



Unione professionale svizzera dell'automobile
Union professionnelle suisse de l'automobile
Auto Gewerbe Verband Schweiz

Rapporto annuale 2016

«IL FUTURO È AUTOMOBILE»





Rapporto annuale 2016, Prefazione del Comitato centrale

Il futuro è (auto)mobile e il «fascino dell'auto» rimane, nonostante gli sviluppi tecnologici. Ne sono convinti l'Unione professionale svizzera dell'automobile (UPSA) e i suoi soci.

Stimati soci UPSA,

cari amici e partner del settore svizzero dell'automobile,

dal punto di vista economico, da numerose generazioni il traffico stradale motorizzato è uno dei principali volani della crescita. E lo sarà anche in futuro. In particolare grazie agli effetti della digitalizzazione, in futuro l'automobile fornirà un contributo ancora più decisivo alla comoda e sicura mobilità individuale in rete. I passi da gigante compiuti dal progresso tecnico non avranno ripercussioni sul fascino dell'auto.

In riferimento ai requisiti di mobilità in costante mutamento e ai molteplici cambiamenti che dovranno affrontare le aziende associate all'UPSA, il Comitato centrale ha sviluppato ulteriormente, insieme ai presidenti delle sezioni, l'orientamento strategico dell'Unione. Al centro si pone l'azione forte e risoluta dell'UPSA che agisce in veste di organizzazione mantello con le sue 25 sezioni, le 3870 aziende associate e i loro circa 40000 collaboratori. Insieme a loro, l'UPSA intende consolidare ulteriormente i suoi punti di forza e creare un vantaggio sostenibile per garantire un futuro più roseo possibile al singolo garagista come imprenditore.

In futuro i garagisti dell'UPSA diventeranno per i loro clienti ancora di più i principali interlocutori specializzati in tutte le questioni legate alle soluzioni globali di mobilità. Un'evoluzione

in cui il garagista si trasformerà da semplice venditore e riparatore di auto in fornitore di servizi riguardanti soluzioni globali di mobilità. In questo contesto, il marchio «UPSA» diventerà per il socio un valido sigillo in grado di garantire alta qualità e servizi orientati al cliente.

Le colonne portanti dell'attività dell'UPSA continueranno a essere la formazione e la rappresentanza di categoria. L'Unione si impegnerà tuttavia ancora di più nelle questioni particolarmente importanti per i suoi soci: nella tutela degli interessi politici con l'obiettivo di ottenere condizioni generali migliori, quale trait d'union tra le autorità e gli imprenditori e in stretta collaborazione con soggetti terzi per la fornitura di servizi innovativi a favore dei propri soci. Al centro di tutti queste attività c'è sempre il singolo socio dell'UPSA. Il suo impegno deve essere riconosciuto e le sue competenze operative incrementate. La vicinanza al socio, l'integrazione delle sezioni e delle commissioni tecniche così come la collaborazione con le associazioni e le organizzazioni vicine deve garantire il progresso comune. Indipendentemente dal segmento di mercato, dal marchio o dal concept imprenditoriale in cui opera il socio dell'UPSA: questi deve poter avere successo come imprenditore libero e indipendente. Le capacità di assistere le persone in formazione, di impiegare specialisti eccellenti e di tenere il passo con il progresso tecnico in tutti i



processi aziendali verranno promosse dall'Unione con i mezzi in suo possesso.

Come colonna portante del proprio efficace lavoro, l'UPSA promuove il dialogo universale e comunica in modo propositivo, adeguato, trasparente e onesto. Per la sua comunicazione utilizza strumenti moderni ed efficaci che contribuiscono nel modo più ottimale possibile a informare l'opinione pubblica sull'alta qualità delle aziende iscritte all'UPSA. Allo stesso modo viene rafforzata la comunicazione verso l'interno, i soci e gli alleati. Inoltre si occupa di trasmettere all'opinione pubblica una buona immagine del settore.

Nell'anno al quale si riferisce il rapporto il parco circolante di veicoli a motore è di nuovo aumentato, con un tasso di utilizzazione della categoria complessivamente soddisfacente, nonostante intervalli di manutenzione sempre più lunghi e usura dei componenti in progressivo calo. L'evoluzione dei margini nel segmento delle auto nuove e in quello delle occasioni è stata deludente. Una certa preoccupazione suscita l'invito delle case costruttrici a rispondere a standard sempre più alti in quasi tutti i settori operativi. Il calo dei margini ad essa legato e il decrescente potere d'investimento delle aziende accelera la concentrazione e il consolidamento delle strutture di vendita. L'aumento del numero delle autofficine che decidono di ritirarsi e occuparsi solo più dell'assistenza conferma questo trend. Nel settore dell'automobile sono aumentate in modo considerevole anche le preoccupazioni in merito al regolamento delle successioni. Ciononostante, le professioni dell'auto godono di grande popolarità; grazie alla pubblicità mirata e alla ricerca di nuove leve, è stato inoltre possibile reclutare un numero sufficiente di giovani per la formazione di base. Allo stesso modo, aumentano le persone che sfruttano le proposte di formazione continua con attestato federale di capacità e che frequentano i corsi di formazione della Business Academy UPSA.

La digitalizzazione compie passi da gigante e fa il suo ingresso in un numero sempre maggiore di processi aziendali. Le sfide

aumentano sempre di più, sia a livello di vendite, servizi, ricambi e assistenza, sia a livello di formazione e formazione continua. Sempre più spesso si ricorre alle nuove forme di mobilità, come ad es. il car sharing. Nonostante gli incentivi fiscali, i propulsori ibridi ed elettrici fanno fatica ad affermarsi sul mercato delle auto nuove.

L'anno commerciale 2016 rimarrà nella memoria anche per i numerosi annunci sulla «tematica dei gas di scarico» scatenata l'anno precedente, che hanno purtroppo causato ulteriori ondate mediatiche. Grazie a un'informazione competente e a un comportamento cortese, i garagisti dell'UPSA hanno imparato ad appianare i contrasti. In merito all'impegno politico dell'UPSA, un ricordo positivo è sicuramente rappresentato dalla vittoria ottenuta con la votazione sul risanamento della galleria autostradale del San Gottardo.

Il Comitato centrale, la direzione, i quadri e tutti i collaboratori della sede centrale si sono occupati di numerosi temi e compiti. La moderna infrastruttura della Mobility contribuisce in modo determinante a fornire un'immagine di massima efficienza nello svolgimento delle numerose attività dell'Unione. Anche il popolare ristorante per il personale visto come luogo d'incontro fornisce un contributo importante in tal senso. Un effetto positivo sulla collaborazione viene esercitato anche dalla vicinanza ai nostri partner.

Il Comitato centrale coglie l'occasione per ringraziare i collaboratori e tutte le persone che lo supportano nei limiti delle loro possibilità. Tutti voi contribuite a far sì che l'UPSA possa continuare ad aiutare in modo ottimale i suoi soci.

Cordiali saluti

Urs Wernli, presidente centrale

Riflettori puntati sugli interessi dei garagisti UPSA

Nel campo di competenza «Rappresentanza di categoria», i riflettori sono puntati sulla tutela degli interessi di tutti i soci dell'UPSA. In questo contesto vengono svolte le più svariate attività in numerosi settori, per poter aiutare meglio il singolo socio dell'UPSA come imprenditore.

Commercio di veicoli

Indicatori veicoli leggeri

Con un totale di 317 318 auto nuove vendute in Svizzera e nel Principato del Liechtenstein, il risultato è solo leggermente più basso di quello dell'anno scorso (-2,0%). Nel segmento delle occasioni, fino alla fine dell'anno sono stati registrati 873 586 passaggi di proprietà. Una cifra leggermente superiore rispetto all'anno precedente (+1,6%). A causa delle numerose auto nuove acquistate come rimpiazzo, l'offerta di auto d'occasione è continuata ad aumentare. I tempi medi di fermo sono nuovamente aumentati rispetto all'anno precedente e alla fine del 2016 erano di 99 giorni (+4,2%).

Commissione marche

In occasione di tre sedute, i membri della Commissione marche hanno discusso insieme a relatori specializzati sulle questioni di politica dei trasporti, sugli sviluppi pratici, sulle esperienze maturate con la nuova Comunicazione Autoveicoli e sull'imminente revisione della legge sulla protezione dei dati. L'anno si è concluso con il rapporto della BAKBasel sulle previsioni congiunturali 2017.

Servizi/Collaborazioni

Nuovo consulente del servizio clienti per la regione sud

L'assistenza alle aziende associate da parte dei consulenti dell'UPSA permette all'Unione di garantire un dialogo diretto finalizzato ad aiutare e consigliare il singolo socio. In qualità di ambasciatori dell'UPSA, i consulenti del servizio clienti trasmettono utili informazioni e nello stesso tempo garantiscono una stretta collaborazione con le sezioni dell'UPSA. Questo servizio diventa sempre più importante in particolare nel quadro della crescente digitalizzazione. Per questo motivo, la squadra dei consulenti UPSA è stata rinforzata con una quinta persona.

Commissione assistenza, tecnica e ambiente (KSTU)

La Commissione assistenza, tecnica e ambiente (KSTU) assume un ruolo importante nel supporto al singolo socio. Otto garagisti e tre collaboratori della sede centrale dell'UPSA si occupano di collaudare i servizi che possono aiutare il singolo socio nello svolgimento del suo lavoro

quotidiano di imprenditore. Nel quadro di questa attività sono stati ad es. elaborati l'assicurazione per imprenditori Suva, il filmato web, diversi modelli da scaricare così come il timbro per l'esclusione della garanzia per i difetti della cosa. Parallelamente, la KSTU ha creato un gruppo di lavoro che si occupa specificamente delle questioni legate alla digitalizzazione. Nell'anno in corso provvederà a collaudare e sviluppare diversi nuovi servizi orientati alle esigenze pratiche.

Garagenvision 2025

Poco prima della fine dell'anno al quale si riferisce il rapporto, un gruppo di studenti della Scuola superiore di San Gallo (HSG) ha concluso, in collaborazione con una filiale del gruppo Emil Frey, il progetto «Garagenvision 2025» commissionato dall'UPSA. Il progetto illustra i possibili futuri settori di attività del garagista in riferimento alla crescente digitalizzazione. Nell'anno in corso, nel quadro di una roadmap già prestabilita, il gruppo si occuperà più dettagliatamente delle visioni e dei concetti.

Servizi centrali

Informatica

Una delle basi per un supporto ottimale dei soci è una infrastruttura informatica efficiente e facile da usare. Per questo motivo, nel 2016 il sistema per la gestione dei nostri processi interni («Enterprise Resource Planning»/ERP) è stato aggiornato all'ultima versione. Il beneficio per il singolo socio dell'UPSA è rappresentato dal fatto che, con l'aiuto di questi strumenti moderni, i collaboratori della sede centrale sono in grado di fornire le informazioni richieste sempre in modo veloce, professionale e competente. A partire dall'anno in corso i soci verranno supportati in modo ancora migliore grazie a un sistema di gestione delle relazioni con i clienti (CRM) ad hoc. Un relativo progetto è stato lanciato nell'anno al quale si riferisce il rapporto.



Uno dei principali successi del 2016: la campagna del CheckEnergeticaAuto (CEA).

Tecnica e ambiente

Programma di ottimizzazione degli pneumatici (POP)

La legge prevede che una parte delle emissioni di CO₂ disperse nell'ambiente attraverso i carburanti importati in Svizzera debba essere pareggiata con idonei programmi di compensazione. Con il programma di ottimizzazione degli pneumatici (POP), nel 2016 l'UPSA ne ha lanciato uno, registrandolo presso l'Ufficio federale dell'ambiente. Grazie a una pressione degli pneumatici aumentata di 0,3 bar, è possibile ridurre le emissioni di CO₂ e quindi acquistare i certificati di emissione.

CheckEnergeticaAuto (CEA)

Arrivato ormai al suo quinto anno di età, il CEA acquista sempre più popolarità. Determinanti per i circa 12 000 check sinora svolti sono stati sia l'impegno esemplare dei garagisti CEA attivi, sia la campagna svolta in autunno su diversi mezzi di comunicazione attraverso la rete digitale di Ringier, della SRG e di Swisscom, così come la pubblicazione di un inserto di 16 pagine su «Blick» e «L'Illustré». Al di là della promozione del CEA, la campagna ha fatto conoscere a milioni di persone i garagisti dell'UPSA nella loro nuova veste di moderni fornitori di mobilità.

Modifiche del CVM per i veicoli utilitari pesanti

L'UPSA si è impegnata intensamente per tutelare gli interessi dei propri soci anche sul fronte degli intervalli di controllo (CVM) per veicoli utilitari pesanti, affinché questi non pregiudicassero in modo sostanziale l'elevata sicurezza sulle strade svizzere. Secondo l'UPSA, i nuovi intervalli di 2-2-1-1-1 stabiliti dal Consiglio federale a partire dalla metà del 2017 rappresentano un compromesso in grado di accontentare tutti.

Markus Aegerter
Direzione

I mezzi di comunicazione più letti nel settore dell'automobile

La cura dei mezzi di comunicazione dell'UPSA e le esigenze a livello di qualità ad essa collegate sono state ripagate: sino a 80 000 contatti qualificati nel settore svizzero dell'automobile al mese rappresentano una solida base per l'aumento degli introiti pubblicitari. E nel frattempo la «Giornata dei garagisti svizzeri» è diventata il più grande e importante convegno specializzato del settore svizzero dell'automobile. L'UPSA guadagna sempre più ascolto anche dal punto di vista politico e viene percepita come la voce della ragione, come ha confermato ad esempio la netta vittoria nella votazione per il 2° tubo del San Gottardo.

«Il futuro è (auto)mobile»: la «Giornata dei garagisti svizzeri» esaurita sino all'ultimo posto

Sono stati oltre 550 gli ospiti che hanno partecipato alla «Giornata dei garagisti svizzeri» del 19 gennaio 2016 nell'impressionante Classic Center Schweiz della Emil Frey AG a Safenwil. Sia la scelta degli argomenti e dei relatori che la location del convegno sono state molto apprezzate dai partecipanti: accolto con grande favore dai soci e dagli ospiti è stato anche il «Dîner des garagistes», svolto per la prima volta dopo la parte ufficiale del convegno. Attualmente quello dell'UPSA è diventato il più grande e importante convegno specializzato del settore svizzero dell'automobile.

Mezzi online e cartacei

Negli ultimi anni l'UPSA ha puntato sulla forza dei propri mezzi di comunicazione e li ha costantemente perfezionati, sempre tuttavia con un occhio rivolto alle esigenze di lettori, utenti e clienti delle inserzioni. Lo scorso anno il magazine specializzato AUTOINSIDE si è sviluppato molto bene dal punto di vista dei contenuti e del layout, mentre il sito web dell'Unione, con le sue pagine dedicate

alle sezioni, fornisce più volte alla settimana informazioni importanti sul settore dell'auto. La comunicazione con i 15 000 garage e le officine interne, di cui 4000 associate all'UPSA, continuerà ad essere rafforzata anche in futuro. Grazie agli oltre 80 000 contatti qualificati al mese, i mezzi di comunicazione dell'UPSA hanno oramai assunto la leadership incontrastata tra i lettori del settore svizzero dell'automobile.



Impegno politico sempre più importante

L'impegno politico diventa sempre più importante per l'UPSA: l'interesse è rivolto soprattutto alla politica dei trasporti e a quella commerciale, attraverso le quali migliorare costantemente le condizioni generali del singolo socio dell'UPSA come imprenditore. Nel 2016 l'UPSA si è impegnata con vigore anche nella votazione per il risanamento della galleria autostradale del San Gottardo (costruzione di un 2° tubo), nell'iniziativa «Vacca da mungere» e nella revisione parziale della legge sulla radiotelevisione (LRTV).

Revisione della legge sulla protezione dei dati

La revisione della legge sulla protezione dei dati avviata nel 2016 dalla Confederazione potrebbe avere gravi ripercussioni sul nostro settore e quindi su ogni singolo socio. Per questo motivo, in collabora-

zione con le associazioni vicine al settore, l'UPSA ha costituito un gruppo di lavoro per seguire da vicino questo processo e tutelare gli interessi della categoria. L'obiettivo dichiarato è quello di ottenere una legge il più possibile compatibile con il settore.

Studio «Uso e inoltro dei dati dei clienti nei contratti di concessione: limiti dettati dal diritto sui cartelli»

I dati dei clienti rappresentano il pilastro centrale su cui si basa un rapporto commerciale duraturo e di successo dei garagisti e delle concessionarie. Nel quadro dei loro sforzi volti a ricercare con forza sempre maggiore il contatto diretto con il cliente finale, a questi dati sono interessate anche le case costruttrici e gli importatori, che obbligano contrattualmente le concessionarie a inoltrarli. Nella sua qualità di associazione di categoria, l'UPSA si è chiesta se questa pratica sia in sintonia con il diritto della concorrenza attualmente in vigore. Per chiarire questa e altre domande, l'UPSA ha commissionato uno studio all'Università delle scienze applicate di Zurigo ZHAW. I risultati dello studio possono essere scaricati sul sito web agvs-upsa.ch.

Nuova Comunicazione Autoveicoli: prime esperienze

Dal 1° gennaio 2016 è in vigore la Comunicazione Autoveicoli rivista e, grazie all'impegno dell'UPSA, non abolita. I nuovi regolamenti avevano già causato importanti modifiche nei contratti di concessione e di After Sales. Il settore legale dell'UPSA ha raccolto le richieste delle associazioni delle concessionarie così come delle singole concessionarie e chiarito i dubbi risultanti.

Monique Baldinger
Segreteria direzione & comunicazione

Olivia Solari
Servizio legale (Master of Law)



Relazioni avvincenti, oratori di alto spessore e una location affascinante: la «Giornata dei garagisti svizzeri» presso il Classic Center Schweiz della Emil Frey AG a Safenwil è stata un successo (foto: media UPSA).

La richiesta di formazione continua è ai massimi storici

230 diplomate e diplomati dell'esame professionale di meccanico diagnostico d'automobile / coordinatore d'officina nel ramo dell'automobile hanno ricevuto nel 2016 il loro attestato professionale. Considerando le regioni linguistiche, sono stati consegnati 193 attestati professionali ai diplomati della Svizzera tedesca e 37 a quelli della Svizzera romanda. Complessivamente, 186 diplomati hanno superato l'indirizzo professionale «Veicoli leggeri» e 32 l'indirizzo professionale «Veicoli utilitari».

Riet Bulfoni di Scuol (GR) andrà ad Abu Dhabi

12 giovani meccatronici d'automobili di talento si sono misurati il 2 e il 3 settembre 2016 nella finale dei campionati svizzeri presso la Mobilcity. Agli inizi di luglio si erano qualificati per questo girone finale in una difficile gara eliminatoria con altri 38 sfidanti. Il primo posto è stato conquistato da Janik Leuenberger di Madiswil (BE), il secondo da Riet Bulfoni di Scuol (GR) e il terzo da Dimitri Nicole di St-Martin (FR). In occasione dell'EuroCup di novembre a Bregenz, con Riet e Janik la Svizzera ha festeggiato una doppia vittoria. Alle WorldSkills 2017 di Abu Dhabi, nella categoria Automobile Technology la Svizzera sarà rappresentata da Riet Bulfoni.

Formazioni di base

Formazione di base commerciale – Revisione quinquennale: in considerazione delle attuali esperienze pratiche, sono state attuate alcune ottimizzazioni che si sono tradotte in una revisione parziale dei documenti fondamentali e di attuazione. Il nuovo catalogo degli obiettivi particolari del settore dell'automobile è stato approvato dalla SEFRI ed è entrato in vigore il 01.01.2017.

Formazioni di base nel commercio al dettaglio – Seconda revisione quinquennale: Gli obiettivi di valutazione delle conoscenze generali e specialistiche del ramo sono stati rielaborati e integrati con ulteriori competenze di vendita. La revisione parziale degli obiettivi di valutazione è stata approvata dalla Commissione S&Q per il commercio al dettaglio ed entrerà in vigore con l'inizio della formazione di base del 2017.

Revisione delle formazioni tecniche di base: complessivamente sono state 600 le persone che hanno preso posizione sui nuovi documenti in occasione della consultazione interna. Il filo conduttore della revisione degli obiettivi era che tutti e tre i luoghi di formazione fossero orien-

tati il più possibile alla pratica aziendale. Nel novembre 2016, con la presentazione della domanda di revisione e l'ordinanza sulla formazione così come il piano di formazione, è stata posata un'importante pietra miliare. La nuova ordinanza entrerà in vigore il 1° gennaio 2018 e diventerà efficace con l'inizio dei tirocini nel mese di agosto del 2018.

Ordinanza sulla protezione dei giovani lavoratori: in data 25 giugno 2014, il Consiglio federale ha deciso di abbassare l'età minima per lo svolgimento di lavori pericolosi nella formazione di base da 16 a 15 anni. L'ordinanza rivista prevede che per le professioni che includono lavori pericolosi le organizzazioni del mondo del lavoro stabiliscano delle idonee misure di accompagnamento per la sicurezza sul lavoro e la tutela della salute.



I vincitori sul podio: Riet Bulfoni, Janik Leuenberger, Dimitri Nicole (da s. a. d.) (foto: media UPSA).

Esami professionali di consulente di vendita d'automobili con attestato professionale federale

33 consulenti di vendita d'automobili hanno superato con successo l'esame del 2016; fra questi, 24 provenivano dalla Svizzera tedesca e 9 da quella francese. Tutti i neo-diplomati hanno ricevuto l'attestato professionale in occasione della cerimonia di consegna dei diplomi.

Esami professionali di consulente del servizio clienti nel campo dell'automobile con attestato professionale federale

37 consulenti del servizio clienti (31 della Svizzera tedesca e 6 di quella francese)

hanno superato con successo l'esame del 2016 ricevendo il loro attestato professionale in occasione della cerimonia di consegna dei diplomi.

Esame professionale superiore di diplomato/a in economia aziendale nel ramo dell'automobile con diploma federale

44 diplomati/e in economia aziendale hanno superato con successo il difficile secondo esame professionale superiore. Ai 40 candidati della Svizzera tedesca e ai 4 della Svizzera francese è stato quindi consegnato il diploma federale.

Restauratore di automobili

Nell'anno al quale si riferisce il rapporto è stato anche lanciato il sito web fahrzeugrestaurator.ch. La pianificazione per il primo corso con ambito specifico Tecnica di carrozzeria così come per il secondo corso con ambito specifico Tecnica automobilistica prevede l'avvio nel primo trimestre del 2017.

Business Academy – Social Media

Da oggi, il corso della durata di un giorno «Gestione delle auto d'occasione» verrà offerto anche in lingua francese. I contenuti del corso «Social media nella vendita di auto» saranno aggiornati e ampliati con l'inclusione di WhatsApp. Dopo il proficuo lancio di professioneauto su Facebook, l'UPSA è ora presente anche su Instagram e Snapchat per motivare i giovani a scegliere una delle professioni dell'auto.

Impianti ad alta tensione – collaborazione con gli importatori

In collaborazione con l'associazione Electrosuisse e gli importatori di auto, nel 2016 è stato sviluppato e introdotto un test online per i fondamenti del corso per impianti ad alta tensione. L'attestato di competenza dell'UPSA viene riconosciuto dai partner della formazione.

Soluzione settoriale SAD

Nel settore della sicurezza sul lavoro e la tutela della salute si è svolta nel 2016 un'ulteriore valutazione dei rischi, il manuale è stato aggiornato con temi d'attualità ed è stata realizzata la giornata ERFA «Tirocinio in sicurezza».

Olivier Maeder
Direzione

Leggero calo rispetto all'anno precedente



Numero di soci per sezione

Sezione	Fine 2012	Fine 2013	Fine 2014	Fine 2015	Fine 2016	+/-
AG	343	345	340	328	325	-3
BE	574	577	483*	467*	468 *	+1
BS/BL	151	153	157	162	162	
FR	173	178	175	175	165	-10
GE	94	95	93	93	94	+1
GL	31	32	32	28	30	+2
GR	199	200	192	191	193	+2
JU			86*	90*	92 *	+2
NE	75	74	77	76	75	-1
SG/AI/AR/FL	285	292	321	326	322	-4
SH	50	50	50	50	48	-2
SO	145	147	149	148	148	
SZ	98	98	96	94	96	+2
TI	196	193	188	183	182	-1
TG	152	151	148	145	143	-2
UR	31	30	29	27	27	
VD	313	319	309	296	288	+8
VS	177	174	170	168	169	+1
LU/OW/NW	254	260	263	263	257	-6
ZG	41	41	42	43	43	
ZH	562	562	555	546	543	-3
Totale	3944	3971	3955	3899	3870	-29
Soci passivi	36	38	38	41	39	-2

* Dal 2014 la sezione JU è indipendente

Suddivisione per regioni linguistiche

La quota delle aziende associate di lingua tedesca è aumentata lievemente passando dal 72,3 al 72,5 % rispetto al totale. Nella Svizzera romanda, alla fine del 2016 era presente il 22,8 % delle aziende associate, nel Canton Ticino il 4,7 %.

	2012	2013	2014	2015	2016	
Svizzera tedesca	2916	2938	2857	2818	2805	(72,5 %)
Svizzera romanda	832	840	8910	898	883	(22,8 %)
Ticino	196	193	188	183	182	(4,7 %)
Totale	3944	3971	3955	3899	3870	

Alla fine del 2016, l'UPSA contava nelle sue sezioni sparse su tutto il territorio svizzero 3870 aziende associate. Rispetto all'anno precedente, il numero dei soci è diminuito di 29 unità.

A guidare la classifica sono le sezioni di Zurigo (543 aziende associate) e Berna (468).

Avvicendamenti 2016

Nel settore Rappresentanza di categoria si sono aggiunti alla squadra dell'UPSA Olivia Aeschbacher (Ispettorato dei distributori e dell'ambiente / backoffice Rappresentanza di categoria), Gaetano Gentile (consulenza clienti), Silas Hummel (impiegato di commercio in formazione) e René Schoch (consulenza clienti), nel settore Formazione Thomas Jäggi (formazione di base & formazione professionale superiore).

Il Comitato centrale coglie l'occasione per ringraziare Gustavo Ciardo, Jürg Fluri, Jennifer Isenschmid, Katrin Portmann, Martina Sommer e Natascha Tritten per l'impegno e la collaborazione dimostrati.

I volti del Comitato centrale



Comitato centrale

Il Comitato centrale è l'organo direttivo dell'UPSA che rappresenta l'Unione verso l'esterno. Nel quadro delle delibere dell'assemblea dei delegati e delle linee guida raccomandate

dalla conferenza dei presidenti, il Comitato – formato dal presidente, da due vicepresidenti e da sette altri membri – svolge tutte le attività necessarie per raggiungere i suoi obiettivi.



Urs Wernli
Presidente centrale e membro del comitato presidenziale



Pierre Daniel Senn
Vicepresidente e membro del comitato presidenziale



Manfred Wellauer
Vicepresidente e membro del comitato presidenziale



Kurt Aeschlimann
Membro, settore digitalizzazione



Enrico Camenisch
Membro, settore Fondo per la formazione professionale



René Degen
Membro, settore Servizi / After Sales



Charles-Albert Hediger
Membro, settore Formazione professionale



Markus Hesse
Membro, settore Commercio



Dominique Kolly
Membro, settore Veicoli utilitari



Nicolas Leuba
Membro, settore Assicurazione sociali

La Direzione generale e la sede centrale

La sede centrale dell'UPSA è un centro di servizi costantemente impegnato a ottimizzare l'offerta di prestazioni riservate ai propri soci. Essa è formata dalla Direzione generale e dai settori Finanze,

Formazione e formazione continua, Commercio / Comunicazione e Servizi / After Sales.

Dati aggiornati al 31 dicembre 2016

Direzione generale

Nella sua veste di supremo organo direttivo, la Direzione generale elabora le strategie e i piani per conto del CC e garantisce la loro attuazione coordinata. La Direzione generale si occupa delle principali questioni dell'Unione e, attraverso il coordinamento e gli accordi reciproci, garantisce che l'operato delle singole commissioni e sezioni si svolga nell'interesse dei soci.

Urs Wernli, presidente centrale

Pierre Daniel Senn, vicepresidente

Manfred Wellauer, vicepresidente

Markus Aegerter, responsabile del settore Rappresentanza di categoria

Olivier Maeder, responsabile del settore Formazione

Stato maggiore



Monique Baldinger
Segreteria direzione & comunicazione



Markus Christen
Finanze



Flavia Del Colle
Finanze



Janic Mäder
Servizio giuridico



Olivia Solari
Servizio giuridico

Formazione



Olivier Maeder
Direzione



Gabriel Bär
Fondo per la formazione professionale



Karl Baumann
Sicurezza del lavoro & Ambiente



Arjeta Berisha
Formazione



Brigitte Hostettler
Formazione di base commerciale & Commercio al dettaglio



Thomas Jäggi
Formazione di base & Formazione professionale superiore



Manuela Jost
Formazione professionale & Sicurezza del lavoro



Alain Kyd
Assistenza ai soci & Fondo per la formazione professionale



Philipp Lendenmann
Formazione professionale & Esami



Sandra Nützi
Formazione professionale & Organizzazione eventi



Hansruedi Rucht
Tecnica automobilistica & Esami



Arnold Schöpfer
Formazione di base & Formazione professionale superiore



Markus Schwab
Tecnica automobilistica & Esami



Katija Tallarini
Assistenza ai soci

Rappresentanza di categoria



Markus Aegerter
Direzione



Olivia Aeschbacher
Ispettorato della stazioni
di servizio e dell'ambiente /
Backoffice



Erika Castrighini
Reception



Margareta Franz
Ispettorato dell'ambiente
e delle stazioni di servizio



Franz Galliker
Consulenza clienti



Gaetano Gentile
Consulenza clienti



Christine Holzer
Ispettorato della stazioni
di servizio e dell'ambiente



Silas Hummel
Impiegato/a di
commercio in formazione



Gorica Janjusevic
Reception



Heinz Kaufmann
Consulenza clienti



Roland Mathys
Facility management



Christa Odermatt
Servizi centrali



Markus Peter
Tecnica & Ambiente



Kurt Pfeuti
Consulenza clienti



Hannelore Pudney
Fondo per la formazione
professionale / Ispettorato
dell'ambiente e delle
stazioni di servizio



René Schoch
Consulenza clienti



Irene Schüpbach
Servizi &
Consulenza clienti



Savina Sulmoni
Servizi &
Consulenza clienti

Note redazionali

Questo rapporto annuale, che si basa sui dati disponibili nel mese di dicembre 2016, è stato pubblicato nel giugno 2017.

Editore:

Unione professionale svizzera dell'automobile (UPSA)
Wölflistrasse 5, Casella postale 64, 3000 Berna 22
Telefono 031 307 15 15, info@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

Concetto, redazione e layout:

UPSA Comunicazione in collaborazione con Viva AG für Kommunikation, Zurigo

Collaborazione redazionale:

Markus Aegerter (UPSA), Monique Baldinger (UPSA), Reinhard Kronenberg (Viva),
Olivier Maeder (UPSA), Olivia Solari (UPSA), Urs Wernli (UPSA)

Fotografie:

UPSA, Peter Fuchs, Foto Agenzia 123rf, Ufficio stampa comitato tunnel san gottardo si, Sascha Rhyner

2017 © Ristampa dei testi e dei grafici con indicazione della fonte e copia d'obbligo all'UPSA.