

Pag. 1	Le nostre ancore di salvezza
Pag. 2	Più che semplici acquisti
Pag. 4	Distanza massima dal telaio
Pag. 6	In sicurezza durante la stagione degli pneumatici
Pag. 8	Affinché Prius e compagnia continuino a funzionare
Pag. 10	Coraggio, margini e un richiamo all'ordine
Pag. 12	Senza di voi, ogni innovazione rimane teorica
Pag. 14	Come sarà il nostro settore tra dieci anni?
Pag. 16	La migliore pubblicità per le professioni del settore
Pag. 18	Da Berna traiamo molti spunti

Pag. 20	Opportunità, rischi e limiti chiari
Pag. 22	Il peggiore degli scenari si è già verificato
Pag. 24	Le officine resteranno ben occupate
Pag. 27	Un servizio supplementare: il lavaggio dei cambi
Pag. 28	Informazioni interessanti sull'alta tensione
Pag. 30	Corsi di formazione continua
Pag. 31	Tra reclutamento e realtà
Pag. 32	Statistiche immatricolazioni Ticino-gennaio 2026
Pag. 39	Ponti sollevatori a forbice: minimo ingombro, mass ...
Supplemento: No all'iniziativa dell'MPS - votazione 8 marzo '26	

Le nostre ancore in tempi di crisi



«I nostri giovani talenti sono stati particolarmente elettrizzanti. Il loro entusiasmo è contagioso e ispira tutto il settore».

Care lettrici, cari lettori, wow, che inizio di anno! Il 13 gennaio l'UPSA ha trasformato ancora una volta il Kursaal di Berna nel punto di riferimento nazionale del settore: quasi 900 ospiti hanno celebrato la «Giornata dei garage svizzeri» – battendo addirittura il record di partecipanti, in linea con l'edizione dell'anniversario. Per la 20^a volta, i garagisti, con i partner dell'economia e della politica, si sono incontrati per fare networking e scambiare nuove idee. Le ultime settimane hanno mostrato quanto il mondo stia attraversando un periodo di incertezze. I presidenti e i leader mondiali stanno sovvertendo i valori e l'ordine finora stabiliti – molte cose sembrano improvvisamente più fragili. Su cosa si può ancora davvero contare? È quindi ancora più importante guardare avanti.

Le fonti di ispirazione sono state molteplici: gli impressionanti voli in wing-suit di Jenna Gygi o il discorso del direttore di USTRA Jürg Röthlisberger sulla mobilità del futuro – momenti questi che hanno stimolato la riflessione e persino aperto nuove prospettive. I nostri giovani talenti, come ad esempio la campionessa europea Alina Knüsel, hanno particolarmente elettrizzato i presenti. Tra-

sudavano passione pura per il loro mestiere. Il loro entusiasmo è stato contagioso e ha ispirato l'intero settore. Siamo orgogliosi che la «Giornata dei garage svizzeri» abbia offerto questo palcoscenico al nostro settore e attendiamo con gioia la prossima edizione, il 19 gennaio 2027!

Puntiamo anche sul digitale: già ora pubblichiamo i nostri reportage sul sito agvs-upsa.ch e li diffondiamo contemporaneamente sui nostri social media. La rivista AUTOINSIDE continua ad accompagnarvi con sette edizioni all'anno, ricche di informazioni approfondite, interessanti approfondimenti e reportage rilevanti per il settore su formazione, politica e tendenze del mercato.

Restiamo comunque attenti e seguiamo i temi trattati nell'evento, tenendovi aggiornati su tutto ciò che muove il settore automobilistico. Restate sintonizzati con noi!

Cordiali saluti.

Christian Wyssmann, direttore di UPSA





ESA-eShop come strumento centralizzato per gli ordini dei garage

Più che semplici acquisti

Il negozio online dell'Organizzazione d'acquisto del settore automobilistico e dei veicoli a motore svizzero ESA, è uno strumento di ordinazione fondamentale per molti membri di UPSA.

Ma l'ESA-eShop è molto più di questo. Nadine Schiffmann ci svela i dettagli. **Jürg A. Stettler**



Nadine Schiffmann, responsabile marketing, ricambi di servizio e d'usura presso ESA

Signora Schiffmann, l'anno scorso l'ESA-eShop ha festeggiato i suoi primi 20 anni di attività. Qual è il bilancio dopo l'anno del giubileo?

Nadine Schiffmann, responsabile marketing, ricambi di servizio e d'usura presso ESA: Il bilancio è eccellente. L'ESA-eShop si è affermato da tempo come pilastro digitale per i nostri comproprietari. Siamo particolarmente orgogliosi di essere riusciti ad aumentare ulteriormente il suo utilizzo nel corso dell'anno del nostro anniversario. Ciò dimostra che l'acquisto digitale non è più una tendenza nella quotidianità dei garage, ma la normalità per processi più efficienti.

Cosa è stato più richiesto nel 2025?

Gli assortimenti promozionali mensili, che consentivano alla clientela di beneficiare di uno sconto supplementare del 20% su un determinato prodotto, sono stati particolarmente apprezzati. Questa iniziativa ha portato a un aumento dell'utilizzo del negozio online e a buoni risultati in termini di fatturato. La ruota della fortuna è stata un punto di forza assoluto e ha superato le nostre aspettative. La gamification è spesso una parola d'ordine nel marketing, ma la nostra esperienza di quest'anno con la ruota della fortuna lo conferma: questo entusiasmo è del tutto giustificato. La gamification porta una leggerezza ludica nella quotidianità spesso frenetica dei garage. Per questo motivo continueremo con determinazione su questa strada anche nel 2026 e lanceremo nuovi elementi di gamification accattivanti.

In generale, qual è la crescita degli ordini effettuati tramite il canale digitale presso l'ESA?

L'ESA promuove attivamente l'utilizzo dell'ESA-eShop e offre ai garagisti vantaggi interessanti. Questo ha un effetto positivo sul numero di ordini. Nel 2025 sono aumentati pure gli ordini effettuati tramite l'ESA-eShop. Si è registrato



Grande successo per l'incontro dell'Accademia di ESA

L'ESA-eShop non è l'unico punto di riferimento per i garage. Per questo motivo è stato organizzato un altro incontro dell'accademia di ESA a Langenthal (BE) a cui hanno partecipato ca. 150 partner dei due concetti di officina Le Garage e Sympacar. «Il persistente calo delle vendite di auto nuove ha avuto un effetto positivo sul carico di lavoro delle officine nel 2025», ha spiegato Giorgio Feitknecht, CEO di ESA. «Il parco auto svizzero, che ormai ha più di dieci anni, ha comportato un aumento dei servizi, delle manutenzioni e delle riparazioni, quindi del lavoro e del fatturato per i garage». Per quanto riguarda il 2026, G. Feitknecht è fiducioso e ritiene che le condizioni quadro principali non cambieranno in modo significativo rispetto all'anno precedente, che è stato coronato da successo. I partner ESA hanno poi beneficiato di importanti contributi sui contenuti digitali e sulla soddisfazione dei clienti, di notizie di prima mano sull'ultima generazione di pneumatici ESA+Tecar Super Grip Pro2 e di una panoramica sull'attuale evoluzione economica. Uno scambio comune tra colleghi di lavoro e un aperitivo hanno concluso questa giornata di successo.

un netto aumento, poiché sempre più garage riconoscono i vantaggi dell'ordinazione online e quindi la utilizzano. La digitalizzazione avanza e la quota degli ordini online continua ad aumentare.

Avete inoltre coccolato i garagisti nel 2025 con numerose iniziative. Cosa possono aspettarsi nel 2026?

L'anno del giubileo ha dimostrato che abbiamo fatto centro combinando prezzi interessanti ed elementi ludici. La nostra clientela può rallegrarsi di scoprire nuovi formati interattivi che rendono gli acquisti interessanti e divertenti.

Nella loro frenetica routine quotidiana, i garagisti hanno sempre meno tempo da dedicare alla ricerca di prodotti e ricambi. In che modo l'ESA aiuta i garage in questo senso?

In garage, il tempo è denaro. Ecco perché con ESA-Part-Cat non offriamo solo un catalogo, ma un assistente molto efficiente. Grazie alla ricerca intuitiva, i comproprietari trovano in pochi secondi il ricambio corretto. Altri momenti salienti sono previsti nel corso del 2026, faciliteranno ulteriormente l'accesso alla grande varietà dei ricambi ESA.

Quali sono gli altri vantaggi dell'ESA-eShop?

Consideriamo l'ESA-eShop come un centro di conoscenza. In un settore in cui la tecnologia evolve rapidamente, l'informazione è un vantaggio competitivo. Attraverso il negozio online forniamo informazioni tecniche approfondite e mirate e argomenti di vendita che facilitano il lavoro quotidiano nei garage. Inoltre, l'eShop è il punto di accesso alla nostra offerta formativa ESA-Campus. In breve, non forniamo solo

il prodotto, ma anche le conoscenze necessarie per un'installazione e una commercializzazione professionali.

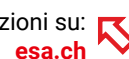
Il login ESA-eShop consente anche di accedere al mondo dei fornitori partner. Quali sono i vantaggi e quali sono le novità?

Vogliamo rendere l'acquisto il più semplice possibile. Il login ESA-eShop consente ai clienti di accedere in modo centralizzato a diversi negozi partner. In questo modo possono accedere facilmente a un'offerta completa, cosa che facilita il loro approvvigionamento e offre loro ulteriori vantaggi.

Un'offerta completa e una grande varietà possono anche suscitare domande. In che modo l'ESA supporta i garagisti in questo ambito?

Ne eravamo consapevoli quando abbiamo deciso di proporre un assortimento in grado di soddisfare tutte le esigenze. In questo modo, ogni garage trova esattamente ciò di cui ha bisogno. Il nostro personale nelle undici sedi è sempre disponibile per rispondere a domande tecniche. Inoltre, offriamo strumenti digitali specifici e corsi di formazione. <

Maggiori informazioni su:



Tendenze tecniche nelle sospensioni delle ruote

Distanza massima dal telaio

Le sospensioni delle ruote e le sospensioni/gli ammortizzatori sono criteri costruttivi determinanti per conferire a un veicolo un carattere sportivo o confortevole. Grazie ai sistemi elettronici di regolazione del telaio e a nuovi approcci, è possibile conciliare entrambe le caratteristiche. Queste componenti del telaio vengono implementate con diverse tecnologie e approcci, dalle utilitarie alle auto di lusso. **Andreas Senger**

Con un telaio 6D, Land Rover dimostra che è possibile conciliare un comfort da sospensione di lusso, una rigidità da sportiva e caratteristiche fuoristrada.
Foto: Land Rover



I veicoli grandi e pesanti vengono percepiti più facilmente come confortevoli. A causa dell'inerzia della loro massa, le sollecitazioni sul telaio e quindi il sollevamento delle ruote all'interno dei passaruota provocano meno oscillazioni della carrozzeria rispetto alle automobili più piccole. Ma per guidare in modo sportivo un fuoristrada o un SUV pesante, è necessario ricorrere a qualche accorgimento tecnico. A causa del suo baricentro più alto, in curva il veicolo si inclina di più rispetto ad una berlina. È proprio sul baricentro infatti che agiscono le forze e in curva si tratta della forza centrifuga. La distanza tra il baricentro (leva di rollio) e l'asse di rollio (asse di rotazione dell'asse anteriore e posteriore attorno al quale si ruota la carrozzeria) genera una coppia di rotazione. I veicoli alti hanno in linea di principio una leva di rollio più grande. Tendono quindi ad inclinarsi molto di più in curva e i movimenti di beccheggio sono più importanti in frenata o in accelerazione.

I SUV moderni utilizzano sistemi di telaio sofisticati. Questi aumentano certamente il peso del veicolo, ma riducono i movimenti della carrozzeria sugli assi longitudinale e trasversale sotto l'effetto delle forze. Lo stabilizzatore di curva è implementato già da tempo e, se necessario, può generare forze supplementari sulle ruote, sia per spingerle in basso dal passaruota (ruota esterna alla curva), sia per tirarle verso l'alto nel passaruota (ruota interna alla curva). In questo modo si riduce al minimo il rollio. Inoltre, vengono utilizzati ammortizzatori attivi, la cui estensione e compressione possono generalmente essere regolate tramite



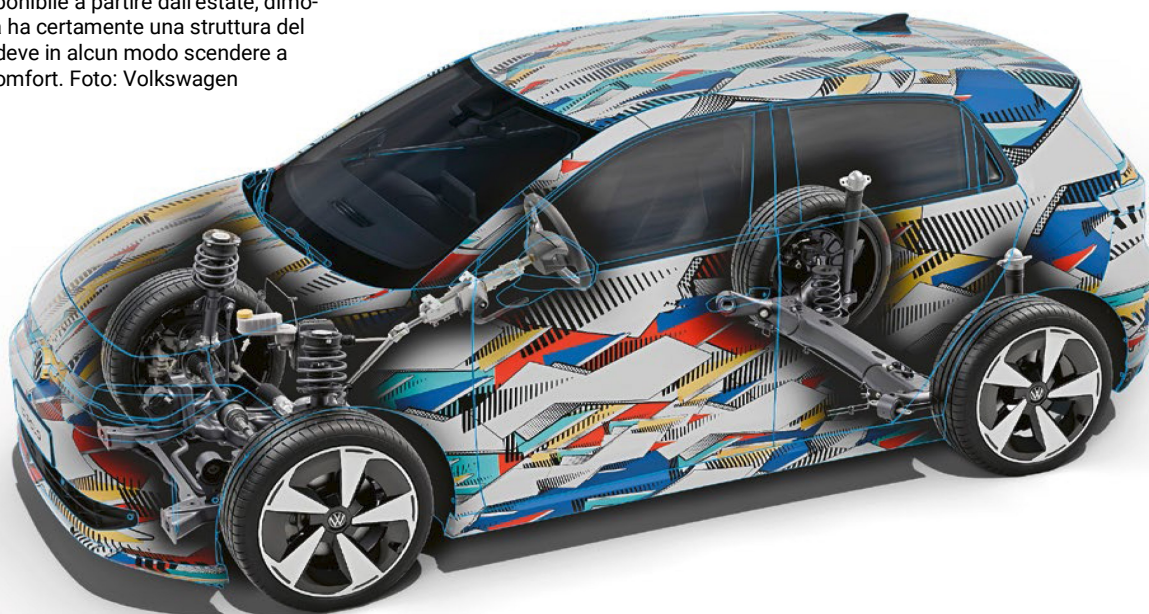
Il telaio 6D non dispone di stabilizzatori di curva. Viene regolata solo la pressione idraulica nelle camere di accumulo dell'ammortizzatore.
Foto: Land Rover

un'elettrovalvola a modulazione di frequenza di impulso che controlla il flusso dell'olio dell'ammortizzatore tramite un bypass. In terzo luogo, sono montate sospensioni pneumatiche a reazione rapida con accumulatori ad aria compressa che, se necessario, possono regolare la pressione pneumatica nelle sospensioni in modo asimmetrico e individuale per ciascuna ruota.

Reinterpretazione di tecnologie collaudate

Parallelamente, viene oggi utilizzato un altro sistema: l'ammortizzatore diventa un cilindro differenziale idraulico le cui camere di lavoro superiore e inferiore sono dotate di una pompa idraulica collegata tramite tubazioni, con lo scopo di regolare attivamente i movimenti delle ruote e

La VW ID. Polo, che sarà disponibile a partire dall'estate, dimostra che una BEV economica ha certamente una struttura del telaio più semplice, ma non deve in alcun modo scendere a compromessi in termini di comfort. Foto: Volkswagen



ridurre così in modo significativo le oscillazioni della carrozzeria. Land Rover ha fatto un ulteriore passo avanti e ha perfezionato ulteriormente il sistema.

Basandosi sull'idea di Citroën del 1954 (modello DS), ripresa da Audi nella RS6 (modello C5) e da Rolls-Royce e Mercedes-Benz, lo specialista dei fuoristrada ha ripreso il principio di posizionare i tubi idraulici in diagonale così da ridurre al minimo i movimenti di rollio in curva, utilizzando l'ammortizzatore di ciascuna ruota come cilindro idraulico. Un sofisticato sistema di tre elettrovalvole per ruota controlla il livello di estensione/compressione di ciascuna ruota, mentre una terza valvola regola il collegamento diretto tra le camere di lavoro superiore e inferiore per una regolazione estremamente confortevole.

A questo punto, sul gruppo sospensione/ruota, vengono utilizzate 12 elettrovalvole. Un'unità centrale situata al centro del veicolo (cerchiata in rosso nelle immagini a sinistra) ospita altre sei elettrovalvole, una potente pompa idraulica (da 10 a 120 bar circa) e vari accumulatori/ammortizzatori di pressione. L'intero sistema è collegato a circa 25 metri di tubi idraulici e produce l'effetto di aumentare la carreggiata del Land Rover Defender Octa, sia su strada che in fuoristrada. L'unità centrale consente di ridurre i movimenti di beccheggio durante la frenata o l'accelerazione applicando una pressione mirata nelle camere di lavoro degli ammortizzatori e di diminuire il rollio in curva.

Su strada, le sospensioni pneumatiche a doppia camera regolano l'altezza della carrozzeria, mentre il comando idraulico limita i movimenti della carrozzeria. Ciò consente di guidare il veicolo quasi senza rollio e beccheggio. Fuoristrada, la massima escursione degli assali consente a tutte le ruote di mantenere la trazione e di avanzare anche sui terreni più difficili. Il motivo: non è più necessario uno stabilizzatore meccanico in curva sugli assi anteriore e posteriore. Affinché il sistema sia integrato nel sistema di regolazione del gruppo motopropulsore del veicolo, la centralina di regolazione delle sospensioni è accoppiata alla centralina del motore e del cambio, nonché all'impianto frenante.

Le piccole BEV pongono ulteriori requisiti al telaio

La VW ID. Polo, che sarà lanciata sul mercato quest'estate, dimostra che anche i telai delle auto di piccole dimensioni vengono costantemente ottimizzati. Questo veicolo, dal design innovativo e dal prezzo ragionevole, non solo deve garantire una buona tenuta di strada in termini di sterzata, ma anche ridurre al minimo i rumori e quindi migliorare il comfort di guida complessivo. Rispetto agli altri modelli ID, la ID. Polo ha la trazione anteriore, il che comporta alcune sottigliezze tecniche a livello di sospensioni delle ruote. A prima vista, l'asse anteriore è dotato di una sospensione MacPherson tradizionale a causa del sistema di trasmissione. Il triangolo inferiore, tuttavia, non è fissato direttamente alla carrozzeria, ma collegato a un telaio ausiliario di generose dimensioni.

Per i veicoli di nuova concezione, Volkswagen e i marchi del suo gruppo (in particolare Seat/Cupra nelle versioni di lancio) utilizzano un telaio ausiliario di grandi dimensioni sull'asse anteriore. Questo telaio ausiliario è collegato alla carrozzeria tramite diversi supporti in materiale elastico. Questo consente di ridurre efficacemente il rumore di rotolamento degli pneumatici e le vibrazioni. Inoltre, il telaio ausiliario sostiene anche il motore elettrico e il differenziale, che sono collegati al telaio ausiliario tramite cuscinetti in gomma anch'essi di grandi dimensioni. Il doppio disaccoppiamento consente anche di ridurre i rumori e le vibrazioni provenienti dalla trasmissione e di migliorare così il comfort.

Sull'asse posteriore, il gruppo VW monta un asse con bracci accoppiati con cuscinetti di guida inclinati. Gli ammortizzatori passivi sono integrati nella generosa struttura dell'asse semirigido per ridurre le vibrazioni generate dalle ruote a partire dal corpo dell'asse e non trasmetterle così alla carrozzeria. Per i modelli di fascia più alta (è in progetto una versione GTI), gli ammortizzatori adattivi e, se necessario, una sospensione multibraccio posteriore dovrebbero inoltre garantire una dinamica di guida ancora superiore e quindi un'ampiezza maggiore del telaio. <

ESA

In sicurezza durante la stagione degli pneumatici

Uno sguardo dietro le quinte di Auto Leisibach AG

Quando inizia la stagione degli pneumatici, in primavera e in autunno, il cambio di ritmo in officina si fa notare. Gli appuntamenti si susseguono a ritmo serrato, si formano pile di ruote, ogni mossa deve essere coordinata. Presso Auto Leisibach AG a Hitzkirch, tuttavia, l'intensa attività non è sinonimo di frenesia bensì di organizzazione, responsabilità e sicurezza del personale.

Auto Leisibach AG è molto più di una classica autofficina. Quale concessionaria ufficiale Ford e Citroën per il servizio di assistenza, nonché partner del concetto le GARAGE, l'azienda si occupa di autovetture e veicoli commerciali leggeri dotati di ogni tipo di propulsione. Completano l'offerta servizi di lattoneria, verniciatura, vendita veicoli e da un ampio magazzino ricambi. «Il nostro obiettivo è offrire alle nostre clienti e ai nostri clienti tutto il necessario per l'auto da una sola fonte – in modo affidabile e della migliore qualità» spiega il titolare, Reto Leisibach.

La protezione sul lavoro delle collaboratrici e dei collaboratori è una priorità assoluta durante tutto l'anno. Soprattutto nei momenti più intensi della stagione degli pneumatici, diventa evidente quanto sia fondamentale mantenere standard di sicurezza rigorosi: «Quando la pressione aumenta,

gli standard di sicurezza devono essere rispettati con ancora maggiore attenzione» sottolinea Reto Leisibach. Occhiali protettivi, dispositivi per l'udito, guanti, abbigliamento da lavoro e scarpe di sicurezza fanno parte delle dotazioni obbligatorie tutto l'anno, e nei periodi di maggiore attività il loro utilizzo deve rimanere scrupoloso. «Vogliamo che, alla fine della giornata, tutti tornino a casa sani e salvi. Questa è la cosa più importante».

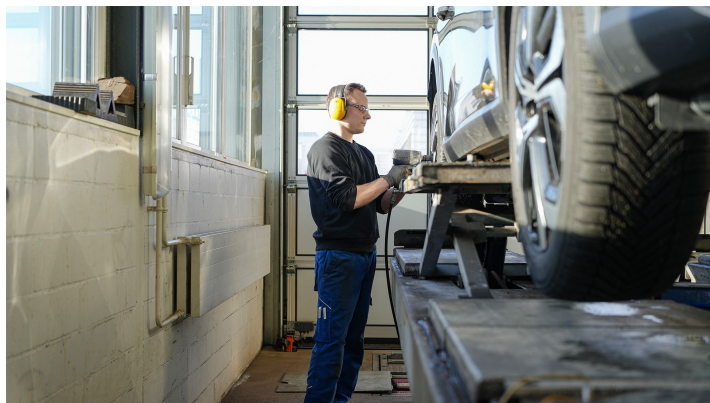
Per ridurre al minimo il carico fisico, Auto Leisibach AG punta su mezzi ausiliari moderni quali ponti sollevatori, utensili ad aria compressa ed ergonomici carrelli porta pneumatici. L'ordine è altrettanto fondamentale: percorsi pedonali liberi, postazioni di lavoro strutturate e responsabilità chiare. «Una buona tecnica aiuta ma una postazione di lavoro ordinata previene molti infortuni sin da subito» afferma Reto Leisibach.

Un'altra chiave del successo è l'organizzazione accurata nei momenti più frenetici. Gli strumenti di pianificazione digitali permettono al team di avere sempre sotto controllo appuntamenti, compiti e priorità. «In questo modo si elimina lo stress e si crea tranquillità, anche quando

la situazione si fa intensa» spiega Reto Leisibach. Al tempo stesso, resta sufficiente flessibilità per gestire emergenze improvvise – indispensabile nel lavoro quotidiano in officina.

Per l'acquisto di attrezzature di lavoro, utensili e dispositivi di protezione, Auto Leisibach AG si affida a un partner forte: «Dall'ESA riceviamo tutti i prodotti di cui abbiamo bisogno – dal ponte sollevatore ai macchinari, agli utensili, ai pesi fino ai dispositivi di protezione. La qualità, la scelta e la semplicità di ordinazione nell'eShop agevolano enormemente il nostro lavoro quotidiano. Possiamo sempre avere la certezza che tutto ci arriverà per tempo e in ottimo stato» così Reto Leisibach elogia la collaborazione.

La sua conclusione e la sua raccomandazione per altre aziende sono chiare: «Chi è preparato e riduce lo stress protegge il proprio team e lavora in modo più efficiente.» Auto Leisibach AG dimostra in modo inequivocabile che la protezione sul lavoro non è un dovere ma una responsabilità concreta – nonché un autentico fattore di successo, soprattutto nella stagione degli pneumatici. <



Maggiori informazioni su:

autoleisibach.ch
esa.ch




UPSA | AGVS

Unione professionale svizzera dell'automobile

SEZIONE TICINO
Con noi sulla buona strada.


UPSA Sezione Ticino, organizza i **TEST ATTITUDINALI** per conoscere la reale predisposizione dei e delle giovani che intendono intraprendere una formazione in una delle seguenti professioni:

- **Assistente di manutenzione per automobili CFP**
- **Meccanico/a di manutenzione per automobili AFC**
- **Meccatronico/a d'automobili AFC**

TEST ATTITUDINALE

I test si terranno il mercoledì pomeriggio nei giorni: **22.10, 19.11 e 17.12.2025**

21.01, 25.02, 25.03, 29.04, 27.05 e 24.06.2026

dalle **14:00** alle **17:00**

presso il **Centro di Formazione Professionale UPSA** (Blocco C) del **CPT Biasca**

Stradone Vecchio Sud 29, 6710 Biasca - ☎ 091 873 97 10 - ✉ testattitudinale@upsa-ti.ch

Il risultato del test attitudinale, richiesto dalla maggior parte delle aziende formatrici, offre l'indicazione della formazione di base più adeguata, proponendo uno tra i profili professionali offerti dal settore automobilistico.

Il costo del test è di **CHF 40.-** IVA inclusa. La quota deve essere versata prima del giorno stabilito. Si prega di indicare nome, cognome e data del test quale motivo del pagamento.

È necessario presentarsi con la ricevuta dell'avvenuto versamento, pena l'annullamento del test.

Chi non si dovesse presentare il giorno del test senza una giustificazione valida, inoltrata con almeno 2 giorni di preavviso, sarà soggetto ad una penale di **CHF 40.-**.

Informazioni e iscrizione:



www.upsa-ti.ch/it/formazione-professionale/centro-di-formazione/test-attitudinale/

Kit di riparazione PER batterie HT Bosch

Affinché Prius e compagnia continuino a funzionare

La riparazione delle batterie ad alta tensione è ancora nelle fasi embrionali, ma sta inevitabilmente diventando un tassello commerciale. Bosch, ad esempio, sta compiendo un passo avanti: in Svizzera è ora disponibile un kit di riparazione per alcuni veicoli ibridi del gruppo Toyota. **Timothy Pfannkuchen**



Promettente per il futuro: Bosch offre un kit di riparazione della batteria di alcuni modelli ibridi. Foto: Bosch

Improvvisamente si accende una spia di avvertimento o la batteria ad alta tensione di un veicolo Full-Hybrid non si rigenera più correttamente durante la marcia: questi e altri sintomi possono indicare un problema con la batteria di trazione. Se, ad esempio, in una Toyota viene memorizzato il codice di errore P0A80, significa che le differenze di tensione tra i moduli della batteria sono troppo elevate, quindi che l'unità di controllo o la batteria sono difettosi. Se la causa è la batteria, questa deve essere sostituita o riparata.

Finora, la riparazione era generalmente di competenza dei concessionari delle marche che, a seconda dei casi, si occupavano direttamente della ripa-

razione o la affidavano a un'officina autorizzata alta tensione o ancora si appoggiavano a centri di riparazione esterni. Ma da qualche anno anche i veicoli ibridi ed elettrici stanno raggiungendo fasce d'età in cui le riparazioni devono essere effettuate in base al loro valore attuale e anche da aziende non forzatamente legate a un marchio o non specializzate, e ciò anche quando si tratta di batterie ad alta tensione. Posizionarsi per tempo in questo settore apre nuove opportunità per il futuro, in particolare per i garage indipendenti.

Sostituzione dei moduli batteria

Il gigante dell'aftermarket Bosch, il più grande fornitore di componenti per l'automobile al mondo, è da sempre

molto attento a questo argomento. Dopo l'autorizzazione per la Germania e l'Austria, ha appena concesso l'autorizzazione alla Svizzera per i kit di riparazione delle batterie di trazione. «Il kit di riparazione per batterie ad alta tensione consente di sostituire in modo mirato tutti i moduli della batteria, riutilizzando al contempo altri componenti della batteria. Questo garantisce una soluzione economica e sostenibile nella quotidianità delle officine», spiega Luca Francucci, responsabile marketing della divisione tecnica automobilistica di Robert Bosch AG Svizzera. «In una prima fase, il kit di riparazione della batteria HV è disponibile per alcuni modelli ibridi come la Toyota Prius III, la Toyota Yaris Hybrid, la Toyota Auris Hybrid e la Lexus CT200



Operazioni semplici: per la riparazione è necessaria una formazione HV3, ma non sono richiesti attrezzi speciali.

h. Il kit di riparazione della batteria HV è disponibile anche per i veicoli elettrici. L'unico requisito per l'implementazione nelle officine è seguire un corso di formazione di livello 3 (HV3) sull'alta tensione.

Indicato agli operatori indipendenti: il kit di riparazione per batterie di auto ibride al nichel-metallo idruro (NiMH) non richiede attrezzi speciali specifici per il modello. La soluzione di riparazione Bosch consiste nella sostituzione di tutti i moduli della batteria NiMH e di alcuni piccoli componenti. Secondo Bosch, infatti, col passare del tempo, la sola sostituzione di alcuni mo-

duli potrebbe portarne altri a raggiungere il limite inferiore di capacità. Altri componenti originali come l'alloggiamento, la ventola e l'elettronica vengono riutilizzati.

Una situazione vantaggiosa per tutti

L'utilizzo di un kit di riparazione di questo tipo avvantaggia tutte le parti coinvolte. L'ambiente, per esempio, beneficia dell'approccio «riparare anziché sostituire» e della salvaguardia delle risorse. I clienti finali apprezzano una soluzione più vantaggiosa in termini di costi rispetto alla sostituzione completa. E i garage hanno la possibilità di posizionarsi come esperti in

questo settore, con l'opportunità di acquisire nuovi clienti o come partner competenti per i clienti attuali che possiedono un veicolo ibrido. Inoltre, la garanzia di cinque anni dall'acquisto del kit di riparazione HV è un altro aspetto che infonde fiducia nella clientela. Bosch precisa però che i veicoli elaborati e quelli delle scuole guida, nonché i veicoli destinati al trasporto professionale di persone non sono coperti dalla garanzia, ma che questa copre tutti i difetti che si verificano in condizioni di utilizzo normali.

Per la diagnosi, Bosch raccomanda naturalmente i prodotti della propria gamma di attrezzature per garage. Ad esempio, i tester di diagnosi per centraline della serie KTS (KTS 560 con multimetro a 1 canale o KTS 590 con multimetro a 2 canali e oscilloscopio), il software di diagnosi ESIttronic 2.0 Online o KTS ed ESIttronic con Secure Diagnostic Access (SDA). A ciò si aggiungono naturalmente l'assistenza tecnica (ad esempio tramite Remote Diagnostics) e la possibilità di seguire corsi di riparazione per batterie NiMH presso Bosch. <



Durante la riparazione, tutti i moduli della batteria vengono sostituiti, ma gli alloggiamenti e gli altri componenti vengono riutilizzati.

Maggiori informazioni su: boschaftermarket.com/ch



«Giornata dei garage svizzeri» 2026

Coraggio, margini e un richiamo all'ordine

La 20^a edizione della «Giornata dei garage svizzeri» ha permesso di mostrare ciò che è davvero redditizio e ciò che conta per il futuro. Una giornata che ha dimostrato quanto il settore sia in movimento. Panoramica. **Gabriel Vilares**

«Posso promettervi una cosa: non vi pentirete della vostra partecipazione». Con queste parole Manfred Wellauer ha aperto la 20^a «Giornata dei garage svizzeri». E il presidente centrale di UPSA ha pienamente ragione. Per festeggiare il suo anniversario, il più grande evento professionale dei garage svizzeri ha eguagliato il suo record di partecipazione. Più di 860 partecipanti presenti al Kursaal di Berna hanno assistito a conferenze stimolanti, con spunti di riflessione concreti per lo la messa in pratica e le opportunità

di networking. Inoltre, hanno potuto partecipare attivamente alla discussione ponendo le loro domande. Questa possibilità è stata ampiamente sfruttata. Ma prima che gli argomenti tecnici prendessero piede, Manfred Wellauer ha delineato il quadro della giornata. Il presidente centrale è salito sul palco per la prima volta in qualità di relatore e ha parlato di un «anno turbolento». Un anno durante la quale i garagisti hanno risentito maggiormente dei cambiamenti nel loro lavoro quotidiano. Nonostante il calo delle

vendite di auto nuove e la diminuzione dei margini, il settore automobilistico resiste. «Ma solo se la qualità, la fiducia, la competenza professionale così come i concetti nuovi e innovativi vengono applicati in modo coerente», ha affermato con convinzione.

Ciò che conviene – e ciò che conta

Tutte queste condizioni sono indispensabili per la gestione di un'azienda sostenibile. Così come lo sono finanze sane. In linea con il motto del giorno «Ciò che conviene – e ciò che conta», Ralph Panoff, esperto in trasformazione, ha riassunto la situazione con queste parole: «I numeri non mentono mai». Ha tuttavia messo in guardia dal fatto che troppo spesso ci si affida solo al proprio intuito per prendere decisioni. Per migliorare i processi, è essenziale conoscere i tempi produttivi e quelli improduttivi, misurare gli obiettivi e attuarli. Questo può essere difficile e talvolta comportare decisioni difficili. Successivamente, Sophie Berset, direttrice della Garage Berset SA a Marly (FR), ha presentato un esempio concreto. Ha parlato di un'azienda a conduzione familiare in cui "in cui ognuno si assume le proprie responsabilità", di un "metodo di



CARAUKTION

Cembra



lavoro umano" e del coraggio di rinunciare alle proprie abitudini. La digitalizzazione è poi "un altro pilastro". Non si tratta di prendere atto delle tendenze quando si presentano, ma di riconoscerle rapidamente e comprendere cosa si aspetta poi la clientela.

La tariffa oraria non si stabilisce in base alle sensazioni

L'appello più appassionato è stato senza dubbio quello di Luca Jaquet: «A mio avviso, ci sono cose che facciamo male», ha affermato il direttore dello Steiggarage di Beringen (SH). Una tariffa oraria non deve essere fissata in base all'istinto, altrimenti «si mente a sé stessi». Ha ricordato alcune voci che spesso passano inosservate nella quotidianità: l'affitto proprio, i servizi aggiuntivi come il deposito degli pneumatici o le auto sostitutive. Il suo appello: «Voglio incoraggiarvi a calcolare il tutto correttamente». E se si dimostra buona volontà con piena consapevolezza, bisogna pure farlo in modo trasparente: «È anche sostenibile non fatturare alcuni servizi, ma in ogni caso devono comunque essere indicati. Quindi: non per forza monetizzare tutto, ma farlo sapere».

Nel format «Heisser Stuhl» che è seguito, il direttore della FIUSGA, David Regli, ha preso posizione sugli argomenti più operativi di L. Jaquet in un'ottica di gestione aziendale. Anche per D. Regli è chiaro che non basta dirigere solo con l'istinto, unicamente cifre chiare dimostrano se i processi interni funzionano.

Una campionessa del mondo che non vuole essere audace

In una doppia intervista, Manfred Weller e il direttore di UPSA Christian Wyssmann hanno fatto il punto sulla situazione del settore. C. Wyssmann ha citato le auto elettriche usate come un punto decisivo: «Costituiscono una delle sfide più grandi. Dobbiamo stimolare questo mercato». Un sondaggio condotto dal vivo nella sala ha inoltre evidenziato ciò che attualmente preoccupa molti: la carenza di personale qualificato e il calo dei margini. «Questi due temi sono in cima alla lista anche per noi all'interno dell'associazione», ha dichiarato C. Wyssmann.

Il pomeriggio è stato aperto da Jürg Röhrlisberger, direttore di USTRA, che

ha sostituito all'ultimo minuto il consigliere federale e ministro dei trasporti Albert Rösti, malato. In seguito è toccato a Jenna Gygi. La campionessa mondiale di wing suit ha dimostrato in modo impressionante, con l'aiuto di un filmato e di una registrazione audio, perché esercita la sua professione non come un'attività audace, ma come una passione maturata con grande consapevolezza. Altrettanto appassionato è stato l'appello del romanziere Sebastian Vazquez, fondatore e direttore del fornitore di stazioni di ricarica Eve Car Plug. Ha presentato ai garagisti presenti la sua esperienza personale di cliente nell'acquisto di un'auto elettrica. Secondo lui, il settore delle officine è predestinato ad agire nella consulenza globale in materia di automobili e mobilità così poter sviluppare numerosi altri servizi lungo tutta la catena del valore.

La «Giornata dei garage svizzeri» si è conclusa come sempre con il tradizionale «Dîner des garagistes», durante il quale le discussioni sono state ancora animate e coinvolgenti. <



La «Giornata dei garage svizzeri» in 98 secondi

I momenti più belli, scene più motivanti: ecco un video della «Giornata dei garage svizzeri» 2026 in breve.



Guarda il video





«J. Röthlisberger sostituisce spontaneamente A. Rösti

«Senza di voi, ogni innovazione rimane teorica»

Jürg Röthlisberger sostituisce il suo capo ammalato, il consigliere federale Albert Rösti, in occasione della «Giornata sei garage svizzeri». Il direttore di USTRA afferma che i garage hanno un ruolo chiave da svolgere nella mobilità del futuro. In risposta a una domanda del pubblico, l'ingegnere civile diplomatico mostra inoltre il suo senso dell'umorismo. **Gabriel Vilares**

«Abbiamo una forte domanda da parte della clientela, e questo senza alcuna prospettiva», ha dichiarato Jürg Röthlisberger, direttore di USTRA. Foto: Christian Hutter

In realtà, il consigliere federale Albert Rösti avrebbe dovuto rivolgersi agli oltre 860 presenti del Kursaal di Berna in occasione della 20ª «Giornata dei garage svizzeri». Ma una gastroenterite ha mandato all'aria i piani del ministro dei Trasporti. L'UPSA ha tuttavia immediatamente organizzato una sostituzione degna di questo nome nella persona di Jürg Röhliberger. «Quando il capo è bloccato, semplicemente lo si sostituisce», ha dichiarato sorridendo il direttore dell'Ufficio federale delle strade (USTRA) quando è salito sul palco. Il cambiamento a breve termine può essere facilmente accostato all'attuale evoluzione della mobilità. «Anche in questo caso, infatti, flessibilità, capacità di adattamento e pragmatismo sono requisiti indispensabili per il successo. E sono proprio queste le qualità che caratterizzano il vostro settore», ha affermato J. Röhliberger elogiando i garagisti all'inizio del suo discorso.

I garagisti, partner fondamentali

J. Röhliberger ha delineato quattro sviluppi che caratterizzano la mobilità: la crescita continua del traffico, la defossilizzazione e l'elettrificazione, la digitalizzazione e l'automazione, nonché la pressione per rendere più efficienti gli investimenti nelle infrastrutture. La mobilità non è un «o questo o quello» ideologico. In futuro, le persone opteranno per il mezzo di trasporto più adatto alle loro esigenze in base alla propria situazione. I garagisti sono partner fondamentali in questo campo, in quanto possono spiegare le nuove tecnologie, infondere fiducia e garantire la sicurezza. «Senza di voi, tutta l'innovazione rimane teorica».

La mobilità elettrica è un tema centrale. Il direttore di USTRA ha menzionato l'infrastruttura di ricarica già ben sviluppata e i progressi compiuti nel settore del traffico pesante, dove la quota di camion elettrici è del 21 %. Per sostenere questa evoluzione, la Confederazione ha avviato progetti per stazioni pubbliche di ricarica rapida lungo le strade nazionali. Le stazioni saranno costruite e gestite da fornitori privati, mentre la Confederazione fornirà i collegamenti alla rete.



Il direttore di UPSA, Christian Wyssmann (a destra), dopo il suo discorso consegna a J. Röhliberger un maglione della campagna E-Occasioni. Un abbigliamento cult. Foto: media UPSA

Quando ci saranno finalmente meno ore di colonne?

Per quanto riguarda la guida automatizzata, le basi giuridiche sono in vigore da poco più di un anno. I sistemi devono essere testati, sottoposti a manutenzione e spiegati, ha dichiarato J. Röhliberger. «Anche in questo caso, i garagisti contribuiranno in modo decisivo all'accettazione delle nuove tecnologie nella vita quotidiana». Infine, J. Röhliberger ha risposto alle domande del pubblico. Alla domanda su quando finalmente diminuiranno le ore di colonna, ha risposto ridendo: «Abbiamo una domanda così forte da parte della clientela, e questo senza alcuna prospettiva», assicurando al contempo che si sta facendo tutto il possibile per ridurre le ore di imbottigliamento.

La «Giornata dei garage svizzeri» e la «Cena dei garagisti» sono sostenuti dai seguenti partner:

Programma giornaliero dei Partner Platino «Cena dei garagisti» partner platino



Partner Gold Mobilità



Partner Gold Ospiti



Partner Gold Gastroà



Partner Silver



Partner Bronze



Partner media





Presentazione dello studio «Garage 2035» dell'HSG in occasione della «Giornata dei garage svizzeri». Da sinistra a destra: la professoressa Ingrid Bauer-Hänsel, Maximilian Breitruck e Bruno Aebli. Foto: media UPSA

Uno studio dell'HSG in occasione della «Giornata dei garage svizzeri»

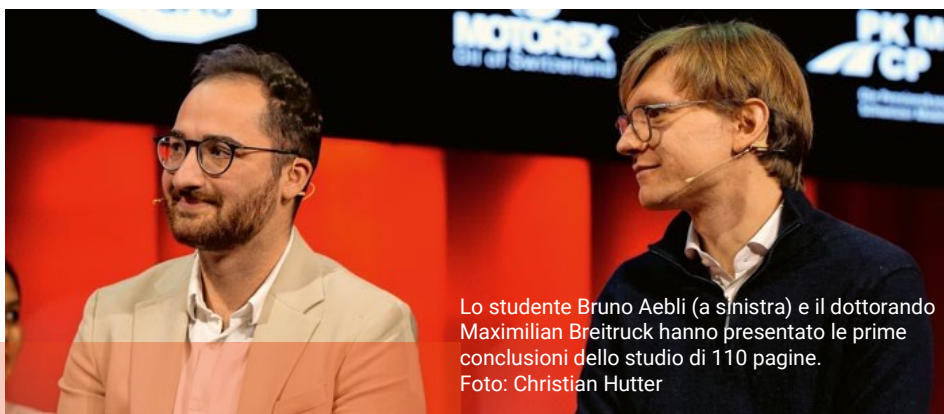
Come sarà il nostro settore tra dieci anni?

Cosa ci riserva il futuro? In occasione della «Giornata dei garage svizzeri» è stato presentato in esclusiva il nuovo studio «Garage 2035» dell'Università di San Gallo (HSG). Prime conclusioni: anche la generazione Z apprezza le automobili e la consulenza personalizzata rimane importante almeno quanto la digitalizzazione. Timothy Pfannkuchen

«Il percorso del cliente è sempre più digitale, ma rimane comunque umano»: questa formulazione accattivante, viene riassunta durante la 20ª «Giornata dei garage svizzeri» da Bruno Aebli, studente del master presso l'HSG, e sintetizza uno dei principali insegnamenti dello studio «Garage 2035». Infatti, sebbene la clientela in futuro si aspetti sempre più processi digitali di facile utilizzo, la consulenza competente di persona rimane importante e lo sarà ancora di più in futuro, in particolare per quanto concerne la mobilità elettrica. Per tre mesi, cinque studenti del master «Master in Business Innovation» dell'Università di San Gallo (HSG) si sono dedicati alla questione centrale di come i garage svizzeri dovrebbero guadagnarsi da vivere nel 2035. Inoltre, hanno individuato le tendenze, le opportunità e i rischi, nonché i modelli di business che caratterizzeranno il settore automobilistico tra dieci anni. Condotta da Ingrid Bauer-Hänsel, assistente professore in gestione delle tecnologie dell'informazione presso l'Istituto di informatica gestionale dell'HSG (IWI-HSG), e dal dottorando Maximilian Breitruck, lo studio di 110 pagine è diventato realtà con il nome di «Garage 2035». Già nel 2018, uno studio dell'Università di San Gallo commissionato da UPSA aveva fornito consigli pratici ai garage.

La fedeltà al garage batte la fedeltà al marchio

I primi risultati presentati durante l'evento hanno già attirato l'attenzione in occasione della «Giornata dei garage svizzeri». Cosa vorrà la clientela nel 2035? La massima flessibilità possibile! Un esempio è il servizio di ritiro e consegna quando l'auto deve essere portata in officina: secondo lo studio, questo diventerà un must nei prossimi anni. La qualità dei servizi diventa quindi più importante per la fedeltà al garage rispetto alla precedente fedeltà al marchio. Ecco perché è ancora più vantaggioso curare i rapporti con la clientela: mentre per i clienti più anziani la fiducia conta più dei prezzi bassi, la generazione più giovane vuole essere seguita fin nei minimi dettagli, soprattutto dal punto di vista digitale.



Lo studente Bruno Aebli (a sinistra) e il dottorando Maximilian Breitruck hanno presentato le prime conclusioni dello studio di 110 pagine.
Foto: Christian Hutter

Sorprendente: contrariamente a tutte le previsioni catastrofiche, l'auto rimane un must anche per la generazione Z. «Per la Gen Z sono importanti anche aspetti come il rispetto dell'ambiente, per questo è proprio negli ambienti urbani che questa decide in primo luogo di rinunciare all'auto per motivi di costo e praticità», spiega Maximilian Breitruck. «Ma l'auto è importante anche per la Gen Z: associano l'auto alla libertà». Secondo lo studio, il 78% degli intervistati della Gen Z ha addirittura intenzione di acquistare un'auto entro il 2035, il 41% utilizza un'auto almeno tre volte alla settimana e il 67% desidera che la politica incoraggi maggiormente il trasporto individuale motorizzato.

E la mobilità elettrica? La volontà di utilizzarla c'è, ma sono ancora necessarie misure e consulenze. Una raccomandazione concreta per i garage: l'offerta di servizi dove essere ampliata e tutti i processi devono essere digitalizzati il più possibile, al fine di rendere il processo cliente il più digitale, flessibile e pratico possibile. La digitalizzazione consente anche di pianificare meglio il carico di lavoro dell'officina, ad esempio. «Sviluppate il vostro garage come marchio grazie a un responsabile della digitalizzazione interno all'azienda e create, ad esempio, un centro di mobilità elettrica», consiglia Bruno Aebli, studente del master. Le persone in formazione sono proprio un buon mezzo per aumentare la presenza sempre più necessaria sui social media, per esempio con video esplicativi. E ne vale la pena, perché un posizionamento moderno attira a sua volta giovani talenti. Questi sono

solo i primi dettagli dello studio. Su agvs-upsa.ch e in AUTOINSIDE, i media di UPSA proporranno in modo dettagliato altri risultati nei prossimi mesi. <

Costosa. Estrema. Burocratica. Inutile.



NO

all'iniziativa dell'MPS che mette a rischio posti di lavoro

Votazione
cantonale
dell'8 marzo
2026



Focus sui giovani talenti

La migliore pubblicità per le professioni del settore

Dall'officina direttamente in classe grazie a lehrberufe-live.ch. L'esperto Michael Raaflaub mostra come fare e dà speranza di un miglioramento nella carenza di personale qualificato. E la vincitrice degli EuroSkills, Alina Knüsel, rivela tutto ciò che si può realizzare con una buona formazione. **Jürg A. Stettler**



Manfred Wellauer, presidente centrale di UPSA, osserva in apertura: «I giovani sono il nostro futuro, e questo futuro è più importante che mai». Invita inoltre i garagisti a partecipare alla costruzione di questo futuro e a non rimanere in attesa. Come associazione, l'UPSA dà l'esempio e si impegna fortemente nella lotta contro la carenza di manodopera qualificata. Giustamente, perché i circa 900 presenti hanno ritenuto, in un sondaggio condotto in sala, che la mancanza di personale qualificato e il calo dei margini fossero le principali sfide da affrontare.

Relax in vista

Una delle misure per combattere la carenza di manodopera qualificata è quella di essere presenti dove si trova la Generazione Z. Oltre alla presenza sui social media, è fondamentale anche andare a cercare i giovani direttamente nelle scuole e suscitare in loro l'entusiasmo per una professione nel settore dell'automobile. È proprio questo che permette la piattaforma online «Lehrberufe Live!», di cui UPSA è partner sin dall'inizio. «La formazione professionale svizzera va bene, anzi molto bene per la maggioranza. E per i garage «Ho buone notizie», ha dichiarato Michael Raaflaub, direttore

dell'associazione Rete dei posti di tirocinio, nella sua presentazione. «A causa dell'evoluzione demografica nei prossimi 15 anni, ci sarà chiaramente un aumento di richieste di posti di apprendistato. Ciò consentirà di attenuare in parte la carenza di manodopera qualificata». Con la piattaforma di orientamento professionale «Lehrberufe Live!» cerca di far scoprire ai giovani professioni interessanti. L'idea gli è venuta quando si è collegato a TikTok e si è imbattuto in un video di un pescatore di granchi americano mentre pescava. «All'epoca mi sono detto: chi guarda una cosa del genere? E poi ho scoperto che sono in molti!». Se i giovani guardano la pesca, lo stesso vale sicuramente anche per i loro colleghi nella loro quotidianità di persone in formazione. «Quattro anni fa abbiamo iniziato a trasmettere diffondere i feed direttamente nelle classi. Funziona. E i giovani sono a un solo clic da ulteriori informazioni sulla professione che desiderano intraprendere», spiega Michael Raaflaub. A Berna affronta anche punti critici, come il fatto che un quarto dei contratti di apprendistato viene sciolto prematuramente. «Il motivo principale è la scelta sbagliata della professione. È proprio qui che interveniamo con la nostra solu-

zione: vogliamo rendere più visibili le professioni e ciò che attende i giovani nella vita quotidiana», spiega. Inoltre, «Lehrberufe Live!» fornisce materiale didattico per gli insegnanti e durante il livestream in classe (il prossimo è previsto per il 10 marzo) l'UPSA è dai membri del team della formazione di Olivier Maeder. Loro rispondono immediatamente alle domande dei circa 10'000 studenti che si affacciano al mondo del lavoro. Alina Knüsel, mecatronica di veicoli commerciali di Meierskappel (LU), rivela fino a dove si può arrivare nel settore dell'automobile. La giovane donna di 23 anni ha vinto l'oro agli EuroSkills nel 2025 e ha approfittato della promozione dei talenti nell'ambito dei campionati professionali. «Il percorso che mi ha portato agli EuroSkills mi ha già aiutato molto, sia dal punto di vista professionale che umano», spiega A. Knüsel. «Sono una perfezionista, non sono mai soddisfatta al 100% e quindi a volte mi manca la sicurezza. Questo titolo ha fatto bene alla mia autostima e mi ha dimostrato che ne sono capace!» La giovane donna della Svizzera centrale consiglierebbe, ad esempio, a ogni azienda di iscrivere i propri talenti agli SwissSkills: «È una cosa fantastica. E questo titolo mi lega anche di più al settore». Olivier Maeder, direzione di UPSA, dipartimento formazione, aggiunge: «Anche per l'azienda stessa è entusiasmante mandare i propri talenti ai campionati professionali. Inoltre, i successi possono essere utilizzati per la propria comunicazione, come fa anche l'UPSA. In questo modo si rafforza l'immagine e si dimostra quanto sia attraente una formazione in un'officina», sottolinea O. Maeder, evidenziando l'importanza e l'utilità dei diversi campionati professionali. <



L'UPSA - Unione Professionale Svizzera dell'Automobile Sezione Ticino apre il concorso per l'assunzione di un

DIRETTORE

a cui affidare la direzione operativa dell'associazione e del segretariato con sede presso la **Camera di Commercio del Cantone Ticino** - Corso Elvezia 16, 6900 Lugano (sede principale di lavoro)

Mansioni

- **Gestione operativa e amministrativa**
Coordinamento del segretariato e supervisione della contabilità
Gestione delle revisioni e della corrispondenza con associati ed enti esterni
Cura del sito internet e degli strumenti di comunicazione interna ed esterna con produzione e redazione di contenuti per i media, riviste e trasmissioni. Coordinamento e redazione della rivista "AutoInside Ticino"
- **Supporto agli organi direttivi e rappresentanza**
Organizzazione e partecipazione alle riunioni di comitato e all'assemblea generale
Supporto operativo al Presidente e ai membri di comitato
Partecipazione a eventi e contatti con autorità, politici e associazioni
- **Servizio agli associati**
Consulenza su tematiche tecniche, gestionali, normative e contrattuali
Visite in azienda e supporto per certificazioni, controlli amministrativi e tecnici
Gestione della convenzione per le conferme di riparazione post-collaudato e rapporti con la SC
- **Formazione professionale**
Supporto operativo al Presidente della Commissione Formazione Professionale
Collaborazione con scuole, DFP, SPAI, e uffici di orientamento
Organizzazione di corsi, momenti formativi e attività al centro di Biasca
Gestione del personale operante presso il Centro di Formazione Professionale UPSA di Biasca
- **Relazioni con UPSA Svizzera**
Contatti con UPSA centrale (richiesta conoscenza del tedesco)
Partecipazione a riunioni e gestione delle pratiche associative
- **Visione strategica e competenze trasversali**
Analisi e presentazione di dati statistici
Comprensione delle dinamiche del mondo del lavoro a livello cantonale, nazionale e internazionale
Interesse per innovazione e tendenze del settore automobilistico

Requisiti

- Entrata in funzione **gennaio 2027** o da concordare
- Età 35 – 55 anni
- Esperienza lavorativa maturata in ambito dei garage, nel settore tecnico e amministrativo, ma anche della vendita e della gestione del personale
- Conoscenza parlata e scritta di almeno una seconda lingua nazionale (tedesco e/o francese)
La conoscenza del tedesco costituisce un titolo preferenziale
- Conoscenza approfondita del territorio e delle aziende del settore automobilistico del Cantone Ticino
- Rappresenta l'associazione nei confronti degli enti pubblici e privati

Si offre

- Salario commisurato alle responsabilità richieste per la posizione

Informazioni: possono essere richieste al segretariato **UPSA Sezione Ticino** a Lugano - ☎ 091 911 51 24

Le candidature, corredate dagli attestati di studio e professionali, dall'estratto del casellario giudiziale e dal curriculum-vitae con foto, devono essere inoltrate al seguente indirizzo:

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





Voci dalla 20ª «Giornata dei garage svizzeri»

«Da Berna traiamo molti spunti»

Il più grande evento professionistico del settore dell'automobile svizzero quest'anno era dedicato al tema «Ciò che conviene – e ciò che conta». La responsabilità imprenditoriale e la fatturazione delle prestazioni sono state al centro dell'attenzione. Ne è valsa la pena? **Jürg A. Stettler**



«Trovo sempre affascinante che la «Giornata dei garage svizzeri» riunisca ogni volta tante persone di un settore che in realtà non hanno molto tempo», ma la partecipazione ne vale proprio la pena. «Trovo che lo scambio qui sia estremamente importante. Perché nelle proprie aziende ci si ritrova sempre con le stesse persone. Durante l'incontro vengono espressi anche altri pareri e suggerimenti. Il titolare di Quality1 aggiunge: «Voglio assolutamente saperne di più sullo studio dell'HSG, che è solo stato trattato superficialmente. Su questo tema i dettagli sono appassionanti. Ma per me è anche chiaro che siamo tutti lontani dall'essere così digitali come a volte pensiamo di essere».

Marc Kessler, CEO di Quality1, partner platino dell'evento

«Ho trovato il programma compatto, con un filo conduttore e temi molto controversi: mi è piaciuto molto», spiega Philipp Zimmermann, CEO di Auto-i-Dat, partner platino della «Giornata dei garage svizzeri». «Inoltre, sono stati affrontati i problemi, ma sono state anche presentate delle soluzioni. Trovo eccellente lo studio «Garage 2035» dell'Università di San Gallo. Qui sono stati presentati solo i punti salienti, ma fanno venire voglia di approfondire, al punto da voler leggere le 110 pagine di conoscenze scientifiche sul nostro settore».

Philipp Zimmermann, CEO di Auto-i-Dat, partner platino della «Giornata dei garage svizzeri»





«La «Giornata dei garage svizzeri» è stata come sempre un evento eccellente, perché si incontrano colleghi del settore, importatori, fornitori e garagisti e si discute di argomenti interessanti. Ho apprezzato molto che si sia affrontato l'intero tema della creazione di valore e le prestazioni da fatturare». Il proprietario del gruppo di officine friburghesi AHG-Cars Fribourg SA ha aggiunto: «I garage devono vendersi meglio e soprattutto non in perdita! Lo studio dell'HSG non ha fornito elementi inaspettati per me che sono un garagista e ho gli occhi ben aperti sulle sfide del settore. Ma trovo positivo che le conoscenze acquisite quotidianamente siano ora supportate dalla scienza».

Hubert Waeber, presidente del consiglio di amministrazione di ESA

«Anche oggi abbiamo affrontato temi interessanti che riguardano tutti i garage, indipendentemente dalla loro dimensione», ha affermato K. Heusi. «È anche chiaro che "Money for Nothing", come nella hit dei Dire Straits che Manfred Wellauer e Christian Wyssmann hanno scelto come introduzione al loro intervento, è attualmente piuttosto "Something for no Money" nella vita quotidiana. Ma come garagisti non dovremmo semplicemente fornire questi servizi gratuitamente, bensì fatturarli. Interrogato sui risultati dello studio della HSG, K. Heusi ha aggiunto: «Non mi hanno sorpreso più di tanto. Conosciamo questi megatrend da tempo. Non so se la guida autonoma e la Mobility as a Service avranno un impatto più significativo sul settore».

Karl Heusi, direttore generale, CEO di Derendinger



Ho trovato la giornata molto interessante, sia dal punto di vista professionale che organizzativo. Le conferenze

sono state molto interessanti, anche se hanno affrontato argomenti certamente ostici, ma comunque molto importanti per i garage e le aziende. Perché sono proprio questi temi di fatturazione che devono essere affrontati quotidianamente", rivela Shahrokh Khodabakhshi, Senior Director Regional Leader DACH presso Nextlane. «Il modo in cui devo pensare e agire come imprenditore è stato spiegato bene. In Nextlane, i temi e le strategie di trasformazione, i marchi cinesi e i margini in calo fanno parte della nostra quotidianità. In qualità di fornitori di software per officine, ci collochiamo tra i produttori e i garage e dobbiamo fornire gli strumenti adeguati. Il team di Nextlane trae molti spunti da Berna».

Shahrokh Khodabakhshi, Senior Director Regional Leader DACH presso Nextlane



Cosa dicono gli esperti

§

Guida giuridica sul tema sempre attuale del licenziamento

Opportunità, rischi e limiti chiari

Se il lavoratore desidera assumere un nuovo impiego o se entrambe le parti non vogliono attendere il termine di disdetta, è possibile rescindere il contratto di lavoro di comune accordo. Leggi qui di seguito a cosa devi prestare attenzione affinché tale risoluzione del contratto sia giuridicamente corretta ed equa.



Sarina Zürcher, collaboratrice giuridica del servizio giuridico



Tahir Pardhan, responsabile del servizio politico & giuridico

Un accordo di risoluzione offre sia al datore di lavoro che al dipendente la possibilità di porre fine a un rapporto di lavoro di comune accordo e senza forzatamente rispettare il termine di disdetta ordinario. Mentre il licenziamento è la via ordinaria per porre fine a un rapporto di lavoro, l'art. 115 CO consente una risoluzione immediata o a termine libero, a condizione che entrambe le parti siano d'accordo. Per motivi di prova giuridicamente valida, si raccomanda vivamente di mettere per iscritto l'accordo, scritto e farlo firmare da entrambe le parti.

Un accordo di risoluzione può presentare dei vantaggi: i collaboratori possono così accettare un nuovo impiego prima della scadenza del termine di preavviso, mentre i datori di lavoro possono approfittarne quanto a sicurezza di pianificazione. Tuttavia, firmando un contratto di risoluzione, il personale si espone sovente a svantaggi finanziari significativi che possono essere compensati da un accordo di indennizzo. È quindi consuetudine prevedere un'indennità di licenziamento adeguata per favorire il consenso dei collaboratori e compensare tali svantaggi. I collaboratori rinunciano in particolare alla tutela contro il licenziamento durante i periodi di protezione in caso di malattia,

infortunio, gravidanza o servizio militare; in cambio, i datori di lavoro non hanno l'obbligo di continuare a versare lo stipendio. È inoltre particolarmente importante notare che un contratto di risoluzione è generalmente considerato una perdita conseguente del posto di lavoro e può quindi comportare giorni di sospensione dell'indennità di disoccupazione. L'importo dell'indennità di licenziamento è in linea di principio una questione di negoziazione e dipende dagli interessi di entrambe le parti.

In assenza di tale interesse, l'accordo è unilaterale, a scapito della persona interessata, e può essere qualificato come un'inammissibile elusione dei diritti di protezione legali, in particolare dei termini di protezione previsti dall'art. 336c CO. Affinché un accordo di risoluzione sia giuridicamente valido, occorre quindi valutare sempre attentamente tutti gli aspetti rilevanti: la situazione personale e di salute del collaboratore/della collaboratrice, le prospettive professionali realistiche, l'importo e l'adeguatezza dell'indennità proposta, il momento della risoluzione del rapporto di lavoro nonché le eventuali ragioni economiche o organizzative che rendono plausibile un accordo consensuale. Solo se tutte queste condizioni sono soddisfatte e se l'indennità proposta è adeguata, è possibile considerare la possibilità

di un accordo consensuale sostenibile. Solo se tutti questi fattori consentono di constatare oggettivamente che il collaboratore o la collaboratrice non subisce degli svantaggi preponderanti nella firma del contratto di risoluzione, si può ritenere che sussista un interesse reale e quindi un accordo volontario. Se questo equilibrio non viene rispettato, l'accordo di risoluzione rischia di essere considerato un atto di elusione o come se fosse stato concluso sotto pressione, con la conseguenza che può essere contestato o addirittura, in casi estremi, invalidato.

Quando viene proposto un accordo di risoluzione, secondo la giurisprudenza del Tribunale federale, i dipendenti devono beneficiare di un periodo di riflessione sufficientemente lungo, poiché il consenso del dipendente deve essere libero da qualsiasi costrizione. È assolutamente vietato esercitare pressioni o cogliere di sorpresa. Di norma, dovrebbe essere sufficiente un termine da due a cinque giorni.

Solo quando un accordo di risoluzione viene concluso in modo libero, equilibrato e nell'interesse di entrambe le parti, questo raggiunge il suo scopo, ovvero consentire una risoluzione giuridicamente corretta e sostenibile per entrambe le parti. <



Webinar: Trasporto sicuro delle batterie

Iscriviti qui

o inquadra il codice QR



Trasportare correttamente le batterie ad alto voltaggio

Cosa è davvero importante per la spedizione di batterie al litio in conformità con ADR/SDR? In questo corso di e-learning offerto da ASTAG e UPSA imparerete tutte le norme di sicurezza per il trasporto delle batterie e al termine del corso riceverete un attestato ufficiale.

«Il peggiore degli scenari si è già verificato»

Dopo un anno storicamente debole, auto-suisse mette in guardia da un ulteriore aggravarsi della situazione del settore. In occasione della sua conferenza stampa annuale, l'associazione degli importatori combina la sua valutazione a chiare richieste nei confronti della politica. Kai Müller

Domanda più sicurezza per la pianificazione del settore: Thomas Rücker, direttore di auto-suisse.
Foto: FIUSGA

Verso la fine dell'evento viene posta una domanda: qual è lo scenario peggiore per il settore automobilistico e la popolazione se non si interviene subito? Peter Grünenfelder, presidente di auto-suisse, risponde senza mezzi termini: «Il peggiore degli scenari si è già verificato nel 2025 per tutto il mercato. Non deve ripetersi», un'affermazione che riflette l'attuale situazione delle vendite di auto nuove. Uno sguardo retrospettivo mostra un anno con appena 234'000 automobili nuove immatricolate in tutta la Svizzera, il dato di vendita più basso mai registrato da 25 anni, ad eccezione degli anni di crisi del covid.

L'associazione degli importatori di automobili auto-suisse ha organizzato la sua conferenza stampa annuale e ne ha approfittato per fare il punto della situazione. Grünenfelder è chiaro: «La politica deve smettere di perseguire l'economia dell'automobile e di rendere più costosa la mobilità per i privati e le aziende». E continua: «È necessario un ecosistema funzionale per la mobilità elettrica, la sicurezza degli investimenti e segnali politici affidabili per gli utenti di automobili. Tutti ne trarranno vantaggio: i privati, le imprese, il nostro settore economico e il pianeta».

La transizione, un compito comune

L'anno scorso, la quota di veicoli cosiddetti «plug-in», ovvero ibridi ricaricabili e auto puramente elettriche a batteria, era di circa il 34%. Si tratta quindi di un risultato chiaramente inferiore agli obiettivi politici: la roadmap della Confederazione per la mobilità elettrica aveva fissato una quota del

50% per il 2025. Thomas Rücker, direttore di auto-suisse, ritiene che sarà solo nel 2030 che raggiungeremo l'obiettivo di una nuova autovettura su due sarà un veicolo elettrico. Le ragioni di questo ritardo sono note: «L'evoluzione è decisa dal mercato: una regolamentazione lontana dalla realtà, prezzi elevati dell'energia e la mancanza di incentivi dell'economia di mercato frenano la domanda».

Per Helmut Ruhl, CEO del gruppo Amag e vicepresidente di auto-suisse, è anche chiaro che «la transizione è un compito comune. Non possiamo farci carico da soli di questa trasformazione». Il settore utilizza diverse opportunità su più canali e i produttori hanno investito oltre 500 miliardi negli ultimi anni. Secondo Ruhl, i prodotti competitivi in tutti i segmenti sono decisivi per il cambiamento. Ora bisogna creare le condizioni quadro adeguate a Berna.

Requisiti chiari

Auto-suisse ha presentato un memorandum di otto richieste. Una di queste è diretta contro nuove imposte o imposte supplementari, ad esempio contro una cybertax o un'estensione della TTPCP. «Non vogliamo nuove tasse e soprattutto non in riserva», afferma Rücker. La sicurezza della pianificazione è fondamentale. I progetti politici devono essere rinviati per consentire lo sviluppo di una domanda naturale e sana. È inoltre necessario «eliminare finalmente» la tassa d'importazione sulle automobili, «un retaggio dei tempi passati».



I membri del comitato direttivo Donato Bochicchio (a sinistra), Peter Grünenfelder (2° da sinistra), Thomas Rücker (2° da destra) e Helmut Kuhl (a destra) con il portavoce Frank Keidel (al centro).

Un altro punto riguarda l'accesso all'elettricità. «L'accelerazione dello sviluppo delle infrastrutture di ricarica pubbliche nelle città e l'attuazione del diritto alla ricarica sono essenziali per la crescita del potenziale di mercato», spiega il vicepresidente Ruhl. Per contestualizzare la situazione, fa un confronto internazionale: la città di Zurigo conta 16 stazioni di ricarica pubbliche ogni 10'000 abitanti, contro le 28 di Londra e le ben 46 di Oslo.

Anche Rücker sottolinea l'importanza della percezione: «Solo quando i cittadini svizzeri sapranno che le stazioni di ricarica sono disponibili ovunque, il passaggio all'elettrico diventerà una scelta ovvia». Un veicolo elettrico deve poi essere economicamente conveniente per i clienti finali, ovvero non deve essere più costoso di un veicolo a combustione in termini di costi energetici. Di conseguenza, auto-suisse chiede una maggiore concorrenza sui prezzi nel mercato dell'elettricità al fine di ridurre i costi di ricarica.

Il Belgio come riferimento

Auto-suisse critica anche il meccanismo di sanzione del CO₂. Questo deve essere rivisto, poiché gli importatori devono aspettarsi sanzioni di diverse centinaia di milioni se non rispettano gli obiettivi della flotta. Per il 2025, il limite è fissato a 93,6 grammi di CO₂ per chilometro. L'associazione di categoria stima che le emissioni delle flotte di veicoli nuovi saranno leggermente inferiori a 100 g/km. «Mentre gran parte dell'Europa vuole allentare le proprie prescrizioni in materia di CO₂ o avvicinarle al mercato, la Svizzera si attiene a un modello di sanzioni che rende la mobilità più costosa e indebolisce gli investimenti per la sostituzione del parco circolante», afferma Donato Bochicchio, Managing Director del Gruppo PCDOL e LOGEP presso Emil Frey e vicepresidente di Auto-Suisse.

Si riferisce in particolare al Belgio. Il mercato automobilistico locale è paragonabile al nostro, ma la quota di veicoli elettrici a batteria è nettamente superiore. «È pari a circa il 34%, contro il 23% della Svizzera», precisa Bochicchio. La differenza è il risultato di una serie di misure politiche. In Belgio, l'acquisto e l'investimento in veicoli a basse emissioni sono incoraggiati da incentivi fiscali e vantaggi in materia di IVA. A ciò si aggiunge una strategia coerente in materia di tasse sui trasporti e la possibilità di dedurre fino

al 75% dei costi energetici dall'imposta sul reddito. «Questo confronto dimostra ancora una volta che la Svizzera non ha ancora fatto il suo dovere», conclude Bochicchio.

Miliardi di danni causati dalle ore in colonna

Infine, Auto-Suisse pone l'accento sulle infrastrutture di trasporto. Il programma «Trasporti '45» deve essere rivisto, chiede l'associazione. I progetti stradali indispensabili sono rinviati per motivi politici, nonostante il traffico stradale conta la maggior parte dei chilometri percorsi da persone e merci e si autofinanzi. Ne risulta circa 55'000 ore di imbottigliamento all'anno, con danni economici che si quantificano in miliardi. Allo stesso tempo, auto-suisse chiede che i circa 13 miliardi di franchi di imposte e tasse riscossi ogni anno dagli automobilisti vengano interamente destinati alle infrastrutture di mobilità. Deviare questi fondi dalla loro destinazione compromette l'accettazione, la volontà di investire e la fiducia. <



Peter Grünenfelder, presidente di Auto-Suisse, ha messo in guardia dalle conseguenze delle attuali condizioni quadro.

Intervista con un esperto FIUSGA: come sarà il 2026?

«Le officine resteranno ben occupate»

Cosa porterà il 2026 ai garage? Lo chiediamo ad Andreas Kohli, responsabile fiduciario e membro della direzione della FIUSGA la Fiduciaria per il ramo dell'automobile svizzero SA, come valuta, in qualità di esperto del settore, l'evoluzione di quest'anno appena iniziato. **Timothy Pfannkuchen**

L'esperto azzarda uno sguardo in prospettiva: Andreas Kohli, responsabile del reparto fiduciario e membro della direzione di FIUSGA Fiduciaria per il ramo dell'automobile svizzero. Foto: FIUSGA



Signor Kohli, come valuta le prospettive economiche dei garage per quest'anno?

Andreas Kohli: Non mi aspetto cambiamenti significativi rispetto al 2025. Il numero di nuove immatricolazioni rimarrà probabilmente ai livelli bassi degli ultimi anni. Per contro, l'età media delle autovetture in Svizzera continuerà ad aumentare, con un effetto positivo sul tasso di occupazione delle officine.



Le vendite di auto nuove sono stagnanti, ma l'attività delle officine va bene.
Foto: media UPSA.

Come valuta la situazione con i nuovi marchi cinesi?

Le vendite di veicoli cinesi sono aumentate notevolmente nel 2025, penso ad esempio a MG con 3'673 unità contro le precedenti 679 o a BYD con 969 unità a fronte delle precedenti 44. Una volta che l'approvvigionamento funzionerà in modo impeccabile e la fiducia dei consumatori aumenterà, alcuni di questi nuovi marchi potranno affermarsi. Le statistiche relative alle immatricolazioni di autovetture nuove subiranno un'evoluzione significativa nei prossimi anni.

Ci sono settori in cui intravedete rischi particolari?

La restituzione dei veicoli in leasing, in particolare delle auto elettriche, costituisce un rischio consistente e generale. Nei prossimi anni, molti veicoli arriveranno sul mercato alla fine del periodo di leasing. Se la domanda non sarà all'altezza, i prezzi rischiano di crollare notevolmente, con conseguenze che potrebbero minacciare l'esistenza di alcuni garage. Sono quindi necessarie strategie preventive di riduzione dei rischi.

Nel 2025 il mercato delle auto nuove è sceso al livello più basso degli ultimi venticinque anni. BAK Economics, ad esempio, prevede, nelle sue prospettive congiunturali per il settore automobilistico, una crescita solo dello 0,5% nel 2026. In che misura questa situazione pesa sul commercio?

Per le aziende orientate alla vendita, queste prospettive sono difficili. Tuttavia, la maggior parte degli operatori si è ormai adattata all'evoluzione della situazione di mercato. E le attività post-vendita, che vanno bene, possono compensare, almeno in parte, le perdite subite nel commercio di auto nuove.

Come già accennato, il fatturato delle officine beneficia dell'invecchiamento del parco auto. BAK Economics prevede una nuova crescita del 2,4%. Questo corrisponde alle vostre aspettative?

Sì, mi sembra plausibile. Con ogni probabilità, le officine continueranno ad avere un buon rendimento. A condizione che gli operatori dispongano di personale adeguato, il risultato del settore post-vendita dovrebbe continuare ad evolvere positivamente.

La tariffa oraria è un argomento ricorrente tra i temi di gestione aziendale. Perché il tasso salariale di compensazione è una variabile di adeguamento economico così centrale?

I profitti lordi nel settore della vendita di auto nuove sono diminuiti a causa del calo delle vendite e della riduzione dei margini. Non sono più molti gli operatori che ottengono risultati positivi nel commercio di auto nuove applicando un calcolo dei costi completi. È quindi ancora più importante ottimizzare l'officina, dove la tariffa oraria gioca un ruolo essenziale.

Molti garagisti temono gli aumenti. Gli esperti, come lei, continuano a sottolineare che le officine dovrebbero aumentare i prezzi con più coraggio. Ha notato che questo consiglio viene seguito sempre più spesso?

È molto variabile. Alcuni hanno proceduto ad aumenti significativi negli ultimi anni, altri continuano a mostrare cautela. Tuttavia, i responsabili sono sempre più sensibili a questo tema.

Continua a pagina 26

Lei comunicherebbe ai clienti un aumento della tariffa oraria?

No. Finché la qualità e il servizio alla clientela sono soddisfacenti, i clienti accettano in genere prezzi più elevati, perché sanno che tutto è più caro.

Anche l'aumento dei premi assicurativi pesa sul settore. Esistono possibilità per gli operatori di ottimizzare i costi in questo ambito?

Come per i premi dell'assicurazione malattia privata, è opportuno verificare regolarmente i premi e richiedere offerte concorrenziali, dato che possono esserci grandi differenze sul mercato. È inoltre importante verificare l'adeguatezza delle prestazioni assicurate.

Nella gestione quotidiana dell'azienda, ci sono errori tipici che si ripetono nei garage?

Molti garage sottovalutano il costo di alcune prestazioni o addirittura non le fatturano affatto. Consiglio di verificare i prezzi dell'intero catalogo dei servizi e, se necessario, di adeguarli. Allo stesso modo, può essere utile riflettere su una tariffazione dinamica per i lavori di officina. Penso ad esempio a

«Molti Garage sottovalutano il costo di alcuni servizi o non li fatturano affatto».

Andreas Kohli,

Responsabile del dipartimento fiduciario, FIUSGA Fiduciaria per il ramo dell'automobile svizzero SA

supplementi per interventi rapidi o a un tasso più elevato per i veicoli elettrici.

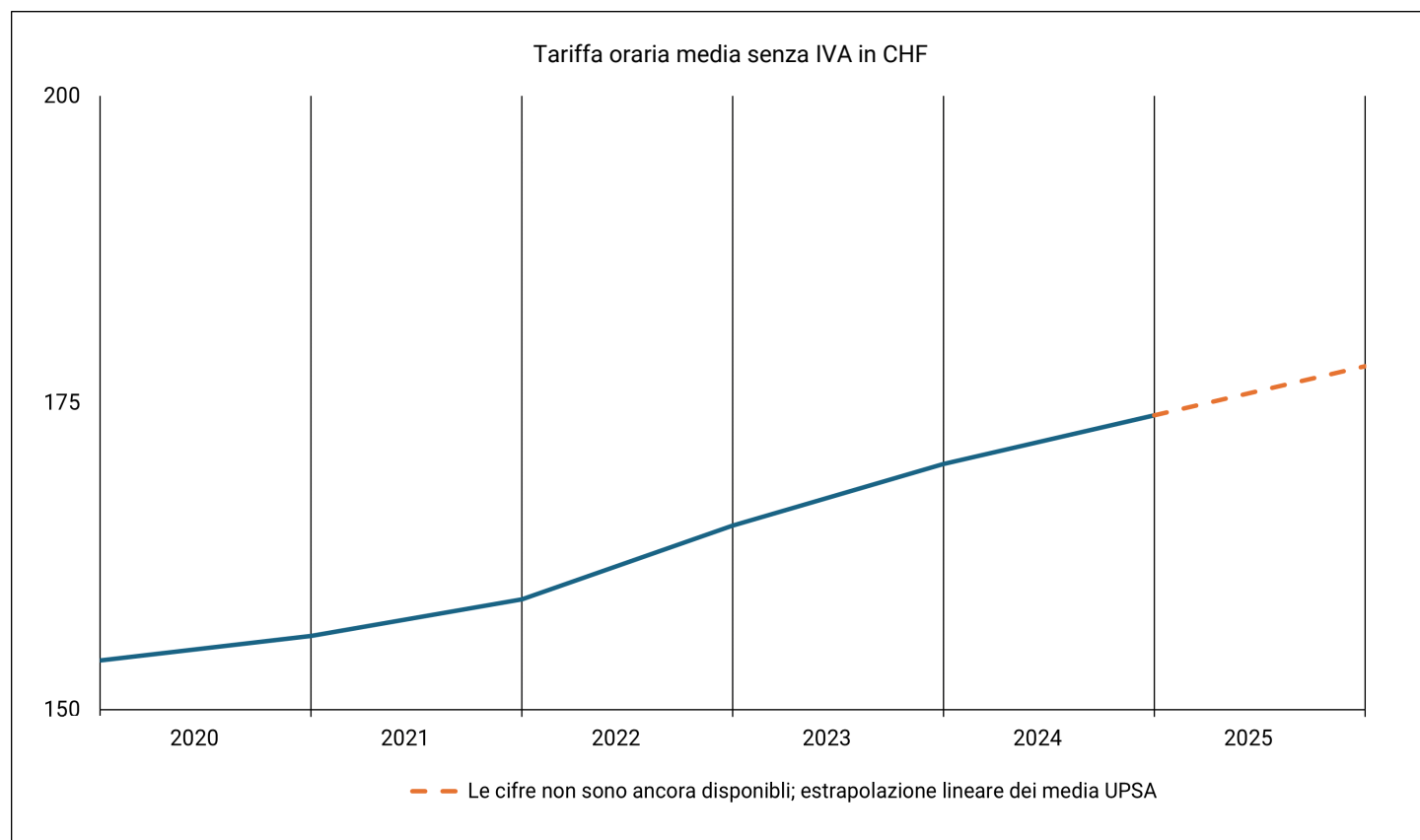
Spesso vi occupate di gestire le successioni. Oggi questo argomento viene affrontato con anticipo e quali consigli darebbe a tutti coloro per i quali sarà un tema nei prossimi anni?

Da qualche tempo, sempre più imprenditori, sebbene relativamente lontani dall'età pensionabile, si preoccupano già della successione. Tuttavia, ciò è sempre più spesso dovuto al fatto che non hanno più molto piacere del proprio lavoro. L'andamento negativo dei profitti, la pressione degli im-

portatori e le situazioni difficili in materia di personale possono avere un impatto sulla motivazione. Nei prossimi anni, molti imprenditori dovranno chiudere i battenti per mancanza di acquirenti. È quindi consigliato affrontare la questione della successione con sufficiente anticipo.

Dal suo punto di vista, quale direzione sta prendendo attualmente il settore dei garage?

La tendenza è chiaramente quella che in futuro il commercio di auto nuove avverrà solo attraverso grandi concessionari o gruppi di concessionari. Il successo economico nel commercio di auto nuove sarà possibile solo con un numero sufficiente di unità vendute. Per questo motivo le fusioni e le acquisizioni sono destinate ad aumentare. Tuttavia, per le attività post-vendita, le piccole realtà rimangono fondamentali. Gli imprenditori dinamici hanno buone possibilità di successo, soprattutto perché diverse aziende del settore sono destinate a scomparire nei prossimi anni. <



Evoluzione positiva: sebbene i dati relativi al 2025 non sono ancora disponibili, sempre più imprenditori tendono ad aumentare la tariffa oraria fatturata. Fonte Dati dal 2020 al 2024: FIUSGA. Grafico: media UPSA

Un servizio supplementare: il lavaggio dei cambi

Nell'autunno del 2025, l'ESA ha aggiunto alla sua gamma di prodotti l'unità di lavaggio per l'olio del cambio automatico ATX280 di MAHLE. Il numero crescente di veicoli con cambio automatico offre alle officine indipendenti un grande potenziale per sviluppare un'attività aggiuntiva redditizia con il lavaggio del cambio. Proprio come un dispositivo di servizio per climatizzatori, anche un dispositivo di lavaggio del cambio automatico dovrebbe far parte dell'attrezzatura di base di ogni garagista lungimirante, poiché consente di offrire un servizio aggiuntivo ai clienti e, allo stesso tempo, sviluppare un'interessante attività integrativa.

All'inizio del millennio solo il 26 per cento dei veicoli era dotato di cambio automatico; oggi, invece, la maggior parte dei veicoli ne è provvista, e la diffusione dei modelli ibridi ed elettrici rafforza ulteriormente questa tendenza. Ciò favorisce lo sviluppo dell'attività di lavaggio del cambio.

Infatti, sempre più produttori consigliano una manutenzione regolare, al massimo ogni 60'000 -100'000 chilometri o ogni quattro anni. L'era del "riempimento che dura una vita" è finita. Una manutenzione accurata sta diventando sempre più importante, anche per i veicoli elettrici.

Il lavaggio professionale del cambio offre ai garage non solo un'attività redditizia con un margine elevato, ma anche la possibilità di posizionarsi come officina specializzata e di fidelizzare la clientela. Un servizio accurato convince, potendo documentare lo stato dell'olio vecchio e nuovo tramite foto o video, che sono una prova visibile della manutenzione eseguita e dei miglioramenti ottenuti. Il lavaggio dura circa un'ora per ogni veicolo. A ciò si aggiungono i costi per 13 litri di olio per il cambio, l'uso dell'apparecchio, i filtri e i materiali di consumo. Oltre all'aspetto finanziario, questo servizio offre ai garagisti l'opportunità di creare legami duraturi con i clienti, fornendo loro un servizio professionale e trasparente.

La messa in funzione e la formazione iniziale in loco da parte della ditta Auto Meter AG sono incluse nel prezzo, anche se l'utilizzo dell'apparecchio è estremamente intuitivo. Se tuttavia sussistono ancora dei dubbi sul fatto che l'investimento nel lavaggio professionale dei cambi con ATX280 sia vantaggioso, l'ESA sarà lieta di visitare la vostra officina per mostrare direttamente sul veicolo di un cliente l'efficacia del servizio, così da far sperimentare subito i vantaggi nel breve termine e comprenderne il reale valore per l'attività. L'ESA garantisce che tutto funzioni senza intoppi, dalla consegna puntuale degli olii appropriati per i cambi automatici fino ai materiali di consumo necessari. <



Maggiori informazioni su: esa.ch/atx280



Informazioni per i responsabili della formazione degli importatori e delle associazioni: durante la sessione di scambio esperienze, numerose relazioni sono state dedicate alla formazione, come in questo caso da parte di Christoph Künzi (UPSA, formazione professionale superiore).
Foto: media UPSA

Sessione di scambio di esperienze con gli importatori

Informazioni interessanti sull'alta tensione

La sessione di scambio di esperienze con gli importatori di veicoli per discutere della formazione quest'anno si è concentrata principalmente sui corsi di formazione HV3. E ha fornito una panoramica del carattere appassionante, ma costoso, della formazione. **Timothy Pfannkuchen**

A volte le pause sono importanti quanto i programmi. Nell'occasione discussioni tecniche e qua e là un biglietto da visita: durante la sessione di scambio di esperienze, il networking è fondamentale tanto quanto le presentazioni per chiarire le questioni della formazione ancora in sospeso. A metà dicembre, circa 50 responsabili della formazione degli importatori di automobili e veicoli commerciali si sono trovati con UPSA per uno scambio di esperienze. Un po' come una riunione di classe degli attori del settore dell'istruzione. Anche associazioni come

auto-suisse o partner formativi come Electrosuisse hanno partecipato all'evento.

In apertura, Olivier Maeder, direttore del dipartimento formazione di UPSA, ha dato il benvenuto agli ospiti e ha ricordato momenti salienti come gli EuroSkills 2025 con la medaglia d'oro conquistata dalla mecatronica di veicoli commerciali Alina Knüsel. «Sono occasioni emozionanti. È una cosa positiva per le professioni dell'automobile, soprattutto perché permette loro di far parlare di sé nei

media», spiega Maeder. Inoltre, è stato tematizzato il nuovo slogan delle professioni dell'automobile «Senza di te, tutto si ferma», lanciato lo scorso autunno in collaborazione con rinomati importatori di veicoli commerciali in occasione della fiera professionale transport.ch a Berna. Lo slogan fa parte di un progetto mirato alle nuove leve, con il quale l'UPSA e i suoi partner vogliono attirare l'attenzione dei giovani sulla varietà e l'importanza delle professioni nel settore dei veicoli commerciali e affrontare così la grave carenza di manodopera qualificata.



Intenso scambio di opinioni sull'HV3

La formazione in materia di alta tensione è stata oggetto di numerosi dibattiti. In Svizzera manca ancora un'uniformazione e un riconoscimento reciproco per gli interventi su componenti ad alta tensione sotto tensione (HV3): chi cambia datore di lavoro o marca di veicolo deve quindi talvolta seguire l'intera formazione per i livelli HV3 e HV3 S della nuova marca. Per questo motivo, in stretta collaborazione con gli importatori, si sta lavorando all'elaborazione di norme nell'ambito di workshop: riconoscimento reciproco e uniformità dei contenuti delle future offerte formative HV3. I contenuti intermarca devono essere standardizzati con il modulo base HV3 in modo tale che, in caso di cambio di marca, debbano essere seguiti solo i corsi HV3 S specifici della marca e più avanzati, mentre le basi HV3 devono essere accettate anche se sono state seguite presso un altro partner formativo. Da parte di UPSA, Markus Peter (responsabile tecnica e ambiente) e Arnold Schöpfer (formazione di base e formazione professionale superiore) hanno presentato una relazione sui

workshop in corso e futuri. «Vogliamo metterci al lavoro nel 2026 e attuare il progetto entro la fine dell'anno», ha dichiarato Schöpfer.

A proposito dell'alta tensione: nel frattempo è stato condotto un sondaggio tra i partecipanti riassunto poi tramite post-it. In particolare, è stato chiesto come viene determinato lo stato di salute (State of Health, SOH) delle batterie delle auto elettriche. Risultato: prevalgono i test dei fabbricanti, seguiti poi da Aviloo. Peter spiega: «Probabilmente a partire da marzo, gli SOH potranno essere registrati su una piattaforma messa a disposizione degli eGarage di UPSA, al fine di ottenere informazioni sullo SOH medio di un modello dopo un determinato numero di chilometri». Peter aggiunge: «Il test SOH dovrebbe diventare lo standard per le auto usate, al fine di rafforzare la fiducia nelle auto elettriche usate e stimolare quindi il loro commercio».

Revisione di vari profili formativi delle professioni nel settore dell'automobile

Si è parlato anche delle revisioni di vari profili formativi nel settore dell'automobile. Christoph Künzi (UPSA, formazione professionale superiore) ha spiegato che il percorso formativo di consulente di vendita automobilistico, ad esempio, sarà riorganizzato a partire dal secondo semestre 2026 e che il

corso di consulente di servizio alla clientela per l'automobile sarà offerto anche nella Svizzera romanda a partire da gennaio 2026. Per i restauratori di veicoli, a partire dall'autunno 2026 ci sarà inoltre una seconda specializzazione: la «tecnica automobilistica oldtimer» sarà riorganizzata e sarà introdotta la «tecnica automobilistica youngtimer» (dal 1976 al 1996). Perché? «A partire dagli anni '80, i veicoli sono stati equipaggiati con componenti elettronici», ha dichiarato Künzi, che ha aggiunto: «Se avete vecchi manuali di formazione o documenti tecnici dell'epoca, ne siamo interessati».

In una presentazione di Luigi Cescato (Auto-suisse, tecnica e statistiche) sono stati affrontati i temi delle cifre di vendita e delle sanzioni relative al CO₂, nonché misure quali una guida volta ad accelerare la valutazione e la gestione delle batterie delle auto elettriche in seguito ad un incidente. Infine, Olivier Maeder ha invitato Philipp Zimmermann, CEO di Auto-i-Dat (che è anche partner platino della Giornata dei garage svizzeri), ad unirsi a lui. Zimmermann ha consegnato un assegno di 25'000 franchi per la formazione. «Siamo lieti di sostenere la formazione di base e continua, che ci sta molto a cuore», ha dichiarato Zimmermann, «poiché garantisce il futuro del nostro settore». <



Consegna dell'assegno: Olivier Maeder (direttore del dipartimento formazione, a sinistra) di UPSA è lieto di ricevere 25'000 franchi per la formazione, consegnati da Philipp Zimmermann, CEO dello specialista della gestione dati per il settore dell'automobile Auto-i-Dat.

Centro di Formazione Professionale UPSA—Biasca

Corsi di formazione continua

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

Informazioni su: www.upsa-ti.ch | Formazione professionale | Centro di formazione UPSA | 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: **25-26.03.2026 o 30-31.03.2026 (completo)**

Iscrizione: inquadra il codice QR



Autorizzazione alla manipolazione dei prodotti refrigeranti

Durata: **2 giorni**

Date: **13-14.04.2026 (completo)**

Iscrizione: inquadra il codice QR



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

Durata: **1 giorno**

Date: **01.04.2026 o 27.05.2026**

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



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>

Scuola specializzata superiore di tecnica Bellinzona (SSST)

Nuovo da settembre 2026

TECNICA/O DIPL. SSS IN ENERGIA E AMBIENTE

Ciclo di studio in parallelo all'attività professionale (tempo pieno: da settembre 2027)

Professionisti qualificati attivi nei settori dell'energia, dell'impiantistica, dell'edilizia tecnica e dell'ambiente, che desiderano:

- ⇒ migliorare o consolidare la propria posizione professionale nel settore energetico e ambientale
- ⇒ completare la propria attività lavorativa con competenze tecniche, normative e gestionali
- ⇒ certificare la propria esperienza con conoscenze teoriche aggiornate e metodi operativi moderni

Maggiori informazioni e iscrizione: www.cptbellinzona.ch



La quotidianità in officina: ciò che rende un'azienda un datore di lavoro si manifesta anche nelle relazioni quotidiane.
Foto: media UPSA

Per saperne di più sulla carenza di manodopera

Chi desidera approfondire il tema dell'attrattività del datore di lavoro, della gestione, della formazione e del reclutamento nel settore dell'automobile troverà contenuti complementari nella serie di webinar «Fit for Future – la chiave del successo per il datore di lavoro». I webinar, di carattere divulgativo, affrontano questioni centrali tratte dalla pratica e mostrano possibili campi d'azione.



Per saperne di più sull'argomento

Perché le misure di lotta contro la carenza di manodopera sono spesso inefficaci

Tra reclutamento e realtà

La carenza di manodopera preoccupa da anni il settore dell'automobile. Nonostante l'importanza dell'impegno di numerosi garage, dal reclutamento agli strumenti digitali, passando per la formazione continua, spesso non si ottiene l'effetto desiderato, perché troppo raramente vengono prese in considerazione le ipotesi fondamentali rimesse in discussione. **Dora Szöke**

Spesso la carenza di manodopera è percepita come un semplice problema di reclutamento. Di conseguenza, l'attenzione si concentra sugli annunci di lavoro, sui canali e sugli strumenti. Nella pratica, tuttavia, si constata che ciò che è determinante non è tanto il modo in cui si cerca, quanto ciò che un'azienda offre effettivamente come qualità di datore di lavoro.

Un lavoro che non ha senso

Le posizioni sono descritte in dettaglio, i requisiti sono chiaramente elencati. Ma ciò che spesso manca è una risposta chiara alla domanda sul perché qualcuno dovrebbe rimanere nell'azienda a lungo termine. L'attrattiva del datore di lavoro non deriva da un norme, ma da un atteggiamento, da una buona gestione e da opportunità di sviluppo sostenibile. I datori di lavoro che offrono esclusivamente mansioni finiscono per competere soprattutto sul piano salariale, e questo, a volte in tutti i settori.

La tecnica piuttosto che la cultura

Gli strumenti di reclutamento digitali, i

social media o le applicazioni basate sull'intelligenza artificiale, possono fornire un supporto utile, ma non sostituiscono una collaborazione efficace. La tecnologia agisce come un amplificatore: rende visibile ciò che già esiste. Quando mancano leadership, comunicazione o stima, gli strumenti digitali acuiscono i problemi esistenti invece di risolverli.

Formazione senza impegno

Molti imprenditori puntano sugli apprendisti per far fronte alla carenza di manodopera. In questo contesto, non è raro che la formazione sia considerata un sollievo a breve termine piuttosto che una relazione a lungo termine. In assenza di accompagnamento, prospettive e possibilità di sviluppo, i giovani professionisti ben formati abbandonano la professione, e talvolta anche il settore, proprio nel momento in cui diventano produttivi e sono richiesti sul mercato del lavoro.

Lealtà senza prospettive

Ci si aspetta che il personale sia affidabile. Allo stesso tempo, molti opera-

tori non dispongono di percorsi di sviluppo definiti o di prospettive future. Tuttavia, la lealtà non è il risultato di un'aspettativa, ma di un investimento. Chi non vede prospettive per sé stesso, prima o poi cambia orientamento.

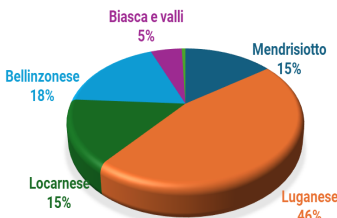
La leadership come sottoprodotto

Nel settore dell'automobile, i compiti dirigenziali derivano spesso dalle competenze professionali. Il fatto che la leadership sia essa stessa una qualifica è spesso sottovalutato. La mancanza di competenze dirigenziali ha un impatto diretto sulla motivazione, sul clima di squadra e sul turnover, e quindi sull'attrattiva dell'intero garage.

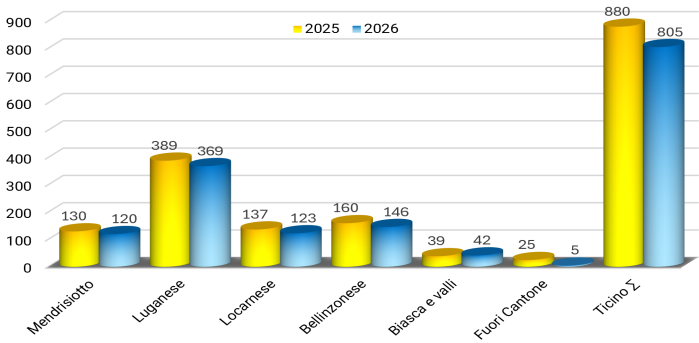
La carenza di manodopera non può essere risolta con misure isolate. L'importante è agire nel posto giusto. Le aziende che organizzano consapevolmente la gestione, la cultura e lo sviluppo migliorano notevolmente la loro situazione di partenza. Spesso la leva più efficace non si trova sul mercato del lavoro, ma all'interno dell'azienda stessa. <

	2025		gennaio 2026		2025 - 2026		2025		gennaio - gennaio 2026		2025 - 2026	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	130	14.77%	120	14.91%	-10	-7.69%	130	14.77%	120	14.91%	-10	-7.69%
Luganese	389	44.20%	369	45.84%	-20	-5.14%	389	44.20%	369	45.84%	-20	-5.14%
Locarnese	137	15.57%	123	15.28%	-14	-10.22%	137	15.57%	123	15.28%	-14	-10.22%
Bellinzonese	160	18.18%	146	18.14%	-14	-8.75%	160	18.18%	146	18.14%	-14	-8.75%
Biasca e valli	39	4.43%	42	5.22%	3	7.69%	39	4.43%	42	5.22%	3	7.69%
Fuori Cantone	25	2.84%	5	0.62%	-20	-80.00%	25	2.84%	5	0.62%	-20	-80.00%
Ticino Σ	880	100%	805	100%	-75	-8.52%	880	100%	805	100%	-75	-8.52%
Svizzera	14'788		14'027		-761	-5.15%	14'788		14'027		-761	-5.15%

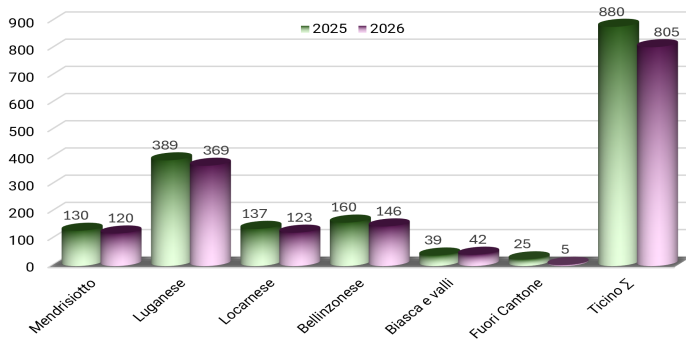
QUOTA DI MERCATO - GENNAIO



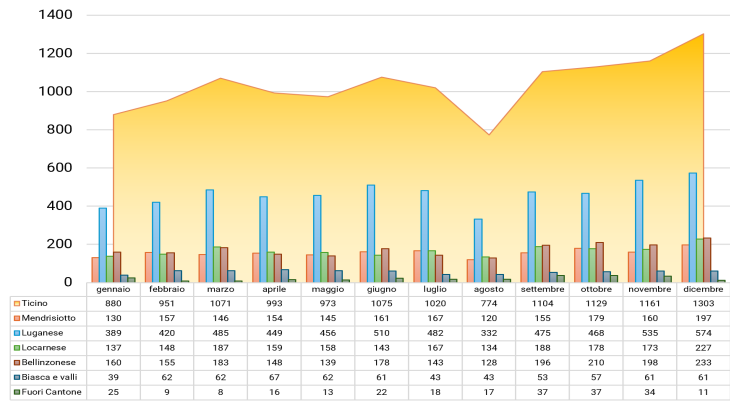
Immatricolazioni unità - gennaio



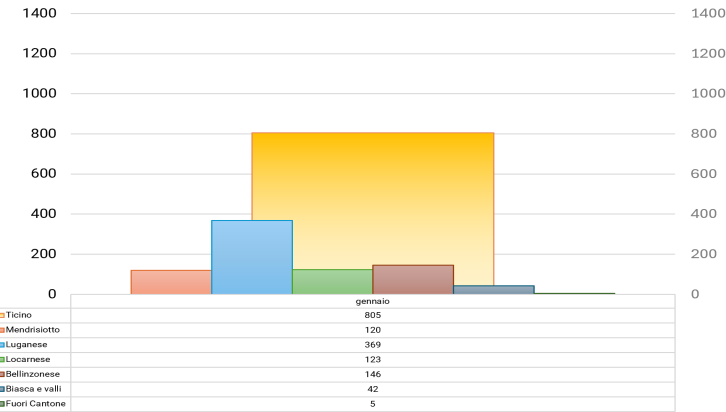
Immatricolazioni unità - gennaio - gennaio



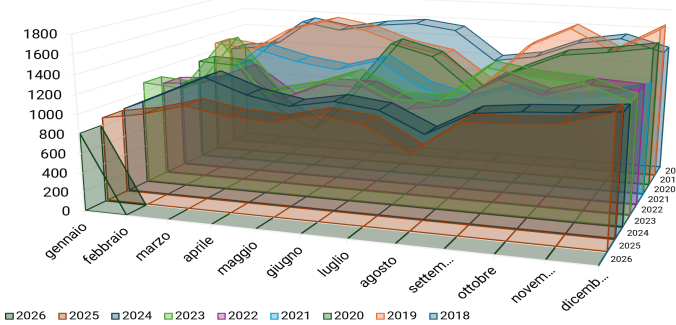
Immatricolazioni unità - 2025



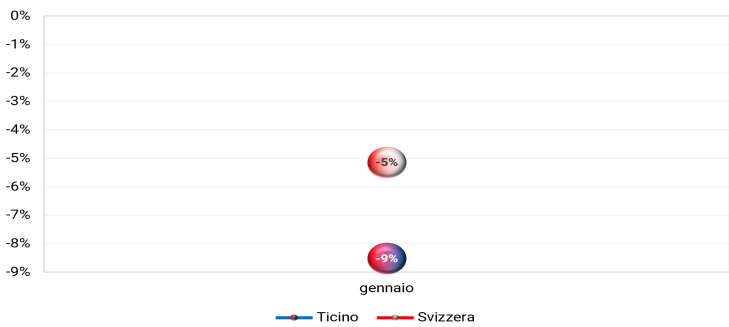
Immatricolazioni unità - 2026



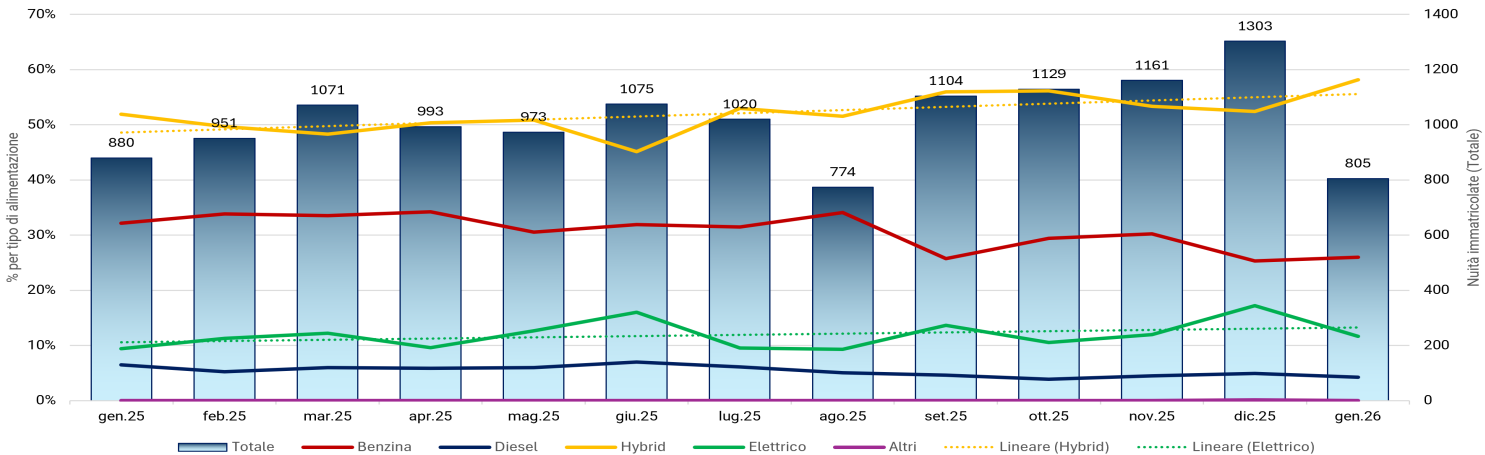
Immatricolazioni unità - anni



DELTA % IMMATRICOLAZIONI - 2025 / 2026



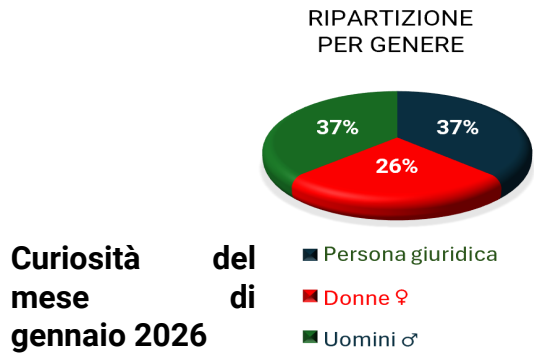
Quota % di mercato per tipo di alimentazione, ultimi 13 mesi



Immatricolazioni cumulative gennaio 2026 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca

Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Locarnese		Bellinzonese		Biasca e Valli		F. Cant.	Ticino		Immatricolazioni cumulative gennaio CH		
		Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%		Σ Q.tà	%	Σ Q.tà	%	Rango
1°	VW	15	12.50%	41	11.11%	17	13.82%	29	19.86%	6	14.29%		108	13.42%	1'348	9.61%	2°
2°	MERCEDES-BENZ	8	6.67%	42	11.38%	7	5.69%	12	8.22%	4	9.52%	1	74	9.19%	1'059	7.55%	4°
3°	AUDI	10	8.33%	27	7.32%	12	9.76%	18	12.33%	3	7.14%	1	71	8.82%	895	6.38%	6°
4°	BMW	13	10.83%	38	10.30%	3	2.44%	11	7.53%	5	11.90%		70	8.70%	1'379	9.83%	1°
5°	TOYOTA	9	7.50%	25	6.78%	9	7.32%	9	6.16%	2	4.76%		54	6.71%	985	7.02%	5°
6°	SKODA	5	4.17%	14	3.79%	3	2.44%	12	8.22%	6	14.29%	1	41	5.09%	1'268	9.04%	3°
7°	DACIA	5	4.17%	16	4.34%	5	4.07%	11	7.53%	1	2.38%		38	4.72%	549	3.91%	8°
8°	PORSCHE	2	1.67%	20	5.42%	10	8.13%	3	2.05%				35	4.35%	403	2.87%	11°
9°	RENAULT	3	2.50%	16	4.34%	3	2.44%	2	1.37%	2	4.76%		26	3.23%	537	3.83%	9°
10°	VOLVO	7	5.83%	13	3.52%	3	2.44%	2	1.37%				25	3.11%	643	4.58%	7°
11°	HYUNDAI	1	0.83%	9	2.44%	6	4.88%	6	4.11%	2	4.76%		24	2.98%	395	2.82%	12°
12°	FIAT	8	6.67%	7	1.90%	2	1.63%	3	2.05%	1	2.38%		21	2.61%	135	0.96%	27°
12°	KIA	5	4.17%	6	1.63%	5	4.07%	4	2.74%	1	2.38%		21	2.61%	500	3.56%	10°
14°	CUPRA	2	1.67%	12	3.25%	1	0.81%	2	1.37%	1	2.38%		18	2.24%	310	2.21%	15°
14°	SUZUKI	5	4.17%	6	1.63%	4	3.25%	1	0.68%	2	4.76%		18	2.24%	228	1.63%	17°
16°	CITROEN	2	1.67%	4	1.08%	7	5.69%	3	2.05%				16	1.95%	252	1.80%	16°
17°	LAND ROVER	3	2.50%	9	2.44%	1	0.81%	1	0.68%				14	1.74%	173	1.23%	21°
17°	MINI	3	2.50%	7	1.90%			2	1.37%	2	4.76%		14	1.74%	187	1.33%	20°
19°	JEEP	1	0.83%	4	1.08%	3	2.44%	4	2.74%	1	2.38%		13	1.61%	60	0.43%	33°
20°	PEUGEOT	5	4.17%	2	0.54%	5	4.07%						12	1.49%	371	2.64%	13°
21°	MG	1	0.83%	2	0.54%	3	2.44%	3	2.05%				9	1.12%	193	1.38%	19°
22°	BYD			6	1.63%	1	0.81%			1	2.38%		8	0.99%	144	1.03%	24°
23°	HONDA			5	1.36%	2	1.63%						7	0.87%	138	0.98%	26°
23°	LEAPMOTOR			3	0.81%	2	1.63%	2	1.37%				7	0.87%	128	0.91%	28°
23°	MAZDA			3	0.81%	1	0.81%	3	2.05%				7	0.87%	145	1.03%	23°
26°	BENTLEY			5	1.36%	1	0.81%						6	0.75%	14	0.10%	43°
26°	LEXUS			5	1.36%			1	0.68%				6	0.75%	56	0.40%	34°
26°	OPEL	2	1.67%	2	0.54%	1	0.81%			1	2.38%		6	0.75%	225	1.60%	18°
26°	SEAT			4	1.08%	1	0.81%	1	0.68%				6	0.75%	148	1.06%	22°
30°	FORD	1	0.83%	3	0.81%	1	0.81%						5	0.62%	345	2.46%	14°
31°	NISSAN			3	0.81%					1	2.38%		4	0.50%	144	1.03%	24°
32°	FERRARI			3	0.81%								3	0.37%	39	0.28%	37°
32°	SMART	1	0.83%	1	0.27%	1	0.81%						3	0.37%	64	0.46%	31°
32°	TESLA			1	0.27%	1	0.81%	1	0.68%				3	0.37%	83	0.59%	30°
35°	ALFA ROMEO			2	0.54%								2	0.25%	54	0.38%	35°
35°	ASTON MARTIN											2	2	0.25%	12	0.09%	47°
35°	MITSUBISHI					2	1.63%						2	0.25%	90	0.64%	29°
35°	SWM	1	0.83%	1	0.27%								2	0.25%	2	0.01%	57°
39°	ALPINE			1	0.27%								1	0.12%	14	0.10%	43°
39°	BAIC	1	0.83%										1	0.12%	6	0.04%	51°
39°	LAMBORGHINI			1	0.27%								1	0.12%	15	0.11%	42°
39°	MC LAREN	1	0.83%										1	0.12%	4	0.03%	54°
	ABARTH														1	0.01%	61°
	ALPINA														5	0.04%	52°
	BUGATTI														2	0.01%	57°
	CADILLAC														1	0.01%	61°
	CHRYSLER														1	0.01%	61°
	DONGFENG														1	0.01%	61°
	DS														23	0.16%	39°
	FISKER														1	0.01%	61°
	GENESIS														13	0.09%	46°
	INEOS														7	0.05%	50°
	JAC														8	0.06%	49°
	KG MOBILITY														20	0.14%	41°
	LOTUS														1	0.01%	61°
	LUCID														5	0.04%	52°
	MAN														3	0.02%	56°
	MASERATI														14	0.10%	43°
	MERCEDES-AMG														10	0.07%	48°
	POLESTAR														61	0.43%	32°
	RIMAC														1	0.01%	61°
	ROLLS ROYCE														2	0.01%	57°
	SERES														2	0.01%	57°
	SKYWELL														1	0.01%	61°
	SUBARU														37	0.26%	38°
	VOYAH														4	0.03%	54°
	XPENG														21	0.15%	40°
	ZEEKR														42	0.30%	36°
	Totale	120		369		123		146		42		5	805		14'027		

Immatricolazioni cumulative gennaio 2026, per genere e fascia di età																				
Marca	Totale	Persona giuridica	Donne 👩	Uomini 👨	10 a 19 👦👧		20 a 29 👦👧		30 a 39 👦👧		40 a 49 👦👧		50 a 59 👦👧		60 a 69 👦👧		70 a 79 👦👧		80 a 89 👦👧	
VW	108	31	42	35			4	6	12	6	6	8	12	11	4	3	3	1	1	
MERCEDES-BENZ	74	26	16	32				3	1	7	7	5	5	8	2	5	1	3		1
AUDI	71	22	16	33			7		2	9	1	7	3	12	3	5				
BMW	70	41	8	21					3	1	3	9	2	4		6		1		
TOYOTA	54	11	24	19			1	2	1	1	4	1	6	6	7	7	5	1		1
SKODA	41	20	10	11			1	3	6	2	1	4	2		2					
DACIA	38	7	13	18			1	3		6	2	2	1	1	8	4	1	2		
PORSCHE	35	14	1	20						1	1	4		6		8		1		
RENAULT	26	17	5	4				1			1		3	1	1	2				
VOLVO	25	11	6	8					1		3	2	1	3	1	1		1		1
HYUNDAI	24	6	6	12				3	1	1	1	2	3	4	1	2				
FIAT	21	9	7	5			1		1		2	1	2	2	1	2				
KIA	21	13	5	3			1		1		2		1	3						
CUPRA	18	3	4	11				2	2	4	1	2	1	2		1				
SUZUKI	18	5	6	7								2	2	2	2	2	2			1
CITROEN	16	5	7	4					1		4		1	1		1		1	1	1
LAND ROVER	14	7	1	6								1	1	1		3		1		
MINI	14	2	8	4				1	1		3	1	4	1		1				
JEEP	13	6	4	3				2			3	1	1							
PEUGEOT	12	9	0	3								1		1		1				
MG	9	1	2	6						1			1	2	1	2		1		
BYD	8		2	6								2	2	2		1		1		
HONDA	7	4	1	2								1	1	1						
LEAPMOTOR	7	1	2	4							1	1		1	1			1		1
MAZDA	7	4	0	3						1				1		1				
BENTLEY	6	4	0	2										1		1				
LEXUS	6	4	2	0											1		1			
OPEL	6	3	3	0					1				1		1					
SEAT	6	1	2	3	1			1					1	1		1				
FORD	5	1	2	2					1				1	2						
NISSAN	4	4	0	0																
FERRARI	3	1	0	2								1		1						
SMART	3	1	1	1										1	1					
TESLA	3		0	3						1		1		1						
ALFA ROMEO	2		1	1											1	1				
ASTON MARTIN	2		0	2														2		
MITSUBISHI	2	1	0	1				1												
SWM	2	2	0	0																
ALPINE	1		0	1												1				
BAIC	1	1	0	0																
LAMBORGHINI	1	1	0	0																
MC LAREN	1	1	0	0																
Totale	805	300	207	298	1	0	16	28	35	41	46	59	58	83	36	64	13	17	2	6
Totale per fascia d'età					1		44		76		105		141		100		30		8	



Immatricolazioni cumulative veicoli totalmente elettrici (BEV) gennaio 2026, per marca e distretto															
Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		Fuori Cant.		Totale		Rango
	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	
VOLVO			7	70%	2	20%	1	10%					10	11%	1°
MERCEDES-BENZ	1	13%	4	50%			3	38%					8	9%	2°
KIA	1	14%	3	43%	1	14%	2	29%					7	8%	3°
BMW	3	60%	1	20%					1	20%			5	5%	4°
BYD			3	60%			1	20%	1	20%			5	5%	4°
PORSCHE			3	60%			2	40%					5	5%	4°
RENAULT			4	80%			1	20%					5	5%	4°
SKODA			2	40%	3	60%							5	5%	4°
AUDI			2	50%	1	25%	1	25%					4	4%	9°
CITROEN			1	25%			3	75%					4	4%	9°
HYUNDAI							3	75%	1	25%			4	4%	9°
LEAPMOTOR			2	50%			2	50%					4	4%	9°
VW			3	75%			1	25%					4	4%	9°
DACIA	1	33%	2	67%									3	3%	14°
SMART	1	33%	1	33%			1	33%					3	3%	14°
TESLA			1	33%	1	33%	1	33%					3	3%	14°
FIAT			2	100%									2	2%	17°
NISSAN			2	100%									2	2%	17°
ALPINE			1	100%									1	1%	19°
CUPRA			1	100%									1	1%	19°
LEXUS			1	100%									1	1%	19°
MG			1	100%									1	1%	19°
MINI									1	100%			1	1%	19°
OPEL							1	100%					1	1%	19°
PEUGEOT							1	100%					1	1%	19°
TOYOTA					1	100%							1	1%	19°
Totale	7	8%	47	52%	9	10%	24	26%	4	4%		0%	91		

Media emissioni di CO ₂ per marca, gennaio 2026 (gr./km), obiettivo 2026 93.6 gr./km											
Rango	Marca	Media CO ₂	Rango	Marca	Media CO ₂	Rango	Marca	Media CO ₂	Rango	Marca	Media CO ₂
1°	ALPINE	0.00	12°	LEXUS	96.83	23°	SEAT	125.00	34°	LAND ROVER	144.64
1°	SMART	0.00	13°	CITROEN	98.00	24°	JEEP	125.69	35°	MERCEDES-BENZ	148.64
1°	TESLA	0.00	14°	TOYOTA	103.00	25°	VW	126.44	36°	HONDA	154.71
4°	LEAPMOTOR	4.29	15°	MG	105.33	26°	CUPRA	126.78	37°	BAIC	155.00
5°	BYD	9.12	16°	OPEL	107.00	27°	ALFA ROMEO	128.00	38°	PORSCHE	183.43
6°	SWM	25.00	17°	FIAT	112.81	28°	MAZDA	128.86	39°	MC LAREN	276.00
7°	MITSUBISHI	60.00	18°	DACIA	116.03	29°	SUZUKI	129.72	40°	ASTON MARTIN	318.00
8°	VOLVO	62.44	19°	HYUNDAI	116.25	30°	BENTLEY	132.67	41°	FERRARI	348.00
9°	NISSAN	68.75	20°	FORD	117.40	31°	AUDI	134.73	42°	LAMBORGHINI	350.00
10°	KIA	88.00	21°	SKODA	119.71	32°	BMW	137.94	Media		122.96
11°	RENAULT	94.54	22°	PEUGEOT	119.92	33°	MINI	138.86			

Motocicli e motoleggere immatricolazioni Ticino gennaio 2026											
Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à
1°	SYM	21	7°	SURRON	4	12°	KAWASAKI	1	12°	SANYANG	1
2°	HONDA	14	9°	DUCATI	2	12°	KTM	1	12°	SWM	1
2°	YAMAHA	14	9°	MOTO GUZZI	2	12°	MONDIAL	1	12°	TARO	1
4°	BMW	12	9°	SHERCO	2	12°	MONTESA	1	12°	VENT	1
5°	PIAGGIO	11	12°	BENELLI	1	12°	MOTO MORINI	1	12°	VMOTO	1
6°	ZONTES	6	12°	BETA	1	12°	MOTRON	1	12°	WOTTAN	1
7°	APRILIA	4	12°	HARLEY-DAVIDSON	1	12°	ROYAL-ENFIELD	1	Totale		108

Immatricolazioni vetture occasioni Ticino (con cambio detentore) gennaio 2026														
Marca	Età media (anni)	Tipo di alimentazione					Totale	Da fuori cant.		Fermo auto in stock (*giorni)				
		Benzina	Diesel	Hybrid	Elettrico	Gas		Q.tà	%	Media* per q.tà	< 31*	> 5 anni	Non disp.	
VW	9.8	206	48	12	11	2	279	82	29%	88	231	37		11
AUDI	6.8	121	26	49	8		204	79	39%	96	172	14	1	17
MERCEDES-BENZ	8.6	71	52	37	5		165	45	27%	123	131	23		11
FIAT	12.6	107	22	15	1	3	148	35	24%	154	120	16		12
BMW	7.8	49	32	40	5	1	127	47	37%	129	108	10		9
TOYOTA	8.4	47	7	53	1		108	26	24%	85	89	14		5
SKODA	7.8	64	27	2	2		95	27	28%	98	76	13		6
CITROEN	11.9	75	11	6		1	93	17	18%	104	77	13		3
RENAULT	10.4	56	18	14	5		93	20	22%	119	79	9		5
SMART	13.4	79			3		82	17	21%	153	60	18		4
PORSCHE	9.3	48	5	11	5		69	30	43%	104	58	8		3
FORD	14.2	38	17	4	2		61	14	23%	116	46	7		8
OPEL	10.5	44	7	7	1		59	8	14%	170	49	8		2
PEUGEOT	13	40	12	2			54	18	33%	102	48	3		3
MINI	9.8	33	4	2	2		41	12	29%	120	38	2		1
HONDA	12.2	25	2	12	1		40	11	28%	110	32	6		2
SUZUKI	12.2	26	3	8			37	9	24%	106	29	6		2
NISSAN	11.2	24	8	4	1		37	5	14%	155	30	6		1
HYUNDAI	7.1	17	6	12	1		36	3	8%	114	33	3		
JEEP	9.4	14	10	12			36	11	31%	186	34	2		
DACIA	6.9	23	5	4	2		34	2	6%	94	26	6		2
SEAT	8	20	5	6			31	6	19%	65	22	9		
VOLVO	6.8	4	8	13	3		28	11	39%	173	21	5		2
MITSUBISHI	9.6	23	1	4			28	5	18%	106	26	2		
ALFA ROMEO	11	12	11	3			26	7	27%	202	22	2		2
SUBARU	15.1	21	2	2			25	5	20%	139	19	2		4
LAND ROVER	10.4	4	13	7			24	14	58%	147	19	2		3
KIA	7.2	14	2	6	2		24	5	21%	57	24			
CHEVROLET	15.2	15	2				17	3	18%	208	14	3		
TESLA	4.6				15		15	7	47%	63	14	1		
CUPRA	2.2	4		7	4		15	4	27%	85	14			1
MAZDA	13.9	10		4			14	2	14%	96	14			
JAGUAR	9.7	4	3	3			10	4	40%	197	8	1		1
DAIHATSU	17	8					8	2	25%	66	8			
MASERATI	5.3	2	2	4			8	5	63%	182	7	1		
FERRARI	12.8	5		1			6	3	50%	390	4	1		1
LEXUS	1.7			5	1		6			37	5	1		
MG	0.3			2	2		4	1	25%	85	4			
MERCEDES-AMG	7.5	4					4	4	100%	118	4			
BYD	0.5			1	2		3	2	67%	71	3			
MICRO COMPACT CAR	24.5	2	1				3			106	2			1
BENTLEY	9	3					3	1	33%	87	3			
LANCIA	17.9	1	2				3			99	3			
LAMBORGHINI	3.3	2					2			245	1	1		
DS	3.2		1	1			2	2	100%	114	2			
AUSTIN	57.2	2					2			686	1			1
MC LAREN	6.2	2					2	1	50%	68	2			
SSANGYONG	0.2				1		1	1	100%	1	1			
LOTUS	20.8	1					1			770	1			
ABARTH	1.1				1		1	1	100%	3	1			
UEBRIGE (SIEHE TYP)	0.8				1		1			0	1			
TOMASZO	52.4	1					1	1	100%	16	1			
ASTON MARTIN	0.6	1					1	1	100%	27	1			
LEAPMOTOR	0.6				1		1	1	100%	78	1			
ROLLS ROYCE	33.1	1					1	1	100%	1450	1			
Totale	11.0	1'373	375	375	89	7	2'219	618	28%	159	1'840	255	1	123

Automobili d'occasione dal Ticino immatricolate in altri cantoni gennaio 2026

Marca	Cantone di immatricolazione																									Totale
	AG	AR	BE	BL	BS	FR	GE	GL	GR	JU	NE	NW	LU	OW	SG	SH	SO	SZ	TG	UR	VD	VS	ZG	ZH	FL	
VW	17		11	4	1	6	6		9	2	2		7	2	10	2	3	6	4		10	1	1	17	1	122
AUDI	8	1	12	4	1	4	3	1	7	1	1	2	7		7		4	2	1	1	7	3	2	16		95
MERCEDES-BENZ	7		10	4	1	7	2	1	7	1			5		10	1	4	1	1	1	3	3	5	16		90
SKODA	7		4	1	1	3		1	5	1	1	1	3		3	1	6	2	1	1	6	2		10		60
BMW	8		9	1	1		2		4	1	1		3	1	6	3	2	2	2		4	1	1	7		59
TOYOTA	2		4	1	1				4		1	1	3		4		3	1	2	1	1	2	1	9		41
PORSCHE	2		1	1	1	1	3		6				3		4		2		1		2		1	8		36
FIAT	1		2		1	2			7		1				3		1	2	3		1	1		8		33
SEAT	2	1	1			3							3	1			1		4		2			3		21
VOLVO	3		1						1		1	1			3			1	1	1	1	1	1	5		21
MINI	1		3		1				2		1						2	1	1			2		6		20
PEUGEOT	1		3						5				1		3		1		1		1		1	2		19
OPEL	1		1	1		1			2				3		1	1	2	1				2	1	1		18
SUZUKI		1	2	1		2	1		3				1		2						2	1		1		17
RENAULT	3					1			2				3			1	1				2			2		15
CITROEN	2		2		1	1			1				1		1		2		1		2					14
FORD	2												2		1		1		1			1	1	5		14
HYUNDAI	2			1					2				3		2		1			1				1		13
ALFA ROMEO	1		3							1						1		1			1	2		1		11
LAND ROVER	1		2		2				1								1		1				1	2		11
MAZDA	1		2				1								2				1					4		11
JEEP	1		2			1			1				1		1	1	1							1		10
NISSAN			1	1					2				1								2	1		1		9
SUBARU									3		1	1		1					1					2		9
MITSUBISHI	1										1			1				1				2		2		8
TESLA			2			1											2	1				1		1		8
CUPRA						2	1		1													1	1	1		7
DACIA						1			2						1	1								2		7
HONDA			2			1							2											2		7
KIA	2		1				1			1														2		7
SMART	1								3				1											1		6
BENTLEY							1								1								2	1		5
CHEVROLET	1								1						1			1								4
JAGUAR															1	1								1		3
LANCIA	1												1									1				3
DAIHATSU													2													2
LEXUS						1																		1		2
MASERATI																	1							1		2
UEBRIGE (SIEHE TYP)				1		1																				2
CADILLAC								1																		1
CHRYSLER																								1		1
DODGE						1																				1
DS																	1									1
FERRARI									1																	1
INEOS			1																							1
LEAPMOTOR									1																	1
MG													1													1
OMODA						1																				1
PAGANI																							1			1
POLESTAR																	1									1
ROVER															1											1
SAAB													1													1
SSANGYONG	1																									1
Totale	80	3	82	21	12	41	21	4	83	8	11	6	58	6	68	13	43	23	27	6	47	28	20	144	1	856

Immatricolazioni veicoli commerciali gennaio 2026, per distretto										
Genere	Marca	Mendrisiotto gen.	Luganese gen.	Bellinzonese gen.	Locarnese gen.	Biasca 3 valli gen.	Fuori Cant. gen.	Totale		Rango
Autofurgone	FORD	5	7	3	3			18	18%	1°
	RENAULT	2	7	5	4			18	18%	1°
	CITROEN	8	1	2	1		2	14	14%	3°
	ISUZU	2	2	1	1	2		8	8%	4°
	MERCEDES-BENZ	2	5	1				8	8%	4°
	OPEL		3		4			7	7%	6°
	VW	3	3	1				7	7%	6°
	PEUGEOT	2	1		1			4	4%	8°
	TOYOTA		2	1		1		4	4%	8°
	FIAT	1	2					3	3%	10°
	FUSO	1	1					2	2%	11°
	MAXUS	1				1		2	2%	11°
	ADDAX MOTORS	1						1	1%	13°
	IVECO		1					1	1%	13°
	MAN			1				1	1%	13°
	NISSAN		1					1	1%	13°
	Totale	28	36	15	14	4	2	99		
Autocarro	ISUZU		2					2	29%	1°
	SCANIA	1	1					2	29%	1°
	IVECO				1			1	14%	3°
	MAN		1					1	14%	3°
	MERCEDES-BENZ			1				1	14%	3°
	Totale	1	4	1	1			7		
Trattore a sella	SCANIA	2						2	67%	1°
	DAF	1						1	33%	2°
	Totale	3						3		

Emissioni di CO ₂ media per marca gennaio 2026 obiettivo 2026 153.9 gr./km		
Rango	Marca	Media CO ₂
1°	MAXUS	0.0
3°	OPEL	160.3
4°	VW	178.6
5°	RENAULT	180.1
6°	PEUGEOT	185.5
7°	MERCEDES-BENZ	197.5
8°	CITROEN	199.1
9°	FIAT	200.0
10°	ISUZU	203.0
11°	TOYOTA	206.2
12°	FORD	246.4
13°	IVECO	264.0
14°	NISSAN	305.0
15°	FUSO	316.0
16°	MAN	330.0
	Media	199.4

Immatricolazioni per tipo di alimentazione gennaio 2026													
Ge- nere	Marca	Benzina		Hybrid		Diesel		Elettrico		CNG/Benzina		Totale Qt.à	Rango
		Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %		
Autofurgone	FORD	6	33%			11	61%	1	6%			18	1°
	RENAULT	4	22%			12	67%	2	11%			18	1°
	CITROEN	1	7%			13	93%					14	3°
	ISUZU					8	100%					8	4°
	MERCEDES-BENZ					8	100%					8	4°
	OPEL					7	100%					7	6°
	VW					6	86%	1	14%			7	6°
	PEUGEOT					4	100%					4	8°
	TOYOTA					4	100%					4	8°
	FIAT					3	100%					3	10°
	FUSO					2	100%					2	11°
	MAXUS					2	100%					2	11°
	ADDAX MOTORS							1	100%			1	13°
	IVECO					1	100%					1	13°
	MAN					1	100%					1	13°
	NISSAN					1	100%					1	13°
		Totale	11	11%			83	84%	5	5%			99
Autocarro	ISUZU					2	100%					2	1°
	SCANIA					2	100%					2	1°
	IVECO					1	100%					1	3°
	MAN					1	100%					1	3°
	MERCEDES-BENZ					1	100%					1	3°
	Totale					7	100%					7	
Trattore a sella	SCANIA					2	100%					2	1°
	DAF					1	100%					1	2°
	Totale					3	100%					3	

ESA

Ponti sollevatori a forbice: minimo ingombro, massima efficacia

Come l'ESA aiuta le officine a rinnovarsi con una moderna tecnica di sollevamento

Per chi vuole un'officina redditizia non basta la professionalità del proprio personale: ci vuole anche un'infrastruttura adeguata. Soprattutto la tecnica di sollevamento è determinante per lavorare in modo efficiente, ergonomico e sicuro. I ponti sollevatori a forbice svolgono un ruolo chiave: sono piatti grazie alle pedane incassate, creano più spazio a parità di superficie e sono ideali per i moderni concetti di officina, dal servizio pneumatici alla misurazione dell'assetto. L'ESA supporta garagisti e carrozzieri in tutta la Svizzera con un ampio programma di ponti sollevatori a forbice per diverse esigenze e tipologie di officine.

Più spazio a parità di superficie

I ponti sollevatori a forbice mostrano i loro punti di forza quando ogni metro quadrato conta. Una volta incassate, le pedane sono quasi a filo con il suolo, la superficie rimane transitabile e può essere utilizzata in modo flessibile. L'utilità è evidente soprattutto per le aziende con problemi di spazio o con aree di lavoro miste.

I moderni ponti sollevatori a forbice offrono inoltre piattaforme di grandi dimensioni e portate elevate. Dall'utilitaria ai SUV e ai veicoli commerciali leggeri, è possibile utilizzare lo stesso ponte per molte categorie diverse di veicoli. A seconda del modello è possibile integrare piatti rotanti e piastre di scorrimento, in modo che anche i lavori di assetto e di regolazione possano essere svolti direttamente sul ponte sollevatore a forbice. In combinazione con altre attrezzature per garage dell'ESA come l'aspirazione dei gas di scarico, l'aria compressa e l'illuminazione, si può creare così una postazione di lavoro perfettamente efficiente e razionale.

Ergonomia e visibilità sotto il veicolo

Un grande vantaggio del ponte sollevatore a forbice è l'altezza di lavoro ergonomica. Può essere regolato a piacere, ad esempio per cambi pneumatici, interventi di manutenzione o diagnosi. I collaboratori possono lavorare mantenendo una postura naturale che protegge la schiena e le articolazioni, aumentandone il benessere.

Una buona illuminazione è utile proprio per lavorare sui numerosi componenti nella zona del sottoscocca. Le luci LED opzionali integrate nelle rampe assicurano una buona visibilità nell'area di lavoro, senza l'aggiunta di treppiedi o lampade da terra. In combinazione con i sollevatori a ruote libere, disponibili nell'assortimento ESA, si creano postazioni di lavoro complete, da cui si può lavorare su freni, ruote, scarico e telaio in un'unica operazione, senza dover spostare continuamente il veicolo.

Servizio completo, dalla progettazione all'assistenza

Un ponte sollevatore a forbice non va visto come singolo investimento, ma

come parte di un progetto complessivo. La conformazione delle officine, la posizione dei portoni, l'aspirazione dei gas di scarico, l'aria compressa, l'alimentazione elettrica, l'illuminazione e le aree di potenziale espansione sono elementi da considerare fin dall'inizio. È proprio qui che entrano in gioco fin dall'inizio gli specialisti di attrezzature per garage dell'ESA dalla pianificazione del layout, l'installazione fino alla formazione dei collaboratori nelle officine.

Dopo la scelta importante del ponte, segue quella per la sua manutenzione continua. Il servizio di assistenza tecnica alla clientela dell'ESA si occupa del montaggio, della manutenzione e delle riparazioni e garantisce un'elevata operatività tramite controlli di sicurezza periodici e la disponibilità di pezzi sostitutivi a magazzino. In questo modo è possibile programmare l'investimento in un ponte sollevatore a forbice e garantirsi che l'officina rimanga operativa con continuità. <

Maggiori informazioni su:

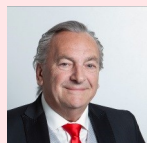
esa.ch/it/attrezzature



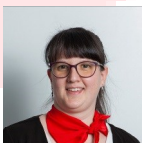
UPSA Sezione Ticino — 2026

**Roberto Bonfanti**

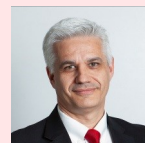
Presidente UPSA TI
Presidente UPSA Mendrisiotto
Membro di comitato Cc-Ti
roberto.bonfanti@upsa-ti.ch

**Pasquale Ciccone**

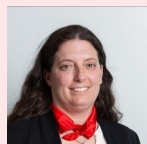
Vice-presidente UPSA TI
Membro UP
Delegato cantonale
Presidente UPSA Luganese
pasquale.ciccone@upsa-ti.ch

**Ilaria Devittori**

Vice-presidente UPSA TI
Membro UP
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
lorenzo.lazzarino@upsa-ti.ch

**Barbara Ferrari**

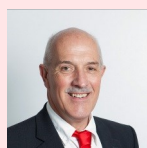
Membro di comitato UPSA TI
Rappresentante UPSA Ticino
nel CDA di ESA
Membro CPC

**Roberto Bellini**

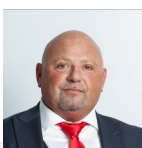
Membro di comitato UPSA TI
Responsabile ispettori
ambientali
roberto.bellini@upsa-ti.ch

**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

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

Roberto Petronio

Membro CPC

Renato Pettignano

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

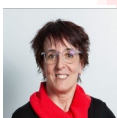
Docente centro UPSA Biasca

Andrea Bianchini

Docente centro UPSA Biasca

**Marco Doninelli**

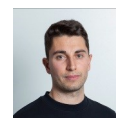
Direttore UPSA TI

**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

**Costosa. Estrema.
Burocratica. Inutile.**



Votazione
cantonale
dell'8 marzo
2026

NO

**all'iniziativa dell'MPS che
mette a rischio posti di lavoro**

no-iniziativa-mps.ch

L'insensata iniziativa, unica al mondo, della quale approfittano unicamente 160 nuovi funzionari cantonali

L'8 marzo voteremo sull'iniziativa antidumping del movimento di estrema sinistra MPS. Ma con il dumping non c'entra nulla. Chiede che tutti i datori di lavoro notifichino i dati di tutti i nostri contratti di lavoro al momento della firma e pure della disdetta ad un nuovo e gigante ufficio cantonale. In un anno sono 80'000! E, come se non bastasse, dovrebbero essere notificati tutti gli oltre 220'000 contratti di lavoro in essere ad inizio di ogni anno. Per questo sono necessari almeno 160 nuovi funzionari pubblici. I partner sociali, che hanno un ruolo fondamentale nel controllo del mercato del lavoro insieme all'Ispettorato del lavoro, verrebbero esclusi.

I problemi che porta con sé questa iniziativa – che sarebbe unica in Svizzera e all'estero! – sono molti, ma uno solo basta per rifiutarla:



Già oggi l'Ispettorato del lavoro, la Commissione tripartita e il Servizio per le pari opportunità sorvegliano il mercato del lavoro. I 160 nuovi funzionari non hanno alcun strumento per aumentare i salari e lottare contro eventuali discriminazioni. Mettere a disposizione tutti i nostri dati e contratti di lavoro non migliora la condizione di chi lavora in Ticino. L'iniziativa non serve a nulla.

Oltre ad essere inutile, l'iniziativa costa tanti soldi ai cittadini, rappresenta un'intrusione nelle nostre vite private e nei nostri dati personali e mette a rischio posti di lavoro che in Ticino servono come il pane. Di questo sono convinti anche il Consiglio di Stato e la netta maggioranza del Gran Consiglio che si oppongono all'assurda proposta.

L'iniziativa dell'MPS: svantaggi per tutti



Unica al mondo, pericolosa e mette a rischio posti di lavoro

La proposta di estrema sinistra crea un enorme sistema burocratico, imponendo a Stato e imprese costi e montagne di carta. Il sistema sproporzionato e privo di senso sarebbe unico a livello nazionale e internazionale. Questo disincentiva gli imprenditori dall'investire in Ticino e l'arrivo di nuove imprese. L'iniziativa mette a rischio posti di lavoro e benessere.



Oltre 18 milioni per un mostro burocratico

Per il controllo degli almeno 300'000 contratti di lavoro ogni anno saranno necessari oltre 160 nuovi dipendenti del Cantone per un costo di 18 milioni di franchi, a cui si aggiungono spese per la logistica e altri servizi. In una situazione di finanze pubbliche cantonali disestate l'ultima cosa che servono sono nuovi costi che non generano alcun vantaggio.



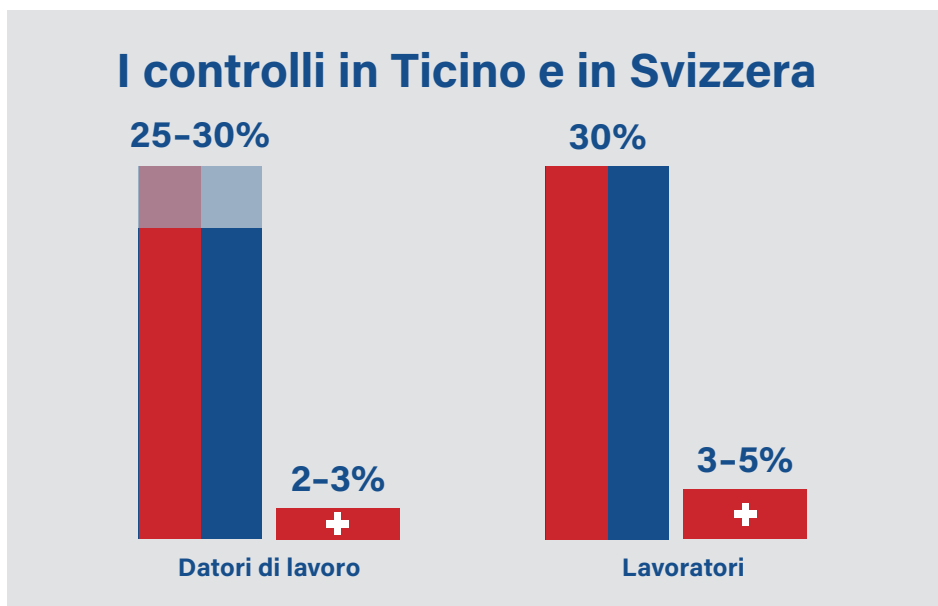
Il Cantone e lo Stato come «Grande Fratello»?

Accesso a tutti i dati personali, indirizzi, salari e durate di tutti i contratti di lavoro in Ticino: il sistema proposto è contrario alla discrezione tipicamente svizzera e rende di fatto lo Stato un «Grande Fratello» con accesso a molte informazioni, di cui peraltro non può farsene nulla.

Il mercato del lavoro in Ticino: già oggi il più controllato in Svizzera

Già oggi, tra uffici cantionali, commissioni paritetiche, associazioni interprofessionali di controllo e SUVA, le unità ispettive sono più di 50 – raddoppiate negli ultimi 10 anni – ossia una ogni 4'933 posti di lavoro (!). Dunque più di quanto chiede l'iniziativa tramite i soli uffici cantionali.

Ogni anno vengono controllati in Ticino tra il 25% e il 30% dei datori di lavoro nei settori non coperti da CCL, dati fino a 10 volte superiori agli obiettivi nazionali della SECO che issano il nostro Cantone in cima a tutti gli altri. Le infrazioni al salario minimo riguardavano nel 2024 solamente l'1,6% dei lavoratori controllati.



Il Consiglio di Stato, il Parlamento, il PLR, la Lega dei Ticinesi, l'UDC, il Centro, Avanti con Ticino&Lavoro e rappresentanti di Helvetica, Verdi liberali e vari attori dei sindacati vi invitano a votare NO alla costosa, pericolosa e inutile iniziativa «antidumping» dell'MPS il prossimo 8 marzo 2026.