

Pag. 1	A pieno gas per le auto elettriche d'occasione
Pag. 2	UPSA TI celebra 90 anni e saluta il Pres. R. Bonfanti
Pag. 4	L'UPSA guarda al futuro, Assemblea dei delegati
Pag. 6	Analizzare regolarmente il tema del cambio gomme
Pag. 8	Equipaggiamento obbligatorio in auto: normative EU
Pag. 9	Pneu economici con alcune criticità
Pag. 12	Miglioramento non autorizzato
Pag. 14	Dinamica contro la fisica
Pag. 16	Squilibrio tra la ferrovia e la strada
Pag. 19	Ciò che resta è la fiducia
Pag. 20	L'adesivo criticato, poi rimpianto
Pag. 22	Come redigere un licenziamento nel rispetto della legge
Pag. 24	Un'automobile pulita? Alcuni errori che possono costare cari

Pag. 26	Autolavaggio: dieci preziosi consigli
Pag. 28	Per la prima volta, tre associazioni remano assieme
Pag. 30	Uno strumento per rilanciare il mercato delle elettriche usate
Pag. 32	Una ricarica rapida frequente danneggia la batteria?
Pag. 34	Come migliorare la durata
Pag. 35	Il garage stesso deve diventare un marchio
Pag. 38	Il laboratorio di idee CATA si è riunito a Berna
Pag. 40	La sicurezza come filo conduttore
Pag. 44	La domanda è: quando inizierà finalmente la ripresa?
Pag. 48	L'officina diventa più sicura, il rischio è nel tempo libero

A pieno gas per le auto elettriche d'occasione



«Numerose auto elettriche di seconda mano restano sui piazzali dei concessionari – con conseguenze notevoli sull'economia dell'azienda.»

Care lettrici, cari lettori,

Il mese di marzo ci ha già viziato con temperature primaverili: un assaggio della prossima bella stagione. Per il nostro settore, la primavera è tradizionalmente un periodo importante. I veicoli vengono messi esposti, si montano gli pneumatici estivi e non di rado il cliente decide l'acquisto di una nuova auto. Di per sé, sarebbe importante, dato che le nuove immatricolazioni hanno raggiunto un livello storicamente basso a gennaio. Con poco più di 14'000 nuove autovetture immatricolate, il settore ha registrato il suo inizio d'anno più debole degli ultimi 25 anni. Purtroppo, anche a febbraio non è andata meglio.

Le ragioni sono molteplici. Manca soprattutto un quadro politico affidabile per lo sviluppo della mobilità elettrica, il che frena sensibilmente la domanda. Allo stesso tempo, le vendite di auto elettriche di seconda mano sono a un punto morto. Molti di questi veicoli restano invenduti sui piazzali dei concessionari – con conseguenze economiche considerevoli.

È proprio qui che entra in gioco la nostra nuova campagna di comunicazione, che abbiamo lanciato in collaborazione con il TCS, Auto-Suisse e con il sostegno di SvizzeraEnergia in occasione della Giornata dei garage svizzeri. Il loro obiettivo: rafforzare la domanda di veicoli elettrici d'occasione e rimetterli il più rapidamente possibile in circolazione. Troverete maggiori informazioni al riguardo in questa edizione, a partire da pagina 28.

In qualità di associazione di categoria, continuiamo a impegnarci per una mobilità equa, affidabile e sostenibile – e restiamo sempre al vostro fianco.

Cordiali saluti.

Christian Wyssmann, direttore di UPSA





L'Assemblea Generale Ordinaria del 90° di UPSA Sezione Ticino si è svolta nella magnifica sala teatro del LAC, Lugano Arte e Cultura. Foto: UPSA

Assemblea Generale Ordinaria 2026

UPSA Sezione Ticino celebra 90 anni e saluta il Presidente Roberto Bonfanti

Assemblea da record per l'Unione Professionale Svizzera dell'Automobile – Sezione Ticino, con oltre 160 partecipanti. Al centro della serata il futuro del settore, la formazione professionale e il passaggio di testimone alla guida dell'associazione. La transizione verso il nuovo presidente sarà guidata da Ilaria Devittori e Pasquale Ciccone fino all'elezione del 2027

Lugano, 12 maggio 2026 – Si è svolta nella prestigiosa Sala Teatro del LAC di Lugano la 90ª Assemblea generale ordinaria dell'UPSA Sezione Ticino, l'Unione Professionale Svizzera dell'Automobile – Sezione Ticino.

Un appuntamento particolarmente significativo, che ha unito il 90° anniversario dell'associazione alla conclusione del mandato presidenziale di Roberto Bonfanti, che lascia la carica dopo 11 anni alla guida della sezione cantonale. L'assemblea ha registrato una partecipazione particolarmente importante, con oltre 160 iscritti presenti. Un dato definito dallo stesso presidente Bonfanti come "un segnale forte del legame che unisce i soci e della vitalità di UPSA Sezione Ticino".

La serata ha visto la presenza di numerosi rappresentanti istituzionali, politici, economici e associativi, tra cui il consigliere di Stato Claudio Zali, direttore del Dipartimento del Territorio e attuale Presidente del Cantone Ticino, Simone Giannini, Presidente di ACS Svizzera e Consigliere Nazionale, Piero Marchesi, Consigliere Nazionale e la municipale di Lugano Karin Valenzano Rossi. Presenti anche numerosi rappresentanti di UPSA Svizzera, della Sezione della circolazione, della Camera di commercio, del mondo della formazione professionale e delle principali organizzazioni legate alla mobilità e al settore automobilistico. Nel suo intervento, il consigliere di Stato Claudio Zali ha portato il saluto del Consiglio di Stato e del Dipartimento del Territorio, soffermandosi sulle pro-

fonde trasformazioni che stanno interessando il mercato dell'automobile. Tra i temi evocati, la pressione sui margini dei rivenditori, il ruolo crescente dei nuovi marchi internazionali, in particolare cinesi, e l'importanza della rete territoriale dei garagisti, fondata su fiducia, prossimità e competenza.

Anche Karin Valenzano Rossi, a nome della Città di Lugano, ha sottolineato il valore economico e sociale del settore dell'automobile ticinese, ricordando come molte imprese associate siano piccole e medie aziende, spesso familiari, radicate nel territorio e parte integrante del tessuto economico cantonale.

Il momento più intenso dell'assem-



blea è stato rappresentato dalla relazione conclusiva di Roberto Bonfanti, che ha ripercorso gli 11 anni del proprio mandato.

Iniziando con: "Cara UPSA Ticino, eccoci qui per i tuoi 90 anni. Scrivo personalmente quest'ultima pagina di una saga durata 11 anni..." Bonfanti si è distinto per un intervento personale e sentito, nel quale ha ricordato le principali tappe del percorso compiuto dall'associazione: dalla convenzione per i garage certificati alla convenzione per i controlli ambientali, dalla professionalizzazione della struttura alla nuova strategia comunicativa, dal lavoro sul contratto collettivo di lavoro al rafforzamento dei rapporti con la Sezione della circolazione e con il mondo della formazione.

Bonfanti ha ricordato anche le sfide affrontate dal settore negli ultimi anni: il crollo del cambio euro-franco, la pandemia, le difficoltà logistiche post-Covid, il dibattito sulle imposte di circolazione, l'elettrificazione e le nuove norme sulle emissioni di CO2. "Lascio un'UPSA forte e in salute...", ha dichiarato Bonfanti nel suo intervento. "Lasciarla mi rattrista, ma dopo 11 anni è giusto aprire spazio a nuove energie. Ne è valsa la pena. E, soprattutto, ci siamo anche divertiti".

Un passaggio particolarmente significativo è stato dedicato al ruolo delle persone: i membri di comitato, i colla-

boratori, i partner istituzionali e, in modo speciale, il direttore Marco Doninelli, con il quale Bonfanti ha condiviso una lunga fase di crescita e consolidamento dell'associazione. A seguito dell'uscita di Roberto Bonfanti, l'assemblea ha definito una soluzione transitoria per garantire continuità alla guida dell'associazione. Per un anno, il ruolo di presidente è passato ad interim a Ilaria Devittori e Pasquale Ciccone, entrambi vicepresidenti di UPSA Sezione Ticino.

Ilaria Devittori è vicepresidente UPSA Sezione Ticino, membro dell'Ufficio presidenziale, membro della Commissione formazione e membro del Comitato centrale UPSA a Berna. Pasquale Ciccone è vicepresidente UPSA Sezione Ticino, membro dell'Ufficio presidenziale e delegato cantonale. Il loro compito sarà accompagnare l'associazione in questa fase di transizione, individuando e candidando la figura che sarà chiamata ad assumere la presidenza di UPSA Sezione Ticino con l'elezione prevista nel 2027.

Ampio spazio è stato successivamente riservato alla formazione professionale, uno dei pilastri storici dell'attività di UPSA Sezione Ticino. Lorenzo Lazzarino ha presentato i dati del settore formativo, ricordando i 106 candidati alle procedure di qualificazione 2025, con una percentuale di promossi del 98%, e circa 320 giovani attualmente in formazione nel mondo dell'auto-



Il Presidente uscente Roberto Bonfanti ringraziato e salutato dal Direttore di UPSA Svizzera Christian Wyssman. Foto: UPSA

bile. Lazzarino ha inoltre annunciato la cerimonia di premiazione del 25 agosto 2026 presso lo Swiss RailPark di Biasca.

Nel corso delle nomine statutarie, l'assemblea ha eletto Ivan Mariotti quale nuovo membro di comitato.

Al termine dei lavori assembleari, i presenti hanno potuto assistere ad un intermezzo musicale affidato a un quartetto d'archi, seguito da un aperitivo nel foyer del LAC. La serata si è poi conclusa con un momento conviviale di grande impatto simbolico: per la prima volta, la cena si è svolta direttamente sul palcoscenico della Sala Teatro, trasformando uno dei luoghi culturali più rappresentativi di Lugano in uno spazio di incontro, riconoscenza e condivisione.

Novant'anni di storia, oltre 160 presenze, un presidente uscente salutato con riconoscenza e una serata costruita tra contenuti, musica e convivialità in una cornice particolarmente suggestiva: l'assemblea UPSA Sezione Ticino al LAC ha confermato la forza di un'Associazione che continua a rappresentare, con concretezza e responsabilità, una parte essenziale dell'economia cantonale. <



Anche quest'anno il Presidente del Consiglio di Stato Ticinese e direttore del Dipartimento del Territorio On. Claudio Zali non è mancato all'appuntamento. Foto: UPSA



La 49ª Assemblée dei delegati di UPSA si è tenuta mercoledì 24 giugno 2026 presso il Forum Fribourg. Foto: Media UPSA

Il cambiamento come opportunità anziché come minaccia

L'UPSA guarda al futuro in occasione dell'Assemblea dei delegati

Friburgo, 24 giugno 2026 – 120 delegati dell'Unione professionale svizzera dell'automobile (UPSA) si sono riuniti al Forum Fribourg in occasione della 49ª Assemblea dei delegati. Oltre alle sfide del settore, l'evento si è concentrato sulla presentazione, per la prima volta, della relazione annuale in formato ibrido e sull'elezione di un nuovo membro del Comitato centrale. **Yves Schott**

In occasione dell'apertura dell'Assemblea dei delegati presso il Forum Fribourg, il consigliere di Stato Olivier Curty ha elogiato la capacità di adattamento del settore. Il mondo automobilistico sta attraversando una profonda trasformazione, ha affermato Curty. Allo stesso tempo, tale evoluzione offre anche grandi opportunità. «La mobilità di domani sarà più rispettosa dell'ambiente e più interconnessa, ma continuerà a essere indispensabile», ha sottolineato. Proprio per questo motivo la formazione riveste un'importanza fondamentale. «Il cambiamento vi rende protagonisti della transizione energetica.»

Anche il presidente centrale dell'UPSA, Manfred Wellauer, non ha negato le sfide attuali. Il mercato automobilistico rimane sotto pressione, nuovi operatori stanno entrando

nel mercato e la clientela sta diventando al contempo più sensibile ai prezzi e più esigente. Per Wellauer, tuttavia, è chiaro: «Chi vede il cambiamento solo come una minaccia, ragiona in modo troppo unidimensionale.»

Markus Julmy entra a far parte del Comitato centrale. Le nuove tecnologie, la crescente digitalizzazione e l'ingresso sul mercato dei produttori cinesi stanno trasformando il settore. Allo stesso tempo, si creano nuove opportunità per le aziende che si adattano con flessibilità alle nuove condizioni quadro. «Non dobbiamo vedere questo sviluppo come una minaccia, ma come una realtà che possiamo plasmare attivamente», ha affermato Wellauer.



I delegati hanno eletto Markus Julmy come nuovo membro del Comitato centrale dell'UPSA. Il rappresentante dei concessionari indipendenti vanta una pluriennale esperienza nell'associazione e si è impegnato per molti anni nella Commissione Servizi, Tecnica e Ambiente (KSTU). La sua elezione è avvenuta all'unanimità ed è stata accolta con un applauso dai delegati.

Relazione annuale in una nuova veste

Per la prima volta l'UPSA ha presentato la propria relazione annuale in formato ibrido. Le informazioni più importanti sono riassunte in modo sintetico in un opuscolo a fisarmonica, mentre la relazione completa è disponibile in formato digitale. La relazione annuale è integrata da un video annuale realizzato in modo professionale che illustra i momenti salienti dell'anno associativo 2025.



Markus Julmy è stato eletto come nuovo membro del Comitato centrale di UPSA. Foto: Media UPSA



I padroni di casa dell'Assemblea dei delegati: il direttore generale dell'UPSA Christian Wyssmann, i due vicepresidenti Andri Zisler e Dominique Kolly, nonché il presidente centrale Manfred Wellauer (da sinistra). Foto: Media UPSA

Il direttore generale dell'UPSA, Christian Wyssmann, ha sottolineato in tale occasione l'importanza dell'impegno comune all'interno dell'associazione. Il futuro del settore prende forma laddove le persone si assumono responsabilità, collaborano e trasmettono le proprie conoscenze alla generazione successiva.

L'Assemblea dei delegati di Friburgo ha mostrato un settore auto consapevole delle proprie sfide, ma che guarda con determinazione al futuro. Innovazione, formazione professionale e flessibilità imprenditoriale rimangono i fattori chiave di successo. <



Uno dei momenti più toccanti dell'assemblea dei delegati di UPSA 2026: la consegna degli omaggi agli associati che nel corso degli anni si sono adoperati per il bene dell'associazione. Tra di loro, per la Sezione ticinese di UPSA, **Roberto Bonfanti** (5° da sinistra nella foto) che per i suoi 11 anni di Presidenza di Sezione è stato nominato socio onorario e ha ricevuto l'ambita spilla d'oro di UPSA. Foto: Media UPSA

Nuova generazione di pneumatici estivi e piani d'hotel per ruote presso ESA

«Analizzare regolarmente il tema del cambio gomme»

L'ESA prevede altri «hotel per ruote» e lancia sul mercato il nuovo ESA+Tecar «Spirit Pro 2» per la prossima stagione di cambio gomme. Martin Schütz, Category Manager pneumatici e prodotti di consumo, ci svela tutti i pregi dell'ultima generazione di pneumatici. **Jürg A. Stettler**

Con l'apertura del deposito ruote a San Gallo, l'organizzazione d'acquisto del settore dell'automobile e dei veicoli a motore svizzero ESA ha fatto scalpore nel 2024, evidenziando nel contempo una tendenza importante. Infatti, le ruote tendono a diventare più grandi e più pesanti. Il cliente finale non le custodisce praticamente più a casa propria, aumenta di conseguenza la domanda di stoccaggio presso i garage. Ma c'è un problema: nella maggior parte dei casi, questi ultimi dispongono solo di uno spazio limitato e, inoltre, disposizioni più severe in materia di sicurezza antincendio complicano lo stoccaggio. ESA – sempre attenta a sviluppare soluzioni per il commercio – ha a disposizione soluzioni professionali con i suoi hotel per ruote. Altri hotel per ruote sono previsti presso le sedi ESA di Burgdorf (BE) e Bussigny (VD). Tuttavia, bisognerà attendere ancora un po' prima che questi hotel per ruote ESA possano accogliere le ruote dei clienti. Per contro, i garagisti svizzeri non dovranno più attendere per scoprire l'ultima generazione di pneumatici estivi di ESA+Tecar. Dopo lo pneumatico invernale «Super Grip Pro 2», il nuovo ESA+Tecar «Spirit Pro 2» arriva sul mercato giusto in tempo per la stagione del cambio gomme.

Signor Schütz, perché i garagisti svizzeri dovrebbero puntare sull'ESA+Tecar «Spirit Pro 2»?

Martin Schütz, Category Manager pneumatici e prodotti di consumo: Con ESA+Tecar, i garagisti dispongono del loro pneumatico di riferimento – ovvero dell'esclusività della marca di pneumatici nella loro azienda. Inoltre, il pneumatico si caratterizza per un'elevata qualità a lunga durata abbinata a un prezzo interessante.

Quali sono le principali evoluzioni e i punti di forza tecnici della nuova generazione di pneumatici estivi disponibili in esclusiva presso ESA?

Abbiamo discusso dei contributi allo sviluppo nell'ambito di diverse tavole rotonde. Chi sta guidando con questo pneumatico, cosa si aspetta questo o quel conducente? In breve, abbiamo posto l'accento sulla sicurezza e sulla durata, due ambiti in cui il produttore ha apportato i maggiori miglioramenti rispetto al modello precedente. Ma lo Spirit Pro2 supera la generazione precedente anche in termini di maneggevolezza sull'asciutto e di rumorosità.

Con quali dimensioni inizierà il lancio sul mercato e quali gruppi di veicoli sarà possibile coprire?

Iniziamo con otto nuove dimensioni a partire da 18 pollici. Durante l'analisi di mercato, abbiamo constatato che, pur avendo una buona copertura, nei prossimi anni avremmo tendenzialmente perso quote di mercato con l'attuale gamma. Per questo motivo abbiamo optato per le nuove misure, pur tralasciando alcuni pneumatici più piccoli per la nuova generazione. Come pneumatici a 3 o 4 scanalature, l'ESA+Tecar sarà disponibile da 14 a 20 pollici e in 42 misure in totale. Questa evoluzione mette in evidenza anche le sfide da affrontare: maggiore diversità nelle dimensioni, un numero inferiore di unità per misura e quindi una gamma più ampia, il che rappresenta una sfida per la gestione. Così, noi di ESA, proponiamo nuovamente uno pneumatico in grado di coprire una vasta gamma di veicoli dei clienti. Dalla Peugeot 208 o alla Dacia Sandero, alla Skoda Octavia, alla Kia Sportage, alla BMW X3 o all'Audi Q5, passando per la VW T-Roc, solo per citare alcuni esempi.

Qual è la flessibilità di ESA in termini di ordini supplementari durante l'alta stagione del cambio gomme?

È un aspetto a cui accennavo poco fa: pianifichiamo al meglio possibile affinché il produttore possa organizzare la produzione. Ma grazie alla produzione in Europa, possiamo ancora ordinare pneumatici nel corso della stagione. Per i nostri clienti e per gli ordini stagionali, siamo ben posizionati.

Il nuovo pneumatico estivo è prodotto in Europa. Qual è l'importanza di questo argomento di vendita nei confronti dei clienti finali e in che modo l'ESA supporta i garagisti?

Il marchio «Made in Europe» è un elemento rilevante – per la qualità, ma anche per altri aspetti ad essa correlati: catene logistiche brevi, una produzione più flessibile o la possibilità di dialogare con il produttore e i suoi progettisti. Oltre agli pneumatici, l'ESA supporta i propri soci e clienti fornendo loro anteprime dell'assortimento, manifesti o volantini. Dal nostro punto di vista, è importante che i garagisti affrontino regolarmente il tema del cambio gomme e ne sottolineino i vantaggi. Il garagista è un interlocutore unico in grado di consigliare gli pneumatici più adatti al veicolo e al conducente. <



Come pneumatico a 3 o 4 scanalature, il nuovo «ESA+Tecar Spirit Pro 2» sarà disponibile da 14 a 20 pollici e in 42 misure in totale. Foto: ESA



Dare gas – anche grazie ad un nuovo concetto d'officina

Con Garagino, ESA 2026 presenta anche un nuovo concetto di garage flessibile per le aziende moderne. Modulare, offre un supporto mirato senza costi inutili – ideale per i piccoli garage. Con Garagino, ESA amplia in modo mirato il proprio portafoglio di concetti d'officina. Dal punto di vista visivo, stabilisce nuovi standard: con un carattere tipografico moderno in minuscolo e una scelta di colori distintiva, il concetto si distingue in modo mirato. «Allo stesso tempo, il suo contenuto rimane fedele alla filosofia di checkbox che ne ha determinato il successo», aggiunge Stefanie Langenstein, responsabile del team di comunicazione e marketing presso l'ESA, «e con 'garagino' proponiamo ancora una volta la soluzione adatta a ogni esigenza».

Maggiori informazioni su: [garagino.ch](https://www.garagino.ch)

Equipaggiamento obbligatorio in auto: ecco quanto sono diverse le normative in Europa

Vacanze estive, una gita del fine settimana o un viaggio di lavoro: molti automobilisti svizzeri viaggiano regolarmente in altri Stati europei. Il veicolo, l'itinerario e l'alloggio sono solitamente ben organizzati, ma spesso si sottovaluta l'importanza dell'equipaggiamento di sicurezza obbligatorio. La mancanza di questi articoli obbligatori, infatti, non solo può comportare multe ma anche compromettere la sicurezza in caso d'emergenza.

Problema: in Europa non ci sono disposizioni uniformi. Ogni Paese definisce autonomamente quale equipaggiamento si deve avere nel veicolo o deve essere utilizzato in caso di avaria. Ciò che in Svizzera è solo raccomandato, all'estero potrebbe essere obbligatorio per legge. Specialmente se si viaggia attraverso più Stati, vale la pena fare un rapido controllo prima della partenza.

Le normative sono diverse da Stato a Stato

Da un confronto tra le principali destinazioni di viaggio emerge che le disposizioni di legge differiscono notevolmente. In Germania per i veicoli privati svizzeri gli articoli obbligatori sono meno di quanto spesso si pensi. Gilet riflettente, triangolo d'emergenza e farmacia di pronto soccorso sono obbligatori soprattutto per i veicoli immatricolati in Germania, mentre per i veicoli svizzeri sono comunque consigliati. Per quelli commerciali e aziendali, invece, il gilet riflettente ad alta visibilità è sempre obbligatorio.

In Stati come Francia, Italia, Belgio, Spagna o Portogallo il gilet riflettente e il triangolo d'emergenza fanno spesso parte dell'equipaggiamento di base. A seconda del Paese il gilet riflettente deve essere disponibile per il conducente o per tutte le persone che lasciano il veicolo in caso di avaria.

Dall'inizio del 2026 la Spagna è un caso speciale: per i veicoli immatricolati in loco è previsto l'obbligo della luce di segnalazione V-16. I veicoli immatricolati all'estero possono continuare a utilizzare il triangolo d'emergenza; tuttavia, si raccomanda l'uso della luce di segnalazione V-16 anche per i turisti.

In Austria le norme sono più severe. Qui, infatti la farmacia di pronto soccorso fa parte dell'equipaggiamento obbligatorio. In altri Stati europei rientrano inoltre nella dotazione obbligatoria o raccomandata ulteriori oggetti quali lampadine di ricambio o un estintore. In particolare, per viaggi lunghi è consigliabile tenere in considerazione non solo lo Stato di destinazione ma anche quelli di transito.

Sicurezza e preparazione

Indipendentemente dalle disposizioni di legge, gli articoli più importanti dell'equipaggiamento per un veicolo svolgono una funzione fondamentale per la sicurezza. Un gilet riflettente assicura una migliore visibilità in caso di avaria, un triangolo d'emergenza avverte tempestivamente il traffico che sopraggiunge e una farmacia di pronto soccorso consente di intervenire rapidamente in attesa dei soccorsi professionali.

Molti automobilisti controllano il loro equipaggiamento solo poco prima della partenza o si affidano al fatto di avere già tutto il necessario a bordo del veicolo. È consigliabile invece controllare regolarmente l'equipaggiamento di sicurezza, verificando non solo la completezza ma anche le condizioni degli oggetti. È importante, ad esempio, verificare se il contenuto della farmacia è ancora valido, se sono disponibili gilet riflettenti in numero sufficiente, se il triangolo d'emergenza è ancora funzionale e se nello Stato di destinazione vigono disposizioni particolari.

Per i garage questo argomento rappresenta una buona opportunità per assistere attivamente la propria clientela. La combinazione tra il controllo del veicolo e la consulenza sull'equipaggiamento obbligatorio risponde a un'esigenza attuale, specialmente prima del periodo delle vacanze o di lunghi viaggi all'estero. Questo crea un concreto valore aggiunto per la clientela e, nel contempo, una significativa opportunità per le officine.

In conclusione: conoscere le differenze e viaggiare in sicurezza

Le disposizioni relative all'equipaggiamento dei veicoli in Europa variano da Stato a Stato. Informandosi prima del viaggio e controllando l'equipaggiamento di sicurezza del proprio veicolo si evitano inutili rischi ed eventuali multe.

Un equipaggiamento completo e funzionante non è solo un requisito di legge, bensì un contributo importante per la propria sicurezza e un viaggio sereno. <

EQUIPAGGIAMENTO OBBLIGATORIO IN AUTO IN EUROPA

	Germania	Francia	Italia	Austria	Belgio	Portogallo	Spagna
Contrassegno CH (CH)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Triangolo di emergenza	⊙	✓	✓	✓	✓	⊙	✓
Gilet riflettente	⊙	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Lampadine di scorta	⊙	⊙	⊙	⊙	⊙	⊙	⊙
Farmacia di pronto soccorso	⊙	⊙	⊙	✓	⊙	⊙	⊙

Spiegazione	Contrassegno CH	Triangolo d'emergenza	Gilet riflettente	Farmacia di pronto soccorso	Lampadine di scorta	Raccomandato
	⊙ Spesso obbligatorio per i veicoli svizzeri	✓ Obbligatorio in molti Stati	✓ Spesso obbligatorio, anche per tutti gli occupanti	✓ Obbligatoria solo in alcuni Stati	⊙ Raccomandate solo in parte	⊙ Non obbligatorio, ma utile

Test degli pneumatici estivi 2026

Pneu economici con alcune criticità

Il test sugli pneumatici estivi del TCS illustra in modo impressionante l'importanza di un bilanciamento ottimale e di una produzione di alta qualità per la qualità complessiva di uno pneumatico. Sono stati testati 16 pneumatici. Tre pneumatici di fascia alta hanno convinto su tutta la linea, esito contrario per alcuni pneumatici economici. **Jürg A. Stettler**

Nel test attuale del dipartimento Test & Tecnica del TCS, 16 pneumatici estivi della misura 225/50 R17 98 W/Y sono stati esaminati in ogni dettaglio. Questa misura è adatta ai veicoli di classe media. Gli esperti hanno utilizzato un'Audi A4 Avant come veicolo di prova. «Il diavolo si nasconde nei dettagli, si potrebbe dire a proposito dell'attuale test sugli pneumatici estivi», spiega Reto Blättler, esperto di pneumatici e responsabile del progetto del test sugli pneumatici presso il TCS. «Si è potuto constatare quanto sia rilevante l'equilibrio di uno pneumatico. Non a caso i prodotti vengono valutati in base a 15 criteri diversi, suddivisi nei campi principali della 'sicurezza di guida' e del 'bilancio ambientale'». Per i garagisti, i risultati dettagliati dei test (vedi doppia pagina seguente) forniscono ancora una volta basi e conoscenze fondamentali importanti per una consulenza competente e completa in materia di pneumatici.

Tre pneumatici ottengono la menzione «molto consigliato» nel risultato finale del TCS: il Continental Premium-Contact 7, il nuovo Pirelli Cinturato (C3) e il Goodyear EfficientGrip Performance 2. Questi modelli presentano tutti prestazioni elevate e costanti su



In occasione del test pneu estivi, tutti i candidati sono stati spinti in egual misura al limite delle loro capacità sul percorso di prova della manovrabilità. Foto: TCS/ADAC

tutti i tipi di fondo stradale, integrate da una durata prevista convincente, una bassa abrasione e una buona efficienza. Altri sei pneumatici mancano di poco su alcuni punti la menzione «molto consigliato». Gli altri posti sono occupati da quattro pneumatici con la valutazione finale «consigliato». Per questi pneumatici, i rispettivi punti deboli sono un po' più marcati. Per l'esperto di pneumatici R. Blättler è chiaro che «se si percorrono in media molti chilometri all'anno, la scelta dovrebbe ricadere su uno pneumatico ben valutato sia in termini di sicurezza di guida che di bilancio ambientale».

Grazie alla struttura a due campi dei risultati dei test del TCS, ora è più facile e veloce per le e i clienti trovare lo pneumatico che fa al caso loro.

Non vale la pena risparmiare sugli pneumatici

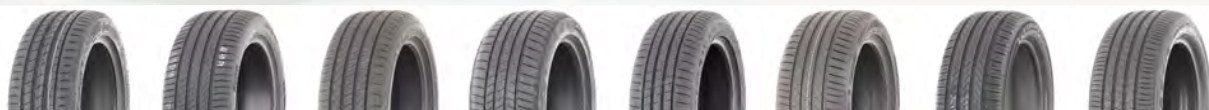
I tre pneumatici in coda alla classifica sono i cosiddetti pneumatici «budget». «Spesso vengono offerti a prezzi bassi anche su Internet», rivela R. Blättler. Per evitare incidenti, è importante far capire ai clienti che non vale la pena risparmiare sugli pneumatici nuovi. Il Lassa Revola manca di poco una valutazione complessiva consigliabile, ma ottiene un voto insufficiente a causa di evidenti punti deboli sull'asciutto. Anche il Leao Nova-Force Acro presenta importanti punti deboli sull'asciutto e peggiora sensibilmente sul bagnato, in termini di percorrenza e usura. L'ultimo posto è occupato dal Linglong Sport Master. Sebbene ottenga i migliori risultati su fondo bagnato (le prestazioni sono state ottimizzate in tal senso), il rovescio della medaglia di questo modello è il comportamento più critico su strada asciutta, la percorrenza più bassa e l'usura più elevata di tutti i modelli in prova. <



Continua con tutti i dettagli a pagina 10



Test pneumatici estivi 2026: 225/50 R17 98W



Marca Modello	CONTINENTAL PREMIUM-CONTACT 7 ⁸⁾	PIRELLI CINTURATO (C3) ⁸⁾	GOODYEAR EFFICIENTGRIP PER - FORMANCE 2	FIRESTONE ROADHAWK 2 ⁸⁾	FALKEN ZIEK ZE320	BRIDGESTONE TURANZA 6 ⁸⁾	MICHELIN PRIMACY 5	MAXXIS PREMITRA HP6
Etichetta europea ¹⁾	C/A/B (72 dB)	B/A/B (70 dB)	B/A/B (70 dB)	B/A/B (71 dB)	C/A/A (68 dB)	B/A/B (70 dB)	B/A/B (70 dB)	C/A/B (72 dB)

Sicurezza di guida ²⁾								
Fondo asciutto	78% ⁵⁾	64%	64%	64%	58%	50%	46%	60%
Fondo bagnato	76%	70%	60%	60%	62%	54%	54%	56%
Voto sicurezza guida	76%	68%	62%	62%	58%	50%	46%	56%

Bilancio ambientale ²⁾								
Usura	64%	70%	86%	50%	52%	82%	82%	50%
Abrasiona	68%	60%	72%	50%	66%	70%	78%	62%
Efficienza ³⁾	78%	64%	74%	60%	74%	68%	78%	64%
Rumorosità	54%	44%	50%	52%	60%	54%	52%	54%
Sostenibilità	56%	50%	44%	44%	32%	44%	50%	26%⁶⁾
Voto bilancio amb.	66%	62%	72%	50%	52%	70%	74%	50%

Voto globale								
Valutazione a stelle	★★★★	★★★★	★★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★
Valutazione TCS ⁴⁾	molto consigliato	molto consigliato	molto consigliato	consigliato	consigliato	consigliato	consigliato	consigliato

	Punti forti	Pirelli	Goodyear	Firestone	Falken	Bridgestone	Michelin	Maxxis
+	Pneumatico molto equilibrato	Pneumatico molto equilibrato	Pneumatico molto equilibrato	Buono su asciutto	Buono su bagnato	Ottimo nell'usura	Ottimo nell'usura	Buono su asciutto
-	Miglior sicurezza di guida	Buono su asciutto e bagnato	Miglior voto nell'usura	Buono su bagnato	Buon nell'efficienza	Buono nell'efficienza	Minor abrasione	Buono nell'abrasione
	Miglior voto nell'efficienza	Buono nell'usura	Buono su asciutto e bagnato	Buon nell'efficienza	Pneumatico silenzioso	Buono nell'efficienza	Miglior voto nell'efficienza	Buono nell'efficienza
	Miglior voto nella sostenibilità	Buono nell'abrasione e nell'efficienza	Buono nell'abrasione e nell'efficienza	Lievi debolezze nell'usura	Lievi debolezze su asciutto ⁷⁾	Lievi debolezze su asciutto ⁷⁾ e bagnato	Miglior bilancio ambientale	Lievi debolezze su bagnato ⁷⁾
				Lievi debolezze nell'abrasione ⁷⁾	Lievi debolezze su asciutto ⁷⁾	Lievi debolezze nella sostenibilità	Lievi debolezze su asciutto ⁷⁾ e bagnato	Lievi debolezze nell'usura ⁷⁾
				Lievi debolezze nella sostenibilità	Lievi debolezze nell'usura ⁷⁾	Lievi debolezze nella sostenibilità	Lievi debolezze nella sostenibilità	Debolezze nella sostenibilità

- 1) Lettera 1: voto A-G per consumo di carburante Lettera 2: voto A-G per frenata su bagnato Lettera 3/cifra: rumore esterno (dB [A])
- 2) Ponderazione: sicurezza di guida 70%, bilancio ambientale 30%
- 3) Peso/consumo di carburante. Il consumo di energia è influenzato dalla resistenza al rotolamento e dal peso (massa rotante) del pneumatico.
- 4) Vedi scala di valutazione
- 5) Miglior voto in questo criterio (scritto in nero, grassetto e sottolineato)
- 6) Peggior voto in questo criterio (scritto in rosso in particolare bianco su rosso, grassetto)
- 7) Porta al declassamento.
- 8) Indice di velocità Y
- 9) Aggiornamento delle specifiche; versione più recente disponibile dal 2026

Bilancio ambientale

Il nuovo criterio principale, ovvero il bilancio ambientale, si basa sui sottocriteri durata (usura/resa chilometrica), efficienza, abrasione (quantità di gomma persa), rumorosità e sostenibilità.

- Il sottocriterio efficienza si basa sui criteri individuali peso pneumatico (impatto sulla dinamica di guida) e consumo di carburante.
- Il sottocriterio rumorosità si basa sui criteri individuali rumore interno (valutazione soggettiva) e rumore esterno.
- Il sottocriterio sostenibilità risulta dal conteggio del bonus/malus derivante da un totale di dodici aspetti ambientali, fra cui il paese di fabbricazione, la certificazione della produzione secondo vari standard ISO, la presenza di sostanze tossiche nonché la seconda vita ottenuta con il processo di ricostruzione. Per la raccolta di dati e informazioni non inerenti alle proprietà specifiche del prodotto, si consultano costruttori o fornitori oppure viene richiesta la relativa documentazione. La messa a disposizione e validità della stessa sono determinanti ai fini dell'assegnazione del bonus/malus.

KUMHO ECSTA HS52⁹⁾	BF GOODRICH ADVANTAGE⁸⁾	HANKOOK VENTUS PRIME4	VREDESTEIN ULTRAC+⁸⁾	GREENTRAC QUEST-X⁸⁾	LASSA REVOLA⁸⁾	LEAO NOVA-FORCE ACRO⁸⁾	LINGLONG SPORT MASTER⁸⁾
C/A/B (72 dB)	C/A/B (70 dB)	B/A/A (69 dB)	C/A/B (69 dB)	C/A/B (70 dB)	B/A/B (71 dB)	C/A/B (72 dB)	C/A/A (69 dB)

56%	62%	62%	52%	60%	38%	36%	34%
70%	46%	44%	60%	46%	60%	44%	80%
56%	46%	44%	52%	46%	38%	36%	34%

60%	66%	64%	40%	52%	48%	34%	32%
52%	58%	64%	48%	58%	54%	46%	26%
48%	64%	70%	66%	50%	66%	64%	44%
46%	52%	40%	62%	68%	56%	56%	50%
34%	48%	42%	42%	26%	36%	30%	40%
48%	58%	60%	40%	50%	48%	34%	26%

54%	50%	48%	48%	48%	38%	34%	26%
***	***	***	***	***	**	**	**
consigliato	consigliato	consigliato	consigliato	consigliato	consigliato con riserva	consigliato con riserva	consigliato con riserva

+ Buono su bagnato	+ Buono su asciutto	+ Buono su asciutto	+ Buono su bagnato	+ Miglior voto nella rumorosità	+ Buono su bagnato	+ Buono nell'efficienza	+ Miglior voto su bagnato
+ Buono nell'usura	+ Buono nell'usura	+ Buono nell'usura	+ Buono nell'efficienza	+ Buono su asciutto	+ Buono nell'efficienza	- Debolezze su asciutto	- Peggior sicurezza di guida ⁷⁾
- Lievi debolezze su asciutto ⁷⁾	+ Buono nell'efficienza	+ Buono nell'abrasione	+ Pneumatico silenzioso	- Lievi debolezze su bagnato ⁷⁾	- Debolezze su asciutto ⁷⁾	- Lievi debolezze su bagnato	- Peggior bilancio ambientale
- Lievi debolezze nell'abrasione	- Lievi debolezze su bagnato ⁷⁾	+ Buono nell'efficienza	- Lievi debolezze su asciutto ⁷⁾	- Debolezze nella sostenibilità	- Debolezze nella sostenibilità	- Debolezze nell'usura ⁷⁾	- Resa chilometrica più bassa
- Lievi debolezze nell'efficienza ⁷⁾	- Lievi debolezze nell'abrasione ⁷⁾	- Lievi debolezze su bagnato ⁷⁾	- Lievi debolezze nell'usura ⁷⁾	- Lievi debolezze nella sostenibilità	- Lievi debolezze nell'usura	- Debolezze nella sostenibilità	- Maggior abrasione ⁷⁾
- Debolezze nella sostenibilità	- Lievi debolezze nella sostenibilità	- Pneumatico più rumoroso	- Lievi debolezze nell'abrasione	- Lievi debolezze nell'usura	- Lievi debolezze nell'abrasione		
		- Lievi debolezze nella sostenibilità	- Lievi debolezze nella sostenibilità	- Lievi debolezze nell'efficienza ⁷⁾			

Valutazione TCS

- «eccellente»: pneumatico che fornisce prestazioni superiori alla media in tutti i criteri.
- «molto consigliato»: pneumatico che soddisfa tutti i requisiti di sicurezza ed ecologici rilevanti.
- «consigliato»: pneumatico leggermente carente in singoli criteri.
- «consigliato con riserva»: pneumatico che presenta nette debolezze in singoli criteri.
- «non consigliato»: pneumatico che, nel complesso, presenta grosse debolezze.

In genere i risultati sono applicabili anche alle dimensioni immediatamente precedenti e seguenti della stessa serie. Dato che requisiti e scala di valutazione vengono costantemente aggiornati, i voti assegnati ai pneumatici possono differire dai risultati dell'anno precedente.

Voto globale in caso di declassamento

- Se un sottocriterio (ad esempio l'aquaplaning trasversale) è «scarso» (18-0%), il giudizio sommativo (fondo bagnato) può essere solo «scarso».
- Se il giudizio sommativo è «soddisfacente», «sufficiente» o «scarso», i criteri principali sicurezza di guida o bilancio ambientale non possono essere migliori del relativo giudizio sommativo.
- Se un criterio principale è «sufficiente» o «scarso», il voto globale non può essere migliore del criterio principale in questione.

Scala di valutazione TCS*

>80%	*****	eccellente
>60%	****	molto consigliato
>40%	***	consigliato
>20%	**	consigliato con riserva
>0%	*	non consigliato

* In caso di valutazione globale identica, i modelli vengono ordinati per categoria secondo il punteggio ottenuto nei criteri principali sicurezza di guida e bilancio ambientale. Se più prodotti ottengono lo stesso risultato finale, guadagnano posizioni in classifica quelli che performano meglio nei predetti criteri.

Tendenze tecniche in tema d'illuminazione: le lampadine retrofit in Svizzera

Miglioramento non autorizzato

Aumentare la sicurezza stradale riducendo al contempo il fabbisogno energetico e le emissioni di CO2 del traffico stradale: le lampadine retrofit promettono una migliore illuminazione con un consumo energetico ridotto grazie alla tecnologia LED, ma non sono autorizzate nel nostro Paese. Come la Svizzera si è trasformata in un'isola con il divieto di equipaggiare i veicoli già in circolazione.

Andreas Senger



Approvate dal club automobilistico tedesco ADAC e persino classificate come un prezioso contributo all'incremento della sicurezza stradale: le lampadine retrofit dei fornitori di alta gamma Osram e Philips. Sono oggi disponibili per un gran numero di veicoli d'epoca in sostituzione delle lampadine a incandescenza, ma in Svizzera non sono autorizzate.
Foto: ADAC

Una richiesta all'Ufficio federale delle strade (USTRA) permette di chiarire la situazione: «Secondo l'articolo 73, capoverso 1, dell'ordinanza concernente le esigenze tecniche per i veicoli stradali (OETV; RS 741.41), le lampadine intercambiabili devono essere conformi alle prescrizioni internazionali. Se le lampadine dispongono di un'omologazione internazionale, ad esempio sulla base di un regolamento della CEE-ONU, l'installazione di tali lampadine su un veicolo è consentita anche in Svizzera», spiega Thomas Rohrbach, vicepresidente della Commissione europea, responsabile del settore Informazione e comunicazione. E aggiunge: «Le lampadine omologate secondo i regolamenti della CEE-ONU sono riconoscibili dal marchio di omologazione E (cerchio con una grande E e una cifra all'interno). Ad esempio, le lampadine LED retrofit H4 e H7 (anabbaglianti) non soddisfano queste prescrizioni internazionali.» Fine della discussione. La regola è quindi chiara: l'elenco delle lampadine a tecnologia LED testate secondo la norma «United Nations ECE/TRANS/WP.29/1127» del 2018 è il riferimento. E qui mancano proprio le lampadine retrofit H4 e H7 previste per essere montate su veicoli già in circolazione. «Sono tuttavia in corso le procedure necessarie per inclu-

dere tali lampadine nelle normative internazionali. I tempi di questo cambiamento non sono tuttavia ancora stimabili. Prima di qualsiasi modifica, si raccomanda quindi di esaminare attentamente le istruzioni del produttore», aggiunge T. Rohrbach. L'indagine condotta presso i due fornitori Osram e Philips lo conferma immediatamente: è proprio perché l'adeguamento alla norma CEE-ONU richiede così tanto tempo, che il numero di unità e di applicazioni era inizialmente troppo esiguo e i costi quindi troppo elevati, così i due fornitori hanno progressivamente implementato l'estensione delle lampade retrofit autorizzate per ogni singolo paese. Interrogata in merito, Andrea Gregori, responsabile della comunicazione presso Ams Osram, spiega: «Siamo in contatto costante con le autorità competenti in Svizzera su questo tema e abbiamo concretamente esaminato se l'autorizzazione nazionale (HGT) rilasciata in Germania per le nostre lampade LED retrofit potesse essere riconosciuta anche in Svizzera. Le autorità del nostro Paese hanno tuttavia espressamente escluso questa possibilità. Per la Svizzera, restano valide le autorizzazioni secondo i regolamenti dell'UNECE.»



La lampadina retrofit a sinistra si adatta al portalampada del riflettore del faro. Il punto focale (emissione della luce a livello della lampadina) è identico a quello di una lampadina alogena a incandescenza e garantisce un preciso stacco chiaro-scuro. L'illuminazione è migliore, la sicurezza stradale aumenta, il consumo energetico diminuisce. Tuttavia, sono nel nostro Paese vietate.

Nell'ottica di un aumento della sicurezza stradale e di una riduzione delle emissioni di CO₂ (minor consumo grazie a una potenza elettrica inferiore), sarebbe comunque opportuno che questi tipi di lampadine fossero autorizzati anche da nel nostro mercato. Per i veicoli più vecchi, ciò si tradurrebbe in un'illuminazione ottimale della carreggiata, aumentando così la sicurezza stradale. Durante il controllo ufficiale presso l'ufficio della circolazione, vengono verificati l'illuminazione e la sua regolazione, e gli esperti della circolazione controllano generalmente il marchio E dei fari (di solito apposto sull'alloggiamento o sulla lente di diffusione). L'esperto può così valutare abbastanza agevolmente, anche senza documenti di omologazione, se l'illuminazione a LED è consentita per l'auto in questione o se si tratta di un'installazione successiva non autorizzata. Nei veicoli più vecchi, l'illuminazione a LED non può essere utilizzata. Tuttavia, se si sospetta l'installazione di una lampada LED retrofit per gli anabbaglianti e/o gli abbaglianti, può essere richiesto un esame più approfondito (smontaggio, controllo del marchio E).

La spiegazione del rilevamento di una lampada retrofit è semplice: le lampade a LED convenzionali emettono una luce «fredda» (temperatura della luce), mentre le lampade a incandescenza emettono una luce calda (vedi immagine in alto a destra). Tuttavia, entrambi i fornitori, Osram e Philips, offrono già lampade retrofit con una tonalità di luce bianco caldo per i veicoli d'epoca, che sono autorizzate in moltissimi paesi europei. Il problema è che nel mercato aftermarket circolano anche ricambi di pessima qualità o addirittura contraffatti. È qui che la situazione diventa pericolosa! Per quanto riguarda l'illuminazione, va ricordato che i potenti fari dei veicoli moderni hanno recentemente causato sempre più problemi di traffico e di percezione. Ciò è dovuto alla luce diffusa, alla scarsa qualità degli anabbaglianti automatici e ai maggiori riflessi sul fondo bagnato a causa delle elevate intensità luminose. In termini di rischio di abbagliamento, le lampade retrofit non sono quindi più pericolose dei più moderni fari a LED a matrice attiva. Osram indica che i requisiti minimi della norma ECE-R112 in materia di abbagliamento sono inferiori fino al 50%

rispetto ai valori massimi consentiti e che ne risulta una luminosità superiore del 330% rispetto a quella delle lampade a incandescenza convenzionali. Il consumo di energia elettrica è di soli 21 W/20 W, contro i 55 W/60 W delle lampadine H4. La responsabile della comunicazione di Osram, A. Gregori, riassume così la situazione: «Condividiamo la vostra valutazione riguardo al potenziale delle moderne sorgenti luminose a LED per aumentare la sicurezza stradale e ridurre il consumo energetico, e ci rammarichiamo che gli automobilisti svizzeri non possano attualmente beneficiare dei vantaggi delle moderne lampade LED retrofit nella stessa misura della nostra clientela dei paesi vicini dell'UE, in particolare per quanto riguarda il miglioramento della visibilità, l'aumento della sicurezza stradale e l'efficienza energetica». E aggiunge: «Anche dal nostro punto di vista, sarebbe auspicabile poter offrire in Svizzera una gamma più ampia di prodotti "street legal"».

Quando ci si può aspettare un'autorizzazione all'introduzione sul mercato in Svizzera?

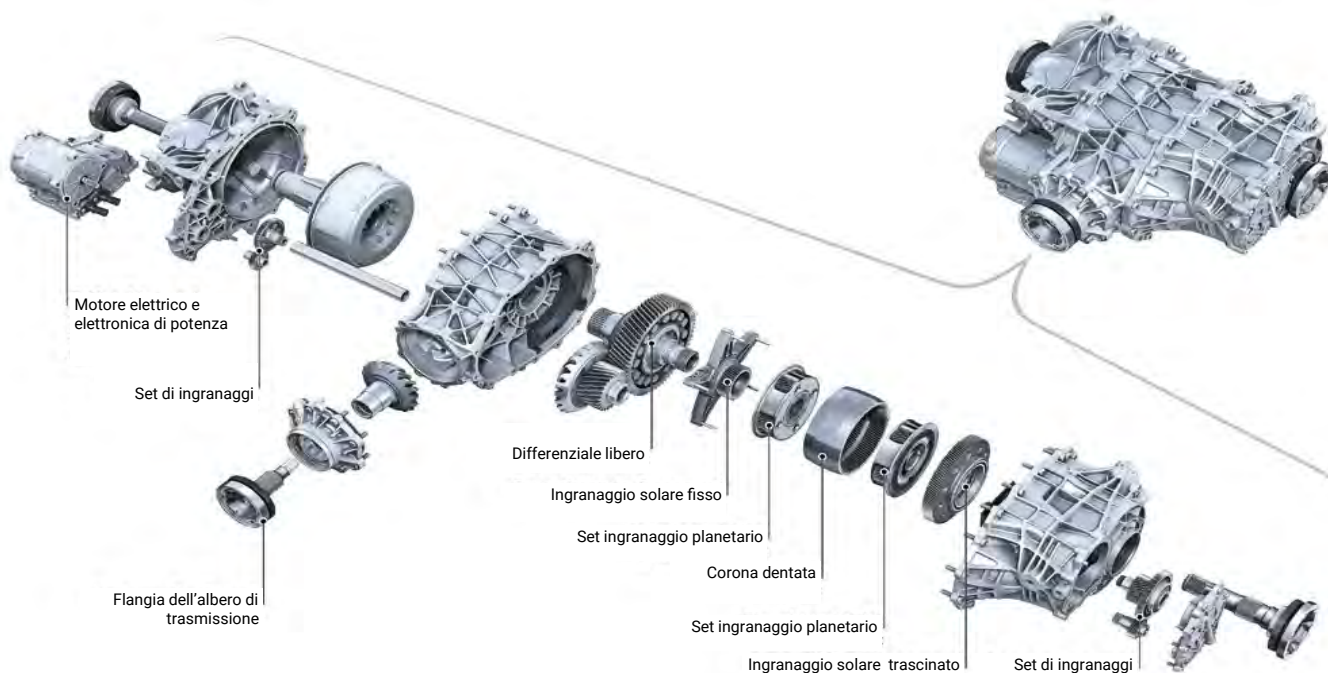
A. Gregori relativizza: «Allo stesso tempo, in qualità di produttori, siamo tenuti a rispettare il quadro legale e normativo vigente. Lo sviluppo e l'introduzione di altre soluzioni approvate a livello internazionale dipendono in larga misura dall'evoluzione dei regolamenti dell'UNECE, sui quali possiamo certamente esercitare un'influenza in qualità di partner industriale, ma che non possiamo accelerare unilateralmente». Ai garagisti e ai consumatori/consumatrici resta quindi la scelta tra utilizzare illegalmente le lampade a risparmio energetico o attendere che il legislatore intervenga. La progressiva legalizzazione tramite omologazioni generali (HGT) specifiche per ogni paese non aiuta i consumatori/consumatrici svizzeri. Secondo una stima prudente, l'introduzione e la legalizzazione dovrebbero avvenire al più presto entro quest'anno o al più tardi per l'anno prossimo. <

Tecnologia 4x4 perfezionata – ripartizione attiva della coppia per asse in curva

Dinamica contro la fisica

L'elettrificazione della catena cinematica ha un suo prezzo fisico: le auto sono sempre più pesanti. Un esempio è l'Audi RS5 appena presentata. Rispetto al modello precedente, la versione sportiva si è appesantita di circa 500 chili e deve comunque soddisfare le esigenze dinamiche dei clienti. Per riuscirci, gli ingegneri di sviluppo hanno fatto ricorso a numerosi accorgimenti tecnici.

Parola chiave: Dynamique Torque Control. **Andreas Senger**



Complesso e pesante, ma estremamente efficace: la ripartizione dinamica della coppia sull'asse posteriore è assicurata da un motore sincrono a magneti permanenti (PSM) che trasmette la propria coppia in entrambi i sensi di rotazione rispettivamente a un set di ingranaggio planetario con due portasatelliti e un ingranaggio solare fisso. È così possibile ottenere differenze di coppia fino a 2000 Nm. Foto: Audi

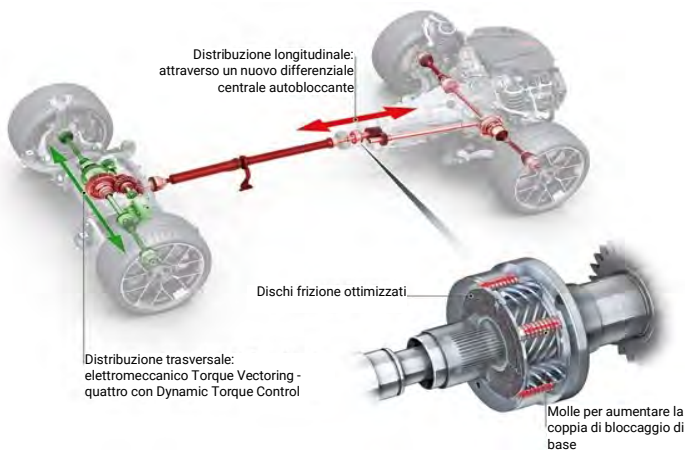
Ogni chilo di peso del veicolo deve essere messo in movimento contro la sua inerzia in fase di accelerazione. Più un veicolo è leggero, meno potenza ha bisogno per raggiungere i valori di accelerazione desiderati, più è veloce in curva e più il suo consumo di energia e quindi le sue emissioni di CO₂ restano basse. Mentre un'Alpine A110 R pesa circa 1.1 tonnellate in condizioni di marcia, la nuova Audi RS 5 (tipo B10) pesa circa 2.4 tonnellate. Più del doppio. Gli appassionati sportivi sanno cosa questo significhi per le loro articolazioni. Il nuovo modello RS di Audi deve quindi offrire tre cose: una grande potenza motrice (sistema da 470 kW/825 Nm) per consentire un'accelerazione da 0 a 100 km/h in 3,6 secondi, un sofisticato sistema di smorzamento delle vibrazioni a doppia valvola (per ridurre al minimo i movimenti di rollio e beccheggio) e una ripartizione variabile della coppia motrice per consentire una guida sportiva in curva. Non si tratta solo di accelerare nel modo più dinamico possibile in uscita di curva, ma anche di ottenere una coppia di trazione asimmetrica sulle ruote posteriori fin dall'ingresso in curva in modalità spinta, al fine di favorire una sterzata in curva. Il tutto deve avvenire sempre senza l'intervento dell'ESP che agisce sui freni e quindi senza che l'energia cinetica degli stessi venga trasformata in calore. L'obiettivo è rendere il veicolo più dinamico in curva esclusivamente grazie a un

nuovo differenziale centrale autobloccante e al nuovo differenziale posteriore dinamico. Grazie alla distribuzione asimmetrica della coppia in modalità spinta tra le ruote esterne e interne alla curva, la RS5 deve reagire in modo dinamico prima del punto di corda della curva e, durante l'accelerazione in uscita, erogare più coppia sulla ruota posteriore esterna alla curva per poter accelerare in modo dinamico in uscita.

Sofisticato sistema di trazione integrale, maggiore movimento attorno all'asse verticale

È ovvio che la RS5, in quanto veicolo a trazione integrale, voglia garantire la massima trazione possibile. Per camuffare elegantemente l'importante massa, il differenziale centrale e il sistema di trasmissione posteriore Active Torque Vectoring lavorano strettamente insieme. Il differenziale centrale distribuisce la coppia in modo variabile tra l'asse anteriore e quello posteriore a seconda della situazione di guida e consente valori di bloccaggio da 70/30 a 15/85 per cento al massimo tra gli assi anteriore e posteriore. Il differenziale centrale autobloccante offre un ampio spettro di ripartizione, e questo non solo in modalità trazione posteriore. Assicura inoltre un efficace gioco di squadra con la trasmissione dell'asse posteriore in modalità di accelera-

Ecco come funziona la sovrapposizione della coppia

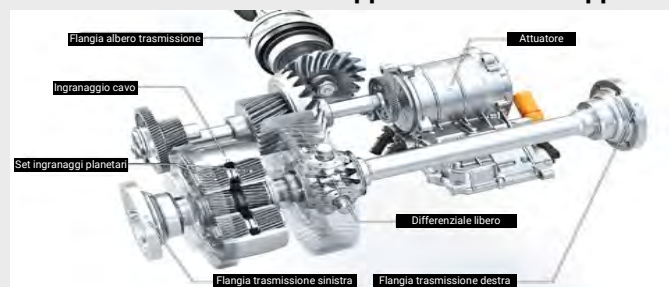


Il differenziale centrale autobloccante distribuisce la coppia di rotazione in modo asimmetrico in accelerazione e in decelerazione. Ora la struttura è stata ottimizzata con gruppi di molle e dischi di frizione nell'alloggiamento, in modo che sia disponibile un valore di bloccaggio di base anche senza coppia motrice. Questo consente, in particolare in curva, una tendenza al sovrasterzo piuttosto che al sottosterzo del veicolo grazie alla coppia di trascinamento.

zione o anche di recupero. Poiché il differenziale centrale, perfezionato grazie a pacchetti di molle e dischi di frizione ottimizzati, bloccandosi in modalità di accelerazione o recupero, consente la ripartizione asimmetrica della coppia sull'asse posteriore come descritta nella scheda tecnica. Grazie a questi due componenti di nuova concezione, viene generata una coppia di ingresso attorno all'asse verticale (asse z), sia in entrata di curva che in uscita in fase di accelerazione, dando alla vettura un comportamento sportivo e maneggevole malgrado un elevato indice di massa corporea (IMC).

Ripartizione elettromeccanica della coppia (M) sull'asse posteriore

La batteria ad alta tensione da 400 volt, abbinata al motore elettrico da 130 kW (Mmax 460 Nm, rotore esterno) montato nel cambio a otto rapporti, consente un'autonomia elettrica di 80 chilometri. Ma l'energia del pacco batterie posizionato sopra l'asse posteriore viene utilizzata anche direttamente al di sotto dello stesso. Un motore sincrono a magneti permanenti a raffreddamento liquido con una potenza massima di 8 kW/40 Nm gestisce la ripartizione della coppia sull'asse posteriore. Con un tempo di risposta di 15 ms, il motore elettrico, associato al riduttore a tre rapporti e al sistema planetario, può gestire una differenza di coppia tra la ruota posteriore sinistra e quella destra fino a 2000 Nm. Questa differenza di coppia può essere utilizzata sia in modalità frenata/recupero che in fase di accelerazione. Cosa che consente a questa sportiva leggermente sovrappeso di essere più agile, di reagire in modo più diretto ai comandi dello sterzo e di garantire stabilità e tenuta di strada anche in caso di rapidi cambi di corsia in autostrada. Inoltre, questa configurazione del gruppo motopropulsore riduce il numero di interventi di frenata dell'ESP in condizioni limite, migliorando l'esperienza di guida e la sicurezza attiva. E qual è il vantaggio del sistema: se si guasta, il veicolo rimane operativo grazie ai componenti meccanici, in questo caso però senza ripartizione asimmetrica della coppia. Se una ruota posteriore slitta a causa di un coefficiente di attrito troppo basso, il sistema di bloccaggio elettronico del differenziale viene attivato grazie attraverso i freni. <



In curva, il differenziale libero e la buona trazione sugli pneumatici distribuiscono la coppia motrice per metà a sinistra e per metà a destra. Affinché la ruota esterna alla curva possa percorrere una distanza maggiore, il differenziale consente di variare la velocità di rotazione degli ingranaggi conici di trasmissione facendo ruotare gli ingranaggi conici di compensazione. La coppia di rotazione viene trasmessa direttamente alla ruota destra, mentre a sinistra viene trasmessa tramite due set di ingranaggi planetari. Il portasatelliti destro è azionato dal pignone conico di trasmissione sinistro e ruota sul planetario fisso destro. Questo consente di azionare la corona comune. Quest'ultima trasmette la velocità di rotazione e la coppia al portasatelliti sinistro, che a sua volta trasmette la coppia alla ruota sinistra. Il pignone solare sinistro è montato su un grande pignone destro e rimane fermo quando il veicolo non è in movimento, visto che anche il motore elettrico è fermo. La distribuzione della coppia rimane simmetrica finché il calcolatore rileva una curva dinamica sulla base dell'angolo di sterzata, dell'accelerazione longitudinale e trasversale, del tasso di imbardata, dell'angolo di rollo, della velocità e del coefficiente di attrito stimato, azionando poi il motore elettrico che gestisce una distribuzione asimmetrica della coppia.



Durante l'affrontare dinamico di una curva (nell'esempio dell'immagine in alto a sinistra, una curva a sinistra), il motore elettrico aziona il riduttore planetario sinistro tramite una trasmissione a tripla riduzione (ingranaggi cilindrici) e un albero. Il portasatelliti a sinistra viene azionato più rapidamente dal motore elettrico (in avanti), il che distribuisce la coppia di trazione della trasmissione in modo asimmetrico. Sul lato sinistro, la coppia di trazione è più bassa (ΔNm = differenza di coppia), poiché il motore elettrico imprime una coppia aggiuntiva sul planetario sinistro e quindi sulla ruota sinistra. Sul lato destro, la coppia motrice è quindi maggiore. I due ingranaggi planetari non ruotano quindi più in modo sincronizzato. Nel differenziale libero, ruotano i due ingranaggi conici di compensazione. Questa coppia motrice asimmetrica (immagine sopra, frecce rosse) permette al veicolo di sterzare verso l'interno della curva. In quel momento, il veicolo presenta una leggera tendenza autosterzante in caso di sovrasterzo.



Superato il punto di corda della curva, premendo il pedale dell'acceleratore, il veicolo accelera. Il motore elettrico inverte il senso di rotazione e aziona il pignone solare sinistro in senso contrario. Questo consente di fornire una coppia di rotazione supplementare e di distribuir-la sulla ruota esterna alla curva. La regolazione avviene a 200 Hz. Il PMSM eroga una potenza massima di 8 kW e una coppia massima di 40 Nm. La differenza di coppia tra sinistra e destra può arrivare fino a 2000 Nm.

Video esplicativo





Le ultime decisioni prese dal Consiglio federale nell'ambito dello studio del Politecnico federale di Zurigo (ETH) «Trasporti '45» e del prossimo programma di sviluppo strategico 2027 (PROSTRA) per le strade nazionali non lasciano presagire nulla di buono.
Foto: 123rf



La politica dei trasporti e della mobilità in piena trasformazione

Squilibrio tra la ferrovia e la strada

La politica dei trasporti e della mobilità si trova di fronte a scelte decisive e, nel farlo, si rischia di non tenere conto della realtà dei garage, dei commercianti e della popolazione. L'UPSA spiega perché le rigide direttive in materia di CO₂, i progetti stradali rinviati e gli approcci di finanziamento squilibrati sono problematici e quali sono i barlumi di speranza. **Tahir Pardhan**

La politica dei trasporti svizzera si trova in una fase in cui si sovrappongono questioni centrali e determinanti per il futuro. La politica climatica, l'elettrificazione, lo sviluppo delle infrastrutture e il finanziamento sono contemporaneamente sotto pressione. Per l'intero settore automobilistico e per gli automobilisti è fondamentale che questi temi non vengano trattati isolatamente, ma in modo coerente e vicino alla realtà. L'UPSA segue gli sviluppi attuali con grande attenzione, ma anche con crescente preoccupazione di fronte a decisioni politiche che ignorano la realtà dei fatti.

Le rigide direttive sulla CO₂ frenano il mercato

Un esempio recente è la decisione della Commissione dell'ambiente, della pianificazione del territorio e dell'energia del Consiglio nazionale (CAPTE-N) di respingere le norme più flessibili in materia di CO₂ per le im-

portazioni di automobili, basate sul modello dell'Unione europea. Con 13 voti contro 12, il 26 gennaio 2026 la commissione ha deciso, con una maggioranza molto risicata, di non sottoporre al Consiglio nazionale il progetto di legge elaborato. Ciò equivale a respingere un adeguamento moderato e necessario che avrebbe dato al settore lo spazio di cui avrebbe bisogno per raggiungere gli ambiziosi obiettivi in materia di CO₂ senza distorcere il mercato. L'UPSA riconosce gli obiettivi climatici della Svizzera. Allo stesso tempo, però, va sottolineato che i valori obiettivo hanno effetto solo se sono commercializzabili e realizzabili. Obiettivi rigidi e lontani dalla realtà non portano a una migliore protezione del clima, ma a prezzi più elevati, a un'offerta limitata e a una crescente incertezza nel commercio. Proprio in una fase in cui la mobilità elettrica dipende ancora fortemente dal meccanismo dei prezzi,

una maggiore flessibilità nel raggiungimento degli obiettivi non è un passo indietro, ma un presupposto per il progresso.

«Trasporti '45»: squilibrio tra ferrovia e strada

Allo stesso modo, le ultime decisioni prese dal Consiglio federale nell'ambito dello studio del Politecnico federale di Zurigo «Trasporti '45» e del prossimo programma di sviluppo strategico 2027 (PROSTRA) delle strade nazionali sono di grande attualità, ma al contempo molto preoccupanti. I valori di riferimento fissati il 28 gennaio 2026 mostrano un netto squilibrio tra ferrovia e strada. Mentre vengono portati avanti numerosi progetti ferroviari, nella prossima fase di sviluppo sono previsti solo due progetti per le strade nazionali: l'ampliamento a 6 corsie Aarau-Ost-Birrfeld (AG) e Perly-Bernex (GE). Nel suo comunicato stampa, anche l'Unione svizzera delle arti e mestieri USAM ha chiaramente indicato che questa ponderazione non risponde alle esigenze delle PMI. Per l'artigianato e l'economia, una rete stradale funzionante è essenziale: quasi tre quarti del traffico merci su strada transitano sulle strade nazionali.



Particolarmente critica è la lista dei progetti di costruzione abbandonati, come gli ampliamenti di capacità sul tratto Le Vengeron-Coppet-Nyon (GE/VD) e tra Schönbühl e Kirchberg (BE), che erano previsti nel pacchetto PROSTRA 2023 respinto dal popolo nel novembre 2024. Su questi tratti devono essere portate avanti misure sostitutive come la riassegnazione temporanea della corsia di emergenza (Progetti corsia dinamica). Altri progetti respinti dall'ultimo pacchetto PROSTRA vengono rinviati nel tempo, nonostante siano essenziali per fluidificare il traffico nelle regioni interessate. È il caso del declassamento del progetto Bypass Bern Ost nella categoria «Altri» con prospettive incerte. Eppure, il passaggio dell'A6 in un tunnel non solo avrebbe permesso di decongestionare il traffico e di distribuire meglio i flussi di circolazione per la città di Berna, ma avrebbe anche costituito un'occasione unica per rivalutare l'urbanistica. Il fatto che un progetto che gode di ampio sostegno venga rinviato senza una prospettiva chiara è un segnale allarmante, come sottolinea anche il direttore dei trasporti della città di Berna, Matthias Aebischer (PS): «Sono molto deluso che un progetto in corso venga rinviato a tempo indeterminato senza una concertazione bilaterale con i partner». L'UPSA ne deduce quindi che, nella sua forma attuale, lo studio «Trasporti '45» non è equilibrato. È innegabile che gli investimenti nell'infrastruttura ferroviaria siano importanti e contribuiscano in modo fondamentale a una mobilità globale efficiente. Tuttavia, mentre lo studio pre-



Foto: iStock

vede investimenti di circa 24 miliardi di franchi nell'infrastruttura ferroviaria e propone addirittura un aumento dell'imposta sul valore aggiunto per il suo finanziamento, per la strada sarebbero disponibili solo circa 9 miliardi di fondi autofinanziati, il che evidenzia l'evidente squilibrio strutturale nel finanziamento delle infrastrutture. I circa 9 miliardi di franchi previsti fino al 2045 per i progetti stradali non saranno sufficienti per eliminare i colli di bottiglia, assicurare la manutenzione e garantire la funzionalità della rete stradale nazionale a lungo termine. Una politica della mobilità che dovrebbe essere concepita in modo globale non deve indebolire strutturalmente la strada. È necessario rivalutare le priorità.

La questione del finanziamento è strettamente legata all'ampliamento dell'infrastruttura. Il calo delle entrate

derivanti dall'imposta sugli oli minerali, dovuto all'elettrificazione del parco auto, comporterà in futuro un deficit di finanziamento nel Fondo per le strade nazionali e il traffico d'agglomerato (FOSTRA). È in linea di principio logico e indiscutibile che anche i veicoli elettrici contribuiscano al finanziamento in futuro. Tenuto conto della dinamica dell'evoluzione del mercato e dell'incertezza della situazione tecnologica di partenza, l'UPSA ha chiesto, nella sua presa di posizione del 9 gennaio 2026 nell'ambito della consultazione attuata dalla Confederazione, un rinvio temporaneo dell'entrata in vigore del nuovo regime di tassazione.

Il Consiglio federale prevede un'introduzione definitiva di questa tassa programmata per il 2030. Dal punto di vista dell'UPSA, un'introduzione prematura della tassa rischia di indebolire la domanda di veicoli elettrici. Nell'ottica del raggiungimento degli obiettivi climatici, un momento mal programmato sarebbe controproducente. Per questo motivo l'UPSA propone che l'entrata in vigore della nuova tassa sui veicoli elettrici sia legata a condizioni misurabili: l'UPSA raccomanda un'introduzione flessibile al raggiungimento di un parco auto elettrificato pari a circa il 30%. Ciò consente di creare una sicurezza di pianificazione per il settore dell'automobile, senza compromettere il raggiungimento degli obiettivi ai sensi della



Foto: iStock

Continua a pagina 18



legislazione sul CO₂. Allo stesso tempo, questo eviterebbe che soluzioni affrettate comportino oneri sproporzionati.

Una corretta applicazione

Anche il modo in cui questa tassa di utilizzo viene per tanto riscossa riveste grande importanza. Il Consiglio federale propone due varianti: una tassa chilometrica o una tassa sull'energia elettrica utilizzata per la ricarica. L'UPSA respinge chiaramente la tassa sui chilometri. Una soluzione del genere sarebbe onerosa dal punto di vista amministrativo, delicata dal punto di vista della protezione dei dati e difficilmente in grado di ottenere una maggioranza a livello politico. Porterebbe inevitabilmente al road pricing e minerebbe la fiducia degli automobilisti. La tassa sostitutiva in discussione, basata sull'energia elettrica utilizzata per la ricarica, corrisponde invece all'attuale logica dell'imposta sugli oli minerali ed è quindi più accettabile. Questa soluzione solleva tuttavia questioni importanti nella sua attuazione pratica, in particolare per quanto riguarda la ricarica bidirezionale. Quando i veicoli non si limitano a prelevare elettricità, ma la reimmettono anche nella rete, si presentano difficoltà di ordine fiscale. Così, in teoria, è possibile ricaricare un veicolo tramite una presa domestica e reimmettere l'elettricità autoprodotta nella rete dietro rimborso di una tariffa da parte dell'azienda elettrica. Una netta separazione tra i flussi di energia tassati e non tassati è difficilmente realizzabile. Tuttavia, se si riuscisse a separare chiaramente, senza rischio di abusi e in modo corretto, i rimborsi dell'azienda di distribuzione durante la ricarica bidire-



zionale, la soluzione proposta dalla Confederazione potrebbe funzionare. Nel frattempo, la soluzione della corrente di ricarica rimane soggetta a grandi incertezze. L'UPSA propone quindi una soluzione concreta basata sui veicoli: la registrazione dei kilowattora caricati tramite un modulo di misurazione standard e tarabile installato nel veicolo. Questo modulo misurerebbe esclusivamente la quantità di energia caricata considerando il punto di vista geografico, non accedrebbe ai dati di guida ed è verrebbe installato e controllato dai garage.

Correzioni pratiche, barlumi di speranza

Ci sono tuttavia barlumi di speranza nella politica dei trasporti e della mobilità: il progetto di consultazione del Consiglio federale sulla mozione del consigliere nazionale Peter Schilliger (PLR) 21.4516 «Garantire la gerarchia della rete stradale nei centri abitati e fuori» deve rimettere in primo piano l'importanza di una chiara gerarchia stradale con prescrizioni per la velocità logiche. Il limite di velocità di 30 km/h non deve diventare uno standard, in particolare sulle strade a

traffico elevato. L'UPSA ha preso posizione sul progetto del Consiglio federale nel dicembre 2025 e lo ha accolto con favore nel principio. Parallelamente, l'UPSA ha fornito precisazioni puntuali. Dal punto di vista dell'UPSA, queste sono necessarie affinché la mozione Schilliger sia sostanzialmente soddisfatta, la gerarchia stradale sia effettivamente assicurata e la mobilità della popolazione e delle imprese sia garantita in modo sostenibile. Altrettanto positivi sono gli adeguamenti previsti per i veicoli commerciali elettrici, che dovrebbero migliorare la capacità di utilizzo dei veicoli fino a 4.25 tonnellate e offrire agli artigiani prospettive realistiche per l'elettrificazione. Questi due esempi dimostrano che sono possibili correzioni pratiche se la normativa e la realtà aziendale vengono ambedue considerate.

Porre le basi corrette

Questo approccio è fondamentale per le altre decisioni in materia di politica dei trasporti: la politica dei trasporti ha bisogno di realismo piuttosto che di ideologismo. L'UPSA continuerà quindi a impegnarsi in modo costruttivo, critico e orientato alle soluzioni, al fine di conciliare gli obiettivi climatici, la realtà economica e il buon funzionamento delle infrastrutture. Infatti, senza condizioni quadro affidabili per il settore automobilistico, per la popolazione e per i trasporti, la mobilità del futuro non potrà essere concepita in modo ottimale. <





Ciò che resta è la fiducia



Cara lettrice, caro lettore,

il resoconto economico del settore di FIUSGA traccia un quadro chiaro: il settore svizzero dei garage continua a poggiare su basi solide, ma deve affrontare una pressione costante sui margini e profondi cambiamenti. Mentre il commercio dell'automobile è sempre più sotto pressione, il

settore dell'assistenza post-vendita continua a guadagnare d'importanza e diventa più che mai il pilastro della redditività.

Quando guardo indietro ai miei oltre 30 anni di attività in questo settore, una cosa mi è particolarmente chiara: il cambiamento non è mai stato l'eccezione, ma da sempre la costante. Molte sfide che un tempo sembravano minacciose, si sono rivelate, col senno di poi, uno stimolo allo sviluppo e all'innovazione. A volte, addirittura, un colpo di fortuna. Troverete le mie riflessioni un po' più dettagliate su questo argomento nell'edizione che avete tra le mani. Il mio ritiro dalla vita professionale operativa è quindi soprattutto sinonimo di fiducia: il settore dispone della sostanza, del know-how e della capacità di adattamento necessari per affrontare con successo i cambiamenti futuri. È essenziale riconoscere le opportunità per tempo e partecipare attivamente al cambiamento. Vi auguro di continuare ad avere fiducia in voi stessi e di avere successo negli affari.

Markus Aegerter

Direzione UPSA,
responsabile del settore rappresentanza di categoria



Webinar: Trasporto sicuro delle batterie

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.

Iscriviti qui

o inquadra il codice QR





30 anni e non è finita (o quasi): Markus Aegerter lavora per UPSA dal 1996. Foto: messe a disposizione/media di UPSA

Markus Aegerter festeggia i suoi 30 anni presso UPSA

L'adesivo criticato, poi rimpianto

Markus Aegerter ha accompagnato il settore dell'automobile svizzero nel corso di decenni impegnativi. In occasione dei suoi 30 anni di carriera, non guarda al passato, ma analizza con grande acutezza i motivi per cui i garage stanno affrontando questo cambiamento con la stessa sicurezza con cui lo hanno fatto per diversi anni anche in passato. Yves Schott

Quando si incontra con Markus Aegerter nel suo ufficio presso Mobility a Berna per un colloquio, si incontra un uomo allo stesso tempo concreto e sereno. Eppure avrebbe tutte le ragioni per essere un tantino nervoso. Il settore è in fermento, a volte addirittura trema, e questo già da un diverso tempo. Mobilità elettrica, intelligenza artificiale, digitalizzazione, marchi cinesi. Molte cose sono attualmente messe in discussione, trasformate, stravolte.

Cosa consiglierebbe signor Aegerter

Quando il signor Aegerter, oggi 62enne, ha iniziato a lavorare per l'associazione il 1° gennaio 1996, aveva 32 anni e proveniva dal settore delle casse malati. Inizialmente ha diretto il dipartimento Logistica, come veniva chiamato allora. Quando ripensa al suo primo giorno di lavoro, cosa ricor-

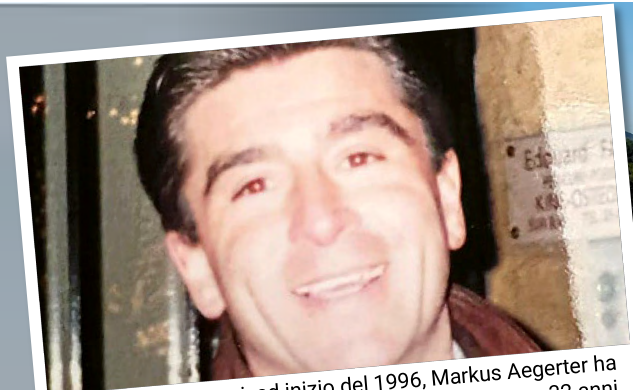
da Markus Aegerter? «Il tema che all'epoca creava tensioni era il rapporto con gli importatori e la situazione dei margini», racconta. All'epoca erano ancora attivi molti garagisti che avevano vissuto il periodo «d'oro» degli anni '60-'80. Rispetto ad oggi, le preoccupazioni di allora possono sembrare problemi di lusso. «Oggi quelle condizioni sembrano quasi vantaggiose: molti garagisti sarebbero felici di ottenere la metà del rendimento di allora», riassume Aegerter.

Se avesse potuto dare un consiglio al «me stesso» di 32 anni di allora, questo sarebbe stato inequivocabile: «Consiglierei al mio "me stesso" più giovane di incoraggiare ancora di più i garagisti a rimanere positivi, ad avere fiducia nelle proprie capacità e a proseguire con determinazione sulla strada che hanno scelto, dando prova

di forza innovativa». La grande forza della professione di garagista svizzero risiede nel fatto di non limitarsi a gestire i cambiamenti, ma di partecipare attivamente alla loro concezione.

Le critiche, poi le proteste

Uno dei momenti più turbolenti della sua carriera è stata la fine della manutenzione obbligatoria del sistema antinquinamento. Una fonte di reddito sicura e un contatto fisso con il garage sono improvvisamente scomparsi. L'ironia è che la stessa UPSA ne era stata tra i promotori nel 1986. «L'adesivo verde che si vedeva su praticamente tutti i veicoli veniva da noi», dichiara il bernese non senza un sorriso. Nei vecchi fascicoli dei suoi predecessori ha trovato lettere di soci che, all'epoca, criticavano aspramente l'associazione per aver imposto loro un lavoro supplementare con «una tale idiozia». Quando l'obbligo è stato abolito nel 2013 sulla scia dei sistemi diagnostici di bordo, le critiche si sono improvvisamente invertite. Ma il settore ha dato prova di tenacia: «I nostri soci hanno saputo avviare a questa sparizione. Grazie a relazioni stabili con i clienti e a prestazio-



Sono passati 30 anni: ad inizio del 1996, Markus Aegerter ha iniziato la sua carriera presso UPSA. All'epoca aveva 32 anni.



Il suo dipartimento, che oggi si chiama Rappresentanza del settore, all'epoca si chiamava Logistica. Anche questa foto è stata scattata alla fine degli anni '90.



L'adesivo del servizio antinquinamento: prima maledetto, poi rimpianto.

ni complementari, ad esempio relative al cambio gomme, sono riusciti a mantenere il contatto con la clientela e a rimanere economicamente efficienti. » In quel periodo, anche UPSA ha dovuto stare al passo dal punto di vista tecnologico. L'associazione ha partecipato fin dall'inizio allo sviluppo dei mercati digitali e in passato ha posseduto una quota significativa delle azioni di Autoscout24. Anche se la partecipazione è stata in seguito ceduta, la lezione è stata imparata. «Per UPSA è stata un'esperienza molto istruttiva nella gestione della trasformazione digitale: il valore aggiunto si sta spostando sempre più verso modelli di business basati sui dati e sulle piattaforme», afferma oggi Aegerter.

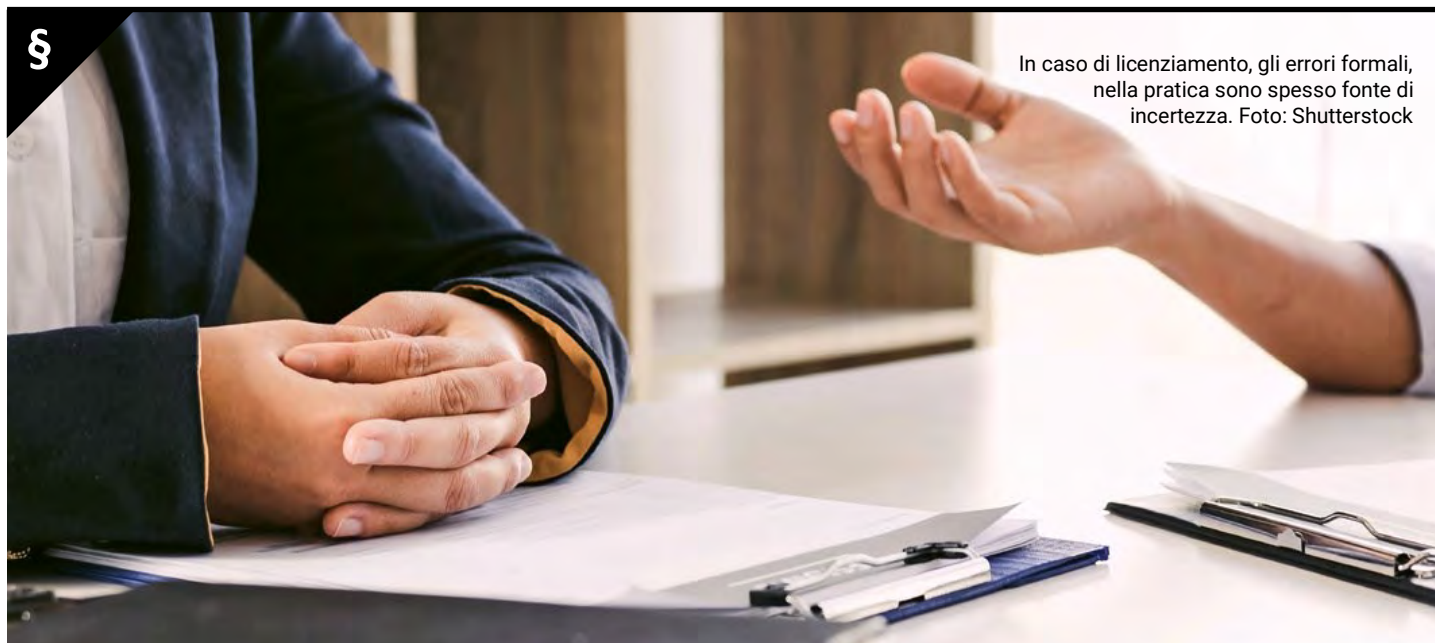
C'è motivo di preoccuparsi?

Sul piano politico, Aegerter, residente nel Cantone di Friburgo, ha combattuto innumerevoli battaglie. Che si tratti della seconda galleria del Gottardo o dell'iniziativa «vacca da mungere», è sempre stato in prima linea. «È estremamente importante che il settore sia sempre strettamente legato, sul piano politico, alle questioni di politica dei trasporti e dell'energia», sottoli-

nea. Un segno tangibile di questa volontà di sviluppo è Mobilcity a Berna: un centro di competenza unico nel suo genere, che riunisce sotto lo stesso tetto la formazione e il settore. Oggi tutti parlano di mobilità elettrica e di modelli di agenzia. Un'opportunità per alcuni, l'inizio della fine per altri. Markus Aegerter rimane tranquillo. «Sono fermamente convinto che la mobilità elettrica continui a guadagnare terreno, anche se molti attori del settore nutrono ancora dei dubbi al riguardo», afferma sicuro. Sì, i nuovi modelli di distribuzione possono mettere in discussione il ruolo dei garage. Ma aprono anche spazi per nuovi servizi legati alla consulenza energetica e alle soluzioni digitali per i clienti. La ricetta di Markus Aegerter per i prossimi 30 anni è semplice: qualità, fiducia e radicamento regionale. «È proprio in un mondo sempre più caratterizzato dal digitale e dall'IA che il contatto personale con il proprio garage acquista ancora più rilevanza: come punto fermo per la fiducia in un ambiente in rapida evoluzione», afferma. Aegerter è convinto che chi rimane aperto e non si aggrappa alle vecchie abitudini abbia le migliori possibilità nel mercato attuale e futuro.

Il consiglio finale

Da parte sua, continuerà a lavorare per UPSA e Mobilcity, anche se non più a tempo pieno. Alla fine di aprile ha ridotto il suo orario di lavoro ed è andato in pensionamento parziale. «Ma non voglio nemmeno azzerare il mio impegno», precisa. In futuro sosterrà l'associazione sulla base di un mandato a tempo parziale, contribuendo alla progressiva riduzione del personale. Il suo consiglio finale a tutti i garagisti per dormire sonni tranquilli? «Rimanete positivi e abbiate fiducia in voi stessi! La mobilità motorizzata e individuale non sarà da meno per le persone a proprio agio con il digitale e per i giovani della generazione Z. Sono sempre più numerosi i giovani che vogliono spostarsi in auto. È quanto dimostra in particolare lo studio «Garage 2035» che abbiamo presentato in occasione della «Giornata dei garagisti svizzeri». » La pandemia ha dimostrato che il commercio è di importanza sistemica. E se Markus Aegerter ha imparato una cosa in 30 anni, è che «nel mestiere di garagista, il cambiamento non è un'eccezione, ma una costante!» <


COSA DICONO GLI ESPERTI


In caso di licenziamento, gli errori formali, nella pratica sono spesso fonte di incertezza. Foto: Shutterstock

Guida giuridica sul tema sempre attuale del licenziamento

Come redigere un licenziamento nel rispetto della legge

Sebbene il diritto del lavoro svizzero preveda in linea di principio la libertà di licenziamento, i termini di protezione, le questioni di calcolo e gli errori formali sono spesso, nella pratica, fonte di incertezza. Vi precisiamo quando è necessario prestare particolare attenzione e quali sono i punti che i datori di lavoro devono assolutamente rispettare.



Tahir Pardhan, responsabile del servizio politico & giuridico

Un contratto di lavoro può essere sciolto in qualsiasi momento da una delle due parti, anche senza un motivo particolare. Questa libertà di licenziamento non è tuttavia illimitata, ma è disciplinata da disposizioni vincolanti di tutela delle parti. I contratti di lavoro a tempo determinato terminano automaticamente alla scadenza della durata concordata e generalmente non devono essere sciolti formalmente. La risoluzione anticipata di un contratto a tempo determinato è possibile solo se prevista dal contratto stesso o se un motivo grave giustifica uno scioglimento senza preavviso ai sensi dell'art. 337 del CO.

Per contro, i rapporti di lavoro a tempo indeterminato vengono generalmente interrotti mediante licenziamento (fatto salvo il contratto di risoluzione, vedi guida giuridica AutoInside 1/2026). Se nel contratto di lavoro o nel contratto collettivo di lavoro (CCL) applicabile al settore non è prescritta alcuna forma specifica, il licenziamento di conseguenza può essere comunicato anche oralmente. Tuttavia, al fine di evitare eventuali controversie successive, si raccomanda vivamente, per motivi di prova a futura memoria, di utilizzare la forma scritta. Se il CCL e il contratto di lavoro individuale non contengono disposizioni specifiche sui termini e sulle date di disdetta, si applicano le disposizioni legali ai sensi dell'art. 335c cpv. 1 del CO.

Dopo il periodo di prova, i collaboratori e le collaboratrici beneficiano di una protezione speciale contro il licenziamento inopportuno, conformemente all'art. 336c del CO. I collaboratori e le collaboratrici sono protetti in particolare in caso di malattia o infortunio di cui non sono responsabili, durante la gravidanza e nelle 16 settimane successive al parto, nonché durante il servizio militare, il servizio di protezione civile o il servizio civile obbligatori. In caso di malat-

tia o infortunio, questa protezione contro il licenziamento, detta anche periodo di protezione, è di 30 giorni nel corso del primo anno di servizio, di 90 giorni dal secondo al quinto anno di servizio compreso e di 180 giorni a partire dal sesto anno di servizio. I contratti collettivi di lavoro possono tuttavia prevedere periodi di protezione più lunghi. È determinante l'anno di servizio al momento del verificarsi dell'incapacità lavorativa. Se l'incapacità lavorativa si protrae oltre l'inizio di un nuovo anno di servizio, la protezione viene estesa in base al livello legale superiore. Il contesto di questa protezione contro il licenziamento è semplice: in tali casi, i lavoratori e le lavoratrici non hanno, generalmente e ragionevolmente, la possibilità di cercare un nuovo impiego, e la legge li protegge quindi dalla perdita del posto di lavoro.

Un licenziamento pronunciato durante un periodo di protezione è nullo e non ha alcun effetto giuridico. Deve essere quindi notificato nuovamente al termine del periodo di protezione. Se invece il licenziamento viene comunicato prima dell'inizio di un periodo di sospensione e l'incapacità lavorativa si verifica, in tutto o in parte, durante il periodo di preavviso, il decorso del periodo di preavviso viene interrotto e riprende dopo la fine del periodo di sospensione stesso. Il termine di preavviso è quindi prorogato della durata del periodo di sospensione o dell'incapacità lavorativa, se quest'ultima è più breve del periodo di sospensione.

Ai fini del calcolo sono determinanti i giorni di calendario, e non i giorni lavorativi. Se la data di scadenza del contratto ricalcolata non coincide con la data di risoluzione prevista nel contratto (in pratica, si tratta più spesso della fine del mese), il contratto di lavoro è prorogato fino alla fine del

mese successivo. Anche una breve inabilità al lavoro può quindi comportare di fatto una proroga di un mese intero. Se nel contratto di lavoro è stato concordato che un rapporto di lavoro non deve necessariamente terminare alla fine di un mese, tale proroga supplementare non viene applicata. È importante sapere che in tal caso anche i licenziamenti da parte del/della dipendente potrebbero terminare nel corso del mese.

Altra particolarità: durante un periodo di preavviso in corso possono verificarsi più periodi di protezione. Secondo la giurisprudenza del Tribunale federale, ogni nuova incapacità lavorativa fondata su un motivo di salute differente fa scattare un nuovo periodo di protezione. Il cumulo dei giorni di assenza è ammesso solo se si tratta di una ricaduta o di una conseguenza diretta della stessa malattia. Se si verificano diversi elementi di cui all'art. 336c cpv. 1 del CO, ad esempio il servizio militare seguito da una malattia, i periodi di protezione sono in linea di principio distinti e non si cumulano. La durata legale rappresenta in ogni caso un termine massimo; se la persona interessata torna ad essere idonea al lavoro prima, la protezione cessa non appena riacquista la sua capacità lavorativa.

I termini di sospensione non si applicano durante il periodo di prova, alla scadenza di un contratto di lavoro a tempo determinato o in caso di licenziamento senza preavviso per giusta causa. Allo stesso modo, non si applicano se il collaboratore o la collaboratrice si dimette di propria iniziativa. Anche se la tutela contro il licenziamento può sembrare a prima vista complessa, un esame approfondito del caso specifico consente di procedere a un licenziamento conforme alla legge. <



Lorenzo Lazzarino, membro di Comitato Cantonale UPSA Sezione Ticino e Presidente della Commissione Formazione Professionale ringrazia, a nome di tutti gli associati, Roberto Bonfanti, Presidente uscente dopo 11 anni alla testa della Sezione Ticino di UPSA.
Foto: UPSA



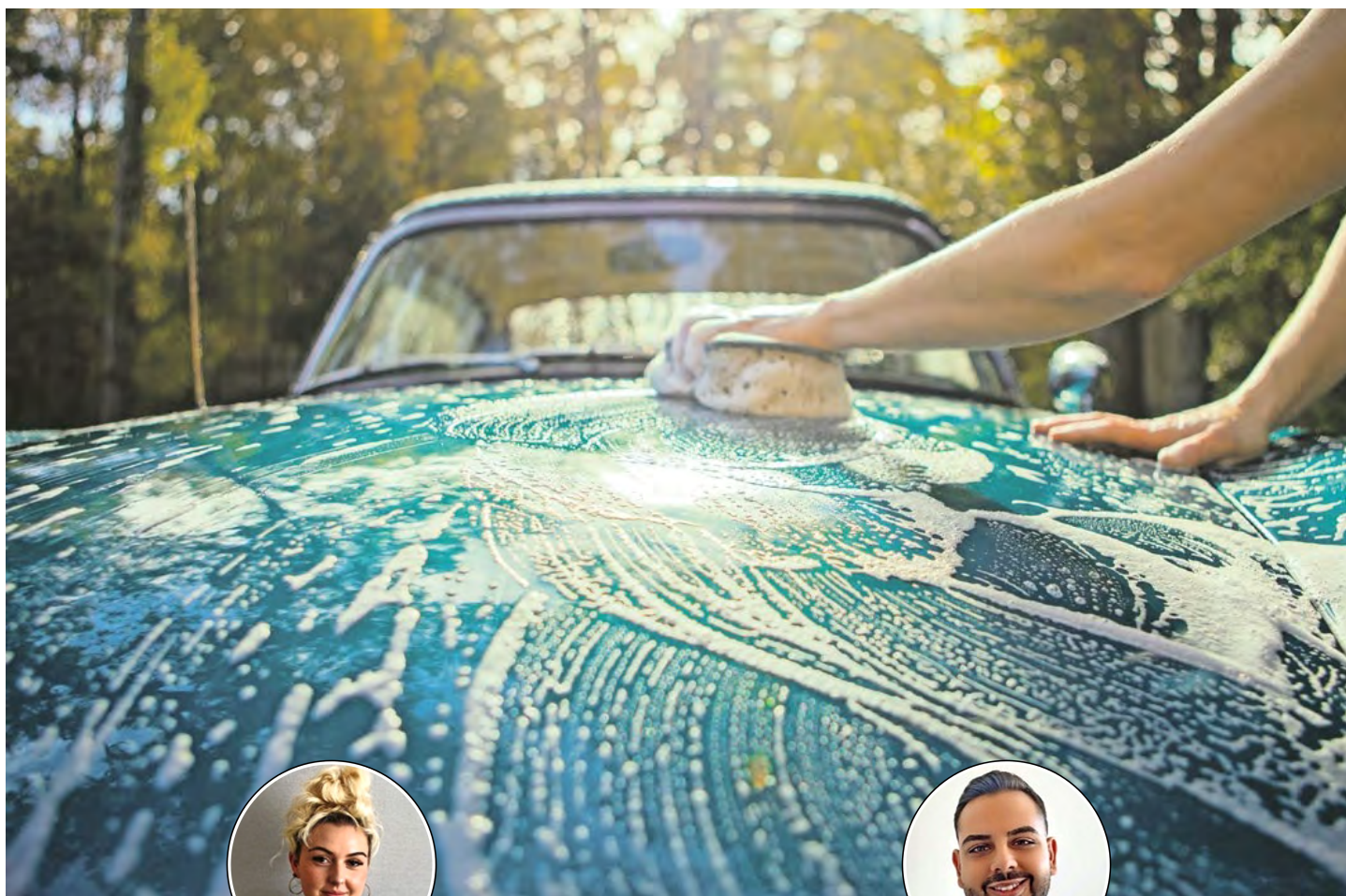
COSA DICONO GLI ESPERTI

§

Guida legale di UPSA: Attenzione al lavaggio dei veicoli presso il domicilio

Un'automobile pulita? Alcuni errori possono costare cari

Lavare l'auto a casa non è sempre una buona idea. Le direttive ambientali sono severe e chiare: chiunque le violi si espone a pesanti sanzioni. Da parte loro, i garage UPSA possono trarre vantaggio da questi obblighi.



Sarina Zürcher, collaboratrice giuridica del servizio giuridico UPSA



Tahir Pardhan, responsabile del servizio politico & giuridico

L'articolo 6 della legge sulla protezione delle acque vieta di scaricare o lasciare infiltrare in un corso d'acqua sostanze che potrebbero inquinare l'acqua. Durante il lavaggio, sostanze nocive come la polvere dei freni, i residui di olio, le tracce di carburante e i prodotti chimici vengono rapidamente scaricate nelle acque reflue o si infiltrano nel suolo, causando un inquinamento ambientale. La convinzione errata assai diffusa secondo la quale è consentito lavare

l'auto a casa propria purché ci si limiti a bagnarla con acqua o a utilizzare un prodotto detergente «biodegradabile» per pulirla è tuttavia sbagliata. Non esiste certamente un divieto generale di lavaggio a casa in sé, poiché ciò che è determinante è il fatto di lasciare infiltrare o scaricare acque inquinate nel suolo o nelle acque. Con l'acqua sporca è pure il caso, anche se il veicolo viene lavato solo con acqua.



In pratica, il lavaggio dell'auto è consentito se le acque reflue, che si tratti solo di acqua o anche di prodotti detergenti, possono defluire nella rete fognaria. Tuttavia, nella maggior parte dei terreni, questo specifico sistema di scarico non è sempre disponibile. È comunque possibile verificare con il comune di residenza a quale sistema di scarico delle acque sia collegato il piazzale o il terreno e se si applicano ulteriori direttive a livello locale.

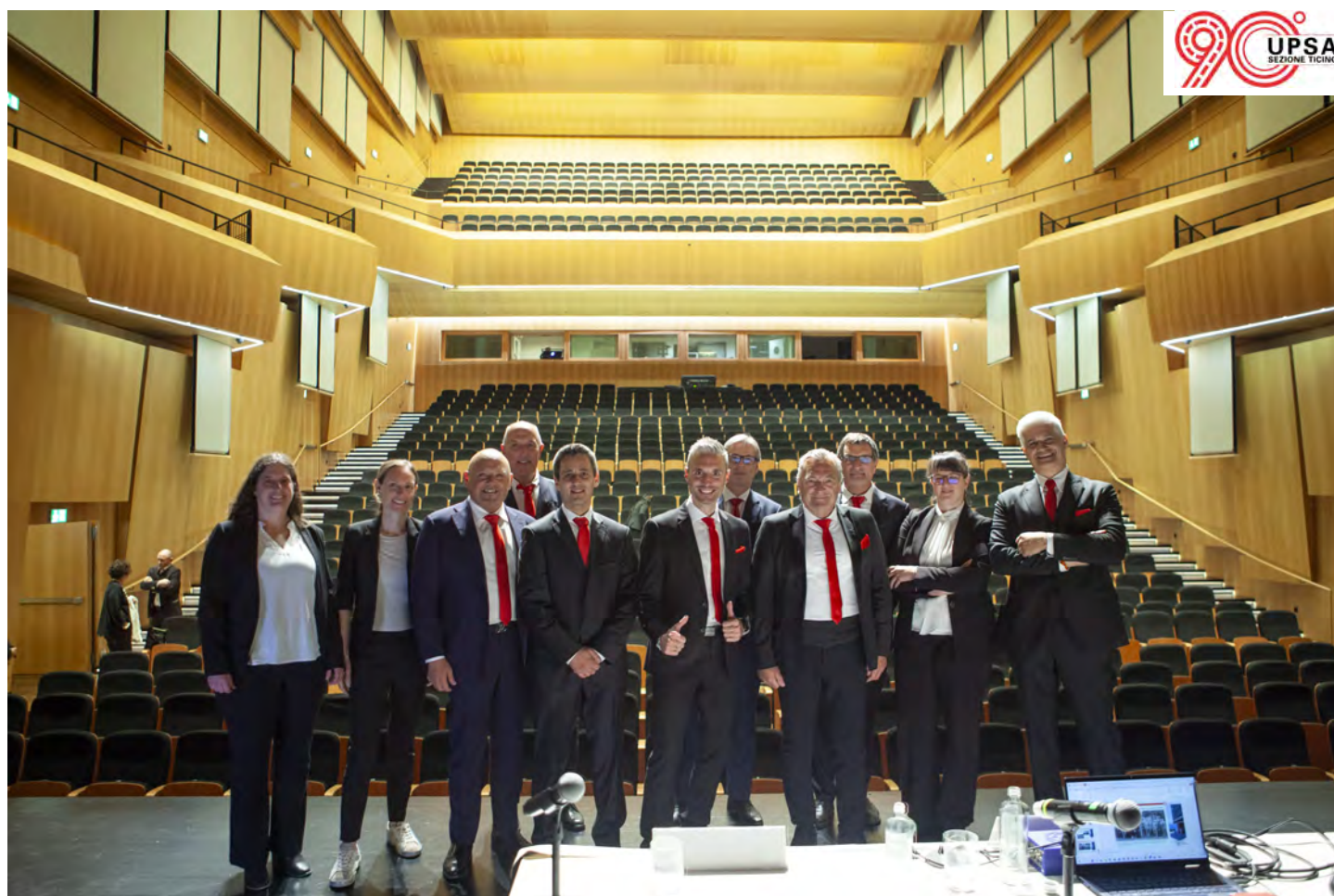
Questi principi non si applicano solo ai terreni privati. Le stesse regole valgono anche per il demanio pubblico. Infatti, l'acqua piovana proveniente dalla strada e dai marciapiedi viene spesso convogliata direttamente nel corso d'acqua e non nelle fognature, motivo per cui non si devono in nessun caso aggiungere sostanze inquinanti nocive. Il comune è responsabile del rispetto della legge. In caso di violazione di questa norma, le sanzioni potrebbero essere molto severe. Ai sensi dell'art. 70 cpv. 1 lett. a della legge sulla protezione delle acque, le pene vanno dalla multa fino a tre anni di reclusione.

Un'obiezione spesso sollevata è che anche la pioggia raccoglie lo sporco dai veicoli e lo trasporta nel suolo o nelle acque. Dal punto di vista giuridico, tuttavia, è determinante

il fatto che la legge sulla protezione delle acque distingue tra apporti naturali e inquinamenti aggiuntivi dovuti all'attività umana. Mentre la pioggia è considerata un apporto diffuso inevitabile, il lavaggio mirato con getto d'acqua su un veicolo costituisce un'azione attiva che può comportare un apporto concentrato di sostanze inquinanti e sporchie.

Per poter comunque lavare la propria auto, gli impianti di lavaggio auto sono appositamente autorizzati e attrezzati per una depurazione professionale. Le acque reflue possono così essere trattate in conformità con le prescrizioni. Un altro vantaggio degli impianti di lavaggio è che consumano molta meno acqua rispetto al lavaggio domestico.

L'ignoranza del «divieto di lavaggio privato» è di fatto relativamente elevata tra la popolazione. Grazie a informazioni mirate e a un marketing adeguato, gli associati UPSA che dispongono di impianti di lavaggio possono utilizzare la loro infrastruttura di lavaggio a proprio vantaggio nella comunicazione con i clienti: chi lava l'auto nell'impianto di lavaggio agisce non solo in modo comodo e nel rispetto dell'ambiente, ma anche, di norma, in conformità con la legge e senza il rischio di venire sanzionato. <



Il Comitato Cantonale UPSA Sezione Ticino uscente per una foto di gruppo, sul palco della sala teatro del LAC Lugano Arte e Cultura, in occasione dell'Assemblea Generale Ordinaria 2026. Foto: UPSA

Autolavaggio: dieci preziosi consigli per un'attività di successo

Che si tratti di un nuovo investimento o dell'ammodernamento di una struttura esistente, il settore degli autolavaggi continua a offrire interessanti opportunità, indipendentemente dalla tecnologia di propulsione dei veicoli. Con la giusta pianificazione, tecnologie efficienti e servizi mirati, un impianto di lavaggio può diventare un importante fattore di fidelizzazione e una fonte di redditività aggiuntiva per i garage.



1. Gli autolavaggi sono sempre più apprezzati. In Svizzera ci sono ancora molte zone interessanti, con grandi prospettive commerciali. Un'analisi del potenziale condotta in modo professionale tiene conto, tra l'altro, di fattori quali il numero di abitanti nel bacino di utenza, il numero di veicoli immatricolati e la vicinanza a strutture ad alta affluenza di pubblico.
2. Un'analisi è utile anche per gli impianti di lavaggio esistenti, poiché le esigenze della clientela variano a seconda del tipo di veicolo, delle aspettative e dalle tendenze del settore. Per sviluppare ulteriormente la struttura e acquisire nuovi gruppi di clienti è fondamentale una valutazione professionale della situazione attuale. Le moderne tecnologie per gli autolavaggi offrono soluzioni mirate per ogni esigenza.
3. Un impianto di lavaggio ben curato e luminoso in una struttura pulita e con un buon accesso diventa un vero richiamo e favorisce recensioni positive. Con i detergenti adeguati è possibile pulire e decalcificare praticamente ogni superficie. Un risanamento di pavimenti, pareti, soffitti e illuminazione è oggi possibile a costi contenuti.
4. L'acqua è una risorsa preziosa. I costi dell'acqua potabile e dello smaltimento delle acque reflue incidono sulla redditività. Allo stesso tempo, la clientela si aspetta un lavaggio sostenibile. La soluzione: un trattamento delle acque efficiente e a bassa manutenzione. Ciò riduce i costi, ottimizza il processo di lavaggio e garantisce procedure rispettose dell'ambiente.



5. I giusti prodotti chimici sono fondamentali sia per il risultato del lavaggio che per i costi d'esercizio ed effetti particolari richiedono prodotti specifici. Detergenti economici risultano spesso molto diluiti e devono essere utilizzati in dosi maggiori, con conseguenti costi più elevati nel lungo periodo. Inoltre, ingredienti aggressivi danneggiano i sistemi di riciclo dell'acqua e le attrezzature.
6. Chi vuole una carrozzeria splendente desidera generalmente anche un abitacolo pulito. Per questo motivo molte e molti clienti approfittano della sosta all'autolavaggio per dedicarsi anche alla pulizia degli interni. Vale quindi la pena sfruttare gli spazi disponibili installando aspirapolvere performanti, preferibilmente con turbina potente e filtri autopulenti. La combinazione con un battitappeto completa idealmente l'offerta per la clientela.
7. I terminali di pagamento moderni consentono una scelta del programma di lavaggio e un pagamento più semplici. Permettono una politica dei prezzi flessibile, sostituiscono il pannello di programmazione e facilitano la registrazione dei clienti per promozioni mirate. I sistemi senza contanti riducono le spese amministrative e i rischi per la sicurezza.
8. Digitale, connesso, smart, basato sul cloud ecc.: termini ormai noti che stanno entrando anche nel settore del lavaggio auto. Le moderne attrezzature possono essere programmate e gestite da remoto, senza l'intervento di un tecnico. La creazione dei programmi o la modifica dei cicli di lavaggio sono solo alcuni esempi di come sia possibile ottimizzare la redditività.
9. Un impianto a portale, anche solo per il lavaggio all'interno dell'officina, è conveniente già a partire da circa dodici veicoli lavati al giorno. Dopo un passaggio in officina, al momento del ritiro ci si aspetta infatti un'auto pulita. Dover portare il veicolo fino all'autolavaggio più vicino o addirittura il lavaggio a mano risultano spesso poco convenienti. Anche la preparazione di auto nuove e usate può così essere gestita in modo più efficiente.
10. Per ogni progetto di un impianto di lavaggio è fondamentale un partner affidabile. L'ESA, da quasi 50 anni è attiva nella vendita degli impianti di lavaggio WashTec e una gamma di prodotti perfettamente coordinata. Consulenza, progettazione, finanziamento, realizzazione e messa in servizio vengono gestiti in modo competente e mirato. Il nostro servizio di assistenza tecnica interno garantisce la disponibilità e l'operatività degli impianti per tutta la loro durata di vita. <


Maggiori informazioni su:  esa.ch



Foto: UPSA



Cena sul palco della sala teatro del LAC Lugano Arte e Cultura, Lugano.

Dopo l'Assemblea Generale Ordinaria di UPSA Sezione Ticino che ha celebrato il 90° dalla fondazione e un abbondante aperitivo che si svolto nella Hall d'entrata i soci UPSA e gli ospiti hanno potuto cenare da veri protagonisti.



Altre immagini della serata su upsa-ti.ch



Intervista: Christian Wyssmann, direttore di UPSA, spiega la nuova campagna «Una seconda vita per i veicoli elettrici d'occasione». Foto: Villard

Lancio della campagna «Una seconda vita per i veicoli elettrici d'occasione»

«Per la prima volta, tre associazioni rimangono nella stessa direzione»

La vendita di auto elettriche d'occasione è in difficoltà. Molti clienti nutrono dubbi sullo stato delle batterie. L'UPSA, auto-suisse e il TCS intendono ora sfatare questi e altri pregiudizi. Il direttore di UPSA, Christian Wyssmann, spiega come gli associati possono partecipare alla campagna. **Yves Schott**

Christian Wyssmann, mano sul cuore: lei stesso non ha pregiudizi sulle batterie delle auto elettriche usate?

Christian Wyssmann: Onestamente: ormai no. Le batterie sono diventate così performanti che in genere durano anche più dell'auto stessa.

Quali sono, secondo lei, due dei luoghi comuni più diffusi riguardo alle batterie delle auto elettriche di seconda mano – e come sfatarli?

Spesso ci si preoccupa dello stato delle batterie delle auto di tre o quattro anni. In questo caso, i numerosi test effettuati sulle batterie lo hanno dimostrato: le batterie reggono bene. Un secondo punto è l'autonomia. Ma se si considera la distanza media percorsa in Svizzera, questo argomento spesso non regge. È importante chiarire le proprie esigenze personali prima di acquistare un veicolo elettrico d'occasione.

Perché l'UPSA si impegna nella campagna «Una seconda vita per i veicoli elettrici d'occasione»?

Una delle grandi sfide dei nostri associati è che i veicoli elettrici di seconda mano vengono venduti troppo raramente. E questo a causa dell'evoluzione del valore residuo – parole chiave: progresso tecnologico ed evoluzione dei prezzi – ciò rappresenta soprattutto un problema di gestione aziendale. Concretamente, diversi garagisti registrano perdite significative. Ecco perché dobbiamo affrontare questa questione.

E perché adesso?

Non faremo progredire l'elettrificazione se non risolviamo il problema dei veicoli elettrici d'occasione. Questa è anche l'opinione dei nostri partner della campagna auto-suisse e TCS.

Concretamente come si possono eliminare i pregiudizi dalla mente dei clienti?

Ci sono già stati diversi tentativi in questo senso, ma non hanno mai funzionato. Si tratta di attirare costantemente l'attenzione. Inoltre, per la prima volta, tre associazioni rimangono nella stessa direzione: il TCS come associazione degli automobilisti, auto-suisse come rappresentante degli importatori e noi come rappresentanti dei garage. La presentazione congiunta è un punto essenziale.

Un'immagine che conferisce un certo peso alla campagna?

Esatto. Vogliamo dimostrare che la sfida è stata riconosciuta. Il settore della mobilità fa fronte comune e cerca di superare le difficoltà congiuntamente.

Cosa è previsto concretamente?

Durante le campagne della Confederazione, la metà del Paese viene ogni volta tappezzato di manifesti. Il nostro budget non è così importante (sorride). Realizzeremo molte iniziative nel settore digitale e sui social media, nonché nei punti vendita dei garage stessi, in particolare negli showroom dei rivenditori. Questo farà in modo che i potenziali clienti sappiano dove trovare veicoli elettrici d'occasione e quale veicolo potrebbe interessargli. A questo scopo sono disponibili documenti di formazione; informeremo tramite comunicati stampa e, naturalmente, tramite i media dell'UPSA.

Cosa offre concretamente l'UPSA, in quanto associazione, ai propri associati?

I garagisti possono utilizzare le risorse più disparate per i propri canali, ad esempio per il loro sito web. Per i punti vendita, lavoriamo soprattutto con volantini sui quali sono



presentati i nostri quattro più forti argomenti a favore dei veicoli elettrici d'occasione. Inoltre, per gli showroom offriamo espositori per attirare l'attenzione, nonché adesivi per veicoli da apporre direttamente sui parabrezza dei veicoli elettrici d'occasione.

In che modo i garage interessati partecipano alla campagna?

Da un lato, i nostri consulenti alla clientela sono attualmente in giro per informare i garagisti e distribuire il materiale menzionato. Dall'altro, abbiamo creato una sottopagina dedicata sul nostro sito agvs-upsa.ch, dove è possibile scaricare direttamente gli asset. È pure possibile ordinare materiale POS o richiederne di nuovo.

E il maglione blu con il fulmine giallo presentato in occasione della «Giornata dei garage svizzeri» a gennaio al Kursaal di Berna?

Anche questo può naturalmente essere ordinato da noi. (sorride)

Recentemente, lo strumento web State of Health Check è stato messo online sul sito Internet di UPSA – vedi pagine 18/19 di questa edizione di AUTOINSIDE. Qual è il suo legame con la campagna?

Lo State-of-Health-Check serve al garagista come prova per dimostrare al cliente che la batteria è effettivamente in buono stato. Un fattore decisivo per instaurare la fiducia.

Al momento dell'acquisto di un'auto, il prezzo gioca sempre un ruolo importante. Molti esitano ad acquistare un'auto elettrica usata perché pensano che sia nettamente più costosa di un veicolo diesel o a benzina di seconda mano.

In linea di principio, è il classico meccanismo della domanda e dell'offerta a fare la differenza. Al momento, ci sono molte auto elettriche usate in vendita. Le possibilità di fare un buon affare sono quindi reali. A seconda dell'uso personale e della possibilità o meno di ricaricare il veicolo a casa, è così possibile guidare a costi ridotti e ottimizzare le proprie spese.

Quanto denaro dedica l'UPSA alla campagna?

Il vantaggio è che la campagna è fortemente sostenuta



Il punto cruciale: spesso i clienti non si orientano verso le auto elettriche d'occasione a causa dei dubbi sullo stato delle batterie. La campagna mira a combattere tali pregiudizi. Foto: iStock

Rende visibile la campagna: il maglione chic con il fulmine può essere ordinato presso UPSA. Foto: UFE



«Non faremo progredire l'elettrificazione se non risolviamo il problema dei veicoli elettrici d'occasione»

Christian Wyssmann, direttore dell'UPSA

dall'Ufficio federale dell'energia. Senza l'UFE non sarebbe stato possibile portarla a termine. Poiché, inoltre, vi partecipano tre associazioni, i costi rimangono entro limiti sostenibili.

La campagna proseguirà fino alla fine dell'anno. Quando direte che sarà stata un successo?

Se le vendite di auto elettriche d'occasione aumenteranno del 20% nel 2027? L'argomento principale per capire se abbiamo raggiunto i nostri obiettivi sono i nostri associati. Sono loro a poter valutare se si è verificata una presa di coscienza e se qualcosa si è mosso.

Oltre alla campagna, cosa occorre fare affinché le auto elettriche di seconda mano vadano finalmente in strada?

Il quadro politico deve essere adeguato. Il diritto alla ricarica e la flessibilizzazione delle norme sulle emissioni di CO₂ devono essere messe in atto. Per me è importante sottolineare che l'UPSA continuerà a battersi su questi temi.

Nell'ambito di questa campagna, promuoverà le auto elettriche di seconda mano tra i suoi amici e la sua famiglia?

Certamente. Non ne sono convinto solo in qualità di direttore dell'associazione, ma anche a titolo personale! <



Clicca qui per accedere al materiale della campagna per i garagisti UPSA



Nuovo servizio offerto da UPSA: SOH-Check

Uno strumento per rilanciare il mercato delle elettriche usate

Come auto d'occasione, le auto elettriche sono attualmente più una sfida che un affare. Questo deve cambiare. L'UPSA si impegna a tal fine nella roadmap sulla mobilità elettrica e ha lanciato uno strumento web, lo State-of-Health-Check, che promuove l'esecuzione di test sulle batterie.

Timothy Pfannkuchen



Per le auto elettriche di seconda mano, lo «State of Health» (SOH) rivela la capacità residua della batteria, che è il componente più costoso. Foto: iStock



Markus Peter,
responsabile tecnica & ambiente
presso UPSA.

Non serve a nulla indorare la pillola: nonostante le vendite di auto nuove siano in fase di stallo e quelle di auto d'occasione procedano bene, le auto elettriche di seconda mano non rappresentano attualmente un'immagine da sogno per i garage. Infatti, i clienti non hanno fiducia nelle auto elettriche

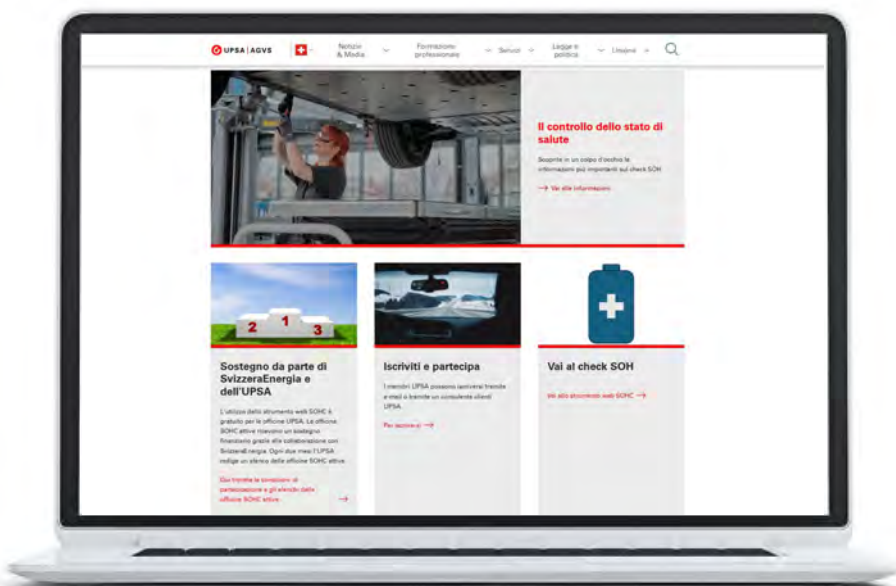
di seconda mano, quindi il settore si muove con cautela. Il motivo principale dell'incertezza dei clienti finali è la preoccupazione riguardo allo stato della batteria. Ironia del pregiudizio: di norma, i controlli dello State of Health (SOH) dimostrano che il componente più costoso del veicolo elettrico è anche quello che dura più a lungo.

Per rispondere a queste preoccupazioni dei clienti finali, instaurare fiducia e stimolare il business delle auto elettriche di seconda mano, l'UPSA si impegna su diversi fronti. Ne fa parte una campagna (vedi pagine 16/17) con Auto-Suisse, il TCS e SvizzeraEnergia, così come l'impegno nella roadmap della Confederazione sulla

mobilità elettrica, in cui, come uno dei quattro progetti faro, i workshop con la partecipazione di UPSA hanno l'obiettivo di adottare misure che dinamizzano il mercato delle auto elettriche d'occasione. «Uno dei temi affrontati è quello delle garanzie, nonché il controllo e la documentazione dello stato delle batterie», spiega Markus Peter, responsabile tecnica & ambiente presso UPSA.

Il controllo deve diventare la norma

Molti garage utilizzano già applicazioni di diagnosi multimarca o legate a un marchio specifico per verificare lo «stato di salute» della batteria. Lo strumento web SOH-Check consente ai garage di registrare in una banca



Strumento web: per l'inserimento dei dati nello strumento web SOH-Check più la spiegazione del rapporto sulla batteria o del certificato della batteria ai clienti, vengono rimborsati 15.00 franchi. Screenshot: media UPSA

tuale comunicazione con il cliente. Se noto, è possibile registrare il comportamento di ricarica adottato dal cliente. L'obiettivo, secondo Markus Peter: «In futuro, sia i clienti finali che i garage devono sapere chiaramente se vale la pena procedere con l'acquisto – oppure no». <



Inquadra il QR per accedere allo strumento web SOH di UPSA

dati i risultati dei test così ottenuti, con informazioni sul veicolo e sul comportamento d'utilizzo. In questo modo contribuiscono a una migliore comprensione del comportamento della batteria e a valutazioni pertinenti che UPSA può effettuare sulla base dei dati raccolti. «Con SOH-Check vogliamo fornire ai nostri membri uno strumento che contribuisca a rendere i controlli regolari delle batterie uno standard, a generare dati importanti per il settore e a creare fiducia nelle auto elettriche d'occasione», spiega Markus Peter, responsabile dello strumento. «L'esecuzione e la documentazione dei test della batteria devono essere la normalità quanto l'esecuzione del servizio di manutenzione dei veicoli. Vogliamo motivare le persone a effettuare il controllo SOH non solo dopo quattro anni alla restituzione del leasing, ma anche prima, al momento della manutenzione». La banca dati dovrebbe fornire risultati interessanti nel corso del tempo. «Si potrà verificare quale modello ha ancora in media quale capacità dopo quale durata e quale chilometraggio, quali metodi di test prevalgono o quale strategia di ricarica preserva meglio la batteria».

Fino a 15 franchi per ogni controllo SOH

Il piccolo sovrapprezzo legato ai garage non è gratuito in entrambi i sensi del termine. Grazie al sostegno di SvizzeraEnergia, l'impegno dei garagisti viene remunerato. L'inserimento del SOH nella banca dati viene ricompensato con 5.00 franchi. Se il rapporto o il certificato di controllo delle batterie viene spiegato alla clientela, questa indennità sale a 15.00 franchi. La spiegazione aiuta il cliente a comprendere le informazioni riportate nel rapporto o nel documento. E offre l'occasione per richiamare l'attenzione sulle ottimizzazioni del comportamento di ricarica. Il sostegno prosegue fino alla fine del 2026 (o fino all'esaurimento dei fondi di sostegno). Vale quindi la pena iscriversi subito e sfruttare al massimo lo strumento web SOH-Check. Come procedere: iscriversi tramite il sito web, il consulente clienti di UPSA o via e-mail all'indirizzo sandra.thurnherr@agvs-upsa.ch. Riceverete via e-mail i dati di accesso allo strumento web, accessibile tramite il sito Internet di UPSA (codice QR qui a lato o agvs-upsa.ch/it/servizi/ambiente/soh-check/). Inserire quindi utilizzo, data, tipo di veicolo, chilometraggio, prima immatricolazione e procedura di controllo (ad es. Aviloo Flash Test, diagnosi OEM), motivo del test e even-

Correzione del SOH in autoValue: qual è il valore dell'auto elettrica?

Il controllo SOH non è solo un tema di interesse per l'UPSA, ma anche per lo specialista di dati Auto-i-Dat – questo a causa della sua influenza sul valore del veicolo. L'affermata applicazione autoValue, per la valutazione dei veicoli, dispone ora a questo scopo di un fattore di correzione per lo stato della batteria. Il concessionario scansiona come di consueto la licenza di circolazione e registra gli eventuali difetti. Per i veicoli elettrici, occorre poi aggiungere l'attuale SOH. «Poiché conosciamo il valore teorico dopo un certo periodo di tempo e un certo chilometraggio, possiamo calcolare la differenza», spiega Philipp Zimmermann, direttore di Auto-i-Dat. Una batteria superiore alla media aumenta il valore, una inferiore alla media lo diminuisce – e questo viene immediatamente visualizzato in modo trasparente. «Sia il venditore che il cliente vedono come si compone il valore. Questo crea fiducia», spiega Zimmermann: «Vogliamo aiutare il settore a rivendere con successo le numerose buone auto d'occasione elettriche. Tenendo conto della componente più costosa nella valutazione, la batteria, si aumenta la trasparenza e si ispira fiducia».



Miti e realtà sulle batterie di trazione delle auto elettriche

«Una ricarica rapida frequente danneggia davvero la batteria?»

Sì, le batterie delle auto elettriche con il tempo perdono efficienza, ma in modo molto meno drammatico di quanto si pensi. L'esperto tecnico di UPSA, Markus Peter, fa il punto sulla campagna «E-OCCASIONE. È MEGLIO», che sfata alcuni pregiudizi comuni. **Yves Schott**

«È come un ruscello che scorre tra i sassi da secoli», spiega Markus Peter, responsabile tecnica & ambiente presso UPSA. Foto: media UPSA



Markus Peter, le batterie delle auto elettriche sono diventate così efficienti che a volte durano più a lungo dell'auto stessa. Mito o realtà?

Markus Peter, responsabile tecnica & ambiente di UPSA: Le batterie delle auto elettriche mantengono le promesse, come dimostrano i numerosi veicoli d'epoca che circolano sulle strade ancora con le batterie originali. Sono il miglior argomento a favore della longevità di questi accumulatori.

Le batterie possono funzionare, ma la loro capacità energetica probabilmente non supera il 50 o il 60%?

È vero, l'energia immagazzinabile delle batterie diminuisce costantemente. Secondo i valori empirici, spesso si attesta ancora a oltre il 90% dopo circa 100'000 chilometri e a circa l'85% dopo 200'000 chilometri. Questi valori rimangono quindi molto buoni.



Le batterie delle auto elettriche mantengono circa l'85% della loro capacità iniziale, anche dopo aver percorso circa 200'000 chilometri. Foto: Freepik



Questi dati si applicano solo alle ultime generazioni di auto elettriche o anche ai modelli più vecchi?

Si applicano in generale. Naturalmente, la ricerca non si ferma qui, con due approcci principali: il primo consiste nell'ottimizzare la composizione chimica delle celle della batteria. A seconda delle esigenze, l'attenzione può essere posta piuttosto sulla disponibilità dei materiali, sui costi o sulle prestazioni. D'altra parte, si tratta di ottenere la massima capacità in termini di ingombri della costruzione. Ciò non significa che un'auto elettrica di cinque anni sia completamente superata nel suo design, poiché la tecnologia evolve passo dopo passo.

Le applicazioni di test dello stato di salute consentono di verificare la capacità residua di una batteria. Quanto sono affidabili questi dati?

Innanzitutto, trovo che tali strumenti per i veicoli elettrici e plug-in siano estremamente interessanti. Dopotutto, una simile possibilità di test non esiste per i motori a combustione. Per questi ultimi bisogna quindi affidarsi alle indicazioni del libretto di manutenzione: è sempre stato utilizzato l'olio corretto o il cambio dell'olio è stato effettuato regolarmente? Ciononostante, è interessante notare che la fiducia nei motori a combustione è maggiore. Per quanto riguarda i valori misurati: sono sempre un'istantanea. Se un'auto elettrica ha dieci anni e presenta uno stato di salute del 90%, si potrebbe dedurre che la batteria avrà un valore dell'80% dopo ulteriori dieci anni se l'usura prosegue in linea retta. Ma il processo di diminuzione della capacità di accumulo di energia può sia accelerare che rallentare con il tempo. È importante saperlo per non affidarsi a previsioni errate. In questo contesto, mi sembra importante un altro punto.

Quale?

Esistono diversi tipi di metodi di prova e misurazione per le batterie di trazione. Alcuni sono più complessi e completi, poiché testano la batteria sotto carico, altri sono più rapidi, poiché si limitano alla lettura e al confronto dei dati registrati. Questi ultimi sono certamente un po' meno significativi, ma consentono di valutare immediatamente lo stato di salute attuale. I risultati dei due metodi differiscono generalmente di alcuni punti percentuali.

Si legge spesso che le ricariche rapide frequenti danneggiano la batteria. È vero?

Inserire quanta più energia possibile e il più rapidamente possibile in una batteria con un'elevata intensità di corrente rappresenta per quest'ultima un certo stress, è vero. La ricarica rapida ha un'influenza, ma non al punto da non poterla effettuare. Estrapolando su 100'000 chilometri di guida, una batteria che è stata caricata «delicatamente» ha, ad esempio, uno stato di salute del 92%; una batteria che è stata spesso caricata rapidamente ha probabilmente ancora uno stato di salute dell'89%.

Ci sono altri consigli da seguire?

L'esperienza di Mobility lo dimostra: i veicoli che sono sempre stati caricati al massimo presentano, nel tempo, uno stato di salute inferiore rispetto a quelli il cui processo di



La campagna «E-OCCASIONE. È MEGLIO» di UPSA, in collaborazione con il TCS e Auto-Suisse, cerca di mettere fine ai pregiudizi sui veicoli elettrici d'occasione. Foto: SvizzeraEnergia

ricarica veniva interrotto all'80% o meno. Chi non ha praticamente mai bisogno di una ricarica completa dovrebbe quindi evitarla, cosa che sui nuovi modelli può essere imposta senza problemi.

Anche le temperature influiscono sulla durata di una batteria. Un'auto elettrica percorre effettivamente meno chilometri con il freddo gelido che con il caldo?

Sì, una batteria funziona allo stesso modo di noi: si trova meglio a circa 20 gradi, in questo caso non ha bisogno di essere appositamente riscaldata o raffreddata. In inverno, una parte dell'energia viene utilizzata affinché la batteria raggiunga la sua temperatura di funzionamento. Durante il viaggio, il riscaldamento rappresenta quindi un notevole consumo di energia. È quindi vivamente consigliato utilizzare la comoda funzione di preconditionamento finché il veicolo è collegato alla stazione di ricarica.

Sarà possibile in futuro arrestare o almeno ridurre al minimo il degrado nei prossimi anni?

Nella ricerca sulle batterie, questo punto è centrale. Ma per ottimizzare qualcosa, bisogna prima capire come avviene l'invecchiamento in generale. Numerosi istituti di ricerca fanno costantemente nuove scoperte in questo campo. In ogni caso, la ricerca procede in parallelo: le batterie vengono costantemente ottimizzate e, allo stesso tempo, migliora la comprensione dei processi chimici. La Cina sostiene questa tendenza immettendo sul mercato tipi di batterie sempre più performanti. <

Per sapere perché una batteria invecchia e se deve sempre essere sostituita per intero quando è «stanca», consultate agvs-upsa.ch.



Da vedere subito!

Bilanciamento nelle batterie di trazione

Come migliorare la durata

Il cosiddetto bilanciamento nelle batterie di trazione massimizza la capacità utilizzabile, protegge dall'invecchiamento precoce e riduce così il rischio di gravi difetti delle celle. Il contesto. **Jürg A. Stettler**



Bilanciamento delle batterie di trazione: un tema sempre più importante per i garage.

Foto: Volvo Cars

Le auto elettriche moderne dipendono da potenti batterie di trazione composte da centinaia, se non migliaia, di celle. Queste celle sono collegate in serie e in parallelo per fornire la tensione e la capacità richieste. Mentre una singola cella fornisce solo circa 3.0-4.25 volt, le auto elettriche richiedono tensioni di sistema di 300 volt o più. Una nuova generazione di modelli dotata della tecnologia a 800 volt ha recentemente fatto la sua comparsa negli showroom. Questi veicoli si distinguono per un peso inferiore, una potenza continua più elevata e, soprattutto, tempi di ricarica più brevi. Quest'ultimo aspetto è particolarmente importante per gli utenti abituali di auto elettriche, poiché le soste per la ricarica durante i lunghi viaggi risultano più brevi.

Per garantire la tensione nelle batterie di trazione dei veicoli elettrici, numerose celle sono collegate in serie. Per ottenere l'autonomia desiderata, per contro, le diverse celle sono collegate in parallelo al fine di aumentare la capacità. Aviloo, lo specialista indipendente nella diagnostica delle batterie, richiama l'attenzione dei tecnici d'officina su come il bilanciamento intelligente consenta di ottimizzare le prestazioni e la sicurezza dei veicoli elettrici moderni. «A livello di celle, tre celle sono collegate in parallelo per

formare un pacco di celle. Tra questi pacchi di celle, 108 sono collegati in serie, per un totale di 324 celle presenti in una batteria di trazione», spiega Patrick Schabus, Chief Product Officer di Aviloo, citando un esempio tipico della quotidianità per la mobilità elettrica. «Se le celle sono collegate in parallelo, lo stato di carica si bilancia automaticamente, ma non è così per le celle collegate in serie». È qui che entra in gioco il bilanciamento effettuato nelle officine.

La cella più debole determina l'energia utilizzabile

Bilanciamento significa l'armonizzazione degli stati di carica, denominati «State of Charge» (SoC), dei diversi livelli delle celle all'interno di un pacco batterie. Senza bilanciamento, le differenze di stato di carica non possono compensarsi autonomamente. Anche minime differenze al momento della prima connessione o dovute a fattori quali differenze termiche, effetti di invecchiamento e una carica non uniforme causano nel tempo uno squilibrio. Conseguenza: alcune celle si caricano o si scaricano prima di altre – e la cella più debole determina l'energia utilizzabile dell'intero pacco.

Un sistema di batterie sbilanciato può avere conseguenze significative: riduce l'autonomia o può anche portare a

uno stato di carica errato. Ancora più importante: questo squilibrio può accelerare l'invecchiamento della batteria, il che può causare danni a catena fino a difetti delle celle con un aumento del rischio di incendio.

Come funziona il bilanciamento?

Nella mobilità elettrica, il top-balancing è lo standard: al termine del processo di ricarica, gli stati di carica delle celle vengono regolati per garantire un calcolo preciso dell'autonomia e uno sfruttamento massimo di energia. Senza questo processo, le prestazioni dei moderni veicoli elettrici diminuirebbero costantemente. L'esperto di Aviloo Schabus aggiunge: «Per i conducenti, un buon bilanciamento significa maggiore autonomia, maggiore durata e massima sicurezza. Con i nostri strumenti di diagnosi rendiamo questo complesso processo trasparente e misurabile».

Il bilanciamento è strettamente legato alla diagnosi dello stato delle celle. Il sistema di gestione della batteria registra parametri importanti come la perdita di capacità, la resistenza interna e il comportamento di carica. Aviloo utilizza questi dati in combinazione con il suo test flash per determinare con precisione lo stato di bilanciamento e lo «state of health» di una batteria.

Servizio aggiuntivo

In qualità di garagista, è possibile sfruttare questo aspetto per offrire un servizio aggiuntivo durante la manutenzione di un veicolo elettrico, eseguire un test e, se necessario, consigliare un bilanciamento della batteria di trazione. In questo modo i garage conquistano la fiducia dei clienti e dimostrano al contempo la loro competenza in materia di mobilità elettrica. <



Intervista sullo studio «Garage 2035» dell'HSG

«Il garage stesso deve diventare un marchio»

Lo studio «Garage 2035» realizzato dall'Università di San Gallo (HSG) per conto di UPSA mostra come i garage si guadagneranno da vivere in futuro. Ingrid Bauer-Hänsel, direttrice dello studio, ci parla dei risultati. La 35enne è assistente professoressa di gestione informatica presso l'Istituto di Informatica Gestionale. Timothy Pfannkuchen



Risultati dello studio «Garage 2035»: Ingrid Bauer-Hänsel, assistente professoressa di gestione informatica presso l'Istituto di Informatica Gestionale (IWI-HSG) dell'Università di San Gallo (HSG). Foto: messa a disposizione

Ingrid Bauer-Hänsel, in qualità assistente professoressa dell'HSG, avrebbe mai immaginato di occuparsi così a fondo del settore dell'automobile svizero con lo studio «Garage 2035» commissionato da UPSA?

Ingrid Bauer-Hänsel: Ad essere sincera, non è stata una sorpresa. Il settore non mi affascina solo da quando sono alla HSG: ho svolto attività di ricerca e lavorato nel settore automobilistico e quindi non sono rimasta completamente sorpresa, ma sicuramente positivamente, quando l'UPSA ci ha contattati. Non è la prima collaborazione. Ad esempio, già nel 2019 è stato realizzato uno studio sul futuro dei garage, con un focus sull'assistenza post-vendita digitale. Ora abbiamo compiuto un ulteriore passo avanti mettendo in primo piano i garagisti.

Prima di passare allo studio: cosa ha fatto nel settore dell'automobile e cosa fa oggi?

La mia tesi di dottorato verteva su un dossier automobilistico digitale che documentava la vita di un'auto. Successivamente, ho lavorato nel campo della mobilità elettrica, occupandomi del passaporto della batteria. Oggi studio il modo in cui la tecnologia trasforma i processi e le industrie. Il settore dell'automobile è uno dei più interessanti, perché si concentrano molti sviluppi. È molto stimolante.

Un team di sette persone ha lavorato per tre mesi a questo studio. La maggior parte proveniva da ambiti esterni al settore. Non è assurdo che un banchiere si occupi del settore dell'automobile?

Al contrario, lo consideriamo un vantaggio, perché permette di apportare non solo conoscenze da insider, ma anche uno sguardo esterno fresco, per mettere in discussione cose che diamo per scontate nel settore. Inoltre, apporta nuovi punti di vista. Nella ricerca lo chiamiamo «outside-in thinking», imparare dagli altri: cosa può imparare il settore dell'automobile dagli altri settori? La diversità è preziosa per valutare il futuro.

Come sono stati selezionati i garage intervistati e la loro motivazione a partecipare è stata buona?

Abbiamo visitato 15 garage e intervistato sei esperti del settore. Per quanto riguarda i garage, abbiamo visitato sia piccole che grandi realtà, sia generaliste che specializzate, così da comprendere la realtà: un piccolo garage a conduzione familiare non affronta le stesse sfide di una grande azienda. Questa apertura ci ha fatto molto piacere. La volontà di partecipare è stata grande, gli spunti sulla vita quotidiana profondi. Una struttura ci ha aperto nuovamente le porte per girare un video. Non è certo una cosa scontata.

Cosa sul campo ha sorpreso voi e il vostro team?

Da un lato, la velocità del cambiamento e quanto questo influenzi le strutture. Dall'altro, il forte bisogno di aggrapparsi ai valori tradizionali: certo, tutti desiderano maggiore efficienza e digitalizzazione. Ma laddove è richiesta la competenza dei meccanici, il desiderio di mantenere questo ruolo e quindi il contatto personale tradizionale con la clientela è fondamentale.

Continua a pagina 36



Lo studio rivela che la clientela vuole la digitalizzazione, ma anche una consulenza personalizzata. Una contraddizione?

No, ma una strategia ibrida e combinata. Le attività di routine vengono digitalizzate così da aumentare l'efficienza. Tuttavia, le attività complesse come la consulenza sulla mobilità elettrica richiedono competenza e fiducia. Non solo, nonostante gli strumenti digitali, ma anche grazie ad essi: se interrogo l'IA sulla mobilità elettrica, rimane comunque un'incertezza circa l'esattezza della risposta. La competenza nella valutazione e le competenze professionali rimangono davvero un elemento essenziale che aumenta la fiducia nei garage e quindi la fedeltà della clientela.

Secondo lo studio, il servizio influenza la fedeltà dei/delle clienti più della fedeltà ad una marca di auto.

Esatto! Il marchio dell'auto non è più così determinante. Ciò che conta di più è sapere se mi sento ben accolta, se i processi sono efficienti e se ricevo i consigli che mi aspetto. Il garage stesso deve diventare un marchio. In

futuro i garage si distingueranno per il servizio e la competenza, e non più per il logo del marchio automobilistico sulla facciata.

Lo studio propone quattro futuri modelli di business molto interessanti. Ad esempio, il «garage digitale con servizio di concierge» con il suo servizio premium. Questo non esclude i piccoli operatori?

Al contrario: è una grande opportunità per le piccole imprese! Nel caso del «garage concierge digitale», si tratta di far risparmiare tempo al cliente e di offrirgli la massima comodità, ad esempio grazie a un servizio di ritiro e consegna dell'auto o a strumenti digitali. Proporre in modo automatizzato e proattivo le date per il cambio gomme, alleggerendo la clientela dal carico amministrativo! I piccoli garage, in particolare, possono essere ancora più personali, più vicini alla clientela e più interattivi.

Ciononostante, la domanda delicata è: ci saranno ancora molti piccoli operatori nel 2035?

Il settore sta vivendo grandi cambia-

menti, ma è proprio questo che offre l'opportunità di distinguersi. Un'azienda di tre persone che ha il coraggio di cambiare e di specializzarsi, ad esempio nella mobilità elettrica, nei camper o nei veicoli d'epoca, continuerà a svolgere un ruolo importante nell'ecosistema del settore automobilistico anche nel 2035.

Questo ecosistema ha un bisogno urgente di personale qualificato. Cosa consiglia per attrarre i giovani?

Consiglio di investire nella cultura aziendale, ad esempio in modelli di lavoro flessibili. Per la Generazione Z, il denaro è meno importante delle sensazioni, della cultura del lavoro, dell'atmosfera di squadra e dell'equilibrio tra vita professionale e vita privata. Lo studio consiglia, ad esempio, di istituire una figura di responsabile della digitalizzazione, ciò che permetterebbe di raggiungere i giovani attraverso i social media. Un giovane neoassunto, ad esempio, potrebbe occuparsene: incoraggiate e sfruttate i punti di forza dei giovani!



Una stretta di mano per il futuro in occasione del lancio dello studio «Garage 2035»: da sinistra a destra: Christian Wyssmann (direttore di UPSA), Markus Aegerter (direzione di UPSA – Rappresentanza del settore), Ingrid Bauer-Hänsel (assistente presso l'HSG) e Maximilian Breitruck (dottorando e assistente HSG). Foto: media UPSA



La presentazione dello studio dell'HSG «Garage 2035» in occasione della «Giornata dei garage svizzeri»: da sinistra a destra, la professoressa Ingrid Bauer-Hänsel, il dottorando Maximilian Breitruck e lo studente di master Bruno Aebli. Foto: media UPSA

Si sente spesso dire che la Generazione Z non è interessata all'auto. Il vostro studio mostra che le persone nate tra il 1995 e il 2010 in buona parte possiedono la patente di guida, utilizzano spesso l'auto e desiderano acquistarne una.

Anche noi siamo rimasti piacevolmente sorpresi nel constatare quanto il trasporto individuale motorizzato rimanga importante per i giovani. Ciò che cambia, invece, è l'utilizzo dell'auto e le aspettative in materia di servizio. Si richiede molta più flessibilità e molta più trasparenza su ciò che viene fatto nei garage.

In sintesi, quale sarebbe l'aspetto più importante affinché un'officina sia pronta per il futuro?

In primo luogo la digitalizzazione. La presenza digitale e i processi digitali per i clienti sono importanti e lo saranno sempre di più. È in questo settore che si deve investire oggi stesso, e questo non va assolutamente sottovalutato.

«Non è solo tramite gli strumenti digitali, ma è anche grazie ad essi, che la competenza professionale rimane un elemento essenziale.»

Ingrid Bauer-Hänsel, assistente di gestione informatica presso l'Istituto di informatica gestionale, Università di San Gallo

Per finire, una piccola domanda sulle auto: che auto guida lei?

Sono diventata mamma un anno fa, per questo abbiamo una classica auto familiare. Volevamo comprare un'auto elettrica. Ma dato che non possiamo ricaricarla né a casa né al lavoro, sarebbe stato troppo complicato, soprattutto con un bambino piccolo. Ora abbiamo una Skoda Octavia Combi. <

Lo studio «Garage 2035»

Lo studio «Garage 2035», commissionato da UPSA all'Università di San Gallo (HSG), mette in luce la seguente domanda: come si evolverà il modello di business dei garage? Lo studio, presentato in occasione della «Giornata dei garage svizzeri» a gennaio, delinea i cambiamenti, le tendenze, le opportunità e i rischi. Le conclusioni principali sono, ad esempio, che l'auto rimane importante, anche per la Generazione Z. Oppure che la qualità del servizio diventa ancora più importante. Un esempio concreto è il servizio di ritiro e consegna dell'auto: un must in futuro secondo lo studio, così come un percorso cliente digitalizzato, ma con una consulenza personale e competente nonostante tutto. Lo studio presenta inoltre, in modo concreto, quattro possibili modelli di business per il futuro e costituisce una lettura preziosa che vale la pena approfondire.



Per scaricare lo studio «Garage 2035» (PDF, 109 pagine, in tedesco)



Discutere, esaminare, sviluppare

Il laboratorio di idee CATA si è riunito a Berna

Quattro volte all'anno, la Commissione Servizio, Tecnica e Ambiente (CATA) di UPSA riunisce attorno a un tavolo gli specialisti dei garage e dell'associazione. In questa sede vengono discussi i temi di attualità del settore e vengono esaminate nuove idee. La prima riunione dell'anno si è tenuta lo scorso 5 marzo. **Yves Schott**



Riflettere e sviluppare: la riunione della CATA a Berna il 5 marzo. Foto: media UPSA

In totale, 18 persone hanno partecipato alla riunione presso Mobilcity a Berna, che il presidente e membro del comitato centrale di UPSA Gaël Lanthemann ha aperto alle 9:00 del 5 marzo scorso. Nina Peter, co-direttrice del Zentrum-Garage Düdingen (FR), e Rolf Saner del garage R. Saner a Mümliswil (SO), sono i nuovi membri della commissione e si sono candidati per un posto all'interno della CATA. Si è trattato innanzitutto di affrontare temi di attualità del comitato centrale e della direzione. Ad esempio, l'imminente cambio di partner per la comunicazione: a partire dal 1° luglio, Stämpfli, situato proprio accanto alla segreteria

di UPSA, subentrerà a Viva AG für Kommunikation. Sono state inoltre fornite informazioni sull'istituzione di una commissione cerca per selezionare il nuovo presidente centrale.

L'importanza delle collaborazioni

Successivamente, Fabrice Prieto, consulente clienti di UPSA e responsabile della Svizzera romanda, ha fornito una panoramica delle tendenze del mercato. Il suo team è composto da quattro persone che si occupano dei membri di UPSA in tutta la Svizzera. Ogni trimestre, il team ha definito diversi temi di lavoro – ad esempio l'obbligo della certificazione AFA nella vendita di as-

sicurazioni o il passaggio di UPSA Assistance da Mobi24 ad ACS. Un sondaggio tra gli operatori mostra inoltre quali sono i temi che attualmente preoccupano particolarmente il settore: la dipendenza dai fabbricanti/importatori, il calo dei margini e la mancanza di personale qualificato. Arnold Schöpfer, responsabile della formazione di base e della formazione professionale superiore presso UPSA, fornisce inoltre informazioni sugli sviluppi nel settore della formazione. La consegna dei diplomi presso il «Meilenstein» a fine gennaio a Langenthal (BE) per i meccanici diagnostici d'automobili e i coordinatori d'uffici-



na è stata un momento forte – sono state premiate anche nove donne. Viene poi presentata la serie di webinar sul tema della carenza di manodopera qualificata. Il primo appuntamento era dedicato al tirocinio di orientamento e al reclutamento di giovani talenti. Da parte sua, Irene Schüpbach, responsabile prestazioni e consulenza clienti, fa il punto sull'esercizio 2025. Mette in evidenza le collaborazioni esistenti e la loro importanza per l'associazione. In questo modo, un importo significativo viene destinato a progetti di UPSA, come ad esempio per la formazione continua.

Le novità vengono sempre esaminate con attenzione

All'ordine del giorno c'erano anche eventuali nuovi servizi. In questa occasione si constata con quanta cura l'associazione esamini le nuove proposte. Le idee vengono presentate, messe in discussione e sviluppate all'interno della commissione prima di essere messe in pratica. Ne è un esempio una possibile collaborazione con Inova, che è stata inizialmente testata nell'ambito di un progetto pilota e che ora viene portata avanti. Inova gestisce un'officina mobile che ripara in modo efficiente i danni alla verniciatura e da parcheggio direttamente sul posto, in officina. I resoconti dei gara-

gisti presenti forniscono ulteriori spunti importanti. Martin Antener, direttore dell'omonima officina a Brügg (BE), parla dell'evoluzione dei veicoli commerciali. L'interesse dei clienti per i veicoli commerciali elettrici, afferma, è leggermente diminuito nel primo trimestre, e la situazione della forza di lavoro specializzata ha nuovamente subito una battuta d'arresto. Markus Julmy, proprietario di un garage a Schmittlen (FR), concorda, portando anche la prospettiva degli operatori indipendenti dai marchi e, in un caso, menzionando in particolare i possibili effetti dell'aumento dei prezzi del carburante sulla domanda di veicoli elettrici.

Markus Peter, responsabile tecnica e ambiente di UPSA, ha poi presentato lo State-of-Health-Check per le batterie, il cui strumento web è ora disponibile sul sito Internet di AGVS/UPSA. I garage sono attivamente incoraggiati a partecipare. Ha inoltre spiegato che in Svizzera la domanda di pneumatici di qualità rimane elevata. I test del TCS e la consulenza professionale dei garage UPSA contribuiscono a questo risultato. Inoltre, anche se il livello è ancora relativamente basso, in Svizzera si osserva una tendenza all'utilizzo di pneumatici quattro stagioni. Secondo Markus Peter, i prodotti perfezionati, come i nuovi pneumatici ESA+Tecar

appositamente adattati alle condizioni svizzere, forniscono buoni argomenti per spiegare perché gli automobilisti che guidano con pneumatici quattro stagioni sono assolutamente sicuri, efficienti e rispettosi dell'ambiente.

Conclusioni: la CATA rimane un momento di scambio fondamentale – e una riunione in cui le discussioni sfociano in soluzioni concrete per il settore. <



Il Comitato Cantonale UPSA Sezione Ticino 2026

I membri del Comitato Cantonale UPSA Sezione Ticino in posa per la foto di gruppo con sullo sfondo una magnifica vista sul lago di Lugano.

Da sinistra verso destra nella foto: Renato Canziani, Barbara Ferrari, Ivan Mariotti (nuovo eletto), Ilaria Devittori (vicepresidente e co-presidente ad interim), Lorenzo Lazzarino, Pasquale Ciccone (vicepresidente e co-presidente ad interim), Roberto Bellini, Alice Tognetti e Carmelo Paciello.



Armonizzazione della formazione in tecnica dell'alta tensione HV3

La sicurezza come filo conduttore

I lavori sotto tensione su impianti ad alto voltaggio richiedono competenze specifiche per garantire in ogni momento la sicurezza. L'UPSA, gli importatori e altri partner formativi si impegnano e dialogano per armonizzare i diversi corsi di formazione HV3. Un processo non sempre facile. Jürg A. Stettler

Nel 2025, più di un'auto nuova su cinque in Svizzera era totalmente elettrica. Insieme alle ibride ricaricabili, i veicoli con presa elettrica hanno rappresentato circa un terzo di tutte le nuove immatricolazioni. Le nuove varianti di propulsione si moltiplicano e, con esse, le responsabilità legate al loro utilizzo. A questo punto sono indispensabili qualifiche supplementari per poter eseguire in tutta sicurezza gli interventi in officina, ad esempio su veicoli incidentati o per una diagnosi della batteria, anche sotto tensione. L'UPSA, i rappresentanti degli importatori e dei marchi, nonché altri partner formativi di UPSA puntano insieme alla sicurezza attraverso la competenza e la responsabilità, che vengono realmente messe in pratica nel lavoro quotidiano, nono-

stante i concetti e i corsi siano attualmente ancora diversi. Markus Peter, responsabile tecnica e ambiente di UPSA, osserva: «È importante che i contenuti dei corsi validi per tutti i marchi siano uniformati e armonizzati. A differenza dei contenuti dei corsi HV1 e HV2, presenti anche nella formazione di base, i contenuti HV3 non si prestano a un'integrazione generalizzata nella formazione tecnica dei giovani apprendisti, ma costituiscono un tema per la formazione continua a causa dei requisiti e della struttura quantitativa.»

Differenza tra HV2 e HV3

Perché è necessario un corso HV3(S)? Johann Thom, re-



sponsabile della tecnica automobilistica presso l'ibW Höhere Fachschule Südostschweiz, spiega: «In futuro, da un lato, le riparazioni sulle batterie ad alta tensione saranno sempre più frequenti e, dall'altro, in caso di guasto del sistema ad alta tensione sarà necessario effettuare interventi sotto tensione. Il corso HV2 e il suo approfondimento specifico per il marchio HV2(S) costituiscono la base per i lavori sui sistemi ad alta tensione disattivati e sono quindi la norma nella quotidianità dei garage, ad esempio per la diagnosi, lo scollegamento o la sostituzione di componenti ad alta tensione. «La formazione HV3 o il suo approfondimento specifico per il marchio HV3(S) amplia queste basi in modo mirato e consente di eseguire lavori sotto tensione, ad esempio, durante le misurazioni nel sistema in funzione o durante gli interventi sulla batteria ad alta tensione, come la sostituzione di moduli o celle», aggiunge Jörg Merz, direttore della sezione UPSA Svizzera centrale. «Ciò aumenta notevolmente i requisiti in materia di sicurezza, organizzazione e competenze professionali.»

Manca un quadro giuridicamente vincolante

Secondo l'assicurazione infortuni obbligatoria tedesca (DGUV, l'equivalente della SUVA svizzera), i requisiti comprendono in particolare l'età minima di 18 anni, l'idoneità medica, un corso di primo soccorso superato con successo che includa la rianimazione cardiopolmonare, nonché una qualifica HV2(S) e un'esperienza pratica già acquisita. Ma perché la DGUV e su cosa si basa tutto questo, dato che in Svizzera non esiste un quadro giuridicamente vincolante paragonabile a quello tedesco e che ci sono «solo» direttive per i costruttori di veicoli con i loro livelli di qualificazione specifici per i prodotti? «In Svizzera, la situazione giuridica di partenza relativa ai lavori sugli impianti ad alta tensione dei veicoli è effettivamente poco regolamentata al momento», spiega Stefan Binggeli, Manager of Technical



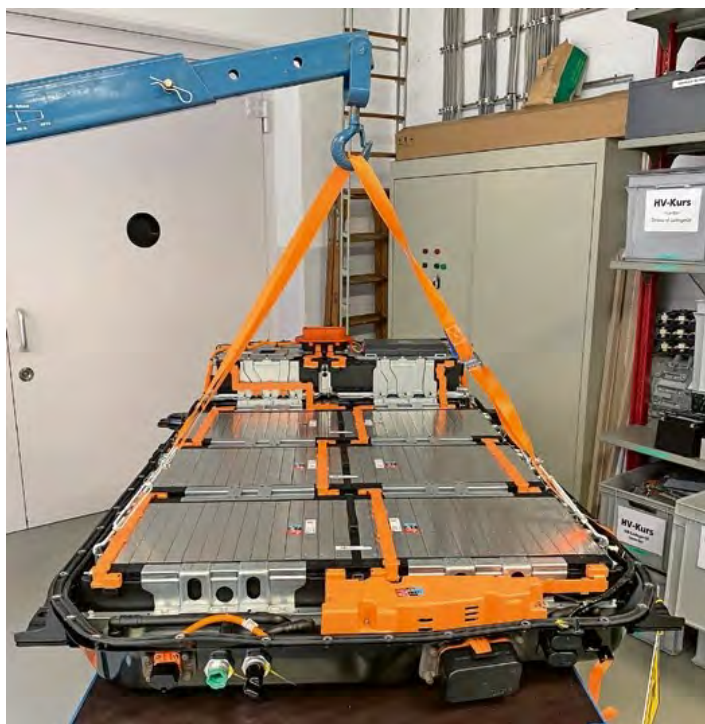
Due partecipanti a un corso HV3(S) in tenuta di sicurezza presso l'ibW Höhere Fachschule Südostschweiz a Coira. Foto: Harry Pfister

Training presso l'Academy di Amag Import. «Non esiste un quadro formativo autonomo giuridicamente vincolante che definisca chiaramente i livelli di qualificazione, i contenuti o il riconoscimento di una formazione in alto voltaggio, in particolare per i lavori sotto tensione. Il sistema si basa invece su una combinazione di direttive generali in materia di diritto del lavoro e sicurezza elettrica e di direttive specifiche del produttore».

In linea di principio, il diritto svizzero fa riferimento, per i lavori in alta tensione, alla responsabilità del datore di lavoro, alle prescrizioni del produttore (responsabilità per danno da prodotti difettosi), nonché al rispetto delle regole tecniche riconosciute. Le basi giuridiche non si trovano nel diritto dei veicoli a motore, ma nel diritto del lavoro e della sicurezza elettrica, in particolare nella legge sull'assicurazione contro gli infortuni (LAINF), nell'ordinanza sulla prevenzione degli infortuni e delle malattie professionali (OPI), nell'ordinanza sulla corrente forte (OCF) e nelle norme elettrotecniche (come la SN EN 50110-1). Lo svantaggio: le normative non definiscono livelli di qualifica specifici per i veicoli, ma formulano requisiti generali in materia di conoscenze professionali, formazione, organizzazione e responsabilità durante i lavori su componenti elettrici.

Trasferimento della responsabilità giuridica

A complemento, le pubblicazioni della CFST e della SUVA costituiscono quindi importanti strumenti di orientamento. Questi documenti descrivono lo stato dell'arte, i pericoli tipici e le misure di protezione raccomandate per l'utilizzo di sistemi ad alto voltaggio nei veicoli. Tuttavia, da un punto di vista giuridico, si tratta espressamente di informazioni e orientamenti e non di norme vincolanti. Questi non costituiscono un certificato di qualifica autonomo e non sostituiscono una formazione chiaramente regolamentata. «Nella pratica, questa lacuna è attualmente colmata dalle case automobilistiche. I fabbricanti forniscono direttive specifiche per i loro prodotti, istruzioni di lavoro e i propri modelli di qualifica con livelli HV scalari», spiega l'esperto di Amag, Binggeli. «Questi si ricollegano direttamente



Smontaggio di un pacco batterie ad alta tensione con dispositivo di sollevamento. Foto: Harry Pfister

Continua a pagina 42



Diagnosi sull'ibrido: misurazione della tensione nel vano motore di una Toyota Auris nel rispetto delle misure di sicurezza per l'alto voltaggio. Foto: Harry Pfister

all'accesso alle informazioni di riparazione, alle autorizzazioni e alle questioni di responsabilità. Da un punto di vista giuridico, viene così trasferita una parte significativa della responsabilità. Per semplificare, si può dire che chi lavora secondo le prescrizioni del fabbricante ed è di conseguenza qualificato, opera nell'ambito della responsabilità del fabbricante stesso.»

Incertezze nell'interpretazione

Poiché l'attuale sistema svizzero si basa sulla coesistenza di prescrizioni specifiche dei fabbricanti relative ai veicoli e di prescrizioni legali generali, ne derivano incertezze interpretative e livelli di formazione diversi a seconda delle marche e delle aziende. Johann Thom concorda: «Quando l'ibW Höhere Fachschule Südostschweiz ci ha chiesto un seguito all'HV2 e altre competenze, abbiamo dovuto fare riferimento alla Germania, in particolare allo stabilimento Bosch di Plochingen. A causa del crescente interesse della nostra rete di concessionari, nel 2025 è stato organizzato per la prima volta un corso HV3(S).» Affinché questo corso fosse di buon livello qualitativo, la formazione è stata organizzata in conformità al livello 3(S) della DGUV tedesca. Markus Peter precisa: «In termini di contenuto, un corso secondo il livello 3(S) della DGUV può fornire buone conoscenze di base per i lavori sotto tensione. Esistono tuttavia differenze rilevanti rispetto ai corsi HV3(S) degli importatori di veicoli, che sono specifici per i prodotti e tengono conto della particolare situazione giuridica in Svizzera.» Ma la qualifica secondo l'informazione DGUV 209-093 livello 3(S) abilita, almeno in Germania, a lavorare su sistemi HV sotto tensione nei veicoli e consente agli specialisti di individuare i guasti, effettuare misurazioni e riparazioni, anche se il

sistema non può essere messo fuori tensione. «Devono essere seguite almeno 8 ore lezione di teoria e 16 ore lezioni di esercitazioni pratiche, compreso l'esame finale», precisa J. Thom. «E con il livello 3(S), dove S sta per veicoli di serie, indichiamo che bisogna sempre lavorare secondo le prescrizioni del fabbricante. Il nostro corso dura tre giorni, a condizione di aver già seguito un corso BLS-AED; in caso contrario, è prevista una mezza giornata in più. Il 2 luglio daremo il via a Coira al prossimo corso HV3», aggiunge il responsabile della tecnica automobilistica presso l'ibW Höhere Fachschule Südostschweiz. Inoltre, nel secondo semestre del 2026 dovrebbero iniziare anche corsi HV3 di tre giorni presso il centro di formazione UPSA nella Svizzera centrale. Ma Jörg Merz sottolinea: «In definitiva, è sempre il datore di lavoro ad essere responsabile dei lavori HV3. In un caso legale, ne sono convinto, nessun fabbricante si assumerà la responsabilità, visto che hanno definito sufficienti possibilità di delimitazione che lo esonerano dal farlo».

Un cambio di marca complicato

Attualmente, il principale svantaggio per gli specialisti dell'alta tensione nel nostro Paese è il riconoscimento delle qualifiche HV3 tra i diversi fabbricanti d'automobili. Uno specialista Kia con HV3(S), ad esempio, non può semplicemente essere assunto presso un concessionario BMW ed eseguire da subito lavori sotto tensione. «In pratica, le qualifiche HV non sono automaticamente riconosciute da tutti i fabbricanti. La qualifica di base crea certamente una solida base, ma allo stesso tempo le rispettive prescrizioni dei fabbricanti e i processi di lavoro sono vincolanti», sottolinea anche Jörg Merz della sezione UPSA Svizzera centrale. «In caso di cambio di marca, sono generalmente necessari una formazione complementare specifica per il prodotto e una relativa convalida». Stefan Binggeli dell'Academy by Amag Import aggiunge: «Come Amag, abbiamo il vantaggio che i fabbricanti della Volkswagen AG si consultano tra loro in materia di formazione e l'hanno armonizzata o la regolano tramite una matrice di riconoscimento».

Processi specifici dei fabbricanti

Gli interventi sugli impianti ad alto voltaggio sotto tensione vengono eseguiti di norma nell'ambito di catene di processo chiaramente definite: analisi dei rischi, autorizzazione all'intervento, dispositivi di sicurezza, documentazione e obblighi di giustificazione. Queste procedure sono interamente definite dal fabbricante e differiscono da un marchio all'altro. Per questo motivo, secondo l'esperto di Amag S. Binggeli, è importante precisare che «i corsi di formazione indipendenti dai marchi sono una condizione necessaria, ma in nessun caso sufficiente, per la competenza HV3. Per le attività HV3 sono indispensabili moduli di formazione successivi e specifici per il marchio, che si svolgono direttamente sui veicoli, sui sistemi e sugli strumenti reali del fabbricante. Solo la combinazione di una solida formazione di base, indipendente dal marchio (HV3), e di una qualifica ulteriore, specifica per il costruttore (HV3(S)), garantisce che gli specialisti padroneggino sia la sicurezza elettrica generale sia la comprensione dei rischi concreti, delle particolarità e delle responsabilità di ciascun sistema, aggiun-



Moduli batteria e strumenti per la manutenzione e l'analisi del sistema ad alta tensione di un'Audi elettrica sono disponibili presso l'Academy by Amag Import. Foto: E-Roadmap

ge. «Qualsiasi altra soluzione rappresenterebbe un rischio inaccettabile in termini di sicurezza e responsabilità per il personale, gli operatori e i fabbricanti», spiega chiaramente Stefan Binggeli.

Know-how per i garage indipendenti

Tuttavia, corsi di formazione e lezioni indipendenti dal marchio sarebbero fondamentali, in particolare per le piccole imprese e i garage indipendenti. «In qualità di partner formativo della sezione UPSA dei Grigioni, siamo tenuti a proporre corsi indipendenti dal marchio. Se si considera inoltre che molti veicoli elettrici presto non saranno più in garanzia, sarebbe un peccato se la clientela svizzera dovesse recarsi all'estero, ad esempio all'EV-Clinic, per eseguire interventi HV3», osserva Johann Thom, responsabile della tecnica automobilistica presso l'ibW Höhere Fachschule Südostschweiz. «Dovremmo cercare di sviluppare le conoscenze e il know-how dei meccanici in modo che siano in grado di eseguire tali interventi sotto tensione in modo sicuro e professionale su diverse marche di veicoli», aggiunge Stefan Binggeli: «Che un veicolo sia ancora in garanzia

o meno non ha alcuna importanza. Anche in questo caso devono essere rispettate le istruzioni del fabbricante. Se poi non utilizzo ricambi o componenti originali, divento (l'azienda esecutrice) il produttore ai sensi della responsabilità per danno da prodotti e mi assumo la responsabilità legale del prodotto e del suo funzionamento.»

Gli sforzi di armonizzazione

Attualmente, gli importatori non la vedono allo stesso modo. «L'UPSA ha il compito di trasmettere conoscenze di base e conoscenze generali. Tra questi rientrano i principi di sicurezza generali, le basi elettrotecniche, la valutazione dei pericoli, il quadro giuridico e una comprensione di base comune a tutti i marchi. Questi contenuti sono indipendenti dal costruttore e costituiscono la base su cui si fondano gli altri livelli di qualificazione», spiega Stefan Binggeli, Manager of Technical Training presso l'Academy by Amag Import. «Le specializzazioni, i corsi di approfondimento incentrati sui prodotti e i corsi finali o professionali in senso stretto sono attività che si svolgono nell'ambito della formazione continua. Per contro, i moduli di abilitazione per i lavori più impegnativi, in particolare nell'ambito dell'HV3(S), dovrebbero chiaramente rimanere di competenza degli importatori e dei fabbricanti.»



Cartello di avvertimento per lavori ad alta tensione presso l'Academy by Amag Import. Foto: E-Roadmap

Attualmente, quest'ultimo punto, è uno dei più controversi per quanto riguarda le competenze e i corsi HV3(S), ma da tempo sono in corso sforzi di armonizzazione con l'UPSA. «Per il momento, potremmo concordare di riconoscere reciprocamente i temi fondamentali. È in discussione anche una piattaforma d'esame comune, al fine di fissare un certo standard, come per HV1 e HV2. Questo è stato discusso più in dettaglio nel giugno 2026 in occasione della riunione del gruppo di lavoro», rivela Johann Thom. Rimane quindi aperta la questione di come evolvere verso una maggiore armonizzazione della formazione HV3(S). È tuttavia chiaro che un'armonizzazione completa a livello di HV3(S) rimane molto difficile da realizzare a causa delle grandi differenze di sistema tra i fabbricanti di automobili. <

David Regli, direttore e membro della direzione di FIUSGA Fiduciaria per il ramo dell'automobile in Svizzera SA. Foto: media UPSA



AGVS | UPSA

Autos Endeavour Weltweit Schweiz
Unica professionale suisse de l'automobile
Unica professionale svizzera dell'automobile

Ausgaben 2026

Branchenspiegel des Schweizer Autogewer

5-Jahres-Vergleich 2021–2025

Lo specchio del settore di FIUSGA 2026
fa riflettere David Regli

**«La domanda
è: quando
inizierà
finalmente
la ripresa?»**

Un crollo delle opportunità, margini ai minimi storici, prospettive incerte. Il nuovo «Specchio del settore» redatto della sua azienda, allegato al numero di maggio di AutoInside, non rallegra affatto il direttore di FIUSGA, David Regli.

In ogni caso, ci sono anche barlumi di speranza. Yves Schott

Signor Regli, se guarda l'ultimo quadro economico del settore 2026 e si lascia influenzare dai dati grezzi, qual è la sua prima impressione, molto sintetica, sulla situazione del mercato? David Regli, direttore e membro della direzione di FIUSGA Fiduciaria per il ramo dell'automobile in Svizzera SA: È sorprendente constatare che le aspettative dell'anno precedente si sono in gran parte realizzate. Purtroppo, lo stesso vale per le previsioni meno incoraggianti. Ogni anno, sulla base delle tendenze evidenziate nello specchio del settore, ci azzardiamo a fornire una panoramica delle opportunità e dei rischi per aiutare le aziende a orientarsi. Nel corso dell'esercizio attuale, stiamo ora assistendo al verificarsi esatto di ciò che temevamo: il commercio di automobili è sottoposto a una pressione soffocante, in particolare per quanto riguarda i margini, che si situano ad un livello storicamente basso. La buona notizia, tuttavia, è che il settore post-vendita ha registrato un andamento estremamente positivo. Sia per quanto riguarda l'utilizzo della capacità che per i ricavi, in molte aziende la tendenza è stata mantenuta o è addirittura cresciuta in modo significativo.

Quando parla di commercio automobilistico, si riferisce specificatamente al commercio di auto nuove o questa pressione economica riguarda l'intero settore dei garage?

Questa tendenza riguarda il commercio di veicoli in generale, con alcune sfumature nella sua espressione. Nel settore delle auto nuove, i margini si sono posizionati ad un livello relativamente stabile e attualmente registriamo solo un leggero calo. Ma il vero problema è l'insidioso continuo cumulo: nel corso degli anni, questi cali apparentemente di poco conto si sommano e pesano sensibilmente sulla redditività. Il mercato dell'usato, invece, ha subito un vero e proprio «crollo». In questo settore, gli operatori hanno dovuto lasciare margini considerevoli lo scorso anno, il che ha fortemente compromesso il risultato complessivo di molti garage.

Uscendo da questo periodo, il mercato dell'usato era spesso considerato un punto di riferimento stabile quando le vendite di auto nuove erano in stallo. Perché questa nuova situazione?

La situazione rimane precaria e dovrebbe addirittura aggravarsi nel corso dell'anno. I ritorni dai leasing dei veicoli elettrici della prima fase di boom, costituiscono un grande motivo di preoccupazione. È da qui che tornano sul mercato veicoli per i quali sono stati fissati valori residui alcuni anni fa, senza disporre di informazioni empiriche sufficienti. Oggi questi valori si rivelano spesso troppo ottimistici. Prevediamo che la grande ondata di queste restituzioni si protrarrà per tutto il 2026, il che metterà inoltre il commercio dell'usato sotto una pressione enorme, poiché il mercato delle auto elettriche usate deve prima raggiungere la dovuta maturità.

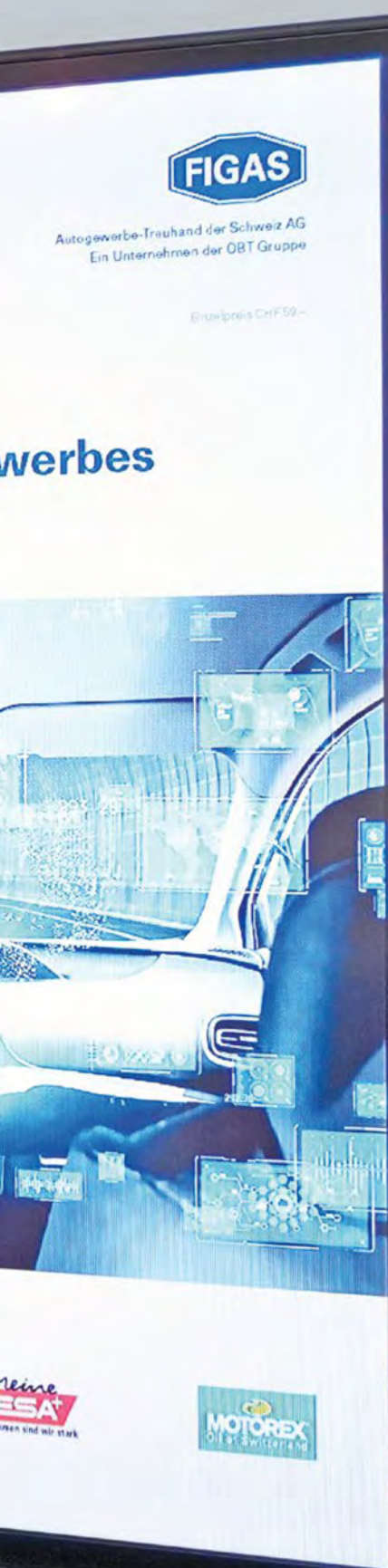
E per quanto riguarda le nuove immatricolazioni? Ci sono segni di un nuovo slancio o addirittura di una ripresa del mercato?

Le previsioni, come quelle dell'attuale studio del BAK, sono moderate. Fino al 2030 si prevede un volume stabile di sole 230'000-250'000 immatricolazioni all'anno. Si tratta in realtà di un numero troppo esiguo per un mercato sano e fiorente. Prima della pandemia superavamo regolarmente le 300'000 nuove immatricolazioni. Notiamo inoltre che il parco auto sta invecchiando sempre di più: oggi siamo a una media di quasi undici anni. In teoria, quindi, c'è un enorme bisogno di rinnovo da parte dei consumatori. La domanda è: quando accadrà e chi ne trarrà vantaggio? I marchi affermati devono armarsi di pazienza, mentre nuovi attori, in particolare cinesi, continuano a stimolare la concorrenza.

Esaminiamo ora i diversi servizi. Lei ha menzionato l'assistenza post-vendita come fattore decisivo. Questo settore può davvero compensare le perdite del commercio, o alla fine è solo una goccia nell'oceano?

Questo varia molto da persona a persona. Non tutti i concessionari perdono necessariamente denaro sul mercato delle auto nuove. Coloro che raggiungono i volumi e controllano i costi fissi continuano a operare in modo redditizio. Tuttavia, la media del settore sta attraversando difficoltà e deve effettivamente ricorrere a sovvenzioni incrociate provenienti dall'officina. Nell'edizione attuale del «Reflet écono

Continua a pagina 46



«Un grande motivo di preoccupazione è la rientro dei veicoli elettrici in leasing della prima fase di boom.»

David Regli, direttore di FIUSGA



Per il direttore di FIGAS David Regli e gli altri esperti di FIGAS, una cosa è chiara dopo le analisi di mercato: senza un'officina forte ed efficiente, oggi è estremamente difficile per un meccanico tradizionale sopravvivere a lungo termine. Foto: media UPSA

omique» del settore, constatiamo che le perdite nel commercio hanno potuto essere compensate meglio rispetto all'anno precedente grazie all'aumento del fattore SAF, ovvero del contributo di copertura del post-vendita ai costi totali. Il post-vendita costituisce la spina dorsale della redditività.

Dove perdono più soldi attualmente i garagisti? Avevamo già accennato al mercato dell'usato.

La tendenza è che sia il commercio di auto nel suo complesso a causare le maggiori preoccupazioni. Nel 2025, le perdite erano più marcate nel settore delle auto usate che in quello delle auto nuove. L'«età dell'oro» durante la pandemia, quando l'indisponibilità di auto nuove permetteva di realizzare margini da sogno sulle auto usate, è definitivamente finita. Le scorte rimangono ben fornite, il che immobilizza il capitale e genera costi per gli interessi. Quando oggi un concessionario vuole promuovere la vendita di auto nuove, spesso lo fa a scapito del margine sulle auto usate, visto che deve fare concessioni al momento della permuta. Molti operatori hanno approfittato del 2025 per smaltire le scorte da giacenti da lungo termine. Si è trattato di un passo necessario, sebbene doloroso.

Questa situazione incide sulla propensione all'investimento dei garagisti?

I concessionari devono necessariamente effettuare alcuni investimenti, come ad esempio nella tecnologia ad alta tensione o nella formazione continua del personale. Le prospettive in-

certe frenano naturalmente gli investimenti. Non credo che un rappresentante di marca stia attualmente investendo massicciamente in nuovi spazi di vendita. Ma ogni garagista è fondamentalmente un imprenditore. Laddove vede un reale potenziale di guadagno, investe, attualmente ciò avviene probabilmente e più frequentemente nel settore dell'assistenza post-vendita. È lì che risiede il potenziale maggiore, sostenuto dall'invecchiamento del parco circolante. Quando i veicoli non sono più in garanzia, il margine sui ricambi e sulla manodopera aumenta sensibilmente. Tuttavia, i garagisti si scontrano spesso con limiti di capacità in termini di locali e personale.

L'officina non è quindi più solo il «pilastro della redditività», ma quasi l'unica assicurazione sulla vita dell'azienda?

Assolutamente sì. Questo termine è stato utilizzato in modo pertinente anche dal mio collega della FIUSGA, Andreas Kohli, e i dati del «Reflet de la branche» lo confermano in modo inequivocabile. Senza un'officina forte ed efficiente, oggi diventa estremamente difficile per un garage tradizionale sopravvivere a lungo termine. Il settore dei servizi è l'ancora che mantiene a galla l'azienda sul mercato in tempi di tempesta.

L'aumento dei costi è un tema che preoccupa tutte le PMI. I garagisti avrebbero potuto trasferire questo onere aggiuntivo sulla clientela?

I nostri dati mostrano che la tariffa oraria media è aumentata del 2,43%

nel settore. Se si confronta questa cifra con l'aumento generale dei salari in Svizzera, che si attesta intorno al 2%, si può supporre che i garagisti siano riusciti ad assorbire l'aumento dei costi del personale. Si tratta di una necessità assoluta, poiché i costi dei materiali e dell'energia hanno continuato a crescere. Un garagista non può semplicemente permettersi di coprire questi costi con il proprio margine. Ci si può permettere una moderazione degli adeguamenti solo se si dispone di riserve molto solide, e queste dovrebbero in realtà essere utilizzate per investimenti orientati al futuro.

In conclusione, nonostante le numerose sfide, abbiamo bisogno di una visione che infonda coraggio. Qual è il suo raggio di sole personale per i mesi a venire?

La mia speranza è che le previsioni siano forse un po' troppo prudenti e che il bisogno di recupero per le auto nuove inizi prima del previsto. Gli svizzeri continuano ad apprezzare molto la mobilità individuale. Inoltre, durante la «Giornata dei garagisti svizzeri» è stato lanciato un segnale interessante: gli studi dimostrano che anche tra la generazione Z l'intenzione di acquistare un'auto propria è sorprendentemente alta, circa il 75%. L'auto rimane un bene di prima necessità in un paese prospero come il nostro. Ci troviamo in un processo di cambiamento radicale, ma il settore dell'automobile ha spesso dimostrato la sua capacità di adattamento e la sua tenacia. <

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: **30.09-01.10.2026 o 21-22.10.2026 (diurno)**
05-07.10.2026 o 12-14.10.2026 (serale)

Iscrizione: inquadra il codice QR



Autorizzazione alla manipolazione dei prodotti refrigeranti

Durata: **2 giorni**

Date: **29-30.10.2026**

Iscrizione: inquadra il codice QR



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

Durata: **1 giorno**

Date: **28.10.2026 o 11.11.2026**
o 25.11.2026 o 09.12.2026

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



Gestione della salute sul posto di lavoro nel settore dell'automobile

L'officina diventa più sicura, il rischio è nel tempo libero

Come sta la salute del personale del settore dell'automobile? Un'indagine del SAD lo dimostra: le aziende fanno molte cose nel modo giusto, ma non tutto dipende da loro. **Martina Frieden**

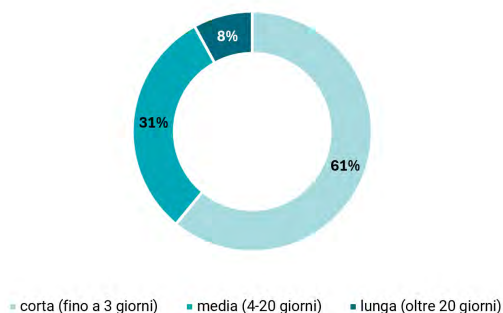


Per ottenere un quadro aggiornato della situazione nelle aziende, nella primavera del 2026 la segreteria della Soluzione di settore per la sicurezza sul lavoro e la protezione della salute nel settore automobilistico e dei veicoli a due ruote (SAD) ha condotto un'indagine sulla gestione della salute in azienda (GSE). L'indagine si riferiva all'anno 2025 e hanno risposto 544 aziende affiliate. I risultati forniscono una panoramica degli infortuni, delle assenze per malattia e dei possibili spunti per la prevenzione e la promozione della salute nel settore automobilistico.

I piccoli imprenditori lasciano il segno nel settore

Uno sguardo alla struttura delle aziende partecipanti mostra che il settore automobilistico è fortemente caratterizzato dalle piccole imprese. Il 73% delle aziende impiega fino a 20 persone, mentre solo il 27% ne impiega più di 20. Soprattutto nelle piccole realtà, singoli casi di malattia possono ripercuotersi in fretta e significativamente sulla quotidianità aziendale. Una gestione della salute che funzioni è quindi ancora più importante.

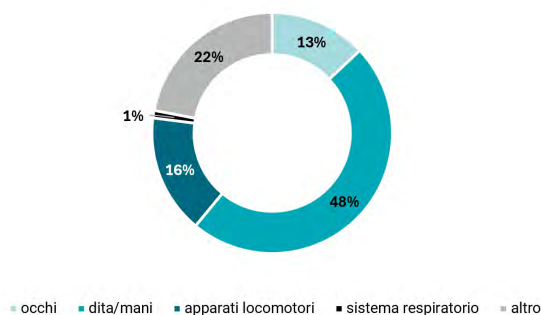
Infortuni professionali ripartiti per durata di assenza



Infortuni sul lavoro: la prevenzione porta i suoi frutti

I dati relativi agli infortuni sul lavoro (ISL) presentano un quadro complessivamente stabile. La maggior parte degli infortuni sul lavoro comporta assenze di breve durata, fino a tre giorni. Ne risultano in media circa 9 giorni di assenza per azienda all'anno, il che corrisponde a circa 0,7 giorni di assenza per collaboratore/trice. Per la prima volta, l'indagine ha riguardato anche l'attività professionale stessa e la causa dell'infortunio. Le risposte confermano i rischi noti nella quotidianità delle officine: più della metà degli infortuni sul lavoro si verifica durante attività manuali con o senza utensili. Le cause più frequentemente citate sono gli scivolamenti (30%) e gli schiacciamenti o gli intrappolamenti (26%). Anche le parti del corpo ferite presentano uno schema ben noto: le dita e le mani sono particolarmente colpite. Questo è dovuto, da un lato, all'attività svolta. Dall'altro, dimostra anche che i dispositivi di protezione individuale non vengono sempre indossati in modo sistematico.

Infortuni professionali ripartiti per parti del corpo coinvolte



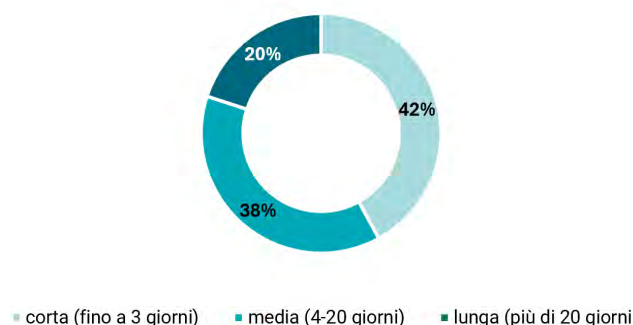
I rischi legati al tempo libero hanno un impatto maggiore

Il numero di giorni di assenza per infortuni non professionali (ANP) è nettamente più elevato. In media, si registrano 26 giorni di assenza per azienda all'anno, il che corrisponde a circa 2.05 giorni di assenza per collaboratore/trice. Gli infortuni non professionali causano quindi circa tre volte più giorni di assenza rispetto agli infortuni professionali. Inoltre, l'assenza per ogni evento accidentale dura frequentemente più a lungo.

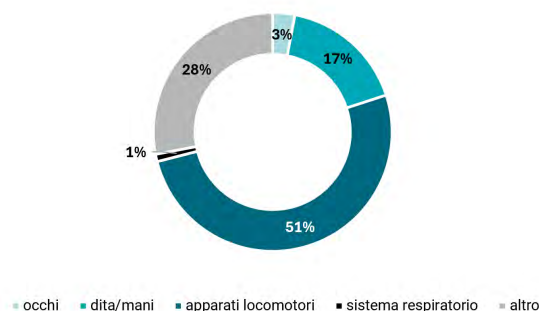
Molte di queste lesioni riguardano gli apparati locomotori e sono spesso legate ad attività ricreative, in particolare sportive. L'analisi della durata delle malattie mostra che la grande maggioranza delle assenze è di breve durata: il 66% dei casi di malattia comporta assenze dal lavoro di tre giorni al massimo. Un altro 20% dura tra i quattro e i venti gior-

ni. Le assenze prolungate per malattia superiori a 20 giorni rappresentano solo una quota relativamente esigua (14%). Nel complesso, risulta quindi che la maggior parte delle assenze per malattia rimane di breve durata e che quelle prolungate sono decisamente più rare.

Infortuni non professionali ripartiti per durata di assenza



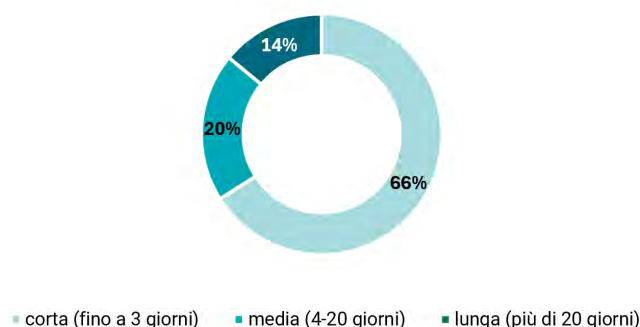
Infortuni non professionali ripartiti per parti del corpo coinvolte



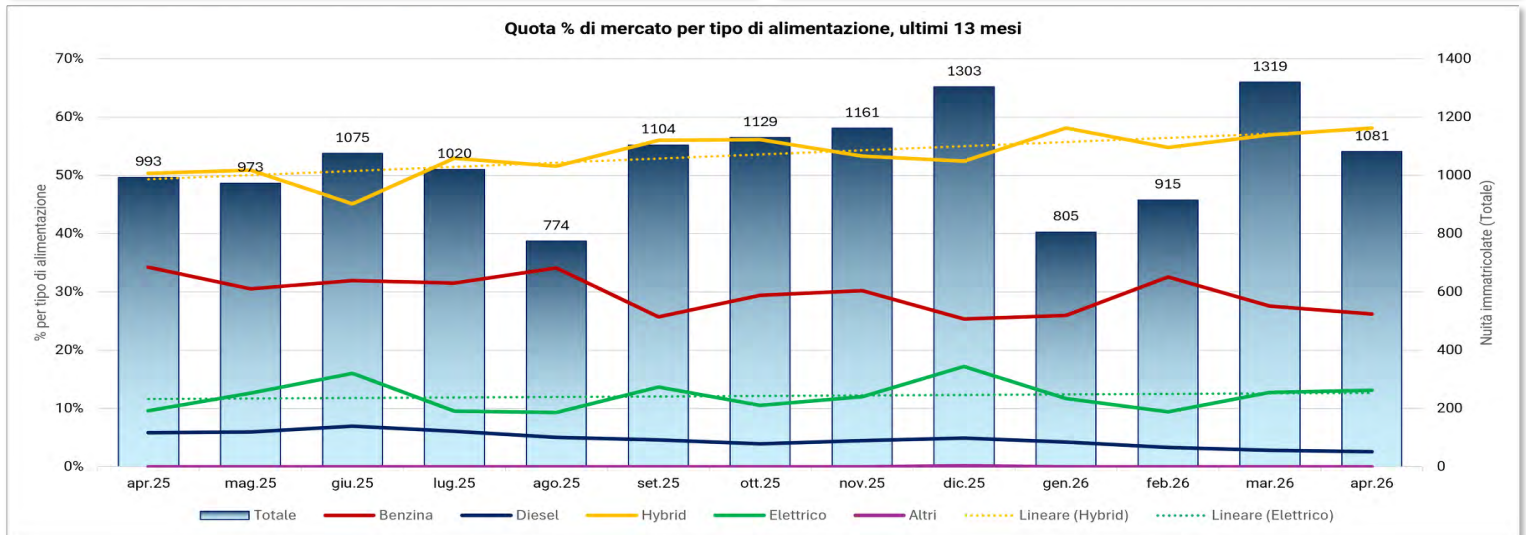
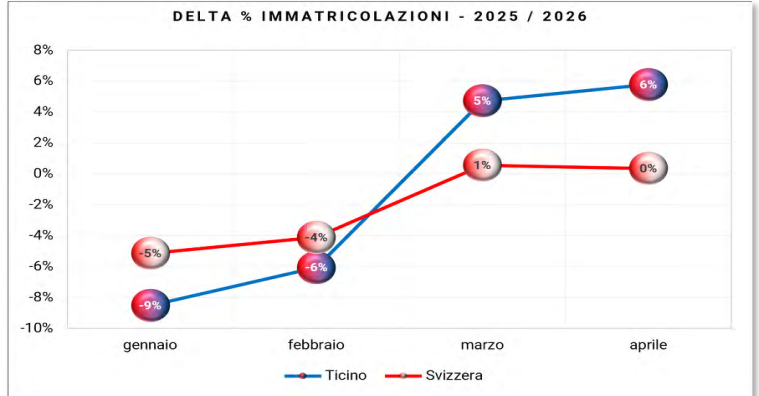
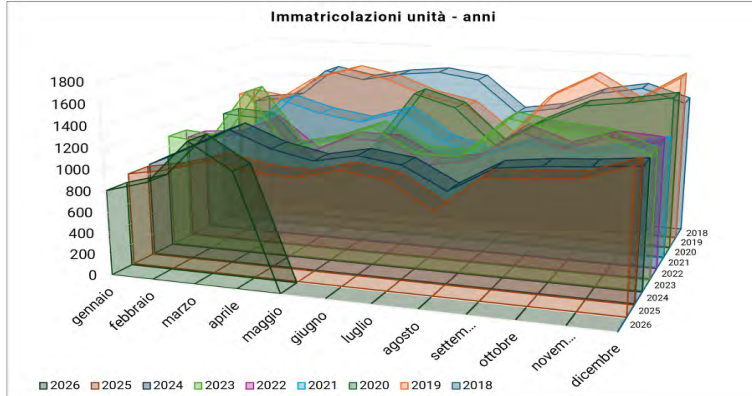
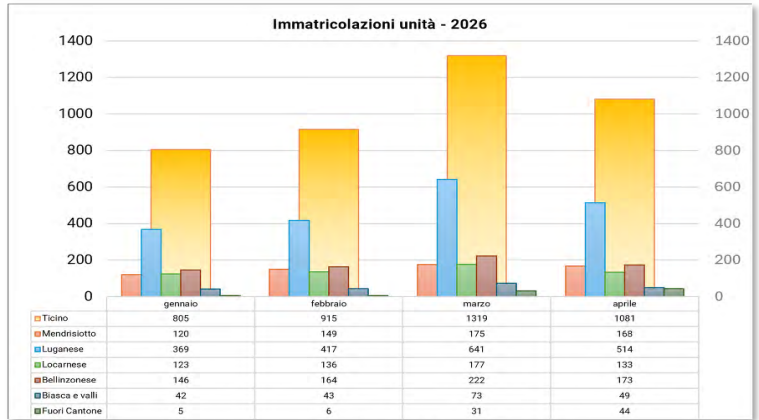
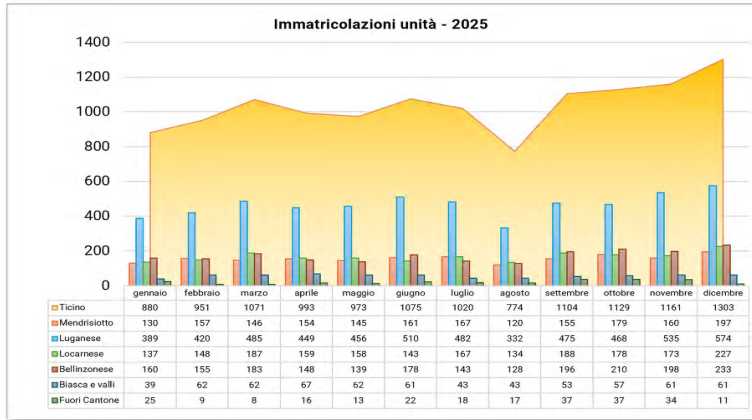
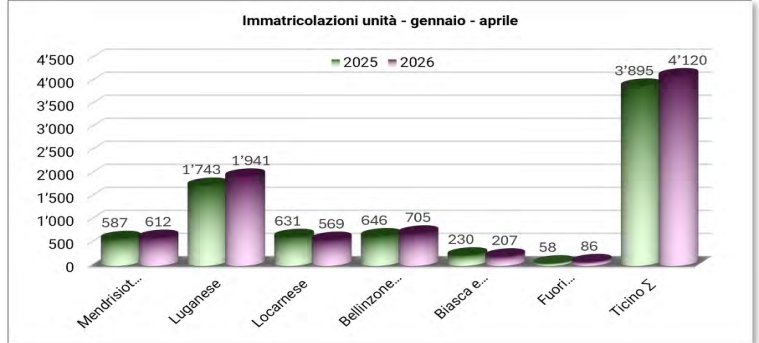
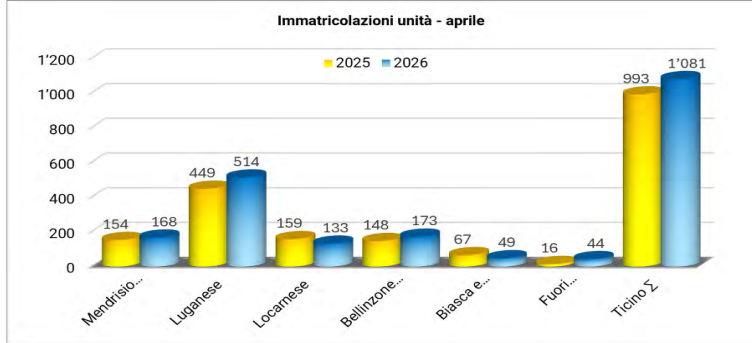
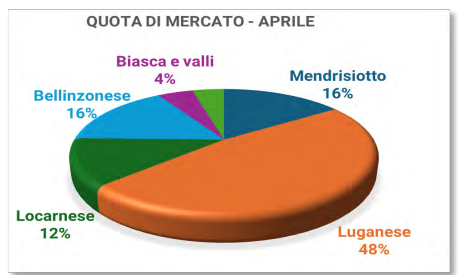
La sensibilizzazione rimane essenziale

I risultati si basano sui dati forniti dagli istituti SAD affiliati e non su statistiche ufficiali. Tuttavia, forniscono un quadro chiaro della situazione nel settore. Mentre le misure esistenti in materia di sicurezza sul lavoro sono efficaci, il maggiore potenziale di miglioramento risiede negli infortuni non professionali e nelle assenze per malattia, ovvero in ambiti sui quali l'azienda può esercitare solo un'influenza indiretta. L'esperienza dimostra che sono soprattutto le misure di sensibilizzazione, le offerte di prevenzione e un clima di lavoro sano e positivo a poter contribuire a ridurre i giorni di assenza di lunga durata. <

Assenze per malattia ripartite per durata



	aprile						gennaio - aprile					
	2025		2026		2025 - 2026		2025		2026		2025 - 2026	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	154	15.51%	168	15.54%	14	9.09%	587	15.07%	612	14.85%	25	4.26%
Luganese	449	45.22%	514	47.55%	65	14.48%	1'743	44.75%	1'941	47.11%	198	11.36%
Locarnese	159	16.01%	133	12.30%	-26	-16.35%	631	16.20%	569	13.81%	-62	-9.83%
Bellinzonese	148	14.90%	173	16.00%	25	16.89%	646	16.59%	705	17.11%	59	9.13%
Biasca e valli	67	6.75%	49	4.53%	-18	-26.87%	230	5.91%	207	5.02%	-23	-10.00%
Fuori Cantone	16	1.61%	44	4.07%	28	175.00%	58	1.49%	86	2.09%	28	48.28%
Ticino Σ	993	100%	1'081	100%	88	8.86%	3'895	100%	4'120	100%	225	5.78%
Svizzera	18'664		18'618		-46	-0.25%	71'354		71'600		246	0.34%



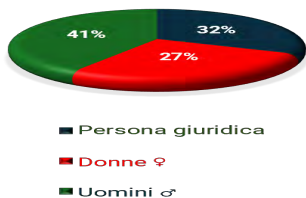
Immatricolazioni cumulative gennaio - aprile 2026 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca

Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Locarnese		Bellinzonese		Biasca e Valli		F.Cant	Ticino		Immatricolazioni cumulative		
		Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	Σ Q.tà	%	Σ Q.tà	%	Rango
1°	VW	81	12.94%	239	12.17%	124	20.98%	146	20.62%	31	14.22%	3	624	15.05%	7881	11.01%	1°
2°	AUDI	74	11.82%	192	9.78%	45	7.61%	71	10.03%	14	6.42%	1	397	9.58%	5102	7.13%	5°
3°	BMW	56	8.95%	176	8.96%	41	6.94%	53	7.49%	20	9.17%	3	349	8.42%	6540	9.13%	3°
4°	MERCEDES-BENZ	41	6.55%	189	9.62%	32	5.41%	43	6.07%	15	6.88%	7	327	7.89%	5123	7.16%	4°
5°	TOYOTA	65	10.38%	117	5.96%	46	7.78%	55	7.77%	13	5.96%		296	7.14%	4072	5.69%	6°
6°	SKODA	39	6.23%	125	6.36%	30	5.08%	54	7.63%	36	16.51%	1	285	6.88%	7007	9.79%	2°
7°	DACIA	31	4.95%	68	3.46%	17	2.88%	39	5.51%	10	4.59%	1	166	4.00%	2421	3.38%	9°
8°	HYUNDAI	12	1.92%	52	2.65%	21	3.55%	38	5.37%	7	3.21%	2	132	3.18%	2171	3.03%	10°
9°	PORSCHE	14	2.24%	74	3.77%	23	3.89%	11	1.55%	3	1.38%	2	127	3.06%	1585	2.21%	15°
10°	RENAULT	17	2.72%	59	3.00%	14	2.37%	17	2.40%	9	4.13%	1	117	2.82%	2590	3.62%	8°
11°	CUPRA	13	2.08%	62	3.16%	9	1.52%	23	3.25%	6	2.75%		113	2.73%	1817	2.54%	12°
12°	CITROEN	6	0.96%	34	1.73%	27	4.57%	17	2.40%	2	0.92%	1	87	2.10%	1073	1.50%	22°
12°	VOLVO	25	3.99%	40	2.04%	5	0.85%	14	1.98%	1	0.46%	2	87	2.10%	2639	3.69%	7°
14°	SUZUKI	10	1.60%	35	1.78%	15	2.54%	8	1.13%	16	7.34%	1	85	2.05%	1096	1.53%	21°
15°	KIA	18	2.88%	30	1.53%	12	2.03%	7	0.99%	4	1.83%	1	72	1.74%	1898	2.65%	11°
16°	MG	7	1.12%	30	1.53%	15	2.54%	9	1.27%	4	1.83%		65	1.57%	1413	1.97%	16°
17°	FIAT	19	3.04%	27	1.37%	8	1.35%	7	0.99%	3	1.38%		64	1.54%	594	0.83%	27°
17°	LAND ROVER	7	1.12%	49	2.49%	3	0.51%	3	0.42%	1	0.46%	1	64	1.54%	803	1.12%	24°
17°	TESLA	10	1.60%	34	1.73%	12	2.03%	8	1.13%				64	1.54%	1245	1.74%	19°
20°	JEEP	5	0.80%	26	1.32%	11	1.86%	14	1.98%	4	1.83%		60	1.45%	430	0.60%	31°
20°	MINI	10	1.60%	40	2.04%	2	0.34%	4	0.56%	4	1.83%		60	1.45%	937	1.31%	23°
22°	BYD	3	0.48%	25	1.27%	5	0.85%	17	2.40%	4	1.83%		54	1.30%	1349	1.88%	17°
23°	HONDA	9	1.44%	24	1.22%	18	3.05%	2	0.28%				53	1.28%	794	1.11%	25°
24°	OPEL	9	1.44%	19	0.97%	9	1.52%	6	0.85%	2	0.92%		45	1.09%	1229	1.72%	20°
25°	PEUGEOT	12	1.92%	15	0.76%	11	1.86%	3	0.42%				41	0.99%	1607	2.24%	13°
26°	MAZDA	3	0.48%	18	0.92%	5	0.85%	11	1.55%	1	0.46%		38	0.92%	1295	1.81%	18°
27°	FORD	10	1.60%	23	1.17%	3	0.51%			1	0.46%		37	0.89%	1596	2.23%	14°
28°	SEAT	2	0.32%	14	0.71%	5	0.85%	8	1.13%				29	0.70%	652	0.91%	26°
29°	FERRARI	1	0.16%	22	1.12%			2	0.28%				25	0.60%	182	0.25%	38°
30°	NISSAN	6	0.96%	12	0.61%	3	0.51%	1	0.14%	1	0.46%		23	0.55%	510	0.71%	28°
31°	LEXUS	3	0.48%	14	0.71%			1	0.14%			1	19	0.46%	222	0.31%	37°
32°	BENTLEY	1	0.16%	15	0.76%	1	0.17%					1	18	0.43%	54	0.08%	48°
32°	LEAPMOTOR			7	0.36%	8	1.35%	3	0.42%				18	0.43%	509	0.71%	29°
34°	ALFA ROMEO	3	0.48%	6	0.31%	1	0.17%	4	0.56%	1	0.46%		15	0.36%	291	0.41%	34°
35°	LAMBORGHINI			13	0.66%	1	0.17%						14	0.34%	88	0.12%	45°
36°	SMART	1	0.16%	8	0.41%	2	0.34%	2	0.28%				13	0.31%	245	0.34%	36°
37°	ASTON MARTIN			3	0.15%							6	9	0.22%	69	0.10%	46°
37°	MITSUBISHI			5	0.25%	3	0.51%	1	0.14%				9	0.22%	474	0.66%	30°
39°	SUBARU			3	0.15%			1	0.14%	4	1.83%		8	0.19%	354	0.49%	32°
40°	ALPINE			7	0.36%								7	0.17%	112	0.16%	42°
41°	KG MOBILITY			2	0.10%	3	0.51%			1	0.46%		6	0.14%	156	0.22%	39°
42°	BAIC	1	0.16%	2	0.10%			2	0.28%				5	0.12%	41	0.06%	49°
43°	MC LAREN	1	0.16%	2	0.10%								3	0.07%	11	0.02%	58°
44°	DALLARA											2	2	0.05%	2	0.00%	71°
44°	DS			2	0.10%								2	0.05%	95	0.13%	43°
44°	SWM	1	0.16%	1	0.05%								2	0.05%	2	0.00%	71°
44°	XPENG							2	0.28%				2	0.05%	114	0.16%	41°
48°	ALPINA					1	0.17%						1	0.02%	26	0.04%	52°
48°	DONGFENG							1	0.14%				1	0.02%	9	0.01%	62°
48°	JAC			1	0.05%								1	0.02%	91	0.13%	44°
48°	LUCID			1	0.05%								1	0.02%	18	0.03%	54°
48°	MORGAN			1	0.05%								1	0.02%	10	0.01%	61°
48°	OMODA			1	0.05%								1	0.02%	1	0.00%	76°
48°	UEBRIGE (SIEHE TYP)											1	1	0.02%	5	0.01%	65°
	ABARTH														17	0.02%	56°
	ABT														1	0.00%	76°
	AIWAYS														1	0.00%	76°
	BUGATTI														4	0.01%	67°
	CADILLAC														11	0.02%	58°
	CATERHAM														5	0.01%	65°
	CHEVROLET														2	0.00%	71°
	CHRYSLER														1	0.00%	76°
	CLUB CAR														2	0.00%	71°
	DFM														1	0.00%	76°
	DODGE														4	0.01%	67°
	FISKER														3	0.00%	69°
	GENESIS														116	0.16%	40°
	INEOS														18	0.03%	54°
	JAGUAR														2	0.00%	71°
	JUMBOLINO														1	0.00%	76°
	LOTUS														11	0.02%	58°
	LYNK&CO														27	0.04%	51°
	MAN														19	0.03%	53°
	MASERATI														63	0.09%	47°
	MAXUS														1	0.00%	76°
	MERCEDES-AMG														37	0.05%	50°
	POLESTAR														320	0.45%	33°
	RIMAC														1	0.00%	76°
	ROLLS ROYCE														15	0.02%	57°
	SERES														7	0.01%	64°
	SKYWELL														1	0.00%	76°
	SSANGYONG														3	0.00%	69°
	STIMBO														1	0.00%	76°
	VOYAH														8	0.01%	63°
	ZEEKR														247	0.34%	35°
	Totale	626		1'964		591		708		218		38	4'145		71'600		

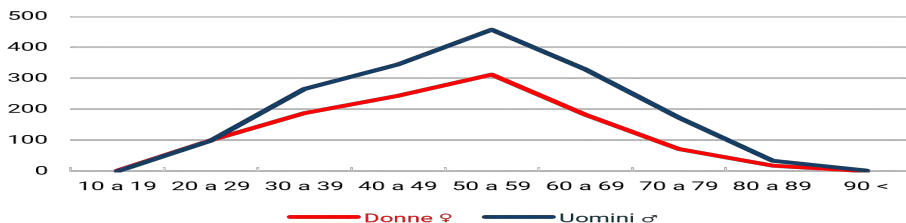
Immatricolazioni cumulative gennaio - aprile 2026, per genere e fascia di età

Marca	Totale	Persona	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		90 <	
					♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂
VW	623	155	212	256			24	28	40	54	45	51	51	65	37	39	8	13	7	6		
AUDI	397	104	117	176			17	10	21	29	28	46	31	46	14	30	4	13	2	2		
BMW	345	178	52	115			1	1	11	18	14	36	16	36	4	16	6	8				
MERCEDES-BENZ	327	104	65	158					10	10	8	20	16	38	19	43	9	33	3	8		1
TOYOTA	296	53	129	114					10	5	10	14	20	14	36	25	33	26	18	23	2	6
SKODA	281	103	70	108	1		10	7	27	21	15	32	10	22	5	17	2	8		1		
DACIA	165	34	58	73			5	3	12	19	10	7	9	12	17	21	4	11	1			
HYUNDAI	132	57	27	48				4	5	6	2	7	12	11	4	10	4	10				
PORSCHE	127	52	10	65					6	2	11	6	7	20	1	10	4	10		1		
RENAULT	117	48	33	36			4	1	4	4	7	2	11	10	5	11	2	8				
CUPRA	113	20	21	72			1	7	7	20	9	14	2	24	1	6	1	1				
CITROEN	87	19	39	29					8	1	13	5	8	7	5	10	2	4	3	2		
VOLVO	87	24	29	34			3	1	8	2	7	6	7	15	4	6		3		1		
SUZUKI	85	19	34	32			2			4	3	8	11	4	12	5	6	9		2		
KIA	72	36	16	20			2		3	2	3	3	6	7	1	5	1	3				
MG	65	12	16	37			1	3	2	7	2	3	5	8	6	13		3				
FIAT	64	17	29	18			2		2	3	4	1	11	5	5	3	4	6	1			
LAND ROVER	64	37	8	19					2	2	2	3	4	6		6		1		1		
TESLA	64	11	6	47				4	8	2	12	4	15		5		3					
JEEP	60	30	16	14				2	1	2	9	3	2	2	1	3	3	1		1		
MINI	60	15	31	14			2		2	1	6	2	18	7	2	2		2	1			
BYD	54	11	15	28					5	3	3	5	5	12	2	5		3				
HONDA	53	17	8	28					1	2	8	4	8	2	6		5					
OPEL	45	13	18	14			2	5	3		3	1	5	3	4	3	1	1		1		
PEUGEOT	40	23	5	12			1		1	2	2	3	1	4		1		1		1		
FORD	37	12	7	18					1	3	2	6	4	6		3						
MAZDA	37	13	7	17				2		3	3	3	2	5	1	4	1					
SEAT	29	3	9	17	1		2	4	2	4	1	2	2	4	1	2		1				
FERRARI	25	13	1	11						1	1	1		3		2		4				
NISSAN	23	14	4	5					2			3	4									
LEXUS	19	11	3	5										2	1	2	1		1	1		
BENTLEY	18	10	3	5					1			2	1	2	1	1						
LEAPMOTOR	18	3	3	12						2	1	3		4	2	1		1		1		
ALFA ROMEO	15	8	2	5									1		1	1		4				
LAMBORGHINI	14	5	2	7							2			3		4						
SMART	13	2	5	6					1		1	2	1	3	2			1				
ASTON MARTIN	9	2	1	6							1			1		1		3		1		
MITSUBISHI	9	8	0	1				1														
SUBARU	8	3	1	4									1	1		1		1		1		
ALPINE	7	3	1	3							1	1				2						
KG MOBILITY	6	2	0	4						1				2				1				
BAIC	5	2	1	2						1			1	1								
MC LAREN	3	1	0	2												1		1				
DALLARA	2		0	2										1				1				
DS	2		0	2										1				1				
SWM	2	2	0	0																		
XPENG	2	2	0	0																		
ALPINA	1		0	1												1						
DONGFENG	1		1	0									1									
JAC	1		1	0							1											
LUCID	1		0	1										1								
MORGAN	1		0	1								1										
OMODA	1	1	0	0																		
UEBRIGE (SIEHE TYP)	1		1	0							1											
Totale	4133	1312	1117	1704	2	0	99	98	187	266	244	345	312	457	183	329	72	173	18	34	0	2
Totale per fascia d'età					2	0	197	187	453	266	589	312	769	457	183	329	72	173	18	34	0	2

Ripartizione per genere



Ripartizione per fascia di età



Curiosità del mese di aprile 2026

Cambio	Q.tà	%
Automatico	791	73%
Robotizzato	134	12%
Continuo	86	8%
Meccanico	58	5%
	12	1%
Mod. acquisto	Q.tà	%
Con leasing	718	66%
Importazione	Q.tà	%
Con certificato X	8	0.7%
Propulsione	Q.tà	%
Elettrica	139	12.9%

Colore	Q.tà	%
grigio	419	39%
nero	227	21%
bianco	225	21%
blu	64	6%
verde	57	5%
rosso	48	4%
marrone	16	1%
beige	8	1%
giallo	8	1%
violetto	8	1%
arancione	1	0%

Rango	Marca	Q.tà	%
1°	VW	144	13%
2°	MERCEDES-BENZ	111	10%
3°	AUDI	109	10%
4°	SKODA	94	9%
5°	BMW	88	8%
6°	TOYOTA	73	7%
7°	DACIA	42	4%
8°	HYUNDAI	40	4%
9°	SEAT / CUPRA	33	3%
10°	PORSCHE	30	3%
10°	RENAULT	30	3%

Immatricolazioni cumulative veicoli totalmente elettrici (BEV) gennaio - aprile 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	%	
TESLA	10	16%	34	53%	8	13%	12	19%					64	13.2%	1°
BMW	8	17%	20	42%	6	13%	10	21%	4	8%	1	2%	48	9.9%	2°
SKODA	2	4%	19	40%	14	30%	7	15%	5	11%			47	9.7%	3°
MERCEDES-BENZ	9	25%	14	39%	3	8%	8	22%	2	6%			36	7.4%	4°
VOLVO	9	35%	10	38%	6	23%	1	4%			2	8%	26	5.3%	5°
RENAULT	1	4%	16	67%	1	4%	4	17%	2	8%	1	4%	24	4.9%	6°
AUDI	6	26%	10	43%	5	22%	1	4%	1	4%			23	4.7%	7°
VW	2	9%	10	43%	6	26%	5	22%					23	4.7%	7°
BYD	1	5%	4	19%	11	52%	3	14%	2	10%			21	4.3%	9°
CUPRA			15	79%	3	16%			1	5%			19	3.9%	10°
PORSCHE	2	11%	11	61%			4	22%	1	6%			18	3.7%	11°
KIA	3	20%	6	40%	2	13%	2	13%	2	13%			15	3.1%	12°
TOYOTA	1	7%	6	40%	4	27%	2	13%	2	13%			15	3.1%	12°
SMART	1	8%	8	62%	2	15%	2	15%					13	2.7%	14°
HYUNDAI			4	33%	2	17%	5	42%	1	8%			12	2.5%	15°
LEAPMOTOR			5	50%			5	50%					10	2.1%	16°
DACIA	3	38%	3	38%	1	13%	1	13%					8	1.6%	17°
MG			7	88%			1	13%					8	1.6%	17°
MINI			5	63%	1	13%	1	13%	1	13%			8	1.6%	17°
ALPINE			7	100%									7	1.4%	20°
CITROEN			2	29%	1	14%	4	57%			1	14%	7	1.4%	20°
NISSAN	1	20%	2	40%			2	40%					5	1.0%	22°
FIAT			3	75%					1	25%			4	0.8%	23°
SUZUKI					1	25%	1	25%	2	50%			4	0.8%	23°
FORD	1	33%	2	67%									3	0.6%	25°
JEEP			2	67%	1	33%							3	0.6%	25°
PEUGEOT			1	33%	1	33%	1	33%					3	0.6%	25°
KG MOBILITY							1	50%	1	50%			2	0.4%	28°
LEXUS			2	100%									2	0.4%	28°
OPEL							2	100%					2	0.4%	28°
XPENG					2	100%							2	0.4%	28°
DONGFENG					1	100%							1	0.2%	32°
JAC			1	100%									1	0.2%	32°
LUCID			1	100%									1	0.2%	32°
MITSUBISHI			1	100%									1	0.2%	32°
Totale	60	12%	231	48%	82	17%	85	17%	28	6%	5	1.0%	486		

Media emissioni di CO2 per marca, gennaio - aprile 2026 (gr./km) / obiettivo 2026 93.6 gr./km

Rango	Marca	Media CO2	Rango	Marca	Media CO2	Rango	Marca	Media CO2	Rango	Marca	Media CO2
1°	ALPINE	0.00	15°	DS	87.00	29°	HYUNDAI	120.98	43°	ALFA ROMEO	157.27
1°	DONGFENG	0.00	16°	MG	96.03	30°	SUZUKI	122.59	44°	UEBRIGE (SIEHE TYP)	159.00
1°	JAC	0.00	17°	LEXUS	96.05	31°	KG MOBILITY	123.50	45°	MORGAN	175.00
1°	LUCID	0.00	18°	TOYOTA	97.04	32°	BMW	124.44	46°	BAIC	179.80
1°	OMODA	0.00	19°	NISSAN	103.48	33°	FORD	124.59	47°	SUBARU	181.00
1°	SMART	0.00	20°	KIA	106.08	34°	MAZDA	126.24	48°	PORSCHE	190.60
1°	TESLA	0.00	21°	SKODA	112.10	35°	SEAT	127.14	49°	LAMBORGHINI	210.79
1°	XPENG	0.00	22°	PEUGEOT	114.05	36°	BENTLEY	127.33	50°	DALLARA	216.00
9°	LEAPMOTOR	7.56	23°	OPEL	115.36	37°	HONDA	127.43	51°	ALPINA	241.00
10°	SWM	25.00	24°	FIAT	116.28	38°	VW	128.39	52°	MC LAREN	276.00
11°	BYD	31.35	25°	JEEP	117.28	39°	MINI	130.65	53°	FERRARI	307.40
12°	MITSUBISHI	50.11	26°	DACIA	117.77	40°	AUDI	134.37	54°	ASTON MARTIN	311.33
13°	VOLVO	83.38	27°	CUPRA	118.53	41°	MERCEDES-BENZ	137.01		Media	120.37
14°	RENAULT	84.08	28°	CITROEN	120.74	42°	LAND ROVER	153.22			

Motocicli e motoleggere immatricolazioni cumulative Ticino gennaio - aprile 2026

Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à
1°	HONDA	186	15°	MOTO MORINI	13	29°	HUSQVARNA	3	44°	FELQ	1
2°	YAMAHA	165	17°	FANTIC MOTOR	11	29°	MOTRON	3	44°	HORWIN	1
3°	SYM	135	17°	SURRON	11	29°	TALARIA	3	44°	HUSQUARNA	1
4°	PIAGGIO	92	19°	SUZUKI	10	29°	VMOTO	3	44°	INDIAN	1
5°	BMW	46	20°	MOTO GUZZI	8	35°	DAELIM	2	44°	ITALJET	1
5°	TRIUMPH	46	20°	SWM	8	35°	EFUN	2	44°	NITO	1
7°	KTM	40	22°	CFMOTO	7	35°	LAMBRETTA	2	44°	RIEJU	1
8°	KAWASAKI	31	22°	KYMCO	7	35°	MONDIAL	2	44°	TARO	1
8°	ZONTES	31	22°	WOTTAN	7	35°	NERVA	2	44°	UEBRIGE (SIEHE TYP)	1
10°	DUCATI	28	25°	GAS GAS	5	35°	NIU	2	44°	VELOCIFERO	1
11°	HARLEY-DAVIDSON	22	25°	KOVE	5	35°	SANYANG	2	44°	VENT	1
12°	VOGE	19	25°	MONTESA	5	35°	SHERCO	2	44°	VMB	1
13°	QJMOTOR	18	25°	ROYAL-ENFIELD	5	35°	STARK	2	44°	VMRACING	1
14°	APRILIA	16	29°	BETA	3	44°	ARENA	1	44°	VOLTA MOTORBIKES	1
15°	BENELLI	13	29°	COLOVE	3	44°	ELECTRIC MOTION	1	44°	YADEA	1
										Totale	1043

Immatricolazioni vetture occasioni Ticino (con cambio detentore) gennaio - aprile, cumulativo 2026

Marca	Età media (anni)	Tipo di alimentazione					Totale	Da fuori cantone		Fermo auto in stock (giorni)				
		Benzina	Diesel	Hybrid	Elettrico	Gas		Q.tà	%	Media giorni	Q.tà	Q.tà < 31	Q.tà > 5 ^{anni}	Q.tà ^{Non disp.}
VW	10.1	422	106	27	21	4	580	150	26%	99	490	59		31
AUDI	6.8	230	67	97	15		409	170	42%	92	353	24	1	31
MERCEDES-BENZ	8.7	132	111	80	12		335	100	30%	109	271	39		25
BMW	7.9	107	74	86	11	1	279	123	44%	115	240	20		19
FIAT	12.8	196	45	25	6	4	276	72	26%	144	227	30		19
TOYOTA	8.4	93	11	102	2		208	43	21%	93	177	18		13
SKODA	7.9	119	66	7	7		199	54	27%	98	165	23		11
RENAULT	10.4	107	33	28	9		177	33	19%	127	153	17		7
CITROEN	11.6	133	23	11	2	1	170	30	18%	118	144	16		10
SMART	13.3	147			5		152	26	17%	135	120	26		6
PORSCHE	9.1	96	9	18	8		131	55	42%	125	109	12		10
FORD	13.2	73	31	13	3		120	36	30%	130	99	11		10
OPEL	10.9	81	15	10	7	1	114	20	18%	169	95	12		7
PEUGEOT	12.2	77	19	6	1		103	29	28%	87	90	8		5
SUZUKI	11.5	62	6	28	1		97	17	18%	104	80	11		6
MINI	10.1	77	8	4	4		93	27	29%	96	83	6		4
NISSAN	10.8	56	12	19	2		89	11	12%	160	77	8		4
DACIA	6.4	52	15	8	2		77	9	12%	70	60	13		4
HONDA	12.7	44	4	24	1		73	20	27%	107	61	7		5
HYUNDAI	7.7	34	9	22	2		67	9	13%	124	57	8		2
JEEP	7.3	22	16	25	2		65	22	34%	174	62	2		1
VOLVO	6.8	10	18	28	8		64	28	44%	147	54	7		3
SEAT	8.8	40	12	7	2	2	63	13	21%	130	52	9		2
SUBARU	14.5	47	7	8			62	20	32%	178	52	3		7
KIA	7.2	27	12	15	2	1	57	10	18%	86	51	2		4
LAND ROVER	9.2	9	30	17			56	27	48%	150	49	2		5
ALFA ROMEO	12.8	32	17	5			54	20	37%	205	49	3		2
MITSUBISHI	9.8	42	5	4			51	14	27%	134	46	4		1
MAZDA	11.8	22	4	14			40	6	15%	110	35	3		2
CUPRA	2.7	12	1	12	7		32	12	38%	90	29			3
CHEVROLET	16.3	24	6				30	6	20%	141	27	3		
TESLA	4.4				29		29	15	52%	85	25	3		1
JAGUAR	11.4	14	5	3	2		24	9	38%	140	17	3		4
DAIHATSU	17.5	16					16	4	25%	81	15	1		
FERRARI	15.2	14		2			16	8	50%	337	12	3		1
LANCIA	21.7	10	4				14	3	21%	108	13	1		
LEXUS	3.7			12	1		13	1	8%	112	11	2		
MASERATI	7.9	5	2	5			12	9	75%	167	10	1		1
MICRO COMPACT CAR	24.3	7	2				9			160	8			1
MG	3.8	1		3	4		8	2	25%	67	7			1
BENTLEY	9.2	7		1			8	3	38%	130	6	1		1
UEBRIGE (SIEHE TYP)	2.5	1		3	2	1	7	1	14%	41	4	1		2
MERCEDES-AMG	6.2	4		1			5	5	100%	194	5			
SSANGYONG	6	1	3		1		5	1	20%	385	4	1		
LAMBORGHINI	7.3	4					4	2	50%	265	2	1		1
CHRYSLER	20.3	2	2				4	3	75%	544	4			
BYD	0.5			1	2		3	2	67%	71	3			
ASTON MARTIN	4.9	3					3	3	100%	225	3			
DS	2.8		1	2			3	3	100%	244	3			
LOTUS	17.2	2					2	1	50%	393	2			
MC LAREN	6.2	2					2	1	50%	68	2			
LEAPMOTOR	0.6				2		2	2	100%	66	2			
SAAB	20.2	2					2			42	2			
ROVER	12.7		2				2			48	2			
DAEWOO	21.4	2					2	1	50%	34	2			
CADILLAC	32.8	2					2	2	100%	85	1			1
AUSTIN	57.2	2					2			686	1			1
FORD-CNG-TECHNIK	9.2			1			1				1			
SUNBEAM	57	1					1			458	1			
TOMASZO	52.4	1					1	1	100%	16	1			
AMILCAR	99.7	1					1			695	1			
INFINITI	6.6	1					1					1		
IVECO	16.2		1				1				1			
ROLLS ROYCE	33.1	1					1	1	100%	1450	1			
ALPINE	1.2	1					1			134	1			
DODGE	1.3	1					1	1	100%	26	1			
ABARTH	1.1				1		1	1	100%	3	1			
Totale	9.9	2'733	814	784	186	15	4'532	1'297	29%	119	3'832	425	1	274

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

Marca	AG	AI	AR	BE	BL	BS	FR	GE	GL	GR	JU	NE	NW	LU	OW	SG	SH	SO	SZ	TG	UR	VD	VS	ZG	ZH	FL	Totale
VW	29	1	1	31	7	3	9	12		31	2	3	2	13	3	17	4	8	17	8	1	21	8	4	46	1	282
MERCEDES-BENZ	25	2	1	16	5	3	11	7	2	17	1		1	13		17	2	10	4	7	3	8	6	9	38		208
AUDI	19		1	21	5	2	8	5	1	11	1	2	3	15		16	3	8	6	4	2	11	6	6	31	2	189
SKODA	13			11	2	1	5	5	2	13	1	1	1	12		5	2	10	3	3	3	14	5		17	1	130
BMW	16		1	15	3	2	1	6	1	10	1	2		6	1	12	4	4	5	2		9	5	3	18	1	128
TOYOTA	5			4	2	3	1	1		7		1	2	5		6		4	2	3	1	5	4	2	15		73
PORSCHE	8			1	2	1	4	3		7				4		5		2	1	4		5	3	5	12		67
FIAT	4		1	5		1	2		1	13		3	1	3		3	1	1	4	4		3	1		12		63
SUZUKI	3		3	9	2		2	2	1	10				2		4	1		1	1		3	2	1	1		48
SEAT	4		1	4	1		3	1		5				3	1	5	1	1		6		3	1		5	2	47
MINI	1		1	6		2				4		1				1		2	3	2		2	2	2	10		39
VOLVO	4			5			1			4		1	1			5		1	2	1	1	2	1	1	9		39
RENAULT	4		2	1			1			3		1	1	4		4	1	1		1		3			9		36
PEUGEOT	3			3			1			7				2		5		1		3	1	2		1	6		35
FORD	6			3	1		2							5		3		3		2				1	1	7	34
CITROEN	4			3	1	1	2			3		1		2		1		3		3		2	1		3		30
OPEL	3			3	1		1		1	3				3		2	1	6	1					2	1	2	30
TESLA	6		1	2			4	1						1		1		2	1	1		2	2	1	4		29
LAND ROVER	3			4		3	1	1		1						3	1	1	1	1		1	1	1	5		28
HYUNDAI	3		1		1		2			6				4		2		1				1	1		4		26
SUBARU	3							1	1	7		1	1	1	2	1		1	1	2					3		25
HONDA	1			4			2	2		2				3				1	1		1				4		21
MAZDA	3			3				2												1		2			4		21
ALFA ROMEO	1			5				1		1	1					1	1		3			1	2		2		19
CUPRA	1			1			2	2		1				3		2			1			1	1	1	1		17
NISSAN				2	1					2				1	1					1		4	3		2		17
JEEP	1			4			1			2				1		2	1	1		1					2		16
SMART	2				1					5				2				1		1					3		15
MITSUBISHI	2									3		1	1		1				1		1		2		2		14
KIA	4			2				1		1	1					1				1					2		13
DACIA				1			2			2	1					1	2					1			2		12
BENTLEY				1				2								2		1						2	1		9
CHEVROLET	1						1			1						2			1						1		7
FERRARI								1		2				1				1		1				1			7
JAGUAR										1		1				1	1								2		6
LEXUS							1			1								1	1						1		5
ASTON MARTIN				1						2															1		4
LANCIA	1													1									1		1		4
DAIHATSU										1				2													3
UEBRIGE (SIEHE TYP)					1		1																		1		3
DS																		1		1							2
INEOS				2																							2
MASERATI																		1							1		2
OMODA							2																				2
ALPINE				1																							1
CADILLAC									1																		1
CHRYSLER																									1		1
DODGE							1																				1
LAMBORGHINI																			1								1
LEAPMOTOR										1																	1
LOTUS				1																							1
MERCEDES-AMG							1																				1
MG														1													1
PAGANI																								1			1
POLESTAR																			1								1
ROVER																1											1
SAAB														1													1
SSANGYONG	1														1												1
Totale	184	3	14	175	36	22	75	56	11	190	9	19	14	114	9	137	27	79	60	66	14	106	60	43	291	7	1'821

Immatricolazioni veicoli commerciali cumulative gennaio - aprile 2026, per distretto

Gene-re	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		Fuori cantone		Totale		%	Rango	
		Apr.	Cum.	Apr.	Cum.	Apr.	Cum.	Apr.	Cum.	Apr.	Cum.	Apr.	Cum.	Apr.	Cum.			
Autofurgone	VW		5	11	45	2	8	7	17	2	3			22	78	16%	1°	
	RENAULT	1	6	11	26	2	13	1	10			1	2	16	57	12%	2°	
	FORD	2	13	9	27		5	1	6			3		12	54	11%	3°	
	CITROEN	6	13		8		3	2	7			5	19	13	50	10%	4°	
	MERCEDES-BENZ	2	9	9	25		4		4			2		11	44	9%	5°	
	FIAT	4	14		10	8	10					4	8	16	42	9%	6°	
	TOYOTA	2	5	2	13	5	8	1	2	1	4			11	32	7%	7°	
	ISUZU	1	6	5	8	2	5		1	1	11			9	31	6%	8°	
	PEUGEOT		10	2	3		1	1	2					2	3	18	4%	9°
	IVECO	1	3	2	7	1	2					1	2	4	6	17	4%	10°
	OPEL	2	2	3	8		1		5					1	5	17	4%	10°
	NISSAN	9	9	3	4				2	2					14	15	3%	12°
	MAXUS		1		1				2	4		1			2	7	1%	13°
	PIAGGIO-CUCINI	3	3	1	1	1	2	1	1	1					6	7	1%	13°
	FUSO		2	1	2				2	2					3	6	1%	15°
	ADDAX MOTORS		1								1	1			1	2	0%	16°
	MAN				1		1									2	0%	16°
	KG MOBILITY												1	1	1	1	0%	18°
KIA								1							1	0%	18°	
VW-SNOECKS				1											1	0%	18°	
Totale			102		190		63		64		26		37		482			
Autocarro	ISUZU		1	4	6									4	7	21%	1°	
	SCANIA	2	3		4									2	7	21%	1°	
	IVECO				3		1		1						5	15%	3°	
	MAN		1		1	1	1			1	1			1	4	12%	4°	
	MERCEDES-BENZ	1	2				1			1	1			1	4	12%	4°	
	VOLVO		2				1								3	9%	6°	
	DAF				1				1						2	6%	7°	
	FUSO							1	1						1	3%	8°	
Totale		9		15		4		3		2				33				
Trattore a sella	DAF		2				1								3	33%	1°	
	MAN				1								1	1	2	22%	2°	
	SCANIA		2												2	22%	2°	
	IVECO						1								1	11%	4°	
	MERCEDES-BENZ		1												1	11%	4°	
Totale		5		1		2							1	9				

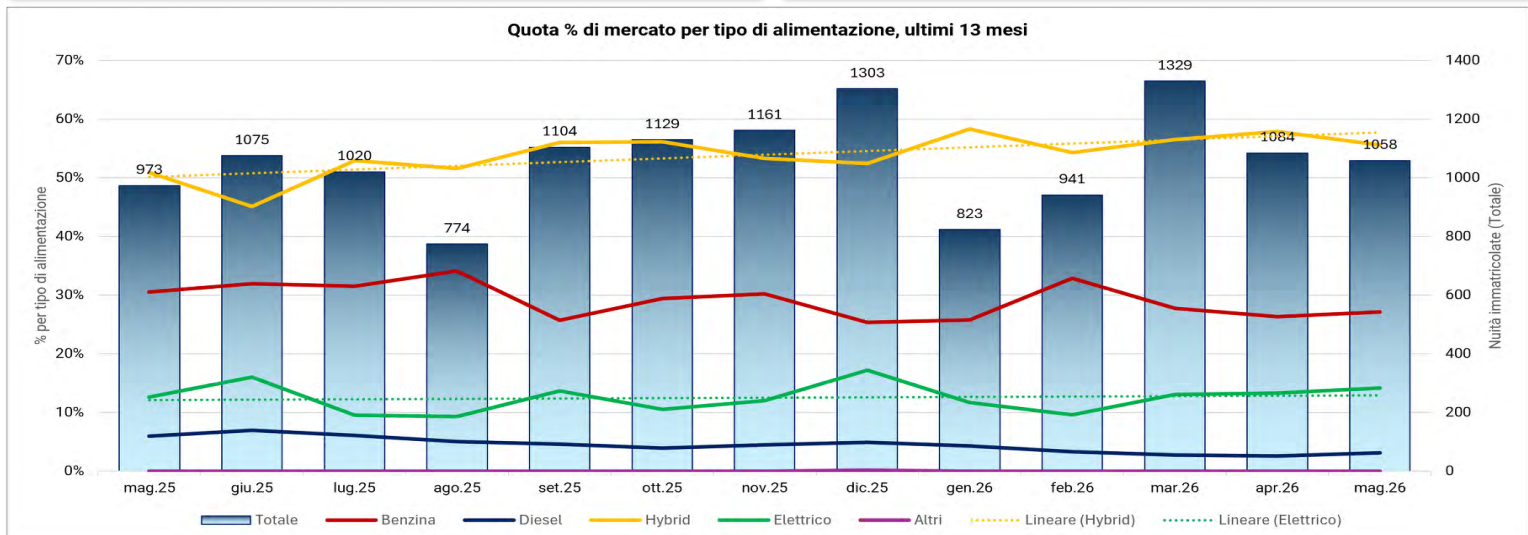
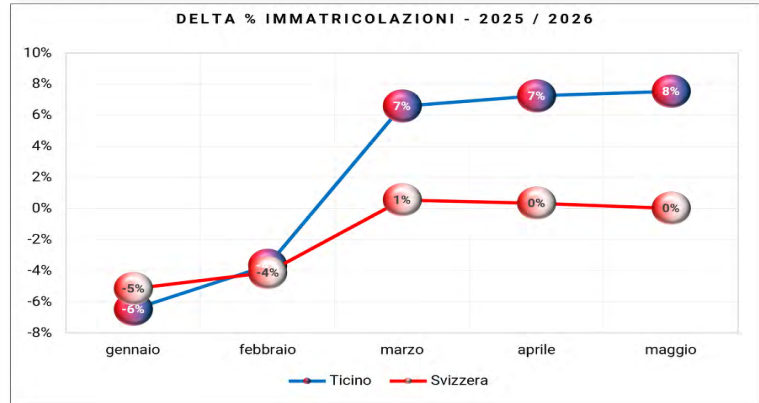
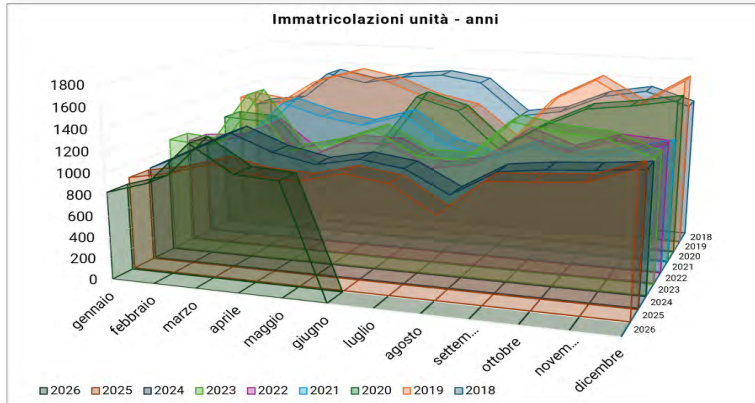
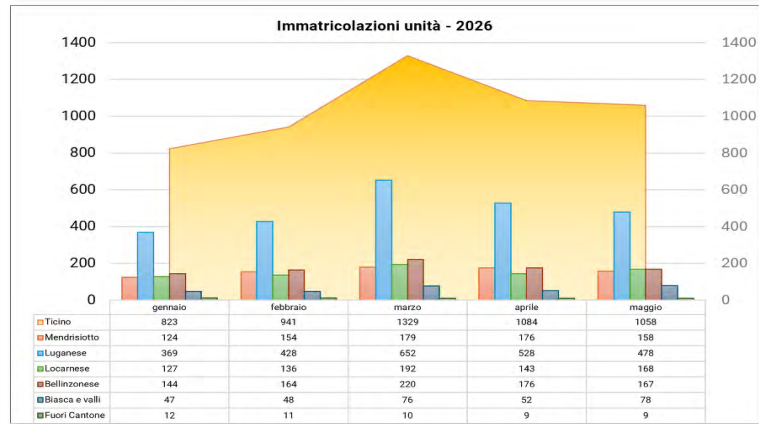
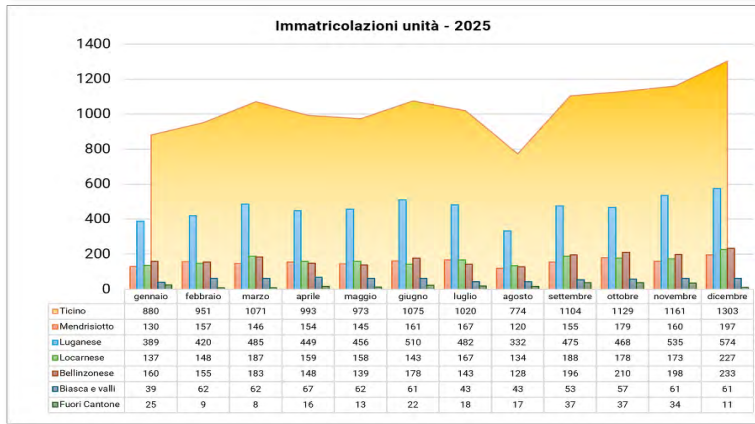
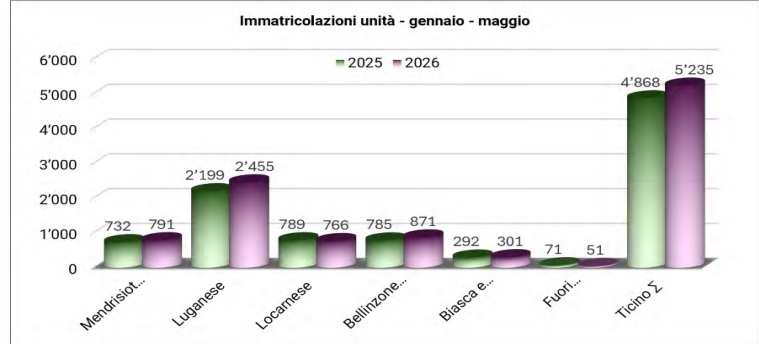
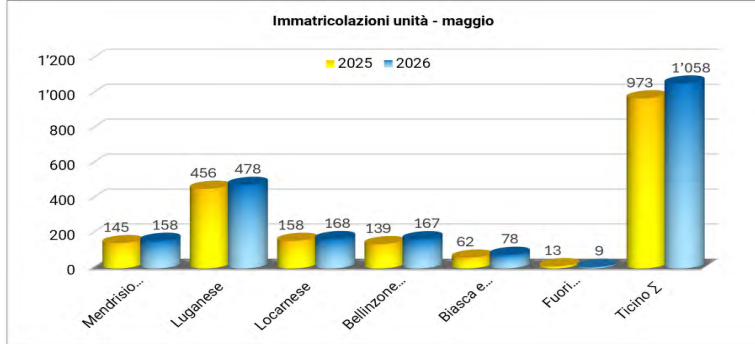
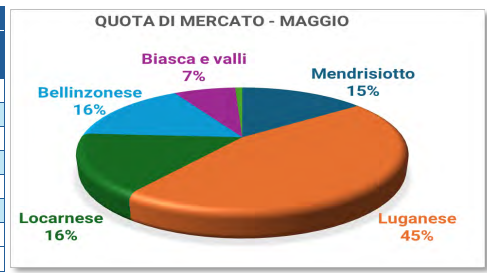
Emissioni di CO2 media per marca gennaio 2026 obiettivo 2026 153.9 gr./km

Rango	Marca	Media CO2
1°	ADDAX MOTORS	0.0
3°	FIAT	100.5
4°	PEUGEOT	118.4
5°	MAXUS	123.4
6°	VW	148.6
7°	RENAULT	163.3
8°	PIAGGIO-CUCINI	167.3
9°	OPEL	174.3
10°	NISSAN	189.5
11°	CITROEN	197.9
12°	TOYOTA	200.5
13°	MERCEDES-BENZ	202.0
14°	FORD	208.6
15°	ISUZU	211.9
16°	IVECO	217.9
18°	VW-SNOECKS	303.0
20°	MAN	316.5
	Media	176.2

Immatricolazioni per tipo di alimentazione gennaio 2026

Gene-re	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	VW	11	14%	4	5%	51	65%	12	15%			78	1°
	RENAULT	9	16%			39	68%	9	16%			57	2°
	FORD	20	37%	2	4%	29	54%	3	6%			54	3°
	CITROEN	9	18%			41	82%					50	4°
	MERCEDES-BENZ					40	91%	4	9%			44	5°
	FIAT	1	2%			41	98%					42	6°
	TOYOTA	3	9%	2	6%	25	78%	2	6%			32	7°
	ISUZU					31	100%					31	8°
	PEUGEOT					18	100%					18	9°
	IVECO					17	100%					17	10°
	OPEL	4	24%			13	76%					17	10°
	NISSAN	6	40%			8	53%	1	7%			15	12°
	MAXUS					7	100%					7	13°
	PIAGGIO-CUCINI									7	100%	7	13°
	FUSO					6	100%					6	15°
	ADDAX MOTORS							2	100%			2	16°
	MAN					2	100%					2	16°
	KG MOBILITY					1	100%					1	18°
KIA							1	100%			1	18°	
VW-SNOECKS					1	100%					1	18°	
Totale		63	13%	8	2%	370	77%	34	7%	7	1%	482	
Autocarro	ISUZU					7	100%					7	1°
	SCANIA					7	100%					7	1°
	IVECO					5	100%					5	3°
	MAN					4	100%					4	4°
	MERCEDES-BENZ					4	100%					4	4°
	VOLVO					2	67%	1	33%			3	6°
	DAF					2	100%					2	7°
	FUSO					1	100%					1	8°
Totale		0%	0%	32	97%	1	3%	0%	33				
Trattore a sella	DAF					3	100%					3	1°
	MAN					2	100%					2	2°
	SCANIA					2	100%					2	2°
	IVECO					1	100%					1	4°
	MERCEDES-BENZ					1	100%					1	4°
Totale		0%	0%	9	100%	0%	0%	9					

	maggio						gennaio - maggio					
	2025		2026		2025 - 2026		2025		2026		2025 - 2026	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	145	14.90%	158	14.93%	13	8.97%	732	15.04%	791	15.11%	59	8.06%
Luganese	456	46.87%	478	45.18%	22	4.82%	2'199	45.17%	2'455	46.90%	256	11.64%
Locarnese	158	16.24%	168	15.88%	10	6.33%	789	16.21%	766	14.63%	-23	-2.92%
Bellinzonese	139	14.29%	167	15.78%	28	20.14%	785	16.13%	871	16.64%	86	10.96%
Biasca e valli	62	6.37%	78	7.37%	16	25.81%	292	6.00%	301	5.75%	9	3.08%
Fuori Cantone	13	1.34%	9	0.85%	-4	-30.77%	71	1.46%	51	0.97%	-20	-28.17%
Ticino Σ	973	100%	1'058	100%	85	8.74%	4'868	100%	5'235	100%	367	7.54%
Svizzera	19'969		19'741		-228	-1.14%	91'323		91'341		18	0.02%

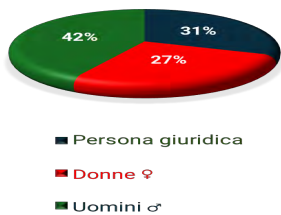


Immatricolazioni cumulative gennaio - maggio 2026 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca															Immatricolazioni cumulative gennaio - aprile CH		
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Locarnese		Bellinzonese		Biasca e Valli		F. Cant	Ticino		Σ Q.tà	%	Rango
		Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	Σ Q.tà	%			
1°	VW	99	12.52%	285	11.61%	164	21.41%	183	21.01%	42	13.95%	5	778	14.86%	10'138	11.10%	1°
2°	AUDI	94	11.88%	243	9.90%	57	7.44%	85	9.76%	17	5.65%		496	9.47%	6'645	7.27%	5°
3°	MERCEDES-BENZ	58	7.33%	240	9.78%	44	5.74%	63	7.23%	20	6.64%	10	435	8.31%	6'686	7.32%	4°
4°	BMW	71	8.98%	214	8.72%	53	6.92%	59	6.77%	23	7.64%	4	424	8.10%	8'083	8.85%	3°
5°	SKODA	60	7.59%	160	6.52%	44	5.74%	67	7.69%	67	22.26%	3	401	7.66%	9'006	9.86%	2°
6°	TOYOTA	77	9.73%	149	6.07%	59	7.70%	65	7.46%	17	5.65%		367	7.01%	5'115	5.60%	6°
7°	DACIA	36	4.55%	81	3.30%	20	2.61%	44	5.05%	15	4.98%	1	197	3.76%	2'862	3.13%	9°
8°	RENAULT	22	2.78%	88	3.58%	20	2.61%	26	2.99%	16	5.32%	1	173	3.30%	3'558	3.90%	7°
9°	HYUNDAI	13	1.64%	62	2.53%	32	4.18%	40	4.59%	8	2.66%	2	157	3.00%	2'813	3.08%	10°
10°	PORSCHE	16	2.02%	90	3.67%	26	3.39%	13	1.49%	3	1.00%	3	151	2.88%	1'916	2.10%	16°
11°	CUPRA	13	1.64%	73	2.97%	11	1.44%	28	3.21%	6	1.99%		131	2.50%	2'432	2.66%	12°
12°	SUZUKI	18	2.28%	44	1.79%	18	2.35%	11	1.26%	19	6.31%	1	111	2.12%	1'437	1.57%	21°
13°	VOLVO	29	3.67%	46	1.87%	4	0.52%	19	2.18%	1	0.33%	2	101	1.93%	3'299	3.61%	8°
14°	CITROEN	7	0.88%	35	1.43%	31	4.05%	20	2.30%	2	0.66%	2	97	1.85%	1'310	1.43%	23°
15°	KIA	24	3.03%	36	1.47%	18	2.35%	8	0.92%	4	1.33%	2	92	1.76%	2'455	2.69%	11°
16°	FIAT	24	3.03%	38	1.55%	12	1.57%	9	1.03%	3	1.00%		86	1.64%	765	0.84%	27°
17°	MINI	15	1.90%	50	2.04%	5	0.65%	8	0.92%	5	1.66%		83	1.59%	1'379	1.51%	22°
18°	TESLA	10	1.26%	46	1.87%	12	1.57%	12	1.38%				80	1.53%	1'618	1.77%	18°
19°	MG	8	1.01%	36	1.47%	19	2.48%	10	1.15%	4	1.33%		77	1.47%	1'727	1.89%	17°
19°	LAND ROVER	9	1.14%	58	2.36%	4	0.52%	3	0.34%	2	0.66%	1	77	1.47%	988	1.08%	25°
21°	BYD	5	0.63%	33	1.34%	9	1.17%	20	2.30%	5	1.66%		72	1.38%	1'929	2.11%	15°
21°	JEEP	6	0.76%	34	1.38%	11	1.44%	16	1.84%	5	1.66%		72	1.38%	528	0.58%	31°
23°	OPEL	9	1.14%	37	1.51%	11	1.44%	7	0.80%	3	1.00%		67	1.28%	1'573	1.72%	19°
24°	HONDA	11	1.39%	33	1.34%	19	2.48%	3	0.34%				66	1.26%	994	1.09%	24°
25°	PEUGEOT	14	1.77%	18	0.73%	14	1.83%	3	0.34%				49	0.94%	1'983	2.17%	13°
26°	FORD	12	1.52%	31	1.26%	3	0.39%			1	0.33%		47	0.90%	1'935	2.12%	14°
27°	SEAT	4	0.51%	20	0.81%	8	1.04%	10	1.15%				42	0.80%	815	0.89%	26°
28°	MAZDA	3	0.38%	20	0.81%	5	0.65%	11	1.26%	1	0.33%		40	0.76%	1'529	1.67%	20°
29°	FERRARI	1	0.13%	28	1.14%	1	0.13%	2	0.23%				32	0.61%	225	0.25%	38°
30°	NISSAN	6	0.76%	14	0.57%	5	0.65%	3	0.34%	1	0.33%		29	0.55%	570	0.62%	29°
31°	LEAPMOTOR			9	0.37%	11	1.44%	4	0.46%				24	0.46%	629	0.69%	28°
31°	LEXUS	4	0.51%	17	0.69%			1	0.11%			2	24	0.46%	269	0.29%	37°
33°	ALFA ROMEO	4	0.51%	8	0.33%	2	0.26%	4	0.46%	1	0.33%		19	0.36%	362	0.40%	35°
34°	BENTLEY	1	0.13%	15	0.61%	1	0.13%					1	18	0.34%	62	0.07%	48°
35°	SUBARU			6	0.24%	1	0.13%	2	0.23%	8	2.66%		17	0.32%	461	0.50%	32°
36°	SMART	1	0.13%	8	0.33%	4	0.52%	3	0.34%				16	0.31%	354	0.39%	36°
37°	LAMBORGHINI			14	0.57%	1	0.13%						15	0.29%	108	0.12%	45°
38°	MITSUBISHI	1	0.13%	5	0.20%	3	0.39%	2	0.23%				11	0.21%	556	0.61%	30°
39°	ASTON MARTIN			4	0.16%							6	10	0.19%	80	0.09%	46°
40°	ALPINE			8	0.33%								8	0.15%	127	0.14%	43°
41°	KG MOBILITY	1	0.13%	2	0.08%	3	0.39%			1	0.33%		7	0.13%	193	0.21%	39°
42°	XPENG			2	0.08%			2	0.23%	1	0.33%		5	0.10%	156	0.17%	40°
42°	BAIC	1	0.13%	2	0.08%			2	0.23%				5	0.10%	48	0.05%	49°
42°	MC LAREN	1	0.13%	4	0.16%								5	0.10%	16	0.02%	58°
45°	DS			2	0.08%			1	0.11%				3	0.06%	109	0.12%	44°
45°	DALLARA											3	3	0.06%	3	0.00%	69°
47°	JAC			2	0.08%								2	0.04%	130	0.14%	41°
47°	ABARTH	1	0.13%	1	0.04%								2	0.04%	22	0.02%	53°
47°	OMODA			1	0.04%							1	2	0.04%	2	0.00%	73°
47°	SWM	1	0.13%	1	0.04%								2	0.04%	2	0.00%	73°
51°	POLESTAR							1	0.11%				1	0.02%	426	0.47%	33°
51°	ALPINA					1	0.13%						1	0.02%	28	0.03%	52°
51°	LUCID			1	0.04%								1	0.02%	20	0.02%	55°
51°	MORGAN			1	0.04%								1	0.02%	11	0.01%	61°
51°	DONGFENG							1	0.11%				1	0.02%	10	0.01%	63°
51°	UEBRIGE (SIEHE)											1	1	0.02%	8	0.01%	64°
51°	CHEVROLET	1	0.13%										1	0.02%	3	0.00%	69°
	ZEEKR														402	0.44%	34°
	GENESIS														128	0.14%	42°
	MASERATI														76	0.08%	47°
	MERCEDES-AMG														44	0.05%	50°
	LYNK&CO														37	0.04%	51°
	INEOS														22	0.02%	53°
	MAN														20	0.02%	55°
	ROLLS ROYCE														20	0.02%	55°
	LOTUS														14	0.02%	59°
	CADILLAC														13	0.01%	60°
	VOYAH														11	0.01%	61°
	BUGATTI														7	0.01%	65°
	SERES														7	0.01%	65°
	CATERHAM														6	0.01%	67°
	DODGE														4	0.00%	68°
	FISKER														3	0.00%	69°
	SSANGYONG														3	0.00%	69°
	CLUB CAR														2	0.00%	73°
	JAGUAR														2	0.00%	73°
	ABT														1	0.00%	77°
	AIWAYS														1	0.00%	77°
	CHRYSLER														1	0.00%	77°
	DFM														1	0.00%	77°
	FORCA														1	0.00%	77°
	GMC														1	0.00%	77°
	JIAYUAN														1	0.00%	77°
	JUMBOLINO														1	0.00%	77°
	MAXUS														1	0.00%	77°
	RIMAC														1	0.00%	77°
	SKYWELL														1	0.00%	77°
	STIMBO														1	0.00%	77°
	Totale	791		2'455		766		871		301		51	5'235		91'341		

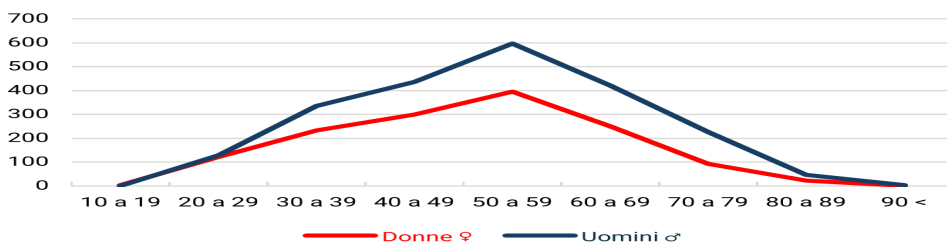
Immatricolazioni cumulative gennaio - maggio 2026, per genere e fascia di età

Marca	Totale	Persona	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		90 <		
			♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	
VW	776	190	256	330					29	34	50	69	53	66	62	84	43	49	12	22	7	6			
AUDI	496	129	142	225					19	13	24	36	35	57	40	63	17	34	4	19	3	3			
MERCEDES-BENZ	433	121	94	218	1				13	19	14	27	22	43	26	63	14	45	4	11		8		2	
BMW	419	200	66	153					2	1	10	20	16	49	21	52	9	21	7	10				1	
SKODA	394	147	95	152					14	8	33	32	22	40	15	35	6	25	3	10		2			
TOYOTA	367	63	159	145					13	10	12	18	21	18	46	33	44	31	21	27	2	7		1	
DACIA	196	42	71	83					5	4	14	20	12	10	13	14	19	23	5	11	3	1			
RENAULT	173	77	47	49					4	1	4	5	11	4	17	13	9	15	2	11					
HYUNDAI	157	65	35	57						4	6	7	3	9	16	13	5	13	4	11	1				
PORSCHE	151	62	14	75							1	6	2	15	7	23	3	23	1	6		2			
CUPRA	131	23	27	81					3	11	8	20	11	17	3	26	1	6	1	1					
SUZUKI	111	21	47	43					3	1		5	4	10	14	5	19	6	7	14		2			
VOLVO	100	25	30	45					3	1		8	3	7	8	8	19	4	10	3		1			
CITROËN	97	22	41	34							8	1	13	5	9	10	5	12	3	4	3	2			
KIA	92	41	21	30					2		4	5	3	4	7	9	4	5	1	5		2			
FIAT	86	23	36	27					3		2	4	5	2	11	7	8	6	7	1	1				
MINI	83	16	46	21					2		5	1	11	3	23	11	3	3	1	3	1				
TESLA	80	13	9	58						4		10	2	15	5	18	2	8		3					
LAND ROVER	77	44	10	23							2	3	3	3	4	6	1	9		1		1			
MG	77	14	20	43					1	3	3	7	3	3	5	10	8	14		6					
BYD	72	14	21	37							6	4	5	7	5	15	5	6		4		1			
JEEP	72	33	18	21						2	1	4	10	4	3	4	1	4	3	2		1			
OPEL	67	24	24	19					2	5	5		3	2	7	4	6	4	1	3		1			
HONDA	66	21	13	32							1	1	3	8	5	8	3	9	1	6					
PEUGEOT	49	23	8	18					1		3	4	2	4	2	4		4	1	1		1			
FORD	47	16	8	23						1	1	3	3	9	4	6		4							
SEAT	42	10	12	20	1				3	4	3	6	1	2	3	5	1	1		2					
MAZDA	39	13	8	18						2		4	4	3	2	4	1	4	1	1					
FERRARI	32	15	1	16								1	1	1		5		4		5					
NISSAN	29	17	5	7							2		4	4			1	1							
LEAPMOTOR	24	5	3	16							3	1	3			4	2	3		2		1			
LEXUS	24	14	4	6									1			2	1	2	2		1	1			
ALFA ROMEO	19	9	3	7											2	1	1	2		4					
BENTLEY	18	10	3	5							1			2	1	2	1	1							
SUBARU	17	5	3	9							3			1	1	2	2		2			1			
SMART	16	3	6	7							1			2	2	1	4	1	1	1					
LAMBORGHINI	15	5	2	8									2			3		5							
MITSUBISHI	11	8	1	2						1							1	1		1					
ASTON MARTIN	10	3	1	6									1			1		1	3		1				
ALPINE	8	3	1	4								1	1		1		2								
KG MOBILITY	7	3	0	4								1				2			1						
BAIC	5	2	1	2								1			1	1				1					
MC LAREN	5	1	0	4										1				1		2					
XPENG	5	2	0	3												2		1							
DALLARA	3		0	3												2			1						
DS	3		1	2							1					1			1						
ABARTH	2	2	0	0																					
JAC	2		2	0									1		1										
OMODA	2	1	1	0							1														
SWM	2	2	0	0																					
ALPINA	1		0	1														1							
CHEVROLET	1		1	0											1										
DONGFENG	1		1	0											1										
LUCID	1		0	1												1									
MORGAN	1		0	1										1											
POLESTAR	1	1	0	0																					
UEBRIGE (SIEHE TYP)	1		1	0									1												
Totale	5'216	1'603	1'419	2'194	4	0	122	129	232	336	300	436	396	597	250	421	92	226	22	46	1	3	4	3	
Totale per fascia d'età									251	568	300	736	993	671	318	68	46	1	3						

Ripartizione per genere



Ripartizione per fascia di età



Curiosità del mese di maggio 2026

Cambio	Q.tà	%
Automatico	751	71%
Robotizzato	164	16%
Continuo	95	9%
Meccanico	43	4%
N/D	5	0%
Importazione	Q.tà	%
Con certificato X	17	1.6%
Propulsione	Q.tà	%
Elettrica	150	14.2%

Colore	Q.tà	%
Grigio	347	32.8%
Nero	226	21.4%
Bianco	222	21.0%
Blu	105	9.9%
Verde	64	6.0%
Rosso	53	5.0%
Giallo	14	1.3%
Marrone	11	1.0%
Arancione	6	0.6%
Violetto	5	0.5%
Beige	5	0.5%

Rango	Marca	Q.tà	%
1°	VW	147	13.9%
2°	SKODA	112	10.6%
3°	MERCEDES-BENZ	108	10.2%
4°	AUDI	91	8.6%
5°	BMW	74	7.0%
6°	TOYOTA	67	6.3%
7°	RENAULT	56	5.3%
8°	DACIA	28	2.6%
9°	HYUNDAI	25	2.4%
10°	PORSCHE	24	2.3%
10°	SUZUKI	24	2.3%

Immatricolazioni cumulative veicoli totalmente elettrici (BEV) gennaio - maggio 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	%	
TESLA	10	13%	46	58%	12	15%	12	15%					80	12.6%	1°
SKODA	5	8%	26	41%	18	28%	9	14%	6	9%			64	10.1%	2°
BMW	12	22%	22	40%	7	13%	10	18%	4	7%	1	2%	55	8.6%	3°
MERCEDES-BENZ	10	23%	19	43%	4	9%	8	18%	3	7%	1	2%	44	6.9%	4°
RENAULT	1	3%	24	63%	3	8%	6	16%	4	11%	1	3%	38	6.0%	5°
AUDI	8	23%	17	49%	6	17%	2	6%	2	6%			35	5.5%	6°
VW	3	10%	13	42%	7	23%	8	26%					31	4.9%	7°
VOLVO	10	36%	10	36%	7	25%	1	4%			2	7%	28	4.4%	8°
BYD	2	7%	7	26%	12	44%	4	15%	2	7%			27	4.2%	9°
TOYOTA	3	12%	9	36%	5	20%	6	24%	2	8%			25	3.9%	10°
PORSCHE	2	10%	13	62%			5	24%	1	5%			21	3.3%	11°
CUPRA			15	75%	4	20%			1	5%			20	3.1%	12°
MINI	2	11%	9	50%	2	11%	3	17%	2	11%			18	2.8%	13°
KIA	3	18%	7	41%	2	12%	3	18%	2	12%			17	2.7%	14°
SMART	1	6%	8	50%	3	19%	4	25%					16	2.5%	15°
HYUNDAI			5	36%	2	14%	5	36%	2	14%			14	2.2%	16°
DACIA	3	23%	7	54%	2	15%	1	8%					13	2.0%	17°
LEAPMOTOR			5	38%	1	8%	7	54%					13	2.0%	17°
FIAT			5	50%	1	10%	3	30%	1	10%			10	1.6%	19°
MG			8	89%			1	11%					9	1.4%	20°
ALPINE			8	100%									8	1.3%	21°
CITROEN			2	29%	1	14%	4	57%			1	14%	7	1.1%	22°
NISSAN	1	20%	2	40%			2	40%					5	0.8%	23°
SUZUKI	1	20%			1	20%	1	20%	2	40%			5	0.8%	23°
XPENG			2	40%	2	40%			1	20%			5	0.8%	23°
FORD	1	25%	3	75%									4	0.6%	26°
PEUGEOT			1	25%	1	25%	2	50%					4	0.6%	26°
JEEP			2	67%	1	33%							3	0.5%	28°
ABARTH	1	50%	1	50%									2	0.3%	29°
JAC			2	100%									2	0.3%	29°
KG MOBILITY							1	50%	1	50%			2	0.3%	29°
LEXUS			2	100%									2	0.3%	29°
OPEL							2	100%					2	0.3%	29°
SUBARU					1	50%			1	50%			2	0.3%	29°
ALFA ROMEO			1	100%									1	0.2%	35°
DONGFENG					1	100%							1	0.2%	35°
LUCID			1	100%									1	0.2%	35°
MITSUBISHI			1	100%									1	0.2%	35°
POLESTAR					1	100%							1	0.2%	35°
Totale	79	12%	303	48%	107	17%	110	17%	37	6%	6	0.9%	636		

Media emissioni di CO2 per marca, gennaio - maggio 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°	ABARTH	0.00	15°	DS	71.33	29°	JEEP	118.93	43°	KG MOBILITY	133.29
1°	ALPINE	0.00	16°	OMODA	79.50	30°	CUPRA	119.37	44°	MERCEDES-BENZ	138.30
1°	CHEVROLET	0.00	17°	RENAULT	81.85	31°	OPEL	119.93	45°	ALFA ROMEO	145.89
1°	DONGFENG	0.00	18°	VOLVO	88.03	32°	SEAT	121.90	46°	LAND ROVER	153.03
1°	JAC	0.00	19°	TOYOTA	94.69	33°	HYUNDAI	121.92	47°	UEBRIGE (SIEHE TYP)	159.00
1°	LUCID	0.00	20°	MG	97.19	34°	SUZUKI	122.04	48°	SUBARU	160.06
1°	POLESTAR	0.00	21°	LEXUS	98.38	35°	CITROEN	122.96	49°	MORGAN	175.00
1°	SMART	0.00	22°	KIA	108.95	36°	BMW	124.86	50°	BAIC	179.80
1°	TESLA	0.00	23°	FIAT	109.90	37°	MAZDA	126.58	51°	PORSCHE	191.35
1°	XPENG	0.00	24°	PEUGEOT	110.06	38°	VW	126.69	52°	LAMBORGHINI	206.07
11°	LEAPMOTOR	11.08	25°	NISSAN	111.62	39°	BENTLEY	127.33	53°	DALLARA	216.00
12°	SWM	25.00	26°	SKODA	114.64	40°	HONDA	127.62	54°	ALPINA	241.00
13°	BYD	32.22	27°	DACIA	115.35	41°	FORD	128.15	55°	MC LAREN	256.40
14°	MITSUBISHI	62.55	28°	MINI	116.59	42°	AUDI	131.11	56°	FERRARI	303.16
									57°	ASTON MARTIN	307.60
										Media	120.37

Motocicli e motoleggere immatricolazioni cumulative Ticino gennaio - maggio 2026

Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à
1°	HONDA	260	17°	MOTO MORINI	14	37°	COLOVE	3	50°	ECOOTER	1
2°	YAMAHA	234	20°	SURRON	11	37°	VMOTO	3	50°	ELECTRIC MOTION	1
3°	SYM	167	20°	SWM	11	39°	DAELIM	2	50°	EVO MOTORS	1
4°	PIAGGIO	117	22°	WOTTAN	10	39°	EFUN	2	50°	FELQ	1
5°	BMW	64	23°	KYMCO	8	39°	INDIAN	2	50°	HERO	1
6°	TRIUMPH	54	23°	MOTO GUZZI	8	39°	KL	2	50°	HUSQUARNA	1
7°	KTM	52	23°	ROYAL-ENFIELD	8	39°	LAMBRETTA	2	50°	ITALJET	1
8°	DUCATI	42	26°	BETA	6	39°	NERVA	2	50°	RIEJU	1
8°	ZONTES	42	26°	GAS GAS	6	39°	NITO	2	50°	TARO	1
10°	KAWASAKI	41	26°	KOVE	6	39°	NIU	2	50°	UEBRIGE (SIEHE TYP)	1
11°	VOGE	27	26°	MONTESA	6	39°	SANYANG	2	50°	VELOCIFERO	1
12°	HARLEY-DAVIDSON	25	30°	MONDIAL	5	39°	TILGREEN	2	50°	VENT	1
13°	APRILIA	22	31°	HORWIN	4	39°	VMRACING	2	50°	VMB	1
14°	QJMOTOR	21	31°	HUSQVARNA	4	50°	ARENA	1	50°	VOLTA MOTORBIKES	1
15°	CFMOTO	16	31°	MOTRON	4	50°	ARIIC	1	50°	YADEA	1
16°	SUZUKI	15	31°	SHERCO	4	50°	BRIXTON	1	50°	ZNEN	1
17°	BENELLI	14	31°	STARK	4	50°	CF MOTO	1			
17°	FANTIC MOTOR	14	31°	TALARIA	4	50°	E-MAX	1			
										Totale	1'399

Immatricolazioni vetture occasioni Ticino (con cambio detentore) cumulativo gennaio - maggio 2026

Marca	Età media (anni)	Tipo di alimentazione						Totale	Da fuori cantone		Fermo auto in stock (giorni)				
		Benzina	Diesel	Hybrid	Elettrico	Etanolo	Gas		Q.tà	%	Media giorni	Q.tà	Q.tà < 31	Q.tà > 5 ^{anni}	Q.tà Non disp.
VW	9.9	1'024	291	87	56		5	1'463	382	26%	95	1'242	124		97
AUDI	7.1	504	175	234	53			966	377	39%	96	835	68	1	62
MERCEDES-BENZ	8.8	381	272	214	21		2	890	285	32%	114	724	96		70
BMW	8.4	316	187	205	34		1	743	325	44%	141	633	61		49
FIAT	12.6	475	94	69	25		12	675	183	27%	129	569	58	1	47
TOYOTA	8.5	223	35	261	17			536	120	22%	85	455	47		34
SKODA	7.8	291	146	23	27			487	127	26%	113	411	51		25
RENAULT	10.3	255	74	66	28			423	85	20%	118	366	35		22
SMART	13.1	375	5		20			400	79	20%	111	338	42		20
CITROEN	11.8	299	67	25	6		2	399	89	22%	127	342	36		21
PORSCHE	9.5	278	20	36	19			353	148	42%	134	298	35		20
FORD	12.3	192	67	51	4	1		315	91	29%	130	272	25		18
MINI	9.7	233	22	13	14			282	99	35%	94	253	16		13
OPEL	12	200	42	23	9		2	276	58	21%	146	240	23		13
PEUGEOT	11.2	180	51	33	10		1	275	78	28%	100	243	19		13
SUZUKI	11	151	12	85	4			252	46	18%	109	216	19		17
NISSAN	11.1	134	40	40	7			221	38	17%	147	190	19		12
HONDA	12.4	108	14	66	3			191	53	28%	100	165	13		13
HYUNDAI	8.3	113	18	46	10			187	37	20%	112	158	16		13
DACIA	6.9	137	27	15	5			184	32	17%	74	155	22		7
KIA	6.8	91	23	51	14		2	181	39	22%	98	162	9		10
SEAT	9.1	118	30	12	2		4	166	49	30%	119	142	13		11
JEEP	6.8	47	34	63	7			151	46	30%	148	143	4		4
ALFA ROMEO	14	106	30	13				149	56	38%	200	137	7		5
LAND ROVER	9.3	22	84	43				149	56	38%	133	129	9		11
VOLVO	8.3	26	48	58	15	1		148	58	39%	125	124	14		10
SUBARU	14.6	100	20	19				139	44	32%	160	120	8		11
MITSUBISHI	10.4	96	14	11	1			122	42	34%	139	110	5		7
MAZDA	11.1	59	10	38				107	20	19%	128	95	5		7
CUPRA	2.8	41	1	33	23			98	33	34%	91	89			9
TESLA	4.7				69			69	39	57%	80	59	7		3
FERRARI	12.6	56		12				68	29	43%	248	53	13		2
CHEVROLET	16.9	56	11					67	9	13%	132	59	7		1
JAGUAR	13.2	26	14	5	4			49	19	39%	168	37	6		6
MASERATI	10.4	23	8	11				42	28	67%	256	36	2		4
LANCIA	20	31	10					41	12	29%	95	36	4		1
LEXUS	5.5	3		33	4			40	11	28%	158	37	3		
DAIHATSU	18.5	39						39	7	18%	149	35	3		1
MG	9.5	8		12	10			30	10	33%	88	28	1		1
MICRO COMPACT CAR	24.5	17	3					20			168	18	1		1
BENTLEY	11.9	16	1	2				19	9	47%	103	15	1		3
LAMBORGHINI	8.1	17						17	9	53%	152	14	1		2
SSANGYONG	9.6	2	12		1		1	16	5	31%	260	14	2		
MERCEDES-AMG	5.7	14						15	11	73%	224	14			1
BYD	0.4			8	2			10	8	80%	63	10			
UEBRIGE (SIEHE TYP)	2	4		3	2		1	10	1	10%	27	6	1		3
CHRYSLER	20.2	6	4					10	5	50%	378	8	1		1
SAAB	19.9	7	2					9	1	11%	154	7	1		1
DS	3.8	1	1	6				8	3	38%	223	7	1		
DODGE	10.2	7						7	5	71%	342	5	1		1
ASTON MARTIN	6.9	7						7	4	57%	158	6	1		
DAEWOO	22.8	6						6	1	17%	244	6			
MC LAREN	4.1	4		1				5	3	60%	56	4			1
ROVER	23.8	1	3					4	1	25%	48	2	1		1
LOTUS	21.8	4						4	2	50%	343	4			
LEAPMOTOR	0.5				3			3	2	67%	44	3			
ALPINE	1.6	2			1			3			445	3			
ROLLS ROYCE	30.2	3						3	1	33%	514	3			
CADILLAC	28.6	3						3	2	67%	44	2			1
FORD-CNG-TECHNIK	9.5	1		1				2	1	50%	28	2			
QUATTRO	14.5	2						2	2	100%	238	2			
OMODA	0.7				2			2	1	50%	34	2			
ABARTH	1.2				2			2	2	100%	254	2			
PUCH	26	1	1					2	1	50%	7	1	1		
ALPINA	7.2	1	1					2	1	50%			1		1
AUSTIN	57.2	2						2			686	1			1
AIWAYS	3				2			2	2	100%	94	2			
CATERHAM	33.7	1						1	1	100%	1603	1			
SWM	0.8			1				1					1		
PONTIAC	37.7	1						1			798	1			
PLYMOUTH	56.2	1						1	1	100%		1			
LADA	17.1	1						1			502	1			
PAGANI	4.4	1						1	1	100%	146	1			
KG MOBILITY	0.5		1					1			22	1			
AC	60	1						1			199	1			
INFINITI	6.6	1						1					1		
TRIUMPH	54.9	1						1	1	100%	4	1			
INEOS	0.9		1					1							1
DALLARA	5.2	1						1			140	1			
GMC	15.2	1						1	1	100%	29	1			
GENESIS	1.6				1			1	1	100%	210	1			
IVECO	16.2		1					1				1			
FIAT-ABARTH	17.7	1						1			35	1			
SUNBEAM	57	1						1			458	1			
AMILCAR	99.7	1						1			695	1			
BUICK	53	1						1			924	1			
TOMASZO	52.4	1						1	1	100%	16	1			
POLESTAR	0.4				1			1	1	100%	2	1			
WILLYS	64.2	1						1							1
Totale	9.9	6'961	2'027	2'029	538	2	33	11'590	3'430		118	9'917	961	2	710



Automobili d'occasione dal Ticino immatricolate in altri cantoni, cumulativo gennaio - maggio 2026

Marca	AG	AI	AR	BE	BL	BS	FR	GE	GL	GR	JU	LU	NE	NW	OW	SG	SH	SO	SZ	TG	UR	VD	VS	ZG	ZH	BU	FL	Totale
VW	70	2	1	64	21	7	25	42	2	75	5	39	8	2	7	47	6	19	28	19	4	52	24	11	108		2	690
MERCEDES-BENZ	59	3	2	46	11	8	22	17	5	42	3	38	4	2	2	32	4	23	8	14	6	23	25	19	88		3	509
AUDI	43		3	60	16	3	17	17	2	33	3	25	6	5	1	39	5	19	17	17	3	36	14	11	86		5	486
BMW	46		2	46	5	3	11	9	2	32	1	27	4	3	1	28	7	18	15	9	3	24	14	5	71		4	390
SKODA	31		2	31	8	1	17	7	3	37	1	22	4	3	2	17	2	14	11	11	5	20	10	1	44		2	306
TOYOTA	21			13	4	7	10	2		14		12	5	2	2	10	2	7	6	8	2	14	7	3	39			190
PORSCHE	17		1	6	3	1	8	8		14		5		1		14		6	10	8	1	14	10	7	36			170
FIAT	13		1	12	4	1	3	2	2	24		6	3	2	1	12	4	3	5	7		10	7	1	28		1	152
SEAT	18		1	18	2	4	7	3		7		7		1	2	11	3	1	1	9		9	2		19		2	127
SUZUKI	6		5	16	3		3	2	1	26	1	5	1			8	1		3	3	1	5	5	1	8		2	106
MINI	5	2	2	11	5	2	2	2	2	8	1	2	2	1		4	1	2	5	6		6	4	3	23		1	102
RENAULT	12	1	3	10			3	2		11	1	9	3	1		8	1	2	1	2		12	4	1	15			102
FORD	13			7	2		3		2	6		12	2			8	1	7	1	6		5	2	3	16		1	97
TESLA	13		1	8	3	2	5	5		3		5	2	1	1	2	1	4	1	3		10	4	3	15		1	93
PEUGEOT	9			4	1	1	2			16	1	4				10	2	2	3	5	1	3	3	1	16			84
CITROEN	12		1	6	4	1	5	1	1	12		4	1			4	2	4		4		5	2		12			81
VOLVO	7			9	2		2	2		7		3	2	1		6	1	3	3	1	1	4	2	1	15			72
OPEL	10		1	4	3		3	1	2	5		8				5	3	7	1	2	1	2	2	1	7	1		69
HYUNDAI	7		1	4	2		2	2		12		4	1	1		4	1	2	2	1	1	4	2	1	9			63
SUBARU	5		1	3				2	1	16		6	2	2	2	5		1	2	4		2	2	1	5			62
LAND ROVER	4			6	1	4	1	1		4		1		1		7	1	1	3	3		3	2	1	14			58
HONDA	2			6			7	3		6	1	3				2	1	1	2	3		2	1		12			52
MAZDA	4			4		1		3		6		3			1	8		1	1	5		5	1		9			52
KIA	6			5	1	1	1	4		6	1	2	1	1		7				2	1	2			10			51
CUPRA	7			2			4	2		1	1	6	1		2	3	1	1	2	2		3	2	1	9			50
ALFA ROMEO	5			9	1		3	1		3	1		1	1		4	1	1	5			3	3		7			49
JEEP	5		1	7			2	2	1	7		2	1			2	1	1	1	2			2	1	8			46
SMART	4			3	2			1		9		5			1	2		3	2	2		1	1	1	7			44
NISSAN		1		7	3		1			4	1	4			1	1		1	2	2		5	3		5			41
DACIA				5			3			8	1		1			4	2		1	1		4			6			36
MITSUBISHI	5						1			7	1	1	2	1	1	1	1		1		2	1	4		7			36
FERRARI	3					2	1	2		6		2		1		2		1		2		3		4	3			32
JAGUAR	2	1			1		1			2	1	1				3	1					1	2		4			20
LEXUS	3		1		1		2	2		2						1		2	1				1		4			20
CHEVROLET	3		1	1			1	1		1		1				3			3	1					3			19
MASERATI	1								1	4		1				1		3		1					2			14
BENTLEY	1			1				2								2		1					1	4	1			13
UEBRIGE (SIEHE TYP)				1	1		2	1		1			2									4			1			13
MERCEDES-AMG						1	2			1		1										1		2	4			12
DODGE	1			1	1		1						1			1							1					7
LANCIA	1									1		1											2		2			7
OMODA							3															4						7
ASTON MARTIN	1			1						2															1			5
DAIHATSU										2		2				1												5
DS										1						1		1		1								4
LAMBORGHINI								1											2					1				4
SSANGYONG	1		1											1											1			4
ALPINE				1												1							1					3
POLESTAR																		1							2			3
BYD				1																		1						2
CADILLAC				1					1																			2
FORD-CNG-TECHNIK							1																		1			2
GENESIS																			1	1								2
INEOS				2																								2
LOTUS				1																					1			2
SAAB							1				1																	2
CHRYSLER																									1			1
DALLARA							1																					1
FISKER	1																											1
INFINITI																							1					1
IVECO																							1					1
LEAPMOTOR										1																		1
MC LAREN																									1			1
MG											1																	1
MICRO COMPACT CAR															1													1
MORRIS																									1			1
OLDSMOBILE																				1								1
PAGANI																									1			1
QUATTRO				1																								1
ROLLS ROYCE					1																							1
ROVER																1												1
TVR							1																					1
WILLYS																		1										1
Totale	477	10	32	444	112	50	187	155	28	484	24	282	61	34	28	332	57	163	151	167	33	304	172	91	786	1	24	4'689

Immatricolazioni veicoli commerciali cumulative gennaio - maggio 2026, per distretto

Genere	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		Fuori cantone		Totale		%	Rango	
		mag.	Cum.	mag.	Cum.	mag.	Cum.	mag.	Cum.	mag.	Cum.	mag.	Cum.	mag.	Cum.			
Autofurgone	VW		7	11	58	3	13	7	21	2	3			23	102	17%	1°	
	FORD	2	17	9	31		6	1	9		4		2	12	69	12%	2°	
	RENAULT	1	6	10	27	4	20	1	10			2	3	18	66	11%	3°	
	CITROEN	5	13		9		4	2	8		1	6	24	13	59	10%	4°	
	MERCEDES-BENZ	2	12	9	33		5		5		2			11	57	10%	5°	
	FIAT	4	17		14	8	10					4	11	16	52	9%	6°	
	TOYOTA	2	7	2	17	5	8	1	3	1	4			11	39	7%	7°	
	ISUZU	1	7	4	9	2	5		3	1	11	1	1	9	36	6%	8°	
	PEUGEOT		10	2	3		1	1	2				6	3	22	4%	9°	
	IVECO	1	3	2	9	1	2		1		1	2	5	6	21	4%	10°	
	OPEL	1	1	4	9		2		7				1	5	20	3%	11°	
	NISSAN	9	9	3	4			2	2					14	15	3%	12°	
	MAXUS		1		1		4		2	4		1		2	11	2%	13°	
	FUSO		3	1	2			2	3					3	8	1%	14°	
	PIAGGIO-CUCINI	3	3	1	1	1	2	1	1					6	7	1%	15°	
	MAN				1		4								5	1%	16°	
	ADDAX MOTORS		1								1	1			1	2	0%	17°
	KIA		1						1							2	0%	17°
KG MOBILITY												1	1	1	1	0%	19°	
VW-SNOECKS					1										1	0%	19°	
Totale			118		229		86		80		28		54		595			
Autocarro	ISUZU		1	4	6								4	7		18%	1°	
	SCANIA	2	3		4								2	7		18%	1°	
	IVECO				4		1		1					6		16%	3°	
	MERCEDES-BENZ	1	3		1		1			1	1			1	6	16%	3°	
	MAN		1		1	1	1			1	1			1	4	11%	5°	
	VOLVO		2				1								4	11%	5°	
	DAF				1				1						2	5%	7°	
	FUSO							1	1						1	3%	8°	
	RENAULT						1								1	3%	8°	
	Totale			10		17		5		4		2			38			
Trattore a sella	DAF		2				1								3	23%	1°	
	VOLVO		3												3	23%	1°	
	MAN				1								1	1	2	15%	3°	
	SCANIA		2												2	15%	3°	
	IVECO						1								1	8%	5°	
	MERCEDES-BENZ		1												1	8%	5°	
	RENAULT				1										1	8%	5°	
Totale			8		2		2						1	13				

Emissioni di CO₂ media per marca gennaio 2026 obiettivo 2026 153.9 gr./km

Rango	Marca	Media CO ₂
1°	ADDAX MOTORS	0.0
3°	MAXUS	97.7
4°	PEUGEOT	106.3
5°	FIAT	106.6
6°	RENAULT	149.8
7°	VW	160.5
8°	PIAGGIO-CUCINI	167.3
9°	OPEL	177.1
10°	TOYOTA	187.3
11°	MERCEDES-BENZ	187.6
12°	NISSAN	189.5
13°	ISUZU	197.4
14°	CITROEN	198.6
15°	FORD	200.9
16°	IVECO	218.7
18°	VW-SNOECKS	303.0
20°	FUSO	316.0
	Media	176.2

Immatricolazioni per tipo di alimentazione gennaio 2026

Marca	Benzina		Hybrid		Diesel		Elettrico		CNG/Benzina		Totale	Rango	
	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %			
VW	14	14%	5	5%	70	69%	13	13%			102	1°	
FORD	29	42%	6	9%	31	45%	3	4%			69	2°	
RENAULT	11	17%			40	61%	15	23%			66	3°	
CITROEN	9	15%			50	85%		0%			59	4°	
MERCEDES-BENZ	3	5%			47	82%	7	12%			57	5°	
FIAT	2	4%			50	96%					52	6°	
TOYOTA	4	10%	2	5%	29	74%	4	10%			39	7°	
ISUZU					36	100%					36	8°	
PEUGEOT					22	100%					22	9°	
IVECO					21	100%					21	10°	
OPEL	4	20%			16	80%					20	11°	
NISSAN	6	40%			8	53%	1	7%			15	12°	
MAXUS					9	82%	2	18%			11	13°	
FUSO					8	100%					8	14°	
PIAGGIO-CUCINI									7	100%	7	15°	
MAN					5	100%					5	16°	
ADDAX MOTORS							2	100%			2	17°	
KIA							2	100%			2	17°	
KG MOBILITY					1	100%					1	19°	
VW-SNOECKS					1	100%					1	19°	
Totale	82	14%	13	2%	444	75%	49	8%	7	1%	595		
Autocarro	ISUZU					7	100%					7	1°
	SCANIA					7	100%					7	1°
	IVECO					6	100%					6	3°
	MERCEDES-BENZ					6	100%					6	3°
	MAN					4	100%					4	5°
	VOLVO					3	75%	1	25%			4	5°
	DAF					2	100%					2	7°
	FUSO					1	100%					1	8°
	RENAULT					1	100%					1	8°
	Totale		0%		0%	37	97%	1	3%		0%	38	
Trattore a sella	DAF					3	100%					3	1°
	VOLVO					3	100%					3	1°
	MAN					2	100%					2	3°
	SCANIA					2	100%					2	3°
	IVECO					1	100%					1	5°
	MERCEDES-BENZ					1	100%					1	5°
RENAULT					1	100%					1	5°	
Totale		0%		0%	13	100%		0%		0%	13		

**Ilaria Devittori**

Vicepresidente UPSA TI
(co-presidenza ad interim)
Membro Ufficio Presidenziale
Membro Commissione Formazione
Membro Comitato Centrale UPSA CH

ilaria.devittori@upsa-ti.ch

**Pasquale Ciccone**

Vicepresidente UPSA TI
(co-presidenza ad interim)
Membro Ufficio Presidenziale
Delegato Cantonale

pasquale.ciccone@upsa-ti.ch

**Lorenzo Lazzarino**

Membro di comitato UPSA TI
Membro Ufficio Presidenziale
Membro CPC
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
Delegato cantonale

**Carmelo Paciello**

Membro di Comitato UPSA TI
Membro CPC

carmelo.paciello@upsa-ti.ch

**Ivan Mariotti**

Membro di Comitato UPSA TI

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/UPSAs Biasca
Capo periti esami
Membro commissione Formazione e Corsi
Interaziendali

Roger Rüdin

Docente centro UPSAs Biasca

Dario Mantegazzi

Docente centro UPSAs Biasca

Aaron Rizzini

Docente centro UPSAs Biasca

Nicolas Filipponi

Docente centro UPSAs Biasca

Patrizia Scossa-Baggi

Segretaria

Philippe Stoppa

Docente centro UPSAs Biasca

Enzo Galloro

Docente centro UPSAs Biasca

Andrea Bianchini

Docente centro UPSAs Biasca

**Marco Doninelli**

Direttore UPSA TI

**Manuela Caffi**

Collaboratrice

**Lia Guidali**

Collaboratrice

**Boris Rè**

Collaboratore

Indirizzo:

Unione Professionale Svizzera dell'Automobile
(UPSAs) Sezione Ticino

c/o Camera dei Commercio del Cantone Ticino
Corso Elvezia 16

6900 Lugano

☎ 091 911 51 24

✉ marco.doninelli@upsa-ti.ch

Versione giugno 2026