

Pag. 1	Editoriale - L'importante, è la fiducia
Pag. 2	Aria pulita, un'opportunità
Pag. 4	La via rapida verso la sicurezza
Pag. 6	Il più grande ampliamento dal 2009
Pag. 9	Detergente per vetri estate/inverno
Pag. 10	La tecnologia a portata di mano
Pag. 13	UPSA TI: un decennio di trasformazione e coesione
Pag. 14	"Attualmente le auto d'occasione si vendono meglio di quelle nuove"

Pag. 16	Sapere oggi cosa conterà domani
Pag. 20	Il vostro feedback è prezioso
Pag. 22	Attenzione: l'esame AFA sarà presto obbligatorio!
Pag. 24	Come adempiere ai vostri obblighi quale datore di lavoro
Pag. 26	Come vendere con successo le auto elettriche?
Pag. 30	Novità dalla SAD
Pag. 33	Corsi di formazione continua
Pag. 34	I lavori entrano nella fase finale
Pag. 36	Statistiche immatricolazioni Ticino - maggio 2025

## EDITORIALE

# L'importante, è la fiducia



«Concentratevi sulla  
formazione e incrementate  
le vostre vendite. »

Cara lettrice, Caro lettore,  
il mio cuore di venditore batte dentro di me: fin dall'inizio della mia carriera nel settore, ho avuto occasione muovere i primi passi nella dispo di auto nuove e nella vendita di auto nuove e usate. Quale argomento migliore per rivolgermi a voi per la prima volta?

Le immatricolazioni di auto nuove sono ferme da alcuni anni a circa 240'000 unità e sono ancora molto lontane dal livello pre-pandemia. I nuovi concetti di propulsione e i nuovi marchi, le discussioni politiche ed economiche: tutto questo crea confusione nei clienti.

Come ben sapete, le statistiche ufficiali sono solo una mezza verità in quanto si riferiscono alle immatricolazioni e non alle vendite effettive. Un numero non trascurabile delle immatricolazioni resta "sui piazzali" delle concessionarie. Se la domanda e l'offerta non sono in equilibrio, il personale di vendita è sotto pressione più che mai. I consulenti di vendita stanno assumendo sempre più un ruolo consultivo e possono guadagnare punti con i clienti grazie a una valutazione dettagliata delle loro esigenze,

creando così ciò che è più importante per qualsiasi garage: la fiducia.

La successione nelle figure professionali della vendita è in ogni caso garantita. Le prime procedure di qualificazione di fine apprendistato per la nuova formazione di base quale "Impiegato del commercio al dettaglio Sales Automobile" si sono già tenute e posso garantirvi che le aziende formatrici ne trarranno beneficio. Per questo vi invito a formare apprendisti anche nella vostra azienda e a incrementare così le vostre vendite.

Vi auguro il meglio per i vostri affari nella stagione estiva e tanto piacere nella lettura di questa edizione di AUTOINSIDE.

Cordiali saluti.

Christian Wyssmann  
Direttore di UPSA





La pulizia professionale degli evaporatori crea un valore aggiunto per i servizi alla climatizzazione

## Aria pulita, un'opportunità

L'importanza della qualità dell'aria all'interno dei veicoli sta diventando sempre più importante per i clienti. In Germania esistono già delle linee guida su questo tema, ma anche le officine svizzere possono rispettarle a titolo volontario e creare così un valore aggiunto nella manutenzione degli impianti di climatizzazione. **Jörg Merz**

La linea guida VDI/ZDK 6032 foglio 2, pubblicata nel dicembre 2022, definisce per la prima volta in Germania standard igienici completi per la manutenzione degli impianti di climatizzazione dei veicoli commerciali e delle autovetture. È riconosciuta come lo stato dell'arte e rappresenta quindi un punto di riferimento per il settore, anche se oggi non è un obbligo di legge. La direttiva colma inoltre una lacuna ormai presente da tempo e fornisce indicazioni chiare sulla manutenzione, sulla pulizia e sulla qualificazione del

personale specializzato.

Fino ad oggi, il tema dell'igiene negli impianti di climatizzazione dei veicoli è stato spesso trascurato. In molte officine, la manutenzione si limita alla sostituzione del filtro dell'abitacolo e ad un controllo visivo superficiale. Raramente viene effettuata una pulizia approfondita dell'evaporatore o dell'alloggiamento del filtro stesso, anche se è proprio qui che, nel corso degli anni, possono accumularsi biofilm, batteri e muffe. Spesso vengono

utilizzati metodi di disinfezione inadeguati, come spray profumati o trattamenti con ozono, che possono mascherare gli odori nel breve termine, ma non hanno alcun effetto duraturo e, nel peggiore dei casi, addirittura generare nuove sostanze nocive. Inoltre, spesso manca personale qualificato in grado di valutare correttamente il buon funzionamento dell'impianto di condizionamento, della circolazione dell'aria e dell'igiene.



Il garage Weber di Bilten (GL) offre già con successo un servizio completo per la climatizzazione.  
Foto: Derendinger



Johannes Müller, responsabile del corso CTA, ha catturato l'attenzione dei partecipanti grazie alle sue conoscenze specialistiche e al suo approccio pratico.  
Foto: Martin Dominik Zemp mdzphoto.ch

specialisti della sezione Svizzera centrale - hanno partecipato a un corso di formazione specifico a Horw sul tema "Igiene interna e pulizia degli impianti di climatizzazione secondo la linea guida VDI/ZDK 6032". In questo modo, sia gli apprendisti che i professionisti esperti sono a conoscenza delle procedure pratiche da tenere e delle norme da rispettare.

Per le officine si tratta di una grande opportunità: l'igiene eseguita in maniera professionale degli ambienti interni può essere proposta come un'offerta di servizio supplementare che porta reali vantaggi: aria pulita, meno allergeni, maggiore benessere. In ogni caso, questo servizio supplementare non si vende da solo. I garagisti devono affrontare attivamente l'argomento in occasione degli appuntamenti per il servizio, fornire ai clienti informazioni mirate sui possibili disturbi e spiegare in modo convincente i vantaggi della pulizia eseguita in maniera professionale. Comunicare sull'argomento in modo credibile non solo crea fiducia, ma aumenta anche la fedeltà dei clienti. Le officine che lo

propongono per tempo possono aumentare il loro profilo di fornitori di servizi competenti e moderni ottenendo così un beneficio aggiuntivo dalle attività di assistenza grazie alla proattività verso i clienti. <

#### L'essenziale a colpo d'occhio

##### Campo d'applicazione:

manutenzione degli impianti di condizionamento dell'aria su veicoli commerciali e leggeri.

##### Obiettivo:

migliorare la qualità dell'aria all'interno dei veicoli grazie a chiari standard igienici.

##### Contenuti:

pulizia meccanica dell'evaporatore e dei condotti dell'aria; selezione e sostituzione dei filtri antipolline; qualificazione e formazione del personale specializzato.

##### Metodi inadeguati:

spray o diffusori profumati e trattamenti con ozono. Questi metodi non hanno un effetto duraturo, producono sostanze nocive e possono danneggiare i materiali.

##### Vantaggi per le officine:

nuova offerta di servizi con un reale valore aggiunto; maggiore fidelizzazione dei clienti grazie alla consulenza professionale; differenziazione dalla concorrenza grazie a uno standard di qualità più elevato.

### Un nuovo standard per una maggiore chiarezza

La nuova direttiva pone fine a queste incertezze e definisce un approccio globale alla manutenzione dei climatizzatori. Oltre alla pulizia meccanica dell'evaporatore e dei condotti dell'aria, è necessario prestare maggiore attenzione al filtro antipolline. Anche la formazione mirata del personale specializzato è un elemento fondamentale per garantire che tutte le misure siano applicate secondo lo stato dell'arte. In questo modo, la qualità dell'aria nell'abitacolo risulta migliore anche a lungo termine, proteggendo la salute e il benessere degli occupanti del veicolo.

### L'UPSA si concentra sulla formazione continua

Per promuovere la messa in pratica di queste direttive, alla fine di aprile 2025 alcuni responsabili dei corsi dei centri di formazione UPSA - tra cui gli



Grazie ai due serbatoi di refrigerante e ai doppi circuiti separati per l'aspirazione, il riciclo e la ricarica, i moderni apparecchi per la manutenzione dei condizionatori d'aria possono essere utilizzati per interventi su veicoli che utilizzano i refrigeranti R134a e R1234yf.



La calibrazione Adas sta diventando sempre più un pilastro delle vendite per i garage - a patto che i sistemi di calibrazione siano efficienti. Questo richiede un software di sistema orientato alla pratica, come la nuova Adas One Solution.  
Foto: Bosch



Nuovo software di calibrazione degli Adas

Il nuovo software Adas One Solution è integrato nell'Esitronic, calcola i valori specifici del veicolo e fornisce chiare istruzioni di installazione.

## La via rapida verso la sicurezza

Sempre più sistemi di assistenza alla guida richiedono una calibrazione. Nel caso della calibrazione degli Adas, oltre al dispositivo di calibrazione stesso, l'idoneità pratica del suo software è decisiva per un processo efficiente. A questo scopo, Bosch ha sviluppato il nuovo software Adas One Solution. **Timothy Pfankuchen**

Avvisano, frenano e sterzano: l'aumento della sicurezza e del comfort, ma soprattutto la legislazione, stanno portando a una diffusione sempre più rapida dei sistemi di assistenza alla guida, o Adas. Per i garage, questo significa che la calibrazione degli Adas sta diventando un'attività quotidiana e un fattore di cifra d'affari, ma pure una richiesta di investimenti. Per operare in modo efficiente, è essenziale disporre di attrezzature d'officina adatte allo scopo, nonché di un software di calibrazione di facile utilizzo che consenta di risparmiare tempo e, soprattutto, di evitare errori.

Per i garage e le carrozzerie, ciò significa che, con l'aumentare del numero di sensori e di tipi di telecamere, aumentano anche i requisiti delle apparecchiature. Una soluzione completa è quindi l'ideale. Alla Bosch, il nuovo software Adas One Solution "è stato sviluppato in modo che i garage possano lavorare in modo efficiente e indipendente dal marchio, con la massima precisione", spiega Sandro Francescutto, responsabile degli equipaggiamenti per garage di Bosch Svizzera.

### Integrato nel sistema

I dispositivi di calibrazione Bosch sono dotati di telecamere puntate sui punti di riferimento e sui pannelli di calibrazione del veicolo. Il software Esitronic di Bosch riconosce i sensori installati. E guida la calibrazione passo dopo passo. Una volta selezionati i sensori da regolare, inizia la predisposizione del veicolo - seguito passo-passo dalla nuova soluzione Adas One, perfettamente integrata nell'Esitronic. I valori specifici del veicolo, come la distanza, l'angolo di imbarcata o lo spostamento laterale, vengono calcolati e visualizzati graficamente,



Sandro Francescutto, responsabile per le attrezzature di garage della Robert Bosch AG (Svizzera).

con chiare istruzioni per il montaggio dei pannelli di calibrazione sulla parte anteriore, posteriore e laterale del veicolo.

### Riduzione dei tempi di preparazione

Quando il tempo è fondamentale nella gestione quotidiana di un garage", spiega Francescutto, "uno dei principali vantaggi è il posizionamento semi-automatico con l'ausilio della tecnologia delle telecamere e dell'elaborazione delle immagini: il tempo di preparazione viene dimezzato rispetto ai metodi di misurazione e impostazione manuali". La documentazione finale si presenta sotto forma di un completo protocollo di calibrazione che, oltre alle informazioni sul dispositivo di controllo, contiene anche i dati di installazione dei pannelli di calibrazione:

un argomento fondamentale per i lavori legati alla sicurezza per i quali il garage è considerato responsabile.

### Qui, basta poco spazio

Bosch è orientata alla pratica anche per le applicazioni speciali: un nuovo modulo di calibrazione permette quindi di regolare i sempre più presenti sensori lidar, fondamentali per la guida automatizzata. Inoltre, il modulo accessorio CTA 105-01 è stato sviluppato per il sistema di calibrazione DAS 3000 di Bosch: consente la calibrazione e il controllo funzionale dei sensori radar laterali e posteriori anche in condizioni di spazio ristretto, come spesso è il caso nelle officine dove si eseguono le calibrazioni. Grazie alla simulazione Doppler integrata, viene creato un ambiente di prova vicino alla realtà, anche se nelle vicinanze sono presenti altri veicoli o oggetti metallici.

### Una buona formazione è vantaggiosa

Bosch offre anche corsi di formazione sull'uso dei sistemi di calibrazione. "Solo chi sfrutta le potenzialità della soluzione Adas One potrà beneficiare della massima efficienza e qualità",

sottolinea Francescutto. "Un altro vantaggio è la sua durata nel tempo: la piattaforma può essere costantemente aggiornata e si evolve con la tecnologia del veicolo. Ciò significa che i sistemi e i tipi di sensori futuri potranno essere integrati senza problemi. Inoltre, la calibrazione apre nuove possibilità di guadagno. I servizi di calibrazione professionale offrono un chiaro valore aggiunto per i clienti. In combinazione con il dispositivo diagnostico KTS o con il DAS 3000, il risultato è un flusso di lavoro efficiente e di continuità per la diagnostica, la calibrazione e la documentazione fornite da un'unica fonte. Di conseguenza, Adas One Solution è la soluzione potente, pratica e orientata al futuro per i garage che vogliono soddisfare con piena sicurezza le crescenti esigenze". <

## UPSA sezione Ticino: corso di formazione per meccanico/a diagnostico/a d'automobili

L'UPSA Sezione Ticino ha un nuovo istruttore per i corsi di formazione presso il suo centro di formazione di Biasca. Ora è in grado di offrire anche il corso di formazione per meccanico/a diagnostico/a d'automobili con diploma federale, specializzazione veicoli leggeri. L'inizio del corso è previsto per l'autunno 2025 - le iscrizioni sono aperte fino al 31 luglio.

La sezione Ticino ha informato tutti i propri associati, le persone che negli ultimi anni hanno manifestato interesse per la formazione continua e i giovani che l'anno scorso hanno completato la formazione di base quali meccatronici/che d'automobili AFC. Conoscete qualcun altro interessato alla formazione? Se sì, è fondamentale che vi attivate o diffondiate la notizia attraverso i vostri canali, affinché il corso possa svolgersi con una piena occupazione!



I meccanici diagnostici e le meccaniche diagnostiche d'automobili con diploma federale sono professionisti molto ricercati. Foto: UPSA media

ESA amplia il suo assortimento di ricambi di servizio e di usura a magazzino

# Il più grande ampliamento dal 2009

Per i garage, i ricambi di servizio e usura sono alla base del loro lavoro, soprattutto con un parco veicoli che invecchia. Ecco perché ESA ha ampliato in modo massiccio il suo assortimento e il suo stock. Uno sguardo all'interno del magazzino centrale di ESA presso la sede centrale di Burgdorf (BE).  
Jürg A. Stettler



Reto Duppenhaller controlla uno dei cosiddetti "a forte rotazione" della gamma ricambi di servizio e di usura nel magazzino centrale di ESA a Burgdorf (BE). Foto: UPSA media

L'ESA, l'organizzazione di acquisto del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore, serve i suoi compratori e clienti in tutta la Svizzera grazie a undici sedi. ESA offre più di 600'000 beni di consumo, attrezzature, installazioni di garage e carrozzeria, per non parlare di pneumatici e autolavaggi. Negli ultimi mesi, in particolare, è stato ampliato in modo massiccio il settore dei ricambi di servizio e di usura. Reto Duppenenthaler, responsabile degli acquisti e della gestione dei dati presso l'ESA, afferma: "Il fattore decisivo per il nostro più grande ampliamento di sempre si è verificato certamente due o tre anni fa. Inoltre, stiamo assistendo a un trend in crescita delle vendite in questo settore, ciò che ci ha indotto anche ad aumentare le scorte".

### ESA, un partner affidabile

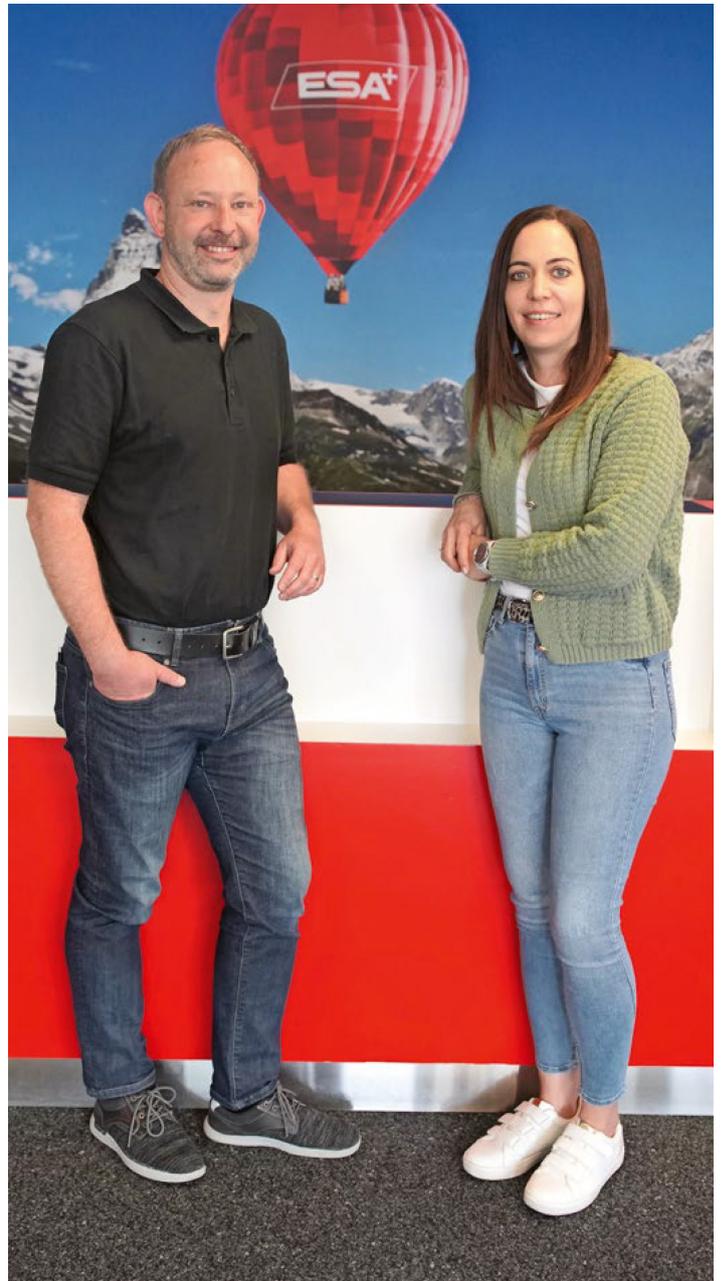
Per ESA era molto più importante rimanere un partner rilevante e affidabile per il settore automobilistico svizzero in grado di rifornire i clienti con nuovi prodotti due o tre volte al giorno, a seconda della regione, piuttosto che semplicemente vedere aumentare le proprie vendite. "Tutti gli sconvolgimenti che abbiamo vissuto, a partire dalla pandemia e poi con la guerra in Ucraina", dice R. Duppenenthaler, hanno evidenziato la fragilità delle catene di approvvigionamento strettamente sincronizzate. "In seguito, siamo stati colpiti anche da importanti scioperi presso il nostro fornitore in Germania. Questo ha portato a interruzioni nel processo di consegna e stoccaggio, ulteriormente aggravate dalla mancanza di personale qualificato. Fortunatamente, la situazione si è poi tranquillizzata".

### Più merce con disponibilità diretta

"Tuttavia, la crescita e l'interruzione della catena di approvvigionamento ci hanno spinto ad ampliare il nostro magazzino, in modo da avere più merce a disposizione", spiega il responsabile del reparto acquisti e gestione dati di ESA. L'attenzione non si è concentrata solo sul numero di articoli, ma anche sulla quantità per articolo. "In questo modo, siamo pronti a consegnare per più tempo in caso di panne del sistema", aggiunge R. Duppenenthaler. "Naturalmente abbiamo aggiunto anche altri articoli. Inoltre ognuna delle nostre undici sedi non ha la stessa capacità, quindi ci sono stati adattamenti regionali. Il magazzino centrale di Burgdorf è quello con il maggior numero di articoli. Negli ultimi anni abbiamo investito anche a San Gallo e a Bussigny (VD). In totale, attualmente abbiamo circa 25'000 punti d'ordine in più", aggiunge, "Non si tratta di articoli in sé, ma di punti del magazzino in cui un articolo è stoccato.

### Adattare la disposizione delle merci

La sfida per l'ESA nell'ambito dei ricambi di servizio e delle parti soggette a usura non riguarda solo la disponibilità della merce da parte del fornitore, ma anche il processo logistico. "La merce arriva quotidianamente e in grande quantità", spiega in maniera molto chiara Nadine Schiffmann, responsabile marketing / ricambi di servizio e d'usura. "Lo stoccaggio fisico è una cosa, l'altra è che dobbiamo adattare la gestione automatizzata delle merci in modo che gli articoli vengano caricati in magazzino quando sono riordinati o scaricati per la vendita". Per raggiungere questo obiettivo, nel 2024 ESA ha introdotto un calcolo delle scorte completamente nuovo messo a punto con il suo fornito-

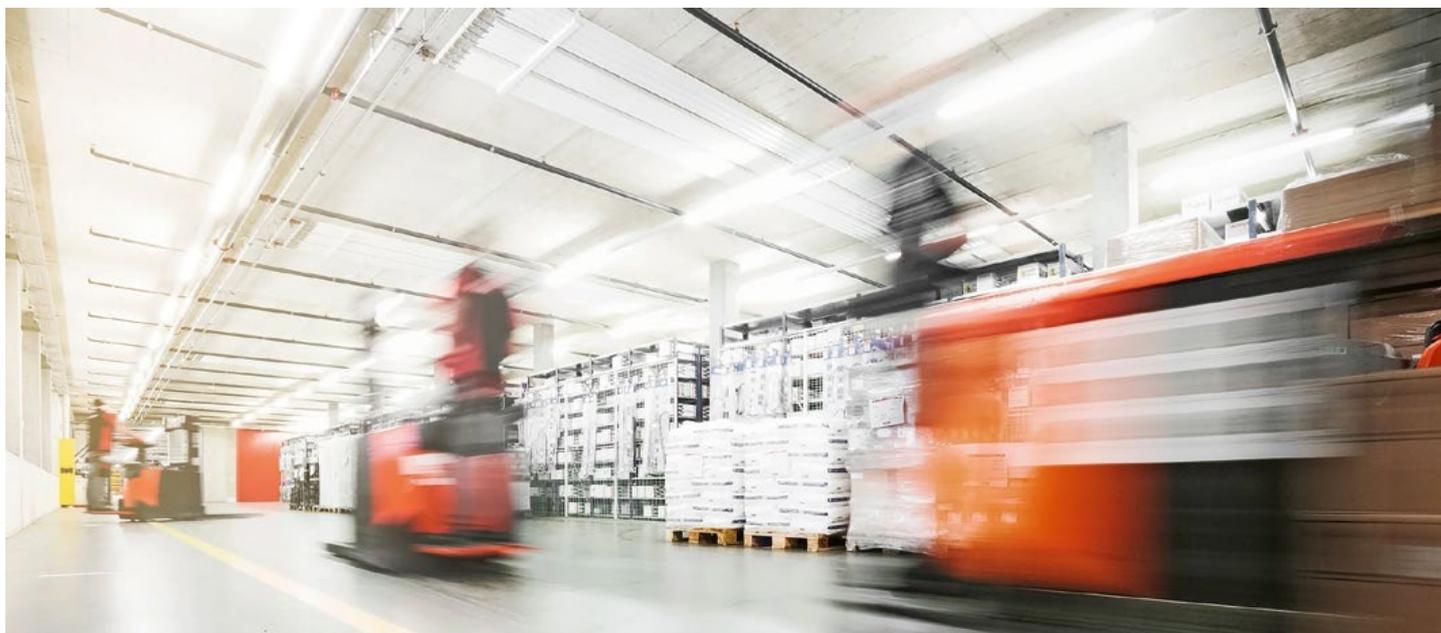


Reto Duppenenthaler, responsabile acquisti e gestione dati (a sinistra), e Nadine Schiffmann, responsabile marketing / ricambi di servizio e d'usura, vogliono raggiungere nuovi traguardi all'ESA per i ricambi di servizio e le parti d'usura.

re Stahlgruber. "Solo questo ci permette una gestione molto più definita rispetto a prima, cosa che rappresenta un enorme passo avanti", spiega R. Duppenenthaler.

C'è una differenza nelle scorte se un articolo viene venduto una volta in dieci pezzi o dieci volte un pezzo. "Se ne vendiamo dieci, dobbiamo averne dieci in magazzino. Se vendiamo un articolo dieci volte, non dobbiamo necessariamente averne dieci in magazzino", spiega l'esperto ESA. Anche se l'approvvigionamento dal centro logistico in Germania è rapido, la merce deve comunque percorrere fino a 700 chilometri per raggiungere la Svizzera. Inoltre, deve attraversare un confine e sottostare al processo d'importazione. Tutti passaggi che potrebbero subire un'interruzione. "Per questo preferiamo che le merci siano disponibili in

Continua a pagina 8



ESA offre più di 600'000 beni di consumo, attrezzature, installazioni di garage e carrozzeria, per non parlare di pneumatici e impianti di autolavaggio. Foto: ESA

Svizzera: è così che i nostri clienti traggono i maggiori vantaggi", aggiunge R. Duppenenthaler. Lui e Nadine Schiffmann hanno potuto contare sull'eccellente consulenza e sui competenti contatti di Stahlgruber per la gestione di tutti i processi e per gli ordini, situazione che ha reso il processo molto più semplice.

### Serve più spazio ovunque

Per i ricambi di servizio e d'usura è pure stato necessario creare molto nuovo spazio nelle undici sedi ESA, e soprattutto nel posto giusto. "La situazione generale dei magazzini doveva essere ottimizzata. Le merci invendute dovevano essere restituite. Anche a Burgdorf, dove abbiamo realizzato l'ultimo ampliamento nel 2017, abbiamo dovuto comprendere come immagazzinare in modo efficiente i prodotti 'a forte rotazione", ammette R. Duppenenthaler. Soprattutto, abbiamo dovuto trovare spazio aggiuntivo per i pezzi di servizio e d'usura nelle vicinanze dei punti vendita e delle postazioni di preparazione. Infine, a causa dell'invecchiamento del parco veicoli, questi pezzi sono molto richiesti e stanno esaurendosi più rapidamente. "Il mercato delle auto nuove è crollato in modo molto repentino. Quindi le auto in circolazione tendono a durare più a lungo. Ciò significa che sono di quindi necessari più pezzi di servizio e d'usura, il che è in realtà uno sviluppo positivo per il reparto dopovendita", spiega.

### Molti articoli di valore

ESA sta inoltre orientando la propria gamma di prodotti verso l'offerta di articoli "di valore" per le esigenze particolari. "Grazie alla diversità dei nostri marchi, siamo ben posizionati in questo settore e possiamo offrire un articolo di qualità per le esigenze più diverse nel segmento di prezzo corrispondente", spiega Nadine Schiffmann. Per un'auto di sette anni, il garagista potrebbe scegliere un disco freno più economico, ma di ottima qualità, piuttosto che un pezzo premium o originale, se l'auto è ancora in garanzia. "Ed è qui che entra in gioco la nostra vasta gamma", spiega la responsabile marketing / ricambi di servizio e d'usura.



L'obiettivo era quello di trovare uno spazio aggiuntivo per i ricambi di servizio e le parti soggette a usura vicino ai punti vendita e alle stazioni di preparazione. Foto: media UPSA

### I feedback sono utile

E come fa ESA ad attirare l'attenzione sull'ampliamento della gamma di prodotti? "Tra l'altro, attraverso quelle che chiamiamo attività di vendita complementari. I nostri coproprietari hanno potuto godere di buoni o addirittura di televisori e di tablet, a in base alle vendite aggiuntive generate. Questi incentivi sono stati accolti molto bene", spiega Nadine Schiffmann, aggiungendo con un sorriso: "Così entrambe le parti ne hanno beneficiato. Più vendite abbiamo raggiunto, più abbiamo potuto ordinare. Inoltre, i nostri responsabili regionali sono stati formati di conseguenza". Per Reto Duppenenthaler, lo sviluppo della gamma non è mai finito: "Abbiamo già apportato modifiche qua e là. E siamo grati per ogni feedback dei clienti o del nostro team di vendita. Ci dà indicazioni preziose su ciò che possiamo ancora migliorare, perché insieme siamo forti!". <

Maggiori informazioni:  [esa.ch](http://esa.ch)

ESA

# Detergente per vetri estate/inverno

L'estate per molti automobilisti è sinonimo di viaggi e libertà, ma i mesi caldi portano con sé anche insidie. Una visibilità ottimale della strada è essenziale e in questo caso il lavavetro giusto svolge un ruolo decisivo. Mentre in inverno l'attenzione è rivolta alla rimozione del sale stradale e dello sporco invernale, in estate serve un approccio diverso.

## Maggiore visibilità in estate

In estate, i residui di insetti rappresentano una delle sfide più comuni per gli automobilisti, non solo compromettono la visibilità, ma possono diventare un rischio notevole per la sicurezza soprattutto con il sole basso all'orizzonte. Per questo è fondamentale adattare l'impianto lavavetri alla stagione estiva. Un efficace detergente lavavetri estivo è appositamente studiato per sciogliere e rimuovere efficacemente i residui di insetti. Ciò garantisce un parabrezza privo di striature e condizioni di visibilità ottimali.

## La giusta miscela fa la differenza

Nel passaggio dalla stagione invernale a quella estiva, è importante che il serbatoio del liquido lavavetri sia svuotato il più completamente possibile. Non è consigliabile mescolare i resti del prodotto invernale con il detergente per vetri estivo, perché ciò potrebbe comprometterne l'efficacia. Un detergente per vetri estivo ad alta efficacia mantiene i parabrezza puliti e previene i "punti ciechi" causati dai fari, garantendo una visibilità ottimale in ogni condizione.

## Uno sguardo al detergente per vetri invernale

In inverno è particolarmente importante utilizzare uno specifico detergente invernale per vetri. Questi prodotti sono studiati per rimuovere rapidamente ed efficacemente il tipico sporco invernale, senza lasciare striature: una miscela persistente di olio, fuliggine, sporcizia stradale e sale. I prodotti lavavetri invernali contengono tensioattivi detergenti potenti e efficaci con il freddo. Un altro aspetto fondamentale è la protezione antigelo, che garantisce il funzionamento dell'impianto lavavetri anche a basse temperature. Tuttavia, le indicazioni antigelo "fino a -60 gradi °C" possono trarre in inganno, poiché spesso questi prodotti non offrono anche buone prestazioni pulenti.

## Il momento giusto per il cambio

Il passaggio dai detergenti lavavetri invernali a quelli estivi dovrebbe avvenire non appena le temperature aumentano in modo permanente e non sussiste più il rischio di gelate.

Questo assicura che il sistema di lavaggio del parabrezza funzioni in modo ottimale e che la visibilità sia garantita in ogni momento. Utilizzare il prodotto giusto per ogni stagione è essenziale per mantenere il parabrezza pulito e la sicurezza stradale ai massimi livelli. Il passaggio a un prodotto lavavetri estivo è un gesto semplice ma importante per affrontare la stagione calda in tutta sicurezza e senza preoccupazioni.

Scegliere il detergente lavavetri adatto non è un dettaglio, ma un elemento chiave per la sicurezza alla guida, in estate come in inverno. Se durante i mesi estivi è fondamentale garantire una visibilità perfetta sotto il sole e contro i residui di insetti, l'inverno pone sfide del tutto diverse, come ghiaccio, sale e sporco stradale.

L'adattamento dell'impianto di lavaggio dei vetri alle diverse stagioni non è quindi un lusso, ma una necessità. Prodotti come quelli di SONAX, disponibili presso l'ESA, offrono la soluzione ottimale per ogni stagione. Con il detergente giusto, sarete perfettamente equipaggiati per godervi i vostri viaggi in tutta sicurezza e con una visibilità ottimale. Ricordate: una buona visibilità fa davvero la differenza in termini di sicurezza sulle strade!

## Disponibili presso l'ESA

Per i mesi estivi sono disponibili i seguenti prodotti:

- SONAX Detergente per vetri estivo Lemon Rocks, pronto all'uso, 5 l: assicura una visione nitida in pochi secondi, senza striature e aloni. Grazie alla massima compatibilità con vernice, gomma e plastica, rimuove efficacemente i riflessi pericolosi e le pellicole di sporco causate da insetti, olio e silicone.
- SONAX Elimina insetti, trigger da 500 ml: efficace contro i residui di insetti.
- SONAX Detergente per vetri estivo Ocean Fresh, 3 l: una fresca brezza per una visione cristallina.



Batterie ad alta tensione: situazione attuale e sicurezza

# La tecnologia a portata di mano

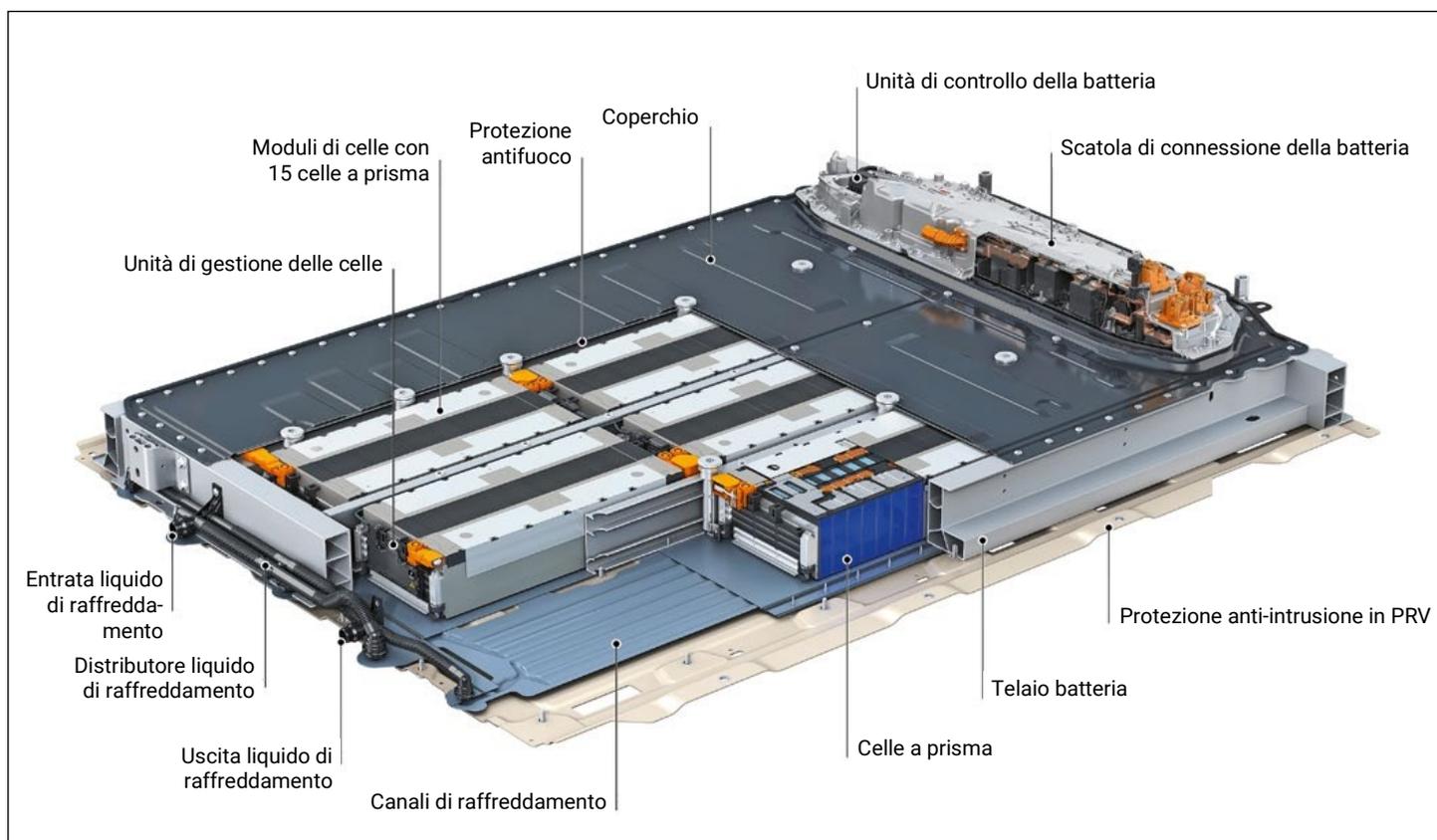
I grandi veicoli elettrici a batteria hanno batterie ad alta tensione con una capacità di accumulo di oltre 100 kWh e sono molto sicuri nonostante l'elevata tensione in gioco. Questo è reso possibile da vari sistemi di sicurezza e misure costruttive avanzate. Uno sguardo all'interno dell'involucro degli accumulatori di energia, rivela che c'è ancora molto potenziale di sviluppo per ottenere una maggiore densità di energia e migliorare ancor più la sicurezza. **Andreas Senger**

La tecnologia di accumulo dell'energia elettrica viene costantemente ottimizzata, con nuovi materiali e nuove sostanze, abbinata alla produzione automatizzata, la parte costosa del sistema - la batteria ad alta tensione - diventa gradualmente sempre più economica. Il fatto che sia stata migliorata anche la sicurezza non dovrebbe piacere solo ai clienti, ma anche al personale delle officine. Per quanto riguarda la chimica delle celle, da tempo si parla di nuove batterie allo stato solido in cui l'elettrolita non è liquido o gel, ma appunto solido.

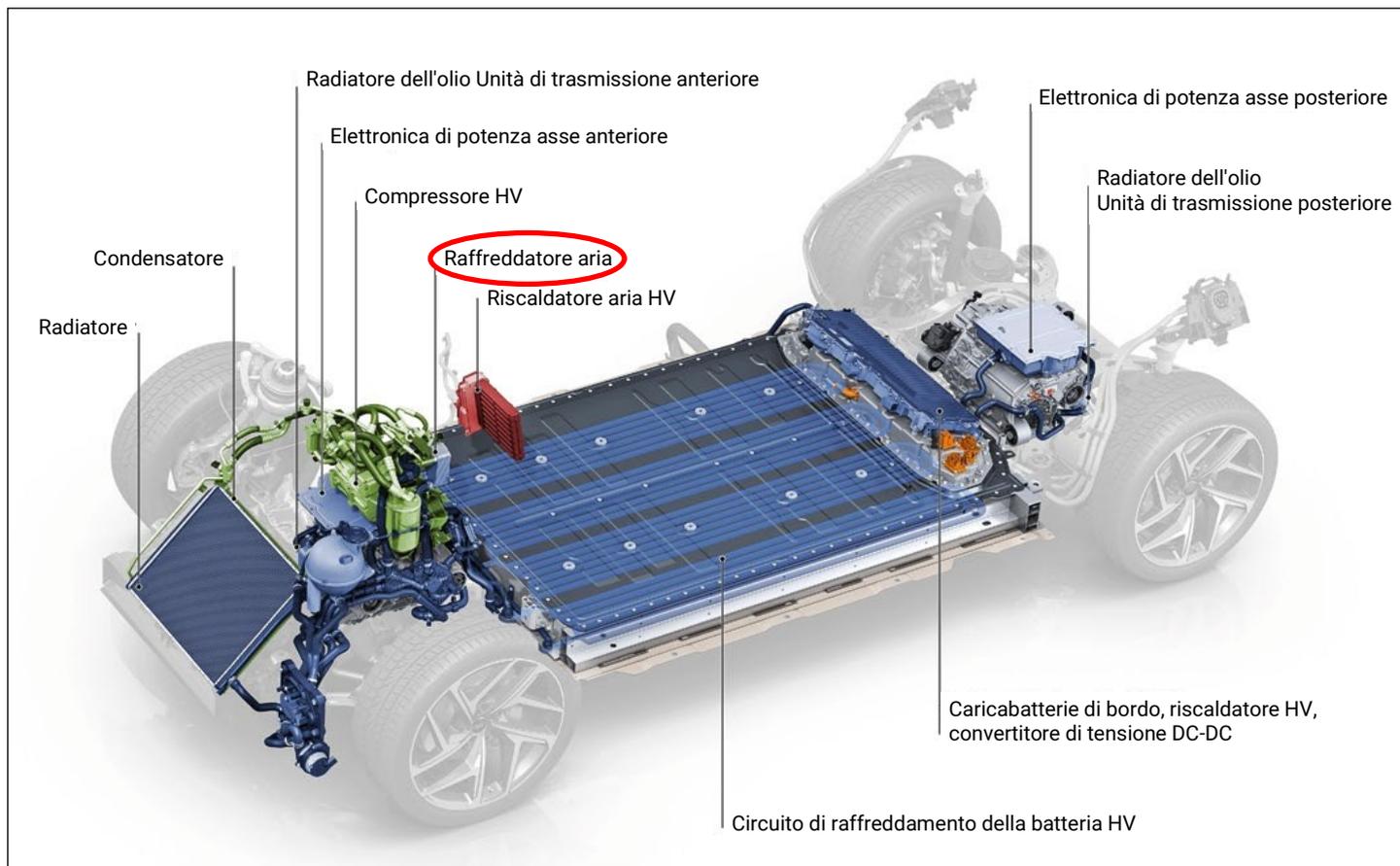
Questa tecnologia oggi è utilizzata solo da alcune case automobilistiche cinesi. La maggior parte dei produttori europei continua ad affidarsi alla collaudata chimica delle celle NMC ( nichel-manganese-cobalto) o a quella più economica delle celle LFP (litio-ferro-fosfato). Nelle attuali batterie NMC, i produttori di celle stanno cercando di ridurre le quantità di manganese e cobalto. Nelle celle più re-

centi, i materiali del catodo, quali nichel, manganese e cobalto, vengono miscelati con un rapporto di 8:1:1. Il componente principale rimane comunque il litio. Per l'anodo si utilizza non solo la grafite, ma anche una percentuale sempre maggiore di ossido di silicio. Nelle celle LFP meno costose, il nichel e il cobalto sono completamente assenti. Lo svantaggio è una minore densità di energia a pari volume (NMC 680 Wh/l; LFP 450 Wh/l) e una minore densità di energia specifica (NMC 171,4 Wh/kg; 119,8 Wh/kg; dati Mercedes-Benz).

Grazie al progressivo aumento della densità energetica, la batteria come suo insieme ha una massa inferiore, riducendo così la massa del veicolo e quindi i requisiti in termini di sicurezza passiva. In Audi (nella foto in basso), ad esempio, per la nuova batteria da 800 volt, il telaio della batteria non è più integrato nell'involucro stesso, ma consiste in un telaio anti-urto in acciaio ad alta resistenza fissato diretta-



Una batteria ad alta tensione presenta una serie di caratteristiche di sicurezza: oltre a un solido telaio della batteria per aumentare la sicurezza in caso di collisione, la temperatura e la tensione vengono costantemente monitorate dal Cell Management Controller (unità di controllo della batteria). In caso di guasto dell'isolamento o di altri malfunzionamenti, le connessioni vengono scollegate dalla rete di bordo. Foto: Audi



La gestione termica è una delle tecnologie di base utilizzate per sfruttare in modo efficiente la batteria ad alta tensione ed evitare intervalli di temperatura pericolosi. Nei moderni BEV, l'aria condizionata e il riscaldamento a veicolo fermo gestiti con una pompa di calore assicurano che la batteria ad alta tensione possa funzionare entro limiti di temperatura ideali. Foto: Audi

mente al fondo del veicolo. Una protezione anti-intrusione in plastica rinforzata con fibra di carbonio è progettata per ridurre al minimo i danni causati dalle piccole collisioni, evitando la tanto temuta intrusione di oggetti e il conseguente pericolo di cortocircuito delle celle. Ciò riduce notevolmente il rischio di fuga termica e garantisce una protezione ottimale della batteria. Se la batteria dovesse prendere fuoco, la pressione nell'involucro aumenterebbe rapidamente. In questo caso verrebbe rilasciata in modo controllato attraverso un sistema di scarico della pressione gestito con apposite valvole. Grazie a questo sistema, le esplosioni sono praticamente scongiurate. La fuoriuscita di gas tossici all'interno nell'abitacolo è, per quanto possibile, scongiurata.

Un'idea innovativa in questo campo è quella di Renault, che consiste nel dotare l'involucro della batteria di un coperchio di rottura che viene frantumato dal getto d'acqua, in modo da "inondare" rapidamente le celle in caso di incendio della batteria, utilizzando così molta meno acqua di raffreddamento. Il sistema si chiama "Fireman Access" e tutti i nuovi modelli del gruppo ne sono dotati. Renault lo mette gratuitamente a disposizione di tutte le case automobilistiche. Poiché una batteria non può essere elettricamente spenta nel vero senso della parola, ma può unicamente essere raffreddata con l'acqua, è sensato poter accedere direttamente ai moduli grazie a questa possibilità di accesso.

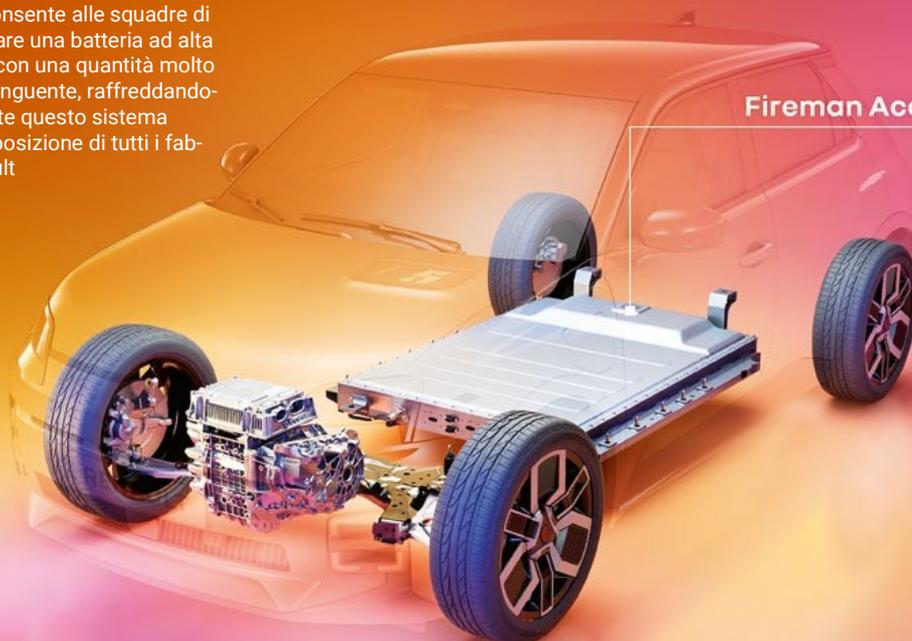
**Tecnologia chiave per la sicurezza: la gestione termica**

Se il motore a combustione interna, con la sua struttura complessa e i numerosi aggregati (ad esempio, i sistemi di post-trattamento dei gas di scarico), è la tecnologia di base per la propulsione dei veicoli convenzionali, la gestione termica è alla base dei BEV. Per garantire la sicurezza e la longevità del componente più costoso di un BEV, le celle devono funzionare entro una finestra termica ben definita. Se la temperatura è troppo bassa, la batteria può erogare meno energia perché i processi chimici rallentano. Se, per contro, la temperatura delle celle è superiore a 40°C, la chimica delle celle invecchia più rapidamente e, a partire da circa 55°C, possono verificarsi danni irreparabili. Oltre questa soglia, c'è il rischio della temuta fuga termica, che può portare a una reazione a catena (incendio della batteria). La temperatura di funzionamento ideale per una batteria ad alta tensione è di circa 20-30°C.

Per garantire il mantenimento di questa stretta finestra di temperatura, nella maggior parte dei casi è necessario fornire energia termica alla batteria (riscaldamento) o evacuarla (raffreddamento). Il sistema di gestione termica entra in funzione quando la temperatura esterna è bassa o alta, durante la ricarica rapida o la guida ad alta velocità (elevato flusso di energia durante l'accelerazione/il recupero). Ogni BEV è dotato di un sistema di climatizzazione funzionante anche da fermo. Se un BEV è parcheggiato alla luce diretta del sole in estate con temperature esterne

Continua a pagina 12

Il sistema "Fireman Access" è stato sviluppato da Renault e consente alle squadre di emergenza di inondare una batteria ad alta tensione in fiamme con una quantità molto minore di acqua estinguente, raffreddandola pure. Renault mette questo sistema gratuitamente a disposizione di tutti i fabbricanti. Foto: Renault



elevate, la batteria ad alto voltaggio deve essere raffreddata. Quando il veicolo è fermo, l'energia viene convogliata dalla batteria ad alto voltaggio al compressore e il circuito del refrigerante assicura che l'energia termica della batteria ad alto voltaggio possa essere dissipata. Al punto di ricarica, il compressore preleva l'energia motrice direttamente dalla rete. Di conseguenza, l'autonomia non viene limitata in estate, in quanto l'energia per il raffreddamento viene prelevata dal sistema di ricarica.

Il refrigerante circola nell'involucro dell'alta tensione mediante un dispositivo di evaporazione, oppure un circuito di raffreddamento separato convoglia il calore al refrigeratore (cerchiato in rosso nella figura a pagina 13), che funge da scambiatore di calore e trasferisce l'energia al refrigerante. Un complesso sistema di elettrovalvole e pompe del refrigerante controllate elettricamente assicura che la temperatura della batteria non salga troppo e, soprattutto, non si propaghi in una zona pericolosa, anche in caso di ricarica rapida in corrente continua, dove una grande quantità di corrente combinata con la resistenza interna delle celle porta alla dissipazione del calore. Nei sistemi di gestione termica più sofisticati, il circuito del refrigerante viene commutato mediante un sistema a valvole e funziona in "reverse" per fornire energia termica all'abitacolo o per riscaldare la batteria ad alta tensione in modalità pompa di calore. Il vantaggio è che, a differenza di un riscaldatore ausiliario PTC per l'abitacolo e/o per la batteria ad alto voltaggio, una parte dell'energia termica può essere prelevata dall'ambiente e l'efficienza complessiva è quindi più ottimale. Il pre-condizionamento della batteria in inverno significa automaticamente che la chimica delle celle si trova all'interno della finestra di temperatura ottimale e che sono quindi possibili elevati flussi di energia elettrica.

**Le alte tensioni e i flussi di corrente non sono pericolosi**  
Oggi la sicurezza nel campo dell'energia elettrica è garanti-

ta da un sistema sofisticato. Quando il veicolo si ferma, la batteria ad alta tensione viene scollegata dalla rete di bordo per mezzo di contattori (relè ad alte prestazioni). All'accensione del veicolo, il sistema di gestione della batteria BMS esegue un autocontrollo dell'isolamento dei cavi ad alta tensione (corrente di guasto) e utilizza un cavo pilota o di sicurezza per verificare se una spina ad alta tensione o il coperchio dell'alloggiamento sono stati eventualmente rimossi. Solo quando il test di isolamento è stato eseguito senza errori e il cavo di sicurezza è intatto, è possibile utilizzare l'energia della batteria. Anche il monitoraggio dei cortocircuiti e il monitoraggio continuo della corrente aumentano la sicurezza. In caso di guasto, il BMS disattiva i contattori, scollegando così la batteria ad alta tensione dalle utenze in pochi millisecondi. Inoltre, se il veicolo è coinvolto in un incidente che fa scattare l'airbag, la batteria ad alta tensione viene isolata dal veicolo grazie a un dispositivo di sicurezza pirotecnico. Questo si attiva anche in caso di altri pericoli, come cortocircuiti, guasti all'isolamento, alte temperature, ecc.

Grazie ai numerosi sistemi di sicurezza, un veicolo moderno ha un elevato livello di sicurezza intrinseca. In officina, ciò significa che un incidente elettrico è praticamente fuori discussione. Tuttavia, la consapevolezza e la gestione sicura dei sistemi ad alta tensione, dalla formazione professionale di base fino alla formazione continua, sono obiettivi da raggiungere. In particolare, è necessario garantire l'uso di apparecchiature di prova adeguate, come ad esempio i dispositivi di misurazione. I professionisti si trovano ad affrontare grosse sfide quando devono intervenire su componenti sotto tensione, come per le batterie ad alta tensione aperte. In futuro, la certificazione HV3 coprirà questa parte impegnativa della formazione. Oggi, in parte, viene già offerto da alcune case automobilistiche e alcuni importatori. <

AGO 2025

# UPSA Ticino: un decennio di trasformazione e coesione

LOCARNO – Si è svolta martedì 22 maggio, presso l'Hotel Belvedere di Locarno, l'Assemblea Generale Ordinaria dell'Unione Professionale Svizzera dell'Automobile – Sezione Ticino, alla presenza di numerosi associati, rappresentanti istituzionali e ospiti del settore economico cantonale.

L'appuntamento ha rappresentato non solo un momento di bilancio e riflessione, ma anche l'occasione per rafforzare lo spirito associativo in un periodo di grandi sfide per il mondo della mobilità.

Durante l'incontro, il presidente Roberto Bonfanti ha tracciato un bilancio dei dieci anni alla guida dell'associazione, ricordando le trasformazioni che hanno attraversato il settore automobilistico: "Siamo passati da crisi logistiche globali a una crescita tumultuosa dell'elettrico, fino a nuove pressioni normative e fiscali. Eppure, la nostra forza è stata, e resta, la capacità di adattarci. La coesione e l'agilità della nostra associazione hanno fatto la differenza".

Il momento assembleare ha visto anche la presentazione dei dati economici e associativi, l'approvazione del bilancio 2024 e del preventivo 2025, nonché il rinnovo delle cariche previste dallo statuto.

Particolare attenzione è stata dedicata alla formazione professionale, con la citazione degli apprendisti meritevoli e la presentazione dei progetti di aggiornamento continuo. L'intervento del Direttore Marco Doninelli ha illustrato i prossimi obiettivi dell'associazione in materia di sviluppo, innovazione e rappresentanza degli interessi della categoria a livello cantonale e nazionale.

L'evento si è concluso con l'intervento dell'ospite speciale Marcello Foa, che ha offerto una riflessione sui temi attuali della comunicazione e della politica internazionale.

L'UPSA Ticino si conferma così un punto di riferimento solido per tutti gli operatori del settore automobilistico, proiettato verso un futuro fatto di collaborazione, qualità e visione strategica. <



I membri del Comitato Cantonale UPSA Sezione Ticino. Da sinistra: Carmelo Paciello, Pasquale Ciccone, Renato Canziani, Alice Tognetti, Lorenzo Lazzarino, Presidente Roberto Bonfanti, Barbara Ferrari, Ilaria Devittori, Maurizio Ranghetti, Marco Doninelli, Roberto Bellini.

# "Attualmente le auto d'occasione si vendono meglio di quelle nuove"

Come si sta evolvendo il mercato delle auto d'occasione, cosa è meglio evitare per i garagisti e le Tesla d'occasione sono ormai ferme? Abbiamo posto queste domande agli esperti dello specialista nel trattamento dei dati Auto-i-Dat: René Mitteregger, responsabile della gestione dei prodotti, e Azren Rastoder, responsabile dei dati del settore auto. **Timothy Pfannkuchen**

Auto d'occasione molto richieste: il boom dei prezzi è finito, ma il mercato delle auto d'occasione sta andando bene. Foto: UPSA media



René Mitteregger, responsabile della gestione prodotti di Auto-i-Dat.



Azren Rastoder, responsabile dei dati auto di Auto-i-Dat.

**René Mitteregger e Azren Rastoder, la primavera è stata ancora una volta la stagione delle opportunità per eccellenza?**

**René Mitteregger:** Sì, la primavera è ancora il periodo migliore per acquistare un'auto. A marzo, aprile e maggio si acquistano più auto, sia nuove che d'occasione. Ma quest'anno le cose sono iniziate prima: il bel tempo e l'assenza di un salone dell'auto come punto di riferimento per le auto nuove hanno fatto sì che la primavera sia arrivata già a febbraio.

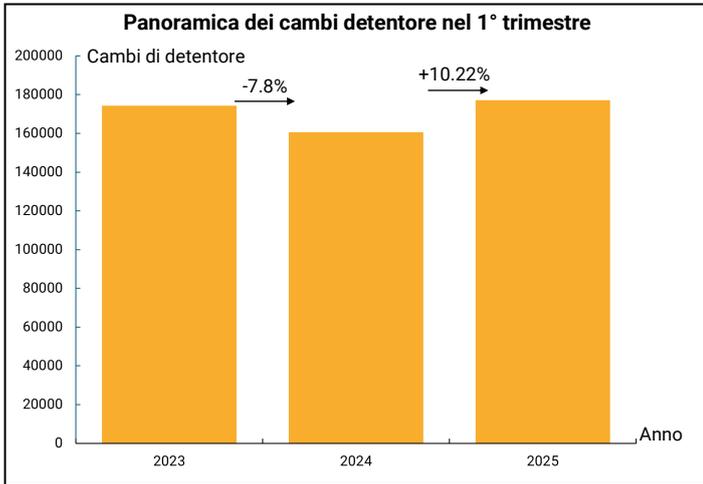
**Il vecchio adagio "mercato delle auto nuove debole = mercato delle auto d'occasione forte" è ancora valido?**

**René Mitteregger:** Si può dire così. Il mercato delle auto nuove sta rallentando un po' e i passaggi di proprietà si stanno moltiplicando. Nel primo trimestre ci sono stati più passaggi di proprietà rispetto allo stesso periodo del 2024, e anche un po' di più rispetto al 2023. Ciò è confermato dall'andamento dei tempi di fermo auto, che sono diminuiti in media di due giorni, scendendo a 82 giorni.

**Azren Rastoder:** A titolo di paragone, tre mesi prima erano 84 giorni e sei mesi prima addirittura 87 giorni.

**René Mitteregger:** Attualmente le auto di seconda mano stanno andando meglio di quelle nuove. Anche se a un livello relativamente basso: il mercato dell'usato non è ancora tornato ai livelli ante pandemia. In passato, la durata normale era di 76-78 giorni. Dopo un aumento dal 2022 alla metà del 2024, i livelli dei prezzi si sono ora normalizzati. Una volta che i produttori hanno recuperato gli arretrati di consegna, la domanda non ha più tenuto il passo con l'alto livello dei prezzi: i cambi di proprietà sono diminuiti e i tempi di fermo sono aumentati, di seguito i prezzi sono scesi.

**Azren Rastoder:** Questo ha avuto un effetto positivo alla fine dell'anno. Da dicembre a maggio, i prezzi di mercato dei veicoli di due anni sono scesi di quasi il 3%, quelli dei veicoli di tre anni solo dell'1,5% e così via: più sono vecchi, più sono stabili. Ma da marzo sembra che abbiamo toccato il fondo: da quel momento in poi sono in aumento quasi ovunque, ma mai di più dell'1%, quindi in pratica non c'è stata alcuna variazione.



Nel primo trimestre del 2025, i cambi di detentore sono passati da 160'421 a 176'815 rispetto allo stesso periodo del 2024, superando addirittura di poco il livello del 2023 con 174'001 passaggi di proprietà. Fonte: Auto-i-Dat; grafico: UPSA media

### Cosa si aspetta per il resto del 2025?

**René Mitteregger:** È una domanda a cui è difficile rispondere. Dipende da ciò che i fabbricanti possono offrire e da ciò che il mercato è disposto ad accettare. La domanda principale è: c'è la volontà di acquistare un'auto nuova? Al momento, i consumatori e le consumatrici sono prudenti. Questo potrebbe portare a una carenza di interessanti auto d'occasione verso la fine dell'anno.

**Azren Rastoder:** I prezzi potrebbero di conseguenza aumentare, perché le auto d'occasione sono di nuovo più richieste a causa del calo delle vendite di auto nuove. E questo finché i veicoli non tornano ad essere troppo costosi e rimangono quindi più a lungo sui piazzali dei garage. Questo corrisponderebbe ad un tipico ciclo del settore delle auto d'occasione, che potrebbe protrarsi fino alla primavera del prossimo anno.

### Che influenza ha il tipo di propulsione o il genere di veicolo sulla domanda attuale?

**René Mitteregger:** Per le auto d'occasione, la propulsione è un fattore secondario. Tutti i modelli di SUV sono richiesti, anche quelli diesel, malgrado si dica che siano morti. Ma, per contro, sulle auto d'occasione più recenti a propulsione elettrica, il mercato registra delle difficoltà.

**Azren Rastoder:** Oggi solo un terzo della popolazione svizzera potrebbe ricaricare la batteria al proprio domicilio, mentre circa il 40% lo deve fare fuori casa. Per questo tendiamo ad acquistare auto a combustione interna o ibride.

**René Mitteregger:** Le auto ibride sono in effetti molto popolari, e lo stesso vale per le ibride plug-in.

### A proposito di auto elettriche: il crollo di Tesla nelle vendite di auto nuove sta avendo un impatto sul mercato dell'occasione?

**Azren Rastoder:** Non ancora, il calo dei prezzi non è drammatico e Tesla attualmente ha ancora quasi dieci giorni di fermo macchina in meno rispetto alla media. Resta da vedere se e in che misura questo avrà un impatto: meno nuove Tesla ci sono, più richieste saranno le occasioni. E le ragioni non sono solo da attribuire a Tesla: la concorrenza è ben posizionata e molti tornano ad acquistare marchi tedeschi o asiatici ormai consolidati.

### Ci sono errori tipici che i garage a volte commettono con le auto d'occasione?

**Azren Rastoder:** Raramente, perché i garagisti sono dei professionisti. Ma durante la permuta, a volte abbiamo l'impressione che non siano sufficientemente attenti. Il collaudo è ormai scaduto, i freni sono usurati, gli pneumatici sono consumati e bisogna fare il servizio. Si può perdere molto denaro in questa fase.

**René Mitteregger:** Vorrei anche sottolineare che la maggior parte dei garage fa bene il proprio lavoro, altrimenti avrebbero già chiuso. Ma la cosa più importante è tenere gli occhi aperti quando si prende in permuta un'auto. Per il momento, eviterei di ritirare un modello che comunque non si vende bene. E non fidatevi solo del vostro istinto. State all'erta: cosa ha venduto bene e cosa potrei prendere in permuta di nuovo?

### È per questo che Auto-i-Dat ha lanciato lo strumento di valutazione Autovalue?

**René Mitteregger:** Sì, perché da un lato permette di capire facilmente se un veicolo è destinato a essere rivenduto. Dall'altro lato, è possibile calcolare facilmente i costi di ricondizionamento, determinare il valore reale del veicolo in permuta ed eventualmente argomentare in modo trasparente il motivo per cui si offre un prezzo di permuta inferiore a quello degli altri. Nella maggior parte dei casi, queste argomentazioni si rivelano convincenti. <

### I prezzi delle auto elettriche d'occasione crollano

Secondo l'analisi di Autoscout24, nel 2024 i prezzi dei veicoli d'occasione con propulsioni alternative sono diminuiti rispetto al 2023 dell'1% per le full-hybrid, del 2% per le hybrid plug-in, del 7% per le mild-hybrid e del 12% per le auto elettriche pure (la cui quota sul totale dei veicoli d'occasione è passata dall'1% al 5%). Questa tendenza è proseguita nel primo trimestre del 2025: il prezzo delle auto elettriche d'occasione è sceso dell'1,5% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. I prezzi delle auto d'occasione nel complesso sono rimasti stabili, secondo l'indagine, con un prezzo medio dell'occasione su Autoscout di 37'681 franchi.

Automotive Summit Switzerland 2025

# Sapere oggi cosa conterà domani

Le ultime tendenze nel marketing e nelle vendite, un podio entusiasmante sulla mobilità elettrica, workshop ed esempi di buona pratica: 120 partecipanti non hanno perso un colpo all'Automotive Summit. **Jürg A. Stettler**



Anche quest'anno, quasi 120 partecipanti all'Automotive Summit Switzerland 2025 erano alla ricerca di ispirazione per affrontare le sfide della vita quotidiana in garage. Foto: UPSA media

Quello che era iniziato nel 2017 come un evento di marketing per i garage si è evoluto e affermato. Anche quest'anno, l'Automotive Summit Switzerland, che si è tenuto presso il campo da golf di Sempach, ha riunito diverse personalità del settore, garagisti e concessionari, nonché esperti, che grazie a relatori che hanno saputo ispirare e coinvolgere, hanno approfittato di uno scambio di idee, di fare rete e di apprendere un'importante mole di savoir-faire per il lavoro di tutti i giorni.

Dopo il video-messaggio di apertura di Christian Panzeri, cofondatore e organizzatore, Dominik Wasescha, consulente di Auto-i-Dat, ha presentato l'ultimo strumento da parte degli specialisti dell'elaborazione dati. L'azienda continua ad alimentare con nuovi dati Autohandel, apprezzato da diversi anni, ma che non verrà sviluppato ulteriormente, a differenza di AutoValue. "AutoValue consente di valutare e calcolare le permutate su qualsiasi dispositivo", spiega D. Wasescha. "Con questo nuovo strumento è possibile anche confrontare i veicoli e gestire il parco veicoli. Per i garage, il vantaggio è che possono valutare l'auto attuale del cliente durante il test drive attraverso con una proposta di permuta, e possono anche inviarla immediatamente in formato PDF via e-mail o WhatsApp.



L'ispirazione e gli input appassionanti hanno pure messo di buonumore i quasi 120 partecipanti all'Automotive Summit 2025 tenutosi presso il Golf di Sempach.

**L'entusiasmo è contagioso**

A seguire, Adrian Lang, fondatore di Business Schmiede Schweiz AG e formatore per la vendita, ha dato una dimostrazione impressionante e illuminante del perché la mentalità e il fare rete possono fare la differenza. "Abbiamo dai 60'000 agli 80'000 pensieri al giorno e i nostri modi di pensare, credere e comportarci modellano il

nostro stato d'animo, dando luogo a determinati modelli di azione", ha spiegato A. Lang. Lang. "Il relatore ha confermato questo concetto con l'esperienza pratica e ha spiegato perché è necessario sviluppare e mantenere la propria rete di contatti in mo-

**Continua a pagina 18**



Morten Hannesbo, ex-CEO di AMAG e managing partner di Boyden, Alain Schwald, business development e membro della direzione di Avia Volt, e Matthias Bischoff, director business customers di Autoscout24, impegnati nella tavola rotonda con la moderatrice Nina Stutz (da sinistra a destra).



do strategico. Bisogna sempre chiedersi: chi voglio nella mia rete e perché? E che cosa posso mettere sul tavolo di rilevante per i miei partner di rete? Poiché, anche con 10'000 follower e oltre, è possibile gestire con la dovuta accuratezza solo con 150 di queste persone, bisogna assicurarsi che queste siano le 150 giuste. Per farlo, divide i contatti in tre gruppi: clienti, fonti di informazione e colleghi. "Fate rete in modo strategico, come fareste per la pianificazione del budget negli affari", dice A. Lang. Lang prosegue.

**La distribuzione di automobili oggi e domani**

"Tesla ha solo cinque siti produttivi

nel mondo e può concentrarsi su un unico marchio e cinque modelli basati su due uniche piattaforme", ha dichiarato Morten Hannesbo, CEO di AMAG dal 2009 al 2021, utilizzando un semplice paragone per dimostrare perché siamo di fronte a enormi cambiamenti nel settore e perché Tesla ha così tanto successo. "Rispetto a VW, che ha più di 100 siti produttivi, circa 20 marchi e 50 varianti di motori e cambi", continua l'esperto del settore. "Tesla opera inoltre in un segmento in crescita: le vendite di auto elettriche stanno aumentando del 30% in tutto il mondo. E gli americani hanno creato una propria rete di ricarica con oltre 50'000 punti di ricarica. Penso che Elon Musk sia stupido, ma sono ap-

passionato della tecnologia e del prodotto Tesla".

Per Hannesbo, è chiaro che dobbiamo abbracciare le nuove tecnologie. Perché sia il mix di propulsioni che i modelli di distribuzione cambieranno rapidamente. "I rivenditori fanno una grande differenza per i loro clienti. Se i prodotti vengono immessi sul mercato troppo presto, chi risolverà il problema? Il commercio e i garage", ha dichiarato il Managing Partner di Boyden. "Il modello dell'agenzia non funzionerà se i rivenditori si limiteranno a consegnare. I rivenditori rimangono quindi un pilastro importante per il successo di un marchio. Tuttavia, alcuni fabbricanti sembrano aver di-



**Leggere i pensieri di Olivier Maeder**

Gianni Videa lavora per il fornitore di servizi finanziari del gruppo Renault come Area Manager Finance, ma sa anche affascinare il pubblico come mago e mentalista. Lo ha dimostrato nel primo pomeriggio all'Automotive Summit, quando ha letto correttamente per tre volte di seguito i pensieri e i gesti di Olivier Maeder del settore formazione di UPSA. G. Videa ha fatto scegliere a Olivier Maeder un numero su un dado e ha indovinato ogni volta quale numero aveva scelto in segreto il responsabile della formazione: impressionante! Lo stesso è avvenuto quando ha lavorato con i 120 partecipanti a un problema di calcolo per arrivare a un numero che, scritto e girato, pare abbia prodotto per caso la parola "Sempach", e quindi un punto in comune. È stato un momento forte che ha rivelato che il caso spesso nasconde più legami di quanto si possa immaginare.

Da sinistra a destra: Dominik Wasescha, Ivana Juric, Chris Beyeler e Adrian Lang hanno fornito informazioni importanti su temi quali l'intelligenza artificiale, le reti, la mentalità e il marketing e la distribuzione.



tagli, in modo che la qualità finale della consulenza sia ottimale. Questo è un mercato in cui si può sopravvivere solo se si fa meglio della concorrenza", spiega l'esperto di energia. Bischoff, direttore di Autoscout24, ritiene che tra cinque anni si discuterà ancora di mobilità elettrica, ma che "l'interconnessione intelligente tra diverse forme di mobilità e la guida autonoma" saranno molto più importanti. Hannesbo aggiunge: "La guida autonoma aiuterà il settore poiché allungherà la vita delle nostre auto. Un giorno, come cliente, per motivi di salute, non potrò più guidare; con le auto a guida autonoma, potrò godere della mobilità individuale per altri 20 anni. Questo porterà ad un target di clienti completamente nuovo per noi!" Chris Beyeler, presidente di KIImpact, l'associazione per l'intelligenza artificiale in Svizzera, è poi salito sul podio per spiegare perché anche i garage dovrebbero interessarsi all'IA e migliorare le proprie conoscenze su questo tema. Nel pomeriggio, i 120 partecipanti hanno potuto migliorare e approfondire le proprie conoscenze in workshop individuali, in cui si è discusso di Google Vehicle Ads, AI nella vendita, partenariato per le competenze EV e come creare un team di vendita per le EV di successo. <

menticato che anche i concessionari devono guadagnare per sopravvivere in questo contesto".

**Mobilità elettrica: quale futuro?**

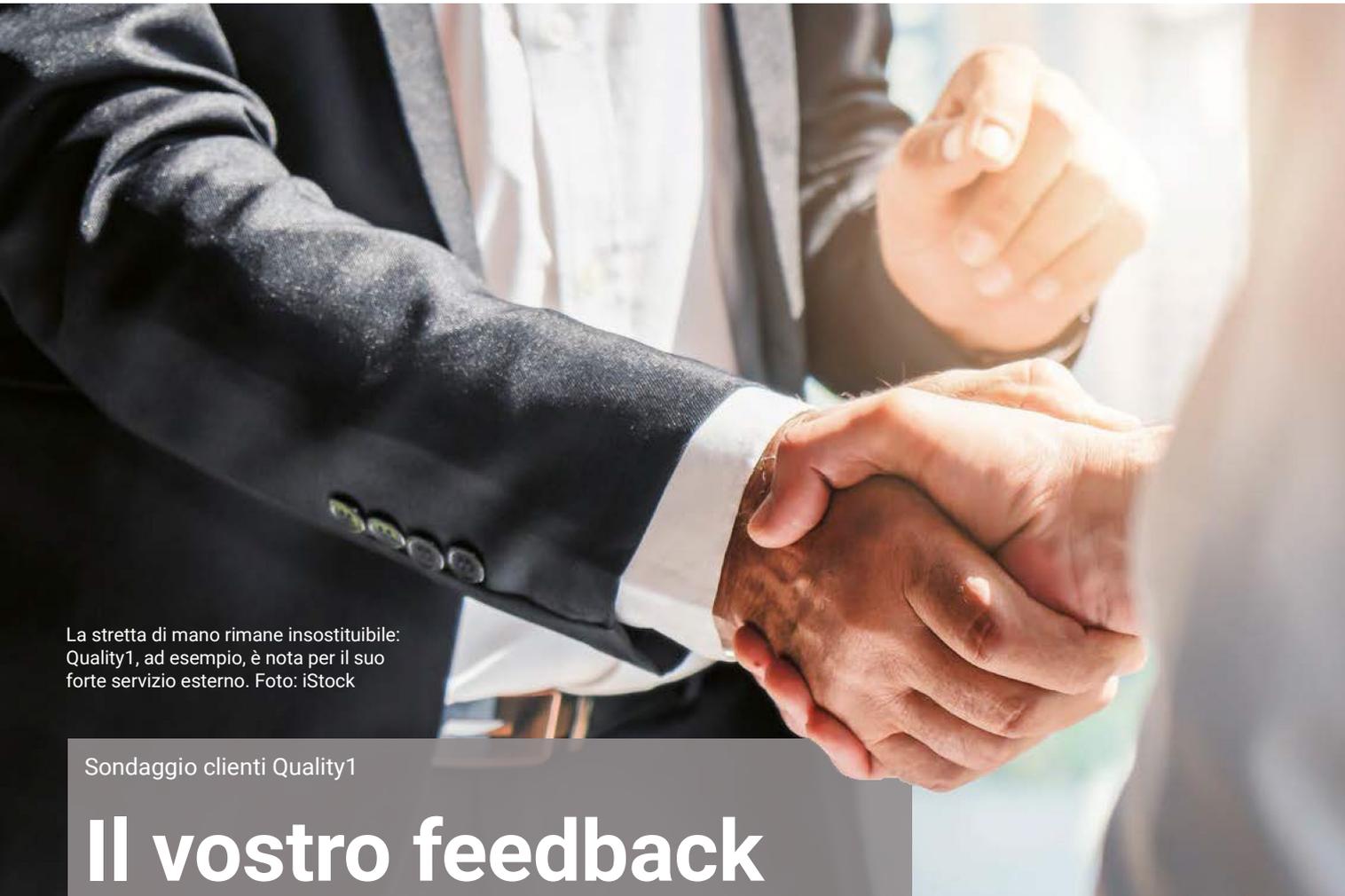
Morten Hannesbo e Alain Schwald, Business Development e membro della direzione di Avia Volt, hanno poi discusso con Matthias Bischoff dello sviluppo della mobilità elettrica nel nostro paese. Il director business customers di Autoscout24 ha riassunto il dilemma che i fabbricanti storici devono affrontare quando si tratta di mobilità elettrica: "I grandi fabbricanti hanno una lunga storia alle spalle. Non sono perciò in grado di reagire con la stessa rapidità e agilità. Hannesbo ha spiegato che il timore della

scarsa autonomia non è più un problema per le auto elettriche, ma lo è per contro la ricarica: "Il quadro deve essere chiaro, altrimenti neanche mia moglie non la sceglierà!"

E A. Schwald ha aggiunto: "Il problema principale è che chiunque può ricaricare nei parcheggi pubblici, ma alla non è mai chiaro quanto si andrà a spendere". Gli investimenti nella mobilità elettrica sono oggi così elevati che i fabbricanti non possono più tornare indietro. Come imprenditore o venditore, è importante guidare personalmente un'auto elettrica: è l'unico modo per capire come funziona questa tecnologia di propulsione. "Prestate poi attenzione ai piccoli det-



Un ringraziamento speciale è stato rivolto ai vari partner che hanno reso possibile questo Summit presso il Golf Sempach. Foto: media UPSA



La stretta di mano rimane insostituibile: Quality1, ad esempio, è nota per il suo forte servizio esterno. Foto: iStock

Sondaggio clienti Quality1

# Il vostro feedback è prezioso

Il feedback dei clienti è estremamente prezioso: per Quality1 AG, fornitore svizzero di garanzie per auto, non si tratta solo di un'affermazione verbale, ma di una filosofia: il feedback è apprezzato. Un sondaggio tra i clienti dimostra che questo è utile per entrambe le parti. Timothy Pfannkuchen

La fiducia va meritata. In Quality1 AG, questo funziona molto bene. Fondata nel 2002 come filiale di Allianz Suisse, la fornitrice svizzera di garanzie per auto ha più di 3'500 partner: garage, aziende del settore automobilistico, importatori e associazioni come UPSA, con cui offre la popolarissima "Garanzia UPSA in collaborazione con Quality1".

I feedback, i complimenti e le critiche dei clienti sono un fattore importante per i 60 collaboratori di Bubikon, nell'Oberland zurighese, e per il servizio esterno, così da perseguire un miglioramento continuo. Prenderli sul

serio va a vantaggio sia dei nostri partner, che di Quality1 stessa. Proprio per questo motivo, all'inizio dell'anno è stato condotto un sondaggio tra i clienti, di cui Quality1 fornisce ora una panoramica. Per noi di Quality1 il motto è: "Ascoltiamo: insieme miglioriamo il nostro lavoro".

## Verso il futuro con myQuality1

Quando si parla di prodotti, le recensioni dei clienti sono molto chiare. Si elogiano, ad esempio, la "chiara trasparenza dei prezzi", la "tariffa molto vantaggiosa rispetto ad altre coperture" o il fatto che Quality1 offra la "garanzia premium a un prezzo equo".

Il portale dei partner ha sempre posto l'accento su processi intuitivi e veloci. I garage lodano il portale clienti per il suo "inserimento rapido e trasparente dei veicoli", per il "design chiaro" e per la generale "facilità d'uso". Tutto questo viene ora rafforzato dal nuovo portale B2B myquality1.ch, che verrà gradualmente distribuito ai clienti una volta terminata l'implementazione. L'obiettivo è fornire ancora più funzionalità e maggiore efficienza per lo sviluppo comune. Il direttore Marc Kessler afferma: "Come PMI svizzera per il settore automobilistico svizzero, abbiamo sviluppato myQuality1 per gettare le basi verso il futuro."

## Molti i commenti positivi

Anche il servizio clienti e il reparto sinistri ricevono un feedback molto positivo, e non solo perché il sinistro viene solitamente convalidato entro 15 minuti: tutto il personale di quest'area è costituito da veri professionisti che, in quanto meccatronici(che) d'automobili, sanno di cosa stanno parlan-

do. Si sente spesso nominare Quality1: anche nei casi più insoliti, troviamo sempre una soluzione adeguata in tempi rapidi. Le recensioni dei clienti lo confermano: "Semplice, rapido, collaborativo, disponibile", "esecuzione sempre rapida e competente" o "spedito; reagisce sempre molto rapidamente". Inoltre, il servizio clienti e il reparto sinistri parlano correntemente le tre principali lingue nazionali.

**Una vetrina per il servizio esterno**

C'è n'è anche per il servizio esterno. La professionalità dei dieci "Field Manager" è garantita dall'assistenza sul posto. Ecco un commento tipico: "Ho apprezzato molto la professionalità e la gentilezza del vostro rappresentante. Ha risposto a tutte le mie domande in modo chiaro ed efficiente. Un'esperienza davvero piacevole". Altre risposte al sondaggio sono state semplicemente del tipo: "sempre presente" o "chiaro e obiettivo". Generoso Braem, direttore vendite e marketing di Quality1, spiega: "Nonostante la digitalizzazione, continuiamo a puntare sul contatto personale: in un momento in cui il servizio esterno viene spesso eliminato dalla digitaliz-



Apprezzano il feedback dei clienti: Marc Kessler (a sinistra), direttore, e Generoso Braem, responsabile vendite e marketing di Quality1 AG. Foto: Quality1

zazione, noi ci stiamo addirittura espandendo in questo settore", poiché, sintetizza alla fine, "la stretta di mano rimane insostituibile". <



**Assemblea Generale Ordinaria 2025  
UPSA Sezione Ticino**



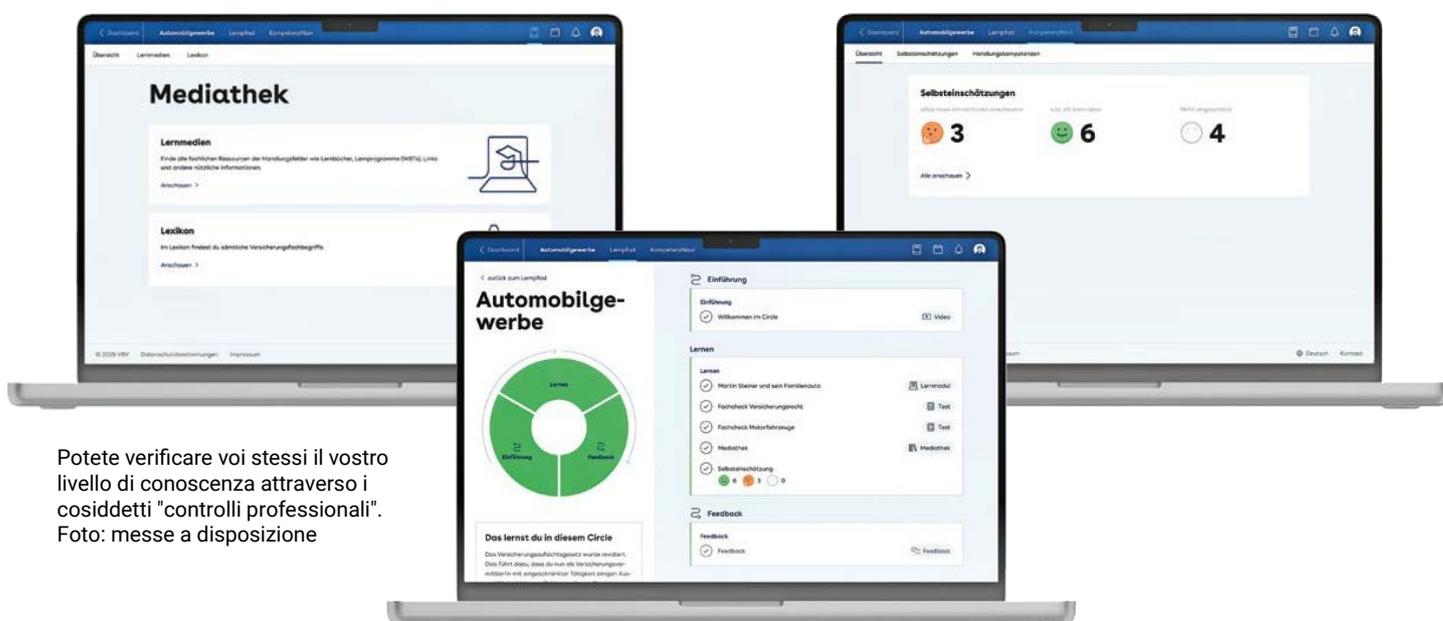


L'esame AFA sarà un requisito essenziale per l'intermediazione assicurativa a partire dal 2026

# Attenzione: l'esame AFA sarà presto obbligatorio!

Gli intermediari assicurativi devono da ora superare un esame: il periodo di transizione scade alla fine del 2025 e, a partire da gennaio 2026, sarà necessaria l'abilitazione per operare come intermediario assicurativo nel settore delle assicurazioni auto. L'esame di abilitazione dell'AFA è disponibile già dal 19 maggio 2025. UPSA informa i garagisti sui punti chiave che li riguardano.

**Tahir Pardhan**, responsabile di Diritto e Politica UPSA



Potete verificare voi stessi il vostro livello di conoscenza attraverso i cosiddetti "controlli professionali".  
Foto: messe a disposizione

La revisione della legge sulla sorveglianza degli assicuratori (LSA) è in vigore dal 1° gennaio 2024 e ha importanti implicazioni per il settore dell'intermediazione assicurativa della mobilità. Originariamente introdotta con l'obiettivo di rafforzare la protezione dei clienti attraverso un'intermediazione assicurativa più seria e competente nei rami assicurativi soggetti ad abusi, la revisione pone notevoli sfide ai garagisti che offrono, come prestazione puramente accessoria, soluzioni assicurative quasi esclusivamente standardizzate.

## A partire dal 2026 obbligo di abilitazione per continuare nell'intermediazione assicurativa

Per continuare a vendere assicurazioni auto è ora necessario un esame professionale. Il relativo esame di abilitazione "con indirizzo specifico sui prodotti del settore delle assicurazioni auto" può essere sostenuto a partire dal 19 maggio 2025 presso l'Associazione per la formazione professionale dell'assicurazione (AFA). L'esame costa 100 franchi a persona. Se non si supera l'esame, i costi saranno nuovamente dello stesso importo. Il mancato superamento dell'esame comporterà il divieto di svolgere attività di intermediazione o consulenza assicurativa a partire dal 1° gennaio 2026 e potranno essere inflitte delle sanzioni.

## La semplice trasmissione degli indirizzi non è soggetta

L'obbligo di certificazione non si applica alla semplice trasmissione di indirizzi, ovvero al cosiddetto modello di "segnalatore". Secondo questo modello, i garage, con il consenso del cliente, trasmettono i dati di contatto alla compagnia d'assicurazione e si astengono da qualsiasi consulenza, spiegazione del prodotto o presentazione di un'offerta, in quanto ciò non sarebbe più loro consentito. Importante: nel momento in cui viene consigliato un prodotto o viene presentata un'offerta, questa viene considerata un'attività di intermediazione nel senso legale del termine e si applicano gli obblighi della LSA aggiornata. Chi si limita a trasmettere indirizzi alla compagnia d'as-



sicurazione in vista di un risarcimento e non rilascia dichiarazioni sui prodotti assicurativi, continua a operare nel quadro autorizzato senza alcun obbligo di controllo o di registrazione.

**Utilizzare i documenti di apprendimento AFA**

Di conseguenza, chi vorrà continuare a offrire servizi assicurativi ai clienti a partire dal 2026, sia come intermediario assicurativo non vincolato che vincolato, dovrà aver superato l'esame di abilitazione presso l'AFA entro il 31 dicembre 2025. Per una spiegazione dei termini "non vincolato" e "vincolato" si rimanda all'articolo online di UPSA del 10 dicembre 2023 "Quello che i garage devono sapere quali intermediari assicurativi". Per prepararsi all'esame, l'AFA mette a disposizione un percorso di apprendimento specifico per il settore e una simulazione d'esame. Questo materiale è disponibile gratuitamente in francese, tedesco e italiano tramite la piattaforma myAFA. Allo stesso tempo, l'UPSA sta valutando la possibilità di adottare altre misure di sostegno.

**La legge si applica, l'impegno di UPSA prosegue**

Le aziende associate hanno la responsabilità di garantire che il proprio personale che opera come intermediario assicurativo sostenga l'esame in tempo utile. L'informazione e la pianificazione devono avvenire in tempo utile per soddisfare i requisiti di legge e le scadenze per il superamento dell'esame. L'UPSA raccomanda pertanto di utilizzare senza indugio i documenti di formazione dell'AFA e di sostenere l'esame solo quando ci si sente sicuri. È possibile verificare personalmente il proprio livello di conoscenza sostenendo i cosiddetti "test di settore". L'ideale sarebbe completare la preparazione con una simulazione d'esame.

Nell'ambito del processo politico, l'UPSA si è opposta all'introduzione di questi ulteriori ostacoli per il settore dell'automobile e, in diverse occasioni, ha discusso con la FINMA e l'SFI a favore di un regolamento d'eccezione. Sebbene il regolamento sia stato adottato in questa forma e sia ora in

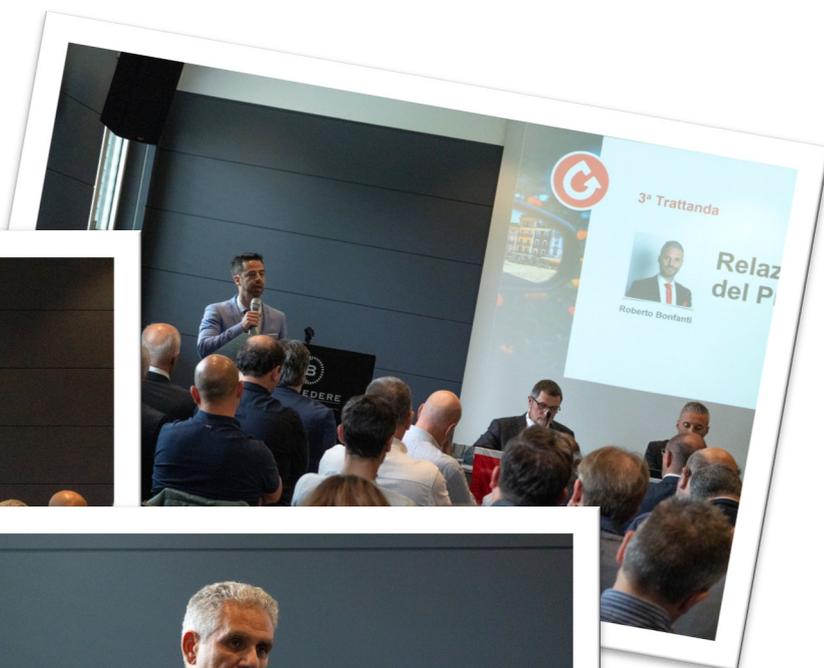
vigore, l'UPSA continua a impegnarsi affinché il quadro normativo per i garage rimanga il più pratico possibile e si possano eliminare gli ostacoli inutili (si veda l'articolo online "Contro gli ostacoli burocratici nell'intermediazione assicurativa" del 21 gennaio 2025). <

**Per ulteriori informazioni, materiale didattico e per iscriversi all'esame tramite AFA**

inquadrare il codice QR



**Assemblea Generale Ordinaria 2025  
UPSA Sezione Ticino**





Cosa dicono gli esperti

§

Guida giuridica sulla gestione del tempo di lavoro dei collaboratori

# Come adempiere ai vostri obblighi quale datore di lavoro

Il personale delle autorimesse svolge un'ampia gamma di mansioni. Spesso ci si chiede se e come debbano essere registrate le pause e le ore di lavoro. Di principio, le ore di lavoro devono essere registrate sistematicamente. Ma quando sono ammesse eccezioni?

Noemi Wyss e Tahir Pardhan (servizio giuridico di UPSA)



In linea di principio, le ore di lavoro e le pause devono essere registrate tramite un sistema, ma ci sono delle eccezioni.  
Foto: iStock



Noemi Wyss, collaboratrice giuridica del servizio giuridico.



Tahir Pardhan, responsabile del servizio giuridico e politico.

Il principio è che i dipendenti sono tenuti a registrare sistematicamente i propri orari di lavoro e questo in conformità all'art. 73 dell'Ordinanza 1 relativa alla legge sul lavoro (LL). La maggior parte dei dipendenti, che si tratti di personale di vendita o di officina, è quindi tenuta a registrare l'inizio e la fine del proprio orario di lavoro, le pau-

se (di 30 minuti o più) nonché le ore di lavoro straordinario e la relativa compensazione. I datori di lavoro possono scegliere il tipo di sistema utilizzato per registrare le ore di lavoro, ma questo deve poter essere utilizzato come prova ed eventualmente, su richiesta, essere consegnato alle autorità e consentire la conservazione dei documen-

ti per almeno cinque anni. Se il contratto di lavoro prevede orari di lavoro e pause fisse, è consentito registrare solo i singoli scostamenti. In quest'ultimo caso, l'orario concordato costituisce la prova del tempo di lavoro.

L'obbligo di registrare le ore di lavoro non si applica in nessun caso ai diri-

genti. Infatti, la legge sul lavoro non si applica alle persone con una posizione dirigenziale (art. 3, cpv. 1, lett. d, LL). Tuttavia, non tutte le funzioni dirigenziali rientrano in questa eccezione. Il trattamento è restrittivo e la semplice appartenenza al team dirigente non è sufficiente. In virtù della loro posizione all'interno dell'azienda, tali persone devono avere ampi poteri decisionali relativi a questioni significative e quindi influenzare in modo duraturo la struttura dell'azienda. Ciò vale in particolare per i dirigenti dell'azienda, che devono rispondere delle loro decisioni e, se del caso, assumersene la responsabilità. Affinché i dipendenti non dirigenti possano rinunciare all'obbligo di registrazione, deve essere rispettato l'art. 73a dell'ordinanza 1 della legge sul lavoro, che costituisce un'eccezione applicabile come base nel settore automobilistico: la possibilità deve essere prevista da un contratto collettivo di lavoro e i dipendenti devono avere un elevato grado di autonomia in termini di organizzazione e di

durata del lavoro (almeno il 50% dell'orario di lavoro), nonché un reddito annuo lordo di almeno 120'000 franchi svizzeri. L'esonero deve essere concordato tra le singole parti.

Per i dipendenti che sono in grado di determinare il proprio orario di lavoro, è possibile concordare individualmente e (obbligatoriamente!) per iscritto una registrazione semplificata dell'orario di lavoro ai sensi dell'art. 73b dell'ordinanza 1 relativa alla LL, se l'azienda ha meno di 50 dipendenti. In questo caso, deve essere documentato solo l'orario di lavoro giornaliero complessivo. Per orario di lavoro autocertificato si intende che, a titolo indicativo, almeno un quarto dell'orario di lavoro può essere determinato liberamente. In genere si tratta di quadri e dirigenti o di persone che occupano posizioni non direttamente coinvolte nella fornitura dei servizi dell'azienda. Il semplice fatto che il datore di lavoro consenta un orario di lavoro flessibile non è sufficiente a soddisfa-

re il criterio. L'accordo sulla registrazione semplificata dell'orario di lavoro deve contenere un riferimento concreto alle disposizioni applicabili in materia di orario di lavoro e periodi di riposo. I datori di lavoro sono tenuti a fornire informazioni in merito. È inoltre previsto che venga organizzato un colloquio di fine anno, da documentare, durante il quale si discute la questione del carico di lavoro.

I datori di lavoro devono garantire il rispetto delle disposizioni di legge in materia di orario di lavoro e pause. Se la registrazione dell'orario di lavoro non è sistematica e non può essere giustificata da un'eccezione, ciò può comportare diverse problematiche per l'azienda. Le autorità cantonali possono emettere avvertimenti e sanzioni, e se mancano le prove nelle controversie, possono sorgere difficoltà nella valutazione delle controversie. Ecco perché bisogna sempre timbrare il tempo effettivo di lavoro! <

## Assemblea Generale Ordinaria 2025 UPSA Sezione Ticino





L'esperienza personale aiuta a convincere

# Come vendere con successo le auto elettriche?

Le vendite di auto elettriche ristagnano nonostante i progressi compiuti, e questo sta diventando un problema per il settore di fronte anche alle pressioni politiche. Ma le esperienze sul campo dimostrano che è assolutamente possibile convincere i clienti ad avvicinarsi alla mobilità elettrica e questo combattendo i pregiudizi, essendo onesti e sperimentando in prima persona le auto elettriche. Ilir Pinto



Ostacoli come l'insufficienza di infrastruttura di ricarica per gli inquilini stanno portando a una domanda moderata di nuove auto elettriche.  
Foto: UPSA media

È una situazione da far rizzare i capelli: nonostante un'offerta in crescita, nonostante prezzi sempre più convenienti, nonostante un'autonomia sempre maggiore e nonostante un numero crescente di stazioni di ricarica private e pubbliche, la domanda di nuove auto elettriche rimane modesta. Ostacoli come l'insufficienza delle infrastrutture di ricarica per gli inquilini, il timore di prezzi elevati dell'elettricità, l'incertezza sulla ricarica e il rallentamento delle previsioni economiche frenano il successo di questo mercato. Non di meno, le auto a combustione sono ancora più economiche. La quota di mercato dei veicoli plug-in (completamente elettrici e ibridi plug-in) nelle nuove immatricolazioni è leggermente diminuita nel corso del 2024, passando dal 30% al 28%.

Eppure, la roadmap della Confederazione per la mobilità elettrica prevedeva che entro la fine del 2025 il 50% di tutte le auto di nuova immatricolazione in Svizzera sarebbe stato a propulsione elettrica. La revisione dell'ordinanza sulla CO<sub>2</sub>, che si applica retroattivamente dal 1° gennaio 2025,

avrebbe previsto che quest'anno si vendessero il doppio dei veicoli elettrici rispetto all'anno scorso, il che, in base all'attuale andamento del mercato, è irrealistico. I concessionari di marca e gli importatori sono sottoposti a enormi pressioni per incrementare le vendite di veicoli elettrici.

## Il futuro dell'auto è elettrico

Ma questo non è l'unico motivo per cui è essenziale un maggiore successo nelle vendite di auto elettriche. Per Markus Aegerter, membro della direzione di UPSA e responsabile del settore rappresentanza del settore, i garage

**"Se superiamo gli ostacoli attuali, sul lungo termine nessuno parlerà più di auto a combustione"**

Markus Aegerter, direzione UPSA, rappresentanza del settore



Markus Aegerter, direzione UPSA, rappresentante del settore, afferma: "Secondo i sondaggi, due terzi della Generazione Z sono aperti all'idea di acquistare un'auto elettrica."

che investono oggi nelle auto elettriche investono nel futuro. A suo avviso, lo sviluppo tecnologico è rapido e le auto elettriche stanno diventando sempre più potenti e attraenti. "Secondo i sondaggi, due terzi della Generazione Z sono aperti all'idea di acquistare un'auto elettrica", sottolinea Aegerter. Gruppi come Volkswagen hanno decisamente puntato su questa tecnologia. Da qui la conferma l'industria dell'automobile, in linea di principio, non sta ripudiando la mobilità elettrica. Ma Aegerter è ben consapevole delle sfide. Innanzitutto, sottolinea l'inadeguatezza delle infrastrutture di ricarica per gli inquilini dei condomini. "Manca una chiara responsabilità. Richieste come il "diritto alla ricarica" sono cadute nel vuoto, perché nessuno vuole finanziarle. L'incertezza economica generale è pure un freno. Molte persone interessate all'acquisto di un'auto sono attualmente riluttanti a fare grandi investimenti, e questo vale anche per le auto a combustione. Ma

c'è un elemento in più con i veicoli elettrici: se si acquista un'auto elettrica oggi, non si sa quale sarà il suo valore residuo tra quattro anni, questo a causa della tecnologia che si sta sviluppando molto rapidamente. Ma Aegerter è fiducioso: "Se superiamo gli ostacoli, sul lungo termine nessuno parlerà più di veicoli a combustione. Saranno semplicemente dei veicoli d'epoca", afferma.

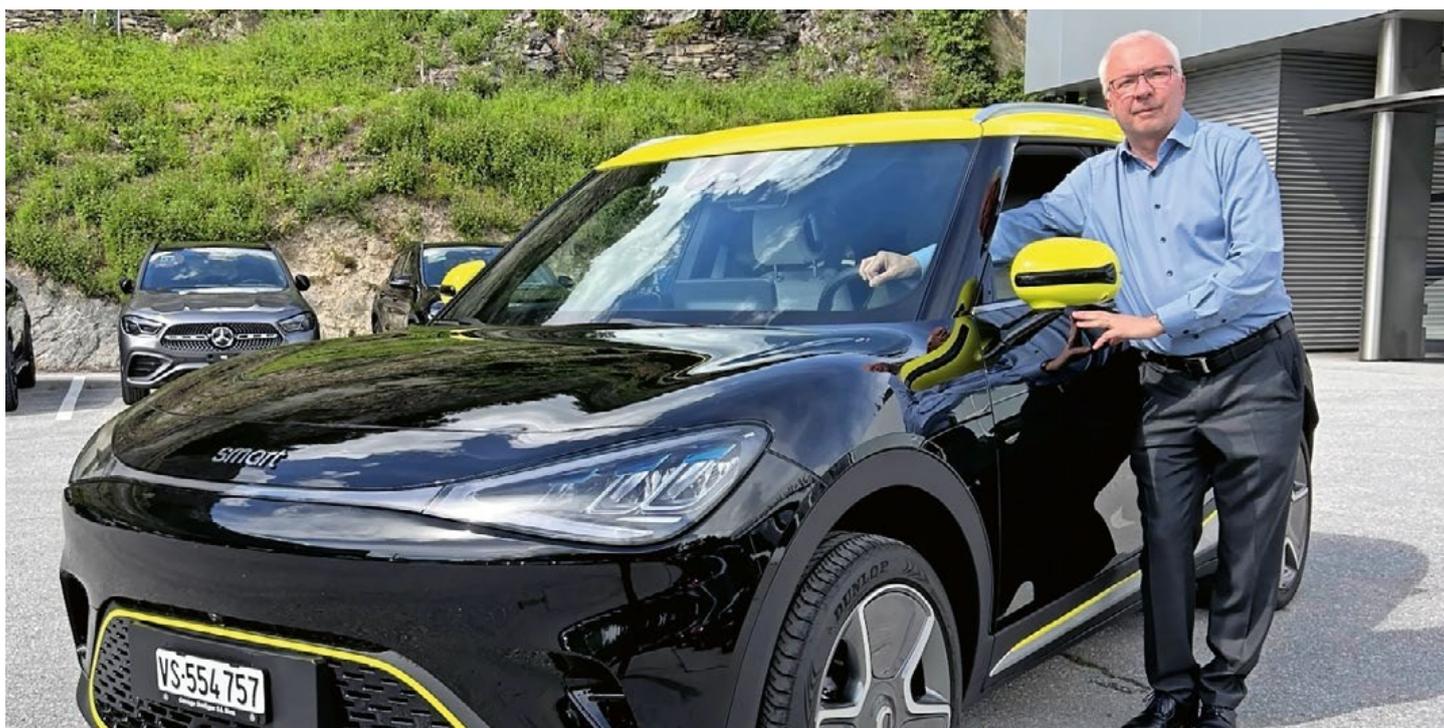
#### La convinzione parte dal capo

Charles-Albert Hediger, membro del comitato centrale di UPSA per il settore della formazione, dirige la nota concessionaria dei marchi Mercedes-Benz Hediger SA a Sion (VS) e vende auto elettriche Mercedes-Benz e Smart. Smart è totalmente impegnata nella mobilità elettrica. "Non è stato facile far decollare le vendite dei modelli Hashtag, ma Smart è molto popolare in Svizzera, e oggi tutto sta funzionando bene", conferma C.-A. Hediger. Per Mercedes-Benz è un po' più difficile vendere veicoli completamente elettrici, eppure: "Da settembre 2024, con le dovute proporzioni, le vendite di veicoli elettrici sono sempre cresciute rispetto a quelle dello stesso periodo dell'anno precedente".

**"Personalmente sono convinto  
delle auto elettriche  
e i clienti lo sentono"**

Charles-Albert Hediger, titolare di una concessionaria Mercedes-Benz e Smart e membro del comitato centrale per la formazione dell'UPSA

**Continua a pagina 28**



Charles-Albert Hediger, comitato centrale UPSA, settore formazione, con la sua Smart #1 completamente elettrica. Il garagista Mercedes-Benz e Smart punta sulla sua esperienza personale con le auto elettriche per convincere i suoi clienti. Foto: messa a disposizione





Nell'ambito del webinar "Mobilità elettrica nelle vendite" di UPSA Business Academy, Beat Jenny di Trepos AG spiega gli strumenti necessari per vendere con successo le auto elettriche. Foto: messa a disposizione

Per quanto riguarda le sfide, C.-A. Hediger sottolinea che "le auto elettriche hanno bisogno di maggiori spiegazioni" e che per venderle con successo è necessario convincere il personale di vendita. Lui stesso guida in modalità elettrica da due anni e mezzo e nel 2024 ha percorso circa 25'000 chilometri con una Smart #1 e una Mercedes elettrica. "Funziona! Posso ricaricare, guidare e arrivare a destinazione", spiega. Come lui non ha problemi, anche l'automobilista medio, che percorre tra i 10'000 e i 15'000 chilometri all'anno, ne ha ancora meno. Dobbiamo trasmettere questa convinzione in modo credibile ai nostri clienti.

#### La sincerità è un vantaggio quando si parla di BEV

Secondo Charles-Albert Hediger, circa l'80% degli acquirenti di auto elettriche entra nel suo showroom con l'intenzione di acquistare un veicolo elettrico. Per il resto della clientela è necessaria la persuasione. Questo è particolarmente il caso quando si ha una casa di proprietà o un impianto fotovoltaico in casa. Gli inquilini sono più titubanti, ma la situazione è in continuo miglioramento. Le domande più frequenti? Autonomia, infrastruttura di ricarica, valore residuo e funzionamento in inverno. C.-A. Hediger raccomanda di essere sinceri. "Non ha senso promettere che un'auto elettrica ha la stessa autonomia in inverno come in estate", afferma.

Il pregiudizio della scarsa autonomia è facile da confutare. "Oggi siamo tra i 200 e i 500 chilometri reali, quindi chi ricarica una volta alla settimana non ha problemi". Il suo consiglio: "È meglio partire cinque minuti prima che sprecare inutilmente energia guidando ad alta velocità", soprattutto perché il tema della sostenibilità piace ai clienti giovani. Ci sono anche argomenti economici: i costi di manutenzione delle auto elettriche sono inferiori. Charles-Albert Hediger cita anche i clienti che sono passati da un'auto a combustione a un'auto ibrida o ibrida plug-in, prima di optare per un'auto totalmente elettrica. "La convinzione inizia dalla vita di tutti i giorni. Ne sono convinto! I clienti lo sentono", spiega C.-A. Hediger.

#### La curiosità e l'esperienza personale aiutano

Quali strumenti possono aiutarvi a vendere più veicoli elettrici? È quello che abbiamo chiesto a Beat Jenny di Trepos

AG, che è relatore nell'ambito del webinar "Mobilità elettrica nelle vendite" di UPSA Business Academy (vedi box). B. Jenny afferma: "Per vendere le auto elettriche, è necessario interessarsi attivamente a queste ultime. "Solo in questo modo è possibile raccontare le esperienze in modo autentico e rispondere in modo credibile alle domande dei clienti. La cosa più importante è analizzare questioni come l'infrastruttura di ricarica e i tempi di ricarica, i costi e le funzionalità dei software".

#### Anche il personale ha ancora dei pregiudizi

Secondo B. Jenny, il prezzo di acquisto è solo un punto. "Poiché gran parte delle auto elettriche viene finanziata, è necessario esaminare più da vicino il valore di permuta e soprattutto il costo per chilometro", afferma. Chi percorre circa 20'000 chilometri all'anno può guidare un'auto elettrica, a condizione di poterla ricaricare a casa, con un costo inferiore di circa il 30%. Saper calcolare con precisione i costi di gestione è quindi un punto si forza per la vendita. Secondo B. Jenny, l'ostacolo maggiore è lo scetticismo. Questo si riscontra non solo tra i clienti, ma spesso anche tra il personale dei garage stessi. "Molti collaboratori pensano di sapere molto sulla mobilità elettrica. Per questo è necessaria una cultura interna di apertura e curiosità". "Tutto parte dal proprietario. Chi non crede nella mobilità elettrica non può chiedere in maniera credibile al proprio team di vendita di essere poi convincente verso il cliente".

**"I garagisti dovrebbero aver guidato loro stessi un'auto elettrica, solo così possono dare consigli credibili"**

Beat Jenny, presidente della commissione, Trepos AG e relatore UPSA

Ciò che B. Jenny spiega nei suoi webinar è incoraggiante: "Molti partecipanti scoprono alla fine che non è così complicato come pensavano e iniziano a rendersi conto che le auto elettriche sono più costose da acquistare, ma più economiche poi da mantenere. Chiunque combini conoscenza, curiosità e la propria esperienza, può fornire ai clienti una consulenza competente e vendere così auto elettriche con maggiore successo", riassume B. Jenny. <

#### Webinar "La mobilità elettrica nella vendita"



Iscrivetevi ora  
nella lista d'attesa

Il corso di formazione online di UPSA Business Academy fornisce le conoscenze pratiche per la vendita di veicoli elettrici. In due sessioni da 90 minuti, Beat Jenny affronta argomenti come le infrastrutture di ricarica, i costi operativi, le questioni relative al valore residuo e le esigenze dei clienti. Il webinar è rivolto a proprietari, direttori, responsabili commerciali e personale di vendita (in francese).


**UPSA | AGVS**

 Unione professionale svizzera dell'automobile  
**SEZIONE TICINO**

Il formulario e gli allegati sono da inviare  
per posta al segretariato di UPSA TI  
entro il 31 luglio 2025

 Unione Professionale Svizzera  
 dell'Automobile (UPSA)  
 Corso Elvezia 16  
 6901 Lugano

## ISCRIZIONE

### Al corso di Meccanica/o diagnostica/o d'automobili con attestato professionale federale (APF) specializzazione veicoli leggeri

**Edizione: 2025-2028**

Dati personali	
Cognome:	Nome:
Indirizzo:	
CAP/Località:	
Cellulare:	Data di nascita:
e-mail:	

Datore di lavoro attuale (da compilare solo se necessario)	
Ditta/Garage:	
Indirizzo:	
CAP/Località:	
Tel. ufficio:	e-mail:
Firma e timbro del garage	<input type="checkbox"/> Confermiamo che la fattura del corso è presa a carico dall'azienda (la formazione non è soggetta a IVA)

Iscrizione al corso propedeutico <input type="checkbox"/> <b>Sì</b> , confermo la partecipazione <input type="checkbox"/> <b>No</b> , non partecipo	Documenti allegati <input type="checkbox"/> Curriculum vitae <input type="checkbox"/> Attestato federale di capacità <input type="checkbox"/> Certificato delle note PQ <input type="checkbox"/> Ev. certificato di maturità <input type="checkbox"/> Libretto note scolastiche <input type="checkbox"/> Lettera di motivazione <input type="checkbox"/> Eventuali altri certificati
---	---

- Ho preso atto delle condizioni generali di partecipazione ai corsi di formazione UPSA TI
- Ho preso atto delle condizioni di trattamento dei miei dati personali: [dichiarazione di protezione dei dati](https://www.upsa-ti.ch/it/datenschutz)  
 (https://www.upsa-ti.ch/it/datenschutz)

Data: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

 Segreteria  
 Corso Elvezia 16, CH-6901 Lugano  
 Telefono +41 91 911 51 14  
[info@upsa-ti.ch](mailto:info@upsa-ti.ch), [www.upsa-ti.ch](http://www.upsa-ti.ch)



Creazione dell'associazione, Safety Bag e date dei corsi

## Novità dalla SAD

La soluzione di sicurezza sul lavoro per il settore automobilistico e delle due ruote (SAD) è ora organizzata quale associazione ed è aperta anche ad altre aziende affiliate. Oltre ai suoi collaudati servizi, SAD offre anche strumenti pratici come il Safety Bag, perfettamente confezionato per il settore automobilistico. La gamma di servizi è completata da un interessante programma di corsi già pianificati per la seconda metà dell'anno.

Martina Frieden, Arjeta Sulejmani e Ilir Pinto

La soluzione per la sicurezza sul lavoro del settore automobilistico e delle due ruote (SAD) è ora organizzata come associazione indipendente ed è stata iscritta nel registro delle imprese il 16 aprile 2025. I documenti di fondazione sono stati firmati a Mobility da UPSA, da Carrosserie Suisse e da Swiss Automotive Aftermarket (SAA).

SAD è una soluzione riconosciuta dal settore per la salute e la sicurezza sul lavoro. La creazione formale dell'associazione non cambia nulla per le aziende affiliate. L'offerta di servizi rimane invariata: vicina alla pratica e specifica per il settore. SAD è sempre lieta di accogliere nuovi operatori.

L'adesione a SAD è aperta a tutte le aziende del settore automobilistico e delle due ruote, indipendentemente dall'appartenenza a un'associazione.

L'obiettivo della SAD è aiutare gli operatori a conformarsi alla direttiva 6508 della Commissione federale di coordinamento per la sicurezza sul lavoro (CFSL). Questa impone alle aziende di garantire l'impiego di specialisti MSSL (medici del lavoro e altri specialisti della sicurezza sul lavoro) e di attuare misure per promuovere sistematicamente la sicurezza sul lavoro e la tutela della salute. A questo scopo, SAD offre una soluzione completa, molto pratica e di facile utilizzo.

Il comitato della nuova associazione SAD: Olivier Maeder, membro del comitato UPSA, Thomas Oswald, membro del comitato Carrosserie Suisse, Charles-Albert Hediger, presidente dell'associazione, e Diego De Pedrini, membro del comitato SAA.  
Foto: media UPSA

### Essere connessi è vantaggioso

Attualmente, la neonata associazione conta circa 3'000 aziende affiliate, tra cui non solo i membri di UPSA e i carrozzieri, ma anche altre aziende più o meno strettamente legate al settore automobilistico. Gli operatori beneficiano di un'ampia gamma di servizi di supporto. Tra questi, il collaudato strumento online "asa-control". Questo strumento semplifica la documentazione e l'attuazione delle misure di sicurezza in azienda, comprese le valutazioni individuale dei rischi, la panoramica sulla formazione e i piani d'azione. Per gli operatori sono disponibili anche corsi di formazione specifici per il settore, modelli e liste di controllo.

La SAD non solo offre strumenti pratici, ma crea anche sicurezza giuridica: le aziende affiliate risultano conformi ai requisiti legali della direttiva CFSL grazie alla soluzione SAD. Per le piccole e medie imprese in particolare, questo rappresenta un notevole sollievo: beneficiano di un sistema col-



I documenti costitutivi della nuova associazione sono stati firmati il 16 aprile 2025 a Mobilcity.

laudato che riduce gli oneri amministrativi e promuove la sicurezza sul posto di lavoro.

Le aziende interessate possono aderire alla SAD tramite il sito web [safetyweb.ch](http://safetyweb.ch).

### Il Safety Bag per gli apprendisti

L'avvio di una nuova formazione di base (apprendistato) è un momento emozionante, non solo per gli allievi stessi, ma anche per le aziende che formano i loro futuri professionisti. Un avvio pianificato con cura getta le basi per un periodo di formazione di base in azienda sicuro e di successo. La sicurezza deve essere sempre al primo posto, soprattutto nelle mansioni manuali o in aree in cui sono indispensabili speciali misure di protezione, come spesso accade nel settore dell'automobile.

SAD offre una soluzione pratica e conforme alla legge per fornire agli apprendisti il miglior equipaggiamento possibile per il loro lavoro quotidiano: il Safety Bag.

Ogni Safety Bag contiene i dispositivi di protezione individuale (DPI) richiesti dalla legge per un ambiente di lavoro sicuro. Comprende occhiali protettivi,

tappi per le orecchie, guanti protettivi e, in opzione, scarpe di sicurezza, il tutto comodamente confezionato in uno zaino ergonomico, facile da maneggiare e pratico da trasportare.

### Equipaggiamento completo

Il Safety Bag della soluzione settoriale SAD è uno strumento pratico e ben congegnato per il lavoro quotidiano nel settore automobilistico, che garantisce che gli apprendisti siano consapevoli della loro sicurezza fin da subito. Il Safety Bag è molto apprezzata anche come piccolo segno di apprezzamento all'inizio della formazione di base.

Con il Safety Bag, i garage e le carrozzerie fanno una scelta consapevole per la sicurezza dei loro apprendisti e contribuiscono attivamente a ridurre al minimo i rischi per la salute. Inoltre, il Safety Bag è adatto non solo agli apprendisti, ma a tutti i collaboratori dell'azienda.

**Continua a pagina 32**

### Il Safety Bag SAD

Chiunque desidera ordinare il Safety Bag per la propria azienda può farlo compilando il modulo PDF e inviandolo a: [info@safetyweb.ch](mailto:info@safetyweb.ch).

- Safety Bag senza scarpe di sicurezza: aziende affiliate a SAD 44 franchi, aziende non affiliate 64 franchi.
- Safety Bag con scarpe di sicurezza: aziende affiliate a SAD CHF 139.-, aziende non affiliate CHF 187.-.

Tutti i prezzi si intendono IVA esclusa, consegna a domicilio gratuita.



Scarica il modulo d'ordine



Il Safety Bag della soluzione SAD comprende occhiali protettivi, tappi per le orecchie, guanti protettivi e scarpe di sicurezza in opzione. Foto: ESA

### Programma dei corsi per il secondo semestre

La prima metà dell'anno di corsi SAD è stata un successo e anche nella seconda metà dell'anno le aziende affiliate potranno usufruire di un'ampia gamma di corsi di formazione. Che si tratti di corsi ERFA orientati alla pratica, di corsi di aggiornamento per il programma "asa-control" o di corsi di base per i referenti per la sicurezza sul lavoro (PERCO): i corsi dell'UFPP forniscono un supporto mirato alle aziende nell'attuazione delle norme di salute e sicurezza. I corsi per la seconda metà del 2025 possono essere prenotati fin da subito su [www.safetyweb.ch](http://www.safetyweb.ch).

### I PERCO sono tenuti a seguire una formazione continua

Dopo il corso di base, si raccomanda di partecipare ogni due anni a un corso di formazione continua di mezza giornata orientato alla pratica (sessioni di scambio di esperienza). Il corso viene organizzato in varie località della Svizzera. Il programma attuale dei corsi è disponibile sul sito [web.safetyweb.ch](http://web.safetyweb.ch).

### Le sessioni di condivisione delle esperienze di quest'anno tratteranno i seguenti argomenti:

- Un apprendistato all'insegna di sicurezza e salute (mattina)
- Rischi psicosociali (pomeriggio)

### Sessioni di condivisione delle esperienze

- Martedì 23 settembre 2025 - Biasca
- Mercoledì 03 dicembre 2025 - Giubiasco

### Corsi "asa-control" (corsi di aggiornamento)

L'"asa-control" è un programma appositamente studiato per supportare le aziende nell'applicazione delle norme di salute e sicurezza sul lavoro. Scoprite lo strumento online "asa-control" nella pratica. Il corso dura circa due ore.

- Giovedì 30 ottobre 2025 - online

### Soccorritori aziendali BLS AED SRC (fornitore: Lifetec)

- Lista d'attesa

### Corso base

Il corso base di due giorni per i referenti della sicurezza sul lavoro (PERCO) fornisce un'introduzione approfondita agli aspetti principali della sicurezza sul lavoro e della tutela della salute, in particolare per il settore automobilistico e delle due ruote. Anche in questo caso vengono spiegati le basi dell'"asa-control". Un nuovo PERCO può seguire il corso base solo se l'azienda è iscritta al SAD.

- 11 agosto 2025 e 25 agosto 2025 - Giubiasco



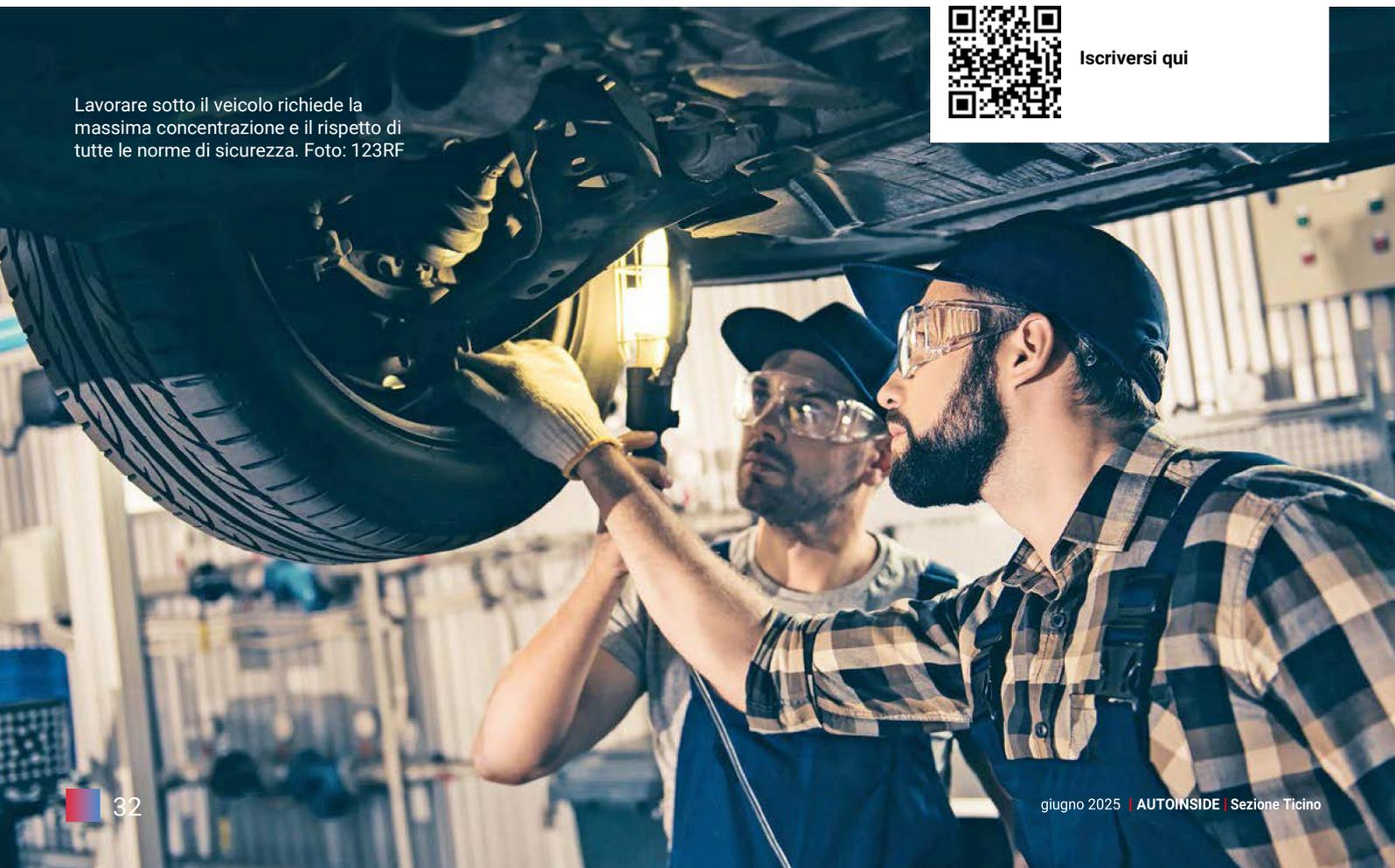
### Possibilità d'iscrizione

I dettagli per l'iscrizione sono disponibili sul sito [web.safetyweb.ch](http://web.safetyweb.ch), alla voce "Corsi I Formazioni".



Iscriversi qui

Lavorare sotto il veicolo richiede la massima concentrazione e il rispetto di tutte le norme di sicurezza. Foto: 123RF



Centro di Formazione Professionale AGVS/UPSA–Biasca

# Corsi di formazione continua

Calendario dei corsi di formazione continua organizzati da UPSA sezione Ticino.

Informazioni e dettagli su: [www.upsa-ti.ch](http://www.upsa-ti.ch) **Formazione professionale** **Centro UPSA Biasca** **Formazione continua**

## Centro di Formazione Professionale UPSA TI

**Lavorare in sicurezza sugli impianti ad alto voltaggio con certificazione HV1 e HV2**

Durata: **2 giorni**

Date: **Lista d'attesa**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Autorizzazione alla manipolazione dei prodotti refrigeranti**

Durata: **2 giorni**

Date: **Lista d'attesa**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**UPSA modulo di didattica Usare in modo competente gli strumenti della nuova OFor**

Durata: **1 giorno**

Date: **17.10.'25 o 29.10.'25 o 14.11.'25 o 26.11.'25**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Formazione Nuova legge sulla protezione dei dati (nLPD)**

Durata: **1 giorno**

Date: **Lista d'attesa**

Iscrizione: inquadra il codice QR



## Business Academy UPSA CH (sede Biasca)

**Soccorritori aziendali – BLS AED SRC Komplet Plus per il settore dell'automobile**

Durata: **1 giorno**

Date: **Lista d'attesa**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Corso DAB+**

Durata: **1 giorno**

Date: **Lista d'attesa**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Spegnimento delle FM dal 31.12.24**

*Direttive generali per la formazione continua UPSA TI:*

- I corsi di formazione si tengono unicamente con un numero sufficiente di iscritti
- In caso di impedimento a partecipare è indispensabile avvisare almeno 48 ore prima dell'inizio del corso (per assenze ingiustificate verrà fatturata una tassa di CHF 150.00)
- Nel prezzo del corso sono inclusi gli eventuali pasti e pause caffè. Sono esclusi i costi di trasporto e parcheggio
- <https://www.upsa-ti.ch/it/formazione-professionale/centro-upsa-biasca/formazione-continua>

## Corso di formazione Meccanico/a diagnostico/a d'automobili APF 2025-2028

Sono aperte le iscrizioni al corso di formazione superiore per meccanico/a diagnostico/a d'automobili APF

Informazioni e modulo d'iscrizione su [www.upsa-ti.ch](http://www.upsa-ti.ch) o a pagina 31 di questa rivista

Termine d'iscrizione: **31 luglio 2025**

Inizio della formazione:

⇒ corso propedeutico **17 ottobre 2025**

⇒ corso di formazione **05 dicembre 2025** (moduli Z1 e Z2)

**isciversi qui**



Revisione parziale della formazione tecnica di base

# I lavori entrano nella fase finale

Gli adeguamenti per la formazione tecnica di base attualmente in corso stanno procedendo. A partire dal 2026, si applicheranno nuove regole per le autorizzazioni alla formazione, i contenuti e le procedure di qualificazione. Per le aziende che formano assistenti alla manutenzione d'automobili, meccanici di manutenzione d'automobili e meccatronici d'automobili, questo significa importanti innovazioni.

Ilir Pinto

La revisione delle ordinanze per la formazione tecnica di base introdurrà una serie di novità a partire dal 2026. D'ora in poi, i meccanici di manutenzione d'automobili saranno abilitati a riparare i sistemi di assistenza alla guida e di infotainment, nonché i motori elettrici e ibridi.  
Foto: media UPSA



Arnold Schöpfer, formazione di base & formazione superiore UPSA

Le ordinanze di formazione (OFPr) e i piani di formazione per le tre formazioni tecniche di base Assistente di manutenzione per automobili AMA, meccanico di manutenzione per automobili (MMA) e mecatronico d'automobili (MA) sono attualmente oggetto di una revisione parziale. "Questo perché devono essere riviste ogni cinque anni", spiega Arnold Schöpfer, responsabile della formazione tecnica di base per UPSA. "È in quest'occasione che vediamo come funzionano le cose e se è necessario apportare delle modifiche. In questo momento abbiamo dovuto apportare alcuni piccoli aggiustamenti in linea con il progresso tecnologico", spiega Schöpfer. Si tratta di una revisione intermedia. La commissione svizzera per lo sviluppo professionale e la qualità (CD&Q) di UPSA è responsabile della revisione, fornendo supporto tecnico, elaborando gli adeguamenti e presentando le relative proposte alla Commissione nazionale per la formazione professionale (CFP) per l'approvazione. Nel gennaio 2025 sono state adottate dalla CFP e da allora il lavoro sulle ordinanze è proseguito. La consultazione nazionale si è conclusa poi a maggio. "Abbiamo ricevuto ancora alcuni feedback dai cantoni", spiega Schöpfer. I partner per la formazione - tra cui l'UPSA, i rappresentanti dei cantoni, la confederazione, i responsabili dei corsi interaziendali e le scuole professionali specializzate - hanno poi apportato gli ultimi aggiustamenti. La revisione parziale risponde ai rapidi sviluppi tecnici in settori quali la mobilità elettrica e i sistemi di trasmissione alternativi. I contenuti delle formazioni di base sono stati adattati, in particolare sul tema "propulsione ibrida ed elettrica". Per quanto riguarda gli MMA, sono state aggiunte nuove competenze operative nell'area "Controllo e riparazione dei sistemi". D'ora in poi, gli MMA sa-

ranno in grado di riparare i sistemi di assistenza alla guida e di infotainment, nonché i motori elettrici.

Un altro importante cambiamento riguarda le autorizzazioni alla formazione. In futuro, gli MA potranno formare nuovi apprendisti dopo soli tre anni di pratica professionale. Inoltre, il modulo didattico diventerà obbligatorio per tutti i formatori che non l'hanno ancora completato. "Il modulo didattico forma su come gestire gli apprendisti, come superare i momenti difficili e come selezionare i candidati. Questo migliora la qualità della formazione", spiega Arnold Schöpfer. In questo contesto, i formatori sono liberi di scegliere l'area tematica che desiderano approfondire.

D'ora in poi, anche il rapporto di formazione sarà reso più importante. Questo lavoro non serve solo a riflettere sull'apprendimento, ma può anche essere utilizzato per preparare la

procedura di qualificazione (PQ). "Ad esempio, nello sviluppo di strategie di soluzioni o nella gestione di problemi complessi", aggiunge Schöpfer. Il piano prevede la redazione di circa cinque rapporti di formazione per ogni anno di formazione. Ci sono anche novità nelle QP. Per gli AMA non sarà più richiesto l'esame scritto per le conoscenze professionali. Per contro, il colloquio professionale di 30 minuti sarà considerato parte integrante del lavoro pratico. Inoltre, la durata degli esami pratici rimane invariata per tutte le professioni, con 50 minuti per ogni postazione d'esame. "Tutti i sistemi del veicolo sono importanti, per questo è necessario un tempo sufficiente per ogni tema in esame", sottolinea Schöpfer. L'obiettivo è che le ordinanze di formazione OFPr riviste entrino in vigore il 1° gennaio 2026 e vengano applicate per la prima volta all'inizio dell'apprendistato a fine estate 2026. <

#### Le principali novità dei piani di formazione

N° di MPS	Obiettivo di valutazione	Professione
1.3.16	effettuare misure su circuiti elettrici (azienda, CI)	AMA, MMA, MA
3.5.02	spiegare i pericoli e le misure relative alla sicurezza sul lavoro, alla tutela della salute e alle norme antinfortunistiche (anche in caso di utilizzo di sistemi ad alta tensione) "HV1" (UST)	AMA, MMA, MA
3.5.10	spiegare l'uso sicuro e il funzionamento di base dei componenti ad alta tensione, comprese le infrastrutture di ricarica (OFS)	AMA, MMA, MA
4.8.01	controllare e riparare i sistemi di assistenza alla guida (azienda, CI)	MMA, MA
4.8.05	controllare e riparare i sistemi di infotainment (azienda, CI)	MMA, MA
4.9.01	controllare i sistemi di trazione elettrici e ibridi e ripristinare il loro funzionamento (azienda, CI) "HV2".	MMA, MA
4.9.04	configurare il veicolo e l'infrastruttura di ricarica (azienda)	MMA, MA
5.9.02	utilizzare l'infrastruttura di ricarica e monitorarne il funzionamento (funzionamento, IC)	MA

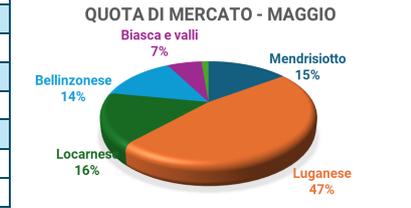
#### I contenuti d'apprendimento seguenti dei piani di formazione attuali vengo soppressi e non sono più obbligatori

N° di MPS	Obiettivo di valutazione	Professione
2.1.11	controllare e montare le catene da neve (azienda, CI)	MMA, MA
2.3.03	eseguire lavori di saldatura e trattamenti termici (azienda, CI)	AMA, MMA, MA
3.4.01	sostituire le lampadine degli impianti di illuminazione dell'edificio (azienda)	AMA, MMA, MA
4.3.01	riparare i componenti in materiale sintetico (azienda, CI)	MMA, MA
4.3.02	riparare e sostituire i cristalli del veicolo (azienda, CI)	MMA, MA
4.6.12	controllare e revisionare i componenti del CVT (azienda)	MMA, MA
4.6.13	descrivere la struttura e il principio di base del cambio CVT (OFS)	MMA, MA

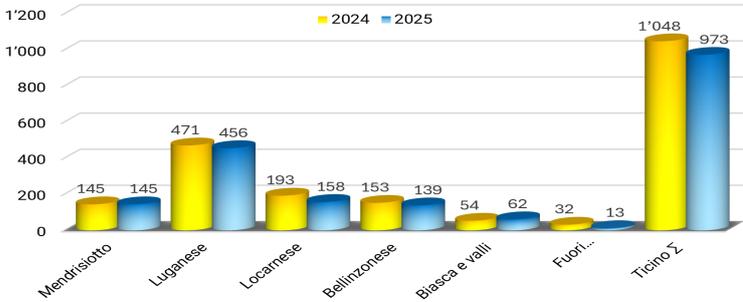
AMA = Assistente di manutenzione per automobili MMA = Meccanico/a di manutenzione per automobili  
MA = Meccatronico/a d'automobili

	maggio						gennaio - maggio					
	2024		2025		2024 - 2025		2024		2025		2024 - 2025	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	145	13.84%	145	14.90%	0	0.00%	742	13.61%	732	15.04%	-10	-1.35%
Luganese	471	44.94%	456	46.87%	-15	-3.18%	2'420	44.39%	2'199	45.17%	-221	-9.13%
Locarnese	193	18.42%	158	16.24%	-35	-18.13%	1'010	18.53%	789	16.21%	-221	-21.88%
Bellinzonese	153	14.60%	139	14.29%	-14	-9.15%	862	15.81%	785	16.13%	-77	-8.93%
Biasca e valli	54	5.15%	62	6.37%	8	14.81%	319	5.85%	292	6.00%	-27	-8.46%
Fuori Cantone	32	3.05%	13	1.34%	-19	-59.38%	99	1.82%	71	1.46%	-28	-28.28%
<b>Ticino Σ</b>	<b>1'048</b>	<b>100%</b>	<b>973</b>	<b>100%</b>	<b>-75</b>	<b>-7.16%</b>	<b>5'452</b>	<b>100%</b>	<b>4'868</b>	<b>100%</b>	<b>-584</b>	<b>-10.71%</b>
<b>Svizzera</b>	<b>21'265</b>		<b>19'969</b>		<b>-1'296</b>	<b>-6.09%</b>	<b>98'529</b>		<b>91'323</b>		<b>-7'206</b>	<b>-7.31%</b>

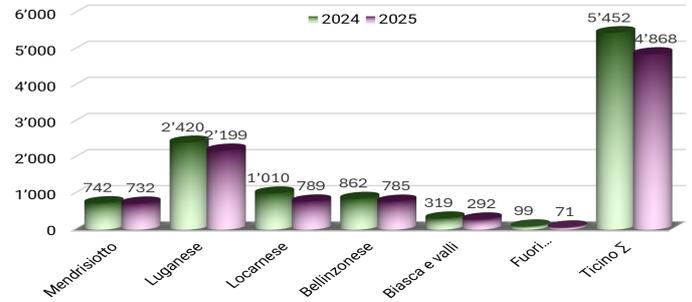
	Movimenti - ~occasioni		
	2024	2025	Delta %
<b>maggio</b>	<b>4'150</b>	<b>4'041</b>	<b>-2.63%</b>
<b>gennaio - maggio</b>	<b>21'600</b>	<b>20'834</b>	<b>-3.55%</b>



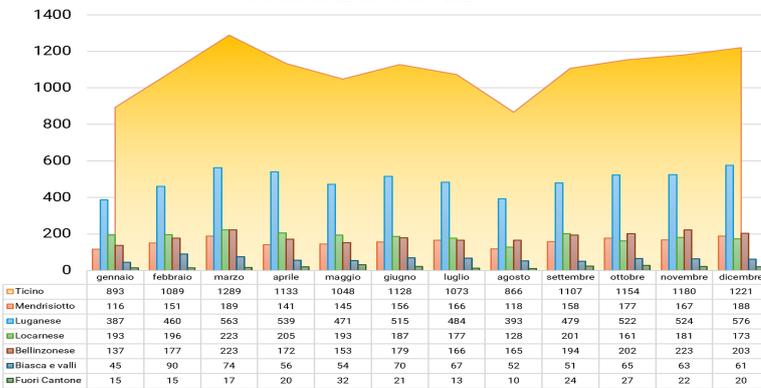
Immatricolazioni unità - maggio



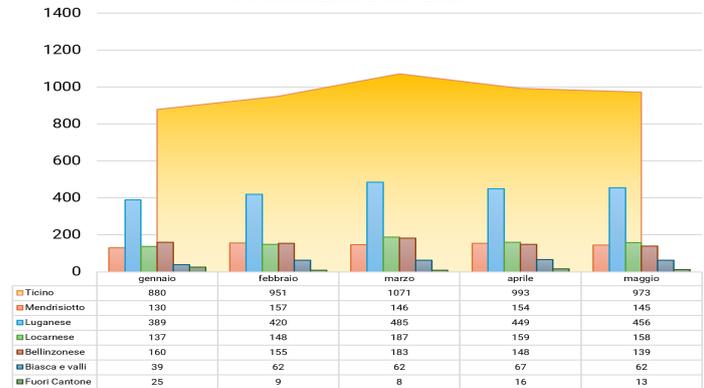
Immatricolazioni unità - gennaio - maggio



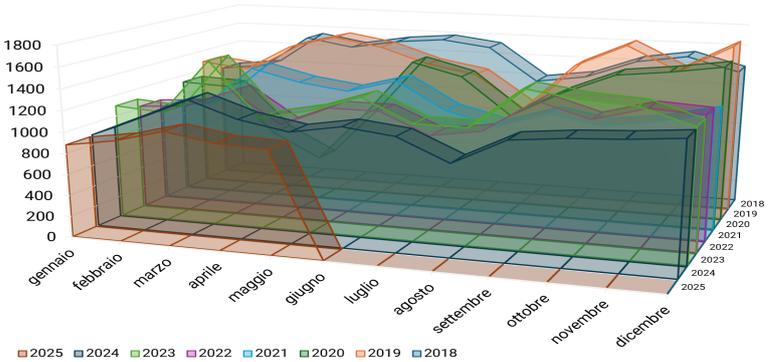
Immatricolazioni unità - 2024



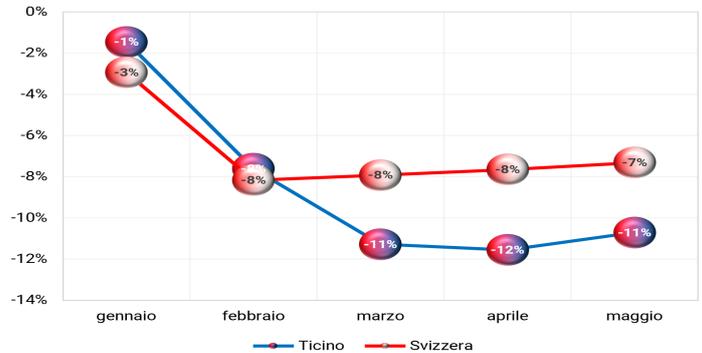
Immatricolazioni unità - 2025



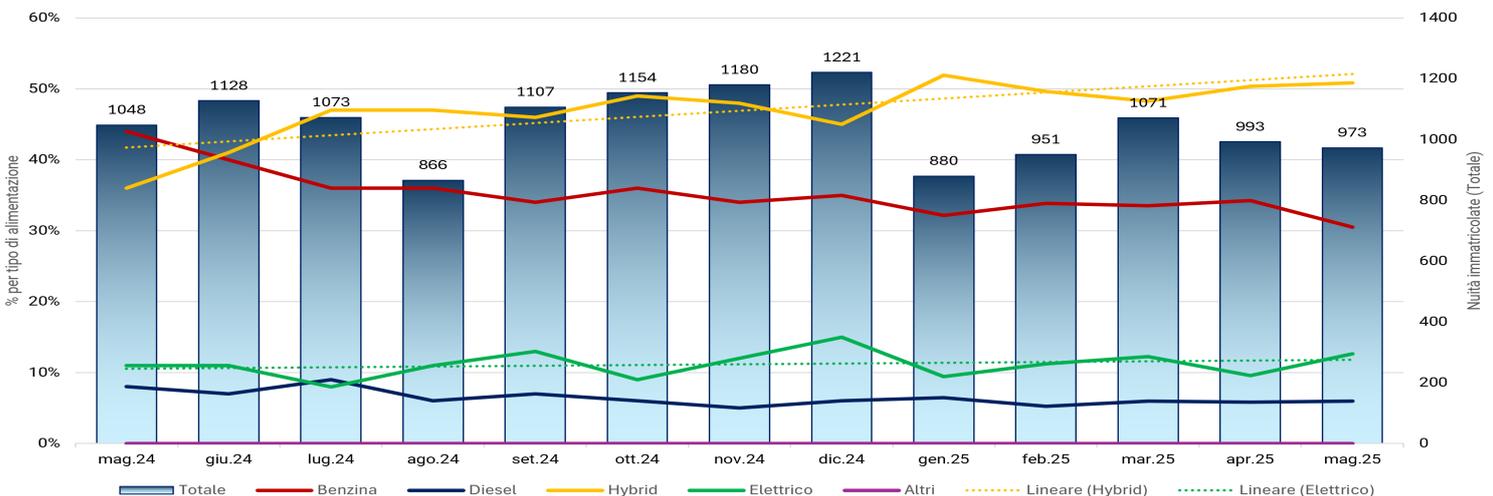
Immatricolazioni unità - anni



DELTA % IMMATICOLAZIONI - 2024 / 2025



Quota % di mercato per tipo di alimentazione, ultimi 13 mesi



Immatricolazioni cumulative gennaio - maggio 2025 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca														Imm. cum. gennaio - maggio CH			
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Locarnese		Bellinzonese		Biasca e valli		F.cant.	Ticino		Σ Q.tà	%	Rango
		Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	Σ Q.tà	%	Σ Q.tà	%	Rango
1°	VW	78	10.7%	307	14.0%	136	17.1%	139	17.9%	42	14.4%	7	709	14.6%	9'000	9.9%	2°
2°	MERCEDES-BENZ	62	8.5%	259	11.8%	70	8.8%	70	9.0%	13	4.5%	0	474	9.7%	7'065	7.7%	4°
3°	AUDI	79	10.8%	218	9.9%	70	8.8%	80	10.3%	13	4.5%	9	469	9.6%	6'864	7.5%	5°
4°	BMW	85	11.6%	193	8.8%	60	7.5%	69	8.9%	27	9.2%	26	460	9.4%	9'079	9.9%	1°
5°	SKODA	65	8.9%	137	6.2%	58	7.3%	76	9.8%	51	17.5%	9	396	8.1%	8'420	9.2%	3°
6°	TOYOTA	58	7.9%	106	4.8%	33	4.1%	50	6.4%	15	5.1%	4	266	5.5%	4'508	4.9%	6°
7°	DACIA	48	6.6%	101	4.6%	30	3.8%	19	2.4%	28	9.6%	0	226	4.6%	3'244	3.6%	10°
8°	SEAT / CUPRA	31	4.2%	80	3.6%	11	1.4%	36	4.6%	11	3.8%	1	170	3.5%	4'037	4.4%	7°
9°	PORSCHE	11	1.5%	105	4.8%	34	4.3%	10	1.3%	6	2.1%	0	166	3.4%	2'204	2.4%	15°
10°	SUZUKI	25	3.4%	59	2.7%	21	2.6%	13	1.7%	25	8.6%	0	143	2.9%	1'581	1.7%	19°
11°	HYUNDAI	12	1.6%	41	1.9%	33	4.1%	40	5.1%	10	3.4%	1	137	2.8%	3'945	4.3%	8°
12°	MINI	20	2.7%	80	3.6%	9	1.1%	21	2.7%	3	1.0%	0	133	2.7%	1'664	1.8%	18°
13°	RENAULT	25	3.4%	46	2.1%	22	2.8%	25	3.2%	11	3.8%	2	131	2.7%	3'786	4.1%	9°
14°	CITROEN	9	1.2%	29	1.3%	33	4.1%	22	2.8%	2	0.7%	0	95	2.0%	898	1.0%	25°
15°	FORD	14	1.9%	33	1.5%	16	2.0%	17	2.2%	3	1.0%	1	84	1.7%	2'575	2.8%	13°
16°	TESLA	16	2.2%	34	1.5%	17	2.1%	8	1.0%	4	1.4%	0	79	1.6%	1'914	2.1%	16°
17°	KIA	8	1.1%	27	1.2%	29	3.6%	9	1.2%	4	1.4%	1	78	1.6%	2'632	2.9%	12°
18°	VOLVO	17	2.3%	36	1.6%	11	1.4%	7	0.9%	2	0.7%	3	76	1.6%	2'995	3.3%	11°
19°	PEUGEOT	11	1.5%	23	1.0%	13	1.6%	13	1.7%	1	0.3%	3	64	1.3%	2'227	2.4%	14°
20°	MAZDA	6	0.8%	22	1.0%	14	1.8%	11	1.4%	4	1.4%	0	57	1.2%	1'378	1.5%	20°
21°	JEEP	9	1.2%	18	0.8%	10	1.3%	12	1.5%	1	0.3%	1	51	1.0%	372	0.4%	30°
21°	MG	4	0.5%	33	1.5%	4	0.5%	7	0.9%	2	0.7%	1	51	1.0%	996	1.1%	24°
23°	LAND ROVER	1	0.1%	43	2.0%	3	0.4%	1	0.1%	1	0.3%	0	49	1.0%	1'007	1.1%	23°
24°	HONDA	8	1.1%	15	0.7%	12	1.5%	5	0.6%	2	0.7%	0	42	0.9%	1'019	1.1%	22°
25°	FERRARI	1	0.1%	33	1.5%	1	0.1%	2	0.3%	0	0.0%	0	37	0.8%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
26°	FIAT	13	1.8%	12	0.5%	3	0.4%	0	0.0%	1	0.3%	0	29	0.6%	512	0.6%	28°
27°	OPEL	2	0.3%	12	0.5%	5	0.6%	3	0.4%	1	0.3%	1	24	0.5%	1'223	1.3%	21°
28°	NISSAN	1	0.1%	15	0.7%	3	0.4%	2	0.3%	1	0.3%	0	22	0.5%	1'752	1.9%	17°
29°	LAMBORGHINI	1	0.1%	15	0.7%	1	0.1%	2	0.3%	0	0.0%	0	19	0.4%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
30°	ALFA ROMEO	2	0.3%	8	0.4%	4	0.5%	3	0.4%	0	0.0%	0	17	0.3%	364	0.4%	31°
31°	LEXUS	1	0.1%	13	0.6%	1	0.1%	0	0.0%	1	0.3%	0	16	0.3%	313	0.3%	32°
32°	MITSUBISHI	0	0.0%	9	0.4%	3	0.4%	1	0.1%	0	0.0%	0	13	0.3%	624	0.7%	26°
32°	SMART	1	0.1%	5	0.2%	3	0.4%	4	0.5%	0	0.0%	0	13	0.3%	283	0.3%	33°
32°	SUBARU	0	0.0%	3	0.1%	5	0.6%	1	0.1%	4	1.4%	0	13	0.3%	520	0.6%	27°
35°	ALPINE	2	0.3%	5	0.2%	2	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	9	0.2%	138	0.2%	36°
35°	ASTON MARTIN	3	0.4%	6	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	9	0.2%	72	0.1%	39°
37°	JAGUAR	1	0.1%	5	0.2%	2	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	8	0.2%	97	0.1%	38°
37°	LEAPMOTOR	0	0.0%	3	0.1%	5	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	8	0.2%	217	0.2%	34°
39°	BENTLEY	0	0.0%	6	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	6	0.1%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
40°	KGM / SsangYong	0	0.0%	0	0.0%	2	0.3%	0	0.0%	3	1.0%	0	5	0.1%	171	0.2%	35°
41°	POLESTAR	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	3	0.1%	457	0.5%	29°
42°	SWM	2	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	2	0.0%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
43°	BYD	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.0%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
43°	CADILLAC	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.0%	28	0.0%	41°
43°	DALLARA	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.0%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
43°	DS	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.0%	106	0.1%	37°
43°	INEOS	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.0%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
43°	LOTUS	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.0%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
43°	MASERATI	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.0%	70	0.1%	40°
43°	MC LAREN	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.0%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
43°	XPENG	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.0%	Vedi div.	Vedi div.	Vedi div.
Diverse														966			
Totale		732		2'199		796		778		292		71	4'868		91'323		

Media emissioni di CO <sub>2</sub> Ticino per marca gennaio - maggio 2025 (gr./km) / obiettivo 2025 93.6 gr./km											
Rango	Marca	Media CO <sub>2</sub>	Rango	Marca	Media CO <sub>2</sub>	Rango	Marca	Media CO <sub>2</sub>	Rango	Marca	Media CO <sub>2</sub>
1°	CADILLAC	0.00	15°	PEUGEOT	105.01	29°	FORD	125.55	43°	SUBARU	182.64
1°	DALLARA	0.00	16°	FIAT	108.00	30°	SEAT	125.60	44°	LOTUS	208.00
1°	POLESTAR	0.00	17°	TOYOTA	109.76	31°	BMW	126.37	45°	KG MOBILITY	210.50
1°	SMART	0.00	18°	HYUNDAI	110.05	32°	VW	127.11	46°	LAMBORGHINI	212.53
1°	TESLA	0.00	19°	MITSUBISHI	111.12	33°	CITROEN	128.75	47°	MERCEDES-AMG	232.60
6°	LEAPMOTOR	2.22	20°	MINI	114.49	34°	NISSAN	131.85	48°	ALPINA	241.00
7°	ALPINE	17.67	21°	CUPRA	114.74	35°	MAZDA	133.79	49°	FERRARI	247.28
8°	JAGUAR	39.00	22°	HONDA	115.40	36°	LAND ROVER	135.88	50°	MASERATI	265.00
9°	VOLVO	60.90	23°	KIA	115.68	37°	OPEL	137.70	51°	MC LAREN	270.00
10°	MG	89.70	24°	SKODA	116.27	38°	BENTLEY	138.20	52°	ASTON MARTIN	295.67
11°	LEXUS	90.56	25°	DACIA	120.48	39°	AUDI	140.28	53°	INEOS	319.00
12°	SSANGYONG	91.75	26°	SUZUKI	123.76	40°	ALFA ROMEO	144.60	Media		124.62
13°	RENAULT	94.90	27°	JEEP	124.24	41°	MERCEDES-BENZ	151.50			
14°	SWM	98.00	28°	DS	125.00	42°	PORSCHE	179.60			

Immatricolazioni elettriche cumulative gennaio - maggio 2025 per distretto e Ticino

Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca 3 valli		Fuori Cant.		Totale		Rango
	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	
TESLA	16	20%	34	43%	8	10%	17	22%	4	5%			79	14.6%	1°
AUDI	6	11%	17	32%	15	28%	11	21%	2	4%	2		53	9.8%	2°
SKODA	8	18%	7	16%	16	36%	6	13%	7	16%	1		45	8.3%	3°
VW	5	12%	15	37%	11	27%	6	15%	1	2%	3		41	7.6%	4°
BMW	8	20%	7	18%	12	30%	7	18%	3	8%	3		40	7.4%	5°
MINI	3	9%	22	69%	6	19%	1	3%					32	5.9%	6°
RENAULT	3	11%	13	46%	4	14%	6	21%	2	7%			28	5.2%	7°
MERCEDES-BENZ	5	19%	8	30%	5	19%	9	33%					27	5.0%	8°
PORSCHE	1	4%	14	54%			11	42%					26	4.8%	9°
VOLVO	3	13%	11	46%	2	8%	5	21%	2	8%	1		24	4.4%	10°
HYUNDAI	2	10%	1	5%	14	70%	3	15%					20	3.7%	11°
DACIA	6	33%	8	44%	3	17%	1	6%					18	3.3%	12°
SMART	1	8%	5	38%	4	31%	3	23%					13	2.4%	13°
PEUGEOT			4	33%	8	67%							12	2.2%	14°
TOYOTA	1	8%	3	25%	6	50%	1	8%	1	8%			12	2.2%	14°
SEAT / CUPRA	1	10%	4	40%	4	40%			1	10%			10	1.9%	16°
ALPINE	2	25%	5	63%			1	13%					8	1.5%	17°
CITROEN			4	50%	1	13%	3	38%					8	1.5%	17°
KIA	1	13%	4	50%	1	13%	2	25%					8	1.5%	17°
CUPRA	1	17%	4	67%	1	17%							6	1.1%	20°
LEAPMOTOR			3	50%			3	50%					6	1.1%	20°
FIAT	1	25%	2	50%			1	25%					4	0.7%	22°
FORD			2	50%			2	50%					4	0.7%	22°
MG			2	50%	1	25%					1		4	0.7%	22°
POLESTAR			1	33%			1	33%			1		3	0.6%	25°
HONDA			1	50%			1	50%					2	0.4%	26°
NISSAN			1	50%			1	50%					2	0.4%	26°
CADILLAC			1	100%									1	0.2%	28°
KGM / SsangYong							1	100%					1	0.2%	28°
LEXUS			1	100%									1	0.2%	28°
OPEL			1	100%									1	0.2%	28°
XPENG							1	100%					1	0.2%	28°
<b>Totale</b>	<b>74</b>	<b>14%</b>	<b>205</b>	<b>38%</b>	<b>122</b>	<b>23%</b>	<b>104</b>	<b>19%</b>	<b>23</b>	<b>4%</b>	<b>12</b>	<b>2%</b>	<b>540</b>		

Curiosità maggio 2025 Immatricolazioni Ticino

Cambio	Q.tà	%
Automatico	706	73%
Robotizzato	119	12%
Continuo	80	8%
Meccanico	53	5%
	15	2%

Mod. acquisto	Q.tà	%
Con leasing	660	68%

Importazione	Q.tà	%
Con certificato X	3	0.3%

Propulsione	Q.tà	%
Elettrica	123	12.6%

Colore	Q.tà	%
grigio	327	34%
nero	230	24%
bianco	220	23%
blu	75	8%
verde	51	5%
rosso	42	4%
giallo	15	2%
beige	5	1%
arancione	3	0%
violetto	3	0%
marrone	2	0%

Pos.	Marca	Q.tà	%
1°	VW	155	16%
2°	MERCEDES-BENZ	114	12%
3°	BMW	97	10%
4°	AUDI	93	10%
5°	SKODA	91	9%
6°	TOYOTA	60	6%
7°	DACIA	43	4%
8°	PORSCHE	33	3%
9°	RENAULT	25	3%
9°	SEAT / CUPRA	25	3%

Motocicli - immatricolazioni Ticino gennaio - maggio 2025

Rango	Marca	Q.tà	Rango	Marca	Q.tà	Rango	Marca	Q.tà	Rango	Marca	Q.tà
1°	YAMAHA	262	15°	SUZUKI	17	32°	BRIXTON	3	46°	FELQ	1
2°	HONDA	244	18°	BETA	16	32°	EFUN	3	46°	ITALJET	1
3°	SYM	118	19°	BENELLI	12	32°	HORWIN	3	46°	LIVEWIRE	1
4°	BMW	86	19°	MONDIAL	12	32°	MOTRON	3	46°	MALAGUTI	1
5°	PIAGGIO	85	21°	GAS GAS	11	32°	UEBRIGE (SIEHE TYP)	3	46°	MV AGUSTA	1
6°	TRIUMPH	54	22°	HUSQVARNA	10	38°	ARIC	2	46°	NIU	1
7°	KAWASAKI	52	22°	ROYAL-ENFIELD	10	38°	BSA	2	46°	ROYAL	1
8°	DUCATI	45	24°	WOTTAN	9	38°	INDIAN	2	46°	SUNRA	1
9°	ZONTES	26	25°	E-MAX	6	38°	LAMBRETTA	2	46°	SURRON	1
10°	APRILIA	24	26°	KOVE	5	38°	MOTO MORINI	2	46°	TALARIA	1
11°	HARLEY-DAVIDSON	22	26°	SHERCO	5	38°	NERVA	2	46°	TM	1
11°	VOGE	22	26°	SWM	5	38°	REDMOTO	2	46°	UGBEST	1
13°	CF MOTO	20	29°	ELECTRIC MOTION	4	38°	TARO	2	46°	VMOTO	1
13°	KYMCO	20	29°	MONTESA	4	46°	EASYCOOL	1	46°	ZEEHO	1
15°	FANTIC MOTOR	17	29°	MOTO GUZZI	4	46°	FANTIC	1			
15°	KTM	17	32°	ASKOLL	3	46°	FD MOTORS	1			
									<b>Totale</b>		<b>1'295</b>

Immatricolazioni VU per distretto - gennaio - maggio 2025

Genere	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca 3 valli		Fuori Cantone		Totale		Rango
		mag.	gen. - mag.	mag.	gen. - mag.	mag.	gen. - mag.	mag.	gen. - mag.	mag.	gen. - mag.	mag.	gen. - mag.	gen. mag.	%	
Autofurgone	VW	4	17	6	69	3	17	5	25	2	10	1	7	145	30.5%	1°
	FORD	2	9	4	18	4	14	1	4		2		2	49	10.3%	2°
	MERCEDES-BENZ		7	2	22	1	7	1	1		2	4	8	47	9.9%	3°
	TOYOTA		5	3	25		9		3					44	9.3%	4°
	RENAULT	1	7	2	16	6	13		3	1	4			43	9.1%	5°
	ISUZU		6	1	10	1	2	4	6	1	3		1	28	5.9%	6°
	IVECO	1	3	1	8		3		3	1	6			23	4.8%	7°
	CITROEN	1	3	1	10	1	3	2	4					20	4.2%	8°
	FIAT		1		11		5		1					18	3.8%	9°
	PEUGEOT	1	4	3	5	1	2	1	2					13	2.7%	10°
	MAN				1	5	11							12	2.5%	11°
	OPEL			2	6		1		3			1		12	2.5%	11°
	NISSAN		3		4		3		1					11	2.3%	13°
	FUSO				1		1				1			3	0.6%	14°
	PIAGGIO				1			1	2					3	0.6%	14°
	MAXUS			1	1							1		2	0.4%	16°
	CENNTRIO		1											1	0.2%	17°
GOUPIL								1	1				1	0.2%	17°	
<b>Totale</b>		<b>10</b>	<b>66</b>	<b>26</b>	<b>208</b>	<b>22</b>	<b>91</b>	<b>16</b>	<b>59</b>	<b>5</b>	<b>32</b>	<b>5</b>	<b>19</b>	<b>475</b>		
Autocarro	MERCEDES-BENZ		1		4		2		1					8	19.5%	1°
	RENAULT				5		1		1					7	17.1%	2°
	VOLVO		3		1	2	2	1	1					7	17.1%	2°
	ISUZU			2	6									6	14.6%	4°
	IVECO		1	1	3				2					6	14.6%	4°
	FUSO	2	2		2									4	9.8%	6°
	DAF			1	1									1	2.4%	7°
	MAN						1							1	2.4%	7°
	SCANIA										1			1	2.4%	7°
	<b>Totale</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>22</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>41</b>		
Trattore a sella	VOLVO	4	8		2									10	56%	1°
	SCANIA				5									5	28%	2°
	DAF		1											1	6%	3°
	MAN		1											1	6%	3°
	MERCEDES-BENZ	1	1											1	6%	3°
<b>Totale</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>18</b>			

Emissioni di CO2 media per marca, gennaio - maggio 2025 obiettivo 153.9 gr./km		
Rango	Marca	Media CO2
1°	CENNTRIO	0.00
1°	GOUPIL	0.00
3°	RENAULT	142.55
4°	VW	147.85
5°	PIAGGIO	158.00
6°	PEUGEOT	159.07
7°	FIAT	160.71
8°	TOYOTA	173.40
9°	FORD	181.71
10°	OPEL	182.53
11°	CITROEN	192.76
12°	NISSAN	194.76
13°	ISUZU	206.79
14°	MAXUS	211.00
15°	MERCEDES-BENZ	233.52
16°	MAN	296.00
17°	IVECO	307.96
18°	FUSO	321.00
	<b>Media</b>	<b>182.39</b>

Genere	Marca	Benzina		Hybrid		Diesel		Elettrico		Gas/Benzina		Totale
		mag.	%	mag.	%	mag.	%	mag.	%	mag.	%	
Autofurgone	VW	20	14%	16	11%	93	65%	15	10%			144
	FORD	10	20%	2	4%	30	61%	7	14%			49
	MERCEDES-BENZ					44	96%	2	4%			46
	RENAULT	9	21%			22	52%	11	26%			42
	TOYOTA	8	19%			29	69%	5	12%			42
	ISUZU					28	100%					28
	IVECO					23	100%					23
	CITROEN	4	19%			17	81%					21
	FIAT	1	6%			13	76%	3	18%			17
	NISSAN	6	35%			11	65%					17
	OPEL	4	24%			12	71%	1	6%			17
	PEUGEOT					12	86%	2	14%			14
	MAN					12	100%					12
	FUSO					3	100%					3
	PIAGGIO									3	100%	3
	MAXUS					2	100%					2
	CENNTRIO								1	100%		
GOUPIL								1	100%			1
<b>Totale</b>	<b>62</b>	<b>13%</b>	<b>18</b>	<b>4%</b>	<b>351</b>	<b>73%</b>	<b>48</b>	<b>10%</b>	<b>3</b>	<b>1%</b>	<b>482</b>	
Autocarro	MERCEDES-BENZ					7	100%					7
	VOLVO					7	100%					7
	ISUZU					6	100%					6
	IVECO					6	100%					6
	RENAULT					4	67%	2	33%			6
	FUSO					4	100%					4
	DAF					1	100%					1
	MAN					1	100%					1
	SCANIA					1	100%					1
<b>Totale</b>					<b>37</b>	<b>95%</b>	<b>2</b>	<b>5%</b>			<b>39</b>	
Trattore a sella	VOLVO					9	90%	1	10%			10
	SCANIA					5	100%					5
	DAF					1	100%					1
	MERCEDES-BENZ					1	100%					1
<b>Totale</b>					<b>16</b>	<b>94%</b>	<b>1</b>	<b>6%</b>			<b>17</b>	

# UPSA Sezione Ticino — 2025



**Roberto Bonfanti**

Presidente UPSA TI  
Presidente UPSA Mendrisiotto  
Membro di comitato Cc-Ti  
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  
Membro Comitato Centrale  
UPSA CH  
ilaria.devittori@upsa-ti.ch



**Lorenzo Lazzarino**

Membro di comitato UPSA TI  
Presidente commissione  
Formazione Professionale e  
Corsi Interaziendali (ad interim)  
lorenzo.lazzarino@upsa-ti.ch



**Barbara Ferrari**

Membro di comitato UPSA TI  
Rappresentante UPSA Ticino  
nel CDA di ESA  
Supplente membro CPC



**Roberto Bellini**

Membro di comitato UPSA TI  
Responsabile ispettori  
ambientali  
roberto.bellini@upsa-ti.ch



**Alice Tognetti**

Membro di comitato UPSA TI



**Renato Canziani**

Membro di comitato UPSA TI  
Rappresentante UPSA soccorso  
stradale e SCSS Sagl  
Presidente UPSA Locarnese  
Delegato cantonale



**Carmelo Paciello**

Membro di comitato UPSA TI  
Membro commissione Tecnica  
e Ambiente UPSA CH  
Membro CPC  
carmelo.paciello@upsa-ti.ch



**Maurizio Ranghetti**

Membro di comitato UPSA TI  
Membro commissione  
Veicoli Pesanti UPSA CH  
Delegato cantonale  
maurizio.ranghetti@upsa-ti.ch

**Remo Gianoli**

Presidente UPSA Bellinzonese

**Paolo Coduri**

Membro commissione  
Formazione Professionale  
Vice-capo periti esami

**Giulio Bertazzoli**

Membro commissione  
Formazione Professionale

**Maurizio Lepori**

Membro commissione  
Formazione Professionale

**Enrico Camenisch**

Membro e Presidente CPC

**Roberto Petronio**

Membro CPC

**Milton Binaghi**

Delegato cantonale

**Matteo Ferrari**

Delegato cantonale

**Ezio Forzatti**

Delegato cantonale

**Bill Pedrotti**

Delegato cantonale

**Sandro Bini**

Direttore centro di Formazione  
Professionale AGVS/UPSA Biasca  
Capo periti esami  
Membro commissione Formazione  
e Corsi Interaziendali

**Roger Rüdin**

Docente centro UPSA Biasca

**Dario Mantegazzi**

Docente centro UPSA Biasca

**Aaron Rizzini**

Docente centro UPSA Biasca

**Nicolas Filippini**

Docente centro UPSA Biasca

**Patrizia Scossa-Baggi**

Segretaria

**Philippe Stoppa**

Docente centro UPSA Biasca

**Enzo Galloro**

Docente centro UPSA Biasca

**Andrea Bianchini**

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  
6900 Lugano

Telefono: 091 911 51 24

Posta elettronica: marco.doninelli@upsa-ti.ch