EDIZIONE 6 - Ottobre 2021

AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

www.upsa-ti.ch

UPSA | AGVS
Unione Professionale Svizzera dell'Automobile
SEZIONE TICINO

pag. 1 Editoriale del Presidente Thomas Hurter
pag. 2 Durata nel tempo dei materiali
pag. 5 Un tester per le batterie delle auto usate
pag. 6 Accesso agevolato ai dati protetti del veicolo
pag. 8 L'ambiente in azienda è determinante
pag. 10 I giovani entrano nel settore più redditizio
pag. 12 Il garagista ha degli obblighi legali
pag. 13 I dati digitali aprono la strada per servizi su
pag. 14 "Il vero capitale, è il cliente!"
pag. 16 La giornata del garagista 2022
pag. 17 Statistiche immatricolazioni Ticino

EDITORIALE

A pieno regime per il settore dell'automobile

Cara lettrice, caro lettore,

Da 18 anni, Urs Wernli vi dà il benvenuto nel suo editoriale. Come suo successore, vorrei continuare questa tradizione. L'8 settembre i delegati dell'UPSA mi hanno eletto alla carica di presidente centrale. Non vedo l'ora di assumere questo ruolo e sono convinto che, con l'aiuto della nostra competente squadra di Mobilcity, dei nostri colleghi delle sezioni e delle nostre associazioni partner, saremo in grado di evolvere e raggiungere traguardi ambiziosi. Vorrei ringraziare Urs Wernli per il suo enorme impegno nel corso di quasi due decenni e per questi ultimi mesi, durante i quali mi ha introdotto a fondo e senza esitazioni nel mio nuovo incarico!

Vorrei cogliere l'occasione per ringraziarvi della vostra fiducia. Posso assicurarvi che difenderò gli interessi del settore automobilistico svizzero con tutte le mie forze. Non lo farò da solo, ma insieme alle nostre associazioni partner. Il settore dell'automobile svizzero sta affrontando grandi sfide. Penso in particolare al cambiamento tecnologico che stiamo vivendo quotidianamente. Penso anche ai nuovi servizi che le officine stanno offrendo ai loro clienti, come la partnership con Mobility o con il fornitore di abbonamenti auto Carify, tanto per citare solo due esempi. Infine, penso anche allo sviluppo continuo della nostra offerta di formazione di base e formazione continua. Tuttavia, sono convinto che questi cambiamenti siano anche delle opportunità.

Come politico, sono preoccupato per la pressione costante su tutta l'industria automobilistica e, di conseguenza, anche sul nostro settore d'attività. La critica al trasporto individuale motorizzato è tanto fondamentale quanto ideologica. Per una parte del mondo politico, l'individualità è sospetta, e diventa un vero e proprio crimine quando è associata al termine "motorizzato". Si dimentica che il traffico stradale è il motore della nostra economia e quindi della nostra prosperità. Senza prosperità, per esempio, non possiamo finanziare le istituzioni sociali o la protezione dell'ambiente. Negli ultimi anni, il settore automobilistico ha dimostrato quanto velocemente sia in grado di adattarsi alle mutevoli esigenze dei suoi clienti. L'innovazione è la chiave di molti problemi!

Attualmente, in particolare nelle città con governi ambientalisti di sinistra, si assiste alla tendenza di criminalizzare le auto: prima tolgono i parcheggi (di cui il commercio già soffre), poi cercano di limitare la velocità a 30 km/h su larga scala, con il presunto obiettivo di combattere il rumore. Di fronte alla crescente popolarità delle auto elettriche, sono curioso di vedere quando questi argomenti ingannevoli saranno messi a tacere.

Entrando in UPSA, ho scoperto un'associazione stabile, efficiente e ben funzionante. Sono molto orgoglioso di farne parte da ora in qualità di presidente centrale.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter
Presidente centrale

BancaStato

la mia ESA+
Più forti, insieme

QUALITY 1

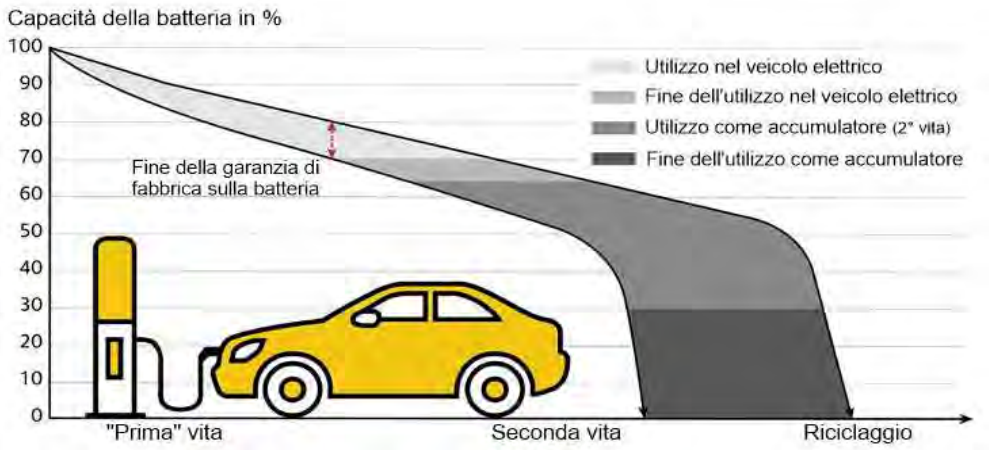
Nuovi materiali e il loro impatto sul bilancio delle emissioni di CO_2

Durata nel tempo dei materiali

Il tema del CO_2 sta spingendo i fabbricanti di automobili a adottare le propulsioni alternative. I politici favoriscono i veicoli a zero emissioni locali. I veicoli elettrici a batteria, che emettono 0 g/km di CO_2, sono sotto i riflettori. Tuttavia, sembra che nessuno, a parte l'industria, si preoccupi dell'approvvigionamento futuro delle materie prime, della produzione e del riciclaggio in vista di un'ottimizzazione sostenibile del bilancio ecologico. **Andreas Senger**

La protezione dell'ambiente e lo sviluppo a lungo termine sono degli importanti motori per l'industria automobilistica. Il riciclaggio di tutti i componenti di un veicolo e della sua batteria sono ancora allo stato embrionale. Fabbriche in grado di scomporre grandi volumi di batterie per la trazione nei loro singoli componenti sono ancora in corso di costruzione. Foto: VW

L'industria automobilistica sta attualmente subendo un cambiamento epocale. Mentre il motto "più grande, più largo e più veloce" era il filo conduttore per il marketing dell'auto solo pochi anni fa, oggi è segnato dalla sostenibilità, dall'economia circolare, dall'uso razionale dei materiali e dal riciclaggio. Stefan Floeck, responsabile dello sviluppo della carrozzeria, degli esterni e degli interni e responsabile della linea di produzione della Mini e della classe compatta BMW dal 1° settembre, spiega: "Stiamo stabilendo nuovi standard per una qualità premium durevole nel tempo. Per questo stiamo ripensando i materiali, concentrandoci ancora di più su materiali alternativi a risparmio di risorse e sulle energie rinnovabili, garantendo la successiva scomposizione dei componenti. Stiamo intraprendendo con determinazione un percorso che ci porta allo sviluppo globale dei prodotti, all'uso responsabile delle risorse e al passaggio all'economia circolare". La ragione di questo sviluppo è chiara: chiunque voglia de-carbonizzare e de-fossilizzare deve trovare, per le componenti delle vetture, alternative ai materiali a base di petrolio.



La capacità della batteria e la sua capacità di stoccare energia elettrica diminuiscono costantemente con il numero di cicli. L'utilizzazione delle batterie come accumulatori (seconda vita) è conveniente visto la complessità del riciclaggio Foto: ADAC

I fornitori di componentistica devono adeguarsi all'economia circolare e contribuire "realmente" alla riduzione di CO_2 dalla nascita alla morte. Sostituendo semplicemente il motore a combustione con un motore elettrico per ridurre al minimo le

emissioni di CO2 della propria gamma di veicoli, a breve termine, l'industria non sarà in grado di dare un contributo sostanziale al raggiungimento degli obiettivi climatici. Le case automobilistiche stanno facendo sforzi significativi nell'acquisto di materie prime e stanno cercando di ridurre l'impronta ambientale della produzione di acciaio e alluminio, attività assai energivora, per esempio, aumentando il tasso di riciclaggio e utilizzando più energia rinnovabile.

Stanno anche sviluppando il riciclaggio e l'uso intelligente di materiali naturali per sostituire le plastiche a base di petrolio. Le plastiche sintetiche, come il PVC usato per fare la similpelle, per esempio, dovranno essere sostituite da materiali naturali a base di cactus o eucalipto così da ridurre l'impronta ecologica. La produzione di nuovi materiali si baserà maggiormente sul riciclaggio. Mentre le superfici dei sedili e i rivestimenti erano spesso uniti in modo irreversibile durante la produzione (produzione di schiuma), gli ingegneri vogliono utilizzare componenti singoli che possono essere separati e quindi facilmente riciclati.

L'industria sta adottando un approccio più globale che non si limita alla riduzione delle emissioni delle vetture durante il loro utilizzo. Il rapido passaggio delle tecnologie di propulsione dai motori a combustione ai veicoli elettrici plug-in è caratterizzato anche, come i ripetuti annunci della futura uscita dal mondo dei motori a combustione (che riguarda solo l'Europa), dal suo lato nascosto. La produzione e il riciclaggio di grandi batterie sono ancora in fase di sviluppo e soggette ad una continua innovazione. Mentre alcuni fabbricanti stanno cercando di ottenere l'indipendenza dai produttori di batterie, che sono per lo più in Estremo Oriente, creando la propria produzione, tutti loro stanno scoprendo che la catena di approvvigionamento delle materie prime è il fattore chiave per garantire i volumi nei prossimi anni.

L'elettrolita, l'alluminio, e la plastica possono essere facilmente separate durante il processo di riciclaggio della batteria di trazione. I metalli preziosi vengono eliminati sottoforma di polvere nera. Foto: VW

Le batterie vengono triturate meccanicamente e scomposte inizialmente a mano. Questi due processi sono in fase studio. Foto: VW

I materiali dell'oscillatore (elettronica di potenza) devono pure essere riutilizzati. L'economia circolare è in questo caso ancora molto carente. Foto: Audi

I contratti di fornitura e le relazioni a lungo termine con i produttori di materie prime, lo sviluppo sostenibile legato anche alla protezione della natura e alla popolazione indigena, sono sfide importanti. L'estrazione del litio o del cobalto in Congo evidenzia "l'esportazione" dei problemi ambientali. Mentre l'elettro-mobilità senza CO_2 si sta diffondendo in Europa, le emissioni di CO_2 stanno aumentando in altre parti del mondo (produzione di batterie basate su elettricità da combustione di fossile, ecc.).

Implementare un'economia circolare per le batterie è quindi una priorità. Volkswagen ha appena commissionato un impianto pilota per il riciclaggio a Salzgitter.Il gruppo, ritiene che le prime auto a fine vita potranno essere riciclate solo verso la

Continua a pagina 4

Immagini dall'assemblea dei delegati UPSA 2021

Il sito pilota dovrebbe trattare circa 3.600 batterie da trazione all'anno con una massa totale di 1'500 tonnellate.

Sempre secondo VW, una batteria di 400 kg è composta da una moltitudine di materiali preziosi: 126 kg di alluminio, 71 kg di grafite, 41 kg di nichel, 37 kg di elettrolito, 22 kg di rame, 21 kg di plastica, 12 kg di manganese, 9 kg di cobalto, 9 kg di componenti elettronici, 8 kg di litio, 3 kg di acciaio e 41 kg di altri materiali. Litio, nichel, manganese e cobalto, i materiali più preziosi, devono, in futuro, essere riciclati al 100%. Il gruppo punta a un tasso di riciclaggio del 90% per l'alluminio, il rame e la plastica. Per ottimizzare il processo di riciclaggio in termini di emissioni di CO_2, VW si affida al trattamento meccanico (triturazione e separazione dei singoli componenti) e all'idrometallurgia (i metalli galleggiano in maniera differente nei bagni a causa del loro diverso peso specifico, il che permette di separarli). La pirometallurgia usata finora, che consiste nel fondere le batterie in forni ad alte temperature, permette il recupero di solo il circa 50% dei materiali preziosi come nichel e cobalto. Il processo emette anche molta CO_2.

Tuttavia, tutte le parti interessate, sanno che una seconda vita dei materiali migliora l'approccio "dalla nascita alla morte". La capacità delle batterie diminuisce costantemente durante il loro ciclo di vita. La loro capacità alla fine del ciclo di vita automobilistico è tra il 70 e l'80%. A questo punto, l'autonomia diminuisce e la garanzia del produttore scade (nella maggior parte dei casi dopo otto anni o 160.000 km). Dando una seconda vita a queste vecchie batterie come accumulatori tampone per la rete elettrica, potrebbero fungere da accumulatori tampone decentralizzati per stabilizzare la produzione di energia. La fluttuazione della produzione di energia fotovoltaica ed eolica potrebbe così essere livellata.

Se riusciamo a prolungare la vita utile di tutte le batterie da trazione attraverso la seconda vita e poi riciclarle in modo efficiente senza generare troppo CO_2, avremo fatto un passo importante verso l'economia circolare. Nuove batterie per la trazione potrebbero essere costruite con le materie prime recuperate dalle batterie completamente esauste dopo il secondo ciclo di vita.

La seconda vita come metodo di valorizzazione delle batterie d'automobile: malgrado una riduzione della capacità le batterie possono servire da accumulatori decentralizzati. Questa applicazione permetterà di stabilizzare la produzione e lo stoccaggio dell'energia elettrica prodotta da fonti alternative. Foto: Mercedes-Benz

Tutti i materiali e le palstiche dovranno essere riciclati per quanto possibile al 100%. La separazione dei differenti tipi di plastica e il riciclaggio economico non sono ancora stati implementati su larga scala. Foto: Audi

Le fibre naturali rimpiazzano sempre più il vero cuoio o le fibre sintetiche così da garantire una durata a lungo termine dell'abitacolo proponendo un'adeguata abitabilità nell'uso quotidiano, questo migliora consderevolmente il bilancio ecologico. Foto: BMW

Grazie alla ricerca e lo sviluppo nel settore dei materiali per le batterie agli ioni di litio (elettrolita solido, ecc.), le materie prime secondarie possono sempre essere riutilizzate direttamente anche per le tecnologie di batterie più recenti. Grazie a ciò l'approvvigionamento delle materie prime, complicato a livello mondiale, verrebbe così alleggerito.

Con la neutralità climatica entro il 2050 e la fine del motore a combustione entro il 2035 in Europa, sarà necessario concentrarsi su produzioni a basse emissioni di CO_2 e sul riciclaggio efficiente delle batterie. A causa dell'obbligo da parte dei produttori di ritirare le vecchie batterie e delle direttive di riciclaggio, sono necessari nuovi approcci al tema.

Attualmente, una batteria costruita con materie prime è molto più economica di una batteria fabbricata con materiali riciclati. Il recupero dei materiali sarà difficile da realizzare in modo efficace dal punto di vista dei costi. Sarebbe ragionevole che l'industria si accordasse su tipi di batterie, moduli e sistemi comuni. Una seconda vita basata su diversi sistemi di batterie è tecnicamente difficile da pianificare. <

Hostettler Autotechnik AG

Un tester per le batterie dei veicoli elettrici d'occasione

Un'auto nuova su dieci venduta nel 2021 sarà elettrica. Prima o poi, questa tendenza influenzerà anche il mercato dell'usato. Il problema principale di queste auto usate è la capacità della batteria. Il concetto di officina "e-Garage" ha recentemente iniziato a offrire test delle batterie per i veicoli elettrici usati. **Sandro Compagno**

La batteria è il componente chiave dei veicoli elettrici (BEV). Nel caso di auto nuove, si presume che i pacchi batteria abbiano una capacità massima e raggiungano più o meno l'autonomia indicata dal produttore. Ma nel caso di un veicolo elettrico usato, come può il garage verificare la capacità residua della batteria? Questa è una domanda che i potenziali acquirenti si pongono e alla quale i concessionari devono saper rispondere.

La batteria è la parte più importante e preziosa di un veicolo elettrico. Dopo una certa età, il suo costo corrisponde alla metà del valore del veicolo. "Tuttavia, il cliente sta acquistando alla cieca", dice Marcel Stocker, responsabile del settore automobilistico di Hostettler Autotechnik AG. "Fino ad ora, gli acquirenti e i venditori non hanno avuto modo di verificare le condizioni di una batteria.

Sulle piattaforme di scambio auto hanno ci sono oggi più di 2.000 veicoli elettrici usati che spaziano da una nuova Audi e-tron GT Quattro, con una capacità della batteria di 93kW, a una Nissan Leaf con l'indicazione "nessun dato fornito" riguardo alla capacità della batteria.

È qui che entra in gioco il primo tester per batterie della start-up austriaca Aviloo che ha stretto una partnership con l'ACS da un lato e Hostettler Autotechnik dall'altro. Hostettler mette il tester per batterie a disposizione delle officine: ora è disponibile per i partner del concetto Hostettler E-Garage. Un certificato conferma i risultati del test. Questo documento fornisce sicurezza quando si acquista un veicolo elettrico diventando anche un argomento di vendita.

Tramite una presa OBD, il tester per la batteria Aviloo legge ogni secondo i dati della batteria. Foto: e-Garage

Il principio è il seguente: durante un ciclo di guida, i dati della batteria vengono letti ogni secondo e poi trasmessi ad Aviloo, che li esamina. L'analisi include tensione, quantità di energia, temperatura della cella e stato di carica. Questi dati vengono corretti automaticamente per fattori di variabilità come la temperatura esterna o il comportamento di guida. Il certificato rilasciato sulla base dell'analisi mostra la condizione effettiva della batteria come percentuale rispetto alle condizioni da nuova.

Oltre alle BEV, Hostettler vede un grande potenziale nel campo delle ibride plug-in. Per le batterie ad autonomia limitata, pochi chilometri di differenza determinano se ha senso guidare in modo elettrico o no.

I veicoli elettrici usati che risalgono a diversi anni fa sono ancora rari sul mercato svizzero delle auto usate. Di conseguenza, la domanda di tester Aviloo è ancora modesta. "Abbiamo deciso un sistema pay-per-use", spiega Marcel Stocker. Se il proprietario di un garage ha bisogno di un dispositivo Aviloo, può ordinarlo da Hostettler, riceverlo e restituirlo dopo l'uso. L'uso di un tester Aviloo costa 199.- franchi.

Tuttavia, il test è ancora relativamente lungo: la carica della batteria deve raggiungere il 10% (cioè praticamente vuota) perché il risultato sia significativo. Per le grandi batterie, in particolare, si pone la questione del tempo. Stocker raccomanda di lasciare l'incombenza al cliente. "Gli sviluppatori di Aviloo sono alla ricerca di risultati affidabili senza dover scaricare la batteria. Quindi è solo una questione di tempo". <

Maggiori informazioni su:
egarage.ch

Bosch Secure Diagnostic Access

Accesso agevolato ai dati protetti del veicolo

Molti fabbricanti proteggono l'elettronica dei loro veicoli con soluzioni individuali basate su vari concetti e condizioni di accesso. In particolare, per le officine indipendenti multimarca, questo rappresenta una grande sfida. Bosch le sostiene con la funzione Secure Diagnostic Access (SDA).

sco/pd. In un documento dei media, Bosch descrive SDA come "una soluzione centrale, integrata e standardizzata per un facile accesso ai dati protetti del veicolo, indipendentemente dal fabbricante". SDA dovrebbe inizialmente facilitare l'accesso ai dati per i veicoli VW, Audi, Seat e Skoda. Bosch sta continuamente espandendo la copertura di SDA con altri marchi che proteggono i loro veicoli da accessi non autorizzati. A tal fine, Bosch sta lavorando a stretto contatto con i fabbricanti per integrare rapidamente altre soluzioni nel suo sistema e per offrire alle officine indipendenti la massima copertura possibile.

Grazie a SDA, le officine potranno continuare a svolgere un lavoro diagnostico completo sui veicoli con dati protetti. La nuova funzione sarà disponibile dall'estate 2021 come parte del software diagnostico Esitronic 2.0 Online di Bosch. Dopo una registrazione una tantum, il collaboratore dell'officina riceve i suoi dati di accesso personali e può immediatamente attivare e accedere alle funzioni diagnostiche protette su SDA.

Senza questo accesso, l'officina può solo svolgere attività diagnostiche passive sui veicoli dei clienti, come la lettura dei codici di errore. Il lavoro di diagnostica attiva, come la calibrazione dei sistemi di assistenza alla guida, potrebbe non essere possibile. Anche un ripristino del servizio può essere impossibile per il garage. Questa attività di solito richiede l'accesso a soluzioni specifiche del fabbricante che sono a pagamento.

La soluzione SDA standardizzata di Bosch semplifica questo processo. Il meccanico dell'officina non deve più conoscere i vari portali dei fabbricanti, registrarsi, accedere e considerare le varie opzioni di pagamento. SDA ingloba le soluzioni specifiche dei fabbricanti ed esegue le funzioni di diagnosi della centralina tramite il soft-

Ecco come Bosch descrive i vantaggi di SDA. Questo funziona per i veicoli di VW, Audi, Seat, e Skoda. Bosch pensa di aggiungere prossimamente altre soluzioni per diversi fabbricanti.
Foto: Bosch

Secure Diagnostic Access (SDA) è un sistema centrale, integrato e una soluzione standardizzata basata su sul software Esitronic 2.0 Online. Foto: Bosch

ware Esitronic 2.0 Online di Bosch. Autorizzato a utilizzare Esitronic tramite un ID Bosch, il collaboratore ha un accesso centralizzato e integrato ai contenuti diagnostici protetti nonostante la diversità delle soluzioni di sicurezza dei fabbricanti. Per ottenere il suo ID personale, deve registrarsi una sola volta. Questo ID può essere utilizzato non solo per l'accesso al contenuto diagnostico protetto in Esitronic, ma anche per una moltitudine di altre applicazioni Bosch, sia professionali che private, ad esempio per una bicicletta elettrica o un'applicazioni di automazione domestica. Un altro vantaggio dell'ID Bosch è che da novembre 2021 potrà essere utilizzato anche per prenotare seminari tecnici presso i centri di formazione Bosch Service.

Con SDA, l'officina è agevolata in tutti i problemi legati alla fatturazione e ai costi. SDA è soggetto a una tariffa fissa. I costi per l'uso dei dati diagnostici protetti sono inclusi nel canone di licenza per la diagnostica delle centraline.

Con l'accesso centrale al contenuto diagnostico protetto di vari fabbricanti tramite SDA, l'officina risparmia tempo, riduce i costi e migliora l'efficienza dei suoi processi diagnostici. Le officine multimarca, in particolare, assicurano la loro competitività con SDA, in quanto possono continuare a svolgere un lavoro diagnostico completo su diversi veicoli in modo efficiente senza perdere tempo. L'uso di SDA richiede il software di diagnosi Esitronic 2.0 Online, una licenza valida per la diagnosi delle centraline e di una connessione Internet stabile. È necessario anche un apparecchio di diagnosi dell'attuale generazione KTS di Bosch: un KTS 560, KTS 590, KTS 350 o KTS 250. <

Maggiori informazioni su:
boschaftermarket.com/ch

Immagini dall'assemblea dei delegati UPSA 2021

Sondaggio “Diplomati 2021”

L’ambiente in azienda è determinante

Lo stage preprofessionale rimane il criterio di scelta principale per i giovani che seguono un apprendistato nel settore dell’automobile. Le officine che offrono un buon ambiente di lavoro sono favorite nella scelta dai giovani il cui profilo è molto ricercato. **Sandro Compagno**

Questi sono due risultati del sondaggio tra i diplomati nel 2021. Più di 1.000 giovani meccatronici, meccanici di manutenzione e assistenti di manutenzione hanno partecipato al sondaggio che fornisce uno sguardo affascinante e di facile lettura sulla motivazione, le aspettative e le prospettive dei giovani. Per il 72,1% degli intervistati, lo stage è stato il fattore più importante nella scelta della loro professione. L'impressione personale sul posto di lavoro rimane decisiva anche nell'era digitale. Va considerato pure che le discussioni con i genitori e gli amici hanno avuto un ruolo importante per quasi il 20% degli intervistati.

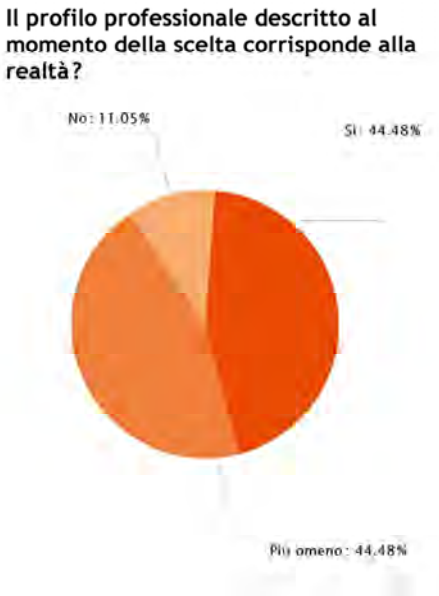
Una volta che gli apprendisti sono in officina, l'atmosfera di lavoro è al centro della scena. Per il 95% dei giovani è: "molto importante" (77,5%) o "piuttosto importante" (17,8%). Tra i vari criteri viene citato la vicinanza a casa e la sicurezza sul lavoro. Anche se i maestri di tirocinio non possono influenzare il primo (vicinanza a casa), hanno il controllo dell’ambiente di lavoro e della sicurezza con cui possono impressionare i giovani che cercano un apprendistato.

I 1.047 partecipanti erano suddivisi nei vari profili di formazione tecnica di base come segue :

- 2.7% meccatronici veicoli leggeri
- 5.6% meccatronici veicoli utilitari
- 56% meccanici di manutenzione veicoli leggeri
- 6.1% meccanici di manutenzione veicoli utilitari
- 9.5% assistenti di manutenzione d’automobili

La quota di ragazze è del 5.4%, che è nella media degli apprendistati tecnici.

Olivier Maeder, responsabile della formazione nella direzione dell'UPSA, attribuisce un'importanza particolare ai risultati per i meccanici di manutenzione veicoli leggeri, che hanno sostenuto la procedura di qualificazione secondo la nuova ordinanza sulla formazione per la prima volta proprio nel 2021. Un totale di 650 neodiplomati hanno partecipato al sondaggio e si sono dichiarati soddisfatti. Il 43,1% di loro pensa che il profilo professionale presentato prima dell'inizio dell'apprendistato corrisponde alla realtà. Per il 46,9%, questa formazione di base soddisfa "ampiamente" le loro aspettative.



Numero di risposte (1015 partecipanti, più risposte possibili). Grafico: UPSA

È gratificante che più del 25% dei meccanici di manutenzione voglia seguire il corso biennale di perfezionamento quale meccatronico. Olivier Maeder: "La permeabilità del nostro sistema tra i tre profili di formazione ci permette di mantenere l'attuale numero di meccatronici in formati.

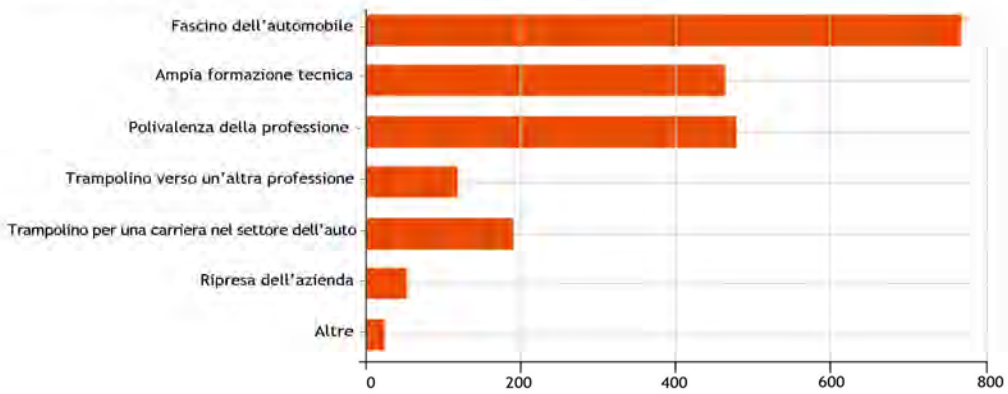
Questo sforzo dovrebbe essere perpetrato anche nei prossimi anni. L'indagine mostra anche che i giovani professionisti sono solo parzialmente soddisfatti delle prospettive salariali nel settore. Un quarto degli intervistati ha dato la sua opinione sul perché non perseguirebbe la professione per la quale è stato formato. Il 48,9% di loro crede che incentivi finanziari insufficienti potrebbero indurli a cambiare settore. Per il 31,8%, il lavoro non corrisponde più all'idea che aveva inizialmente e il 22,6% lo considera troppo impegnativo dal punto di vista fisico.

Circa 2.700 giovani iniziano ogni anno una formazione tecnica di base nel settore dell'automobile. L'UPSA e le sue sezioni stanno lavorando duramente per garantire che questo numero rimanga stabile. La continuità ininterrotta dell'automobile, dalla sua invenzione di Carl Benz 125 anni fa, li sostiene in questo compito. Il 75,4% degli intervistati ha detto che il fascino dell'automobile è qualcosa che gli piace particolarmente nel suo lavoro. Quasi la metà di loro apprezza la diversità della professione (46,9%) così come l'ampia formazione tecnica (45,6%). Per questa domanda si possono scegliere diverse risposte.

Questi criteri positivi sono tali che l'85% dei tirocinanti sono contenti di aver seguito questa formazione e sono disposti a raccomandarla. Olivier Maeder è soddisfatto di questo voto di fiducia: "Questo risultato è importante. In fin dei conti, sono gli apprendisti i nostri ambasciatori, che incoraggiano gli studenti a scegliere una professione nel settore dell'automobile." <

Maggiori informazioni su:
upsa-agvs.ch

Cosa vi è particolarmente piaciuto in questa professione?



Numero di risposte (1014 partecipanti, più risposte possibili).

Concorso

Tra tutti i partecipanti i vincitori del concorso sono:

- Shannon Anneler, 3629 Oppligen, meccatronica
- Michael Godel, 1673 Promasens, meccanico di manutenzione
- Filippo Serra, 8645 Jona, assistente di manutenzione

Usa il diario dello stagista!

L'indagine sui giovani diplomati nel 2021 mostra l'importanza dello stage preprofessionale nella scelta di una futura professione. Un'azienda di formazione che vuole avere successo deve quindi occuparsi dello stage preprofessionale. L'UPSA sostiene i suoi membri in questo processo fornendo loro vari documenti. Oltre alla guida al formazione preprofessionale, il diario di formazione preprofessionale è uno strumento interessante. Presenta un programma di cinque giorni per lo stagista e contiene numerosi brevi incarichi sul tema delle automobili.

Indagine sui giovani diplomati 2021

Il codice QR qui sotto vi permette di visualizzare i risultati del sondaggio. Olivier Maeder consiglia ai responsabili della formazione nelle sezioni UPSA e nelle aziende di filtrarli secondo criteri come il cantone e la professione. "L'analisi dei risultati permette di prendere misure per migliorare ulteriormente la soddisfazione dei diplomati con il loro apprendistato.

Formazione di base nel commercio al dettaglio

In arrivo le nuove leve per il settore dal fatturato più alto

Nel 2022 inizieranno le rimaneggiate formazioni di base nel commercio al dettaglio. Inoltre, il nuovo settore «Sales Automobile» offre per la prima volta una formazione di base orientata alla vendita. Andreas Billeter, presidente della Commissione Commercio al dettaglio dell'UPSA, e Olivier Maeder, responsabile del settore Formazione presso l'UPSA, parlano del valore aggiunto per il settore dell'auto. **Carla Stampfli**

Signor Billeter, cosa cambierà nel commercio al dettaglio?

Andreas Billeter, presidente della Commissione Commercio al dettaglio dell'UPSA: Finora nel commercio al dettaglio le aziende potevano scegliere tra due indirizzi: consulenza e gestione. Nel settore dei garage, oltre il 90% era attivo nella gestione, vale a dire nel magazzino di ricambi. Questa distinzione non esisterà più: in futuro ci sarà un solo indirizzo, la consulenza. La gestione non scomparirà del tutto. Rimarrà parte integrante della formazione, ma in misura minore. Le formazioni di base sono ora strutturate con un orientamento alle competenze operative, come avviene per le professioni tecniche già dal 2018. A differenza degli enti di formazione, l'apprendimento orientato alle competenze operative non comporta cambiamenti per le aziende di tirocinio.

Signor Maeder, con il settore «Sales Automobile» è ora disponibile una formazione di base dedicata alla vendita di automobili. In questo modo viene finalmente attuata una richiesta di lunga data dell'UPSA.

Olivier Maeder, membro della Direzione dell'UPSA e responsabile del settore Formazione: Sì, è vero! La prima spinta in questo senso risale a molti anni fa. I motivi sono chiari: la vendita è il settore dal fatturato più alto di ogni garage, ma è anche l'unico settore in cui il ramo dell'auto non forma direttamente gli apprendisti. Dai sondaggi condotti tra le aziende formatrici è emerso che una formazione di base incentrata sulla vendita è una necessità. Inoltre, anche le circostanze attuali, come la varietà delle propulsioni o la digitalizzazione, suggeriscono che in futuro offriremo una formazione di base per consulenti di vendita di automobili volta a soddisfare il bisogno qualitativo e quantitativo di personale specializzato.

Andreas Billeter.

Olivier Maeder. Foto: media di UPSA

C'è l'interesse a formare gli apprendisti in questa nuova formazione di base?

Maeder: Riceviamo moltissime richieste, sì. Siamo a conoscenza di diverse aziende che si sono dichiarate disponibili a creare nuovi posti di apprendistato nella vendita di automobili, tra queste vi è ad esempio Amag. Siamo felici di ogni azienda formatrice che soddisfi i requisiti minimi e dia agli apprendisti la possibilità di formarsi nel settore «Sales Automobile».

Gli apprendisti del magazzino di ricambi sono importanti per un'azienda. In futuro questo indirizzo non ci sarà più. Che cosa significa ?

Billeter: Come già menzionato, la gestione del magazzino è ancora parte integrante della formazione di base. Con un maggiore orientamento delle professioni del commercio al dettaglio verso la vendita e la consulenza, l'azienda formatrice deve dare agli apprendisti la possibilità di condurre colloqui di vendita, anche quelli più esigenti. La formazione comprende anche le consulenze su accessori e servizi post-vendita. Ciò comporta vantaggi per le aziende formatrici, in quanto le persone in formazione possono supportare anche il servizio clienti, in particolare nella vendita di servizi. Questo settore è stato quindi riposizionato e ora copre l'intera vendita nell'After-Sales, dai pezzi di ricambio agli accessori fino alla vendita di servizi come il lavoro in officina nel servizio clienti.

Tra le competenze operative rientra la gestione degli shop online. Ma non tutte le aziende ne hanno uno. Queste aziende formatrici hanno ora bisogno di un webshop?

Maeder: Di fatto, la gestione degli shop online fa parte delle competenze operative. Ma l'idea è la seguente: al momento della stipulazione del contratto di tirocinio, le aziende formatrici devono decidere se seguire la competenza operativa «Gestione degli shop online» o «Creazione di esperienze d'acquisto». Questa decisione è presa dalle aziende di tirocinio, sia nel

settore «Sales Automobile», sia nel settore «After-Sales Automobile». I garage in genere sceglieranno «Creazione di esperienze d'acquisto», vale a dire la vendita sul posto. Il tema «Gestione degli shop online» può essere ad esempio interessante per i grossisti di pezzi di ricambio.

La nuova formazione di base soddisfa i requisiti delle propulsioni alternative? Com'è la situazione delle altre formazioni di base?

Maeder: Le propulsioni alternative non richiedono solo competenze tecniche per la manutenzione, la riparazione e la diagnosi dei veicoli. Sono necessarie anche adeguate competenze di consulenza nell'ambito delle vendite, nelle attività Sales e After-Sales. A questo aspetto è stata prestata particolare attenzione nello sviluppo degli obiettivi di prestazione dei due rami Automobile nel commercio al dettaglio. Attualmente la strategia dell'UPSA prevede che non vi sia una mera formazione di base o una formazione terziaria nell'ambito delle propulsioni alternative. Vogliamo piuttosto che le competenze richieste siano costantemente integrate nelle formazioni di base e di perfezionamento esistenti. Per il/la meccatronico/a d'automobili questo è il caso già dal 2018, per il/la meccanico/a di manutenzione per automobili lo sarà a partire dal 2022. Dal 2022, anche il personale specializzato dei corsi di meccanico/a diagnostico/a, coordinatore/trice d'officina nel ramo dell'automobile e consulente del servizio acquisirà le relative competenze. Manteniamo inoltre le competenze necessarie per la manutenzione e la riparazione di veicoli a benzina e diesel, poiché la maggior parte dei nuovi veicoli venduti ha ancora un motore a combustione.

Quali sono i prossimi passi?

Billeter: Da ottobre organizzeremo eventi informativi online della durata di due ore. Inoltre, sono previsti anche eventi informativi regionali specifici, ad esempio in occasione delle assemblee autunnali nelle sezioni. Inoltre, a partire dall'inizio del 2022, sono in programma corsi di formazione per formatori professionali della durata di un giorno . <

La formazione di base nel settore del commercio al dettaglio in sintesi

I nuovi corsi di formazione di base per il commercio al dettaglio saranno introdotti a partire dall'anno scolastico 2022. Gli eventi informativi online per i formatori professionali si terranno in ottobre e novembre. Le date saranno pubblicate a breve nella UPSA Business Academy.

Immagini dall'assemblea dei delegati UPSA 2021

Smaltimento dei rifiuti speciali

Il garagista ha degli obblighi legali

Il corretto smaltimento dei rifiuti è essenziale dal punto di vista dell'ambiente, della sicurezza e del rispetto della legge. Lo smaltimento inadeguato può avere anche conseguenze sul piano finanziario. **Mike Gadient**

Questo è lo scenario che ogni garagista teme: essere denunciato per un'infrazione sul tema ambientale e ricevere una multa salata con iscrizione nella fedina penale. Questo può succedere facilmente se si è negligenti. Un esempio pratico: il garagista consegna alcune batterie usate a un trasportatore per lo smaltimento. Quando si attraversa il confine, il camion di trasporto viene fermato dai funzionari della dogana che controllano l'intero carico e trovano le batterie del garage. Poiché i documenti doganali per i rifiuti speciali in questione non sono stati completati per intero, il proprietario del garage verrà perseguito.

Questo scenario mostra quanto sia importante rivolgersi ad aziende affidabili per il trasporto e lo smaltimento dei rifiuti speciali e quale responsabilità ha il garagista in questo senso. L'Ordinanza sul movimento dei rifiuti (OTRif) assicura che il processo si svolga senza problemi dall'inizio alla fine. Stabilisce che i rifiuti possono essere consegnati solo a imprese di smaltimento autorizzate. Le officine hanno pure una responsabilità come gestori di rifiuti speciali, vedi per esempio le batterie usate di ogni tipo. Lo smaltimento ecologico di questi rifiuti è garantito da un processo di controllo che comprende l'identificazione e l'etichettatura dei rifiuti, l'uso di documenti di tracciabilità e l'autorizzazione obbligatoria delle imprese di smaltimento.

Quando un'azienda vuole smaltire dei rifiuti speciali, deve compilare un documento di tracciamento e consegnarlo al trasportatore con il mandato di consegnare i rifiuti alla società di smaltimento indicata sul documento. L'obbligo di redigere un documento di tracciabilità è esentato solo per quantità fino a 50 chilogrammi. I documenti di tracciamento, disponibili in forma elettronica o stampata (carta autocopiante in tre copie), assicurano che le informazioni necessarie siano trasmesse dalla società di spedizione al trasportatore e alla ditta di smaltimento. Il circolo si conclude per il garagista con la conferma di ricezione da parte della ditta di smaltimento e la restituzione dell'ultima pagina del documento di tracciamento. I documenti devono poi essere conservati per almeno cinque anni.

La legge stabilisce che i trasportatori possono trasportare solo rifiuti speciali e altri rifiuti sottoposti a controllo, che dispongono del modulo di tracciamento, dei documenti e delle etichette richieste. Sono autorizzati a consegnare i rifiuti solo alle imprese di smaltimento indicate nei documenti di tracciamento (art. 13 OTRif). Le imprese di smaltimento, da parte loro, devono avere un'autorizzazione dell'autorità cantonale competente (art. 8 OTRif). Devono pure dimostrare che sono in grado di smaltire i rifiuti in modo ecologico (art. 9 OTRif). <

Maggiori informazioni su:

Axel Uhl e Boris Ricken sul futuro dell'industria automobilistica, parte 2

I dati digitali aprono la strada per servizi su misura

In una serie di tre articoli redatti esclusivamente per AUTOINSIDE, Axel Uhl e Boris Ricken presentano lo sviluppo dell'industria automobilistica e le conseguenze per i garagisti. **Reinhard Kronenberg**

Axel Uhl, docente di digitalizzazione all'università di Lucerna

Boris Ricken, Head of Manufacturing, AKW Group

Axel Uhl, docente presso l'Università di Scienze Applicate di Lucerna, e Boris Ricken, responsabile della produzione presso AWK Group AG, identificano cinque aree principali di attività che avranno un impatto sull'industria automobilistica. Nel numero di settembre di AUTOINSIDE, hanno parlato dello sviluppo dei veicoli, della garanzia e della gestione della qualità, come pure della segmentazione dei clienti e delle relazioni tra le parti. In questa sezione, i due esperti si concentrano sulle fasi di pre-vendita, vendita e post-vendita.

Le fasi di pre-vendita e vendita

Come parte della loro strategia multicanale, i fabbricanti si stanno inserendo direttamente in sempre più fasi del processo di pre-vendita e di vendita, allestendo, per esempio, degli showroom nei punti più frequentati dei centri città. In questi centri, i clienti possono vedere i veicoli e pure ordinarli direttamente. I fabbricanti si affidano ai media digitali, come la realtà virtuale e aumentata, e stanno presentando i loro nuovi prodotti agli acquirenti con largo anticipo rispetto al passato. Questo li mette in concorrenza diretta con i tradizionali showroom e le attività di vendita dei concessionari situati nelle periferie delle città. Inoltre, le case automobilistiche stanno vendendo nuovi servizi. I sensori posizionati nelle auto raccolgono i dati di utilizzo e permettono di addebitare i servizi ai clienti in base all'utilizzo che ne viene effettivamente fatto. Questi sensori possono misurare, per esempio, il grado di utilizzo di un veicolo, non solo il puro chilometraggio, ma anche una forte accelerazione (per esempio su una pista), una forte frenata, ecc. In questo modo, i fabbricanti possono tenere conto dell'intensità d'uso nella loro offerta. Possono inoltre vendere questi dati ad altri attori del mercato, come gli assicuratori, che possono calcolare premi individuali per i loro clienti sulla base dello stile di guida.

Servizio post-vendita

Per i fabbricanti di prodotti durevoli come le automobili, il servizio post-vendita è una potenziale fonte di un fatturato e di guadagni considerevoli, anche perché la fornitura di tali servizi con il sistema attuale si è dimostrata finora assai inefficiente. L'officina deve ispezionare un veicolo per determinare la ragione di un guasto e definire i pezzi necessari per ripararlo. Deve fissare poi un secondo appuntamento, dopo aver ordinato il pezzo di ricambio, per effettuare la riparazione. "I prodotti intelligenti e connessi migliorano il servizio e l'efficienza, consentendo un passaggio radicale dal servizio reattivo a quello preventivo e proattivo a distanza", dice Ricken. Poiché i tecnici, grazie al crescente numero di sensori nelle automobili, possono diagnosticare un numero sempre maggiore di problemi a distanza, possono già predisporre in anticipo i pezzi necessari per riparare l'auto rispetto a quando il cliente arriva in officina. Hanno anche informazioni utili, fornite per esempio dalla tecnologia della realtà aumentata, per effettuare la riparazione da remoto. Tutto questo accorcia il tempo di riparazione e aumenta il tasso di successo della riparazione. I prodotti intelligenti e connessi sono sempre più in grado di fornire servizi a distanza. Molti prodotti possono essere riparati in questo modo come accade oggi con i computer quando, per esempio, viene eseguito un aggiornamento del software. Tutto questo migliora significativamente i costi di servizio, i tempi di fermo del veicolo e la soddisfazione del cliente. Con l'aiuto dell'analisi predittiva, le aziende sono in grado di prevedere i problemi nei prodotti intelligenti e connessi, prendendo di conseguenza provvedimenti. I fabbricanti inoltre utilizzano sempre più spesso pezzi di ricambio stampati in 3D. Questo riduce i costi di stoccaggio poiché queste parti sono prodotte solo quando sono necessarie. Allo stesso tempo, c'è il rischio che alcune piccole imprese non abbiano più accesso a questi pezzi di ricambio.

Cinque aree di attività

Axel Uhl, docente presso l'Università di Lucerna, e Boris Ricken, responsabile della produzione presso AWK Group AG, identificano cinque aree principali di attività che avranno un impatto sull'industria automobilistica:

- Evoluzione del veicolo
- Garanzia e gestione della qualità
- Segmentazione della clientela e relazioni con i clienti
- Fasi di pre-vendita e vendita
- Servizio post-vendita <

L'importanza della digitalizzazione

Le prime tre aree di attività sono state trattate nel numero di settembre di AUTOINSIDE. La terza e ultima parte sarà pubblicata a novembre e tratterà la domanda: "Cosa significa la digitalizzazione dei fabbricanti di veicoli per le officine in Svizzera?

Andreas Schmidt, direttore della divisione auto di Honda Svizzera

"Il vero capitale, è il cliente!"

Da maggio, Andreas Schmidt è responsabile della divisione Automotive di Honda Svizzera. In qualità di Car Division Manager, è responsabile, tra l'altro, delle vendite e del marketing, nonché della gestione e dello sviluppo della rete di concessionari. I media UPSA hanno voluto sapere come il cinquantenne sostiene i suoi concessionari sul tema della mobilità elettrica e cosa pensa del sistema di agenzie. **Jürg A. Stettler**

Andreas Schmidt, cittadino svizzero proveniente dalla Germania, conosce il mercato automobilistico svizzero da più di vent'anni grazie alle sue svariate posizioni ricoperte nel settore. Oggi il 55enne è attivo presso Honda Svizzera come responsabile della divisione auto in questa importante fase di trasformazione. La sua carriera professionale lo ha portato dal project management alle vendite e al marketing fino alle risorse umane. È stato anche coinvolto nello sviluppo di reti di concessionari e nell'implementazione di nuovi modelli di business, il tutto in qualità di manager o consulente.

Signor Schmidt, la trasformazione del settore della mobilità procede a vele spiegate e richiede un grande sforzo da parte delle concessionarie. Quale supporto ricevono dall'importatore?

Andreas Schmidt, capo della divisione Automotive di Honda Svizzera: Le vendite stanno assumendo una nuova dimensione per il personale di vendita. Tutti parlano di mobilità elettrica e i modelli elettrici sembrano spuntare come funghi. Allo stesso tempo, le vendite sono ancora a un livello molto modesto, ma probabilmente decolleranno presto. Gli ibridi e gli ibridi plug-in sono attualmente il fattore numero uno del boom della mobilità elettrica. Quando si tratta di veicoli elettrici al 100%, i clienti spesso hanno ancora dei dubbi. Il venditore deve presentare argomenti diversi e adottare un approccio diverso. Sosteniamo i nostri concessionari con informazioni e argomenti che li aiutano a dissipare i dubbi sulle auto elettriche. Una delle obiezioni più frequenti da parte dei clienti è la paura di una gamma di modelli apparentemente insufficiente.

Ci sono argomenti per contrastare le paure e le emozioni?

Quest'anno, Andreas Schmidt a preso le redini della divisione Automobili di Honda Svizzera. Foto: Honda

Ammetto che è difficile. La paura è un freno psicologico che condiziona la razionalità. Se abbiamo già un limite in mente, ci concentriamo su quel limite senza valutare realisticamente se è davvero rilevante per noi. L'ho sperimentato durante un viaggio di una certa lunghezza che avevo programmato di fare con una Honda e. Devo ammettere che anch'io ero preoccupato di non avere abbastanza autonomia per raggiungere la mia destinazione. Questo tipo di sentimento ci limita e dà origine a paure spesso ingiustificate. Ho iniziato a calcolare i chilometri nella mia testa e mi sono detto che l'autonomia sarebbe stata sufficiente. Ma ero comunque dubbioso. Sono partito e alla fine del mio viaggio avevo usato solo il 40% della carica. Quindi non solo le mie paure erano infondate, ma avevo usato molta meno elettricità di quanto mi aspettassi. In una consulenza di vendita è quindi molto importante che il venditore affronti queste "paure" del cliente per scoprire se sono fondate o meno. Inoltre, è importante che non si concentri solo sui limiti dei veicoli elettrici, ma che mostri anche che la loro autonomia è generalmente sufficiente per i viaggi urbani. Occorre considerare che la mobilità elettrica ha argomenti più sostenibili che non la varietà della gamma.

Qual è l'impatto della rapida elettrificazione sul settore dell'assistenza e del post-vendita?

Per il momento è ancora trascurabile. La nostra gamma di modelli è già elettrificata all'80% e lo sarà al 100% entro il 2022. Quando raggiungeremo la piena elettricità, che probabilmente è solo una questione di tempo, le ripercussioni saranno visibili anche nelle officine. Quella che finora è stata la principale fonte di reddito andrà a diminuire. È quindi necessario prepararsi a questo e cambiare il proprio modo di pensare. L'infrastruttura necessaria per i veicoli elettrici è l'ultimo di questi aspetti: le officine possono adottarla. Ciò che è più difficile per i nostri concessionari è pensare in termini di concetti di mobilità e non solo in termini di vendita di prodotti. I garage devono diventare fornitori di mobilità e capire che il loro vero capitale sono i loro clienti. Sono ancora troppo spesso convinti che solo il prodotto sia una fonte di reddito, ma in effetti è la clientela.

Cosa significa questo per le officine e quale atteggiamento dovrebbero adottare?

Dobbiamo fare uno sforzo per conoscere molto meglio il cliente e raggiungerlo dove si trova. Negli ultimi anni i clienti hanno cambiato completamente il modo di consumare e ottenere informazioni. Prendono decisioni in modo diverso. I concessionari devono stare al passo con questo processo dinamico allo stesso ritmo dei clienti. Cambiare marcia sarà un passo importante per noi. La digitalizzazione è utile in questo senso ed è necessario il supporto dell'importatore.

Sulla mobilità elettrica siamo d'accordo, ma che dire del riciclaggio delle batterie?

Abbiamo un accordo con Honda Europe, che ritira e ricicla tutte le nostre batterie. Non posso dirvi quale metodo di riciclaggio è usato al momento perché ci sono tre varianti che differiscono nella loro efficienza in termini di risorse e componenti. È importante sapere che lo sviluppo delle batterie sta andando bene. Le batterie agli ioni di litio di oggi non saranno probabilmente quelle di domani. Ci ritroveremo nuovi componenti che avranno anche conseguenze sul riciclaggio.

E che dire dei veicoli a idrogeno?

La tecnologia delle celle a combustibile non scomparirà presto. Honda lo sta sviluppando da anni e il nostro marchio ha esperienza in questo settore. Poiché la batteria non è la soluzione ideale per il trasporto su camion, alcune società di logistica in Svizzera stanno creando una rete di stazioni di rifornimento di idrogeno per il traffico pesante. Quando l'infrastruttura sarà pronta, questo potrebbe anche dare una spinta al mercato dei veicoli privati.

Nelle concessionarie, l'unica parola sulla bocca di tutti è "sistema di agenzia". È un'opzione per Honda Svizzera?

Il sistema dell'agenzia è il risultato di alcune riflessioni. L'obiettivo è quello di garantire la stabilità dei prezzi. Si tratta di una preoccupazione fondata e l'obiettivo non è, ma proprio per niente, quello di bypassare i concessionari e le officine! Abbiamo visto che il sistema del margine era relativamente importante in passato. A seconda della marca e del rivenditore, il concessionario a volte dava al cliente una gran parte del suo margine (di volume) tramite sconti supplementari al momento della vendita. Così, soprattutto per le marche con un alto volume di premi, i prezzi praticati dai grandi e dai piccoli rivenditori erano molto diversi. Uno sconto troppo alto non è salutare per il marchio, i concessionari o i clienti.

Può essere più chiaro?

Quando un consumatore compra un prodotto, vuole che valga il suo prezzo. Cosa ne pensi di una marca o di un prodotto che compri regolarmente con uno sconto? Nel complesso i margini tenderanno a ridursi: non perché i concessionari devono guadagnare meno, ma perché i fabbricanti cercano la stabilità dei prezzi. Alcune marche stanno già commercializzando i loro veicoli elettrici con un sistema di margine diverso o pagando una sorta di commissione ai loro concessionari. Oltre all'obiettivo della stabilità dei prezzi, l'interfaccia con il cliente sta diventando sempre più importante. La distribuzione diretta permette di stabilire un legame immediato con il cliente e quindi di mantenerlo nel tempo. Tuttavia, la vendita diretta via e-commerce non è sufficiente, soprattutto quando si tratta di prodotti tecnici che richiedono spiegazioni o suscitano emozioni. In questo caso è ancora molto importante avere rivenditori locali che - e questo è importante - forniscono un'esperienza cliente impeccabile riflettendo una buona immagine del marchio. Non credo che ci sarà una rivoluzione nel sistema di vendita nel settore dell'automobile a breve termine, ma piuttosto che emergeranno sistemi ibridi. <

I garagisti si impegnano per la riforestazione

La sostenibilità e la mobilità ecologica sono tra gli obiettivi aziendali di Honda, sia in Svizzera che in tutto il mondo. Con il progetto "Foresting Switzerland by Honda", l'importatore e i concessionari svizzeri della Honda sostengono l'organizzazione di protezione ambientale "Almighty Tree" che ripianta alberi nelle foreste svizzere. Anche i clienti sono invitati a partecipare a questo progetto a lungo termine: per ogni test drive di un modello elettrico Honda (la Honda e 100% elettrica, i modelli ibridi Honda CR-V o Honda Jazz o, dal 2022, la nuova HR-V e:HEV), viene dato un contributo a "Almighty Tree". E per ogni acquisto, viene piantato un albero a nome del cliente. Un certificato viene rilasciato per confermare che ciò è stato fatto e dove l'albero è stato piantato in modo che il cliente possa seguire direttamente la crescita del "suo" albero.

Con il progetto "Foresting Switzerland by Honda", Honda contribuisce allo sviluppo ecologico delle foreste svizzere e invita i suoi clienti a partecipare a questa iniziativa. Foto: Honda

UPSA | AGVS

Unione professionale svizzera dell'automobile

Il garagista - un marchio a sé stante

16a edizione

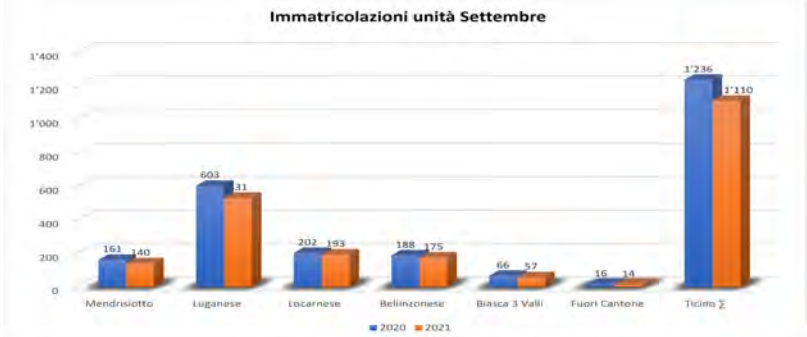
"Giornata dei garagisti svizzeri" 2022

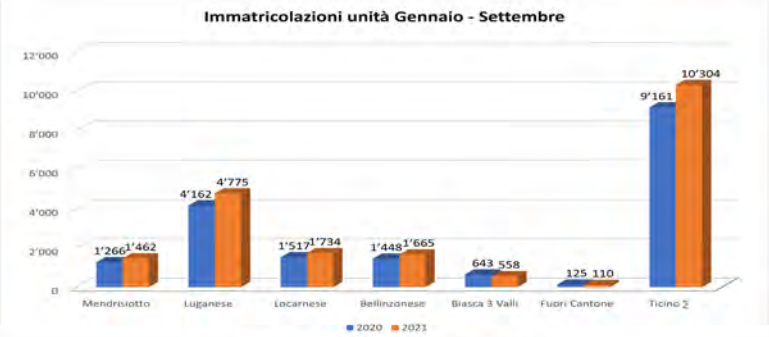
Martedì 18 gennaio 2022 al Kursaal Berna

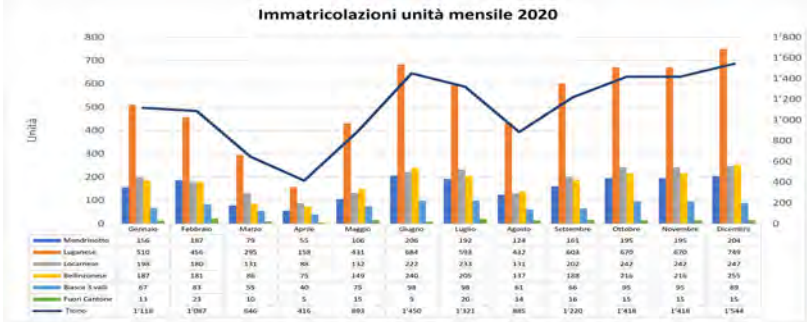
Iscrivetevi!

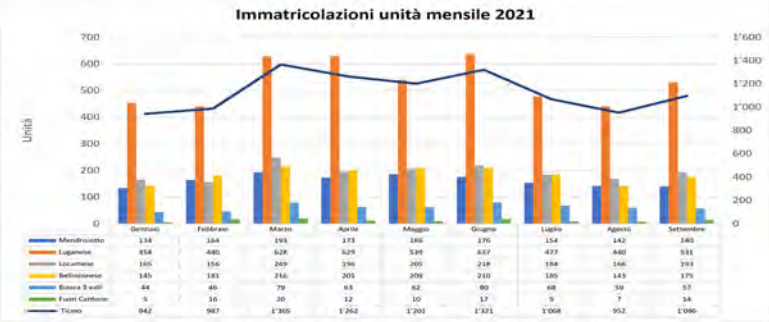
	Settembre						Gennaio - Settembre					
	2020		2021		2020 - 2021		2020		2021		2020 - 2021	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	161	13.03%	140	12.61%	-21	-13.04%	1'266	13.82%	1'462	14.19%	196	15.48%
Luganese	603	48.79%	531	47.84%	-72	-11.94%	4'162	45.43%	4'775	46.34%	613	14.73%
Locarnese	202	16.34%	193	17.39%	-9	-4.46%	1'517	16.56%	1'734	16.83%	217	14.30%
Bellinzonese	188	15.21%	175	15.77%	-13	-6.91%	1'448	15.81%	1'665	16.16%	217	14.99%
Biasca 3 Valli	66	5.34%	57	5.14%	-9	-13.64%	643	7.02%	558	5.42%	-85	-13.22%
Fuori Cantone	16	*1.29%*	14	*1.26%*	-2	*-12.50%*	125	*1.36%*	110	*1.07%*	*-15*	*-12.00%*
Ticino ∑	**1'236**	100%	**1'110**	100%	**-126**	**-10.19%**	**9'161**	100%	**10'304**	100%	**1'143**	**12.48%**
Svizzera	**21'454**		**19'648**		**-1'806**	**-8.42%**	**163'556**		**180'073**		**16'517**	**10.10%**

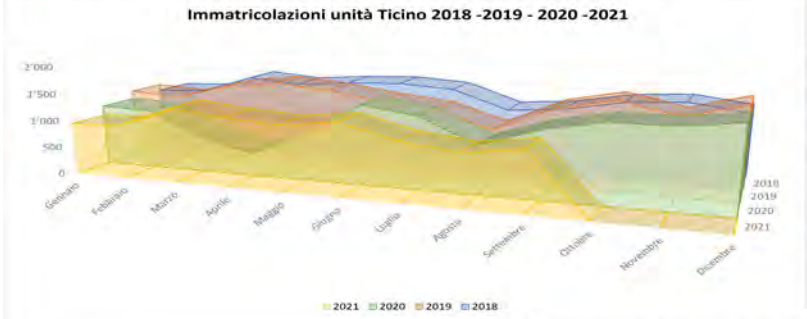
	Movimenti - ≈*occasioni*		
	2020	2021	Delta %
Gen. -Ago.	31'908	35'116	10.05%
Settembre	4'867	4'616	-5.16%
Gen. - Set.	**36'775**	**39'732**	**8.04%**

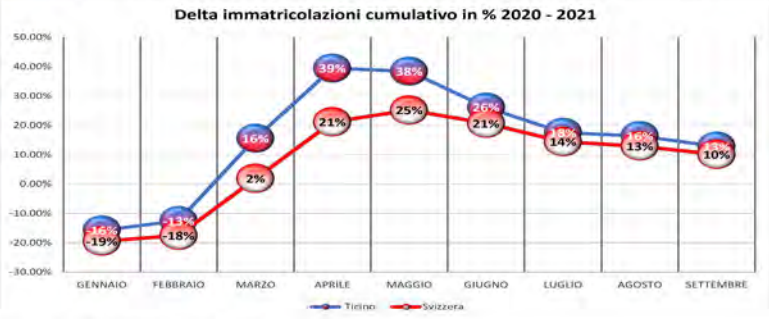


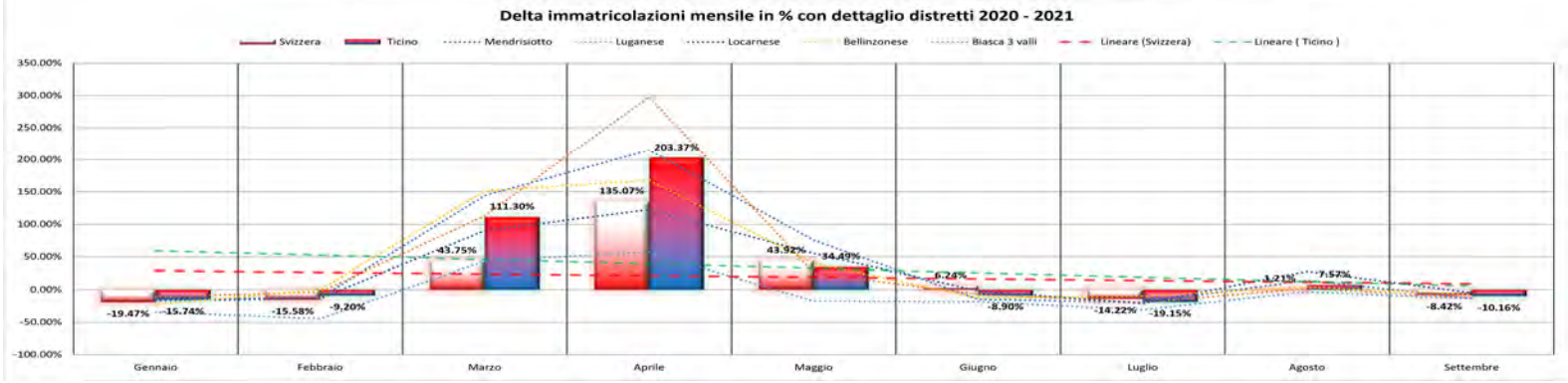












Tipo propuls.	Unità	Quota
Auto elettriche	170	15.3%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	979	88.2%

Colore	Unità	Quota
Grigio	357	32.2%
Bianco	300	27.0%
Nero	241	21.7%
Blu	103	9.3%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	29	2.6%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	562	50.6%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	VW	182	16%	5°	Tesla	71	6%
2°	Mercedes	112	10%	5°	Skoda	71	6%
3°	Audi	97	9%	8°	Suzuki	46	4%
4°	BMW	81	7%	9°	Fiat	32	3%
5°	Toyota	71	6%	10°	Renault	27	2%

UPSA Sezione Ticino — 2021

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
Presidente UPSA Luganese
pasquale.ciccone@upsa-ti.ch

Ilaria Devittori
Vice-presidente UPSA TI
Membro UP
Presidente UPSA Biasca e Valli
Membro comm. formazione
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
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

Roberto Bellini
Responsabile ispettori ambientali

Carmelo Paciello
Membro commissione tecnica e ambientale CH

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

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

Giulio Bertazzoli
Membro commissione formazione

Claudio Bianda
Delegato cantonale

Milton Binaghi
Delegato cantonale

Ezio Forzatti
Delegato cantonale

Carlo Jr. Steger
Supplente delegato cantonale

Alessandro Karpf
Supplente delegato cantonale

Silvano Karpf
Supplente delegato cantonale

Mario Monaco
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

Marco Doninelli
Direttore UPSA TI

Manuela Caffi
Collaboratrice

Lia Guidali
Collaboratrice

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