare la loro posizione centrale e offrire ai clienti molto di più della semplice energia necessaria per spostarsi. Di conseguenza, queste stazioni di servizio stanno diventando sempre più un vero e proprio polo di mobilità per un tipo di clientela che tende a crescere.

Guida autonoma

Questo tema, oggi, non riguarda direttamente le stazioni di servizio, ma sarà sicuramente una questione nel futuro prossimo.

Sfide tecnologiche, sicurezza

Le nuove fonti energetiche, come il gas, l'idrogeno e l'elettricità, e la diversificazione delle fonti tradizionali (ad esempio la benzina senza piombo 95/98, i prodotti speciali, i biocarburanti) hanno sempre fatto parte dell'attività delle stazioni di servizio. Le sfide tecniche che ne derivano sono spesso nascoste ai clienti. Le stazioni di servizio vantano un'esperienza pluriennale e i più elevati standard nella gestione dei carburanti convenzionali. Questo garantisce la sicurezza dei clienti e del personale, oltre a preservare una qualità sempre elevata dei prodotti venduti. Quando parliamo di diversificazione dell'approvvigionamento

Continua a pagina 14

Nei prossimi anni le auto avranno bisogno di una varietà di fonti energetiche.
Foto : Shutterstock

energetico, non dobbiamo dimenticare che questi standard elevati devono essere applicati anche alle nuove fonti di energia. La gestione di una stazione di servizio è destinata a diventare ancora più impegnativa.

Concorrenza e volatilità del mercato
Rispetto ai paesi vicini, la Svizzera ha una densità di stazioni di servizio molto elevata. Questo comporta automaticamente, almeno nelle regioni densamente popolate del paese, una forte concorrenza tra i fornitori e, di conseguenza, una costante pressione sui margini nel settore dei carburanti. Tuttavia, le stazioni di servizio vendono un bene indispensabile, ciò che spiega in parte la grande attenzione dei clienti per il prezzo alla pompa. I recenti sviluppi, come le applicazioni di confronto del prezzo, rafforzano questa tendenza e aumentano la trasparenza del prezzo dei carburanti. Allo stesso tempo, i clienti devono essere consapevoli che l'alta qualità e l'ampia gamma di servizi hanno un prezzo, soprattutto in luoghi interessanti e ben frequentati.

Requisiti normativi
La gestione di una stazione di servizio, in particolare se questa è annesso un negozio, è soggetta a normative molto severe. La varietà di norme federali e cantonali spazia (ma non solo) dal diritto del lavoro, alle leggi sulle derrate alimentari, alla protezione contro le esplosioni e alla protezione delle acque fino al controllo dell'inquinamento atmosferico.

Comunicazione elettronica di bordo (dati)
Le stazioni di servizio del futuro dovranno essere identificabili attraverso i sistemi di comunicazione elettronica dei veicoli: autonomia, stato, frequentazione, prezzi, promozioni, ecc. È improbabile che tali sistemi siano sviluppati dagli stessi gestori delle stazioni di servizio, ma sicuramente saranno offerti da enti esterni. I sistemi di pagamento elettronico nelle stazioni di servizio, che sono in continua evoluzione, sono già un passo di questa evoluzione.

Fedeltà ed esperienza del cliente
Si potrebbe dire: a ciascuno il suo. Le stazioni di servizio che offrono un assortimento completo sono tanto popolari quanto le semplici pompe di benzina dove non c'è nulla da acquistare se non gasolio e benzina. <

Maggiori informazioni su:
avenergy.ch

agli Stati |
Fabio Regazzi

Cara Elettrice e Caro Elettore,
i tempi che stiamo vivendo cambiano molto velocemente, rendendo le nostre vite sempre più insicure. Per me è molto importante essere sul terreno, vicino alla popolazione, perché questo mi permette di agire tempestivamente, in maniera convincente, promuovendo soluzioni pragmatiche e risolutive alle problematiche che ci affliggono.

In questi dodici anni in Consiglio nazionale ho sostenuto:

- Le iniziative popolari per garantire una rendita AVS uguale per tutti: *BASTA DISPARITÀ!*
- L'iniziativa popolare permettere un freno ai premi di cassa malati: *BASTA AUMENTI!*
- L'adeguamento complete del *RINCARO AVS PER I NOSTRI ANZIANI.*
- La nuova legge per punire chi educa i fanciulli con botte e la violenza: *I BAMBINI NON SI TOCCANO!*

e ho promosso:

- **L'espulsione dei criminali stranieri** dalla Svizzera, senza se e senza ma.
- **L'allentamento** delle norme troppo severe per la riattazione dei **rustici**.
- **L'inasprimento** delle pene oggi ridicole nei confronti **dei pedofili**.
- **Gli aiuti** Covid ai **lavoratori** e alle piccole e medie **aziende** ticinesi.
- **La salvaguardia** delle nostre **tradizioni rurali e storiche**.

Grazie all'esperienza maturata sul campo, oggi sono pronto come uomo, imprenditore, politico e come ticinese, a difendere con decisione gli interessi del nostro Cantone anche al Consiglio degli Stati.

Se anche tu condividi i temi per cui mi batto, allora ti chiedo cortesemente di sostenermi il prossimo 19 novembre e io sarò onorato di continuare a proteggere anche i tuoi interessi a Berna.

Grazie di cuore! Fabio

Info ESA

Il concetto di garage giusto per ogni esigenza

Avete mai pensato di aderire a un concetto di garage? Questa opzione vi permette di posizionare la vostra azienda come specialista multimarca e di sfruttare meglio il potenziale della vostra officina. Esistono diversi concetti di garage, tra cui potrete scegliere in base alle vostre esigenze e priorità.

Con le GARAGE, sympacar, CHECKBOX e Bosch Car Service l'ESA propone un concetto di garage adatto per ogni esigenza. Qualunque scegliate, con l'ESA avrete al vostro fianco un partner affidabile e sostenibile.

le GARAGE – il concetto di garage all'insegna della partnership

- Marchio forte e affermato con circa 400 garage
- Identità visiva propria
- Pubblicità mirata
- Attraenti offerte di formazione e perfezionamento

sympacar – il concetto di garage sinonimo di simpatia

- Identità visiva propria
- Marchio di grande impatto e di qualità
- Libertà imprenditoriale illimitata
- Condizioni allettanti per l'acquisto di merci
- E tanto altro ancora …

CHECKBOX – il concetto di garage modulare

- Marchio moderno e accattivante
- Prestazioni modulari a condizioni eque
- Assistenza di specialisti per la creazione della pubblicità

Bosch Car Service – marchio forte, concetto solido

- Concetto di garage made by BOSCH
- Assistenza individuale
- Elevata riconoscibilità

Il vostro responsabile regionale dell'ESA sarà lieto di aiutarvi a scegliere il concetto di garage giusto per la vostra azienda.

Un team dinamico e professionale con una visione orientata al futuro. È questa l'impressione che si percepisce quando si apre la porta di Stahel AG. Silvan, René, Helen e Sandra (da destra a sinistra), in collaborazione con Silvio Sproll, proseguono nella gestione dell'azienda di famiglia con grande impegno. Foto: UPSA media

Da garage a fornitore di mobilità

Come fanno gli Stahel a gestire tutto ciò?

Stahel AG, un garage del Canton Turgovia, è attivo da circa 65 anni. Quattro anni fa è subentrata la terza generazione. I fratelli Helen e René Stahel fanno parte della direzione che è composta da cinque persone. In questa occasione ci spiegano perché sono necessari almeno cinque anni di preparazione per garantire una successione ordinata e perché consigliano anche ad altri garage di suddividere la responsabilità delle diverse attività su più persone. **Cynthia Mira**

Da garage a fornitore di mobilità: la famiglia Stahel, del Canton Turgovia, è ormai da tempo che ha assimilato questo cambiamento. I tre fratelli Sandra, Helen e René, insieme al cugino Silvan Stahel, tengono le redini di questa azienda con una storia di 65 anni. Come membro esterno, Silvio Sproll è responsabile delle finanze. "Abbiamo voluto deliberatamente coinvolgere una persona esterna che non avesse la prospettiva di uno Stahel e che potesse dare un contributo prezioso e magari a volte mettere il piede sul freno o sull'acceleratore", spiega Helen Stahel con il sorriso sulle labbra. Per lei, il futuro a lungo termine dell'azienda di famiglia è una questione di cuore. Negli ultimi quattro anni è stata anche coinvolta nel comitato della sezione UPSA di Turgovia. Basandosi sui valori della famiglia e sul dinamismo, il team ha l'obiettivo di dirigere la sede centrale di Oberaach e le altre tre sedi (Weinfelden, Kreuzlingen e Amriswil) verso un futuro prospero. Una visita alla sede ci darà un'idea di come funzionano le cose.

L'armonia all'interno del team è palpabile non appena si apre la porta dell'ampio showroom. Questo anche se, come sottolineano, le riunioni possono essere talvolta rumorose. I diversi punti di vista e caratteri dei cinque membri della direzione trovano sempre il loro spazio, come testimoniano le numerose idee già realizzate. Anche per gennaio 2024 è prevista anche un'importante novità. I veicoli del marchio Mitsubishi entreranno a far parte nel settore oggi dominato da Ford. Il gruppo ha preso questa decisione dopo un'attenta riflessione, visto che i proprietari sono fortemente legati al "marchio di casa" Ford, sul quale già il nonno faceva affidamento. Nonostante ciò: "Abbiamo bisogno di alternative per una clientela esistente che non possiamo più completamente soddisfare con Ford", spiega René Stahel. "I modelli disponibili in Svizzera non coprono più tutti i segmenti", spiega il 34enne. Questo è dovuto in parte alla politica e allo strumento di sanzionamento della tassa sul CO2 (che viene riscossa in caso di superamento dei valori obiettivo di CO2 al momento dell'importazione di autovetture e ha lo scopo di contribuire alla riduzione delle emissioni di CO2 in Svizzera), ma soprattutto alla direzione strategica "Adventure Spirit" di Ford. "Per continuare a soddisfare il maggior numero possibile di esigenze dei nostri clienti, abbiamo deciso di assumere la rappresentanza Mitsubishi e siamo entusiasti di farlo.

René, che ha completato l'apprendistato come falegname, dice: "È come se ora facessi solo tavoli in noce, mentre tutti gli altri clienti vogliono mobili in rovere". Questa situazione di mercato influisce anche sulle richieste di informazioni, aggiunge. "Qualche anno fa, quando lavoravo nelle vendite, la situazione era molto diversa". Oggi ci vediamo costretti a rifiutare alcune richieste dei clienti. "I tempi in cui i garage si limitavano a ordinare e vendere auto sono definitivamente finiti", aggiunge la sorella 36enne.

Gli Stahel sono anche sempre aperti a nuove idee, attualmente per esempio con un progetto pilota di Ford. A breve un collaboratore interno si sposterà con un veicolo per l'assistenza mobile completamente elettrico. Caricare o sostituire la batteria, cambiare i freni: tutto presso i clienti, senza alcuno impegno aggiuntivo da parte loro. Inoltre, nel 2021 il gruppo ha fondato Mobista AG, una entità il cui obiettivo è quello di offrire passaggi in auto. Il nome Mobista è una combinazione delle parole "mobility" e "Stahel". "Stiamo elaborando questa attività aggiuntiva per essere pronti se gli abbonamenti auto si affermeranno", spiega Helen Stahel. È importante fare esperienza ora, anche se la domanda è ancora limitata. Tutto il contrario rispetto all'offerta di furgoni allestiti per il tempo libero. La famiglia aveva già puntato su questa attività complementare poco prima della pandemia. Ha quindi beneficiato del boom generato dalle restrizioni sanitarie. "Il momento era giusto: Ford ha lanciato il Transit Nugget al momento giusto. È un ottimo prodotto e non abbiamo avuto praticamente nessuna esperienza negativa con questa attività supplementare", afferma entusiasta. La famiglia ha anche un piccolo negozio di alimentari accanto allo showroom. "Questo negozio si è trasformato in un negozio di paese, o almeno così lo chiamano tutti, perché non c'è nient'altro di simile", spiega il fratello.

A questo punto ci potremmo chiedere, vista l'abbondanza di attività aggiuntive, come fanno gli Stahel a gestire tutto quanto? "Sono convinto che al giorno d'oggi essere un unico CEO di un garage porti a perdere il controllo di se stessi e dell'azienda", afferma René Stahel. Le sfide del settore automobilistico sono tante. Ecco perché consiglia di ripartire il lavoro su più spalle. Helen Stahel è d'accordo: "Anche il modello d'agenzia sta arrivando, ed è un'incertezza che ci fa soffrire in questo settore dato che non sappiamo mai esattamente come si svilupperanno le cose".

Da tempo pensano di integrare le trasmissioni alternative e la digitalizzazione nelle loro attività quotidiane. Sono stati fatti investimenti in stazioni di ricarica e nella formazione continua del personale. Fortunatamente, finora non hanno mai avuto problemi a trovare apprendisti motivati. Attualmente stanno formando otto giovani di talento. "Credo che in una zona rurale l'apprendistato in un'azienda familiare sia ancora molto importante. Si apprezza il fatto che ci sia un volto dietro l'azienda e che si sappia dove si lavora", spiega Helen Stahel. Tuttavia, non vuole minimizzare il problema del settore. È molto grata per la lealtà e la fiducia dei suoi collaboratori, perché non è possibile fare affari senza buoni collaboratori. Ma naturalmente questo successo è anche merito della generazione precedente. "Dobbiamo ringraziare nostro nonno, Theo Stahel, che ha posato la prima pietra del garage nel 1959, così come nostro zio e nostro padre", afferma René Stahel. Sono stati loro, nel corso degli anni, a costruire la reputazione e la notorietà del garage nella regione. <

Nel 2019, il passaggio di consegne alla terza generazione e l'anniversario dell'azienda sono stati celebrati per un anno intero con tutta una serie di attività nella regione.

Come fare per avere successo con la successione in garage

Per la famiglia Stahel, il passaggio della fiaccola ha richiesto un periodo di cinque anni, un periodo di cui necessitavano. "Bisogna considerare non solo gli aspetti finanziari, ma anche quelli emotivi", spiega Helen Stahel. Molte delle decisioni da prendere non erano state inizialmente previste. Tra queste, le transazioni bancarie e le varie procedure in caso di emergenza. Per esempio, hanno dovuto risolvere la questione se e come l'azienda potesse sopravvivere in caso di un decesso. "Ci vogliono almeno cinque anni prima che l'azienda possa essere davvero rilevata. Ma è meglio essere preparati e fare i primi passi in questa direzione già prima", sottolinea. Raccomanda poi vivamente agli imprenditori che stanno per cedere l'azienda di rivolgersi a un esperto. "In un garage, in genere, si hanno altre competenze chiave. Il rischio che qualcosa vada dimenticato è troppo alto".

Una soluzione di gestione da parte di terze persone non era un'opzione per la famiglia Stahel, anche se Sandra ed Helen avevano inizialmente optato per un apprendistato commerciale. Sandra in un'altra filiale ed Helen presso il reparto autoveicoli di Turgovia. Solo Silvan Stahel aveva completato, dopo la scuola dell'obbligo, un apprendistato come meccanico d'auto. Tuttavia, era chiaro a tutti loro che volevano portare avanti la tradizione di famiglia. Solo le sorelle di Silvan Stahel, Corinne e Melanie, hanno scelto una strada diversa. "Per noi è un questione di cuore, siamo cresciute qui. Ma i nostri genitori non hanno mai insistito o fatto pressioni, e sono loro grata per questo", spiega Helen Stahel.

La Stahel fa posare davanti al suo obiettivo anche sportivi e artisti famosi. Ad esempio, l'ex ginnasta artistico Pablo Brägger, dal 2022, guida uno dei loro veicoli. Foto: garage Stahel AG

Maggiori informazioni su:
garagestahel.ch

In viaggio con il servizio esterno di Quality1

La stretta di mano resta insostituibile

Nonostante la digitalizzazione, alcune aziende pongono l'accento sul contatto personale. Non ultimo il leader del mercato delle garanzie, Quality1. Ma perché? Per scoprirlo, accompagniamo Patrick Berger, rappresentante esterno di Quality1, presso il garage Di Prisco di Kölliken (AG). **Timothy Pfannkuchen**

Quando si prende un appuntamento con Patrick Berger, già al telefono si percepisce che si ha a che fare con un uomo che vive e ama il suo lavoro. P. Berger è uno degli otto rappresentanti esterni di Quality1 AG. È responsabile dei cantoni di Argovia e Basilea, di gran parte di Soletta e di una piccola parte di Zurigo. Aperto, sempre con la battuta sulle labbra, con l'agenda in testa e non solo nel cellulare, il 55enne termina la conversazione telefonica dicendo: "Vi mando subito un'e-mail con data, ora, indirizzo e recapiti". Perfetto. Complimenti, P. Berger sa il fatto suo.

Cambio di scena: poco prima delle 9.30 a Kölliken in Argovia, il giorno concordato. L'auto di servizio di P. Berger è entrata con perfetta puntualità nel parcheggio del garage Di Prisco e, alla nostra richiesta di una foto, ha parcheggiato davanti alla porta dell'officina dell'associato UPSA. "Non voglio essere d'intralcio o al centro della scena: i clienti sono al centro dell'attenzione!", dice avvicinandosi a Eros Di Prisco, titolare del garage. Una stretta di mano decisa, si conoscono bene: da 13 anni P. Berger, 55 anni, lavora per il leader del mercato delle garanzie. In effetti, il suo cliente, Eros Di Prisco, è praticamente un habitué di Quality1: già nel 2002, anno di fondazione di Quality1 e secondo anno di attività in proprio, è diventato partner.

Il contatto personale è ancora importante oggi

Le strette di mano "analogiche" hanno ancora senso nell'era digitale? "Sì", dicono entrambi all'unisono. "Assolutamente", afferma E. Di Prisco, che ha più di 30 anni di esperienza nel settore: "Per me il contatto personale, tangibile in ogni momento, è importante". P. Berger è d'accordo e aggiunge: "Non se ne può fare a meno". P. Berger visita da quattro a sette clienti al giorno e percorre fino a 38'000 chilometri all'anno. È divertente? "Sì, perché ogni giorno è diverso e ogni persona è interessante. La sfida consiste nel pianificare le visite in modo ordinato, ma in compenso posso organizzare la mia giornata come meglio credo rispettando le linee guida aziendali". E se l'incontro con un cliente è complicato? Allora mi fermo e prendo fiato. Non posso portare i problemi al cliente successivo.

P. Berger assiste i propri clienti "come un partner alla pari, per telefono, e-mail, online o sul posto, sia che si tratti di un reclamo, della stipula di un contratto,

Servizio clienti: P. Berger installa una targhetta Quality1. I clienti apprezzano il nome come sinonimo di qualità.

della formazione, del supporto al marketing o di un'acquisizione". Naturalmente, a volte ci sono dei problemi, ma devono essere affrontati apertamente e risolti. Alla fine della giornata, ciò che conta è che sia il garagista che il cliente finale siano soddisfatti. I clienti sono contenti, signor Di Prisco? Mentirei se dicessi che non lo sono", risponde, "In particolare, da Quality1 tutto si svolge in breve tempo: il cliente è lì, con la sua auto sul ponte sollevatore, e io non posso aspettare un giorno. E Quality1 è flessibile: si può sempre contattare qualcuno e trovare una soluzione, anche in casi particolari". P. Berger dice sorridendo: "È bello che sia lui a dirlo e che non tocchi a me farlo: autorizzazione in 15 minuti", poi fa l'esempio di un caso eccezionale: un veicolo troppo vecchio per la garanzia. "Ma la consegna era imminente, il garage era un cliente di prim'ordine e aveva promesso al cliente che sarebbe stato consegnato. Non vogliamo che il garage abbia una cattiva immagine. Questo genere di cose non può essere evaso in 15 minuti, ma dopo i controlli interni abbiamo fatto un'eccezione".

Gestione dei sinistri esternalizzata

Ma un momento : E. Di Prisco deve pagare le polizze assicurative. Vale la pena per lui? "Sì, perché Quality1 è uno strumento per vendere auto. Potrei anche coprire i danni da solo. Ma poi dovrei obbligare il cliente a rivolgersi unicamente alla mia officina e dovrei assumere personale che si occupi di lui e che parli tutte le lingue nazionali, nel caso in cui il cliente abbia un sinistro per esempio a Ginevra. In questo modo, invece, il mio cliente può rivolgersi a qualsiasi garage. Quality1 è la giusta soluzione di esternalizzazione del servizio".

Questo garage indipendente, che impiega otto persone, utilizza anche la garanzia Quality1 nel settore della vendita al dettaglio e la "Garanzia UPSA in collaborazione con Quality1 AG" nel settore dei garage. P. Berger appone il marchio Quality1 su una BMW. Funziona? "Sì, ed è un argomento forte per Quality1", dice E. Di Prisco: "La maggior parte degli acquirenti conosce il nome. Naturalmente, spiego comunque la garanzia. Ma quando un cliente acquista un'auto, riceve una montagna di informazioni. Quindi sono contenti che io non spieghi ancora chi è Quality1. Non vogliono saperlo. Hanno una garanzia di cui si possono fidare, e questo è ciò che conta. Anche perché i clienti sono sempre più esigenti e la garanzia è una questione di primaria importanza".

I popcorn sono praticamente l'arma segreta

Solo una struttura come il garage Di Prisco, che ha ottenuto un orgoglioso punteggio di 4,7 stelle su 5 su Google, può diventare un partner Quality1 o può farlo chiunque? Controlliamo se il garage è certificato da qualche parte come officina specializzata o se è solo un'azienda buca lettere", spiega P. Berger. "Sarebbe controproducente per un marchio di qualità se prendessimo un impegno affrettato solo per cinque contratti". Il tempo sta per scadere e P. Berger deve partire. Ma prima ha preso la sua arma segreta: i popcorn Quality1! Sparisce dietro l'angolo dello stabile e grida felice: "Per il garage! Trova sempre il tempo per farlo". Proprio come al cinema. In questa maniera il partenariato rimane un grande cinema. <

Maggiori informazioni su:
quality1.ch
garage-diprisco.ch

Lavorare insieme: Patrick Berger (a sinistra) e il proprietario del garage Eros Di Prisco discutono delle richieste di risarcimento in corso.

Swiss Mobility Arena 2023 di Berna

Come guiderà la Svizzera in modalità autonoma

Alla Swiss Mobility Arena 2023 di Berna, gli esperti hanno mostrato come la Svizzera si stia muovendo passo dopo passo verso la guida autonoma, quali siano le sue opportunità e quali gli ostacoli da superare per arrivarci. Di particolare interesse: che ruolo hanno i garage in questo contesto? **Jürg A. Stettler**

Intervenendo all'inaugurazione della Swiss Mobility Arena 2023 di Berna, Peter Götschi, Presidente centrale del TCS Svizzero, ha dichiarato: "È importante affrontare il tema della guida autonoma, perché i fabbricanti stanno facendo passi avanti. Ma l'amministrazione federale e la politica hanno già posto le basi affinché la Svizzera possa seguire l'evoluzione e addirittura svolgere un ruolo da pioniere".

Dal punto di vista tecnico, i veicoli sono di livello 3

Anche il direttore centrale del TCS, Jürg Wittwer, è convinto che l'intelligenza artificiale e i suoi progressi stiano facendo progredire la guida autonoma a un ritmo ancora più sostenuto. "Non sappiamo ancora quando saremo in grado di mantenere la promessa di poter leggere il giornale in auto, e non solo a 60, ma a 100 o 120 km/h. Oggi si parla ancora del 2035-2040, cioè tra 20 anni, come era stato promesso nel 2000", ma ciò è dovuto non tanto a ragioni tecniche quanto a questioni normative. "Con la guida autonoma di livello 2, è scontato che i conducenti devono ancora prestare attenzione. In termini di tecnologia, i veicoli sono pronti per la fase successiva; Tesla ha percorso da sola 300 milioni di chilometri, Ford 50 milioni. "Il problema è la responsabilità e la fiducia.

Maria J. Alonso Gonzalez, esperta del Forum economico mondiale.
Foto: media UPSA

Discussione con Jonas Schmid (Mobility Arena), Thierry Juilland (Direttore di Noviv Mobility AG di Amag), Sigrid Pirkelbauer (Responsabile della gestione del traffico e dell'innovazione di USTRA) e il Direttore centrale del TCS Jürg Wittwer (da sinistra a destra).

Honda ha ottenuto la certificazione di livello 3 nel 2020, Mercedes per l'EQS a maggio e la nuova BMW Serie 7 la otterrà a breve. Ma quando arriverà nel mercato su larga scala? J. Wittwer stima che al più presto sarà nel 2025 o 2026.

I confini tra TIM e TP stanno sparendo

I primi veicoli di livello 3 destinati al mercato su larga scala potrebbero quindi arrivare tra due anni e di conseguenza passo-passo anche nei garage. Per gli esperti è chiaro che, nonostante l'arrivo dei veicoli a guida autonoma, la crescita del traffico non rallenterà prima del 2040. Sigrid Pirkelbauer, responsabile della gestione del traffico e dell'innovazione presso l'Ufficio federale delle strade (USTRA): "Noi di USTRA dobbiamo quindi impegnarci a fornire le infrastrutture adeguate per quella data. Soprattutto il traffico non motorizzato nella fascia fino a cinque chilometri è in aumento". Inoltre, i confini tra il trasporto individuale motorizzato convenzionale (TIM) e il trasporto pubblico convenzionale (TP) dovrebbero scomparire.

"Ci saranno altre nuove forme di TIM che utilizzeranno lo spazio limitato dell'infrastruttura", ha affermato S. Pirkelbauer. "L'automazione ci permette di sfruttare meglio le capacità esistenti, ma solo se i veicoli si comportano in modo sincronizzato tra loro, se le informazioni vengono trasmesse da auto a auto o da auto a infrastruttura". Ecco perché, ad esempio, stiamo creando un'immagine digitale delle strade. E con Rima (Road Infrastructure Management ASTRA), l'USTRA vuole creare una gestione centralizzata del traffico con segnalazioni dinamiche che le auto possono consultare.

Amag investe nella guida autonoma

Non è solo il governo federale a essere interessato alla guida autonoma, ma anche il mondo delle imprese. "La Svizzera ha l'opportunità di svolgere un ruolo di primo piano. La guida completamente autonoma apre la strada a nuovi settori commerciali", spiega Thierry Juilland, direttore di Noviv Mobility SA presso Amag. "Questo ha un grande impatto sulla nostra attività, dal modello commerciale e dai nuovi canali di distribuzione alle offerte come 'Everything as a Service'". T. Juilland ritiene che la guida autonoma sia il più importante cambiamento in tema di mobilità.

Per questo motivo Amag ha acquisito una partecipazione nella società danese Holo A/S, specializzata in mobilità autonoma e soluzioni logistiche. Amag è anche partner esclusivo di Loxo, che gestisce una navetta per merci autonoma. "Abbiamo già imparato molto", spiega Juilland: "Un cantiere in movimento o la vicinanza di una linea ferroviaria, che causa sempre una breve interruzione del segnale al passaggio di un treno, sono sfide che il veicolo autonomo deve affrontare ogni giorno. Soprattutto, ci ha indicato cosa è già possibile fare oggi".

Depositi di servizio per veicoli autonomi

È importante rimanere aperti all'innovazione e alla cooperazione, perché "in fin dei conti siamo ancora un'azienda di vendita al dettaglio e questo fa parte del nostro DNA. Possiamo avere successo in questa trasformazione solo se affrontiamo le sfide insieme", spiega Juilland. La trasformazione sta anche creando campi professionali completamente nuovi in Amag: ad esempio, otto teleoperatori lavorano oggi per il progetto Loxo. Vedono ciò che accade sugli schermi, proprio come in un simulatore di guida e possono intervenire a da remoto. Questo dà una speranza anche ai garagisti: "I veicoli a guida autonoma hanno comunque bisogno di manutenzione o di essere ricaricati. Un deposito di servizio, come quello che Waymo sta gestendo a San Francisco per i taxi robot, potrebbe diventare un settore di attività".

Solo con il livello 5 TIM e TP si fondono

Un ulteriore passo avanti verso la guida autonoma è stato fatto anche da noi con l'attuazione della relativa ordinanza

Continua a pagina 22

Jörg Jermann, responsabile della nuova mobilità di Rapp AG, ritiene che le forme di fornitura dirompenti nella guida autonoma arriveranno soprattutto quando si raggiungerà il livello 5.

Buono a sapersi: i livelli di guida autonoma

Livello 1: assistita – qui i singoli sistemi forniscono supporto, ma l'essere umano guida e si assume anche la responsabilità.

Livello 2: parzialmente automatizzata – dal 2013, l'auto prende il controllo in determinate condizioni. L'uomo controlla e deve essere pronto a intervenire.

Livello 3: Automazione condizionata – dal 2023. L'auto si guida da sola in determinate situazioni (ad esempio, in autostrada fino a 60 km/h). L'uomo deve intervenire solo dopo un avvertimento.

Livello 4: altamente automatizzato – l'auto guida completamente da sola intere aree (ad esempio, l'autostrada).

Livello 5: completamente automatizzato – nel senso letterale del termine, il veicolo è autonomo quando guida al livello 5, cioè è in grado di gestire ogni situazione di guida immaginabile senza l'intervento umano.

del mese di ottobre. "Per noi è importante poter testare nuove soluzioni di mobilità", ha spiegato Sigrid Pirkelbauer di USTRA durante la tavola rotonda. L'intero processo di omologazione dei veicoli a guida autonoma e delle strade su cui circolano sarà regolamentato. Infine, l'USTRA potrà concedere sovvenzioni a progetti specifici. Il direttore centrale del TCS Jürg Wittwer non teme che il TCS o i garage abbiano un giorno più lavoro da svolgere a causa dei veicoli a guida autonoma: "Nell'ambito della sicurezza e del comfort, il livello 3 ci dà sicuramente di vantaggi, ma il vero cambiamento e la fusione di TIM e TP avverrà solo con il livello 5", aggiunge ridendo: "Poiché la tendenza di fondo è verso una maggiore mobilità, ciò significa anche più lavoro per il TCS. Inoltre, le auto a guida autonoma hanno ancora pneumatici tradizionali e un LiDAR non è ancora in grado di identificare un chiodo...".

L'accettazione della guida autonoma è importante

Dorothea Schaffner, docente presso l'Università di Scienze Applicate della Svizzera Nord-occidentale, dimostra quanto siano importanti non solo gli aspetti tecnici per la guida autonoma: "La guida autonoma è anche una questione culturale, non solo tecnologica. Ecco perché il nostro studio attuale analizza le barriere e le motivazioni che ostacolano l'accettazione del carsharing con veicoli a guida autonoma". Maria J. Alonso Gonzalez, esperta del World Economic Forum, aggiunge: "La guida autonoma deve essere più sicura del 10% per essere accettata, perché rispetto ai computer non abbiamo sentimenti e tolleriamo meno gli errori". L'esperta del WEF chiede inoltre di definire i campi di applicazione ideali e di sviluppare una tabella di marcia per l'introduzione guida autonoma, al fine di far avanzare la tecnologia. Aggiunge: "È solo che tutti vogliono essere i primi in questo campo; questo non aiuta molto per una regolamentazione comune e globale. Ci vorrà sicuramente più tempo rispetto alla regolamentazione globale dell'aviazione. Se non altro perché i veicoli a guida autonoma non arrivano fino in Australia, per esempio. <

Discussione con Mathias Halef (Mobility Arena), Dorothea Schaffner (Università di Scienze Applicate della Svizzera nord-occidentale), Franziska Schär (responsabile del progetto I & Any di Mobility) e Christoph Zeier (responsabile delle iniziative di mobilità di Amag) (da sinistra a destra).

A cosa prestare attenzione

Aumento dell'IVA

Dato che la riforma dell'AVS è stata accettata dal popolo e dai cantoni con la votazione dell'autunno 2022, è scontato che l'aliquota IVA sarà adeguata a partire dal 1° gennaio 2024. In questo articolo, mettiamo in luce le conseguenze che questo avrà per le aziende del settore dell'automobile.

Andreas Kohli (Responsabile della fiduciaria FIUSGA)

Il 25 settembre 2022, il popolo svizzero ha accettato il decreto federale sul finanziamento supplementare dell'AVS attraverso un aumento dell'IVA. Di conseguenza, dal 1° gennaio 2024 si applicheranno le seguenti aliquote IVA:

⇒ Tasso normale:
8,1% (7,7% fino al 31.12.2023)

⇒ Tasso ridotto:
2,6% (2,5% fino al 31.12.2023)

⇒ Tasso speciale per l'alloggio:
3,8% (3,7% fino al 31.12.2023)

L'aumento genera una serie di sfide per il settore dell'automobile:

Commercio veicoli

La data di consegna del veicolo è determinante per l'aliquota fiscale. Se la consegna avviene nel 2024, il veicolo deve essere fatturato con l'aliquota dell'8,1%. Non serve a nulla retrodatare la fattura al 2023.

Se i veicoli vengono venduti quest'anno con consegna il prossimo anno, è consigliato valutare se la nuova aliquota debba essere già indicata nell'offerta e nel contratto di vendita. Se si utilizza la vecchia aliquota, è indispensabile indicare nel contratto di vendita che l'aliquota IVA applicabile è quella in vigore al momento della consegna. È inoltre consigliabile rendere attento il cliente su eventuali aumenti di prezzo così da prevenire possibili reclami.

La dichiarazione IVA permetterà di dichiarare le vecchie e le nuove aliquote solo a partire dal 3° trimestre 2023 (nel caso dell'aliquota netta, dal 2° semestre 2023). Gli acconti che sono già stati dichiarati con l'aliquota del 7,7%, ma che si riferiscono a forniture nel 2024, devono essere corretti nel 3° o 4° trimestre del 2023 o al più tardi quando il periodo d'imposta 2023 viene chiuso indicando la differenza meno (-) nel campo 312 e più (+) nel campo 313.

Servizio dopo-vendita

Si consiglia di fatturare, per quanto possibile, i lavori già svolti nel 2023 entro la fine dell'anno. Se la fatturazione non avviene prima del 2024, in linea di principio i lavori dovrebbero essere fatturati in base alla data in cui sono stati eseguiti e assoggettati alle aliquote IVA corrispondenti. Dal punto di vista pratico, per piccoli importi è consigliabile rinunciare alla ripartizione e fatturare tutti i lavori con l'aliquota più alta.

Fatture dei fornitori

I fornitori devono fatturare le loro prestazioni con l'aliquota corretta. Se, ad esempio, un abbonamento per una licenza viene fatturato dal 1° ottobre 2023 al 31 marzo 2024, la fattura deve essere emessa come segue:

⇒ Costo licenza 01.10.23 - 31.12.23
CHF 1077,00 (incl. IVA 7,7%)

⇒ Costo licenza 01.01.24 - 31.03.24
CHF 1081,00 (incl. 8,1% IVA)

Le fatture dei creditori devono quindi essere suddivise al momento del conteggio. Se la nuova aliquota IVA non è ancora stata configurata nel programma di gestione contabile, è indispensabile farlo subito.

Se il fornitore emette per errore la fattura come da esempio sopra con l'aliquota del 7,7%, il garage può detrarre l'imposta a credito solo con l'aliquota del 7,7%.

Aliquote del debito fiscale netto

Le aliquote maggiormente utilizzate nel settore dell'automobile per la dichiarazione con l'imposizione dell'aliquota a saldo sono le seguenti:

Settore	Aliquota fino al 31.12.23	Aliquota a partire dal 01.01.24
Vendita carburanti	0.1%	**0.1%**
Commercio veicoli	0.6%	**0.6%**
Officina di riparazione di veicoli	2.8%	**3.0%**
Carrozzeria/ Verniciatura	4.3%	**4.5%**
Vendita carburanti su commissione	5.9%	**6.2%**

Unicamente le aziende il cui fatturato annuo non supera i 5'005'000 franchi svizzeri (IVA inclusa) e la cui imposta sul fatturato non supera i 103'000 franchi svizzeri sono autorizzate a redigere la dichiarazione dei redditi con il metodo dell'aliquota a saldo. Se la vostra azienda soddisfa questi criteri, vi consigliamo di valutare se un cambio di metodo potrebbe essere vantaggioso per voi. Saremo lieti di assistervi in questo processo.

Dichiarazione: portale obbligatorio

La maggior parte degli assoggettati (circa il 92%) inoltra già le proprie dichiarazioni IVA per via elettronica. Per questo motivo, nel giugno 2023, il Consiglio federale ha deciso che dal 2025 sarà obbligatorio inoltrare le dichiarazioni IVA tramite il portale digitale. Se questo requisito non viene rispettato, le dichiarazioni saranno considerate non presentate, cosa che potrebbe comportare una multa e un accertamento. <

Maggiori informazioni su:
figas.ch

Le nuove aliquote IVA saranno applicate in Svizzera dal 1° gennaio 2024. Foto: Istock

Le pratiche di cambio veicolo si fanno i digitale

Innovano e sono all'avanguardia

Con Cardossier, dall'estate scorsa, è possibile effettuare la connessione digitale per registrare i cambi veicolo. La digitalizzazione riduce il numero di interfacce manuali, eliminando così le possibili fonti di errore. Il servizio della circolazione di Argovia e il Centro Porsche Argovia a Oftringen condividono le loro prime esperienze con questo processo semplificato. **Cynthia Mira**

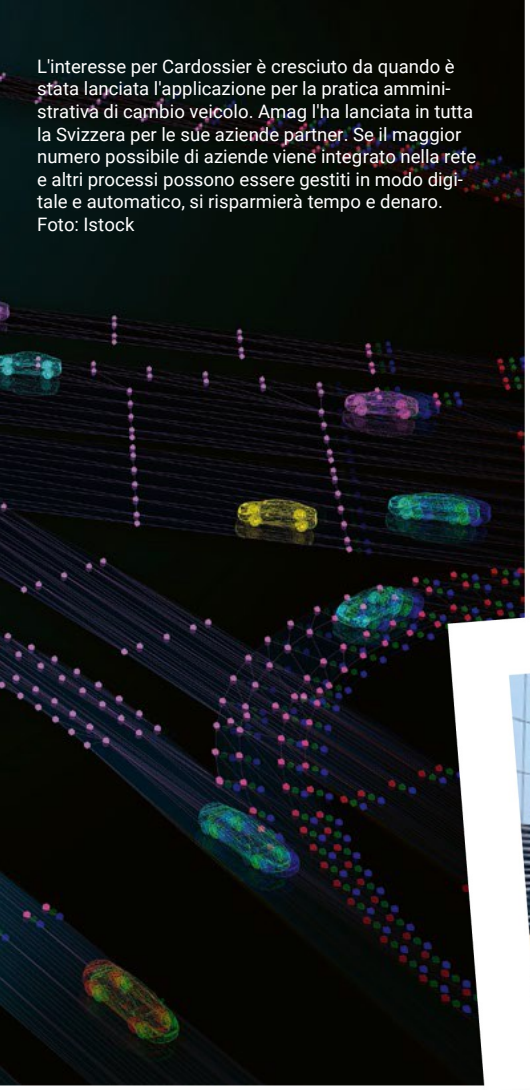
Sandro Fanti, presidente di Cardossier

Aziende, università e autorità di primo piano hanno creato Cardossier nel 2019. Anche l'UPSA è membro di questa associazione che ha l'obiettivo di elaborare digitalmente tutti i processi del ciclo di vita del veicolo su un'unica piattaforma. Cardossier sta quindi realizzando una piattaforma inter-aziendale. Un passo importante in questa direzione è stato fatto con l'introduzione della connessione digitale per la gestione della pratica di cambio veicolo. Quando un cliente vende la sua auto e ne acquista una nuova, il processo amministrativo di cambio veicolo è ora automatizzato il più possibile grazie all'interfaccia tra il garage, la compagnia d'assicurazioni e il servizio cantonale della circolazione, il tutto grazie a Cardossier. Questo non solo riduce le fonti di possibili errori che si verificano nell'amministrazione cantonale e nei garage durante l'invio e la registrazione dei dati, ma riduce al minimo anche il carico di lavoro complessivo.

Per il momento, il servizio della circolazione argoviese è l'unico a puntare su questa innovativa e "vera" digitalizzazione del processo di cambio veicolo, come la definisce Sandro Fanti, responsabile dei servizi specializzati e del personale: "Ci piace prendere l'iniziativa e aprire la strada. Al momento parliamo di aziende commerciali, garage e importatori, ma non ancora di privati". È positivo vedere che le pratiche arrivano in forma digitale, questo significa che si può evitare parte del lavoro manuale. "È molto utile per il nostro personale", afferma S. Fanti, che presiede l'associazione Cardossier. Dal punto di vista del cliente il primo processo digitale rappresenta pure una semplificazione visto che consente di risparmiare molto tempo. "I clienti hanno un riscontro diretto sul corretto trasferimento dei dati e le pratiche possono essere svolte in qualsiasi momento. Inoltre, non è più necessario recarsi agli sportelli della servizio cantonale della circolazione".

Idealmente, migliaia di casi all'anno

Insieme al Centro Porsche Argovia a Oftringen, il servizio della circolazione di Argovia ha già elaborato le prime pratiche di cambio veicolo tramite Cardossier. Porsche Svizzera è pure membro dell'associazione Cardossier e continua a sviluppare questa piattaforma innovativa con una ventina di membri dei settori automobilistico, informatico, assicurativo e finanziario. "Il risparmio di tempo è stato sicuramente un fattore decisivo nella nostra decisione di partecipare. In poche settimane abbiamo già gestito 13 casi senza riscontrare problemi", afferma Foti Konstantin proprietario dell'azienda. I suoi collaboratori non fanno altro che dare giudizi positivi. "Con pochi clic possiamo richiedere il giustificativo e stampare l'autorizzazione provvisoria", riducendo così i tempi di lavoro di circa dieci minuti. Inoltre, la ricerca dei moduli di immatricolazione provvisoria sul sito web degli uffici della circolazione, la compilazione manuale di vari moduli e la spedizione delle lettere sono pratiche ormai obsolete". "I garage sanno per



L'interesse per Cardossier è cresciuto da quando è stata lanciata l'applicazione per la pratica amministrativa di cambio veicolo. Amag l'ha lanciata in tutta la Svizzera per le sue aziende partner. Se il maggior numero possibile di aziende viene integrato nella rete e altri processi possono essere gestiti in modo digitale e automatico, si risparmierà tempo e denaro. Foto: Istock

Nella filiale Emil Frey di Winterthur, il primo cambio veicolo elaborato con Cardossier è avvenuto quest'estate. Foto: Emil Frey

A luglio 2023, il "go-live" del progetto pilota è avvenuto presso il centro Porsche Argovia. Il garage non intende rinunciare ai vantaggi offerti dal cambiamento di sistema. Foto: Centro Porsche Argovia

esperienza che con il metodo tradizionale i formulari variano da un cantone all'altro. Con Cardossier, tutto è possibile in modo semplice e uniforme. Non si può che raccomandarne l'implementazione anche perché il passaggio è avvenuto senza problemi.

La transizione avviene senza intoppi e questo non è un caso: "È stato un lungo percorso e l'associazione ha dovuto superare molti ostacoli che ne hanno ritardato lo sviluppo", spiega S. Fanti. A posteriori, però, è stato un bene, perché le lezioni apprese hanno potuto essere messe in pratica molto velocemente. "L'innovazione di Cardossier non è la tecnologia, ma la rete e la piattaforma comune su cui gli operatori possono integrarsi con le loro applicazioni aziendali per elaborare le transazioni commerciali in modo digitale con pochi clic. I membri possono essere diretti concorrenti sul mercato, provenienti da settori diversi, ma con interessi comuni e questo è speciale", afferma. Il tema delle pratiche amministrative del veicolo ha un enorme potenziale di digitalizzazione per tutto l'intero ciclo di vita di un veicolo. "Abbiamo fatto un primo passo significativo. Affinché la rete dia i suoi frutti, è ora essenziale che altri garage partecipino al progetto", afferma. Idealmente, nel giro di pochi anni, diverse decine o addirittura centinaia di migliaia di pratiche saranno gestite ogni anno con questo processo completamente digitale. Il potenziale è enorme". <

Basta un semplice clic: ecco come funziona

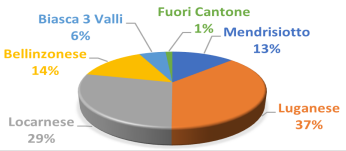
Quando si cambia un veicolo, il garage avvia il processo premendo il pulsante "Richiedi un cambio di veicolo" nell'applicazione e selezionando dal menu a discesa la compagnia d'assicurazioni corrispondente. In questo modo si esegue l'ordine automatico dell'attestato d'assicurazione elettronico (AAE). Se l'assicuratore è direttamente integrato nella rete, il garage riceve un messaggio di stato. In caso contrario, viene inviata un'e-mail alla compagnia d'assicurazione selezionata con l'ordine e tutti i dati necessari. Il proprietario del nuovo veicolo riceve una copia dell'e-mail che gli conferma la richiesta dell'attestato d'assicurazione. Allo stesso tempo, le autorità cantonali della circolazione ricevono, in pochi secondi tramite la rete e direttamente nella loro applicazione specifica, una notifica digitale di cambio veicolo. La notifica viene inserita nel sistema e vi rimane fino a quando la licenza di circolazione da annullare arriva per posta all'ufficio della sezione della circolazione. Il file viene quindi elaborato e la pratica viene evasa. L'applicazione Cardossier invia automaticamente al garage il formulario compilato per la circolazione provvisoria a nome del cliente, con una cpoia da inviare in seguito, con la licenza di circolazione, all'ufficio della circolazione competente. Il sistema genera anche un foglio di copertina con l'indirizzo per una busta a finestra. Sul retro del foglio di accompagnamento è riportato l'indirizzo per la restituzione dei documenti da parte della sezione della circolazione al garage o direttamente al proprietario del veicolo.

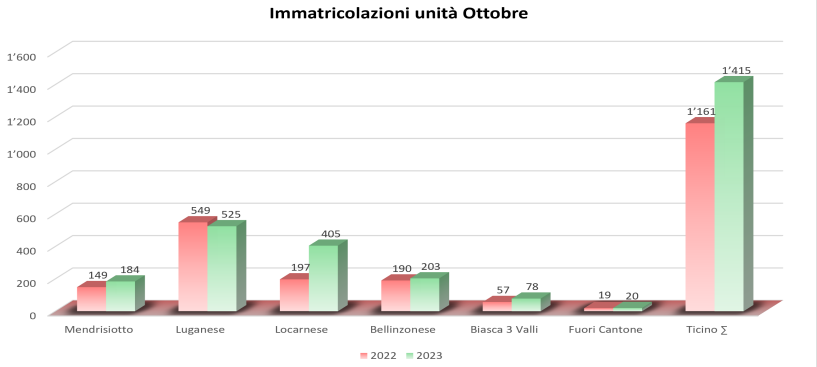
STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

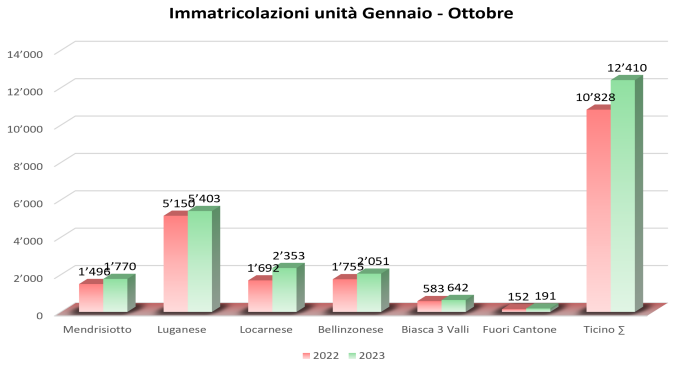
	Ottobre						Gennaio - Ottobre					
	2022		2023		2022 - 2023		2022		2023		2022 - 2023	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	149	12.83%	184	13.00%	35	23.49%	1'496	13.82%	1'770	14.26%	274	18.32%
Luganese	549	47.29%	525	37.10%	-24	-4.37%	5'150	47.56%	5'403	43.54%	253	4.91%
Locarnese	197	16.97%	405	28.62%	208	105.58%	1'692	15.63%	2'353	18.96%	661	39.07%
Bellinzonese	190	16.37%	203	14.35%	13	6.84%	1'755	16.21%	2'051	16.53%	296	16.87%
Biasca e Valli	57	4.91%	78	5.51%	21	36.84%	583	5.38%	642	5.17%	59	10.12%
Fuori Cantone	*19*	*1.64%*	*20*	*1.41%*	*1*	*5.26%*	*152*	*1.40%*	*191*	*1.54%*	*39*	*25.66%*
Ticino ∑	**1'161**	100%	**1'415**	100%	**254**	**21.88%**	**10'828**	100%	**12'410**	100%	**1'582**	**14.61%**
Svizzera	**17'185**		**20'355**		**3'170**	**18.45%**	**179'791**		**203'261**		**23'470**	**13.05%**

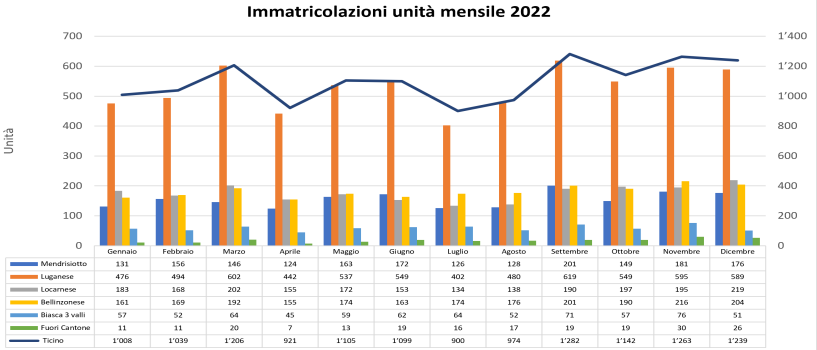
Movimenti ≈occasioni	2022	2023	Delta %
Gen. - Sett.	37'023	40'126	8.38%
Ottobre	4'305	5'143	19.47%
Gen. - Ott.	**41'328**	**45'269**	**9.54%**

Quota di mercato Ottobre 2023

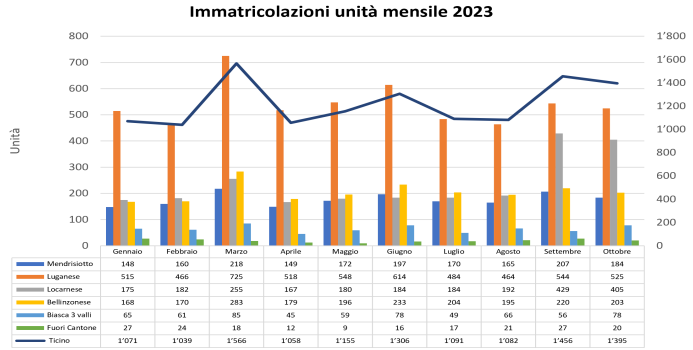




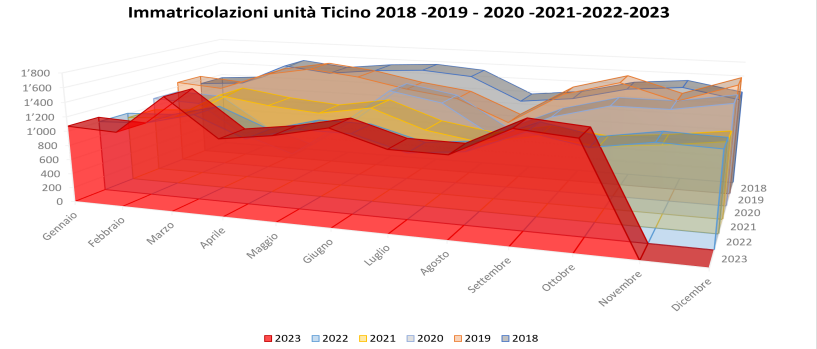


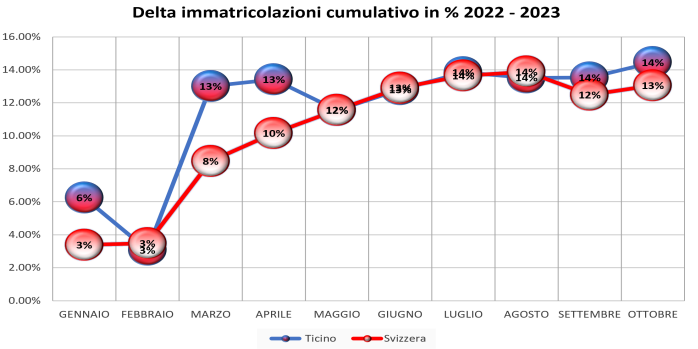


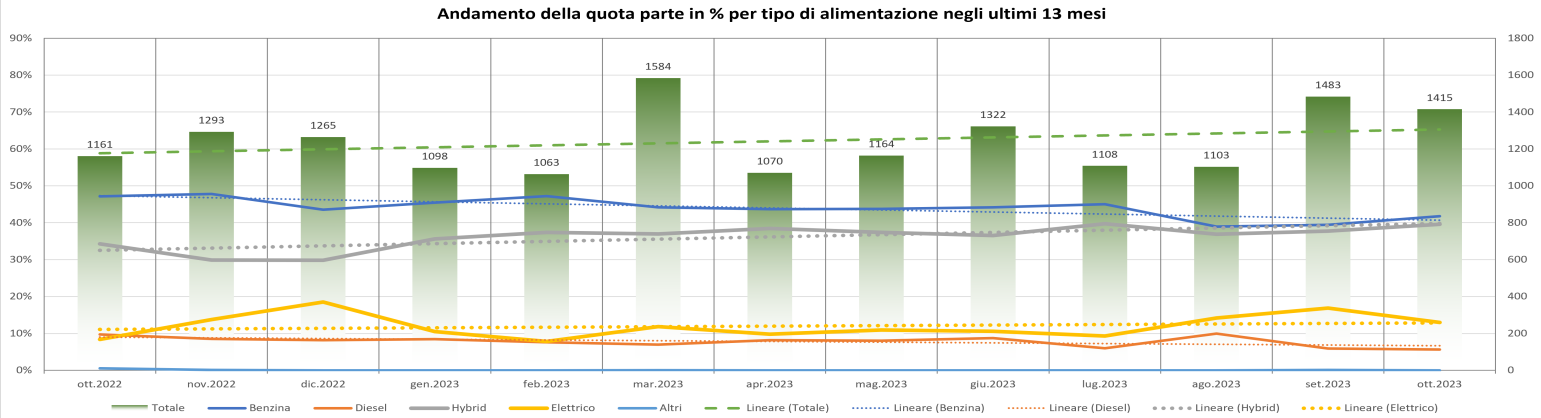
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Mendrisiotto	131	156	146	124	163	172	126	128	201	149	181	176
Luganese	476	494	602	442	537	549	402	480	619	549	595	589
Locarnese	183	168	202	155	172	153	134	138	190	197	195	219
Bellinzonese	161	169	192	155	174	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



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







Tipo propuls.	Unità	Quota
Auto elettriche	184	13.0%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	1250	88.3%

Colore	Unità	Quota
Grigio	541	38.2%
Bianco	322	22.8%
Nero	296	20.9%
Blu	101	7.1%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	12	0.8%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	983	69.5%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	VW	262	19%	6°	BMW	76	5%
2°	MERCEDES	129	9%	7°	DACIA	57	4%
3°	SKODA	125	9%	8°	HYUNDAI	48	3%
3°	AUDI	125	9%	9°	CUPRA	47	3%
5°	TOYOTA	89	6%	10°	SUZUKI	46	3%

Immatricolazioni cumulative Gennaio - Ottobre 2023 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca																Imm. cum. Gen. - Ott. CH		
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		F.cant.	∑ Tot.	% Quota		∑ Totale	% Quota	Rango
1	VOLKSWAGEN	243	13.78%	734	13.68%	367	17.94%	508	21.69%	120	18.66%	39	2'011	16.28%		21'906	10.86%	1
2	AUDI	203	11.51%	650	12.12%	208	10.17%	199	8.50%	33	5.13%	16	1'309	10.60%		16'443	8.15%	4
3	MERCEDES	163	9.24%	595	11.09%	181	8.85%	164	7.00%	40	6.22%	14	1'157	9.37%		16'208	8.04%	5
4	SKODA	140	7.94%	373	6.95%	200	9.78%	140	5.98%	74	11.51%	42	969	7.84%		17'053	8.46%	2
5	TOYOTA	150	8.50%	368	6.86%	165	8.06%	143	6.11%	39	6.07%	7	872	7.06%		11'161	5.53%	6
6	BMW	117	6.63%	378	7.05%	168	8.21%	91	3.89%	31	4.82%	22	807	6.53%		16'772	8.32%	3
7	SEAT / CUPRA	84	4.76%	224	4.18%	90	4.40%	55	2.35%	45	7.00%	9	507	4.10%		9'718	4.82%	7
8	DACIA	56	3.17%	183	3.41%	76	3.71%	59	2.52%	47	7.31%	0	421	3.41%		6'339	3.14%	13
9	RENAULT	85	4.82%	136	2.53%	62	3.03%	76	3.25%	29	4.51%	2	390	3.16%		6'846	3.39%	11
10	SUZUKI	49	2.78%	140	2.61%	41	2.00%	91	3.89%	40	6.22%	1	362	2.93%		3'500	1.74%	18
11	FORD	69	3.91%	137	2.55%	61	2.98%	73	3.12%	11	1.71%	7	358	2.90%		8'456	4.19%	8
12	PORSCHE	25	1.42%	240	4.47%	22	1.08%	60	2.56%	4	0.62%	1	352	2.85%		4'056	2.01%	16
13	TESLA	49	2.78%	145	2.70%	39	1.91%	64	2.73%	14	2.18%	0	311	2.52%		6'879	3.41%	10
14	HYUNDAI	31	1.76%	76	1.42%	68	3.32%	79	3.37%	15	2.33%	8	277	2.24%		6'920	3.43%	9
15	KIA	18	1.02%	106	1.98%	37	1.81%	68	2.90%	19	2.95%	0	248	2.01%		5'620	2.79%	14
16	MINI	36	2.04%	129	2.40%	46	2.25%	20	0.85%	7	1.09%	2	240	1.94%		3'255	1.61%	21
17	FIAT	49	2.78%	79	1.47%	12	0.59%	36	1.54%	7	1.09%	1	184	1.49%		3'306	1.64%	20
18	NISSAN	21	1.19%	77	1.44%	25	1.22%	45	1.92%	7	1.09%	1	176	1.42%		2'517	1.25%	23
19	VOLVO	39	2.21%	62	1.16%	15	0.73%	10	0.43%	7	1.09%	6	139	1.13%		6'531	3.24%	12
20	MAZDA	9	0.51%	41	0.76%	22	1.08%	51	2.18%	4	0.62%	0	127	1.03%		3'617	1.79%	17
20	MITSUBISHI	5	0.28%	35	0.65%	20	0.98%	56	2.39%	9	1.40%	2	127	1.03%		1'591	0.79%	26
22	PEUGEOT	19	1.08%	43	0.80%	21	1.03%	33	1.41%	3	0.47%	2	121	0.98%		4'565	2.26%	15
23	JEEP	16	0.91%	47	0.88%	11	0.54%	28	1.20%	8	1.24%	2	112	0.91%		1'991	0.99%	24
24	CITROEN / DS	11	0.62%	22	0.41%	19	0.93%	51	2.18%	4	0.62%	0	107	0.87%		2'902	1.44%	22
24	HONDA	21	1.19%	36	0.67%	6	0.29%	41	1.75%	2	0.31%	1	107	0.87%		1'930	0.96%	25
26	LAND ROVER	6	0.34%	66	1.23%	3	0.15%	4	0.17%	1	0.16%	2	82	0.66%		1'574	0.78%	27
27	OPEL	6	0.34%	22	0.41%	9	0.44%	40	1.71%	2	0.31%	0	79	0.64%		3'497	1.73%	19
27	SUBARU	10	0.57%	23	0.43%	13	0.64%	16	0.68%	17	2.64%	0	79	0.64%		1'426	0.71%	28
29	SMART	9	0.51%	27	0.50%	19	0.93%	19	0.81%	1	0.16%	0	75	0.61%		616	0.31%	32
30	ALFA ROMEO	8	0.45%	37	0.69%	6	0.29%	3	0.13%	0	0.00%	3	57	0.46%		1'318	0.65%	29
31	MASERATI	4	0.23%	42	0.78%	3	0.15%	4	0.17%	0	0.00%	0	53	0.43%		482	0.24%	33
32	LEXUS	7	0.40%	37	0.69%	3	0.15%	1	0.04%	0	0.00%	0	48	0.39%		654	0.32%	31
33	FERRARI	3	0.17%	35	0.65%	1	0.05%	1	0.04%	0	0.00%	1	41	0.33%		435	0.22%	34
34	SSANGYONG	0	0.00%	3	0.06%	1	0.05%	9	0.38%	2	0.31%	0	15	0.12%		248	0.12%	36
35	JAGUAR	1	0.06%	9	0.17%	2	0.10%	1	0.04%	0	0.00%	0	13	0.11%		332	0.16%	35
36	ASTON MARTIN	0	0.00%	3	0.06%	1	0.05%	2	0.09%	0	0.00%	0	6	0.05%		135	0.07%	37
36	POLESTAR	1	0.06%	2	0.04%	2	0.10%	1	0.04%	0	0.00%	0	6	0.05%		715	0.35%	30
38	ALPINE	1	0.06%	3	0.06%	1	0.05%	0	0.00%	0	0.00%	0	5	0.04%		103	0.05%	38
	Diverse	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	1	0.16%	1	2			57	0.03%	
	∑ Totale	1'764		5'365		2'046		2'342		643		192	12'352			201'674		

Immatricolazioni VU Ottobre e cumulativo 2023 per distretto con quota di mercato per marca																		
Genere	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		Fuori cantone		∑ Totale TI		Quota % Cum.	Rango
		Ott.	Cum.	Ott.	Cum.	Ott.	Cum.	Ott.	Cum.	Ott.	Cum.	Ott.	Cum.	Ott.	Cum.		
Autofurgone e Minibus	VW	3	19	10	102	5	60	3	45	1	21	0	3	22	250	23.76%	1
	RENAULT	2	20	2	44	6	57	5	17	0	6	0	2	15	146	13.88%	2
	FORD	4	29	2	61	3	11	1	9	1	2	1	6	12	118	11.22%	3
	MERCEDES	0	5	6	42	3	28	1	4	0	4	1	6	11	89	8.46%	4
	ISUZU	1	9	5	34	0	9	1	12	1	10	0	0	8	74	7.03%	5
	TOYOTA	3	12	6	32	0	11	0	4	0	9	0	1	9	69	6.56%	6
	PEUGEOT	4	13	2	15	1	3	2	19	0	0	0	1	9	51	4.85%	7
	FIAT	1	7	2	20	2	11	0	3	0	5	0	0	5	46	4.37%	8
	CITROEN	0	3	1	12	0	13	0	14	0	2	0	0	1	44	4.18%	9
	IVECO	0	3	6	18	0	3	1	4	2	4	0	0	9	32	3.04%	10
	NISSAN	1	3	1	15	0	1	1	10	0	2	0	0	3	31	2.95%	11
	OPEL	0	1	1	9	0	7	2	12	0	0	0	0	3	29	2.76%	12
	SUZUKI	0	1	1	8	0	1	0	3	0	0	0	0	1	13	1.24%	13
	MAN	0	0	0	2	1	5	0	5	0	0	0	0	1	12	1.14%	14
	MAXUS	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0.10%	15
	DIVERSE	0	2	1	18	0	5	2	17	0	5	0	0	3	47	4.47%	
	∑ Totale	19	127	46	433	21	225	19	178	5	70	2	19	112	1052		
Autocarro	VOLVO	0	7	0	2	2	6	0	0	0	2	0	0	2	17	19.77%	1
	MERCEDES	0	3	2	2	0	4	0	2	0	3	0	0	2	14	16.28%	2
	RENAULT	0	1	1	5	0	1	0	1	0	0	0	0	1	8	9.30%	3
	SCANIA	0	1	1	3	0	0	0	1	0	0	0	0	1	5	5.81%	4
	ISUZU	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4.65%	5
	MEILI	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2	2.33%	6
	DIVERSE	2	6	0	22	1	5	0	3	0	0	0	0	3	36	41.86%	
	∑ Totale	2	21	4	35	3	18	0	7	0	5	0	0	9	86		
Trattore a sella	VOLVO	1	11	0	0	0	5	0	0	0	2	0	0	1	18	52.94%	1
	SCANIA	0	1	0	1	0	2	0	0	1	1	0	0	1	5	14.71%	2
	MERCEDES	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	5.88%	3
	DIVERSE	1	5	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	2	9	26.47%	
	∑ Totale	2	18	0	1	1	12	0	0	1	3	0	0	4	34		

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