EDIZIONE 1 - Aprile 2021

AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

www.upsa-ti.ch

UPSA | AGVS
Unione Professionale Svizzera dell'Automobile
SEZIONE TICINO

pag. 1 - Editoriale Presidente Urs Wernli
pag. 2 - Da garagista a fornitore di mobilità
pag. 4 - Il 5G entra nel mondo dell'auto
pag. 7 - Dall'analogico al digitale
pag. 10 - La legge sui cartelli
pag. 11 - ESA e il suo pacchetto di misure
pag. 12 - Un formidabile alleato
pag. 13 - Statistiche immatricolazioni TI

EDITORIALE

Servizio affidabile anche per le propulsioni alternative

Cara lettrice, caro lettore,

I veicoli elettrici sono popolari più che mai. Le auto con propulsione ibrida stanno suscitando un grande interesse e anche i carburanti biogenici aiutano da anni a ridurre le emissioni di CO2. L'idrogeno, come fonte di energia rinnovabile ideale, viene fortemente promosso nel settore dei trasporti. Tutto sommato il parco veicoli sta diventando più ecologico e l'automobile è sempre meno soggetta a critiche anche dai più ferrei oppositori del trasporto motorizzato individuale.

Nell'euforia che circonda i nuovi tipi di motorizzazione spesso si dimentica che il maggior potenziale di risparmio può essere raggiunto con il parco veicoli esistente. Per questo i garagisti dell'UPSA contribuiscono affinché i circa 5,5 milioni di veicoli a motore circolino su strada nel modo più efficiente possibile dal punto di vista energetico realizzando programmi di verifica dell'efficienza, come il CheckEnergeticaAuto.

L'Unione Professionale Svizzera dell'Automobile sostiene la convivenza di diversi tipi di motorizzazioni. Questo si basa sulla convinzione che il motore a combustione può, se la ricerca continua, diventare ancora meno inquinante e che le fonti rinnovabili di elettricità non saranno in grado di soddisfare da sole il fabbisogno energetico ancora per molto tempo. Il fattore decisivo non è la tecnologia, ma l'origine e la distribuzione dell'energia. Questa posizione è anche rafforzata dall'ipotesi che la transizione verso un'energia a zero emissioni di carbonio sarà molto costosa e non sarà possibile senza, per esempio, l'uso dell'idrogeno prodotto utilizzando l'energia solare. L'apertura verso le nuove tecnologie che UPSA mostra da decenni garantisce agli automobilisti un servizio e una manutenzione affidabile dei loro veicoli.

Due fattori lo rendono possibile: da un lato il settore della formazione professionale assicura, attraverso l'adattamento tempestivo dei piani di formazione, che gli apprendisti acquisiscano le competenze e le conoscenze necessarie. D'altra parte vari corsi e programmi di formazione continua sono in corso per garantire che tutti gli operatori professionisti rimangano all'avanguardia dal punto di vista tecnologico. A tale scopo l'UPSA lavora a stretto contatto con gli importatori, con i responsabili della formazione delle varie sezioni, con i vari partner della formazione e con i suoi membri nell'ampio settore della formazione.

È anche grazie a tutto questo che le officine e il loro personale sono molto apprezzati dai loro clienti: l'80% di loro afferma di essere soddisfatto del proprio garage. Questa è una conferma di fiducia da primi della classe! I 4.000 garage UPSA sono determinati a mantenere questa fiducia anche perché sono convinti che i desideri del cliente e un lavoro ben fatto sono al centro della loro attività quotidiana.

Cordiali saluti

Urs Wernli
Presidente centrale

BancaStato
la mia ESA+ Più forti, insieme
QUALITY

Una Polestar 2 elettrica, disponibile unicamente tramite vendita online, esce da un centro di consegna svizzero.
Foto: Polestar

Il garagista diventa un fornitore di mobilità

"L'aspetto umano è fondamentale"

Il concetto di concessionario non è superato. Nonostante la vendita diretta su Internet, i clienti continueranno a considerare il garage come un interlocutore fondamentale. Gabriel Galliker, CEO della Garage Galliker Group, si occupa dei suoi classici marchi di auto, ma commercializza anche i veicoli elettrici Polestar e spiega che le opportunità per i garage rimangono intatte nonostante i nuovi canali di distribuzione su Internet. **Jürg A. Stettler**

La pressione sui concessionari è aumentata enormemente negli ultimi anni. Nei prossimi mesi si prevede un ulteriore inasprimento, dovuto sia alla crisi del coronavirus che ai cambiamenti e alle trasformazioni del settore. Nuovi approcci e nuovi modelli di business sono fondamentali. Il proprietario di un garage classico deve diventare fornitore di servizi per la mobilità. Sono necessarie nuove idee. Ma sono quali quelle che offrono opportunità a lungo termine? Ci sono sviluppi a breve termine di cui possiamo fare a meno? Sempre più produttori di automobili annunciano la fine dell'era del motore a combustione interna e del modello di distribuzione classico, cioè dei concessionari così come li conosciamo. I garage sono ancora utili? Sì, Gabriel Galliker, amministratore delegato della Garage Galliker Group, lo ha chiarito senza ombra di dubbio durante il congresso online organizzato da Trepos. Il concetto di garage non è obsoleto. Nonostante la vendita diretta su internet, i clienti continueranno a considerare il garage un punto di riferimento fondamentale. Tuttavia, il garage sta diventando sempre più un fornitore di mobilità. I garage svizzeri continueranno a fornire i tradizionali servizi come la manutenzione e le riparazioni, ma devono rimanere aperti alle innovazioni. Galliker aggiunge: "Le opportunità per i garage sono assolutamente intatte nonostante i nuovi canali di distribuzione su Internet. Dobbiamo uscire dalla zona di comfort. In futuro venderemo sicuramente auto e faremo riparazioni, ma soprattutto diventeremo fornitori di servizi di mobilità e di energia per il trasporto su strada".

Il 43enne, capo di un'azienda familiare con 17 sedi e più di 360 dipendenti che rappresenta 13 marche di automobili, sa di cosa sta parlando. Di pari passo con il numero dei suoi collaboratori, anche le sfide poste dall'industria automobilistica sono cresciute considerevolmente negli ultimi anni. "La concorrenza è diventata molto più dura e i margini si sono ridotti. L'onere amministrativo per la commercializzazione di ogni auto è aumentato enormemente".
Le pratiche per ricevere il rimborso dei premi sono una follia. Affinché i concessionari possano far fronte a questo enorme carico di lavoro le procedure dettate dagli importatori devono essere semplificate.

Cinque anni fa tutti derisero Tesla e il suo modello di distribuzione su Internet. Eppure gli americani hanno venduto, nel solo mese di dicembre 2020, 1.810 Tesla in Svizzera e Liechtenstein, cosa che avrebbe dovuto finalmente convincere gli ultimi riluttanti garagisti, sostiene Galliker, che nel 2021 ha accumulato esperienza con la distribuzione via internet della Polestar. "Internamente, tutti erano molto entusiasti del cambiamento. Vogliamo far parte del commercio di auto online. Molti garage sono ancora riluttanti a farlo e non si arrendono. Detto questo, anche in futuro

non ci sarà solo il commercio online. Sono convinto che il commercio di automobili rimarrà un business ibrido: online e classico". Quando si è trattato di Polestar e della sua distribuzione su Internet, ha avuto difficoltà ad abbandonare il suo classico approccio da garagista: "Come concessionario devo comprare le auto da vendere. Sono mie e mi prendo tutti i rischi. Per Polestar abbiamo dovuto rinunciare al classico modo di pensare da concessionario, con le nostre origini, di cui siamo orgogliosi. Non compriamo auto Polestar, non le teniamo in stock". Questo significa che Galliker non è esposto a rischi di stoccaggio e non ha nemmeno una relazione legale con i clienti. Si spiega: "Polestar Svizzera ci chiede di consigliare i clienti, di organizzare test drive e di consegnare i veicoli e per questo lavoro ci paga". La pressione della vendita è sparita, ma è stata sostituita dalla pressione dei test drive e delle consegne. "L'esperienza che abbiamo con Polestar non è ancora valutabile", dice Galliker con convinzione. I dirigenti di Carplanet, il gruppo di garage Galliker, hanno capito che non avevano bisogno di un classico venditore agguerrito per il 13° marchio del loro portafoglio. Avevano bisogno di qualcuno che potesse dare ai clienti i migliori consigli possibili, ma che non trascurasse l'amministrazione, così da evitare problemi con l'organizzazione delle consegne.

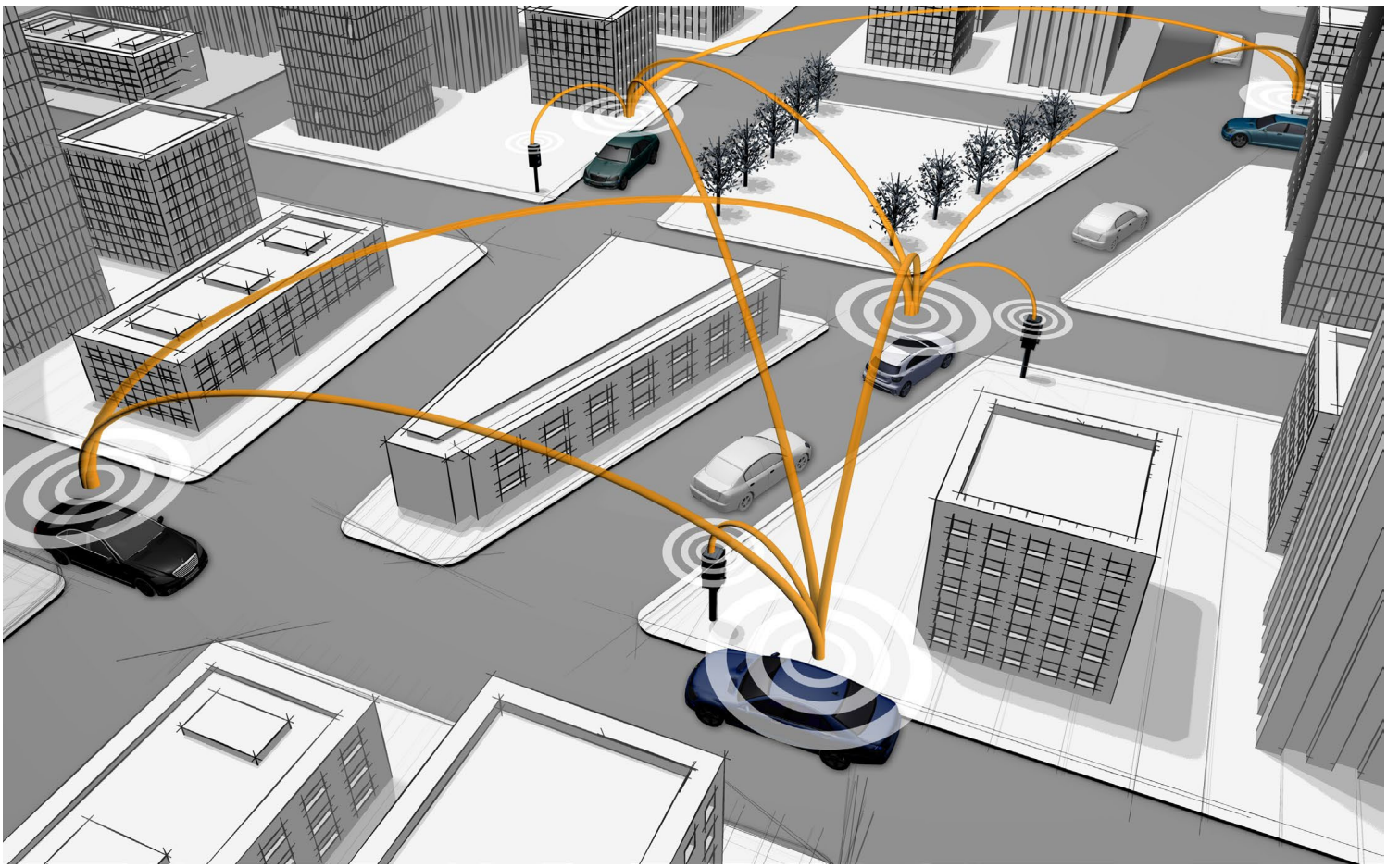
Anche i clienti che vogliono configurare e gestire tutto online per una nuova Polestar non possono fare a meno dell'intervento umano. "Più il processo è digitale, più le aspettative del cliente sono alte fin dall'inizio. L'esperienza alla Polestar lo ha confermato", dice Gabriel Galliker. Il marchio che si affida alle vendite online vuole anche assicurarsi che il servizio post-vendita sia perfettamente coperto. È qui che entra in gioco il classico garage con i suoi servizi di manutenzione e riparazione. Il nuovo marchio di vetture elettriche è riuscito a reclutare quasi tutti i 70 concessionari Volvo della Svizzera come partner di servizio. "Il servizio post-vendita ben strutturato ci ha incoraggiato a intraprendere questa cooperazione. È la spina dorsale di tutto" dice il responsabile

Il primo contatto con il cliente è fondamentale per la vendita online anche per Polestar, ha aggiunto. Foto: Polestar

dell'azienda di famiglia. Consiglia ai suoi colleghi proprietari di garage di interessarsi a questo nuovo business, pur non pensando che nel prossimo futuro la vendita di auto online spazzerà via tutto il resto.

"Il cliente ordina online e poi decide dove vuole che la sua auto sia consegnata. Tuttavia rimarrà anche l'approccio classico. Alcuni clienti vogliono comprare sul posto a causa dell'eccellente lavoro della concessionaria, del rapporto di lunga data con l'officina o della qualità del servizio ricevuto. Anche alla Polestar abbiamo clienti di questo tipo".

Infine, Galliker ritiene che le case automobilistiche convenzionali debbano ridurre massicciamente la loro gamma di modelli e le opzioni di personalizzazione prima di avventurarsi nella vendita online pura. "Posso configurare una Polestar con pochi click. Per le marche classiche ci sono invece milioni di combinazioni tra cui scegliere. "Questa trasformazione richiederà ancora molto tempo. I garagisti sono imprenditori e in passato hanno già dimostrato di essere in grado di affrontare le nuove sfide. Non avranno quindi difficoltà a fare questo cambiamento e a diventare fornitori di mobilità. <



Grazie alla comunicazione Car-to-X, i veicoli sono in grado di avvertire il conducente di eventuali pericoli, permettendogli di adattare la guida per tempo. Foto Mercedes

Comunicazione Car-to-X e aggiornamenti Over-the Air

Il 5G entra nel mondo dell'auto

La rete di telefonia mobile 5G ha un ruolo chiave nello sviluppo dei veicoli interconnessi. La trasmissione dei dati da auto ad auto, gli aggiornamenti automatici del software o la produzione flessibile di modelli di serie hanno da tempo terminato di essere fantascienza. Già nel 2016, Mercedes è stata la prima casa automobilistica al mondo ad integrare la tecnologia di comunicazione Car-to-X nei suoi modelli. **Mike Gadient**

La mobilità connessa promette di ridurre gli incidenti e la congestione del traffico poiché i veicoli saranno in grado di comunicare tra loro attraverso i sistemi operativi di bordo e di avvisarsi a vicenda dei pericoli. Tuttavia, per una comunicazione Car-to-X di successo, è necessaria una potente infrastruttura digitale. Con lo standard di telefonia mobile 5G è ora disponibile una rete che trasmette informazioni tra veicoli e strada quasi in modo istantaneo. "Sono stati fatti miglioramenti sotto molti aspetti" dice Michael Lieberherr responsabile delle comunicazioni tramite 5G di Swisscom. Si riferisce in particolare alla disponibilità garantita della rete all'aumento della larghezza di banda e alla riduzione del tempo di reazione. In una rete 5G il tempo tra un evento e la reazione ad esso sarà in futuro inferiore a 10 millisecondi: questo è un vero salto quantico rispetto al 4G dove il tempo era di 30-40 millisecondi. "Il 5G è una piattaforma di innovazione che ingloba altri componenti tecnologici come il cloud, le applicazioni industriali 4.0 o l'elaborazione dei dati in tempo reale", spiega Michael Lieberherr. Per quanto riguarda la mobilità permette nuove opportunità, che Mercedes per esempio, sta esplorando da più di dieci anni.

Il marchio della stella ha testato la tecnologia Car-to-X in condizioni reali per la prima volta nel 2013. Anche BMW, Opel, Ford, Bosch, Continental e Deutsche Telekom sono stati coinvolti nel progetto. "Per noi i vantaggi della connettività tramite la telefonia mobile erano già chiari all'epoca, per esempio la stabilità della connessione dati e la distanza della portata" spiega Roman Kälin, specialista della comunicazione di Mercedes-Benz Svizzera SA. Dopo una seconda serie di test e da ormai cinque anni, la tecnologia di comunicazione Car-to-X è stata integrata di serie in tutti i modelli Mercedes in combinazione con i sistemi di navigazione.

continua

I messaggi di avvertimento con informazioni sulla posizione sono memorizzati nel cloud Mercedes e trasmessi a tutti i veicoli Mercedes che sono interconnessi a Car-to-X e si trovano in un raggio di cinque chilometri.

Affinché la tecnologia 5G possa essere utilizzata per la comunicazione Car-to-X, due fattori sono decisivi: in primo luogo i moduli di comunicazione nei veicoli utilizzati oggi devono essere ampliati. Il cuore di un sistema di comunicazione è il modulo telefonico composto da un processore mobile che deve soddisfare gli ultimi standard tecnologici. In secondo luogo l'infrastruttura deve essere sviluppata per soddisfare le più alte velocità di trasmissione dati. Swisscom fornisce la cosiddetta "quinta generazione" a più del 90% delle famiglie svizzere. In Germania, secondo Deutsche Telekom, poco più della metà della popolazione è collegata alla rete 5G.

Il 5G ha tutte le qualità che permetteranno in un prossimo futuro ai veicoli di circolare sulle strade in modalità guida autonoma.
Le case automobilistiche stanno lavorando duramente per prepararsi a questa rivoluzione tecnica nel mondo dei sensori. Lo scorso inverno, per esempio, Mercedes ha raccolto dati che mostrano come la comunicazione Car-to-X può migliorare la sicurezza sulle strade innevate. Una volta che i sensori EPS o ABS hanno rilevato il ghiaccio l'informazione viene visualizzata in tempo reale sulle mappe digitali e comunicata ai servizi invernale locali che possono così organizzare tempestivamente il loro intervento.

Tuttavia l'aspetto legale della questione non può essere trascurato: al fine di creare le basi legali per i sistemi di guida semi-autonoma e autonoma, gli standard dell'UE e della Commissione Economica Europea delle Nazioni Unite devono essere adattati (vedi Focus: Tecnologia in AUTOINSIDE 3/2021). Per questo motivo l'assistenza alla guida autostradale di Mercedes funzionante fino a 60 km/h può essere attivata in Svizzera solo con una specifica autorizzazione nazionale attesa per la seconda metà del 2021.

Gli esperti rassicurano che le emissioni delle antenne 5G non sono nocive per organismo umano.Foto : Swisscom

Michael Lieberherr sottolinea anche la componente tecnica: "La comunicazione Car-to-X richiede una tipologia di rete completamente diversa con una nuova disposizione e una connessione fisica dei client o dei server in una rete. Oggi una stazione base funge sempre da connessione. Con Car-to-X questo viene fatto direttamente. "Questo solleva domande come ad esempio: come garantire la trasmissione dei dati e come affrontare i segnali interferenti? E ancora: quanto è affidabile la protezione contro i criminali informatici che prendono il controllo attraverso gli strumenti di gestione 5G? "È difficile rispondere a quest'ultima domanda in maniera univoca, gli hacker possono attaccare a diversi livelli e con diversi mezzi" osserva lo specialista di Swisscom. Spesso ottengono l'accesso a livello di applicazione attraverso il sistema software del veicolo. Più raramente lo fanno a livello di trasmissione dei dati poiché questi sono criptati.

continua

Aggiornamento Over-the-Air: i garage perderanno clienti?

Alla fine di febbraio, la berlina elettrica dalla linea con tetto filante Polestar è stata aggiornata con un nuovo software e nuove caratteristiche senza dover passare in garage. Un aggiornamento Over-the-Air è un aggiornamento del software che viene fatto tramite WiFi o anche una rete di telefonia mobile. Il 5G permette di trasferire le ultime innovazioni funzionali ancora più velocemente. "Oggi siamo abituati a che i nostri cellulari e computer siano sempre aggiornati. Abbiamo il diritto di aspettarci lo stesso dalle nostre auto", dice il CEO di Polestar Thomas Ingenlath. L'ultimo aggiornamento contiene un'ulteriore funzione di sicurezza. Questo servizio è basato su cloud e registra, per esempio, quando la strada è bloccata da un altro veicolo coinvolto in un incidente.

Questo è uno sviluppo che deve far riflettere i garage poiché non è più obbligatorio recarsi presso in officina per aggiornare il software. E questo è così per sempre più marche. "Naturalmente, dal punto di vista dell'officina, la connessione sempre più diretta con il produttore di automobili è preoccupante. Per il momento, dove esiste, è spesso utilizzata solo per gli aggiornamenti del sistema di infotainment, come alla BMW, per esempio", modera Markus Peter, capo della tecnologia e dell'ambiente all'UPSA. Tesla è un'eccezione; trasmette anche aggiornamenti completi per i sistemi di assistenza legati alla sicurezza o la batteria ad alta tensione "via etere". "Ma anche Tesla al momento è ancora costretta a far portare i veicoli nelle officine quando si tratta di problemi con hardware che non è stato in grado di tenere il passo con i numerosi aggiornamenti software. È un fenomeno che stiamo sperimentando anche con gli smartphone o i PC.

"Come pioniere dell'elettronica, Tesla è stato un precursore negli aggiornamenti Overthe-Air. La Model 3, un'auto compatta lanciata in Svizzera quasi due anni fa, ha avuto più di 20 aggiornamenti software. Anche il BMW Group ha lanciato il suo più completo aggiornamento software a distanza fino ad oggi già nell'ottobre 2020 e ha fornito così un aggiornamento software e nuove funzionalità a 750.000 veicoli in tutto il mondo. E con il sistema multimediale e di controllo MBUX, Mercedes ha offerto anch'essa questa possibilità.

Nella Factory 56 la produzione in serie può adattarsi immediatamente alla domanda del mercato. Foto: Mercedes

L'industria automobilistica sta osservando molto da vicino gli ultimi sviluppi del settore. Per esempio, dice Roman Kälin, "I nostri esperti stanno lavorando su misure tecnologiche all'avanguardia per proteggere i sistemi del veicolo". Mercedes è in grado di difendersi rapidamente ed efficacemente in qualsiasi momento con aggiornamenti Over-the-Air (vedi box).

I veicoli Car-to-X e gli aggiornamenti Over-the-Air sono due settori in cui la tecnologia 5G sta dando nuovi impulsi. Una rete che reagisce in tempo quasi reale è anche interessante per le applicazioni industriali. La rete di telefonia mobile 5G e il WiFi ad alte prestazioni sono gli elementi base di un nuovo sito di produzione che Mercedes ha aperto a settembre. Alla Factory 56 di Sindelfingen, in Germania, vengono utilizzate applicazioni industriali 4.0 come dispositivi intelligenti o algoritmi di big data. I dispositivi intelligenti sono dispositivi elettronici che, come lo smartphone, sono collegati a reti o altri dispositivi e dotati di vari sensori. Gli algoritmi dei big data permettono alle macchine di dare un senso ai dati. Senza algoritmi, per esempio, il provider di streaming Netflix non potrebbe offrire serie TV specifiche ad ogni utente e un'auto a guida autonoma non potrebbe valutare la distanza. Alla Mercedes le tecnologie di produzione digitale hanno massimizzato la flessibilità. Le macchine e gli impianti sono collegati tra loro in tutto il sito. La produzione e il flusso dei materiali possono quindi essere immediatamente adattati alla domanda attuale del mercato. I nuovi modelli, dalle auto compatte ai SUV, dai motori ibridi convenzionali o ricaricabili ai motori elettrici, possono essere integrati nella produzione di serie in pochi giorni (invece che mesi). Per Roman Kälin la Factory 56 rappresenta il futuro della produzione di Mercedes-Benz. "Stabilisce nuovi standard nella fabbricazione dei veicoli" dice con orgoglio. Michael Lieberherr crede anche che il limite non sia ancora stato raggiunto: "Il 6G arriverà in futuro e a sua volta risponderà a nuovi requisiti". È come un'automobile: ogni nuovo modello è generalmente più sicuro, più comodo e più efficiente. <

Tecnologia DAB+ e opportunità di aggiornamento delle vetture

Il passaggio dall'analogico al digitale avverrà prima del previsto

Dalla metà del 2022, i programmi radiofonici della SSR non saranno più trasmessi in analogico. Le stazioni radio private, che hanno accettato uno switch-off anticipato, passeranno anch'esse al digitale nello stesso momento. Di conseguenza, le autoradio analogiche resteranno mute al più tardi dal 2023. Per i garage c'è l'interessante opportunità di aggiornare con sistemi retrofit i veicoli già in circolazione. **Andreas Senger**

Esistono diverse possibilità per dotarsi del sistema DAB+: la migliore soluzione è l'integrazione completa nel sistema di infotainment esistente (a destra). Foto Exklusiv Car-Hifi

Secondo l'UFCOM il 99% delle nuove auto sono dotate di una radio DAB+ e il 60% delle auto in circolazione permettono la ricezione della radio digitale. Il fatto è che, nell'agosto 2022, la SSR spegnerà definitivamente i suoi trasmettitori FM. Questo significa che la ricezione radio di tipo analogico sarà un ricordo già dal prossimo anno. Le stazioni radio private faranno lo stesso, al più tardi, entro gennaio 2023 . Dopo di che la maggior parte delle autoradio analogiche resterà completamente muta o perlomeno in silenzio radio.

Passato e futuro: a metà del prossimo anno, la SSR spegnerà le sue stazioni nazionali di trasmissione analogica. Le stazioni radio private faranno lo stesso al più tardi all'inizio del 2023. Foto: Exlusiv Car-Hifi

Molti clienti non sono sufficientemente informati dell'anticipazione della data di interruzione. Tuttavia, al più tardi entro questa data, avranno bisogno di soluzioni retrofit. I sistemi offerti dai produttori di veicoli sono spesso l'opzione più costosa. Equipaggiare un ricevitore DAB+ OEM collegato attraverso il CAN bus, l'interfaccia USB o il bus MOST può costare fino a CHF 3.500. I dispositivi di infotainment originali previsti per un retrofit 1:1 sono pure molto costosi. Inoltre la maggior parte delle antenne originali non sono progettate per la ricezione DAB+. Un'antenna di ricezione analogica è lunga circa 90 cm. Per la ricezione DAB+ una lunghezza di circa 40 cm è ideale. Per le antenne passive sarebbe possibile passare alla ricezione digitale per mezzo di un filtro/ripartitore.

Poiché le antenne originali hanno un amplificatore integrato, non possono essere utilizzate per la ricezione radiofonica digitale senza perdita di qualità. Oltre a un nuovo ricevitore è quindi necessario un nuovo sistema di ricezione (antenna, amplificatore). I proprietari di veicoli con radio DAB e FM (ricezione ibrida) avranno lo stesso problema. Il vecchio standard radiofonico digitale non è più attivo dalla fine del 2016, ma queste radio potrebbero almeno continuare a funzionare con la tecnologia analogica.

continua

Per i veicoli più vecchi, gli OEM e i produttori di dispositivi stanno commercializzando soluzioni alternative con ricezione DAB+ con navigazione. L'aspetto di questi dispositivi è simile a quello dei dispositivi originali. Foto: Porsche

Nei veicoli moderni le case automobilistiche stanno installando complesse unità di infotainment gestite tramite un touch screen separato. Se un veicolo più vecchio non ha la ricezione DAB+ è necessaria un'unità sostitutiva o un adattatore più costoso. Foto: Audi

Le unità di controllo aggiuntive sul mercato sono più economiche delle varianti USB, CAN bus (foto in alto) o MOST (foto in basso) e possono essere integrate nel veicolo per mezzo di interfacce programmabili in modo che, per esempio, icontrolli al volante funzioni. Foto: Exklusiv Car-Hifi

I clienti spesso non vogliono spendere così tanti soldi. In questo caso possono optare per l'aggiunta di adattatori DAB+ nascosti che si possono trovare sul mercato a partire da 550 franchi e sono quindi molto più economici. Il vantaggio dei ricevitori completamente integrati è che permettono il mantenimento dei comandi al volante, il controllo touch della radio e la funzione vivavoce. La ricezione radio DAB+ prevede anche una attenuazione del volume in caso di chiamata telefonica in arrivo. Il display della radio è utilizzato per la visualizzazione. Non sono necessari altri dispositivi visibili. Gli adattatori economici con cablaggio visibile (integrazione parziale) che devono essere collocati nell'abitacolo difficilmente soddisfano le aspettative dei clienti. Alcuni consumatori potrebbero optare per le offerte in streaming via Internet. La maggior parte di loro ha un abbonamento per smartphone con un volume di dati illimitato e accoppiando il suo cellulare alla radio può ascoltare il suo canale preferito anche in versione digitale.

Per i garagisti l'integrazione è spesso un processo complesso quando si effettua il retrofit. Oltre all'antenna DAB+, che di solito ha la forma di un piccolo modulo da incollare al parabrezza, l'amplificatore dell'antenna deve essere alimentato. Con questo tipo di modulo i sistemi di riscaldamento del parabrezza e i parabrezza isolati termicamente riducono la forza del segnale DAB+ e la ricezione è notevolmente peggiore. Molti sistemi dispongono dell'alimentazione attraverso il cavo coassiale dell'antenna del ricevitore DAB+. Se il modulo è incollato sul lato del passeggero il cablaggio viene effettuato nel modo meno visibile possibile fino a dove è montata l'unità di controllo supplementare. Le prese di corrente specifiche per il veicolo fornite non rappresentano di solito un grande problema. La programmazione dell'interfaccia, specialmente delle unità di controllo supplementari disponibili sul mercato, è complessa. Molti installatori sono in grado di stabilire una comunicazione utilizzando sia le istruzioni per l'uso in dotazione che i forum su Internet.

Vale la pena optare per i fornitori di servizi che non solo offrono istruzioni per l'installazione e dispositivi specifici per le differenti marche di veicoli, ma che preprogrammano anche i ricevitori DAB+ con antenne e adattatori prima della consegna semplificando così la loro installazione. La disponibilità poi di una hotline dedicata per le domande tecniche assicura anche che l'installazione avvenga in modo efficiente e senza problemi.

Per Sandro Angeloni di Exklusiv Car-Hifi, questa integrazione completa, incluso il supporto, è la soluzione migliore per i garage affinché le installazioni non creino problemi. Negli ultimi anni l'azienda di Hallwil (AG) ha acquisito un grande know-how che trasmette nei corsi di formazione di UPSA Business Academy e ha anche creato una banca dati di varianti di installazione. L'azienda innovativa offre soluzioni di installazione per più di 1.500 modelli di veicoli includendo la programmazione e rispettando le specifiche più recenti. Inoltre l'azienda fornisce ai garage un supporto completo. Le officine che cercano una soluzione di installazione possono compilare un modulo online in base al veicolo e riceveranno delle proposte con i prezzi da parte del loro dipartimento tecnico. Dopo l'ordine riceveranno il dispositivo con le istruzioni per l'installazione. I ricevitori DAB+ sono programmati per il veicolo richiesto prima della spedizione così da facilitare le officine. Se sorgono problemi possono essere risolti facilmente tramite la hotline telefonica o via TeamViewer.

Tuttavia, non c'è ancora una soluzione

continua

tecnica per un problema specifico: quando i trasmettitori FM saranno scollegati, sia il servizio TA che TMC, non funzioneranno più. Il sistema TA (Traffic Announcement) permette alla radio FM di interrompere gli altri media durante gli annunci sul traffico tramite l'RDS (Radio Data System). Il TMC (Traffic Message Channel) trasmette informazioni sul traffico al dispositivo e permette ai sistemi di navigazione di calcolare un percorso alternativo. TA funzionerà ancora su alcuni dispositivi DAB+. Eisiste anche lo standard TPEG (Transport Protocol Experts Group) che è più veloce, più preciso e permette a Via Suisse, che prepara i dati sul traffico, di trasmettere la lunghezza e la fine degli ingorghi con più precisione. Alcuni produttori hanno installato la connessione TPEG nei loro veicoli. Altri si basano fin da principio sui dati del traffico online che vengono trasmessi al veicolo attraverso la connessione Internet. <

Dispositivi di navigazione di questo tipo non saranno più in grado di elaborare informazioni sul traffico o di offrire percorsi alternativi: il TMC scomparirà dopo lo spegnimento dei trasmettitori FM. Foto: Mercedes-Benz

UPSA Business Academy—Ticino

Settembre 2021

Salute & Sicurezza—2 giorni
Data: 08.09.2021 — 17.09.2021
Luogo: Centro UPSA Biasca
Istruttori: Ufficio dell'ispettorato del lavoro, ASTAG (pompieri), amut (primo soccorso), docenti del centro di formazione UPSA TI

Ottobre 2021

Lavori elettrici su veicoli con impianti ad alto voltaggio — 2giorni
Data: 04.10.2021 — 05.10.2021
Luogo: Centro UPSA Biasca
Istruttori: Docenti del centro di formazione UPSA TI

Lavori elettrici su veicoli con impianti ad alto voltaggio — 2giorni
Data: 07.10.2021 — 08.10.2021
Luogo: Centro UPSA Biasca
Istruttori: Docenti del centro di formazione UPSA TI

Salute & Sicurezza—2 giorni
Data: 13.10.2021 — 27.10.2021
Luogo: Centro UPSA Biasca
Istruttori: Ufficio dell'ispettorato del lavoro, ASTAG (pompieri), amut (primo soccorso), docenti del centro di formazione UPSA TI

Autorizzazione alla manipolazione dei prodotti refrigeranti—2 giorni
Data: 21.10.2021 — 22.10.2021
Luogo: Centro UPSA Biasca
Istruttori: Docenti del centro di formazione UPSA TI

Rischi psicosociali e tutela della salute sul posto di lavoro & il CCL—1 giorno
Data: 20.10.2021
Luogo: Centro UPSA Biasca
Istruttori: Ufficio dell'ispettorato del lavoro, CPC/UPSA TI

Novembre 2021

Rischi psicosociali e tutela della salute sul posto di lavoro & il CCL—1 giorno
Data: 25.11.2021
Luogo: Centro UPSA Biasca
Istruttori: Ufficio dell'ispettorato del lavoro, CPC/UPSA TI

Anno 2022

Consulente di vendita d'automobili con attestato federale professionale

Modulo didattico per formatori d'apprendisti

Coordinatore/Coordinatrice d'officina nel ramo dell'automobile

Maggiori informazioni e iscrizioni a breve su:

https://www.upsa-ti.ch/it/formazione-professionale/centro-upsa-biasca/formazione-continua

Gli accordi cartellari limitano la concorrenza

Le violazioni della legge sui cartelli costano caro

La legge sui cartelli sta diventando sempre più importante ed è molto discussa tra gli avvocati. Ma cos'è un cartello? E quali sono le conseguenze per i garage UPSA? **Olivia Solari, servizio giuridico di UPSA e Sandro Compagno**

Un cartello è un accordo tra due o più attori del mercato che ha lo scopo di limitare la concorrenza. I cartelli esistono in Svizzera da molto tempo. Già nel Medioevo le corporazioni limitavano l'accesso al mercato e fissavano i prezzi. Durante l'industrializzazione nel XIX secolo la libera concorrenza è stata introdotta come strumento per regolare il mercato. Allo stesso tempo le relazioni tra le singole aziende si rafforzarono, così che nel XX secolo, per esempio, presero forma in Svizzera per lunghi periodi di tempo i cartelli del libro e della birra che fissavano i prezzi nei rispettivi settori.

I cartelli sono vantaggiosi per le aziende in quanto tengono a freno la concorrenza. A livello socioeconomico, invece, sono chiaramente penalizzanti perché ostacolano la concorrenza. Se un'azienda non deve cercare di essere più concorrenziale rispetto ai suoi concorrenti non ha alcun incentivo a produrre in maniera efficiente e innovativa e ad offrire prodotti più convenienti ai suoi clienti.

Per questo motivo la Svizzera ha gettato le basi per la lotta ai cartelli con la revisione completa della legge sui cartelli del 1995. Oltre al divieto di accordi di cartello, la legge prevede il divieto dell'abuso di posizione dominante sul mercato e il controllo delle fusioni. Queste misure sono destinate a proteggere e promuovere la libera concorrenza come valore imprescindibile.

L'articolo 5 della legge sui cartelli (LCart) è dedicato al divieto principale che sono gli accordi illegali che influenzano la concorrenza del mercato. Il testo definisce "accordo" in modo molto ampio. Questo si riferisce agli accordi scritti, verbali, contrattuali o taciti. Anche lo scambio di informazioni sensibili è regolamentato da questo articolo. Uno scambio di informazioni porta con sé il rischio di collusione. Un accordo può essere concluso sia tra concorrenti che operano allo stesso livello di mercato, per esempio tra due concessionarie, sia tra attori a diversi livelli di mercato, per esempio sotto forma di comportamenti che un importatore imporrebbe ai suoi rivenditori. Gli accordi di cartello possono essere giustificati e quindi leciti se promuovono chiaramente l'efficienza economica, per esempio nel contesto delle partnership di ricerca. Tuttavia, gli accordi sui prezzi, i margini, la ripartizione territoriale o simili, non possono essere giustificati in questo modo.

In caso di inosservanza, la legge sui cartelli prevede sanzioni finanziarie fino al 10% del fatturato realizzato in Svizzera negli ultimi tre anni. Per un fatturato di 10 milioni di franchi la sanzione massima è quindi di 3 milioni di franchi.

Scannerizza il codice QR per maggiori informazioni e visualizzare le note di legge sui cartelli. Vi mettiamo a disposizione pure delle diapositive che spiegano le regole del gioco della legge sui cartelli per le vostre riunioni o eventi con i colleghi. L'UPSA vi consiglia, all'inizio di queste riunioni, di consultare queste diapositive e di attirare l'attenzione dei partecipanti sulle norme del diritto sui cartelli.

Legge sui cartelli: cosa è autorizzato?

Oliva Solari, servizio giuridico dell'UPSA

Signora Solari, un cliente dà a secondo concessionario il preventivo per un veicolo di un primo concessionario a scopo di confronto o di trattativa. È permesso?
Olivia Solari, avvocato dell'UPSA: una tale pratica è assolutamente in linea con la legge sui cartelli poiché non si tratta di un accordo tra i due commercianti. Il cliente vuole semplicemente negoziare per il veicolo un prezzo più basso.

Cosa succede se i concessionari si scambiano le offerte dei clienti direttamente tra di loro?
Questo è chiaramente un caso di scambio di informazioni sensibili. I commercianti potrebbero in questo caso adeguare i loro prezzi l'uno all'altro. Anche se non c'è un cambiamento di prezzo si tratta di un accordo illegale ai sensi dell'art. 5 LCart e i commercianti interessati sono passibili di una sanzione.

I commercianti riuniti attorno a un tavolo possono discutere la pressione del loro importatore sui loro margini e il margine necessario a un commerciante per sopravvivere?
È consentita una discussione generale, per esempio sui dati economici disponibili al pubblico. Se però vengono divulgate le cifre concrete delle singole concessionarie ci troviamo sul terreno insidioso dei cartelli illegali.

L'ESA e il suo pacchetto di misure a favore di garage e carrozzerie

L'attuale situazione economica è impegnativa. Per questo l'ESA ha lanciato un'iniziativa a favore di garage e carrozzerie per il primo semestre 2021. Il pacchetto di misure, che si presenta con il motto « Più forti, insieme 2021», comprende numerose offerte straordinarie valide fino alla fine di giugno 2021.

Le conseguenze economiche della pandemia non si fermano neanche davanti al nostro settore. Il motto dell'ESA «Piu forti, insieme» non e mai stato cosi attuale. Per questo motivo l'ESA mette insieme, nell'ambito di un'iniziativa, un pacchetto di misure con offerte straordinarie. Il pacchetto di misure dell'ESA migliora, in caso di necessità, la liquidità di garage e carrozzerie, ne riduce i costi e supporta il tasso di impiego dell'officina.

Il pacchetto di misure dell'ESA

Grazie al pacchetto di misure dell'ESA, garage e carrozzerie possono beneficiare, dal 1° gennaio al 30 giugno 2021, di una serie di offerte eccezionali. Tra queste rientrano, ad esempio, opportunità di finanziamento ampliate o combinate per gli investimenti, un leasing a tasso zero per i beni d'investimento, 10% di sconto aggiuntivo giornaliero per i pezzi di servizio e d'usura, proroga della scadenza di pagamento per gli ordini iniziali di pneumatici estivi, modelli di immagini e di testo per la pubblicità, modelli per annunci o volantini a prezzi fortemente agevolati nonché gadget per la fidelizzazione della clientela.

Come cooperativa, l'ESA si assume responsabilità

Da sempre l'ESA è una solida ancora del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore. Dalla sua fondazione, l'organizzazione d'acquisto si impegna ogni giorno a favore dei propri membri: i garage e le carrozzerie della Svizzera. Anche in questo momento economicamente impegnativo, l'ESA si assume delle responsabilità, mettendo insieme a tale scopo un pacchetto di misure unico nel suo genere.

I fondi liberati vanno a vantaggio di garage e carrozzerie

Grazie alla fedeltà della clientela, l'ESA ha alle spalle alcuni anni finanziari di successo, in cui e stato possibile accantonare riserve aggiuntive. «Come cooperativa per noi era chiaro: volevamo fare qualcosa. Per questo i fondi ritornano ora direttamente ai garage e alle carrozzerie», dichiara Giorgio Feitknecht, CEO dell'ESA. Con il pacchetto di misure unico nel suo genere, l'ESA contribuisce in modo significativo alla capacità economica del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore.

La vostra ESA – La vostra cooperativa

L'ESA, l'organizzazione d'acquisto del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore, ha festeggiato nel 2020 i suoi 90 anni d'esistenza. Obiettivo di tutte le sue attività è l'incentivazione della capacità economica dei comproprietari e clienti. Come cooperativa, l'ESA appartiene ai suoi circa 7'000 membri e comproprietari, attivi nel settore dell'automobile e dei veicoli a motore. Circa 600 collaboratori, di cui oltre 60 apprendisti, operano in nove sedi distribuite sul territorio svizzero per rifornire fino a tre volte al giorno i comproprietari e clienti con gli articoli desiderati. L'ESA propone prodotti di tutti i settori, dai beni di consumo ai prodotti d'investimento, e il tutto da un'unica fonte. Maggiori informazioni: esa.ch

Un formidabile alleato per le vostre fatture

Rendere semplice la fatturazione e l'incasso delle prestazioni fornite, nonché automatizzare la gestione dei richiami di pagamento. Sono molti i vantaggi di "Fattura digitale", innovativo servizio che BancaStato offre gratuitamente ai propri clienti aziendali e che spicca per praticità di uso e funzionalità. Abbiamo chiesto di parlarcene a **Gilberto Pittaluga**, Condirettore a BancaStato e Responsabile della clientela aziendale della regione di Chiasso.

Cosa è "Fattura digitale"?

È una nuova piattaforma digitale che consente di creare e inviare fatture, e gestirne i relativi richiami. Ha come scopo quello di semplificare al massimo tali aspetti e io credo che lo abbia raggiunto.

Come funziona?

In maniera molto intuitiva e veloce è possibile creare tutte le tipologie di fatture. La fattura può essere poi trasmessa con un link per e-mail, SMS o eBill, consentendo al cliente finale di pagare con carta di credito o e-banking. Oppure si può incaricare il sistema di inviare la fattura per posta tradizionale: la spedizione sarà eseguita in automatico e senza costi aggiuntivi oltre al porto e alla stampa. Ma vi è un'altra utilissima funzionalità: quella legata ai richiami. Il sistema traccia i pagamenti ricevuti e sollecita i clienti a fatture scadute: si può decidere da quando fare scattare i richiami e quali eventuali penalità applicare. Naturalmente, il sistema è capace di gestire liste estese di clienti e fornire in tempo reale il monitoraggio dello stato di pagamento. Insomma: un vero e proprio risparmio di tempo che consente di dedicare maggiori risorse alla propria attività aziendale. Il nuovo strumento si rivela un formidabile alleato per le micro e piccole imprese perché offre loro un sistema gestionale di base, semplice e pressoché gratuito. Ma ciò non preclude che anche altre importanti realtà possano utilizzarlo.

Vi sono altri vantaggi?

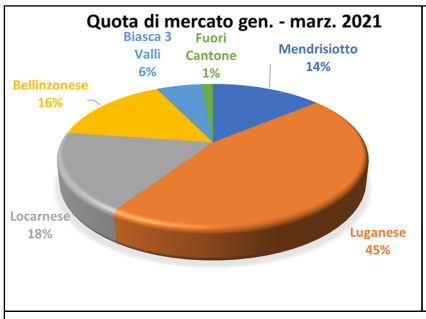
Fattura digitale consente di risparmiare tempo ma anche denaro, essendo destinato gratuitamente alle aziende clienti di BancaStato che hanno stipulato un pacchetto "Classico" o "Premium". Il risparmio di denaro è anche dato dal fatto che Fattura digitale non prevede installazioni di software o manutenzioni informatiche che, sappiamo tutti quanti, possono anche rivelarsi "ostiche". Essendo raggiungibile online, è sempre accessibile ovunque vi troviate e da qualsiasi dispositivo. Il suo scopo è di rendere la "vita bancaria" ancora più semplice e lineare, e dimostra la volontà di BancaStato di proporsi alle aziende del territorio quale partner affidabile, solido e capace di offrire strumenti efficaci per affrontare le sfide presenti e future del mercato. Siamo a vostra disposizione per domande o richieste di approfondimenti: saremo felici di dedicarvi il nostro tempo.

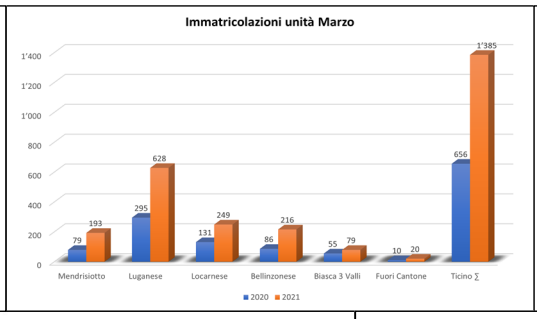
Gilberto Pittaluga

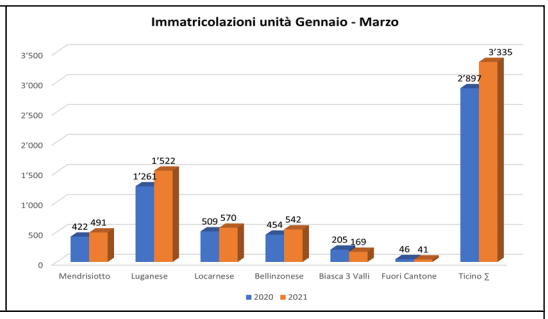
BancaStato

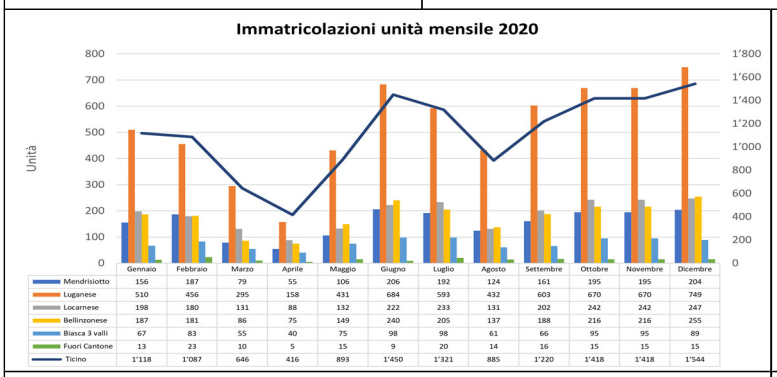
BancaStato
Istituto bancario
Viale Guisan 5
6500 Bellinzona
T +41 91 803 71 11
www.bancastato.ch

	Marzo						Gennaio - Marzo					
	2020		2021		2020 - 2021		2020		2021		2020 - 2021	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	79	12.04%	193	13.94%	114	144.30%	422	14.57%	491	14.72%	69	16.35%
Luganese	295	44.97%	628	45.34%	333	112.88%	1'261	43.53%	1'522	45.64%	261	20.70%
Locarnese	131	19.97%	249	17.98%	118	90.08%	509	17.57%	570	17.09%	61	11.98%
Bellinzonese	86	13.11%	216	15.60%	130	151.16%	454	15.67%	542	16.25%	88	19.38%
Biasca 3 Valli	55	8.38%	79	5.70%	24	43.64%	205	7.08%	169	5.07%	-36	-17.56%
Fuori Cantone	*10*	*1.52%*	*20*	*1.44%*	*10*	*100.00%*	*46*	*1.59%*	*41*	*1.23%*	*-5*	*-10.87%*
Ticino ∑	**656**	100%	**1'385**	100%	**729**	**111.13%**	**2'897**	100%	**3'335**	100%	**438**	**15.12%**
Svizzera	**17'556**		**16'131**		**-1'425**	**-8.12%**	**37'896**		**31'261**		**-6'635**	**-17.51%**

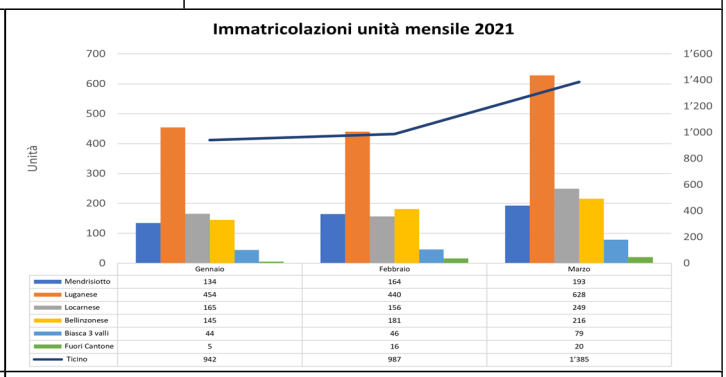




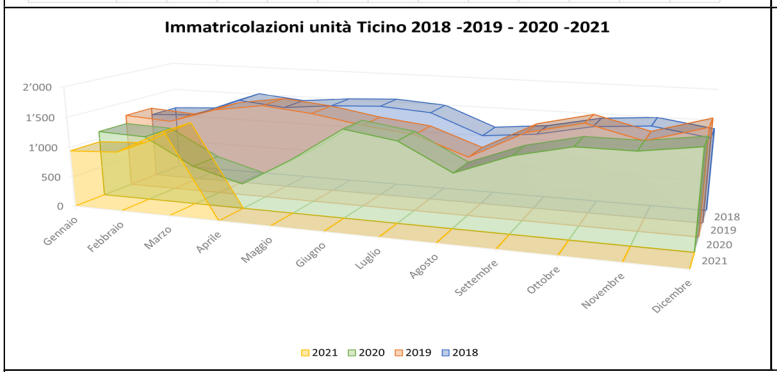


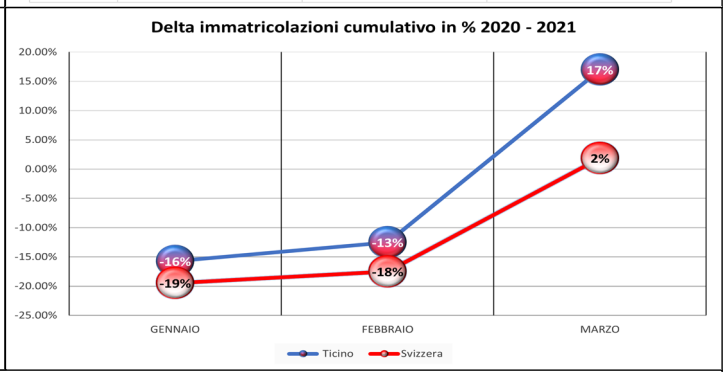


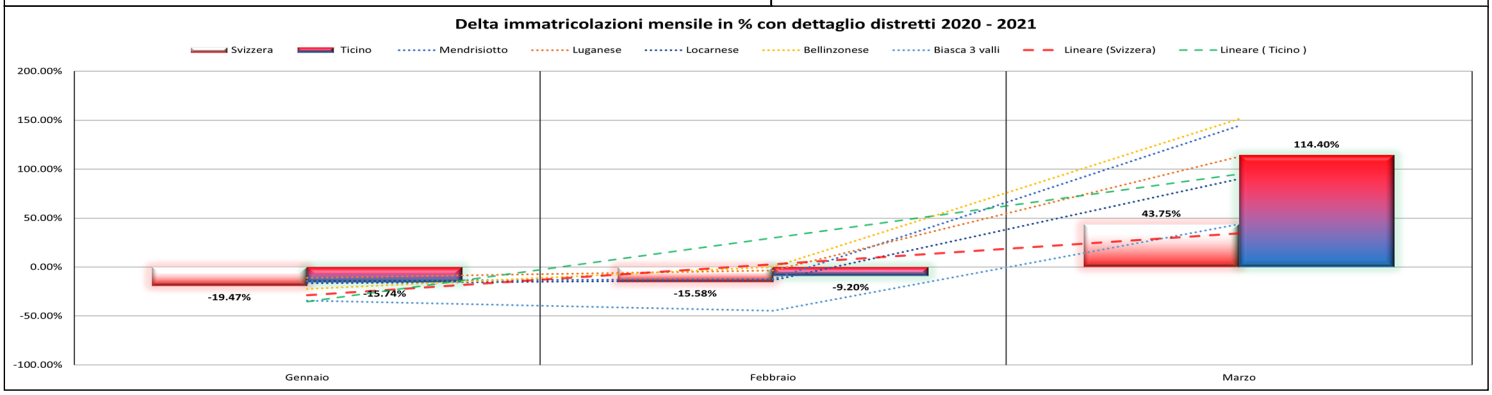
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Mendrisiotto	156	187	79	55	106	206	192	124	161	195	195	204
Luganese	510	456	295	158	431	684	593	432	603	670	670	749
Locarnese	198	180	131	88	132	222	233	131	202	242	242	247
Bellinzonese	187	181	86	75	149	240	205	137	188	216	216	255
Biasca 3 valli	67	83	55	40	75	98	98	61	66	95	95	89
Fuori Cantone	13	23	10	5	15	9	20	14	16	15	15	15
Ticino	1'118	1'087	646	416	893	1'450	1'321	885	1'220	1'418	1'418	1'544



	Gennaio	Febbraio	Marzo
Mendrisiotto	134	164	193
Luganese	454	440	628
Locarnese	165	156	249
Bellinzonese	145	181	216
Biasca 3 valli	44	46	79
Fuori Cantone	5	16	20
Ticino	942	987	1'385







Tipo propuls.	Unità	Quota
Elettriche	79	5.7%

Tipo cambio	Unità	Quota
Automatico	1190	85.9%

Colore	Unità	Quota
grigio	504	36.4%
nero	273	19.7%
bianco	329	23.8%
rosso	81	5.8%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	10	0.7%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	946	68.3%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	Mercedes	167	12%	6°	Seat	71	5%
2°	AUDI	161	12%	7°	Toyota	57	4%
3°	VW	158	11%	8°	SUZUKI	47	3%
4°	SKODA	114	8%	9°	PORSCHE	42	3%
5°	BMW	98	7%	10°	DACIA	40	3%

UPSA Sezione Ticino — 2020-2021

Roberto Bonfanti
Presidente UPSA TI
Presidente UPSA Mendrisiotto
Membro CPC
Membro GPK
roberto.bonfanti@upsa-ti.ch

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

Ilaria Devittori
Vice-presidente UPSA TI
Membro UP
Presidente UPSA Biasca e Valli
Membro comm. formazione
Ilaria.devittori@upsa-ti.ch

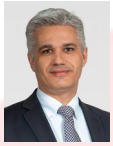
Alessandro Bär
Vice-presidente UPSA TI
Membro UP
Membro commissione VP CH
Membro comm. formazione
Alessandro.baer@upsa-ti.ch

Pierluigi Vizzardi
Membro di comitato TI
Presidente commissione formazione e corsi interaziendali
Delegato cantonale

Renato Canziani
Membro di comitato TI
Delegato soccorso stradale e SCSS Sagl
Presidente UPSA Locarnese

Barbara Ferrari
Membro di comitato TI
Rappresentante UPSA nel consiglio di amministrazione di ESA
Coordinatrice UPSA Bellinzonese

Sonja Simonetti
Membro di comitato TI



Lorenzo Lazzarino
Membro di comitato TI
Membro CPC

Enrico Camenisch
Membro di comitato TI
Membro di comitato centrale CH
Presidente CPC

Roberto Bellini
Responsabile ispettori ambientali

Carmelo Paciello
Membro commissione tecnica e ambientale CH

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

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

Giulio Bertazzoli
Membro commissione formazione

Claudio Bianda
Delegato cantonale

Milton Binaghi
Delegato cantonale

Ezio Forzatti
Delegato cantonale

Carlo Jr. Steger
Supplente delegato cantonale

Alessandro Karpf
Supplente delegato cantonale

Silvano Karpf
Supplente delegato cantonale

Mario Monaco
Supplente delegato cantonale

Oriele Lamberti
Docente centro UPSA Biasca

Roger Rüdin
Docente centro UPSA Biasca

Dario Mantegazzi
Docente centro UPSA Biasca

Aaron Rizzini
Docente centro UPSA Biasca

Nicolas Filipponi
Docente centro UPSA Biasca

Philippe Stoppa
Docente centro UPSA Biasca

Marco Doninelli
Direttore UPSA TI

Manuela Caffi
Collaboratrice

Lia Guidali
Collaboratrice

UPSA SEZIONE TICINO

Indirizzo:
c/o Camera di Commercio
del Cantone Ticino
Corso Elvezia 16

Telefono/Fax/Posta elettronica:
Tel.: 091 911 51 24
Posta elettronica: marco.doninelli@upsa-ti.ch