ANNO 7 N°30 - FEBBRAIO 2020

AUTO INSIDE

La rivista specializzata per i garagisti svizzeri

UPSA | AGVS
Unione professionale svizzera dell'automobile
SEZIONE TICINO

> La tecnologia di propulsione alternativa
pagina 3

> Consegnati i nuovi attestati professionali
pagina 4

> Garage Bernasconi di Savosa: 70 anni e non sentirli
pagina 8

www.upsa-ti.ch

EDITORIALE
CONTINUIAMO COSÌ!

Cari amici e soci, nello scorso numero mi sono soffermato sulle grandi novità che si stanno prospettando nel nostro settore produttivo, con le tante e inevitabili preoccupazioni quotidiane.

Ci siamo detti che la 4ª rivoluzione industriale è una sfida non indifferente, con il suo carico di flessibilità, capacità di anticipare i tempi e dare risposte sempre all'avanguardia. Dobbiamo lavorare per offrire soluzioni tecnologicamente avanzate, quindi investire più tempo e denaro in ricerca e sviluppo.

L'impegno è notevole, richiede sforzi non comuni, ma dobbiamo anche saper riconoscere i risultati finora conseguiti. Non parlo soltanto del ruolo conquistato da UPSA come riconosciuto sodalizio a difesa dei nostri interessi, leva di pressione politica e istituzionale. Mi riferisco per esempio agli importanti obiettivi centrati lo scorso anno, a partire dalle ispezioni per i lavori post-collaudo, per i quali la nostra associazione è riuscita ad ottenere l'incarico di certificare i garage riparatori. Da questo punto deriva l'ottima collaborazione intrecciata con la Sezione della circolazione: l'Ufficio di Camorino si è dimostrato pienamente soddisfatto del nostro lavoro e ha riconosciuto la correttezza e la giusta severità di UPSA nel certificare tutti i garage. Anche in questo caso, le autorimesse certificate hanno espresso piena soddisfazione per l'immagine assolutamente positiva, la fiducia e l'incremento di lavoro che nel frattempo sono riuscite a ritagliarsi.
Mi sento quindi in dovere di esprimere soddisfazione e ringraziare vivamente le aziende autorizzate per l'ottimo lavoro eseguito: il vostro impegno, la vostra correttezza e la grande professionalità, rafforzano indubbiamente l'immagine di UPSA-Ti e dell'intero nostro comparto professionale.
Abbiamo sempre e fortemente voluto questa convenzione con lo Stato, non solo perché convinti del nostro ruolo, ma anche perché costituisce un'anticipazione sull'impegno quotidiano di UPSA-Ti.

Chiudo infine questo breve intervento ricordandovi la scadenza delle prime certificazioni che, rilasciate ormai un paio di anni fa, dovranno essere rinnovate con una procedura semplificata per la quale rimando al nostro sito. L'invito è quello dunque di non demordere, proseguendo con attenzione, impegno e professionalità.
Sono questi infatti i valori che ci permettono di crescere e guardare con sempre rinnovato ottimismo al nostro futuro: continuiamo così! <

Roberto Bonfanti

BancaStato
la mia ESA+ Più forti, insieme
fidinam
PK MOBIL CP
La cassa pensione dei membri UPSA
Sicuri in viaggio verso il futuro

INTERVISTA AD ALESSANDRO BÄR, MEMBRO DELLA "COMMISSIONE VEICOLI PESANTI" DI UPSA

Tra le dodici commissioni permanenti UPSA, quotidianamente impegnate nel preparare il ramo alle sfide future, la "Commissione Veicoli Pesanti" gioca un ruolo che è sicuramente importante all'interno del nostro comparto.

Presieduta a livello centrale da Dominique Kolly, la "Commissione Veicoli Pesanti" da anni è impegnata ad informare i nostri soci sulle principali novità in tema di gas di scarico, tachigrafi o sull'evoluzione delle energie alternative che stanno investendo anche il settore dei veicoli utilitari. Uno strumento quindi di supporto, fondamentale in questo frangente caratterizzato appunto da rapide trasformazioni e innovazioni che la "Commissione" cerca di affrontare con risposte puntuali e in linea alle aspettative dei tanti soci UPSA. Da inizio 2019, delegato per il Ticino della "Commissione Veicoli Pesanti", è Alessandro Bär, direttore del Garage Auto SA Ticino di Mezzovico-Vira, un concessionario che è riferimento a livello cantonale per i veicoli industriali.

D. Signor Bär, ci vuole chiarire meglio quali sono le funzioni della Commissione Veicoli Pesanti?
R. La "Commissione Veicoli Pesanti" si occupa di tutti gli aspetti che ruotano attorno ai cosiddetti veicoli pesanti, da quelli prettamente tecnici fino a quelli legali. A volte siamo chiamati ad affrontare vere e proprie sfide, altre volte dobbiamo districarci tra quotidiane difficoltà, più spesso aiutiamo i nostri associati ad elaborare le novità e i cambiamenti che regolarmente investono questo delicato settore.

D. Com'è organizzata e quante persone siedono in Commissione? Quali sono le potenzialità effettive d'incidere a livello locale e nazionale?
R. La Commissione valuta attentamente l'argomento in questione, dopodiché in base alle specifiche necessità viene creato un gruppo di lavoro ad hoc, il quale riporterà al gremio della Commissione il lavoro svolto. Questo grazie anche al know-how specifico dei singoli membri, una decina provenienti dalle diverse regioni linguistiche della Svizzera, affiancati in Commissione dai rappresentanti dei principali marchi dei veicoli pesanti commercializzati nel nostro Paese.

D. I rappresentanti della Commissione sono radicati in diverse regioni della Svizzera. Da un anno lei è delegato per il Ticino: che funzione esercita all'interno della Commissione, quali sono le proposte che lei personalmente ha avanzato e gli eventuali risultati ottenuti?
R. Sono relativamente nuovo in Commissione, per cui l'inizio del lavoro è stato contraddistinto anche da un momento di studio e approfondimento, per poter appunto conoscere i vari aspetti che la caratterizzano. Il mio obiettivo è portare all'interno della Commissione le tematiche che riguardando soprattutto il Ticino, segnalando naturalmente al Comitato regionale UPSA e ai suoi tanti soci, quanto viene discusso a livello nazionale.

D. Signor Bär, qual è il giudizio complessivo della Commissione che si è fatto in questo anno di lavoro? Quali sono le eventuali critiche e i consigli per il futuro?
R. È bello poter lavorare, confrontarsi e affrontare, magari anche con enfasi, tematiche e argomenti insieme a persone provenienti da tutta la Svizzera. Non bisogna dimenticare infatti che si tratta di un'organizzazione di milizia, dove ogni singolo membro è confrontato dalle difficoltà nel conciliare impegni professionali con il lavoro interno alla Commissione. L'impegno comune sarà quello di restare al passo con i tempi, cercando di dare il necessario supporto ai nostri associati, soprattutto in questo delicato periodo di transizione. <

5 RIDUZIONI DEI CONTRIBUTI RISCHIO DAL 2009

ESEMPIO: 2016 -15% 2018 -15%

PK MOBIL CP
La cassa pensione dei membri UPSA
Sicuri in viaggio verso il futuro

TUTTI GLI UTILI RIVERSATI DIRETTAMENTE AGLI AFFILIATI (TIPICAMENTE ASSOCIATIVO)

VERSAMENTO DI UNA 13A RENDITA AI PENSIONATI NEL 2008 E 2013

Per informazioni:
Giovanna Curti
079 200 63 75

Consigliamo
a titolo informativo, di richiedere un confronto comparativo.

AL SALONE SVIZZERO DEI VEICOLI COMMERCIALI: LE TECNOLOGIE DI PROPULSIONE ALTERNATIVA

Dal 14 al 17 novembre scorsi presso il Bernexpo è andato in scena il 10° salone svizzero dei veicoli utilitari Transport-CH.

Un'occasione imperdibile per ripercorrere le grandi e importanti novità tecnologiche di questi ultimi anni, soprattutto in un settore additato tra i principali responsabili dell'inquinamento ambientale. L'interesse non è certo mancato e i numeri lo hanno confermato: oltre trentamila visitatori, circa 250 espositori e più di 600 marche distribuite su 50.000 m2 dell'area espositiva.

L'impatto è stato notevole per una fiera che ha avuto al centro del dibattito le propulsioni alternative: elettrico, gas naturale e idrogeno giocano d'altronde un ruolo centrale non soltanto nella mobilità privata, ma anche tra i cosiddetti "veicoli pesanti". Garantire consegne di beni e merci all'interno e all'esterno del nostro Paese, non può prescindere infatti da una costante attenzione verso l'ambiente, motore per la ricerca di soluzioni sempre più innovative e al passo coi tempi.
Per questo motivo Bernexpo ha riservato ai suoi clienti un testdrive su pista dove verificare le nuove tecnologie che, ormai in fase avanzata di studio e progettazione, si stanno ritagliando spazi sempre più importanti nel settore dei "veicoli pesanti".
Lo dimostrano le tante e importanti novità dei principali marchi attivi sul mercato: Ford, Mercedes, Iveco, Volvo, Renault, ma anche le scelte innovative adottate per esempio dall'Esercito Svizzero e dalla cooperativa Migros, quest'ultima presente alla fiera con tre veicoli a propulsioni alternative.

Un posto di primo piano ha giocato il suo eActros, autocarro 100% elettrico di Mercedes-Benz, da qualche mese in prova nella consegna di derrate alimentari dalla centrale di Migros Zurigo alle filiali sparse per la città.
Un veicolo di 25 tonnellate che, commercializzato dal 2021, ha già conquistato per affidabilità, comfort e piacere di guida, conducenti tradizionalmente abituati ai motori diesel.
Naturalmente i costi d'acquisto sono più elevati, ma le prestazioni, il basso consumo di energia e l'esonero dalle imposte sulle emissioni lo rendono certamente vantaggioso sul lungo periodo. Circa duecento chilometri di autonomia, tre ore di ricarica, costi di esercizio abbattuti: l'innovazione è veramente a portata di mano. Non soltanto nel mondo dell'elettrico, ma anche nelle propulsioni a Gas Naturale Liquefatto (GNL) e a idrogeno, su cui puntano rispettivamente Lidl e Coop.

L'hard discount tedesco ha deciso infatti di abbandonare il diesel puntando ad una tecnologia che emette fino al 10% in meno di CO2, riducendo del 35% gli ossidi di azoto e del 95% le polveri sottili. Motori meno inquinanti e più silenziosi anche per Coop, che invece punta sull'idrogeno, considerato ormai un fattore chiave della rivoluzione energetica, soprattutto nel trasporto pesante e nell'industria. Un bel passo in avanti garantito anche dalla maggiore diffusione dei distributori, che l'associazione Mobilità H2 Svizzera prevede incrementare entro il 2023.

L'ultima edizione di Bernexpo ha quindi aperto un squarcio importante sulla futura mobilità dei veicoli commerciali. La direzione imboccata è la sostenibilità ambientale, come appunto ribadito dai tanti relatori di vaglia alternatisi lo scorso novembre al centro congressi di Bernexpo. Se l'ambiente è stato infatti al centro dell'attenzione, la risposte in termini d'innovazione, efficienza e produttività hanno lasciato sicuramente un segno indelebile: una tecnologia innovativa a servizio di un futuro certamente più green. <

CONOSCENZA, PROFESSIONALITÀ E VOGLIA DI FUTURO: CONSEGNATI I NUOVI ATTESTATI PROFESSIONALI

I neodiplomati consulenti del servizio clientela circondati dai rappresentanti UPSA e Peter Linder (sx)

I neodiplomati consulenti di vendita d'automobili con i rappresentanti UPSA e Patrick Ganière (dx)

A fine ottobre presso l'Event-Center Emil Frey Classics AG di Safenwil sono stati consegnati gli attestati professionali federali a 32 consulenti di vendita d'automobili e a 21 del servizio clientela.

Una giornata importante che conferma l'apprezzamento verso i giovani professionisti nel settore delle quattro ruote. Lo ha sottolineato il membro della direzione UPSA, Olivier Maeder, ricordando durante la cerimonia che nei prossimi anni, "la maggioranza del personale avrà un titolo del grado terziario", per poi aggiungere, rivolgendosi ai giovani diplomati, che "con il vostro diploma siete già attrezzati per il futuro". Parole di grande speranza, ma anche un invito a guardare alle prossime sfide, che richiedono sempre maggiore specializzazione e conoscenze approfondite. Se l'obiettivo è mettere a frutto quanto appreso diventando professionisti appetibili, il responsabile del settore Formazione di UPSA centrale ha ricordato infatti che "il vostro viaggio non è ancora finito: imparerete sempre qualcosa di nuovo finché continuerete a lavorare".
In questo contesto si inserisce il suo invito ai giovani perché facciano un ulteriore passo formativo, in particolare verso il diploma in economia aziendale.

L'esortazione a non adagiarsi sugli allori è stata rilanciata anche dal membro centrale di UPSA, Charles-Albert Hediger, che ha pure sottolineato il valore del confronto e quindi dello scambio di competenze e informazioni personali tra i consulenti di vendita e gli addetti al servizio clientela. "Ognuna di queste figure professionali – ha ribadito Hediger – pensa talvolta di essere quella più importante", precisando tuttavia che "senza venditori non ci sono auto da riparare e senza un servizio competente alla clientela non c'è fidelizzazione". La compenetrazione di conoscenze sembra infatti l'unica strada attualmente percorribile in un mercato in rapida evoluzione, che richiede appunto studi approfonditi, ampia flessibilità, capacità di adattamento e lungimiranza nel riconoscere tempestivamente i cambiamenti.

Qualità che certamente spiccano tra i neo-diplomati a Safenwil: secondo il presidente della Commissione per la garanzia della qualità (CGQ-CSC), Peter Linder, il loro senso pratico non può che avvantaggiarli, a condizione però – questo è stato il suo invito ai giovani – di "battere sistematicamente la strada che avete imboccato, così da assicurarvi il vostro vantaggio concorrenziale".
Ecco allora ritornare prepotente l'immagine di un mercato in continuo e rapido mutamento, che richiede conoscenze e strumenti adeguati per stare al passo coi tempi.

Ciò che nel recente passato sembrava rivoluzionario, oggi è obsoleto, travolto da un flusso ininterrotto di notizie che impone a consulenti e addetti alla vendita una flessibilità sconosciuta solo pochi anni fa. Il "fattore umano" resta tuttavia centrale, e un'adeguata formazione – ha evidenziato a chiusura giornata Patrick Ganière, presidente della commissione per l'assicurazione della qualità (CAQ-CVA) – è ancora la chiave per "dominare questo mondo e servire i clienti inspirando loro fiducia". <

PK MOBIL: UN IMPORTANTE PASSAGGIO DI TESTIMONE

PK Mobil è la Cassa pensione per il settore della mobilità in Svizzera: dal 1961 un know-how di competenze settoriali straordinario, un riferimento imprescindibile in grado di offrire prodotti assolutamente innovativi a condizioni eccezionalmente allettanti per piccole e medie imprese come pure per gli indipendenti.

Dallo scorso novembre Corinne Bizzini ha lasciato la responsabilità di PK Mobil per il Ticino e il Grigioni italiano alla signora **Giovanna Curti**, la cui esperienza professionale contribuirà a rafforzare il già apprezzato ruolo e l'importante presenza della Cassa pensione a sud delle Alpi.

Giovanna Curti

D. Signora Giovanna Curti, da dove nasce l'interesse verso questo settore e quali sono state le impressioni dei suoi primi mesi di attività?

R. Il settore della previdenza dovrebbe interessare tutti noi in quanto è fin da giovani che si risparmia per il futuro. Purtroppo abbiamo tendenza ad occuparcene sempre troppo tardi, di solito quando non si possono più fare grandi cambiamenti per garantirsi un tenore di vita adeguato dopo il pensionamento, dopo un infortunio o purtroppo dopo un decesso.

In questi primi mesi di attività devo dire che il lavoro è entusiasmante. Si cerca non solo di vendere un prodotto, ma insieme al cliente si cercano soluzioni adeguate ad ogni situazione. Il contesto economico attuale non lascia presagire nulla di buono per quanto riguarda la previdenza nei prossimi anni, anzi, decenni, ma vedo sempre più datori di lavoro che cercano di tutelare i collaboratori modificando i piani di previdenza con maggiori coperture per garantire a tutti una situazione previdenziale migliore. Da questo lato sono stata positivamente sorpresa.

D. Come pensa di sviluppare e rafforzare la presenza di PK Mobil a sud delle Alpi?

R. PK Mobil è una Cassa Pensione voluta da due associazioni di categoria, UPSA e 2ruote Svizzera. Abbiamo elevate conoscenze nel settore della mobilità e caratteristiche tipicamente associative. La nostra offerta completa di piani previdenziali tiene conto, in modo mirato, delle vostre specifiche esigenze settoriali. Soluzioni semplici e chiaramente strutturate che sgravano le vostre questioni della previdenza professionale. Noi ci dedichiamo esclusivamente alla nostra attività principale: la previdenza per il settore della mobilità in Svizzera. Concentrandoci sull'essenziale, contribuiamo a mantenere un elevato livello di professionalità. Non offriamo tutto, ma quel che facciamo, lo facciamo particolarmente bene. Per rafforzare e sviluppare la nostra presenza in Ticino sarà mia premura partecipare attivamente agli eventi di categoria, per poter rispondere a domande e avere possibilità di proporre offerte mirate per ogni esigenza. La presenza sul territorio mi permette inoltre il contatto personale e la vicinanza ad ogni cliente e/o futuro cliente. Con le argomentazioni sopra citate e i 50 anni di esperienza nel ramo di PK Mobil sono sicura di far parte di una squadra vincente che capisce e difende gli interessi nel settore della mobilità.

D. Quali sono le principali differenze tra PK Mobil e le altre casse pensioni attive nel settore? Cosa offre in più PK Mobil?

R. Grazie allo stretto partenariato e collaborazione con le associazioni fondatrici (UPSA e 2ruote Svizzera), la PK MOBIL dispone di significative conoscenze nel settore. Inoltre fa parte delle 13 Casse Pensioni di Proparis (Previdenza arti e mestieri Svizzera), la quale ha lo scopo di agevolare l'accesso alla previdenza professionale alle piccole e medie imprese.

Sottolineo inoltre che PK Mobil riversa tutti gli utili direttamente agli affiliati e questa è una caratteristica tipicamente associativa. Dal 2009 la Cassa pensione ha inoltre effettuato ben cinque riduzioni dei contributi di rischio: nel 2016 e anche nel 2018 del -15%, versando ai pensionati una tredicesima rendita sia nel 2008 che nel 2013. I pagamenti dei premi a termine scaduto non presentano costi e il grado di copertura nel 2019 era del 103.88%. Il tasso d'interesse nel 2019 era dell'1.25% anche sulla parte eccedente, quando il tasso minimo era dell'1%. Attraverso il sistema "Connect" propone agli assicurati una gestione rapida e facile di tutti i contributi AVS/AI/AD/IPG dal proprio posto di lavoro. Importante notare che anche i costi amministrativi sono molto bassi, di media lo 0.73% dei contributi. Non per ultimo il nostro consiglio di fondazione è formato da membri delle Associazioni Professionali.

D. Quali sono le principali sfide che PK Mobil dovrà affrontare nell'immediato futuro?

R. La sfida più grande è mantenere un ottimo grado di copertura e tassi d'interessi al di sopra della media, garantendo così ai nostri assicurati un futuro senza troppe preoccupazioni. Inoltre non dimentichiamo la grande concorrenza nel settore previdenziale, che ci impone di non abbassare mai la guardia. Sarà quindi importante mantenere sempre un alto livello di qualità e soddisfare ogni esigenza degli attuali clienti, oltre che far conoscere PK Mobil a chi cliente ancora non è. <

IL FUTURO STA BUSSANDO ALLA PORTA: I PRIMI VEICOLI A GUIDA AUTONOMA SU STRADA DAL 2025

Tanta è la curiosità che suscita la guida autonoma, sia tra gli automobilisti, sia tra i concessionari, i garagisti e i professionisti del mondo delle quattro ruote.

Ancora sembra impossibile immaginarsi all'interno di una vettura a godersi il panorama, ascoltare musica, guardare un film o leggersi il giornale mentre l'auto guida da sola. Fantasie avveniristiche che stanno per diventare realtà: mancano infatti pochi anni alla commercializzazione di una tecnologia che rivoluzionerà il nostro modo di spostarsi e viaggiare.

Volkswagen ha reso noto che dal 2025 inizierà a mettere sul mercato alcuni modelli; Hyundai sta già provando sulle strade europee i primi veicoli autopilotati con test drive concentrati sullo scambio dati tra vetture e infrastrutture deputate alla gestione del traffico. I risultati fanno ben sperare: il costruttore sudcoreano ha messo in circolazione un prototipo capace di dialogare con i semafori, adeguando la velocità, passando da una carreggiata all'altra o frenando in presenza di pedoni. Già nel 2018, durante i giochi invernali di Pyeongchang, una sua vettura ha superato brillantemente i test sulle lunghe distanze. L'auto a guida autonoma è infatti riuscita a percorrere senza problemi i 190 chilometri tra Seul e la regione montana teatro delle gare, pause e pagamento del pedaggio inclusi. Lo scorso ottobre la consociata di Google, Waymo, ha testato per la prima volta i suoi modelli robotizzati a Los Angeles, città segnata da croniche congestioni di traffico e inquinamento. Una bella accelerazione, quella americana, che ha spinto Daimler e BMW a stringere con l'azienda d'oltre oceano una collaborazione a lungo termine nel settore "ricerca e sviluppo". L'obiettivo è dare vita a tecnologie di prossima generazione per i sistemi di assistenza al volante, per la guida autonoma in autostrada e di parcheggio. Tante funzionalità di cui gli automobilisti hanno già consapevolezza, nonostante le tante e inevitabili domande che ancora aleggiano su una tecnologia che cambierà radicalmente il nostro modo di viaggiare.

Uno studio online su oltre ventimila intervistati sparsi tra una decina di paesi al mondo, promosso recentemente da Audi in collaborazione con l'Istituto di ricerche di mercato Ipsos, ha rivelato le maggiori preoccupazioni sul tema: al di là dell'inevitabile curiosità, la gente è infatti preoccupata all'idea di cedere il controllo all'auto. Dopotutto si tratta di un grande passo nel rapporto tra uomo e macchina: si teme che la vettura non sia in grado di valutare autonomamente tutte le possibili situazioni.

La preoccupazione è lecita, ma gli ottimi risultati confermano l'impatto assolutamente positivo della tecnologia. Lo conferma Thomas Müller, responsabile della guida automatizzata presso Audi, sottolineando appunto come i recenti sviluppi "possono potenzialmente migliorare molto la nostra mobilità". A questo punto è fondamentale coinvolgere le persone, avvicinarle, renderle più consapevoli e informate di una tecnologia ampiamente testata e certamente affidabile: il futuro sta bussando alla nostra porta. <

LA BUSTA PAGA VERIFICATA! UN'ATTIVITÀ DELICATA

fidinam

Amministrazione del personale - Outsourcing e digitalizzazione dei processi.

L'allestimento di paghe e rendiconti con relativi oneri sociali e certificati di salario, la preparazione di contratti di lavoro e di regolamenti aziendali, la gestione dei rapporti con enti assicurativi e previdenziali, le ispezioni degli enti preposti. Sono solo alcune delle attività sensibili per la vostra azienda. Impegni ricorrenti non parte dell'attività principale, ma routine mensile con elevato grado di sensibilità e di attenzione.

Fidinam offre un servizio personalizzato e digitalizzato per la gestione delle paghe e l'amministrazione del personale. Garantiamo alla vostra attività la sicurezza delle operazioni, un'ottimizzazione dei costi e una efficace gestione delle risorse umane. Grazie alla nostra specializzazione ed esperienza copriamo tutte le casistiche possibili senza interruzioni dovute ad assenze impreviste o mutazioni di personale. I processi sono automatizzati e standardizzati per un'efficiente gestione del sistema di remunerazione dei dipendenti. Il nostro team è formato da professionisti esperti e competenti, sempre aggiornati sugli sviluppi della materia. L'outsourcing permette di risparmiare tempo e risorse, generando maggiore confidenzialità e indipendenza dei processi. Con un costo predefinito molto concorrenziale, esternalizzate a professionisti l'elaborazione delle buste paga per non preoccuparvi di assicurazioni e rendiconti. Si riducono i rischi grazie a qualità, competenza e aggiornamento alle ultime novità legislative. La nostra flessibilità ed esperienza permettono di trovare soluzioni personalizzate che valorizzano le singole strutture esistenti (outsourcing parziale o totale). L'accesso alle ultime soluzioni tecnologiche genera una gestione efficace ed efficiente.

Fidinam conta oltre un centinaio di mandati per l'elaborazione degli stipendi per oltre 4'500 buste paga emesse ogni mese; esperienze con ogni tipologia di azienda. Al datore di lavoro diamo una verificabilità totale delle operazioni tramite accesso web indipendente. Il dipendente se lo desidera può consultare la busta paga e i dati personali online. La trasmissione dati è garantita da una piattaforma con accesso sicuro e i nostri servizi IT permettono l'integrazione tra software gestionali differenti per razionalizzare e ottimizzare le operazioni. Le società del **Gruppo Fidinam** sono presenti a Lugano, Bellinzona, Mendrisio, Ginevra, Zurigo, e in numerose località europee, quali Lussemburgo, Milano, Monte Carlo e Vaduz. Il gruppo si avvale di una rete capillare di corrispondenti rafforzata da specifiche alleanze strategiche garantendo consulenza e assistenza in oltre novanta Stati. **Fidinam** è a completa disposizione per eventuali informazioni e per una dimostrazione pratica. Siamo raggiungibili allo **091.9731731.** <

Luca Papa
luca.papa@fidinam.ch
Manuele Ferrari
manuele.ferrari@fidinam.ch

"GARAGEN MARKETING CAMP": CONOSCERE E SFRUTTARE LE INNOVAZIONI DIGITALI

Foto: Stephan Ulrich

Dal 29 agosto al 3 settembre scorsi, nell'importante centro industriale, commerciale e culturale di Kazan, sul Volga, si è svolta la 45ª edizione dei WorldSkills 2019.

Lo scorso 30 ottobre all'Hallenstadion di Zurigo si è tenuta una manifestazione che ha richiamato l'attenzione dei molti addetti nel settore delle quattro ruote. "**Garagen Marketing Camp**" si è rivelata infatti un'occasione di confronto e studio sulle principali start-up che ruotano attorno al mondo dell'auto, investito in questi anni da trasformazioni che richiedono appunto una seria riflessione. Gli organizzatori dell'evento, Christian Panzeri e Beat Jenny di Trepos AG, sono infatti riusciti nell'obiettivo di riunire attorno a sei relatori, un pubblico interessato a capire la direzione imboccata dal nostro variegato comparto.
Il tema al centro della giornata zurighese è stata ovviamente la digitalizzazione: argomento attuale per le tante domande che solleva, i dubbi e le preoccupazioni da parte sia degli utenti della strada, sia dei garagisti. Un'innovazione che ci mette davanti a due sole possibili alternative, come ha sottolineato Panzeri, cioè "sfruttarla o nascondere la testa sotto la sabbia". Inevitabile la scelta, cioè affrontare il tema, capirlo e dunque conoscere i nuovi servizi offerti dalle singole aziende: solo in questo modo è possibile infatti valutare le nuove opzioni per i modelli d'abbonamento di auto, per la loro commercializzazione o la trasformazione di veicoli usati in smart-car.

Ecco allora prendere forma i servizi digitali offerti per esempio da "AutoDrop", efficiente piattaforma dove i concessionari svizzeri possono comodamente caricare i loro veicoli in pronta consegna, vendendoli poi via SMS nell'arco della giornata. Il prodotto è venduto al miglior offerente che viene contattato telefonicamente o via e-mail dal concessionario per discutere gli ulteriori dettagli.

Un processo di acquisto veloce, sicuro e trasparente, come le innovative soluzioni di leasing offerte da "Gowago". In questo caso, la start-up fondata nel 2017, permette ai suoi clienti, privati e commerciali, di selezionare sulla propria piattaforma le caratteristiche del veicolo, che infine è proposto dal migliore rivenditore sul mercato.
Le soluzioni sono tante e davvero innovative, testimonianza di un settore in fermento che sta evolvendo rapidamente, offrendoci strumenti impensabili fino a poco tempo fa. "Ryd" è un esempio: start-up che collega velocemente il veicolo allo smartphone, trasformando l'auto, anche usata, in una smart-car connessa in rete.

Altrettanto rivoluzionaria, soprattutto per i garagisti, è la piattaforma "carhelper". In questo caso gli automobilisti possono contattare le singole officine – ovviamente selezionate prima di entrare in rete – richiedendo servizi e interventi in cambio del preventivo dell'assistenza: l'appuntamento in officina è già prenotato e il cliente può beneficiare infine di prezzi competitivi e qualità affidabile.
La mobilità è un concetto che si sta trasformando, la proprietà dei veicoli è messa in discussione, sta prendendo piede il modello dell'utilizzo on demand. Ecco allora il successo di "Carvolution" che da un paio d'anni offre auto in abbonamento, un vero e proprio pacchetto all inclusive ad eccezione del carburante. Un concetto che è applicato, con sfumature diverse, anche da "CurioInvest" e "Carauktion": start-up che si presentano come aste convenzionali, piattaforme dove investire sia in auto di lusso, sportive o d'epoca, guadagnando dalle loro vendite, sia come strumento dove i clienti possono acquistare e vendere articoli per il proprio parco veicoli.
Tante opportunità, molte risposte, un denominatore comune: il diverso concetto di proprietà.

Ci stiamo allontanando a grandi passi dai tradizionali e consolidati schemi dell'auto come bene personale e di famiglia; si sta facendo strada un nuovo e innovativo concetto di mobilità e le soluzioni sono tutte a portata di mano. I cambiamenti nel settore delle quattro ruote sono notevoli, ma le risposte sono altrettanto importanti ed entusiasmanti: nuove conoscenze, altre opportunità di studio e di lavoro.
L'importante è cogliere queste innovazioni e "Garagen Marketing Camp" ha dimostrato tutte le straordinarie potenzialità di un futuro certamente promettente. <

SETTANT'ANNI E NON SENTIRLI: GARAGE BERNASCONI DI SAVOSA

Garage Bernasconi nasce nella sede di Savosa settant'anni fa per iniziativa di Antonio Bernasconi, padre di Luigi che, subentrando nella direzione aziendale, le ha dato un forte impulso portandola oggi a contare ben diciassette collaboratori con la nuova carrozzeria Arcobaleno a Cadempino.

Una crescita sicuramente importante, sinonimo della volontà di accettare e affrontare le sfide future, mantenendo tuttavia la qualità dei rapporti umani e i valori che l'hanno caratterizzata nel tempo.

D. Alan Bernasconi, da dove origina il suo Garage?
R. Probabilmente dalla passione del nonno verso tutto quello che aveva un motore. In origine era infatti un garage soprattutto per autocarri. Il nonno era anche meccanico dell'esercito svizzero ed era sempre molto orgoglioso di raccontarmi gli aneddoti di quei tempi.

D. L'auto come professione. Scelta ponderata, passione o tradizione di famiglia? Quando ha capito che il suo futuro sarebbe stato nel mondo delle quattro ruote?
R. Quando a 18 anni sono rientrato da un anno di studi all'estero e ho dovuto iniziare a "risvoltare le maniche della camicia", papà necessitava un venditore, quindi (nonostante non fosse molto propenso) mi assunse.
Negli anni ho poi svolto svariate mansioni, rafforzando le mie conoscenze, che ancora oggi cerco di ampliare. Nascendo praticamente in un garage, non è stato difficile convincermi… ed eccomi ancora qui!

D. Il Sottoceneri non è certo regione avara di concessionari d'auto. Come si rapporta con la concorrenza locale, cantonale ed eventualmente con quella d'oltre frontiera?
R. Le problematiche sono molteplici, ma penso che ognuno debba lavorare pensando alla propria attività, nelle difficoltà di tutti i giorni, con la capacità di risolverle qualora si dovessero presentare. Nei prossimi anni prevedo in questo senso diversi cambiamenti.

D. È innegabile che le esigenze degli automobilisti ma anche le stesse automobili stiano cambiando. Guida autonoma, car sharing, elettromobilità, digitalizzazione si stanno affermando con prepotenza su un mercato davvero in rapida evoluzione. Quali saranno le sfide ad attenderci nel prossimo futuro?
R. Le sfide saranno tante e su livelli diversi. Conoscenza del prodotto, scaltrezza nel capire il mercato, concorrenza non solo dei concessionari ma soprattutto delle società di car sharing e noleggi a lungo termine. Inoltre dovremo anche capire in che direzione vorranno andare gli importatori di auto svizzeri. Comunque come già ho affermato, ogni sfida sarà certamente unica! Secondo me ci saranno tante opportunità per coinvolgere le nostre attività.

D. Parliamo della formazione delle giovani generazioni nel mondo automobilistico. Può essere una risposta alle difficoltà di un settore investito da innovazioni sempre più dirompenti? Cosa ne pensa e quali sono le ricette?
R. Sicuramente lo sarà, come in tutte le professioni. A tutti i livelli ed in tutti i settori si è investiti da innovazioni. L'automobile forse più di altri, ma è un trend che non deve spaventare! I giovani dovranno superare le sfide che hanno già incontrato i "vecchi", soltanto in forme diverse. Le ricette penso sia meglio lasciarle ai cuochi, che le sanno fare bene e ci piacciono…! negli altri mestieri, ci vuole "solo" molta volontà, apertura e voglia di crescere!

D. Uno sguardo sul futuro: come vede i prossimi anni e che progetti ha per la sua azienda?
R. Sicuramente lo vedo in salita… ma questo non deve spaventare! I progetti futuri dipenderanno molto anche dall'evoluzione di cui parlavamo prima, ma sicuramente, come mi ha sempre insegnato papà, passi corti e decisi!
La filosofia che ha sempre portato la nostra azienda al successo non dovrà mai cambiare. La serietà, il desiderio di soddisfare al meglio i clienti e la continuità della nostra passione, dovranno sempre farla da padrone per onorare chi, prima di me, ha costruito tutto questo, dei quali ovviamente sono molto orgoglioso! <

PK MOBIL CP

INSIEME SIAMO PIÙ FORTI:
LA VOSTRA PREVIDENZA D'ASSOCIAZIONE
La cassa pensione per il settore della mobilità in Svizzera

Informazioni inerenti l'anno di esercizio 2018 della Cassa pensione MOBIL

Grado di copertura al 31.12.2018:	103,88 %
Imprese affiliate:	2336 (+68 rispetto all'anno precedente)
Totale assicurati:	16 872 (+1241 rispetto all'anno precedente)

Ulteriori informazioni: pkmobil.ch

La PK MOBIL è la cassa pensione delle associazioni professionali

AGVS | UPSA Auto Gewerbe Verband Schweiz / Union professionnelle suisse de l'automobile / Unione professionale svizzera dell'automobile · ASTAG · 2rad roues ruote Schweiz Suisse Svizzera · carrosserie suisse

Opera di previdenza di proparis Fondazione di previdenza arti e mestieri Svizzera
GIOVANNA CURTI Tel. +41 (0)79 200 63 75

IMPRESSUM
Redazione: Ufficio Comunicazione UPSA
Impaginazione e grafica: Mazzantini & Associati SA
Contatti: info@upsa.ch
www.upsa-ti.ch