EDIZIONE 3 - Giugno 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 del Presidente Urs Wernli
pag. 2 - Il ruolo del dirigente
pag. 4 - La sfida dell'immagazzinamento
pag. 7 - I garage dovono ancora attendere
pag. 8 - L'unione fa la forza!
pag. 10 - Un corso appassionante
pag. 11 - Non c'è lavoro più appassionante
pag. 13 - Come far risparmiare al cliente
pag. 14 - Intervista a Urs Wernli
pag. 16 - Il sistema delle agenzie
pag. 18 - Il tablet, nuovo fedele compagno
Pag. 19 - Appuntamenti online per garage

EDITORIALE

La sfida del coronavirus: i collaboratori meritano riconoscenza

Cara lettrice, caro lettore,

Per oltre un anno, la pandemia di coronavirus ha richiesto molta disciplina e perseveranza da parte della popolazione e dell'economia. Finalmente, possiamo respirare di nuovo un po' più facilmente. Le vaccinazioni stanno aiutando sempre di più e ci sono piani per ulteriori allentamenti. L'industria automobilistica ha tenuto bene in questa difficile situazione. Il Consiglio federale ha riconosciuto rapidamente che le aziende che lavorano nei settori delle automobili, dei camion, delle carrozzerie e delle due ruote hanno un'importanza sistematica per la manutenzione dei veicoli e il loro utilizzo sicuro. Per questo, le officine sono sempre rimaste aperte per fornire servizi e riparazioni. Questo ha permesso ai garage di resistere nonostante il consistente calo delle vendite di auto nuove. Il nostro settore è stato risparmiato dalla chiusura di aziende e da licenziamenti di personale. Gli aiuti d'emergenza del governo federale e dei cantoni sono stati apprezzati per alleviare la gravità della situazione. Questo è stato confermato anche dal rapporto del settore pubblicato alla fine di maggio con AUTOINSIDE.

Tutto ciò non era affatto scontato nelle condizioni estremamente difficili in cui ci siamo trovati.

Il contributo più importante a questo sviluppo tutto sommato positivo è stato dato dai collaboratori. Nonostante le condizioni imposte dai piani di protezione, come l'uso di maschere e le misure igieniche, hanno fatto un lavoro eccezionale. Sono i collaboratori, infatti, che aiutano i responsabili a garantire che l'azienda sia in grado di adempiere ai suoi mandati, anche in caso di assenza imprevista di un collega di lavoro. L'impegno superiore alla media di molti manager è spesso citato come esempio. I proprietari dei garage sono molto soddisfatti del loro personale e apprezzano il fatto che ci sia un buon spirito di squadra nel garage anche in condizioni difficili. Come mi dicono spesso, gli apprendisti delle aziende non hanno perso nulla della loro determinazione e continuano ad avere buoni risultati a scuola.

La segreteria dell'UPSA ha fatto molto e sta ancora facendo molto in questo particolare periodo, soprattutto all'interno di una task force, in modo da poter sostenere i nostri membri. Anche il team di comunicazione è stato più attivo che mai e la richiesta di informazioni nei media UPSA, in AUTOINSIDE e su Internet non è mai stata così importante. Questo dimostra anche che i collaboratori delle aziende sono desiderosi di tenersi aggiornati con gli ultimi sviluppi in modo da poter offrire il miglior servizio possibile ai loro clienti.

Meritano certamente il nostro riconoscimento, i nostri complimenti e i nostri ringraziamenti per il loro impegno.

Nella speranza che la pandemia continui regredire e che la vita quotidiana torni alla normalità, vi ringrazio per il vostro interesse e impegno nei confronti di UPSA.

Cordiali saluti.

Urs Wernli
Presidente centrale

BancaStato

la mia ESA+
Più forti, insieme

QUALITY 1

Christian Müller, proprietario delle aziende Autowehntal, a colloquio con Ivan Delle Donne (a g.), direttore del garage Ford Wehntal. Foto: media di UPSA

La pandemia di coronavirus stimola i proprietari di garage a reinventarsi

Il ruolo del dirigente? Incoraggiare la riflessione

Più passa il tempo, più i metodi di leadership gerarchica si rivelano un modello superato. I manager più ambiti oggi sono quelli che offrono ai loro dipendenti gli strumenti ideali per risolvere in autonomia i problemi. Uno sguardo all'interno dei garage UPSA mostra che se i dirigenti d'azienda hanno il coraggio di proporre qualcosa di nuovo, i collaboratori l'accettano di buon grado. **Mike Gadient**

Molti membri dell'UPSA hanno approfittato della pandemia per digitalizzare i loro processi e rivedere le loro strutture e strategie. Al contrario, le società Autowehntal di Zurigo hanno continuato a lavorare senza fretta. Le basi appropriate sono state gettate anni fa, per esempio con l'introduzione delle stazioni di ricarica elettrica. Inoltre, il garage è diventato un partner di Mobilità come parte del servizio UPSA. "Vogliamo essere presenti su tutti i fronti", dice il proprietario dell'azienda Christian Müller, aggiungendo che la decisione di acquistare stazioni di ricarica elettrica non è stata facile, "perché si stanno investendo soldi che potrebbero non ripagare per molti anni a venire". Christian Müller crede che nel campo della mobilità elettrica, si tratta di essere pronti per il momento in cui decollerà veramente. "La mobilità elettrica è spesso descritta come un'opportunità. Non sono d'accordo, la perdita di entrate per i garage sarà abbastanza importante. Ma questo è un dato di fatto: dobbiamo affrontare questa situazione".

Per il presidente della sezione zurighese di UPSA, il fattore decisivo per il successo di un'azienda e l'entusiasmo dei suoi collaboratori è il perfezionamento continuo del personale: "Abbiamo sempre collaboratori in formazione, che portano nuove idee nei processi aziendali". Secondo Christian Müller, i quadri devono dare il buon esempio verso l'apertura alle novità. Recentemente, Autowehntal - che, oltre ad essere concessionaria principale Ford, rappresenta anche i marchi Peugeot e Fiat - ha iniziato un nuovo processo strategico: il servizio alla clientela di tutti e tre i marchi deve posizionarsi in maniera più decisa ed essere ancora maggiormente in grado di determinare quale tipo di motore sia adatto a quale cliente. "Oggi, tutto viene valutato attribuendo delle stelle di soddisfazione: noi siamo un'azienda a cinque stelle, e abbiamo fatto di tutto per esserne all'altezza".

Christian Müller non ha notato alcun cambiamento nel suo atteggiamento dirigenziale durante la pandemia. Come in altri garage, le riunioni di squadra si sono svolte in presenza, in uno spazio più ampio e nel rispetto delle misure di protezione in vigore. Le norme di quarantena hanno messo più pressione a livello di gestione poiché hanno imposto di reagire rapidamente alle assenze dei dipendenti. Ma la coesione della squadra non ne ha sofferto,

anche se la cena di Natale ha dovuto essere annullata e i ritrovi al bar per una birra dopo il lavoro non erano più possibili. I dipendenti hanno avuto più tempo per interagire tra loro durante l'orario di lavoro: questo è uno dei vantaggi del fatto che il telelavoro difficilmente può essere implementato nelle officine. "Non posso dire al mio meccanico di posizionare il lift nel suo appartamento", scherza Christian Müller. Il proprietario ha fatto sua la regola d'oro di trarre il massimo da ogni situazione, perché è convinto che lamentarsi sia inutile.

Hoffmann Automobile ha adottato lo stesso atteggiamento nei suoi cinque garage nell'area di Basilea. "Non abbiamo l'abitudine di brontolare", dice Gregor Hoffmann, responsabile del marketing. Durante la pandemia, le competenze di vendita online e la gamma di prodotti sono stati ampiamente ampliati in questa concessionaria dei marchi VW, Audi e Skoda. "Non abbiamo mai dovuto fermarci completamente". Anche Yasmin Bürgi, direttore del City Garage GmbH di Aarau, ha optato per un atteggiamento positivo. La chiusura dello showroom ha messo tutti sotto pressione, così la sua azienda ha cercato di tenersi il più possibile in contatto con i clienti via e-mail e telefono. "Nonostante le condizioni difficili, siamo stati in grado di farlo abbastanza bene". Anche Autowehntal ha approfittato del minor via-vai nei suoi saloni per concentrarsi sul suo database clienti. La concessionaria ha contattato il maggior numero possibile di clienti per "prendere la loro temperatura" in modo informale. Ha pure presentato sui suoi social i test drive senza contatto e il loro piano di protezione. Tutti questi esempi hanno spinto Georg Bucher, direttore del City-Garage AG di San Gallo, a pubblicare su AUTOINSIDE di inizio anno i complimenti a tutto il settore. La gestione della pandemia gli ha confermato che i suoi colleghi erano all'altezza della sfida che si era presentata. Numerosi video sui social network gli hanno mostrato quanto sia stata esemplare e ricca di idee l'attuazione dei piani di protezione dell'UPSA.

E questo slancio innovativo è continuato dopo le fasi iniziali di apertura nel marzo 2021. Per esempio, il concessionario Mercedes-Benz di Schlieren ha partecipato a metà aprile a una campagna di Radio Energy. Per una settimana, sono state presentate aziende di vari settori e sono stati offerti apprendistati per i giovani ascoltatori. "Il nostro obiettivo è quello di raggiungere la prossima generazione di lavoratori dove sono. Così abbiamo colto l'opportunità offerta dalla radio", dice Rino Bernasconi, che è responsabile del reparto e che così ha trovato apprendisti per tutti i posti offerti. Per raggiungere il loro gruppo target, più di 20 garage argoviesi hanno organizzato un salone dell'auto virtuale tra l'1 e il 16 maggio 2021. I clienti sono hanno potuto visualizzare circa 200 veicoli con tutti i dati importanti sul sito web dell'esposizione. Se fossero stati interessati a un veicolo, avrebbero potuto contattare direttamente il garage per un test drive. "Sosteniamo i nostri membri anche in tempi di crisi e dimostriamo che, nonostante la situazione complicata, il settore dell'automobile non si lascia sconfiggere", dice Martin Sollberger, presidente della sezione UPSA di Argovia.

Queste innovazioni sono possibili quando la direzione lo permette e ne dà l'esempio. Christian Müller è convinto che le esposizioni virtuali e la consulenza ai clienti tramite videochiamata possano essere un buon supporto aggiuntivo. "Ma la vendita di automobili si basa sul contatto fisico e sulle emozioni. "Christian Müller si descrive come un datore di lavoro sociale e leale che vuole essere vicino ai suoi dipendenti. I collaboratori vengono regolarmente ascoltati, le decisioni non vengono mai prese unilateralmente a livello di direzione. "I nostri dipendenti apprezzano il fatto di potersi assumere delle responsabilità e di partecipare così allo sviluppo dell'azienda", dice. Come risultato emergono più idee, la cui attuazione può essere divisa tra più persone: un approccio prezioso per le sfide future. <

Istantanee dall'assemblea generale ordinaria UPSA TI 2021

L'immagazzinamento elettrochimico, una sfida per l'elettro-mobilità

La sfida dell'immagazzinamento dell'elettricità

La batteria è il tallone d'Achille dell'elettro mobilità. Il motore a combustione ha avuto la meglio sul motore elettrico più di 120 anni fa, quando la sfida era alla pari. Lasua vittoria non è dovuta ai suoi gas di scarico maleodoranti, ma alla sua facilità d'uso per l'utente. L'attuale cambiamento nei sistemi di propulsione, con l'obiettivo di viaggiare senza emettere localmente CO2, mostra che il problema dell'immagazzinamento dell'energia non è stato risolto.

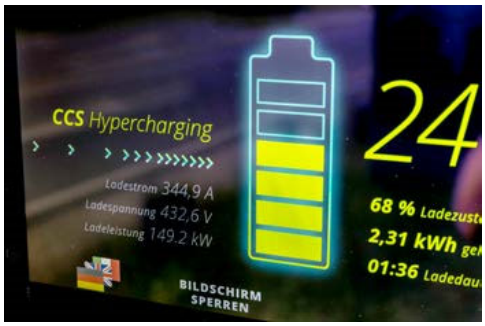
Andreas Senger

La gamma di veicoli plug-in, come quella dei veicoli elettrici a batteria (BEV) o degli ibridi plug-in, è in costante crescita. La pressione per ridurre le emissioni di CO2 e la transizione verso una propulsione senza emissioni stanno incoraggiando i produttori e gli importatori a rendere l'elettro mobilità attraente per i clienti. Anche se la rete elettrica, a lungo termine, non eroga effettivamente elettricità priva di emissioni di CO2, i BEV sono considerati da 0 g/km di CO2 e permettono di ridurre le emissioni complessive del parco circolante a 95 g/km.

La rivista specializzata "Auto Motor und Sport" ha rivisto i criteri per i risultati dei test per veicoli elettrici e sta pubblicando le emissioni di CO2 per 100 km secondo il mix della produzione di elettricità germanica: in media, a causa principalmente delle centrali a carbone, nell'aria vengono emessi 401 g di CO2 per ogni kWh prodotto, malgrado i parchi eolici e i pannelli solari siano esenti da emissioni. Sebbene vengano dichiarati 0 g/km di CO2, per un grande veicolo BEV che consuma circa 25 kWh per 100 km, le emissioni effettive corrispondono a: 25 kWh * 401 g/kWh / 100 km = 100 g/km di CO2. Questo valore è quindi superiore all'obiettivo limite di emissioni del parco circolante di 95 g/km. La Svizzera ha il vantaggio di avere una produzione di elettricità in gran parte priva di emissioni di CO2. Tuttavia, come tutti noi sappiamo, le emissioni non si fermano alla frontiera, inoltre il nostro paese importa elettricità dalla Germania. Per i clienti, il passaggio all'elettro mobilità non pone problemi di utilizzo. Se dispongono di una colonnina di ricarica a casa e, nel migliore dei casi, anche al lavoro -

Tutti i fabbricanti di automobili attualmente montano le batterie tra i due assi sottoforma di componenti della piattaforma (in parte anche come elementi portanti della scocca). Il centro di gravità del veicolo risulta quindi molto basso migliorando così il comportamento su strada della vettura. La sicurezza in caso d'incidente è pure maggiore ed eventuali danni alla batteria ad alta tensione sono possibili solo in casi estremi. Foto: Porsche

Le diverse cellule sono assemblate in un modulo.
Per evitare che la produzione sia pericolosa, la tensione totale di un modulo non supera generalmente i 60V.
Foto: Mercedes-Benz



Le ricariche rapide consentono di limitare il numero di arresti dell'alimentazione, ma sollecitano duramente la batteria ad alta tensione. Sono però indispensabili in caso di lunghi tragitti con necessità di ricaricare la batteria.
Foto: Audi

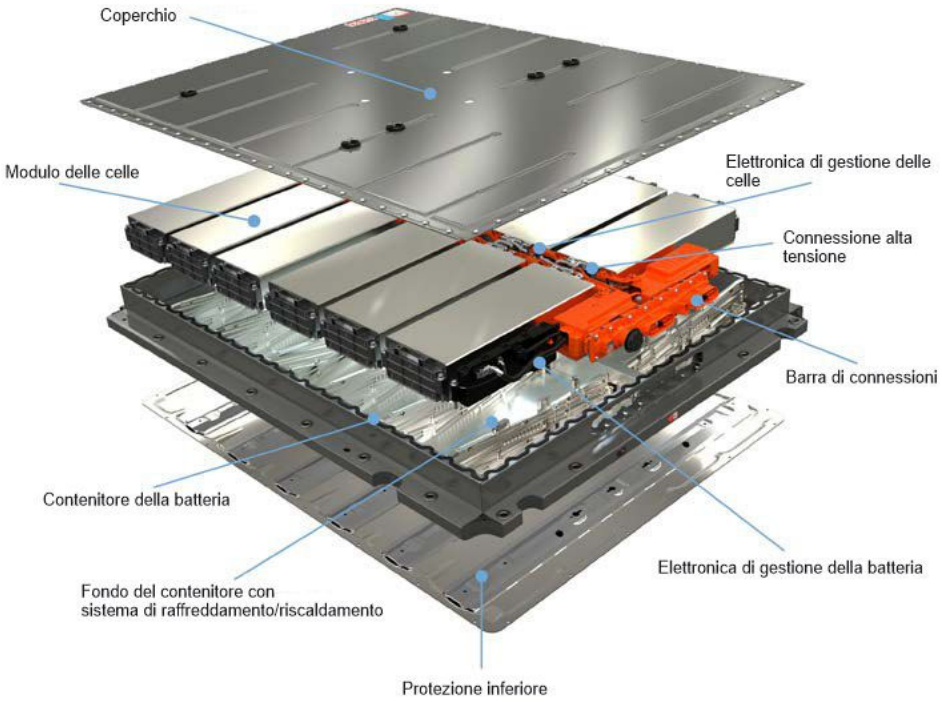
continua

un punto, quest'ultimo, fondamentale per coloro che si devono spostare frequentemente per lavoro - solo la gamma attuale di modelli sul mercato è un fattore limitante nella scelta di un nuovo veicolo. Per vetture con autonomia importante, fino a 500 km, è necessaria una batteria di una tonnellata per immagazzinare energia elettrica sufficiente. Nelle versioni di batterie più potenti disponibili oggi sul mercato (agli ioni di litio), abbiamo una densità di energia di circa 100 Wh/kg e una densità di potenza di circa 1000 W/kg. Chi ha bisogno di muovere il suo SUV da 2,5 t in modo sportivo ha bisogno di una densità di potenza sufficiente e di un'alta densità di energia per garantire un'autonomia adeguata.

Se un veicolo di questo peso consuma 25 kWh/100 km con uno stile di guida tranquillo, sono necessari 125 kWh di energia per raggiungere un'autonomia di 500 km, e ciò rende la batteria più pesante. Da un punto di vista fisico, sarebbe più vantaggioso elettrificare le auto piccole piuttosto che i veicoli più grandi e pesanti. La potenza richiesta diminuisce infatti se il veicolo è più leggero. Veicoli con autonomia ridotta permettono l'utilizzo di batterie più piccole e leggere. Nel segmento delle compatte, le differenze di prezzo tra i veicoli elettrici e quelli con motore a combustione sono ancora importanti. Per contro, nei veicoli d'alta gamma si possono spuntare margini di guadagno superiori.

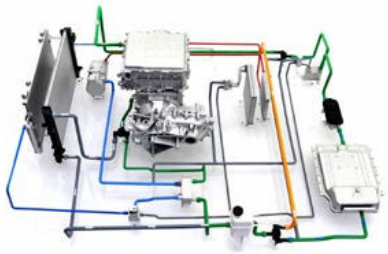
Un altro ostacolo tecnico: una batteria agli ioni di litio dovrebbe essere utilizzata solo tra il 30 e l'80% della sua capacità di carica per garantire una durata più lunga possibile e mantenere al minimo le perdite di capacità. Le batterie Li-Ion sono sensibili alla scarica completa e la potenza di carica massima assorbita non favorisce una lunga durata di vita. Questo SOC (State of Charge) deve essere considerato dal sistema di gestione della carica. Se il quadro strumenti indica un livello di carica del 100%, si tratta in effetti di un SOC dell'80% circa. Se indica solo il 5%, il SOC reale è circa il 30%.

Il veicolo è quindi equipaggiato con una batteria la cui capacità non può mai essere utilizzata completamente, il che è paragonabile a un'auto a benzina il cui livello del serbatoio può essere utilizzato solo tra il 30 e l'80% della sua capacità. Per avere un'autonomia sufficiente, sarebbe quindi necessario disporre di diverse centinaia di litri di benzina a bordo.



Una batteria ad alta tensione è composta da celle raggruppate in moduli che a loro volta sono collegati in serie attraverso dei connettori ad alta tensione così da poter raggiungere la tensione nominale. La gestione termica e la gestione della ricarica sono essenziali per garantire la durata nel tempo della batteria stessa e per ridurre al minimo la perdita di capacità. Foto: Volkswagen

Anche la gestione termica è impegnativa. Una batteria agli ioni di litio può funzionare solo in una ristretta fascia di temperatura. La conversione dell'energia elettrica (elettricità) in energia chimica (conversione ionica) e viceversa si realizza al meglio tra 30 e 40 °C. Temperature troppo basse inibiscono la conversione ionica e riducono le prestazioni della batteria. Temperature troppo elevate influenzano la chimica delle cellule. Per mantenere la temperatura d'esercizio all'interno di questo intervallo, devono essere utilizzati efficienti impianti di riscaldamento e raffreddamento. Un riscaldatore elettrico alimentato attraverso la presa elettrica assicura in inverno una temperatura ottimale quando il veicolo è in carica. Mentre il veicolo è in funzione, il calore residuo dell'inverter (elettronica di potenza) e del motore elettrico viene utilizzato per riscaldare la batteria. Oggi, le pompe di calore per il riscaldamento e il raffreddamento sono la forma più efficiente di gestione termica. Il circuito del refrigerante è invertito per mezzo di valvole di commutazione. Invece di prendere l'energia



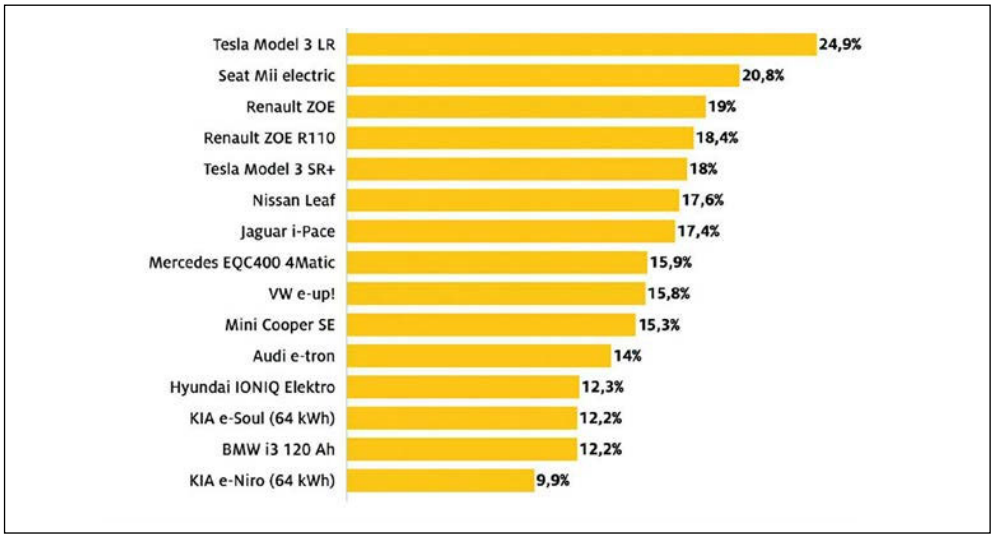
La gestione termica per le batterie ad alta tensione, l'elettronica di potenza e il raffreddamento delle macchine elettriche è fondamentale. La temperatura d'esercizio delle batterie Li-Ion è un punto sensibile (mai sotto ai 10°C, idealmente tra 30 e 40°C). Foto: Hyundai

dall'ambiente per il raffreddamento, il calore viene trasferito ad esso tramite un refrigeratore, come in un sistema di raffreddamento. La batteria e i componenti elettrici sono spesso raffreddati con aria o con un sistema di raffreddamento a bassa temperatura.

Anche la ricarica è un problema. Se c'è abbastanza tempo, la batteria non si riscalda eccessivamente grazie alla bassa potenza di carica, e che la conversione di energia può avvenire senza problemi. Durante la carica e la scarica, il calore è generato dalla resistenza interna della batteria. Più alta è la corrente di carica o di scarica durante l'accelerazione, più la cella, il modulo e quindi la batteria ad alta tensione si riscaldano.

continua

Differenza del consumo di elettricità tra computer di bordo e reale



Un punto interessante, se una BEV viene caricata attraverso una presa di corrente (in particolare con una colonnina di ricarica rapida), la differenza tra la quantità di energia caricata e indicata dalla presa e quella calcolata dal computer di bordo può essere anche del 25% a causa dell'energia necessaria per raffreddare efficacemente la batteria in fase di carica. Grafico: ADAC

Ecco a cosa assomiglieranno le officine del futuro: chiunque dovrà intervenire sulle batterie ad alta tensione dovrà rispettare assolutamente le norme di sicurezza sul posto di lavoro. La riparazione dei moduli e delle celle farà parte del lavoro quotidiano dei collaboratori d'officina. La formazione di base e continua sarà sempre più incentrata su questo tema. Foto: Audi

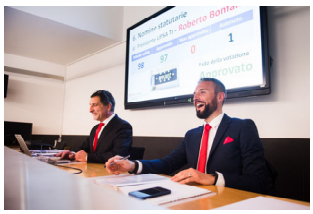
Con una carica lenta normale, ci vogliono ore prima che il SOC raggiunga l'80%. Questo è il motivo per cui i clienti richiedono metodi di ricarica veloce, che però generano un alto carico termico alla batteria causando anche alte perdite di carica. L'ADAC stima che circa un quarto della potenza di carica si perde sotto forma di dispersione a catena quando la Tesla Model 3 viene ricaricata rapidamente. In un'auto a benzina, questo equivarrebbe a disperdere sul terreno 2,5 litri ogni 10 litri di benzina; questa energia non è quindi disponibile per la propulsione.

Tuttavia, i vantaggi dell'elettro-mobilità sono evidenti: l'eccellente efficienza del motore a corrente alternata durante il funzionamento e il recupero di energia in decelerazione. Nel caso di uno stile di guida accorto, quest'ultimo permette un aumento significativo dell'autonomia immagazzinando l'energia cinetica per che verrà poi, almeno in parte, riutilizzata. Le perdite dovute alla batteria sono facilmente compensate dalle eccellenti prestazioni del motore elettrico. È in questo campo che i ricercatori stanno concentrando i loro sforzi. Si stanno studiando nuovi materiali per le celle perché la densità di energia è ancora troppo bassa. L'elettrolito del futuro dovrebbe essere solido piuttosto che liquido. La sostituzione del litio, che è principalmente estratto dai laghi salati del Sud America, provocando danni ambientali importanti, dovrebbe ridurre al minimo la dipendenza da questi paesi. Il cobalto e le terre rare, utilizzati rispettivamente nelle batterie e nei motori elettrici di macchine sincrone a corrente continua, sottostanno a regole geopolitiche.

Il riciclaggio del veicolo a fine vita rimane una questione delicata. Fortunatamente, ci sono pochi casi conosciuti per cui una batteria ha dovuto essere sostituita in anticipo. Monitorando e compensando le celle durante la carica, l'uniformità della capacità può essere mantenuta fino al livello della cella, in modo che le batterie durino più a lungo del previsto. Se si verifica un guasto (cortocircuito delle celle, danno accidentale), la batteria deve essere riparata (sostituzione di un modulo o anche della batteria) o smaltita, il che è costoso. Il riciclaggio è quindi un grande ostacolo. Una batteria ad alta tensione trasportata su un camion è considerata un materiale pericoloso. Il trasporto di una batteria dalla Svizzera a un centro di riciclaggio costa almeno 10.000 franchi. I produttori di automobili cercano quindi di dare alle batterie una seconda vita sotto forma di batteria fotovoltaica o di accumulatore decentralizzato.

Ci saranno anche dei cambiamenti nelle officine. In linea di principio, dovrebbe essere possibile riparare batterie costose, a condizione che i dipendenti lavorino in sicurezza e che siano disponibili pezzi di ricambio. Anche i motori elettrici, gli inverter e l'elettronica di potenza possono essere revisionati. Attualmente, le batterie sono principalmente riparate dai produttori o dagli importatori. In futuro, officine specializzate si assumeranno questo compito, ma ciò richiederà un grande sforzo di formazione e di perfezionamento.

L'UPSA si sta concentrando su questa attività. Ad esempio, ha definito nuovi contenuti didattici per l'attuale corso di formazione per diagnostici d'automobile, che saranno implementati in tre moduli specifici a partire dall'estate 2021. Vari corsi sulle propulsioni alternative e numerosi corsi specializzati completano l'offerta di corsi. Nel prossimo futuro, tuttavia, l'industria dovrà svilupparsi ulteriormente per offrire una formazione iniziale e continua mirata nella vendita, nel servizio clienti, nella manutenzione e nella riparazione. I sistemi di propulsione alternativa stanno mettendo a dura prova l'intero settore. <



Istantanee dall'assemblea generale ordinaria UPSA TI 2021

Osram è impegnata già dal 2012 nello sviluppo di lampadine di ricambio a LED, migliorando costantemente la loro tecnica.
Così, nell'autunno 2020, il produttore è riuscito a rispettare tutte le esigenze imposte per le lampadine di ricambio a LED e a mettere in commercio, per ora solo in Germania, il modello Night Breaker LED. Foto: Osram

La prima lampadina di ricambio a LED sulle strade germaniche

I garage dovranno attendere

Mentre le lampadine a LED sono ormai quasi la norma nelle auto nuove, l'omologazione internazionale per le lampadine di ricambio per le auto in circolazione è ancora in sospeso. Nonostante i suoi sforzi, il produttore Osram non ha ancora ottenuto l'omologazione in Svizzera. **Mike Gadient**

Osram parla di una rivoluzione nell'illuminazione delle automobili: dall'autunno 2020, lo specialista tedesco dell'illuminazione offre lampadine di ricambio a LED omologate per il mercato tedesco. Il Night Breaker LED H7 è il primo a superare la procedura di test Tüv Süd e ad essere approvato per l'uso su strada. L'organismo di certificazione ha testato la lampadina Osram nei fari di numerosi modelli di veicoli per vedere se soddisfa i requisiti tecnici di illuminazione per l'omologazione. I test hanno avuto esito positivo e il prodotto è ora considerato un sostituto legale per le lampadine alogene H7 nei modelli di veicoli testati. Questo è stato confermato dall'autorità federale tedesca per i veicoli a motore a Flensburg, che ha concesso l'omologazione ABG.

Questa omologazione si applica attualmente ai fari anabbaglianti di modelli come la BMW Serie 2, l'Audi A3, la VW Passat e la Ford Mondeo. "Questa omologazione per l'utilizzo in strada è un passo importante al quale stiamo lavorando da anni. Con le nostre lampade a LED, gli automobilisti possono sostituire legalmente e facilmente le loro lampadine alogene con una tecnologia all'avanguardia", dice Hans-Joachim Schwabe, CEO di Osram Automotive. Si prevede di estendere la gamma di modelli di veicoli coperti da procedure di prova e di omologazione continue. Anche le officine svizzere potranno fare buoni affari sostituendo le lampadine alogene con quelle a LED e facendo così la loro parte per l'ambiente? La risposta è: non ancora. Secondo l'articolo 73 capoverso 1 dell'ordinanza sulle esigenze tecniche dei veicoli stradali (OETV, RS 741.41), le sorgenti luminose sostituibili devono essere conformi alle norme internazionali. Attualmente non esiste un'omologazione internazionale per le lampadine di ricambio a LED. "Queste lampadine non sono state approvate a livello internazionale anche in base ad un regolamento delle Nazioni Unite. Perciò è vietato equipaggiare i veicoli in Svizzera", spiega Thomas Rohrbach, portavoce dell'Ufficio federale delle strade (USTRA).

L'illuminazione a LED presenta due problemi in termini di radiazione e generazione di calore. Ci vuole una certa conoscenza per ottenere da una fonte di luce puntiforme come una lampadina a LED la stessa radiazione che si ottiene dal filamento di una lampadina alogena che illumina uniformemente in tutte le direzioni. Inoltre, le lampadine a LED, generano calore nel diodo e nell'elettronica. Questo calore deve essere dissipato in uno spazio ristretto, per esempio per mezzo di un corpo di raffreddamento. Non si può semplicemente prendere una lampadina alogena e sostituirla con una a LED. Fino ad ora, non è stato possibile sostituire le lampadine alogene con quelle a LED, poiché i fari sono progettati per una singola tecnologia di illuminazione: alogena, xeno o LED. Sono quindi forzatamente legati alla loro fonte di luce specifica. Osram ha quindi dovuto progettare la sua lampadina a LED in modo tale che riproduca una lampadina alogena in un faro alogeno e sia addirittura superiore ad essa in termini di prestazioni. Il fatto che il produttore abbia ottenuto un'approvazione speciale in Germania è dovuto alla sofisticazione del suo prodotto. L'illuminazione del nuovo Night Breaker LED è fino a tre volte più potente dei requisiti minimi di legge: è paragonabile alla luce del giorno. Secondo le informazioni del produttore, la lampadina ha una durata di vita fino a cinque volte maggiore di un modello alogeno comparabile, quindi deve essere sostituita meno frequentemente e inoltre consuma anche meno energia.

Osram ha fatto confermare i risultati del test di Tüv Süd da un istituto di test svizzero. Sulla base del rapporto positivo e dell'omologazione germanica, Osram ha contattato l'USTRA, che finora ha respinto la domanda a causa della mancanza di un'omologazione internazionale. "L'approvazione è stata rilasciata per i veicoli immatricolati in Germania e copre solo alcuni tipi di veicoli, che Osram indica su Internet tramite una lista di conformità", dice Thomas Rohrbach, aggiungendo che l'uso universale delle lampadine di ricambio Osram non è possibile nemmeno in Germania. È necessario controllare prima la lista di conformità Osram per assicurarsi che la lampadina possa essere montata su un certo tipo di veicolo, altrimenti l'illuminazione potrebbe non essere ottimale a causa della geometria errata dei fari. Anche se gli organismi internazionali competenti stanno già lavorando all'omologazione internazionale di lampadine a LED alternative, ci vorrà probabilmente del tempo prima che diano il via libera. Nel frattempo, sono necessarie soluzioni nazionali, dice Osram. È probabile che l'Austria segua presto l'esempio della Germania. <

"Formazione professionale UPSA: bilancio e prospettive

"L'unione fa la forza!"

Come hanno potuto constatare i partecipanti alla riunione annuale del CFP a Mobilcity, la Commissione per la formazione professionale (CFP) dell'UPSA è impegnata per garantire che i giovani e gli specialisti attuali beneficino di una formazione di base e continua attraente e competitiva. **Carla Stampfli**

Oggi, praticamente un veicolo nuovo su sei, in Svizzera e nel Liechtenstein, è a trazione elettrica. La formazione professionale UPSA sta reagendo a questo cambiamento tecnologico. "Le auto diesel e a benzina dominano ancora sicuramente nelle officine, ma le cifre delle nuove immatricolazioni mostrano che i clienti richiedono sempre più veicoli con sistemi di propulsione alternativi. Ecco perché stiamo integrando queste competenze nella nostra formazione professionale di base e superiore", ha detto Olivier Maeder, membro della direzione dell'UPSA e direttore della CFP.

Mentre gli apprendisti meccatronici del settore automobilistico stanno acquisendo le conoscenze richieste dall'entrata in vigore dell'ordinanza sulla formazione del 2018, i meccanici di manutenzione d'automobili saranno formati per intervenire su veicoli elettrici e ibridi dall'inizio dell'apprendistato del 2022. I votanti hanno preso questa decisione innovativa all'unanimità, sotto la supervisione del presidente della CFP Charles-Albert Hediger, che ha condotto la riunione a Mobilcity in stretta osservanza delle misure di protezione contro il COVID-19 attualmente in vigore. A partire dal 2022, il personale di vendita al dettaglio e gli impiegati di commercio del reparto post-vendita e coloro che seguono il nuovo corso di formazione di base "Automotive Sales" saranno formati pure sulle propulsioni alternative. Lo stesso processo sarà applicato alla formazione professionale superiore. A partire dal 2021, le competenze saranno integrate nei corsi pilota per diagnostici d'automobili e coordinatori d'officina. A partire dal 2022, saranno anche inclusi nella formazione continua per i consulenti del servizio auto (attualmente consulenti del servizio clienti).

La riunione della CFP, durante la quale si sono ritrovati i membri della commissione, i delegati di tutte le sezioni e i rappresentanti dei gruppi d'interesse, della Confederazione e dei cantoni, è stata l'occasione per informare i presenti sulla formazione professionale dell'UPSA. Hans Pfister, presidente della Commissione per la formazione commerciale di base (C-FCB), ha informato i presenti sulle ordinanze di formazione riviste per i profili commerciale del settore automobilistico. "Sarà più semplice per le aziende formare apprendisti", ha detto. La nuova formazione porrà maggiormente l'accento sulle competenze operative.

Mentre gli apprendisti hanno un portafoglio di servizi personale, le aziende lavoreranno in futuro con mandati pratici. "I preparativi sono sulla buona strada. Siamo sicuri che saremo in grado di offrire una formazione adatta e orientata al mercato a partire dal 2022". Anche la formazione di base nel settore del commercio al dettaglio sta subendo dei cambiamenti. Andreas Billeter, presidente della Commissione per il commercio al dettaglio (C- CD), ha parlato in particolare della nuova formazione di base di impiegato del commercio al dettaglio "Vendita di automobili". Ha spiegato: "Saremo in grado di offrire ai giovani un corso di formazione con una importante attenzione alla vendita, per la quale useremo una piattaforma di apprendimento multimediale attraente e simpatica. "Per formare gli apprendisti, le aziende dovranno soddisfare diversi requisiti minimi (vedi articolo su AUTOINSIDE 5/2021). L'associazione mantello della formazione del commercio al dettaglio svizzero (FCS) li ha già introdotti. In particolare, l'orientamento a "Creare un'esperienza di acquisto piacevole" richiede che gli apprendisti siano in grado di condurre difficili trattative di vendita e di interagire con clienti esigenti. Werner Bieli, presidente della commissione qualità per i diagnostici e i coordinatori di officina, ha presentato il il

In azione per la formazione professionale di UPSA: alcuni rappresentanti della commissione e dell'associazione. Foto: media UPSA

modello a due livelli "Sistemi di propulsione alternativi": la vecchia competenza Z4 "Relazioni con la clientela" viene modificata in "Sistemi di propulsione alternativi" al primo livello. "A partire dall'autunno 2021, sono previsti corsi di formazione pilota gestiti da tre partner di formazione esistenti". Un anno più tardi, anche gli altri partner di formazione esistenti dovranno integrare l'area di competenza "sistemi di propulsione alternativi" nei loro corsi DA e CAA. Una revisione completa dei regolamenti d'esame e un cambio di nome sono attesi nel prossimo futuro per la formazione dei consulenti del servizio alla clientela per il settore dell'automobile. Peter Linder, presidente della Commissione qualità della formazione di consulenti del servizio clienti (CAQ CSC) e Thomas Jäggi dell'UPSA hanno sottolineato che l'obiettivo è quello di creare un corso di formazione per i giovani professionisti che non solo crea incentivi, ma si basa anche sulla formazione orientata alla competenza. "La formazione dovrebbe essere basata solo su un insegnamento che può essere applicato nella pratica", dice Jäggi. Il profilo di qualificazione, i regolamenti d'esame e le linee guida sono attualmente in consultazione con la Segreteria di Stato per la Formazione, la Ricerca e l'Innovazione (SEFRI). La formazione rivista per i consulenti del servizio clienti dovrebbe iniziare nel 2022. Anche i regolamenti d'esame per i consulenti di vendita di automobili devono essere rivisti, in parte a causa della digitalizzazione che sta cambiando i processi nelle concessionarie e in parte perché i diplomati del nuovo profilo di formazione di base GCD nella vendita di automobili arriveranno nel 2025. "Il risultato è una struttura completamente nuova a cui la formazione professionale superiore deve essere adattata", ha detto Thomas Jäggi, segretario della Commissione di garanzia della qualità per i consulenti di vendita d'automobili (CAQ CVA), riferendosi brevemente al processo di revisione, che dovrebbe iniziare il prossimo anno. Urs Wernli, presidente centrale di UPSA, ha partecipato per l'ultima volta alla riunione del CFP. Dopo 18 anni al timone di UPSA, dovrebbe passare le redini a Thomas Hurter, consigliere nazionale, nell'autunno del 2021. L'elezione si terrà a Safenwil l'8 settembre durante l'assemblea dei delegati. Nel suo discorso, Urs Wernli ha elogiato il lavoro della formazione professionale dell'UPSA: "Voi tutti avete fatto un lavoro eccellente e avete contribuito ad aggiornare i nostri corsi di formazione di base e continua". Questo, a suo modo di vedere, non è scontato. "L'unione fa la forza!" ha insistito Urs Wernli, esortando i partecipanti a continuare il loro impegno nella formazione professionale. Charles-Albert Hediger, presidente del CFP, a fine riunione ha sottolineato ancora una volta la bontà di un approccio comune. "Il mondo dell'automobile sta cambiando rapidamente. Dobbiamo adattarci, essere flessibili e reagire". L'elettrificazione porterà dei cambiamenti, ma non rivoluzionerà il mondo. La ricerca e l'innovazione saranno al centro della scena, secondo Charles-Albert Hediger. Con Thomas Hurter, grazie ai suoi collegamenti con il mondo politico, l'UPSA avrà la possibilità di difendere meglio i suoi interessi a Berna. In questo contesto, ha invitato i partecipanti a votare contro la legge sul CO2 il 13 giugno. "Un grande grazie per il vostro impegno".

La prossima riunione della CFP si terrà il 27 gennaio 2022. <

Novità dalle commissioni

Alla riunione annuale del CFP, sono stati annunciati alcuni cambiamenti: **Marcel Hurter** e **Marc Stettler** sono entrati nella Commissione per il commercio al dettaglio (C-CD). Inoltre, **Andreas Billeter**, presidente di C-CD, lascerà il suo incarico nel 2022. È iniziata la ricerca di un successore. Anche la Commissione per la garanzia della qualità dell'esame professionale superiore (CAQ-EPS) è alla ricerca di un successore, poiché il suo presidente di lunga data, **Peter Baschnagel**, terminerà il 31 dicembre 2021. **Bruno Sinzig** si dimette da presidente della commissione d'esame dei restauratori di veicoli. **Marcel Wyler**, che fino ad ora è stato responsabile della terza parte dell'esame, assumerà la presidenza. **Franz Uetz** è stato nominato nuovo responsabile della terza parte dell'esame. **Andreas Senger** si dimette da capo della quarta parte dell'esame. Urs Wartenweiler prenderà il suo posto. **Bruno Leibundgut**, responsabile dell'esame professionale per i soccorritori stradali, si è dimesso. L'UPSA collabora alla ricerca di un successore. I partecipanti hanno salutato **Beat Schmid** e **Beat Lerch**. Beat Schmid si dimette dalla Commissione per lo sviluppo professionale e la qualità (DP&Q), mentre Beat Lerch si dimette da capo del CFP della sezione del Giura e lascia anche la CFP. **Alexander Gerber** ha preso il posto di Beat Lerch ed è entrato nella CFP.

Notizie dalla CFP

Seminario delle donne UPSA: Il seminario dell'anniversario avrà luogo dal 25 al 27 ottobre a Lenk (BE).

AGVS Business Academy: Il modulo di formazione "Uso professionale dei nuovi strumenti OrFo" è ora disponibile anche in italiano. I preparativi sono in corso.

Formazione per restauratori di veicoli: inizierà ora anche nella Svizzera francese il 13 novembre 2021.

Revisione quinquennale: la revisione parziale per le professioni di assistente di manutenzione d'automobili, meccanico/a di manutenzione d'automobili e meccatronico/a d'automobili avrà inizio nella primavera del 2022. L'OrFo entrerà probabilmente in vigore il 1° gennaio 2025.

Soccorritore stradale: la formazione sarà offerta solo come corso completo. L'esame professionale centrale si terrà a Mobilcity dal 2022.

Procedura di qualificazione 2021: Le sezioni prevedono di tenere gli esami normalmente. Sono tenute a riservare dei posti per eventuali candidati in quarantena. In caso di emergenza l'esame pratico può eventualmente tenersi in altri cantoni.

"Ho acquisito molte informazioni importanti": Florent Lacilla, qui ai SwissSkills Championships 2020, ha seguito uno dei tre moduli didattici proposti da UPSA. Foto: media UPSA

Modulo didattico per formatori professionisti

"Un corso appassionante"

Con l'ordinanza della formazione 2018, è stato introdotto l'obbligo per i formatori professionali frequentare uno dei tre moduli didattici UPSA. Florent Lacilla, meccatronico d'automobili, ha frequentato alla fine di aprile il modulo "Uso competente degli strumenti del nuovo OrFo 2018": "Non posso che raccomandare vivamente questa formazione". **Sandro Compagno**

Non c'è bisogno di dire a Florent Lacilla quanto sia importante avere una buona formazione professionale di base. Il meccatronico d'automobili del cantone di Friburgo è due volte campione svizzero delle professioni (2018 e 2020) e rappresenterà il settore dell'automobile per la Svizzera al World Skills di Shanghai, che è stato rinviato al 2022. Il 21enne attualmente sta formando un apprendista meccanico di manutenzione d'automobili nell'azienda dei suoi genitori, il Garage de l'Autoroute JF. Lacilla SA a Matran. L'ordinanza sulla formazione 2018 stabilisce chi è autorizzato a formare gli apprendisti nella formazione tecnica di base. La formazione deve essere di tipo terziario (ad esempio, diagnostico per automobili o coordinatore di officina) o aver completato uno dei tre moduli didattici offerti dalla UPSA Business Academy.

Florent Lacilla ha optato per il modulo "Uso competente degli strumenti del nuovo OrFo 2018". La formazione dura un giorno ed è stata condotta come webinar a causa del coronavirus. A posteriori, Florent Lacilla afferma che è stato difficile per lui concentrarsi sullo schermo per ore e ore: "Ma ho ottenuto molte informazioni importanti dalla formazione. Anche il lavoro di gruppo e le discussioni con i colleghi sono stati molto interessanti". Il contenuto del modulo riguarda le competenze operative che hanno sostituito le materie scolastiche nella nuova ordinanza sulla formazione, la struttura e il contenuto dei relativi documenti di attuazione, la pianificazione della formazione degli apprendisti, lo svolgimento dei colloqui di feedback o di definizione degli obiettivi, la protezione dei giovani lavoratori e la sua messa in pratica.

Il modulo qualifica Friburghesi e i suoi colleghi per determinare quando una particolare abilità operativa deve essere introdotta e sviluppata nell'azienda con l'aiuto di un programma di formazione. Permette di realizzare colloqui semestrali orientati allo sviluppo professionale, di utilizzare il rapporto di formazione per redigere un bilancio operativo e di sostenere gli apprendisti nella compilazione del rapporto di formazione. "Posso solo raccomandare questo corso", dice il meccatronico d'automobili: "È una valida formazione per giovani partecipanti come il sottoscritto e un valido aggiornamento per i colleghi con più esperienza alle spalle".
In linea di principio, tutti i responsabili della formazione tecnica di base senza una qualifica terziaria avrebbero dovuto completare uno dei tre moduli di formazione per la fine del 2020. Tuttavia, la pandemia di coronavirus ha interrotto questo programma, l'UPSA quindi, sta ancora offrendo i corsi. Oltre al modulo "Usare gli strumenti del nuovo OrFo 2018" a cui partecipa Florent Lacilla, ce ne sono altri due:

⇒ "Selezionare i candidati apprendisti" e
⇒ "Guidare i giovani adulti e superare eventuali crisi"

I formatori professionisti possono scegliere liberamente il modulo di un giorno che soddisfa maggiormente le loro esigenze. "L'UPSA consiglia ai formatori di seguire anche altri moduli, in forma di webinar o in presenza nella loro regione", aggiunge Manuela Jost, responsabile della UPSA Business Academy. "I formatori professionisti devono essere degli esempi e sono costantemente messi alla prova. Devono trovare l'apprendista giusto per l'azienda, accompagnarlo e saper condurre eventuali colloqui impegnativi. Lo scambio di esperienze con persone che la pensano allo stesso modo nel settore e i consigli degli insegnanti facilitano l'implementazione nell'azienda e motivano i gruppi di partecipanti. Ringraziamo le aziende formatrici per il loro eccellente lavoro di sostegno delle nostre professioni". <

Maggiori informazioni su:
Agvs-upsa.ch/it/formazione/upsa-business-academy

Consulente di vendita d'automobili con attestato federale

"Non c'è lavoro più affascinante."

L'attività negli showroom sta diventando sempre più complessa ed esigente, con diverse tecnologie di motorizzazione, sistemi di assistenza alla guida e clienti ben informati che trovano difficile scegliere tra una gamma di modelli sempre più ampia. Questo pone nuove sfide al personale di vendita in termini di consulenza sulla mobilità. La soluzione? Completare il corso di consulente di vendita con attestato federale. **Reinhard Kronenberg**

Noemi Gähler ha superato la formazione continua di consulente di vendita d'automobili due anni orsono.
Foto: OnAir/media dell'UPPSA

"Le automobili mi hanno sempre affascinato", dice Noemi Gähler. Frequenta il garage da quando era bambina e distribuiva già prospetti quando era ancora una nanerottola. Oggi fa parte dell'azienda e afferma: "Per me, non c'è lavoro migliore di quello di consulente di vendita d'automobili". E quando vedi i suoi occhi brillare, capisci che è sincera. Noemi Gähler ha completato con successo la sua formazione come consulente di vendita d'automobili con attestato federale. Ora lavora nelle due aziende di famiglia ad Aesch e Füllinsdorf.

Il contatto con la clientela è molto importante per lei: "È il cuore del mio lavoro". Lo stesso vale per il saper consigliare i clienti. Questo dà maggiori possibilità di successo. "Durante la mia formazione come consulente di vendita d'automobili, ho imparato come approcciarmi ai clienti, come parlare con loro e presentare loro i modelli. Ho imparato a comunicare al telefono e ho ricevuto molti consigli utili su come chiudere positivamente una vendita".

Quando ha a che fare con i suoi clienti, Noemi Gähler conta su un'atmosfera familiare. Questo è esattamente l'ambiente in cui si trova: la Halbeisen AG è un'azienda familiare per eccellenza. La madre di Noemi dirige l'azienda, sua sorella lavora nell'amministrazione e lei stessa è responsabile delle vendite. L'accoglienza è semplice e calda, e si capisce subito che è anche franca e personalizzata.

La formazione di Noemi è vista come positiva non solo da lei stessa, ma anche dalla sua azienda, che è convinta che ne abbia beneficiato in molti modi: "Ora è più aperta", dicono coloro che la circondano. In questo contesto, ha anche migliorato le sue capacità di comunicazione e ampliato la sua rete di contatti.

Il prerequisito per avere successo in questa professione non è solo l'apertura e l'interesse per le altre persone, ma anche la consapevolezza delle esigenze dei potenziali clienti per quanto riguarda la mobilità individuale. Una comunicazione sicura, un atteggiamento amichevole e competente sono necessari per creare un rapporto di fiducia. Richiede anche una buona conoscenza dei prodotti del marchio rappresentato, che nel caso di Noemi è Volvo. La formazione fornisce le conoscenze necessarie sulle questioni di assicurazione e di finanziamento. Anche l'organizzazione del lavoro e degli affari fa parte del programma di formazione, così come la gestione delle opportunità e la contabilità di base. L'organizzazione di esposizioni ed eventi o il lancio di un nuovo prodotto, la pratica del marketing e la conoscenza del mercato automobilistico completano questa formazione a 360°.

Quando le è stato chiesto cosa l'ha spinta a seguire la formazione, Noemi ha detto che voleva "imparare qualcosa di nuovo". Al lavoro, è stata in grado di applicare ciò che ha imparato a scuola. Il risultato compensa il tempo speso per la formazione "e che non è stato poco", precisa, prima di descrivere come ha passato le serate e i fine settimana a studiare, in modo da poter approfittare il più possibile della formazione e diventare una consulente di vendita competente. Senza dubbio non ci vorranno ancora molti anni per raggiungere questo obiettivo: Noemi lo è già. <

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

Le iscrizioni sono aperte!

Maggiori informazioni e iscrizioni su:

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

Istantanee dall'assemblea generale ordinaria UPSA TI 2021

Normalmente, il principale potenziale di risparmio economico e legato agli pneumatici, in particolare alla pressione di gonfiaggio. Foto: media UPSA

Il CheckEnergeticaAuto è apprezzato

Come il garagista aiuta il suo cliente a risparmiare denaro

Quasi 200 officine UPSA rilasciano ai loro clienti un certificato personale dopo aver completato il CheckEnergeticaAuto. Anche il garage JB Automobile di Villigen (AG) ha deciso di mostrare ai suoi clienti il potenziale di risparmio in modo professionale. **Mike Gadient**

Jan Bergamin vuole offrire ai suoi clienti qualcosa che altri garage non fanno. Dall'inizio dell'anno, i clienti di JB Automobile possono richiedere un CheckEnergeticaAuto (CEA). Il CEA è un servizio sviluppato dall'UPSA in stretta collaborazione con l'Ufficio federale dell'energia (UFE), con il quale gli automobilisti possono ridurre il loro consumo di carburante fino al 20% e risparmiando di conseguenza altrettanto denaro. Il meccanico controlla sul veicolo undici punti che influenzano il consumo carburante. Il controllo e il servizio di consulenza personale richiedono circa mezz'ora. Possono essere integrati in una normale ispezione o in offerte esistenti, come il cambio delle ruote o i controlli stagionali.

L'UPSA raccomanda alle officine di fatturare al cliente 49 franchi per il CEA, una cifra naturalmente non vincolante. Poiché il CEA è in continua evoluzione e uno o l'altro punto si aggiorna nel tempo, è bene consigliare i clienti di ripeterlo ogni due anni. Jan Bergamin ha deciso di promuovere il CEA nella seguente forma: "Vogliamo fare qualcosa per proteggere l'ambiente e contemporaneamente generare delle entrate supplementari". Il CEA è uno strumento ideale per discutere di sostenibilità con i clienti che sono sensibili alle questioni ambientali e ai consumi. Per esempio, l'utilizzo delle luci diurne e di fari LED ha un impatto sul risparmio di carburante. Inoltre, al cliente viene automaticamente offerto un corso Eco-Drive.

I consulenti UPSA istruiscono personalmente i collaboratori delle officine sulle procedure per rilasciare i certificati CEA. Forniscono i dati necessari per l'accesso al portale web. La parte superiore del certificato CEA personalizzato per la vettura del cliente, indica i valori di consumo teorico ed effettivo del veicolo e le emissioni di CO_2. In seguito, nel documento viene riportata la lista dei componenti controllati: l'elettronica del motore, le prestazioni del sistema di raffreddamento dell'aria condizionata, eventuali perdite di olio e refrigerante, il sistema di alimentazione, la tenuta del sistema di scarico, la pressione degli pneumatici così come l'età e la profondità del profilo. L'ultima parte del certificato indica il risparmio di carburante e di CO_2, convertito in risparmio di denaro che può essere ottenuto attraverso le varie misure. Con l'ausilio del certificato il garagista spiega al suo cliente il potenziale di risparmio. I clienti apprezzano questa consulenza personale, che è anche la base del CheckEnergeticaAuto.

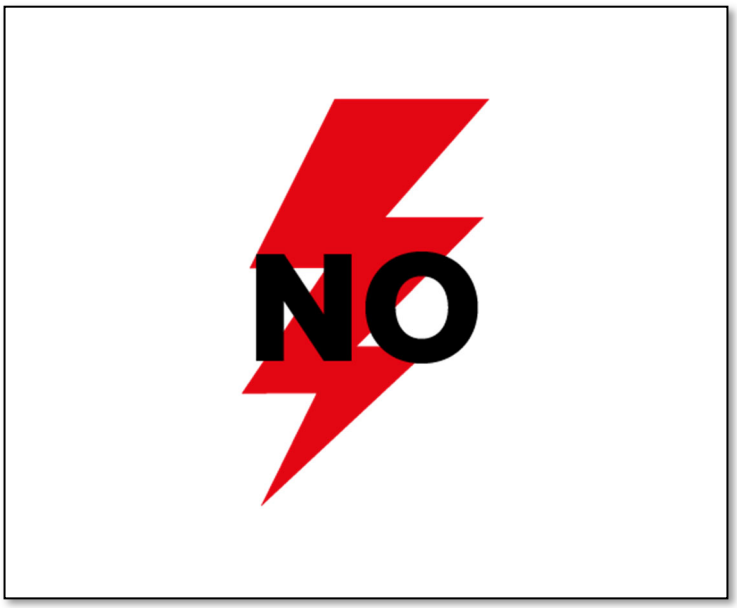
Il maggior potenziale di risparmio risiede normalmente negli pneumatici. "La pressione degli pneumatici è spesso troppo bassa", conferma Jan Bergamin. La pressione viene leggermente aumentata durante il controllo per ridurre la resistenza al rotolamento degli pneumatici. Questo da solo può far risparmiare circa 50 litri di carburante all'anno. "I soldi sono sempre un buon argomento di discussione. Quindi è ancora più interessante che io possa aiutare il cliente a risparmiare denaro". Grazie al CEA e alle sue misure, gli automobilisti possono risparmiare in media circa 300 franchi all'anno che corrispondono a 180 litri di carburante, e circa 400 kg di CO_2 in meno nell'aria. <

Maggiori informazioni su:
Autoenergiecheck.ch/it

Votazione sulla nuova legge sul CO2 del 13 giugno

"Disattendere la volontà popolare!"

Urs Wernli, presidente centrale di UPSA, teme che il settore dell'automobile sarà gravato maggiormente se la legge sul CO2 verrà accettata. Questa non è una cosa positiva nella situazione attuale. Si rammarica anche della posizione del TCS a favore della legge. **Raoul Studer**



Urs Wernli presidente centrale di UPSA

Signor Wernli, presto voteremo la legge sul CO2. Cosa pensa di questa votazione?

Urs Wernli, presidente centrale di UPSA: la Svizzera è un bel paese. Abbiamo un'alta qualità di vita e un ambiente praticamente intatto. Dovremmo essere felici. La revisione della legge sul CO2 potrebbe portare ad un aumento della burocrazia e dei costi. Dovremmo evitarlo.

Più precisamente?

Per mezzo di divieti, regolamenti e disegni di legge, si cerca di forzare l'economia e la popolazione ad adottare nuovi comportamenti. Questo è preoccupante.

Quale punto della legge sul CO2 le piace meno?

È soprattutto l'aumento dei prezzi del carburante, fino a 12 centesimi al litro. Questo è ingiusto e sproporzionato. Questo significa costi più elevati per molte PMI e per i nostri membri, il che rende la situazione attuale ancora più difficile.

E quali altri aspetti non le piacciono?

La revisione della legge sul CO2 disattende la volontà del popolo, perché i cittadini avevano deciso nella votazione del 12 febbraio 2017 di alimentare il fondo per le strade nazionali e il traffico d'agglomerato (FORTA) con le entrate delle sanzioni sul CO2 pagate dagli importatori. Poco più di quattro anni dopo, questo è già storia. La metà delle entrate sarà trasferita al futuro fondo per il clima, i cui obiettivi sono soggetti alle decisioni arbitrarie, agli umori e alle maggioranze del parlamento. La volontà del popolo qui non solo non viene rispettata, ma chiaramente disprezzata.

"La legge non influenza il cambiamento climatico! Oggi in tutto il mondo si stanno costruendo un migliaio di nuove centrali a carbone. La Svizzera e le sue emissioni di CO2 sono così insignificanti che non hanno alcun peso!"

Christian Imark, consigliere nazionale UDC
Blick-TV, 12 maggio 2021

"Le emissioni di CO2 della Svizzera sono in costante diminuzione: il calo pro-capite è stato del 24% negli ultimi dieci anni. Possiamo continuare su questa strada e non abbiamo bisogno di ulteriore burocrazia".

Roland Bilang, direttore di Avenergy Svizzera
Tages-Anzeiger, 10 maggio 2021

Quali sono le conseguenze di un rifiuto della legge sul CO2 per il settore dell'automobile?

Se il disegno di legge viene respinto, temi importanti come la produzione di carburanti sintetici da fonti di energia rinnovabili, lo sviluppo di stazioni di ricarica elettrica, la promozione di carburanti alternativi come il gas, e i programmi di efficienza energetica per il parco circolante già in corso come il CheckEnergeticaAuto dell'UPSA dovranno essere affrontati rapidamente.

Il valore limite di CO2 è stato fissato a 118 g per km dal 2021, e con esso le multe di CO2. Chi paga alla fine queste tasse?

Alla fine dei conti, è il cliente che compra un veicolo con un motore potente.
Almeno il 75% dei progetti di protezione del clima deve essere realizzato nel paese. I costi o il rapporto costi-benefici non sarebbero migliori all'estero?
Certo! Meno soldi spesi porterebbero comunque a risultati migliori. La quota nazionale prevista manca chiaramente l'obiettivo. Questa ripartizione è particolarmente costosa e non molto utile.

Le conseguenze negative del cambiamento climatico non devono essere sottovalutate. È anche innegabile che la quota della Svizzera è inferiore all'1%. Allora perché c'è tanta isteria su questo problema?

Da un lato, perché i media fanno sentire la gente in colpa per il cambiamento climatico, e un senso di fine del mondo è ampiamente diffuso. D'altra parte, una rappresentazione delle conseguenze drammatiche del cambiamento climatico aiuta a creare paura tra la popolazione.

Perché l'Unione Svizzera dell'Artigianato (USAM) ha partecipato alla raccolta di firme per il referendum, ma alla fine ha deciso di lasciare libertà di voto?

Questo è dovuto alla struttura dei membri USAM. Diversi membri beneficerebbero della nuova legge sul CO2: l'edilizia, il settore delle costruzioni, i consulenti energetici, ecc. Sono riusciti a ottenere una piccolissima maggioranza dei membri della Camera dell'Artigianato e del Commercio Svizzera a favore del voto libero. Sono dispiaciuto per questa decisione.

Gli oppositori stimano che se la legge venisse approvata, una famiglia di quattro persone dovrebbe sostenere costi aggiuntivi di 1'000 franchi all'anno. Questa cifra è basata su calcoli corretti?

Non sono a conoscenza di tali calcoli. Ma è probabilmente vero che tutto sarà più costoso. L'Associazione svizzera dei proprietari fondiari (HEV), sulla base di uno studio dell'Ufficio federale dell'energia (UFE), prevede che le ristrutturazioni obbligatorie porteranno a un aumento medio dell'affitto per un appartamento di 100 m2 di 140 franchi al mese.

Le dispiace che il TCS, la più grande associazione del settore, abbia sostenuto il "sì" alla legge sul CO2?

Sì, molto. Ogni alleato in più è utile per respingere questa legge inutile.

L'orientamento generale della politica dei trasporti dell'UPSA cambierà a seguito del risultato del 13 giugno 2021?

No. UPSA è e rimane aperta all'innovazione, ma rifiuta le misure che portano ad una distribuzione unilaterale e nessun miglioramento.

Cosa vuole dire ai cittadini che andranno a votare?

In ogni caso, votate e respingete la legge. Incoraggiate i vostri amici e conoscenti a votare in questo senso.

Infine, cosa state facendo per proteggere il clima?

Io e mia moglie abbiamo fatto installare un impianto solare sul tetto della nostra casa e contribuiamo così all'uso di energia rinnovabile. Inoltre, guido un'auto ecologica con un motore appropriato. <

Maggiori informazioni su:
agvs-upsa.ch/it/rappresentanze-del-settore/questioni-politiche-attuali

Costosa, inefficiente e antisociale

Sul sito dell'UPSA (vedi sopra) troverete gli argomenti dell'UPSA sul perché è contro questa legge. Sul sito cara-inutile-ingiusta.ch, troverete una pagina di domande-risposte costantemente aggiornata (in tedesco) che elenca le affermazioni errate o fuorvianti su questa legge sbagliata. Qui potete anche ordinare il materiale della campagna.

"Con le tasse sulla CO2 previste, stiamo togliendo soldi dalle tasche delle aziende, che poi hanno meno soldi per l'innovazione. Stiamo interferendo nel mercato e favorendo alcune tecnologie di propulsione, il che di per sé è contrario all'innovazione".

Thomas Hurter, presidente dell'ACS
SonntagsBlick, 14 marzo 2021

"Ma invece di promuovere sistemi di guida alternativi, come fanno molti paesi europei, il Parlamento ha deciso unilateralmente di aumentare il prezzo dei combustibili fossili e dei veicoli con tecnologia collaudata".

François Launaz, presidente auto-suisse
Rivista Touring, marzo 2021

Foto: Daimler.com

Nuovi canali di distribuzione

Il sistema delle agenzie: un caso per i garanti della concorrenza?

Diverse case automobilistiche stanno valutando di introdurre sistemi di agenzia o lo hanno già fatto. Questi piani sono controversi e non solo tra i commercianti coinvolti. **Sandro Compagno**

"Sulla scia della digitalizzazione, da un lato, e del cambiamento del comportamento dei clienti, dall'altro, il rapporto tra le case automobilistiche e i loro concessionari continuerà a cambiare a scapito del commercio. C'è da aspettarsi che i costruttori di automobili saranno sempre più in contatto diretto con i clienti finali e assumeranno essi stessi parte delle operazioni commerciali. Questo ridefinirà il ruolo del commercio automobilistico nella catena di creazione di valore aggiunto". Questa dichiarazione è tratta da un documento di presa di posizione pubblicata dall'Associazione tedesca dell'industria automobilistica (ZDK), la consorella tedesca di UPSA. Il documento è firmato da Antje Woltermann, direttrice del dipartimento di gestione aziendale, economia e prodotti della ZDK.

Risalente al 2017, è più attuale che mai. In Germania, per esempio, Volkswagen distribuisce i suoi modelli elettrici ID.3 e ID.4 tramite agenzie, ed è quindi un partner contrattuale diretto degli acquirenti del veicolo. Daimler ha introdotto un vero e proprio sistema di agenzie in Svezia, lo farà in Austria quest'estate e lo sta considerando anche per la Germania. Per i concessionari Mercedes tedeschi, questo non è del tutto nuovo. Per decenni, hanno venduto auto Mercedes in un modello misto, un connubio tra concessionario autorizzato e agenzia. Le nuove auto che vendono sono in nome e per conto della Daimler AG. "Daimler si assume certi costi e rischi, per esempio quelli relativi allo stock di veicoli", spiega Antje Woltermann. E a differenza di un vero sistema di agenzia, i rappresentanti della Mercedes hanno un certo margine di manovra nel fissare i prezzi". Secondo la direttrice della ZDK, i concessionari tedeschi di Mercedes sono soddisfatti e potrebbero essere soddisfatti del modello di distribuzione attuale.

Ma è previsto che questo modello misto diventi un vero e proprio sistema di agenzie commerciali. Daimler si sta avventurando in un territorio legalmente difficile a causa del privilegio dell'agente commerciale, sul quale la Commissione europea aveva già fatto delle raccomandazioni nel diritto antitrust nel 2010. Questo privilegio prevede che l'agente commerciale non sostenga alcun rischio economico o legale. L'unica eccezione è il rischio di perdita della commissione se una vendita fallisce. In un vero e proprio sistema di agenzia, tutti gli altri rischi e costi, come quelli legati alle linee guida di progettazione degli showroom, alla formazione obbligatoria del personale o a certi servizi, devono essere sostenuti dal produttore, dice la Commissione europea. "Se e solo se questi costi sono completamente coperti, un margine del 5% è accettabile", dice un esperto del settore, citato dalla rivista commerciale tedesca "Automobilwoche". Resta da vedere come Mercedes-Benz risolverà questo problema.

continua

Il gruppo VW ha optato per un percorso diverso: intende distribuire i suoi modelli elettrici ID attraverso agenzie, pur mantenendo il suo sistema tradizionale di concessionari di marca per la vendita di veicoli a benzina. Ma anche in un tale sistema misto, si pone la questione della ripartizione dei costi. I contratti per il nuovo modello di distribuzione sono stati firmati un anno fa. "Tutti i nostri partner commerciali hanno firmato i contratti di agenzia", ha riferito con soddisfazione l'ufficio stampa del gruppo VW, citando Holger B. Santel, responsabile vendite e marketing. Sempre secondo Santel: "L'ampia accettazione del sistema di agenzia da parte dei nostri

Antje Woltermann, direttrice del dipartimento gestione d'impresa, economia e prodotti della ZDK.

partner di vendita è un forte segnale per il futuro". Tuttavia, non è stato così semplice, rivela Antje Woltermann: "L'associazione dei concessionari ha discusso molto i nuovi contratti con VW prima di raggiungere un accordo". La ZDK sta osservando lo sviluppo "con occhio critico".

A quanto pare, anche i garanti della concorrenza dell'UE restano vigili. Un documento di lavoro della Commissione Europea, che AUTOINSIDE è riuscita ad ottenere, affronta esplicitamente i modelli di distribuzione in cui i concessionari agiscono, nello stesso mercato, sia come agenti che come rivenditori indipendenti per diversi prodotti dello stesso fabbricante. Il documento cita tre tipi di rischio finanziario o commerciale associati al sistema delle agenzie:

1. i rischi direttamente legati ai contratti conclusi e/o trattati dall'agente commerciale per conto del costruttore. Questo può includere, per esempio, il finanziamento di automobili in stock;
2. i rischi associati agli investimenti specifici del mercato. Si tratta di investimenti che sono specificamente richiesti per il tipo di attività per cui il costruttore ha commissionato l'agente, ad esempio per l'allestimento dello showroom;
3. i rischi associati ad altre attività svolte dall'agente commerciale sullo stesso mercato del prodotto, nella misura in cui il preponente richiede all'agente di svolgere queste attività non come agente per conto del preponente, ma a proprio rischio. Si tratta, per riprendere l'esempio di Volkswagen, del fatto che i proprietari di garage distribuiscono i modelli ID come agenti, mentre vendono le auto a benzina come imprenditori indipendenti e a proprio rischio.

"I costruttori non devono prendersi troppi meriti", dice Woltermann, sottolineando che il costruttore determina il prezzo di vendita, ma deve anche sostenere tutti i costi e i rischi. E nel caso di una doppia funzione di agente e rivenditore indipendente, si pone anche la questione di chi sostiene quale parte dei costi. VW in futuro dovrà pagare un affitto per esporre i suoi modelli ID negli showroom dei suoi partner commerciali? Sarà il tempo a dirlo. <

Istantanee dall'assemblea generale ordinaria UPSA TI 2021

Elmedin Murati, collaboratore della carrozzeria Gehrig, registra le informazioni sul tablet in occasione di un'ispezione. Foto: media UPSA

Danni al veicolo: "tutto digitale" già in fase di accettazione

Il tablet, il nuovo fedele compagno

In caso di incidente, la responsabilità amministrativa delle officine e delle carrozzerie aumenta. I clienti e gli assicuratori esigono una documentazione digitale e corretta che includa le condizioni del veicolo e un preventivo dei costi di riparazione. L'ispezione al momento dell'accettazione è fondamentale, come dimostra l'esempio della carrozzeria Gehrig GmbH. **Mike Gadient**

Quando il cliente arriva in officina con il veicolo danneggiato, trova il responsabile del servizio clienti con un tablet in mano. Tramite quest'ultimo il responsabile può consultare l'annuncio di sinistro con tutti i dati rilevanti sul cliente, sul veicolo e sul sinistro (vedi AUTOINSIDE aprile 2021). La registrazione iniziale è stata fatta dalla compagnia di assicurazione del veicolo o dall'officina stessa quando il cliente l'ha contattata per telefono. "I nostri clienti sono sorpresi che facciamo le foto con il tablet. Questo approccio è percepito come professionale", dice Tobias Arn, vicedirettore della Gehrig GmbH di Kleinandelfingen (ZH).

Questo metodo ha un impatto positivo sulla soddisfazione del cliente. I risultati del sondaggio nel settore dell'assistenza sono ulteriormente migliorati. D'altra parte, anche i collaboratori ne vedono i benefici. "Il carico di lavoro burocratico del servizio dopo-vendita sta diminuendo notevolmente", spiega Tobias Arn. Prima di questo cambiamento, le foto dovevano ancora essere caricate dalla macchina fotografica al computer e, se necessario, dovevano essere aggiunte delle note manuali sulle condizioni del veicolo. La carrozzeria Gehrig ha eliminato le operazioni duplicate passando al Dealer Management Systems del partner di soluzioni IT GCS.

Da oltre un anno, i collaboratori della carrozzeria zurighese possono richiedere la conferma della dichiarazione di protezione dei dati e verificare la disponibilità del veicolo sostitutivo direttamente dalla loro postazione di lavoro. La consegna del veicolo sostitutivo viene elaborata e registrata digitalmente. Il cliente firma direttamente sul tablet. Una procedura che è già stata implementata dai servizi postali e dalle banche per ogni fascia d'età e che non ha incontrato alcuna resistenza da parte degli utenti.

Se il veicolo è stato affidato all'officina di riparazione da un proprietario di flotta o da una compagnia di assicurazione, il preventivo creato direttamente in forma digitale del sinistro può essere inoltrato assieme alle foto. I costi devono essere giustificati in modo plausibile alla compagnia di assicurazione. "Una documentazione pulita e chiara porta a meno controversie e, in generale, a meno richieste di spiegazioni", dice Tobias Arn. La compagnia di assicurazione può facilmente approvare la riparazione con un semplice click. Quando il perito assicurativo arriva sul posto, ha già potuto visualizzare quanto gli è stato inviato in anteprima. "L'elaborazione è molto più veloce. I periti apprezzano il fatto di potersi preparare nel miglior modo possibile". A Kleinandelfingen non manca a nessuno il calendario cartaceo degli appuntamenti. <

Serie di articoli: I DMS permettono l'elaborazione digitale end-to-end

Le soluzioni software stanno aiutando ad aumentare l'efficienza dei garage e delle carrozzerie nell'elaborazione amministrativa degli ordini di riparazione. In una serie di quattro articoli, AUTOINSIDE esamina il significato e i vantaggi dei Dealer Management Systems. Il numero di settembre mostrerà come il lavoro in officina può essere semplificato. Dopo che la riparazione è stata approvata, le singole fasi di lavoro sono assegnate ai collaboratori direttamente tramite il gestionale delle risorse. .

Gli appuntamenti online semplificano i processi nelle officine. Foto: Istock

Yourwheels AG

Appuntamenti online per i garage

Yourwheels lancia un nuovo sistema di prenotazione online per le officine tramite agenda digitale. Questa soluzione, sviluppata appositamente per le officine, offre una gestione digitale degli appuntamenti in un formato specifico.

pd. Che sia per un ristorante, un parrucchiere o uno studio di fisioterapia, le prenotazioni online stanno diventando sempre più popolari. Questo servizio è sempre più popolare anche tra le officine. Un sondaggio condotto da LINK per conto di UPSA all'inizio del 2020 ha mostrato che, a seconda della fascia di età, dal 30 al 40% degli intervistati avrebbe gradito che il suo garage di fiducia offrisse questa funzione. Oltre a soddisfare questa esigenza dei clienti, le prenotazioni online semplificano anche i processi nelle officine in quanto è possibile ridurre il tempo necessario per fissare gli appuntamenti via telefono durante i periodi più intensi come il periodo del cambio pneumatici.

Secondo Marcel Stocker, direttore della Yourwheels AG, questo sistema di prenotazione online non è ancora diffuso nelle officine in quanto raramente è connesso ad un'agenda digitale per l'officina: "Una prenotazione online senza collegamento a un'agenda digitale per l'officina è poco più di un modulo di contatto. Il cliente non è mai sicuro che la data desiderata sia effettivamente disponibile e per il garage richiede molto tempo per la coordinazione in quanto gli appuntamenti devono essere spostati e/o confermati manualmente".

Questo ha spinto il team di Yourwheels, guidato Kilian Renner, responsabile dell'E-Commerce, a sviluppare una propria soluzione. "Nelle nostre discussioni con le officine, abbiamo appreso che c'erano già diverse offerte sul mercato, ma nessuna di esse copriva veramente le esigenze molto diverse delle varie officine". Per esempio, molte officine si affidano ancora al buon vecchio calendario cartaceo, che non è compatibile con uno strumento di prenotazione online. "Abbiamo quindi lavorato con un certo numero di officine per definire le diverse esigenze e processi delle officine e per redigere una specifica per il nostro sistema di prenotazione online con agenda digitale per l'officina". Yourwheels offre ora i frutti del suo lavoro in due versioni. La versione gratuita di base contiene tutte le funzioni essenziali. La versione completa, invece, è disponibile sotto forma di abbonamento annuale con costi contenuti, può essere configurata fino all'ultimo dettaglio e include numerose funzioni aggiuntive.

In entrambi i casi, ogni cliente Yourwheels riceve assistenza personale durante l'installazione della sua soluzione. Yourwheels collabora con i suoi clienti per configurare i processi specifici per ogni garage: quali tipi di prenotazioni devono essere offerti? Quanto durano le varie prenotazioni e quali risorse richiedono? Quali prenotazioni e quante prenotazioni possono essere fatte allo stesso tempo? Per quanto tempo viene riservato un veicolo sostitutivo? Queste e altre domande sono configurabili e definite nel programma. Yourwheels AG fa parte del gruppo Hostettler. Anche se si tratta di un prodotto digitale, questo legame è una garanzia di un servizio personale sostenuto da una cooperazione a lungo termine. <

Maggiori informazioni su:
calendrieratelierenligne.ch

Istantanee dall'assemblea generale ordinaria UPSA TI 2021

90° Assemblea generale ESA

L'ESA (Organizzazione d'acquisto del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore) ha concluso l'ultimo anno di esercizio con una buona cifra d'affari complessiva, pari a 369,4 milioni di franchi. Per la seconda volta negli oltre 90 anni di storia dell'ESA, l'Assemblea generale si è tenuta in forma scritta a causa della pandemia di coronavirus; tutte le proposte del Comitato di direzione sono state approvate mediante procedura per circolazione degli atti.

Nella sua introduzione Markus Hutter, Presidente del Consiglio d'amministrazione dell'ESA, ha ripercorso un anno difficile, ma coronato dal successo: le cose, ha affermato, sono andate ben diversamente dalle previsioni – «ma in modo comunque positivo per l'ESA». Con queste parole il Presidente del Consiglio d'amministrazione si riferiva naturalmente al coronavirus, che ha posto il mondo intero, ma soprattutto il settore dell'automobile e dei veicoli a motore, davanti a sfide completamente nuove. Malgrado la pandemia, l'ESA è riuscita però a conseguire un risultato positivo durante l'anno del suo 90° anniversario.

Nel 2020, l'ESA ha registrato una cifra d'affari complessiva (ricavi lordi) di 369,4 milioni di franchi, considerando tutti gli assortimenti e servizi nonché tutti i canali di vendita. Questo corrisponde a un calo di solo il 3,4% rispetto all'anno precedente. «Il secondo semestre in particolare è stato migliore di quanto potessimo prevedere a metà anno», ha dichiarato il CEO Giorgio Feitknecht. I motivi di questo buon risultato sono a suo giudizio la grande fedeltà della clientela, una rigorosa disciplina dei costi e le condizioni meteo favorevoli per il settore, con l'arrivo dell'inverno già a fine settembre e nevicate fino in pianura nel mese di dicembre.

Affari statutari

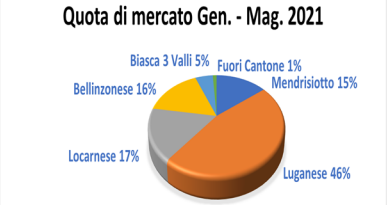
Il rapporto annuo, il conto annuo statutario e il conto di gruppo, il rapporto dell'organo di revisione e gli altri documenti necessari per la partecipazione scritta sono stati inviati per posta a tutte le comproprietarie e i comproprietari. Per tutte le questioni trattate sono state accettate le proposte della Direzione. Vanno menzionate in particolare la decisione di applicare un interesse del 2,5% sulle quote di partecipazione dell'ESA e l'elezione di Nicole Küng (Gebenstorf) nel Comitato di direzione. Inoltre, tutti i membri dell'organo di revisione sono stati rieletti per un altro anno.

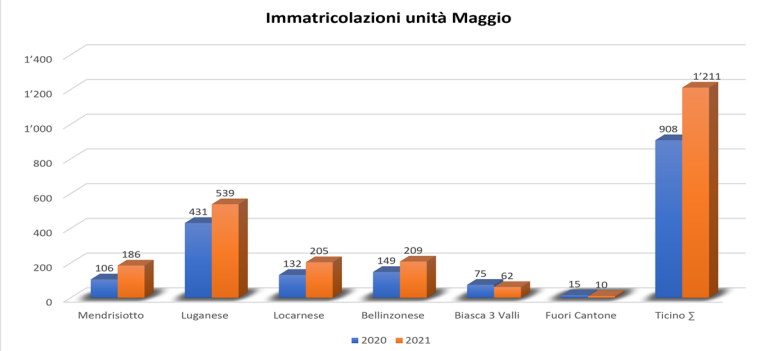
La vostra ESA – La vostra cooperativa

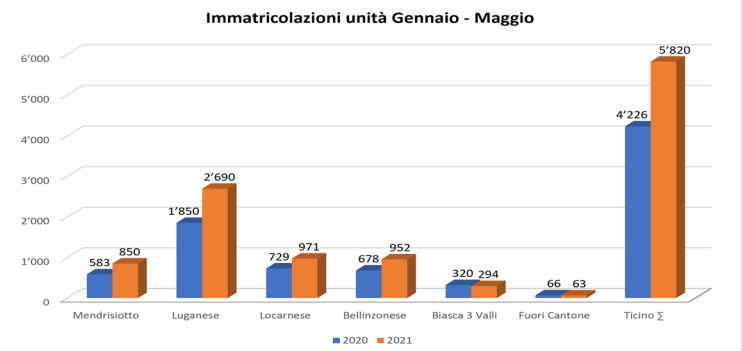
L'ESA, l'organizzazione d'acquisto del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore, ha festeggiato nel 2020 i suoi 90 anni d'esistenza. Obiettivo di tutte le sue attività è l'incentivazione della capacità economica dei comproprietari e clienti. Come cooperativa, l'ESA appartiene ai suoi circa 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 una sola fonte. Maggiori informazioni: esa.ch

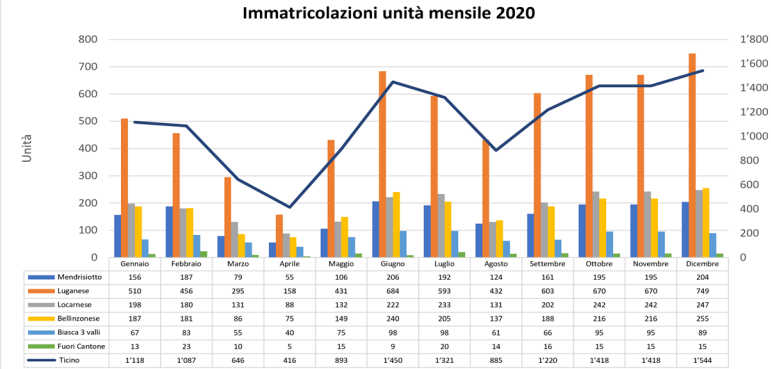
	Maggio						Gennaio - Maggio					
	2020		2021		2020 - 2021		2020		2021		2020 - 2021	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	106	11.67%	186	15.36%	80	75.47%	583	13.80%	850	14.60%	267	45.80%
Luganese	431	47.47%	539	44.51%	108	25.06%	1'850	43.78%	2'690	46.22%	840	45.41%
Locarnese	132	14.54%	205	16.93%	73	55.30%	729	17.25%	971	16.68%	242	33.20%
Bellinzonese	149	16.41%	209	17.26%	60	40.27%	678	16.04%	952	16.36%	274	40.41%
Biasca 3 Valli	75	8.26%	62	5.12%	-13	-17.33%	320	7.57%	294	5.05%	-26	-8.13%
Fuori Cantone	15	*1.65%*	10	*0.83%*	*-5*	*-33.33%*	66	*1.56%*	63	*1.08%*	*-3*	*-4.55%*
Ticino ∑	**908**	100%	**1'211**	100%	**303**	**33.37%**	**4'226**	100%	**5'820**	100%	**1'594**	**37.72%**
Svizzera	**13'890**		**19'991**		**6'101**	**43.92%**	**78'724**		**98'542**		**19'818**	**25.17%**

	Movimenti - ≈*occasioni*		
	2020	2021	Delta %
Gen.-Apr.	13'057	17'768	36.08%
Maggio	4'037	4'362	8.05
Gen.-Mag	**17'094**	**22'130**	**29.46%**

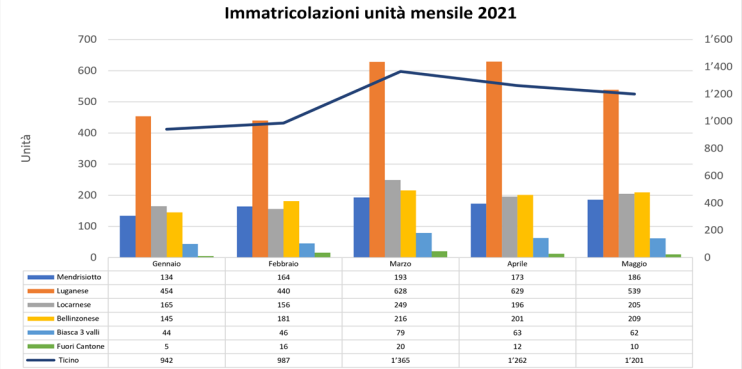




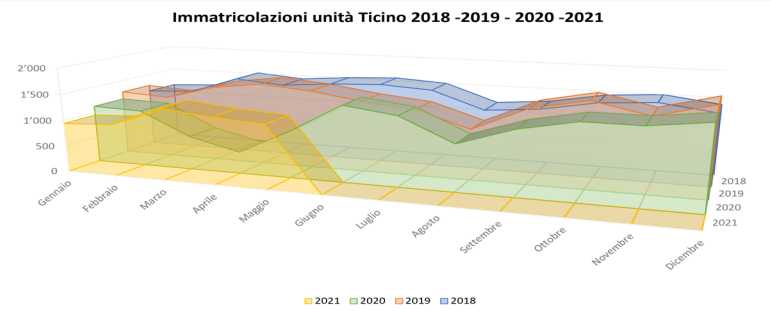


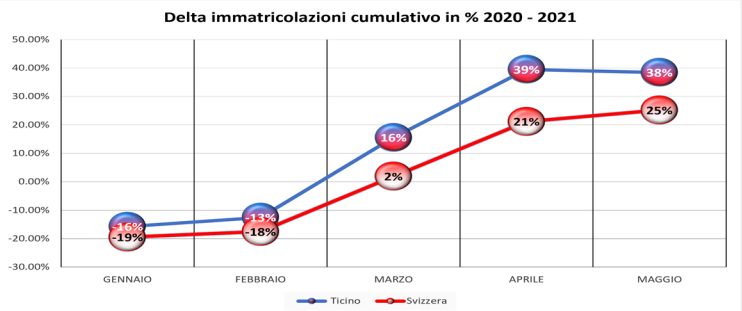


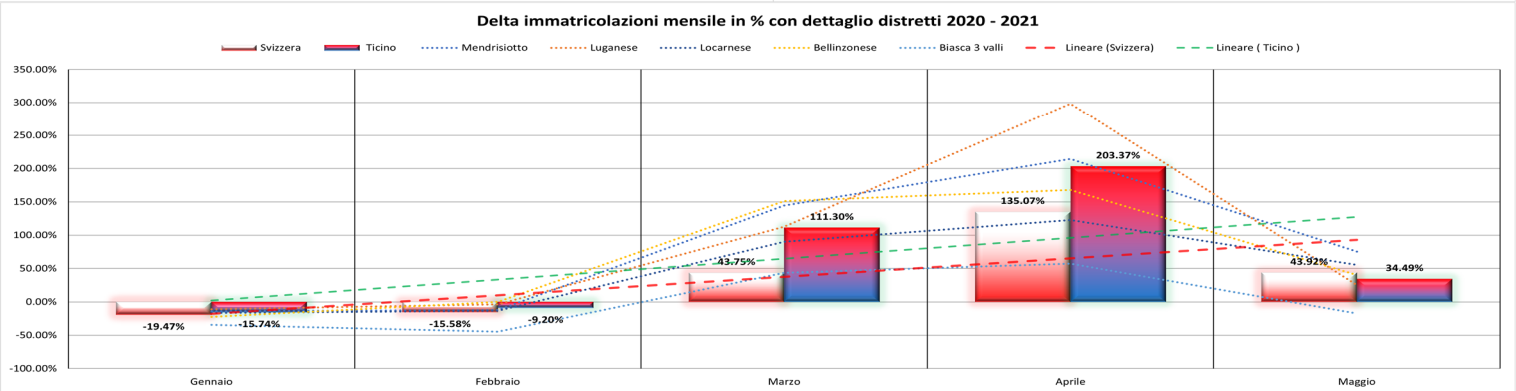
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Mendrisiotto	156	187	79	55	106	206	192	124	161	195	195	204
Luganese	510	456	295	158	431	684	593	432	603	670	670	749
Locarnese	198	180	131	88	132	222	233	131	202	242	242	247
Bellinzonese	187	181	86	75	149	240	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	Aprile	Maggio
Mendrisiotto	134	164	193	173	186
Luganese	454	440	628	629	539
Locarnese	165	156	249	196	205
Bellinzonese	145	181	216	201	209
Biasca 3 valli	44	46	79	63	62
Fuori Cantone	5	16	20	12	10
Ticino	942	987	1'365	1'262	1'201







Tipo propuls.	Unità	Quota
Auto elettriche	106	8.8%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	1054	87.0%

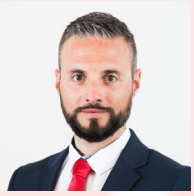
Colore	Unità	Quota
Grigio	428	35.3%
Bianco	273	22.5%
Nero	259	21.4%
Blu	139	11.5%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	2	0.2%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	844	69.7%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	VW	200	17%	6°	Toyota	55	5%
2°	Audi	175	14%	7°	Suzuki	39	3%
3°	Skoda	132	11%	8°	Seat	37	3%
4°	Mercedes	120	10%	9°	Porsche	35	3%
5°	BMW	87	7%	10°	Renault	31	3%

UPSA Sezione Ticino — 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

Elisa Domenighetti
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