EDIZIONE 4 - Lug.-Ag. 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 - Rimuovere la sporcizia e gli odori
pag. 4 - Disporre del proprio autolavaggio
pag. 6 - Attenzione alla vernice opaca
pag. 8 - Batterie d'avviamento vendite record
pag. 10 - Seconda vita, inizio difficoltoso
pag. 12 - Un elemento della rivoluzione energetica
pag. 15 - Sicurezza ambiente e attiva
pag. 16 - La gente ha capito che si voleva comprarla
pag. 18 - Sistemi di guida avanzati
pag. 20 - Diventa professionista delle vendite
pag. 21 - I clienti sono pronti per acquistare online
pag. 22 - Il sistema di agenzie
pag. 24 - UPSA e "Safe at Work"

EDITORIALE

Legge sul CO2 respinta: il dibattito sul clima continua

Cara lettrice, caro lettore,

la bocciatura della legge sul CO2 il 13 giugno 2021 è stata uno smacco per le frange politiche svizzere che amano il consenso popolare. Contro ogni previsione, il Comitato economico e l'UDC sono riusciti a fermare questa legge inadeguata. Grazie al sostegno dei suoi membri e delle organizzazioni partner, l'UPSA ha dato un contributo importante a questo grande successo politico. A nome dei miei colleghi del Comitato Centrale, vorrei ringraziare tutti coloro che hanno lottato per sconfiggere questo progetto alle urne.

Questa battuta d'arresto dev'essere ora utilizzata per sviluppare un disegno di legge ragionevole. Un disegno di legge che promuove l'uso di tecnologie efficienti dal punto di vista energetico, senza continuare a far crescere i costi. Insieme alle sue organizzazioni partner, l'UPSA si batterà per questo, perché contribuire alla protezione dell'ambiente scegliendo, utilizzando e mantenendo i veicoli nel modo più efficiente possibile fa parte del DNA della nostra associazione.

Insieme ai suoi membri, l'UPSA ne è la prova da molto tempo. Lo ha fatto alcuni anni fa con il controllo delle emissioni e, dal 2013, attraverso il suo impegno congiunto con l'Ufficio federale dell'energia sotto forma di CheckEnergeticaAuto. Solo quest'ultimo ha permesso a 200 officine e ai loro clienti di risparmiare più di 115.000 tonnellate di CO2.

Abbiamo inoltre integrato diverse nuove competenze nella nostra formazione professionale che si concentrano sulla gestione efficiente dell'energia. In questo modo, il settore automobilistico sta dando un notevole contributo alla protezione del clima. Nell'euforia per le auto elettriche e ibride, è facile dimenticare che più del 95% delle autovetture e dei camion funzionano ancora a benzina o diesel, e che ci vorranno più di dieci anni prima che i veicoli elettrici diventino la maggioranza - se mai lo saranno.

Giustamente, nell'ambiente politico il dibattito sulla nuova legge sul CO2 è molto attivo. Un aumento del numero di veicoli elettrici porterà inevitabilmente a un massiccio aumento del consumo di elettricità. Gli esperti stanno già prevedendo carenze in inverno e durante i picchi di utilizzo giornalieri. La transizione verso le energie rinnovabili è limitata dalle capacità di stoccaggio. I combustibili sintetici e l'idrogeno sono ideali per lo stoccaggio e possono essere distribuiti attraverso la rete di approvvigionamento esistente ma la loro produzione è ancora molto costosa e quindi poco competitiva. L'inventiva e la volontà di trovare soluzione per la protezione del clima porteranno a nuove soluzioni per una mobilità individuale motorizzata ma rispettosa del clima. La mobilità è un fattore di successo troppo importante per l'economia e la società per cui è impensabile che non si trovino soluzioni in tempo utile. Tuttavia, lo stato deve essere prudente con l'imposizione di provvedimenti restrittivi, divieti e inutili tasse di incentivazione.

Urs Wernli
Presidente centrale

BancaStato

la mia ESA+
Più forti, insieme

QUALITY 1

Una costanza impressionante : la società Danz Autofinish AG può fare affidamento sui suoi collaboratori che lavorano qui da più di 1' anni. Foto: Danz Autofinish

Specialisti nel ricondizionamento dei veicoli

Rimuovere la sporcizia e la puzza di pesce

Il team di Danz Autofinish AG dà alle auto usate una nuova vita e alle auto nuove un nuovo splendore luccicante. Molte officine utilizzano questo servizio, che richiede non solo un spiccato senso della pulizia, ma anche cura per i dettagli. **Mike Gadient**

Il peggior odore che Fabian Danz abbia mai sentito in una macchina è stato un misto di zuppa di pesce e deodorante Febreze. Cinque litri di zuppa di pesce si erano rovesciati nel bagagliaio dell'auto di un cuoco, il tentativo di salvataggio con un neutralizzatore di odori è fallito. "L'odore e le macchie sono stati rimossi con successo", dice il proprietario della Danz Autofinish AG con orgoglio. Il direttore e i suoi collaboratori sono specializzati nella preparazione cosmetica dei veicoli. Lucidare, pulire gli interni o fare il polish alla vernice: da 35 anni, questi servizi sono offerti a privati, gestori di flotte, importatori e officine. "Puliamo i veicoli direttamente dal cliente o nella nostra officina", spiega Danz. In caso di grande richiesta, si possono allestire posti di lavoro fissi all'interno o di fronte al garage per gestire tutto il volume.

La lista dei membri dell'UPSA che utilizzano i servizi di Danz Autofinish è in costante crescita da diversi anni, con prospettive provenienti da tutta la Svizzera. Per Fabian Danz, questa popolarità va di pari passo con le aspettative sempre crescenti dei clienti. "Se il cliente scopre una goccia di cera sul cardine della porta ci sono discussioni infinite", afferma in modo scherzoso. "I garage non hanno né il personale né le infrastrutture per soddisfare tutte le esigenze di pulizia". L'unica cosa che attira l'attenzione del cliente è se l'auto è pulita. "Che il filtro dell'olio sia stato cambiato o meno, non si vede a prima vista".

Secondo il feedback dei clienti, Danz Autofinish si distingue per le sue tariffe forfettarie e per l'affidabilità. "Preferiamo soluzioni di pulizia semplici. Il nostro obiettivo è di sostituire il minor numero possibile di cose, un nuovo tappeto o un nuovo coprisedile si fanno aumentare rapidamente i costi. "Questo approccio è apprezzato anche dagli assicuratori", dice il direttore. Garantisce ai suoi clienti un alto grado di flessibilità, anche se la pianificazione del suo personale rimane una grande sfida. Ha l'impressione di trovarsi in una partita a scacchi quando deve costantemente aggiornare il programma degli interventi del lunedì. "Le auto vengono vendute durante il fine settimana, e noi dobbiamo prepararle in due o tre giorni. Una buona cosa per il nostro business, ma complica il programma.

Fabian Danz ha iniziato ad apprezzare i veicoli ben puliti in giovane età. La ditta è stata fondata nel 1986 da suo padre, che ora è presidente del consiglio di amministrazione. Robert Danz ha riconosciuto questa nicchia di mercato e ha offerto i suoi servizi alle officine girando per la regione con il suo veicolo di servizio. "La garanzia di qualità era ancora agli inizi. I veicoli appena usciti dall'officina erano di solito in cattive condizioni", dice Fabian Danz. Il primo cliente importante fu la Amag Import AG di Lupfig (AG). Oggi, Cotra Autotransport AG si affida ai servizi di Danz e consegna nelle due sedi principali di Studen (BE) presso l'ex sito della General Motors e a Rümlang (ZH) presso l'aeroporto. "A Studen puliamo i veicoli in una sala dalle dimensioni di un campo di calcio, e a Rümlang offriamo gli stessi servizi in un'area più piccola. Prepariamo anche auto a noleggio previste per la vendita al dettaglio", spiega Fabian Danz. L'imprenditore ha iniziato la sua carriera nel campo commerciale prima di iniziare a pulire i veicoli nel 2009 nell'azienda di famiglia. A poco a poco ha assunto più responsabilità, ha ottenuto una laurea in economia aziendale e poi ha gestito il sito di Studen.

Negli ultimi cinque anni, è stato alla guida dell'azienda, che comprende sette sedi e uno staff di 30 persone. Circa 50.000 veicoli sono stati lavorati l'anno scorso. Questo include anche brevi lavori di pulizia della durata di una decina di minuti e il cambio degli pneumatici. Normalmente, ci sarebbero stati molti più ordini, ma la crisi sanitaria ha avuto un impatto sul volume degli ordini. Fabian Danz descrive la situa-

usando l'esempio delle auto a noleggio: "Attualmente, prepariamo da 10 a 20 veicoli a settimana, compresa la lucidatura e la pulizia degli interni. Prima della crisi, ne facevamo 150. I problemi di consegna dei semiconduttori stanno portando a fermi di produzione presso i fabbricanti. Tuttavia, dalla riapertura degli showroom, gli ordini dalle officine sono aumentati in modo significativo, e i clienti privati spendono di più per la pulizia perché vogliono regalarsi una lucidatura professionale della vernice.

Un evento ha messo alla prova il team di Danz Autofinish durante il secondo lockdown: la pulizia dopo un incendio in un parcheggio. Sei auto classiche ben tenute erano coperte di fuliggine e di polvere. Durante la pulizia del motore, si è prestata particolare attenzione alla sensibile elettronica. I getti d'acqua dell'idropulitrice potrebbero danneggiare rapidamente i componenti elettrici. Per questo motivo, le parti sensibili sono sempre ben protette. Per evitare l'umidità, il sistema di accensione è stato asciugato con aria compressa. "Abbiamo eliminato l'odore di bruciato all'interno. Abbiamo anche rimosso le tracce di fuliggine dalla vernice, dal motore e dall'interno del veicolo", dice Fabian Danz, aggiungendo che tutti i residui dovevano essere rimossi. "Altrimenti, gli odori sgradevoli si ripresenteranno prima o poi. Per eliminare gli odori, usiamo un generatore di ozono, che è in grado di aiutare contro la puzza di fumo o di cane".

Il generatore di ozono è uno dei tanti attrezzi di equipaggiamento che richiedono una formazione nel loro uso quotidiano. I dipendenti sono regolarmente esposti a materiali pericolosi, come nell'officina, e a grandi quantità di polvere proveniente dalle attrezzature di lucidatura. Al fine di rispettare le linee guida per la sicurezza sul lavoro e la protezione della salute, Danz Autofinish AG ha aderito alla soluzione settoriale SAD (vedi riquadro). "L'appartenenza a SAD, la formazione e la documentazione che abbiamo ricevuto ci aiutano a superare senza problemi i controlli casuali dei vari organi di controllo", spiega Fabian Danz. Una certificazione interna indica quali dipendenti sono istruiti per l'utilizzo delle diverse apparecchiature e i rispettivi prodotti chimici.

L'azienda di famiglia si sta anche preparando per il futuro, e ha valutato i sistemi robotizzati di lucidatura delle superfici. "Ma un robot è redditizio solo se si pulisce lo stesso modello 10.000 volte con lo stesso servizio. Per i nostri mandati individuali, questa tecnologia non ha senso finanziariamente, non è ancora adatta a noi", conclude l'imprenditore. Alla fine, il robot userebbe la stessa macchina che usa lui... Neppure la lavorazione di massa si adatterebbe ai valori dell'azienda, che includono un'attenzione ai processi meticolosi. La scelta dell'attrezzatura giusta è un passo cruciale, poiché dipende in gran parte dai graffi, dall'età e dalle condizioni della vernice. La tecnica di lucidatura gioca un ruolo altrettanto importante. "Nel caso di graffi e vernici danneggiate, si dovrebbe sempre trattare una piccola area. Questo è l'unico modo per garantire che i problemi possano essere riparati con precisione", consiglia Fabien Danz. La gomma delle porte e le parti in plastica nelle vicinanze devono essere sempre protette. Anche l'angolo è decisivo: il disco della lucidatrice rotativa deve appoggiare completamente. "I migliori risultati si ottengono con movimenti regolari e non troppo veloci. "Con un occhio per i dettagli spinto fino a questo punto, non c'è da meravigliarsi che il nome Danz faccia rima con brillantezza. <

"Con un'iscrizione al SAD, il rischio dell'azienda è ridotto al minimo".

Daniel Fürst, membro del team di SAD per la sicurezza sul posto di lavoro e la protezione della salute all'interno di UPSA

Signor Fürst, perché è importante aderire al SAD?

Daniel Fürst: L'adesione riduce il rischio per l'azienda e per il suo proprietario al minimo, tutto ad un costo minimo. Una piccola o media impresa può rispettare le norme legali e quindi la sicurezza sul lavoro e la protezione della salute dei suoi dipendenti solo con un massiccio investimento finanziario e con molto tempo. In SAD, ci prendiamo a carico a livello centrale della maggior parte del lavoro amministrativo necessario.

Cosa significa questo in termini concreti?

Significa che organizziamo, per esempio, la formazione dei PECOSL interni all'azienda (persone di contatto per la sicurezza sul lavoro). I costi sono inclusi nella quota di adesione. Inoltre, offriamo lo strumento online "asa-control", che presenta i dieci elementi di valutazione del rischio del concetto ASA, incluso le liste di controllo specifiche per il settore fornite dalla Segreteria di Stato dell'economia (SECO). Per ognuno degli elementi richiesti, abbiamo i modelli corrispondenti. I compiti organizzativi dell'azienda sono ridotti al minimo grazie ai modelli registrati. Allo stesso tempo, l'obbligo di documentazione è soddisfatto. L'adesione garantisce anche che i medici del lavoro e altri specialisti della sicurezza sul lavoro siano tenuti a contribuire.

Per i membri del SAD, quali sono i punti che richiedono chiarimenti?

Per quanto riguarda le competenze degli organi di controllo. Molte aziende pensano che una visita della SUVA sia un controllo completo. Tuttavia, la SUVA non controlla se gli sforzi richiesti ai datori di lavoro nella direttiva CFST 6508 vengono fatti nel nostro settore. Questa è responsabilità dell'ispettore cantonale del lavoro. La SUVA controlla i possibili cambiamenti di processo in relazione a un possibile rischio di malattia professionale, comprese le linee guida per porte, cancelli e tecniche di sollevamento.

La soluzione settoriale SAD è soddisfatta dei suoi membri e del loro approccio alla sicurezza?

Gli imprenditori che sono consapevoli del rischio finanziario di un incidente nella loro azienda utilizzano attivamente lo strumento online asa-control e assicurano che i PECOSL siano costantemente informati. Naturalmente, alcune aziende hanno ancora molto potenziale. Con il supporto di asa-control, un'eventuale visita dell'ispettore del lavoro viene affrontata con più calma. Inoltre, se i PECOSL e i direttori dell'azienda sono ben preparati e mostrano un atteggiamento esemplare, questo fa una buona impressione.

È facile aderire al SAD

I proprietari di garage non devono trascurare la sicurezza sul lavoro e la protezione della salute, e possono registrarsi su safetyweb.ch. I membri dell'UPSA beneficiano di uno sconto del 25%.

Per voi delle prospettive brillanti

"Disporre del proprio autolavaggio è quasi sempre redditizio"

Gli autolavaggi sono un'attività aggiuntiva redditizia per le officine e sono quasi sempre redditizi, dice Carmelo Battaglia, Category Manager beni di consumo di ESA. Ma al momento dell'acquisto, l'avventura è appena iniziata.

Sandro Compagno

Carmelo Battaglia, Category Manager Beni d'investimento ESA

Signor Battaglia, gli autolavaggi rappresentano un'interessante attività aggiuntiva per molti garage. Quale modello dovrebbe essere scelto in base alle dimensioni del business? Ci sono delle regole standard da rispettare?

Carmelo Battaglia, Category Manager beni di consumo ESA:
Sì, ma non tutte le aziende con siti adeguati lo hanno ancora installato. Scegliere una struttura sulla base di regole fisse non è consigliabile. Ci sono strumenti molto più precisi per questo, come l'analisi del potenziale. Combinato con il know-how di un fornitore di autolavaggi, questo può essere usato per identificare il sistema più idoneo. Dopo tutto, la dimensione di una struttura non è l'unico criterio. Un certo numero di altri fattori, come l'uso previsto o il bacino di utenza, devono essere presi in considerazione.

Quando ha senso acquistare un proprio autolavaggio?
Quasi sempre. Un autolavaggio a portale di buone dimensioni o un impianto self-service con le opzioni adeguate genera un business redditizio. La posizione non è il fattore principale. L'importante è che la struttura sia attraente alla vista, dalla segnaletica dell'infrastruttura alla manutenzione impeccabile, dentro e fuori. Poiché la pulizia è lo scopo di un autolavaggio, l'ambiente della struttura deve essere piacevole. Anche il tema del marketing è essenziale: un sito web ben progettato e campagne regolari di fidelizzazione dei clienti sono esempi da seguire. Anche la presentazione di un autolavaggio sui social network può fare miracoli. Una volta che un autolavaggio si è costruito una reputazione, in caso di bel tempo gli automobilisti non esiteranno a fare una breve deviazione per lavare le loro auto.

E per quanto riguarda i sistemi usati esclusivamente internamente?
Per questi ultimi, l'acquisto di un autolavaggio a portale è conveniente a partire da una dozzina di lavaggi al giorno. Dopo una riparazione o un lavoro di manutenzione, gli automobilisti si aspettano un'auto pulita. Una puntatina all'autolavaggio più vicino o un lavaggio manuale non sono redditizi per l'officina. È più facile ed economico installare un autolavaggio.

Avete mai sconsigliato l'acquisto di un autolavaggio per un garage?
A parte gli aspetti finanziari, chiaramente no. Al contrario, i garage che iniziano un'attività di autolavaggio senza esperienza sono spesso riluttanti. Durante la riunione di consultazione, vengono presentate loro tutte le possibilità e i diversi scenari. Oltre al modello di installazione e alle sue dimensioni, si possono aggiungere ulteriori opzioni per focalizzare il sistema su un aspetto particolare: comfort operativo, velocità o design. In questo modo, una caratteristica apparentemente di minor importanza può migliorare significativamente l'efficienza dell'operazione. Oltre alla stazione di lavaggio, bisogna tenere conto anche delle superfici non sfruttate che sono ideali per gli aspirapolvere self-service e le griglie batti-tappeto.

Quali sono gli errori che capitano più di frequente quando si usa un autolavaggio a tunnel?
I nostri autolavaggi non sono di solito self-service. La disponibilità del personale è quindi molto importante. Spesso gli impiegati raccolgono semplicemente i soldi, risciacquano l'auto e danno istruzioni. Un servizio aggiuntivo, che genererebbe più fatturato per il garage, potrebbe venir offerto a questo punto. Il semplice fissaggio di una copertura protettiva al tergicristallo posteriore è spesso trascurato. Per esempio, un controllo generale può essere effettuato mentre il veicolo è nel tunnel di lavaggio. Pareti e pavimenti sporchi, attrezzature non curate, ugelli intasati, lampadine rotte, lattine sparse, tubi per terra, ecc. sono tutte cose che scoraggiano i clienti. Autolavaggi a portale sono molto più comuni nel nostro paese rispetto ai tunnel. Anche la loro manutenzione è essenziale. Dato che queste strutture sono di solito self-service, la

Da 42 anni, Washtec è il partner esclusi di ESA per le stazioni di lavaggio.
Foto: ESA

facilità d'uso e di pagamento sono fondamentali, dato che i clienti devono farlo da soli. I complessi terminali pieni di pulsanti e slot che non permettono il pagamento senza contanti sono ormai superati e limitano fortemente il numero di potenziali clienti.

In che modo ESA supporta i suoi clienti nella costruzione e nel funzionamento di un autolavaggio?
ESA fornisce un supporto ottimale in tutte le aree, dal contatto iniziale con un potenziale cliente alla messa in servizio. Il sistema giusto viene definito discutendo con il cliente. Gli specialisti esperti hanno una varietà di potenti strumenti a loro disposizione. Le numerose installazioni di riferimento in tutte le regioni del paese forniscono un prezioso supporto. Un altro aspetto esclusivo è l'ufficio di progettazione dedicato di ESA, che, in collaborazione con gli architetti, può inserire accuratamente tutti i componenti sui piani dell'edificio. Con ESA, il cliente sa esattamente quali costi aspettarsi già nella fase di pianificazione. Il servizio tecnico di assistenza clienti di ESA esegue poi l'installazione e si assicura che il sistema funzioni correttamente. Inoltre, ci sono diversi tecnici di servizio in tutta la Svizzera che si occupano esclusivamente degli autolavaggi e sono sempre disponibili con un breve preavviso.

Qual è il ruolo dei prodotti chimici? O piuttosto, tutti gli autolavaggi sono compatibili con qualsiasi prodotto per autolavaggi?
Il ruolo dei prodotti chimici per la pulizia e la manutenzione è essenziale. Più o meno tutti i prodotti funzionano, ma bisogna stare molto attenti. I risultati brillanti del lavaggio sono spesso dovuti a prodotti troppo aggressivi che alla fine danneggiano i veicoli così come l'infrastruttura e il locale. Si consiglia anche di evitare i prodotti molto economici, questi sono molto diluiti e quindi vengono utilizzati in quantità maggiori. In questo settore, ESA si affida ai prodotti innovativi di Sonax e Auwa. La partnership con Sonax risale al 1993. I suoi prodotti di pulizia e conservazione ad alte prestazioni per gli autolavaggi a portale e a tunnel come pure per gli autolavaggi self-service sono regolarmente premiati dalla stampa specializzata.

Quanto è importante il design di un autolavaggio per il suo successo con il cliente finale, per esempio attraverso effetti di luce e colore?
Negli ultimi anni, il design moderno, le finiture di alta qualità e gli effetti visivi sono diventati sempre più importanti nelle strutture aperte al pubblico. Questi aspetti permettono all'operatore di aumentare l'attrattività del suo autolavaggio e di aumentare il numero di utenti.

ESA vende da 40 anni i tunnel di autolavaggio, portali, sistemi self-service e i sistemi di lavaggio dei veicoli commerciali del produttore tedesco WashTec. Le sue osservazioni e quelle dei garage sono prese in considerazione nella fase di sviluppo?
WashTec è un partner esclusivo di ESA da 42 anni. Tutte le innovazioni sono sviluppate in base alle esigenze dei clienti professionali. Il mercato svizzero è molto attento alle soluzioni moderne. Il nostro feedback è quindi accolto con grande interesse. <

Maggiori informazioni su:
esa.ch

Strumenti digitali per i garage

Portali online per i clienti, pianificazione dell'officina online o pianificazione degli appuntamenti online: gli strumenti digitali e i Dealer Management Systems (DMS) sostengono le officine nella loro attività quotidiana. Per trovare la soluzione giusta per il tuo business, puoi dare un'occhiata alla panoramica dei DMS più popolari usati nei garage svizzeri.

Maggiori informazioni su:
agvs-upsa.ch/fr/prestations/dealer-management-system

Risultato eccellente senza brillare

A cosa devo fare attenzione quando opero su una verniciatura opaca?

Stiamo vedendo sempre più auto opache sulle nostre strade. Questa tendenza ha dei vantaggi che vanno al di là del semplice aspetto, ma pone alcuni problemi di manutenzione. **Sandro Compagno**

L'effetto opaco si ottiene aggiungendo un agente opacizzante alla vernice trasparente che normalmente si usa anche sulle auto lucide. La vernice si opacizza ed il gioco è fatto. A causa della lavorazione supplementare necessaria in fase di produzione e nella lavorazione, queste vernici per una carrozzeria alla moda erano inizialmente disponibili solo ad un costo maggiorato. Sulla Mercedes CL, per esempio, una verniciatura opaca costa più del doppio di una verniciatura metallizzata. Ha anche un altro svantaggio: se c'è un piccolo danno alla carrozzeria, lo Spot Repair non può essere utilizzato. Per i proprietari di auto, la vernice opaca ha i suoi vantaggi. Le auto opache sono meno suscettibili alla polvere e allo sporco rispetto ai modelli lucidi. E non hanno bisogno di essere lucidati (ma possono esserlo!). Gli esperti del settore spiegano a cosa devono essere preparati i professionisti delle officine e delle carrozzerie quando si occupano di auto opache.

1. *A cosa devo prestare attenzione quando opero su veicoli con vernice opaca?*
2. *Come posso rimuovere lo sporco ostinato (per esempio insetti o catrame) senza danneggiare la vernice?*
3. *Quali prodotti sono adatti alla manutenzione e alla pulizia della vernice opaca?*

Volker Wistorf, responsabile tecnico di André Koch AG

1. Si sconsiglia di lavare il veicolo con un'idropulitrice ad alta pressione o un getto di vapore. Potete far pulire il vostro veicolo in un impianto di lavaggio automatico. I sistemi che funzionano delicatamente senza spazzolare sono preferiti. In generale, comunque, gli autolavaggi con un sistema a spazzole non dovrebbero influenzare negativamente la superficie della vernice e non dovrebbero provocare graffi. Non usare programmi di lavaggio che terminano con un trattamento a cera calda.

2. Eliminate gli insetti appiccicati e gli escrementi di uccelli il prima possibile trattandoli con acqua e spruzzando un insetticida prima di lavare l'auto. I residui non devono essere rimossi con uno strofinamento intensivo. È possibile rimuovere gli schizzi di catrame o le macchie dalla superficie della vernice con un prodotto di rimozione del catrame disponibile in commercio.

3. Non utilizzare i comuni detergenti per la vernice, i prodotti di levigatura e lucidatura o i conservanti per la lucidatura (cera) per la lavorazione della vernice in quanto potrebbero danneggiare la vernice stessa.

Maggiori informazioni su:
andrekoch.ch

Marco Gorisek, manager dei prodotti e delle attività di esportazione di Riwax AG

1. È importante non usare lucidatrici. Sconsigliamo anche l'uso di installazioni di lavaggio e raccomandiamo il lavaggio a mano dei veicoli.

2. È importante eseguire la manutenzione a mano dei veicoli. Gli insetti o il catrame possono essere facilmente rimossi con i seguenti prodotti: Clean Clay Cloth (pasta di pulizia per rimuovere senza sforzo i depositi indesiderati), Bitum Clean (rimozione del catrame), Insect Clean (rimozione degli insetti).

3. I seguenti prodotti della gamma Riwax sono stati sviluppati appositamente per i veicoli opachi: Mat Clean per la pulizia e Mat Protect per la protezione.

Maggiori informazioni su:
riwax.ch

Detlef Eichholz, responsabile tecnico di Thommen-Furler

1. A causa della struttura della vernice opaca, è importante lavare l'auto delicatamente. La vernice opaca non dovrebbe essere lucidata, perché questo distruggerebbe la struttura della superficie. Nelle zone lucide, la vernice non è più opaca, ma lucida. L'uso di cere, lucidanti, spugne abrasive e prodotti aggressivi (detergenti, oli, grassi, ecc.) va evitato. Non usare un impianto di lavaggio automatico.

2. In linea di principio, tutti i prodotti per rimuovere gli insetti possono essere utilizzati poiché generalmente non superano un valore di pH di 11 e non sono quindi fortemente alcalini. Per la rimozione dello sporco a base di oli minerali, come catrame e bitume si dovrebbero usare solventi speciali adatti all'uso su vernici opache, ad esempio Eulex M della Koch-Chemie.

3. Thommen-Furler si affida ai prodotti della Koch-Chemie, che divide i suoi prodotti in due serie. La serie bianca, cioè contenitori e lattine bianche, è destinata ai clienti commerciali. Tutti i prodotti sono di principio adatti alle vernici opache. Sono esclusi quelli di protezione (tranne Nano-Magic), i solventi (tranne Eulex M) e i lucidanti. Anche la serie blu, composta da 10 prodotti per clienti privati, è adatta alle vernici opache. Le eccezioni sono Shine-SpeedPolish e AllroundQuickShine, che non sono adatti alle vernici opache.

Maggiori informazioni su:
thommen-furler.ch

Nuove tecnologie, nuove forme di distribuzione, cambiamenti politici e sociali: non sono molti i settori così dinamici come quello dell'automobile. L'UPSA rappresenta queste realtà in costante evoluzione attraverso i propri media e informa in maniera obiettiva, esaustiva e incentrata sulle necessità del settore dell'auto Svizzero.
Il podcast dei garagisti UPSA completa l'offerta d'informazione. Affronta questioni d'attualità su dei temi pertinenti per il settore che vengono trattati con degli interventi competenti.
Da ascoltare senza perdere tempo!

Mancanza di energia?

Le batterie d'avviamento, vendite record grazie al telelavoro

Lavorare da casa riduce notevolmente gli spostamenti. Invece di fare il pendolare dalla campagna alla città ogni giorno, puoi semplicemente spostarti dalla tua camera da letto alla cucina e di nuovo alla macchina del caffè. L'impatto sull'industria automobilistica è sentito. **Sandro Compagno**

I principali fornitori svizzeri hanno annunciato all'unisono un forte aumento delle vendite di batterie per auto negli ultimi 15 mesi. "Un bell'aumento a due cifre", dice Sébastien Moix, direttore marketing di Swiss Automotive Group (SAG). "La domanda è chiaramente aumentata", dice Matthias Krummen, responsabile Management Services e comunicazione dell'ESA. Marcel Stocker, responsabile del settore Atomotive di Hostettler Autotechnik AG, parla addirittura di un aumento del "40-50%" nel volume delle batterie vendute.

"Fortunatamente, le nostre scorte erano ben fornite l'anno scorso. Siamo stati quindi in grado di soddisfare tutti gli ordini delle officine", dice Marcel Stocker, anche se fa notare che non tutti i tipi di ogni marca Hostettler erano sempre disponibili. "A volte, la domanda era semplicemente troppo elevata". L'ESA ha avuto problemi di consegna con alcuni tipi di batterie all'inizio dell'anno. Matthias Krummen: "Grazie alla nostra vasta gamma e alle nostre performance di acquisto e logistica, i nostri clienti hanno sempre trovato una soluzione". Anche la SAG ha dovuto improvvisare. Sébastien Moix: "Ma siamo sempre riusciti a consegnare i nostri marchi premium Exide e Varta. La batteria è forse l'unico pezzo di ricambio che ha beneficiato della pandemia", dice Sébastien Moix facendo l'occhiolino.

Gli svizzeri hanno ridotto significativamente i loro spostamenti individuali durante il confinamento della primavera 2020 (vedi riquadro). Tuttavia, questo non significa che il numero di viaggi sia stato ridotto nella stessa misura del numero di chilometri percorsi. Sébastien Moix: "La gente guidava anche durante il confinamento, ma i loro viaggi erano più brevi". Per esempio, le vecchie batterie non potevano essere ricaricate sufficientemente a basse velocità sulla strada per il centro commerciale. Quindi a volte si sono completamente scaricate. Oltre al comportamento della mobilità durante la pandemia, anche la meteo dell'inverno 2020/21 ha influenzato il mercato delle batterie, aggiunge Matthias Krummen, riferendosi ai due colpi di freddo a metà gennaio e metà febbraio, che sono stati brevi ma pungenti.

I grandi fornitori non sono gli unici esperti di batterie. Anche il TCS è un esperto. I guasti alla batteria sono in cima alle statistiche del TCS da anni. Infatti, sono responsabili del 40% di tutti i guasti. "Nel 2020, abbiamo visto una percentuale molto più alta di guasti alle batterie in aprile e maggio, dopo la stagione delle vacanze", dice la portavoce Sarah Wahlen. Questa quota è salita al 53,1% nell'aprile 2020 dal 39,2% di un anno prima. Era ancora il 43,6% a maggio rispetto al 34,8% di maggio 2019. Il TCS non commenta le cifre assolute o il numero di batterie che i suoi addetti al soccorso sostituiscono ogni anno. Il numero di guasti dovuti a batterie difettose o scariche si è in seguito stabiliz-

Comportamento per la mobilità durante la pandemia

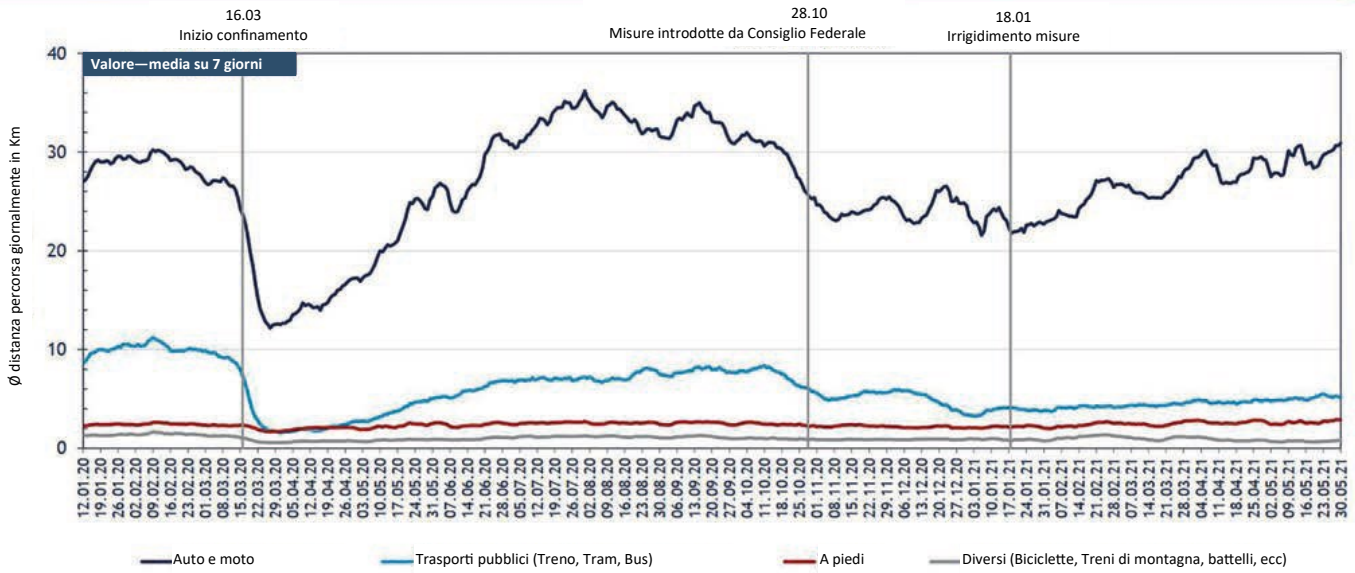
La società di ricerche di mercato Intervista sta analizzando il comportamento rispetto alla mobilità degli svizzeri dall'inizio della pandemia di COVID-19. Non sorprende che il confinamento di marzo 2020 abbia ridotto fortemente il traffico stradale. La distanza media giornaliera percorsa è scesa da circa 45 km a metà febbraio 2020 a meno di 20 km tra metà marzo e metà aprile 2020. In estate, è tornato al suo livello precedente prima di scendere nuovamente alla fine di ottobre a causa delle misure introdotte dal Consiglio Federale. In seguito, l'evoluzione dell'utilizzo dei vari mezzi di trasporto è interessante. Mentre la distanza percorsa in auto e in moto è ancora più alta di prima della pandemia, la distanza percorsa con i trasporti pubblici si è quasi dimezzata. Questo è dimostrato dal Mobilitäts-Monitoring Covid-19 pubblicato il 1° giugno 2021.

L'USTRA ha inoltre pubblicato una valutazione dell'evoluzione del traffico dall'inizio della pandemia in dieci stazioni di conteggio selezionate del sistema svizzero di conteggio automatico del traffico stradale (CSACR). Questi conteggi confermano le statistiche del Mobilitäts-Monitoring Covid- 19. Il traffico stradale è sceso durante il confinamento a metà marzo 2020. Il calo è stato particolarmente pronunciato sull'asse nord-sud. Il numero di veicoli è sceso dell'80% sul Gottardo e dell'88% sul San Bernardo, ma anche a Renens/Losanna (-59%), Berna (-40%) e Würenlos (-40%).

zato di nuovo, continua Sarah Wahlen: "Normalmente, ci sono picchi in inverno e durante l'estate con temperature elevate". Secondo lei, una batteria si guasta per la sua età, non per il suo tipo. "I veicoli con una funzione start-stop richiedono batterie AGM o EFB, che possono essere più sensibili a scariche complete". Le scariche complete sono spesso il risultato di un periodo prolungato di inattività del veicolo, come durante il confinamento forzato. La batteria spesso deve essere sostituita prematuramente. Inoltre, non è consigliabile utilizzare utenze elettriche come luci, riscaldatori o radio per lunghi periodi di tempo a motore spento. Il tempo di funzionamento del riscaldamento o del sedile riscaldabile deve essere ridotto al minimo.

Anche una mancanza di attenzione da parte del conducente può portare a una scarica completa. È facile dimenticarsi di spegnere le luci dell'abitacolo, o anche di chiudere o bloccare le porte in modo errato, così che i vari dispositivi di controllo rimangono accesi per molto tempo e assorbono corrente dalla batteria. Pochi automobilisti sono consapevoli di questa situazione. <

Distanza giornaliera percorsa per mezzo di trasporto



UPSA Business Academy—Ticino (situazione al 30 giugno 2021)

Settembre 2021

Salute & Sicurezza—2 giorni
Data: 08.09.2021 — 17.09.2021 **ancora 5 posti disponibili**

Ottobre 2021

Lavori elettrici su veicoli con impianti ad alto voltaggio — 2giorni
Data: 04.10.2021 — 05.10.2021 **ancora solo 2 posti disponibili**

Lavori elettrici su veicoli con impianti ad alto voltaggio — 2giorni
Data: 07.10.2021 — 08.10.2021 **completo**

Salute & Sicurezza—2 giorni
Data: 13.10.2021 — 27.10.2021 **ancora 5 posti disponibili**

Autorizzazione alla manipolazione dei prodotti refrigeranti—2 giorni
Data: 21.10.2021 — 22.10.2021 **ancora solo 3 posti disponibili**

Rischi psicosociali e tutela della salute sul posto di lavoro & il CCL—1 giorno
Data: 20.10.2021 **ancora diversi posti disponibili**

Novembre 2021

Rischi psicosociali e tutela della salute sul posto di lavoro & il CCL—1 giorno
Data: 25.11.2021 **ancora diversi posti disponibili**

Maggiori informazioni e iscrizioni su:

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

Lo smantellamento di una batteria e dei suoi componenti è un'operazione che richiede diverse fasi cronologiche e misure di protezione specifiche. Foto: Renault

Riparazione e riciclaggio delle batterie nel settore automobilistico

Un inizio difficoltoso per una seconda vita

Le batterie per veicoli elettrici e ibridi sono ricche di materie prime preziose. Fonderle o gettarle nelle discariche appartiene al passato. Sempre più produttori stanno cercando di riciclare le materie prime preziose come il cobalto, il nichel, il manganese e il litio o stanno cercando nuovi usi per le cellule della batteria per dare loro una seconda vita al di fuori del mondo dell'auto. **Jürg A. Stettler**

Sempre più produttori puntano ad un approccio globale per il ciclo di vita delle batterie per automobili. Tuttavia, il modo per raggiungere questo obiettivo non è ancora ben chiaro. Da un lato, le batterie montate vengono riparate per allungare la loro vita sull'auto e dall'altro, varie marche stanno sviluppando il loro utilizzo per l'immagazzinamento di energia così da garantirne una seconda vita. Le potenti batterie automobilistiche sono elementi importanti per sostenere l'economia energetica. Sono usati principalmente come grandi accumulatori nelle reti elettriche. Quando c'è un surplus di fornitura di energia, l'elettricità può essere immagazzinata in batterie usate per sostenere la rete.

Herbert Diess, responsabile del gruppo VW: "Anche alla fine della vita normale di un'auto di 200.000-300.000 km, la batteria rimarrà di gran lunga il suo componente più prezioso, che può probabilmente essere utilizzato per molti anni ancora in unità di stoccaggio fisse dopo che l'auto è stata rottamata". Le batterie delle auto elettriche e degli ibridi plug-in possono fungere da fonte sostenibile di materie prime strategiche per le nuove batterie, il che, è più economico e più sostenibile dell'estrazione di materiale fresco dal terreno.

Due anni fa, Renault aveva già presentato un sistema di riciclaggio delle batterie delle auto elettriche o la loro riparazione in Svizzera (vedi riquadro). I francesi stanno reciclando batterie usate sui motoscafi elettrici in uso sulla Senna per dare loro una seconda vita. Le vecchie batterie della Zoe possono anche essere utilizzate come accumulatori di energia stazionari. L'ultimo progetto si concentra anche su una terza vita. Renault fornisce le batterie a Veolia, lo specialista del riciclaggio, che le smonta. I materiali vengono smistati e inviati alle aziende chimiche per la raffinazione. Le costose materie prime vengono poi riciclate.

Nel suo stabilimento tedesco di Salzgitter, il gruppo VW ha costruito un sistema di riciclaggio accanto a un impianto di produzione di batterie. L'uso ripetuto delle quattro materie prime nichel, manganese, cobalto e litio è un aspetto fondamentale del bilancio di CO_2 di un'azienda. VW mira a recuperare materie prime preziose su scala industriale con un tasso di recupero superiore al 90%.

Continua

Audi, la filiale di VW, vuole riutilizzare le batterie agli ioni di litio usate nei suoi cosiddetti Audi Charging Hubs, che possono essere utilizzati per la ricarica veloce vicino ad una zona di relax, per dare loro una nuova vita. Le batterie, che provengono da veicoli di sviluppo smantellati, formano un grande accumulatore di elettricità con una capacità di circa 2,45 MWh e, poiché possono essere utilizzate anche come batterie tampone per la corrente continua, rendono inutile una complessa infrastruttura con cavi ad alta tensione e trasformatori costosi. Invece di essere riciclate prematuramente, le batterie dell'Audi elettrica sono utilizzate anche in progetti di sviluppo in India, dove formano un nano-impianto solare. Il prototipo permette attualmente a circa 50 negozianti e artigiani di lavorare anche dopo il tramonto.

D'altra parte, Skoda, dopo un progetto pilota di successo a Praga, sta offrendo ai concessionari europei un innovativo accumulatore di energia. È composto da un massimo di 20 batterie da auto ibride plug-in con 13 kWh ciascuna o cinque batterie da 82 kWh dalla Enyaq completamente elettrica. Il pacco batterie è espandibile individualmente, quindi le batterie possono essere facilmente sostituite secondo necessità. Le batterie possono essere utilizzate per alimentare le stazioni di ricarica rapida o per immagazzinare l'elettricità in eccesso, per esempio, dal sistema fotovoltaico del garage. Il proprietario del garage può anche usare l'elettricità per illuminare o raffreddare il suo showroom o la sua officina. Secondo Skoda, più di 4.000 di queste stazioni elettriche sostenibili fatte da vecchie batterie potrebbero essere costruite nei prossimi anni.

Un'altra innovazione potrebbe in futuro rendere ancora più facile riciclare le batterie delle auto. Gli esperti dell'IAV, una società di ingegneria, propongono di racchiudere le batterie in un contenitore di alluminio invece che di acciaio. L'alluminio si separa meglio dagli altri materiali e può essere lavorato con un moderato utilizzo di energia. Per facilitare la rimozione della batteria, sarebbe utile usare connessioni a incastro e a pressione piuttosto che viti. Che si tratti di metodi per dare una seconda o terza vita a una batteria o di riciclarla, il business delle batterie è in piena espansione, così come l'elettro-mobilità stessa. I garagisti dovrebbero presto godere di altre interessanti opportunità. <

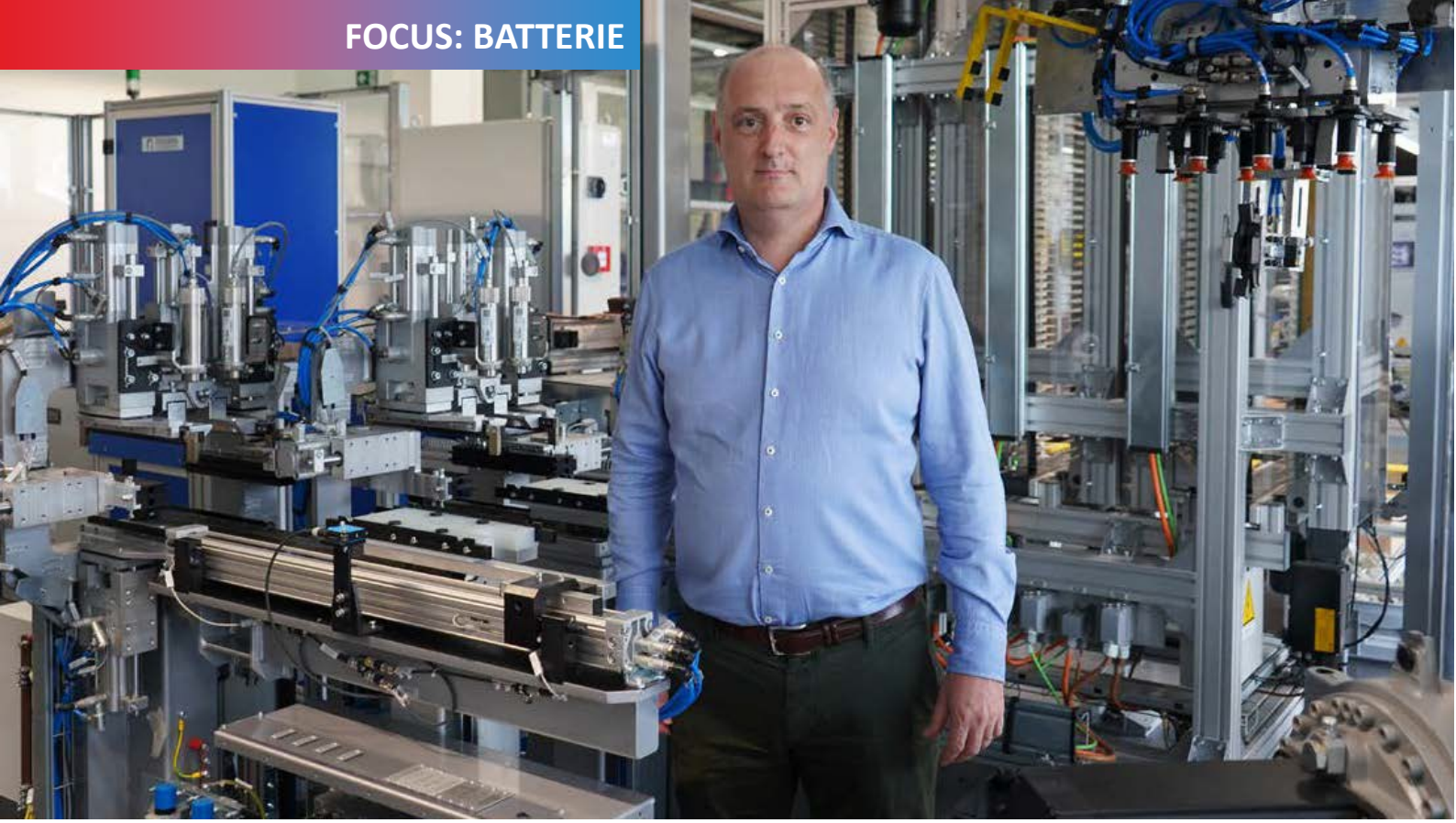
Andreas Salewsky (dr.), direttore della fabbrica di Volkswagen Group Components a Salzgitter, ha messo in servizio l'installazione pilota di riciclaggio delle batterie con Dirk Windmüller, presidente del comitato di fabbrica. Foto: VW

In India stanno sorgendo nano reti ad energia solare composte dai moduli delle batterie dell'Audi e-tron. Foto: Audi

Officina per la riparazione di batterie in Svizzera

Anche la Svizzera ha un efficiente laboratorio di riparazione delle batterie da più di un anno. Il partner di preparazione e trasporto Galliker Transport AG l'ha costruito a Nebikon (LU) per Renault. Sessanta batterie sono vi già state riparate nel 2020. Di solito è sufficiente sostituire le celle o i moduli difettosi della batteria che non funzionano più in modo ottimale per rimettere in moto un'auto elettrica. Il centro di riparazione a Nebikon sostituisce anche fusibili, relè e guarnizioni, e controlla i punti di connessione della batteria. Può anche sostituire i dispositivi elettronici di gestione della batteria. Ora anche Hyundai si affida al know-how di questi specialisti. Il marchio coreano sta lavorando con Galliker Transport AG per la riparazione delle batterie.

Un sofisticato sistema di stoccaggio dell'energia fatto da batterie usate dei modelli Škoda, immagazzina permanentemente l'elettricità generata in modo che le officine Škoda possano caricare rapidamente e facilmente i veicoli elettrici così come illuminare e climatizzare gli showroom e le officine. Foto: Škoda



Lo specialista delle batterie Leclanché SA aumenta l'autonomia e riduce il tempo di ricarica

Un elemento della rivoluzione energetica

Nel corso della storia della Leclanché SA di Yverdon-les-Bains (VD), lo storico produttore di batterie si è trasformato in uno specialista di celle agli ioni di litio e di unità complete per l'immagazzinamento dell'energia in tutta Europa. La linea di produzione automatizzata per moduli di batterie agli ioni di litio, entrata in funzione qualche settimana fa, ne è una chiara dimostrazione: questa azienda storica della Svizzera occidentale sta lasciando il segno nello sviluppo attuale delle batterie. **Mike Gadient**

Una maggiore autonomia e tempi di ricarica più brevi senza aumentarne le dimensioni e il peso: è ciò che Leclanché sta studiando per la produzione di batterie. "E per essere più concorrenziali della concorrenza. I clienti guardano sempre prima il prezzo", dice Pierre Blanc con un sorriso. Lo scorso aprile, il direttore tecnico e aziendale, ha fornito informazioni sulla nuova cella a involucro agli ioni di litio da 65 Ah. È particolarmente adatta per i camion e anche per gli autobus elettrici e ibridi. Sarà usata in futuro come base per le future celle per automobili (vedi riquadro).

Qualche settimana fa, Pierre Blanc e il suo staff hanno messo in servizio nel parco scientifico e tecnologico Y-Parc a Yverdon un impianto di produzione all'avanguardia per moduli di batterie agli ioni di litio. Questo investimento dimostra l'impegno sul campo per una rapida crescita dell'elettrico nel campo dei trasporti. L'impianto, installato su una superficie di 400 m2, scelto da Leclanché è in grado di automatizzare l'intero processo di produzione di batterie per navi, treni, autobus e camion, dall'abbinamento e la saldatura delle celle a involucro fino all'assemblaggio finale. "In seguito, le celle di immagazzinamento dell'energia prodotte vengono controllate per eventuali difetti, nel nostro sito in Germania. I contatti sono poi tagliati con precisione per evitare la sensibilità alle vibrazioni", spiega Pierre Blanc. Uno shock da vibrazione potrebbe danneggiare questa delicata struttura a celle composta da elettrodi, piastre di rame e fogli di alluminio. Il lavoro è svolto da diversi robot Comau, una filiale della casa automobilistica FCA. "Ci affidiamo al know-how dell'industria automobilistica", dice il dirigente 51enne.

Pierre Blanc assicura che la sostenibili-

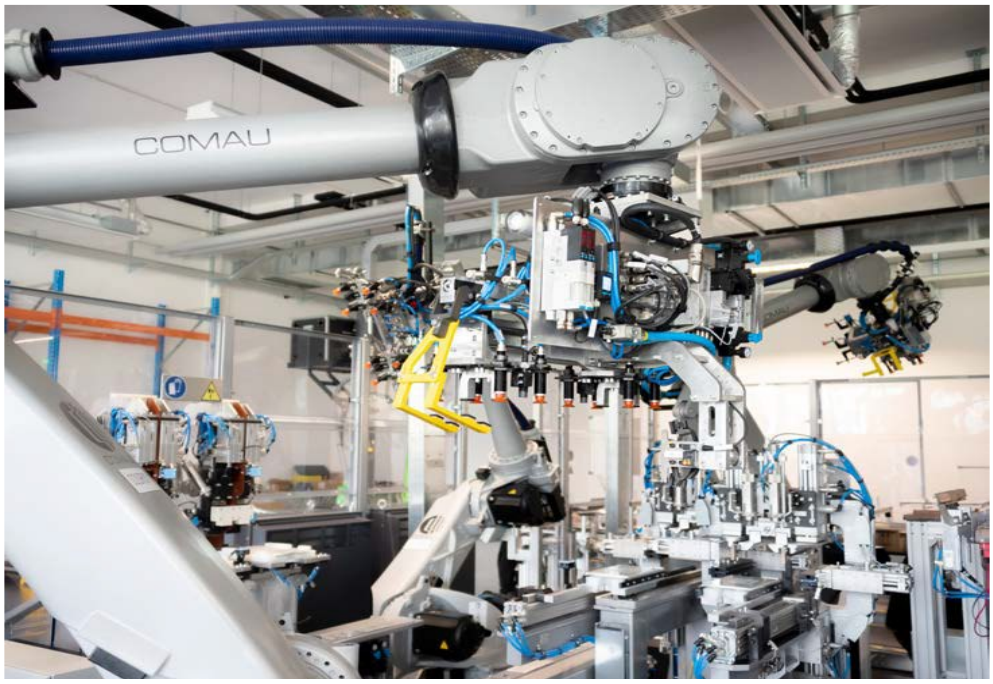
tà è tenuta in considerazione nel processo di ricerca e di produzione. Le celle di accumulo dell'energia GL-65 e GL-60 sono fabbricate utilizzando il processo di produzione dell'azienda a Willstätt, in Germania. Gli elettrodi sono prodotti in un sofisticato processo a base d'acqua senza l'uso di solventi organici. "Ma quando si parla di riciclaggio delle batterie, le possibilità non sono ancora completamente sfruttate. Ci manca la massa critica per sviluppare un formato di riciclaggio ideale per i grandi volumi". Questa struttura è senza dubbio una nuova pietra miliare nella storia del produttore di batterie fondato nel 1909. Fino al 1997, l'azienda ha prodotto vari tipi di batterie e accumulatori prima di diversificare la sua produzione. Da 16 anni Leclanché è leader nello sviluppo e nella produzione di celle agli ioni di litio. È un'azienda che si occupa di stoccaggio di energia e si divide in tre unità di business: soluzioni di stoccaggio stazionario, soluzioni per il trasporto ad azionamento elettrico e sistemi di batterie specifici.

Pierre Blanc vi lavora dal 2000. Ha dato un contributo decisivo alla sua trasformazione: "All'inizio, ci concentravamo ancora sulle batterie al piombo. Sei anni dopo, la tecnologia agli ioni di litio è stata completamente implementata". I cambiamenti non hanno riguardato solo le componenti tecnologiche, ma anche i dipendenti, che hanno dovuto rivedere la loro mentalità e formarsi continuamente. Leclanché è entrato in nuovi mercati con nuovi partner. "La transizione ha richiesto tempo, ma è ancora emozionante essere parte di questa rivoluzione energetica. Grazie a questa opportunità, possiamo contare in particolare su alcuni dipendenti di lunga data". Pierre Blanc stesso a volte si sorprende a pensare che il progresso è lento. "Ma se guardo cosa è cambiato nella sola tecnologia delle celle negli ultimi dieci anni, posso affermare che tutto si sta evolvendo molto velocemente".

Il progresso richiede un'infrastruttura adeguata, ed è per questo che Pierre Blanc è già impegnato nella sua terza mossa da quando lavora per Leclanché. Nel 2008 Leclanché si è trasferita dalla sua sede storica in Avenue de Grandsons a un moderno stabilimento di produzione in Avenue des Sports a Yverdon. Un ultimo centro si trova ora sull'Avenue des Découvertes al Y-Parc Swiss Technopole a Yverdon. Il parco è in rapida crescita da diversi anni. Alla fine del 2020, 200 aziende offrivano 1800 posti di lavoro al suo interno. "Il cuore dell'azienda è a Yverdon", spiega Pierre Blanc. Qui 150 dipendenti lavorano alla ricerca di celle di batterie più efficienti per l'elettro-mobilità. Leclanché si concentra sul trasporto pesante. "Produciamo soluzioni che avranno una lunga durata di vita. Un'autovettura viene usata in media un'ora al giorno, mentre le nostre batterie per applicazioni industriali devono essere pronte all'uso 18 ore al giorno". La ricerca si concentra su soluzioni per aumentare la densità energetica così da sostenere l'industria automobilistica per la riduzione delle emissioni di CO2. "In teoria, tutto è possibile", dice Blanc.

Tuttavia, ci vorrà del tempo per portare la tecnologia nella produzione in serie. Come esempio, l'ingegnere chimico cita la collaborazione con Bombardier, che mira a sostituire le locomotive diesel e quindi stimolare l'elettrificazione del traffico ferroviario.

Continua



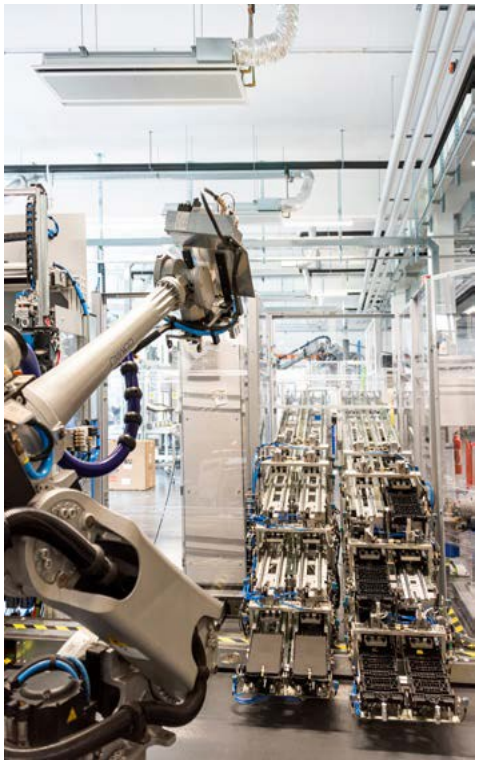
Il sistema automatizza l'intero processo di produzione delle batterie, dall'impilamento e alla saldatura delle celle a involucro fino all'assemblaggio finale. Ogni ora vengono prodotti 13 moduli. La produzione risultante dall'automazione è aumentata di sei volte rispetto al modello precedente e si prevede di raggiungere 60.000 moduli all'anno. Foto: Leclanché

Celle per batterie performanti per l'elettro-mobilità

Con la sua cella a involucro agli ioni di litio da 65 Ah per i produttori di autobus e camion, Leclanché offre una maggiore autonomia e un tempo di funzionamento maggiore per i veicoli ibridi e completamente elettrici. Le nuove celle GL-65 AH-G/NMC (grafite/nichel-manganese-ossido di cobalto) sono appositamente progettate per applicazioni ad alta intensità energetica. Forniscono il 10% di energia in più e hanno una densità di energia superiore del 10% (fino a 515 Wh/l) rispetto al loro predecessore, pur essendo grandi e pesanti come le celle da 60 Ah.

Le celle di accumulo d'energia GL-65 utilizzano materiali all'avanguardia che combinano una maggiore durata, un'elevata resistenza ai cicli di carica/scarica e una capacità di ricarica veloce. Il risultato è una maggiore durata della batteria e un tempo di ricarica all'80% della capacità in meno di 30 minuti.

Maggiori informazioni su:
Leclanche.com/cell



Dopo la fase di test con i primi sistemi di batterie pilota, la produzione per altri progetti ferroviari inizierà nei prossimi mesi. "Ci siamo assicurati l'ordine nel 2019. Tra sei mesi inizieremo la produzione in serie", dice Pierre Blanc.

Tutti i progetti di sviluppo tecnologico richiedono dai cinque ai sette anni, dalla prima soluzione in laboratorio alla commercializzazione con successo a livello industriale. Inoltre, lo sviluppo della batteria del futuro richiede conoscenze tecniche in meccanica, elettronica e chimica. Secondo Pierre Blanc, è proprio l'aspetto chimico che è stato trascurato nelle università europee, a differenza dell'Asia. "Ci vorrà del tempo per trovare abbastanza manodopera qualificata sul mercato europeo".

La cella a involucro agli ioni di litio da 65 Ah è stata progettata per applicazioni ad alta intensità energetica. Le celle sono fabbricate in Germania e i moduli sono prodotti e assemblati a Yverdon. Foto: Leclanché

A questo proposito, il direttore tecnico e industriale di Leclanché non crede che le batterie agli ioni di litio saranno l'unica panacea a breve termine. Si aspetta di trovare un'intera gamma di motori sulla strada anche dopo il 2030. Infine, l'elettromobilità pura dipende anche dall'infrastruttura di ricarica. La speranza sta nelle batterie allo stato solido, in cui gli elettrodi e l'elettrolita sono fatti di un materiale solido. "Ma siamo ancora lontani da una batteria commerciale a stato solido. Vedremo invece sul mercato varianti che completano bene la tecnologia agli ioni di litio", spiega Pierre Blanc, riferendosi ai diversi requisiti posti alla batteria e ai progressi fatti nella propulsione a celle a combustibile e a idrogeno. I produttori di automobili si affideranno maggiormente a Leclanché in futuro? Negli Stati Uniti, un progetto pilota congiunto per i camion ibridi è in corso con la filiale americana di un grande produttore giapponese. "Ma siamo troppo piccoli per i produttori di autovetture che richiedono una produzione enorme e miliardi di investimenti". Tuttavia, la tecnologia Leclanché è di grande interesse per i partner dell'industria automobilistica e sono in corso trattative per decidere su possibili partnership. Questo non sarebbe il primo riorientamento nella storia di successo dell'azienda. <

Oriele Lamberti

Istruttore del centro UPSA - Biasca

Il prossimo **31 luglio**, dopo oltre **30** anni di carriera professionale quale istruttore al centro **UPSA** di Biasca, **Oriele** lascerà il suo incarico per godersi la meritata pensione.

UPSA ringrazia **Oriele** per quanto fatto in questi lunghi anni per la formazione dei nostri giovani apprendisti.

Grazie **Oriele** e auguri per un futuro sereno.

UPSA Sezione Ticino

Sistemi di illuminazione per interni ed esterni

Sicurezza ambiente e attiva

La tecnologia dei fari a matrice LED ha recentemente rivoluzionato il settore dell'illuminazione. Con la luce Active Matrix LED di Audi e la Digital Light di Mercedes-Benz, i costruttori stanno facendo un passo avanti e migliorando significativamente la sicurezza attiva con la loro sofisticata tecnologia. Anche l'illuminazione interna è stata modernizzata e promette un'atmosfera con una vasta gamma di ambienti di benessere. **Andreas Senger**

Gli specchietti riflettenti miniaturizzati regolabili all'interno del faro creano aree di illuminazione più chiare e più scure a seconda della situazione. Ora il conducente della nuova Mercedes-Benz Classe S può visualizzare i suoi cambi di corsia. Foto: Mercedes-Benz

I computer sempre più veloci e i progressi nello sviluppo della tecnologia dell'illuminazione contribuiscono allo sviluppo nel campo della moderna illuminazione esterna e interna delle automobili. Con l'attuale lancio in serie della tecnologia di illuminazione attiva Matrix LED o Digital Light, Audi e Mercedes-Benz stanno introducendo la variabilità nell'illuminazione stradale, un'impresa che i loro concorrenti non hanno (per ora) implementato.

Né il laser né i sistemi di fari a matrice sono in grado di offrire le opportunità della luce a matrice LED (pixel). Mercedes-Benz ha presentato i primi prototipi quattro anni fa. Dal 2020, alcuni clienti selezionati stanno guidando auto equipaggiate con l'innovativo sistema di illuminazione per lo sviluppo finale e l'omologazione. Audi offre questa tecnologia di fari anche sui suoi modelli premium.

L'unità del faro contiene dei LED ad alta potenza e un circuito con più di un milione di micro-specchi. Poiché entrambi i fari (destro e sinistro) sono integrati nell'impianto, il sistema può controllare più di due milioni di punti luce (pixel) che possono essere utilizzati per l'illuminazione. L'angolo di questi piccoli riflettori può essere regolato individualmente (su due livelli/assi spaziali) in modo che la luce riflessa sulla strada possa essere distribuita uniformemente e generare aree più luminose in base alla richiesta. Se, come nell'immagine principale, è richiesto un cambio di corsia per non interferire con gli altri utenti della strada, diversi micro-specchi possono essere individualmente puntati sullo stesso punto della strada. L'accumulo di diversi fasci di luce illumina il punto desiderato sulla strada (pixel più luminoso grazie alla sovrapposizione della luce).

Per implementare questo controllo della luce sulla strada, l'interconnessione con la telecamera anteriore deve essere garantita da uno scambio di dati veloce, così come le funzioni di guida e le modalità di visualizzazione devono essere integrate. Questo si traduce in interessanti funzioni di assistenza alla guida attraverso la luce. In caso di restringimenti dovuti alla costruzione, la larghezza del veicolo può essere proiettata sulla strada con l'aiuto di due strisce luminose. Quando si cambia corsia, gli altri utenti della strada possono vedere l'intenzione del conducente tramite l'indicatore di direzione e il percorso della luce (immagine principale). La tecnologia può essere utilizzata anche per scopi scenici, come una luce di benvenuto (in basso a sinistra).

I produttori di componenti e i produttori di veicoli stanno anche fantasticando per quanto riguarda l'illuminazione interna. Il conducente può scegliere o automatizzare i profili di illuminazione ambientale a LED che cambiano colore a seconda dell'ora del giorno, del profilo di guida (sportivo, tranquillo) o dell'impostazione manuale. Le fonti luminose sono posizionate in vari punti per generare un'illuminazione delicata. <

Intervista a Thomas Hurter, presidente dell'ACS e consigliere nazionale UDC

"La gente ha capito che si voleva comprarla"

La Svizzera non avrà una nuova legge sul CO2. Il settore automobilistico, con l'UDC, si sono opposti con fermezza al progetto, che il popolo ha ora respinto. Il consigliere nazionale Thomas Hurter è stato in prima linea in questa campagna. In un'intervista, il presidente eletto dell'UPSA analizza il risultato e spiega come la Svizzera può contribuire alla protezione del clima. **Sandro Compagno**

"Incentivi piuttosto che divieti al progresso tecnologico": il consigliere nazionale Thomas Hurter ha un'idea chiara di come dovrebbe essere una nuova legge sul CO2. Foto: UPSA media

Signor Hurter, la domenica del voto del 13 giugno, l'hashtag #sorrykids ha fatto il giro delle social network. Finché non è diventato chiaro che la categoria "Kids", cioè i 18-34enni, ha rappresentato la più grande quota di voti "no" di tutte le fasce d'età. Questo lo ha sorpreso?

Thomas Hurter, presidente della ACS e consigliere nazionale UDC: I cittadini hanno capito che questa legge sul CO2 non è il modo giusto per proteggere il clima. Inoltre, si verifica spesso una situazione curiosa, in particolare sulle questioni emotive: la gente si comporta diversamente nei sondaggi di opinione rispetto a quando compila la scheda elettorale. Per esempio, secondo 20 Minuten e i suoi giovani lettori, fino qualche tempo fa il 78% degli intervistati era a favore di una tassa sul CO2 sui biglietti aerei. Nel settore dell'aviazione, so che la compensazione volontaria prima di Greta Thunberg e di "Fridays for Future" era meno dell'1%, e che quelli che compensano volontariamente oggi sono ancora solo il 3%. La gente è sensibile ai prezzi. Inoltre, i giovani vogliono viaggiare e hanno scoperto che questo progetto lo avrebbe reso più costoso, se non impossibile.

La nuova legge sul CO2 avrebbe anche portato a un aumento dei prezzi della benzina, del diesel e dell'olio da riscaldamento. Che influenza ha avuto questo argomento sull'esito del voto?

Il rifiuto della proposta si è basato su una combinazione di argomenti. Ma non c'è dubbio che la legge avrebbe reso alcuni settori più costosi. I 100 franchi citati dalla consigliera federale Simonetta Sommaruga come media di aumento dei costi all'anno non corrispondono alla realtà. Il prossimo argomento è già all'ordine del giorno: il Consiglio Federale intende permettere dei test pilota sul mobility pricing e sta conducendo una consultazione in merito. Le associazioni automobilistiche si oppongono a ciò in quanto non si tratta di un vero e proprio mobility pricing, ma di un road pricing. Non tiene conto del fatto che la mobilità avviene anche per ferrovia e per via aerea. Dobbiamo avere una discussione franca e realistica, perché dobbiamo sapere qual è il costo di ogni tipo di mobilità.

La necessità di ridurre le emissioni di CO2 è ormai fuori discussione. Cosa c'era di sbagliato nella via intrapresa dalla nuova legge sul CO2?

Era sbagliato andare per una classica ridistribuzione politica che semplicemente non avrebbe fatto nulla per il clima. Si prendono i soldi dalla popolazione e

dall'economia, li si mette nello stesso calderone - in questo caso il Fondo per il clima - e li si ridistribuiscono. Questo non incoraggia l'innovazione. È controproducente, per esempio, prendere il denaro dal settore dell'aviazione e investirlo in ristrutturazioni di edifici o ridistribuire il denaro del Fondo per le strade nazionali e il traffico d'agglomerato (FOSTRA). Non aiuta il clima.

Tuttavia, la legge prometteva che tutti in Svizzera avrebbero ricevuto di nuovo dei soldio.

Questa redistribuzione attraverso i fondi di assicurazione sanitaria non ha senso. La gente ha capito che viene comprata. Inoltre, la ridistribuzione non contribuisce positivamente al clima.

Il tema della CO2 rimarrà nell'agenda politica. Quale pensa sia il modo giusto per ridurre le emissioni di CO2 in Svizzera?

Prima di tutto, bisogna sottolineare che la Svizzera è responsabile di un millesimo delle emissioni globali di CO2. Questo non significa che dovremmo sederci e non fare nulla. Abbiamo già una legge sul CO2. Prima di tutto, dobbiamo analizzare cosa funziona, cosa dovremmo continuare a fare e cosa possiamo lasciare così com'è. In secondo luogo, dobbiamo naturalmente considerare come la mobilità possa sostenere la lotta contro il cambiamento climatico. Ma questo deve essere fatto con incentivi e non con divieti che penalizzano il progresso tecnologico. Il 37% delle nuove autovetture immatricolate in Svizzera tra gennaio e maggio hanno una propulsione alternativa - e la tendenza è in aumento. Questo dimostra che sta succedendo qualcosa. L'infrastruttura di ricarica, tuttavia, non si sta evolvendo abbastanza velocemente. Qui c'è bisogno di sostegno, sia negli spazi pubblici che nei parcheggi privati. Allo stesso tempo, dobbiamo chiederci se l'elettro-mobilità è davvero la migliore e unica via per la gioia di tutti. Nel centro della città, la mobilità elettrica è certamente una soluzione eccellente ed ecologica. Ma anche il motore a combustione ha la sua legittimità e può dare il suo contributo, per esempio utilizzando combustibili sintetici da energie rinnovabili. La tecnologia è sempre in evoluzione se non è soggetta a divieti di fatto. E questo è esattamente ciò che la nuova legge sul CO2 voleva.

Parliamo di costi: anche gli svizzeri hanno votato pensando al loro portafoglio. Si parla di sviluppare l'infrastruttura di ricarica per i veicoli elettrici e i combustibili sintetici, ma queste innovazioni non saranno gratuite. Non c'è il pericolo che la prossima legge sul CO2, pensata secondo i principi del mercato, venga nuovamente respinta alle urne?

Sì, c'è il pericolo. Dobbiamo mostrare alle persone che stanno ottenendo qualcosa in cambio dei loro soldi. In questo caso, vedo una buona possibilità che una nuova legge sul CO2 riceva più sostegno del disegno di legge respinto, che voleva semplicemente prendere i soldi dalla gente e ridistribuirli. Le associazioni automobilistiche, per esempio, erano favorevoli all'aumento del prezzo della benzina di circa 5-8 centesimi, a condizione che questo aumento di prezzo fosse reinvestito nelle infrastrutture stradali. È proprio come a casa: non faccio una "cassetta delle piccole spese" dove ognuno può servirsi da solo. Ma se creo un "fondo vacanze" in cui tutti versano regolarmente e quindi si utilizzano i fondi per le vacanze estive, è un ottimo incentivo. Bisogna dimostrare alla gente che: se pagate ora per un beneficio concreto, ne trarrete vantaggio in seguito.

La Svizzera si è impegnata a dimezzare le sue emissioni di gas serra entro il 2030. Ci vorrà del tempo prima che una nuova legge sul CO2 sia pronta. Saremo ancora in grado di raggiungere l'obiettivo del 2030?

È una questione di prospettiva: negli ultimi anni, la Svizzera ha ridotto le sue emissioni di CO2 pro capite del 25%. Ma questo è stato in parte compensato dall'alta immigrazione. Penso che dobbiamo includere l'immigrazione nel dibattito sulla politica climatica. Con questa riduzione del 25% negli ultimi dieci anni, saremmo sulla buona strada per raggiungere una riduzione del 50% entro il 2030. Dal punto di vista politico, ci deve essere un equilibrio tra le emissioni pro capite e quelle totali. E in quel dibattito, l'immigrazione può essere un argomento di discussione. <

Sondaggio del mese

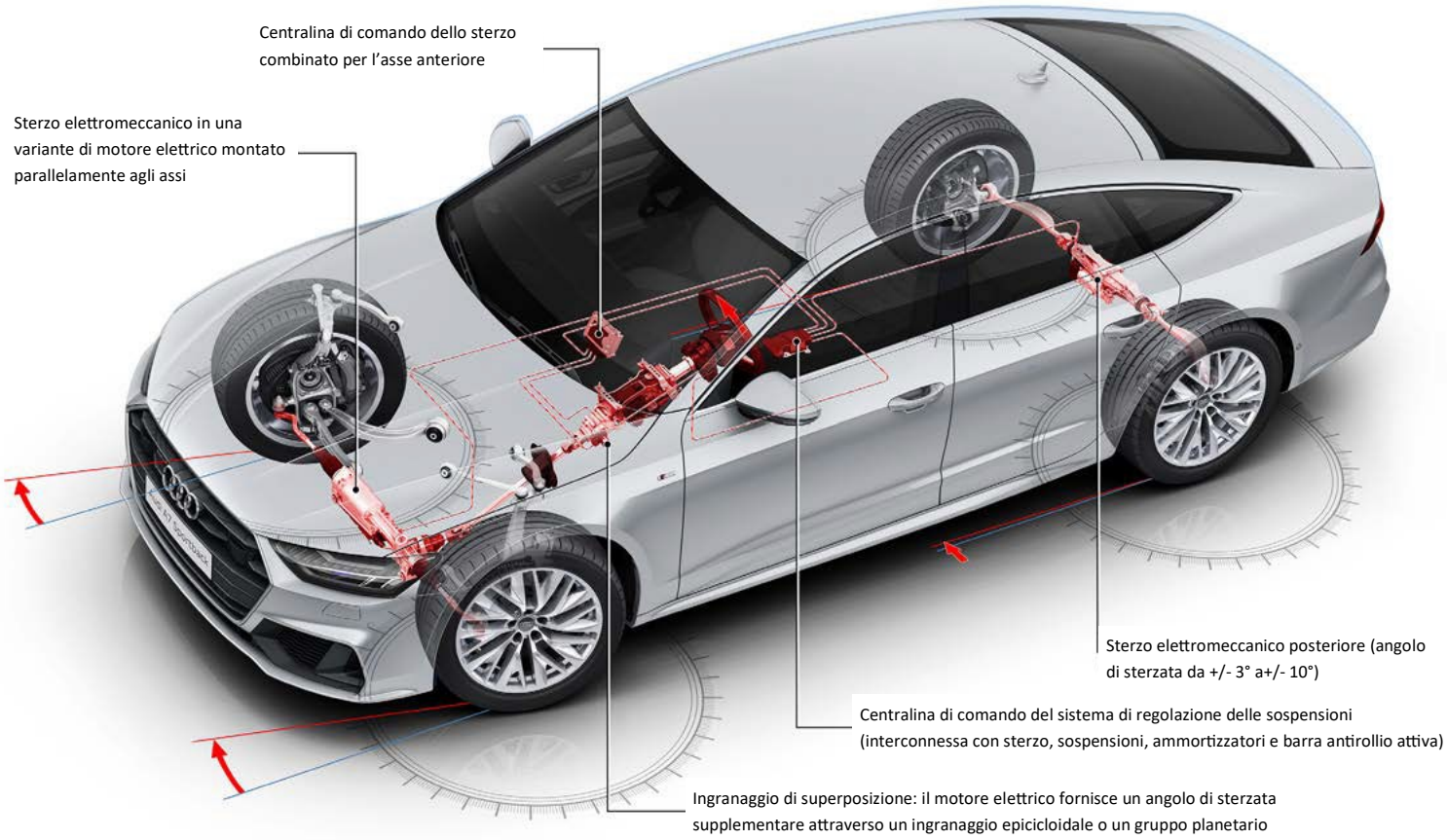
Il settore automobilistico sta subendo innumerevoli cambiamenti tra i quali la ristrutturazione della rete che può causare la perdita dello statuto di concessionario o di partner di servizio ufficiale di marca e degli investimenti richiesti. AUTOINSIDE ha voluto sondare cosa pensano i garage su una possibile disdetta da parte del loro marchio. Il 78% degli intervistati ha detto che considererebbe una disdetta come un'opportunità per cambiare direzione, il 5% ha detto che chiuderebbe o venderebbe il suo garage. Il 17% dice che una disdetta li spingerebbe a investire pur di mantenere il marchio.
Stato: 16 giugno 2021

Considerate una eventuale disdetta del contratto di marca come...

Telaio: Innovazioni nei sistemi di guida

Sistemi di guida avanzati

Pochi veicoli sono ancora guidati unicamente attraverso il volante. Se un guidatore si avvicina troppo velocemente a una curva, il sistema di frenata interviene con l'ESP e cerca di mantenere l'auto entro i suoi limiti fisici. Lo sterzo e la regolazione del momento di trasmissione sull'asse posteriore sono ulteriori fattori di influenza dei moderni sistemi di sterzo interconnessi. **Andreas Senger**



Grazie allo sterzo a comando dinamico dell'asse anteriore e dell'asse posteriore, i veicoli a passo lungo risultano più stabili e dinamici. Foto: Audi

I numeri parlano da soli: si vendono sempre più veicoli plug-in (BEV e PHEV) e le loro dimensioni esterne aumentano in tutte le categorie. Questo pone due sfide per i produttori e i fornitori di veicoli: la massa del veicolo sta aumentando e la manovrabilità e agilità si stanno complicando a causa dei passi più lunghi.

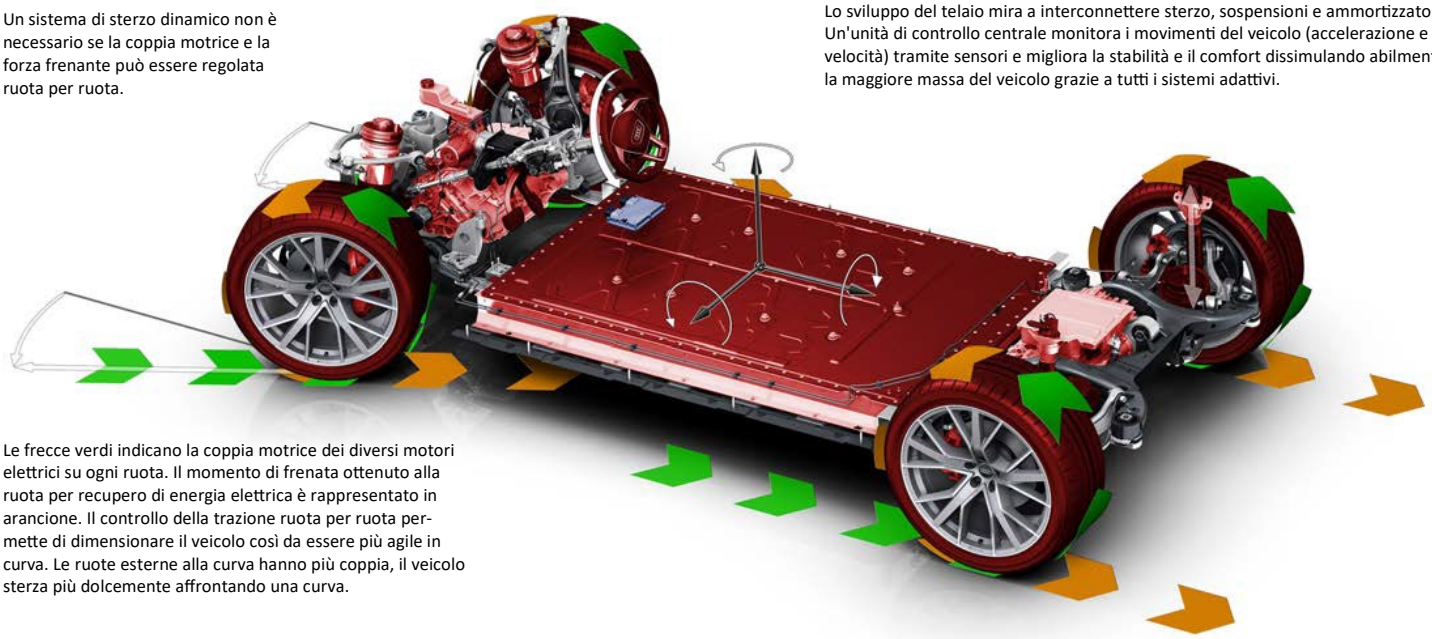
Le soluzioni sono già disponibili come standard o lo saranno a breve. I sistemi avanzati di sterzo aiutano a dissimulare la massa del veicolo in curva o nelle sterzate (sterzo dinamico e sterzo dell'asse posteriore) e rendono i veicoli più agili (distribuzione della coppia motrice). I sistemi complementari, come le barre antirollio, i sistemi di sospensioni adattive (sospensioni pneumatiche multicamera), i sistemi di ammortizzazione variabili (controllati dal bypass o dalla viscosità variabile dell'olio dell'ammortizzatore), migliorano il comfort, minimizzano il rollio in curva e riducono il beccheggio durante la frenata o l'accelerazione.

Dall'introduzione dell'ESP, i veicoli sono in grado di controllare il sottosterzo e il sovrasterzo. Se il veicolo rischia di uscire dal raggio di sterzata desiderato a causa del suo comportamento autosterzante, una frenata mirata ruota per ruota lo stabilizza e corregge la traiettoria. L'energia cinetica viene convertita in calore (frenata). La frenata delle ruote non è però ottimale in termini di miglioramento dell'efficienza della trasmissione. Più un veicolo è pesante, maggiore è la forza centrifuga in curva e maggiore è l'angolo di deriva e quindi lo slittamento degli pneumatici. La probabilità di un intervento correttivo aumenta con il peso e la guida sportiva.

Più correzioni possono avvenire attraverso lo sterzo, la coppia del motore e i sistemi del telaio, più un veicolo affronterà le curve in maniera dinamica e sicura. Gli interventi rapidi di frenata causati dallo sban-

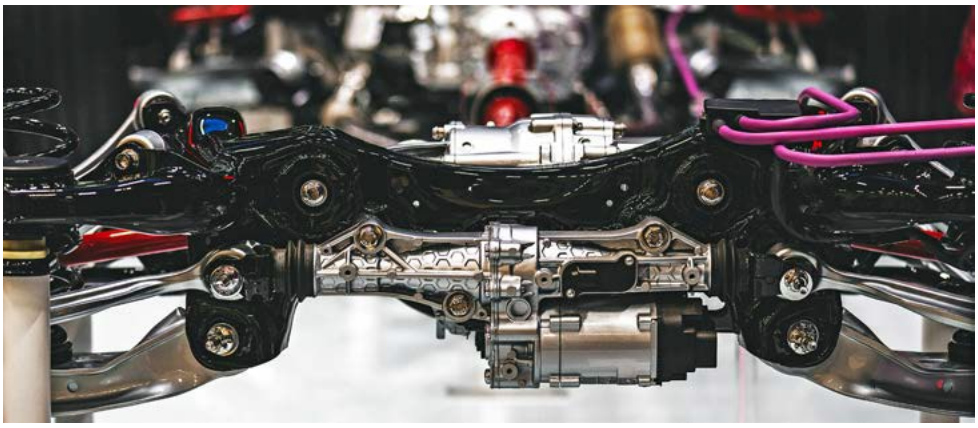
Un sistema di sterzo dinamico non è necessario se la coppia motrice e la forza frenante può essere regolata ruota per ruota.

Lo sviluppo del telaio mira a interconnettere sterzo, sospensioni e ammortizzatori. Un'unità di controllo centrale monitora i movimenti del veicolo (accelerazione e velocità) tramite sensori e migliora la stabilità e il comfort dissimulando abilmente la maggiore massa del veicolo grazie a tutti i sistemi adattivi.



Le frecce verdi indicano la coppia motrice dei diversi motori elettrici su ogni ruota. Il momento di frenata ottenuto alla ruota per recupero di energia elettrica è rappresentato in arancione. Il controllo della trazione ruota per ruota permette di dimensionare il veicolo così da essere più agile in curva. Le ruote esterne alla curva hanno più coppia, il veicolo sterza più dolcemente affrontando una curva.

Ogni ingegnere che sviluppa sistemi di trasmissione vorrebbe poter sterzare le ruote su entrambi gli assi e controllare la coppia motrice ruota per ruota. Mentre questo approccio è complesso sui sistemi a propulsione convenzionale, la propulsione elettrica apre nuove opportunità poiché ogni ruota può essere controllata e frenata dal sistema di recupero dell'energia elettrica. Foto: Audi



Lo sterzo dell'asse posteriore è particolarmente promettente per i veicoli con un passo lungo e una massa elevata: grazie alla sterzatura in direzione opposta alle basse velocità, il veicolo è più agile (riduzione virtuale del passo). Alle alte velocità, la sterzatura nella stessa direzione stabilizza il veicolo e quindi migliora la sicurezza attiva. Foto: Audi

damento vengono convertiti in leggere correzioni allo sterzo che evitano, soprattutto in autostrada, di finire contro i guardrail. Due nuove opportunità sono sempre più sfruttate nel sistema di guida. Lo sterzo dinamico permette di aumentare l'angolo di sterzata rispetto all'angolo di sterzata impostato dal conducente e dal motore elettrico. I due angoli di sterzata si sommano o si sottraggono. Se si sommano, i veicoli con un passo lungo e un grande raggio di sterzata diventano più manovrabili. Le manovre di parcheggio o le curve strette richiedono un angolo di sterzata al volante minore. Lo sterzo è più diretto. Al contrario, questi sistemi di sterzo dinamici permettono al veicolo di sterzare più dolcemente ad alte velocità, per esempio in autostrada, quando si cambia corsia come risultato di un angolo di sterzata ridotto durante le manovre repentine. Le forze sugli pneumatici sono contrastate dalla superficie stradale. Il veicolo rimane stabile. Finora, lo sterzo dell'asse posteriore è stato implementato con moderati angoli di sterzata massima. Mentre l'angolo aggiuntivo era limitato a 3° nei sistemi più vecchi, i progetti attuali permettono angoli supplementari fino a 10° tramite attuatori elettromeccanici. Tali sistemi forniscono un supporto ancora maggiore per le manovre (sterzo in senso contrario) e permettono di ridurre virtualmente l'interasse. Alle alte velocità, lo sterzo nella stessa direzione sull'asse posteriore stabilizza il veicolo e aumenta la sicurezza attiva.

Il passo successivo è quello di interconnettere tutti i sistemi che possono influenzare il veicolo sui suoi tre assi. Un computer centrale del telaio combina il controllo dello sterzo, delle sospensioni, degli ammortizzatori e della trasmissione. Questo ha un enorme potenziale per le auto elettriche con controllo di coppia ruota per ruota. Sarebbe possibile configurarli in maniera sportiva nonostante il loro svantaggio fisico dovuto al peso. Il recupero su una sola ruota ottimizza la docilità in curva e riduce la necessità di intervento dell'ESP.

<

Thomas Hurter nuovo presidente di "routesuisse"

Thomas Hurter, presidente centrale dell'ACS e presidente nomitato dell'UPSA, è stato eletto come successore di Daniel Hofer per il 2021/2022, visto che il suo mandato come presidente dell'associazione mantello "routesuisse" sta per terminare. Thomas Hurter è stato consigliere nazionale e membro della commissione dei trasporti dal 2007.

Gian-Luca Lardi (Presidente centrale della SSE) e il Consigliere di Stato Thierry Burkart (Presidente centrale dell'ASTAG) saranno rispettivamente Primo e Secondo Vicepresidente di "routesuisse".

La 76a assemblea dei membri si è tenuta in videoconferenza.

Lavoro dei sogni: consulente di vendita d'automobili

Diventa un professionista delle vendite!

Ti piace trattare con le persone e vorresti diventare la persona di fiducia per i contatti tra garage e cliente? Allora fai il primo passo e iscriviti al seminario di base 2021 per consulenti di vendita auto o al corso per consulenti di vendita auto con attestato federale: ci sono ancora posti disponibili! **Carla Stampfli**

"La vendita di un'auto non è la fine di una transazione, ma l'inizio di una relazione": il pioniere del settore automobilistico americano, Henry Ford, sapeva già quanto siano importanti per il business automobilistico le relazioni a lungo termine con i clienti. In queste relazioni, i consulenti di vendita d'automobili giocano un ruolo fondamentale. Sono i referenti ben informati e flessibili per clienti sempre più esigenti. Con il loro atteggiamento amichevole e competente, i consulenti di vendita d'automobili creano fiducia e quindi gettano le basi per un rapporto con i clienti di qualità e a lungo termine.

I corsi di formazione di UPSA Academy vi attendono! Foto: Istock

Affinché i consulenti di vendita d'automobili siano in grado di ottenere la fiducia del cliente verso la concessionaria, devono ricevere delle informazioni complete e una formazione continua. L'obiettivo è che siano in grado di svolgere i loro compiti quotidiani in modo orientato alla vendita e al mercato e che comprendano il funzionamento economico di un garage e agiscano di conseguenza. L'UPSA li aiuta a raggiungere questo obiettivo con i suoi corsi di formazione specifici per il settore: il "Seminario di base per consulenti di vendita auto" e il "Consulente di vendita auto con attestato federale".

Il corso di formazione per consulenti di vendita di automobili dura tre semestri e per un totale di otto moduli con un esame finale per modulo. Durante la formazione, gli studenti acquisiscono conoscenze complete nelle aree della psicologia della vendita e dello sviluppo della personalità, della metodologia di vendita e della comunicazione, dell'amministrazione e dell'informatica, dell'organizzazione del lavoro e dell'azienda, del commercio dell'usato, della contabilità, del diritto e delle assicurazioni, dei prodotti legati alla vendita, nonché della pratica del marketing e del mercato automobilistico. Per essere ammessi all'esame finale, il candidato deve avere un attestato federale di capacità o una qualifica equivalente e almeno due anni di esperienza professionale nella vendita di automobili in Svizzera o, senza attestato federale di capacità, sette anni di esperienza professionale, di cui almeno quattro nella vendita di automobili in Svizzera. Naturalmente, anche gli esami per gli otto moduli devono essere stati completati con successo.

I consulenti di vendita nel settore automobilistico con un massimo di un anno di esperienza pratica e le persone provenienti dai garage o da altri settori che vorrebbero introdursi nel commercio automobilistico dovrebbero optare per il seminario di base 2021 per consulenti di vendita nel settore automobilistico. Nel corso di dieci giorni, impareranno le basi della vendita di automobili, dalla psicologia di vendita alla comunicazione e alla metodologia di vendita. Alla fine del seminario, i partecipanti sapranno cosa fare dal primo contatto con il cliente alla consegna del veicolo e al servizio post-vendita, e saranno in grado di consigliare i clienti in modo competente e amichevole. Approfittate di una delle nostre offerte di formazione per il personale di vendita per voi e la vostra azienda: ci sono ancora posti disponibili! <

Seminario di base e corso con attestato federale in lingua italiana

UPSA Ticino si sta organizzando per proporre le due formazioni per venditori in lingua italiana.

Il seminario di base è previsto per l'autunno 2021.
Il corso completo è previsto per la primavera 2022 (a condizione che ci sia un numero sufficiente di iscritti).

Resta aggiornato seguendo il sito www.upsa-ti.ch/formazione

Studio

Gli svizzeri sono pronti per il commercio online di auto?

Le vendite online sono in piena espansione. Per rendersene conto, basta guardare le montagne di scatole di cartone che gli uomini e le donne svizzeri ritirano ogni due settimane dal marciapiede di fronte alle loro case. Ma sono pronti a comprare auto su Internet? Jan Schweizer, il figlio del proprietario di un garage di Basilea, ha cercato di rispondere a questa domanda nel suo lavoro di master. **Sandro Compagno**

Il commercio online svizzero non è mai cresciuto così tanto come nel 2020, l'anno del coronavirus. Un sondaggio condotto dall'ASSOCIAZIONE DEL COMMERCIO.swiss, dall'istituto di ricerche di mercato GfK e dalla Posta Svizzera rivela l'effettiva crescita del commercio online svizzero lo scorso anno. Nel 2020 i consumatori svizzeri hanno acquistato su Internet prodotti e merci per un valore complessivo di 13,1 miliardi di franchi, con un aumento di 2,8 miliardi di franchi o del 27,2% rispetto al 2019. Il volume degli acquisti online in Svizzera è così raddoppiato negli ultimi sei anni.

La disponibilità a comprare online è (ancora?) minima rispetto al commercio al dettaglio tradizionale. Foto: Istock

Studiando le strutture di vendita del mercato automobilistico svizzero, si constata che questa evoluzione non concerne questo settore commerciale. Tutte le grandi marche vendono i loro prodotti quasi esclusivamente attraverso intermediari. Solo Tesla e il gruppo Amag possono vantare una vera offerta online.

Nel suo lavoro di master alla Swiss University of Applied Sciences, Jan Schweizer ha affrontato una questione filosofica simile a quella dell'uovo e della gallina: il business online ha senso quando i grandi commercianti non riescono a migliorare le loro vendite su Internet? I consumatori svizzeri sono pronti ad acquistare auto nuove sul web?

Un esperimento è stato condotto attraverso un questionario online. I partecipanti sono stati divisi in due gruppi di dimensioni approssimativamente uguali. Al primo gruppo è stata presentata una situazione di vendita online, mentre il secondo gruppo ha esaminato un contesto di vendita convenzionale in uno showroom. Le situazioni sono state presentate con l'aiuto di illustrazioni lungo il percorso del cliente. Ai partecipanti è stato poi chiesto di valutare le affermazioni che cercavano di chiarire la propensione all'acquisto.

Un totale di 385 persone che vivono nella Svizzera tedesca ha completato il questionario. I risultati del sondaggio mostrano che i consumatori sono meno propensi a comprare su Internet che in una concessionaria. Quindi possiamo semplicemente dimenticare l'acquisto online per le auto nuove?

Jan Schweizer, l'autore dello studio, non ci crede. Esorta tutti i professionisti del settore a non trascurare il business online. "Diverse indagini esplorative hanno persino fornito un quadro chiaro delle condizioni in cui i consumatori sarebbero disposti a comprare nuovi veicoli online. "Sembra che l'offerta debba essere adattata alle esigenze dei consumatori. Questo ci riporta alla questione dell'uovo e della gallina: cosa dovrebbe essere messo in atto prima? L'offerta dei produttori o la volontà dei consumatori di comprare?

Quando gli è stato chiesto quali sono i loro criteri principali quando comprano online, i partecipanti al sondaggio hanno citato la consulenza personale, il desiderio di vedere fisicamente il veicolo e di provarlo, la facile disponibilità di informazioni, tempi brevi di risposta alle loro domande e un prezzo più basso. Tutti questi criteri possono essere implementati anche su Internet.

Tuttavia, Jan Schweizer conclude che la vendita in concessionaria continuerà a giocare anche in futuro un ruolo centrale. "I garage svizzeri dovrebbero comunque preoccuparsi della vendita di veicoli online. Anche se la propensione all'acquisto non ha ancora raggiunto il livello desiderato, è ragionevole supporre che questo sarebbe un buon investimento per il futuro". <

Argomento scottante

Sistema delle agenzie: cosa ne pensano i garagisti svizzeri

I garage svizzeri concludono la nostra serie sul sistema delle agenzie (vedi anche AI 05/21 e AI 06/21). Cosa si aspettano da questo modello di distribuzione che diversi fabbricanti vogliono introdurre? Quali sono i suoi rischi e le sue opportunità? Un sondaggio indicativo. **Sandro Compagno**

Andri Zisler
Vicepresidente della commissione marche UPSA

"Come ex concessionario BMW, conosco il sistema delle agenzie da diverso tempo. Quando nel 2013 sono stati introdotti sul mercato i modelli elettrici i3 e i8 sono stati commercializzati con questo sistema. Il contratto di vendita è stato stipulato con BMW, i veicoli sono stati consegnati nei nostri showroom e nessun capitale da parte nostra è stato vincolato. Tuttavia, i garage dovevano occuparsi dell'infrastruttura di ricarica e della presentazione del marchio BMW "i". Quindi era una sorta di sistema di agenzia camuffato.

Anche i sistemi discussi oggi non sono veri e propri sistemi di agenzia. Quindi i garage devono stare molto attenti. In un vero sistema di agenzia, il produttore sostiene tutti gli investimenti e i rischi. L'agente è compensato per tutti i servizi che fornisce: contatti, test drive, offerte, preparazione e consegna. Un sistema di agenzia può funzionare benissimo in questo caso. Tuttavia, tutti i parametri devono essere rispettati: l'agente non deve essere obbligato ad acquistare i veicoli, poiché non decide il prezzo, che è fissato dal produttore.

Ci deve essere un equilibrio tra libertà e rischio imprenditoriali: da un lato, l'agente perde la sua libertà imprenditoriale, ma dall'altro riduce anche i rischi per la sua azienda".

Huber Waeber
Proprietario di AHG-Cars Holding, Villars-sur-Glâne

"Non sono un amico del sistema delle agenzie. L'intenzione dei produttori è chiara: vogliono più margine. Abbelliscono queste intenzioni con belle parole e parlano di ridurre il numero di veicoli in stock finanziati dalle officine, di ridurre i rischi per noi, ecc. Ma il sistema delle agenzie ci rende difficile tenere il passo con la domanda e ci rende totalmente dipendenti dai produttori.
In una PMI conosciamo personalmente i nostri clienti. Questi clienti vogliono concludere il loro contratto di acquisto con noi, non con un produttore anonimo. E da parte nostra, in un sistema di questo tipo, come possiamo accettare ogni contropartita da un cliente commerciale? I produttori stanno cercando il modo di mantenere un margine massimo. Ma ci impongono contratti di due anni e investimenti ancora più lunghi: 100.000 franchi per una nuova veste grafica e identità visiva, solo per compiacere un manager. O corsi di formazione obbligatori... Questo alla fine non è più possibile.

Ci viene detto che possiamo contare sull'attività delle officine. Ma i produttori offrono garanzie pluriennali e servizi gratuiti. Le tariffe orarie per questi servizi sono stabilite dai produttori dai quali debbiamo pure ordinare i pezzi di ricambio. Se le cose stessero così, preferirei quasi non essere più un concessionario e importare solo i veicoli che i clienti desiderano. In questo caso non dovrei rispettare gli standard imposti dai fabbricanti".

Thomas Kestenholz
Membro del consiglio di amministrazione del gruppo Kestenholz, Pratteln

"Per molti anni abbiamo venduto veicoli Mercedes-Benz nelle nostre sedi germaniche attraverso un sistema misto. Questo sistema ha per noi dei vantaggi: abbiamo poco capitale vincolato dato che i veicoli in stock sono forniti da Mercedes-Benz. Inoltre, abbiamo accesso diretto a 10.000 - 15.000 veicoli Mercedes. In questo sistema misto, fissiamo i nostri prezzi e siamo pure coinvolti nelle transazioni. Nel complesso, abbiamo avuto buone esperienze e bisogna dire che le differenze tra questo sistema e quello dei concessionari svizzeri non sono molto grandi.

Non sto cercando di dire che un sistema è migliore dell'altro. Entrambi hanno i loro vantaggi e svantaggi. In fin dei conti, ogni sistema di distribuzione dipende dalle proprie condizioni quadro".

Foto: media UPSA

Agim Roci
Autocenter Effretikon, Inglin & Roci AG

"Il nostro importatore, Amag, ci ha informato che la tendenza è verso un sistema di filiali. Nelle prossime settimane ho una riunione con il nostro consulente di gestione aziendale per analizzare le nostre prospettive per i prossimi dieci anni e per elaborare dei piani. Discuteremo certamente del sistema delle agenzie. Voglio davvero essere solo un agente e vivere di commissioni da contatti, test drive, offerte e consegne? Avere il fabbricante alle mie spalle in ogni momento? Se il nostro fabbricante vuole introdurre un sistema di agenzia in Svizzera, allora dovrò avere un piano B. Sono un imprenditore e non un burattino nelle mani del fabbricante".

David Schweizer
Direttore di P. Schweizer AG, Liestal

"Il sistema delle agenzie è ovviamente sulla bocca di tutti. Sappiamo che in futuro questo sarà il modello di vendita del nostro marchio Seat. Da un lato, questo crea una certa incertezza per i nostri commercianti poiché i dettagli di questo sistema di distribuzione non sono ancora noti. Ma d'altra parte, rappresenta opportunità e nuove possibilità.

In un sistema di agenzia reale, i veicoli sono finanziati dai produttori o dagli importatori. Quando vedo il numero di veicoli che i garage devono tenere in stock oggi, penso che per molte imprese questo sia troppo impegnativo. È un bene che il fabbricante o l'importatore siano responsabili per questa situazione. Sono disposto a rinunciare a un po' di margine pur di ridurre il mio rischio commerciale.

È chiaro che i fabbricanti avranno bisogno anche in futuro di una rete di concessionari e che le officine avranno ancora un ruolo fondamentale".

Nuova collaborazione

UPSA e "Safe at Work" siglano una nuova collaborazione

La sicurezza sul lavoro è una preoccupazione costante per le aziende del settore automobilistico svizzero. Nonostante gli sforzi fatti, gli studi mostrano che le officine non prestano sufficiente attenzione alla protezione della persona tramite l'ausilio di dispositivi di protezione individuale. **Sandro Compagno**

Per questo motivo, esiste la soluzione settoriale. "Sicurezza sul lavoro nell'settore automobilistico e delle due ruote" (SAD) ha avviato una nuova partnership con "Safe at Work". "Safe at Work" è il marchio di prevenzione dei cantoni e della SECO per una maggiore sicurezza sul posto di lavoro.

In linea di principio, le autorità cantonali sono responsabili del controllo e della supervisione del rispetto delle norme di sicurezza sul lavoro nelle aziende. Si tratta in particolare degli ispettorati cantonali del lavoro e della SUVA. Tuttavia, la SECO e varie organizzazioni specializzate svolgono anche alcuni compiti esecutivi. "Safe at Work" sostiene gli ispettorati cantonali del lavoro e la SECO e si basa su misure comportamentali preventive. Le campagne sono rivolte direttamente al comportamento individuale o alla progettazione del posto di lavoro. In cooperazione con le organizzazioni di settore, "Safe at Work" cerca di attuare azioni e misure concrete. L'obiettivo è quello di ridurre il rischio di incidenti sul lavoro in Svizzera. Le offerte di "Safe at Work" sono gratuite.

Giovani lavoratori al centro dell'attenzione

Con la campagna "Be Smart Work Safe", "Safe at Work" si concentra sulla sicurezza sul lavoro dei giovani professionisti e comunica direttamente sul suo sito web e sui social network. Il sito web contiene numerosi documenti utili, consigli, kit di formazione, video e materiali.

Uno strumento di formazione interattivo spiega agli apprendisti le dodici raccomandazioni comportamentali di base per la sicurezza sul lavoro in modo attraente e semplice. Lo strumento è destinato ai responsabili della sicurezza sul lavoro e della protezione della salute nelle aziende del settore automobilistico, ai responsabili della formazione professionale nelle aziende di formazione, agli insegnanti delle scuole professionali e ai docenti dei corsi interaziendali. I materiali sono anche utili per le persone di contatto per la sicurezza sul lavoro (PECOSL) nel loro compito di formazione dei dipendenti in materia di sicurezza sul posto di lavoro e protezione della salute. Oltre alle officine, anche le carrozzerie sono sotto osservazione. L'obiettivo principale è quello di rendere consapevole il personale d'officina della necessità di indossare dispositivi di protezione individuale così da prevenire gli incidenti causati da inciampi e cadute e per prevenire lesioni da taglio e i rischi associati ai veicoli ad alta tensione. L'uso di sostanze potenzialmente tossiche, come gli isocianati, dovrebbe essere verificato anche nella carrozzeria.

"La nuova collaborazione è vantaggiosa per tutte le parti", dice Daniel Fürst, responsabile della sicurezza sul lavoro e della protezione della salute di UPSA SAD. "Safe at Work" migliora la prevenzione degli incidenti e la protezione dei lavoratori. La soluzione sostiene inoltre l'UPSA a comunicare con gli associati su questo tema. "Dopo tutto, ogni incidente è uno di troppo." <

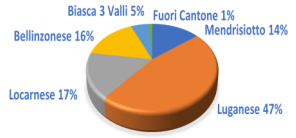
Maggiori informazioni su:
safeatwork.ch
tool-safeatwork.ch
bs-ws.ch

ATTUALITÀ
per i garagisti
Visitate il portale dei garagisti svizzeri www.agvs-upsa.ch
UPSA | AGVS
Avete delle novità importanti sulla vostra sezione o sulla vostra azienda?
Comunicatecele il prima possibile! Telefono 043 499 19 81 o e-mail newsdesk@agvs-upsa.ch

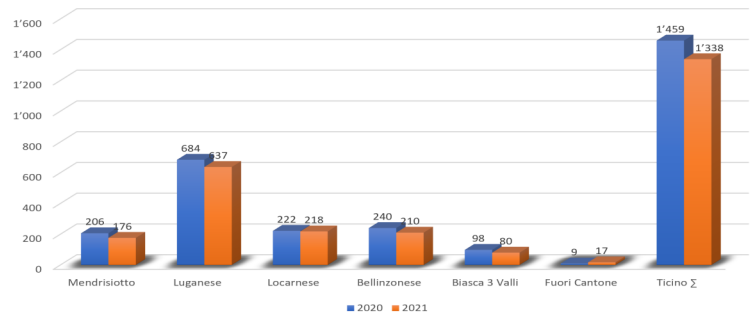
	Giugno						Gennaio - Giugno					
	2020		2021		2020 - 2021		2020		2021		2020 - 2021	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	206	14.12%	176	13.15%	-30	-14.56%	789	13.88%	1'026	14.33%	237	30.04%
Luganese	684	46.88%	637	47.61%	-47	-6.87%	2'534	44.57%	3'327	46.48%	793	31.29%
Locarnese	222	15.22%	218	16.29%	-4	-1.80%	951	16.73%	1'189	16.61%	238	25.03%
Bellinzonese	240	16.45%	210	15.70%	-30	-12.50%	918	16.15%	1'162	16.23%	244	26.58%
Biasca 3 Valli	98	6.72%	80	5.98%	-18	-18.37%	418	7.35%	374	5.22%	-44	-10.53%
Fuori Cant.	*9*	*0.62%*	*17*	*1.27%*	*8*	*88.89%*	*75*	*1.32%*	*80*	*1.12%*	*5*	*6.67%*
Ticino ∑	**1'459**	100%	**1'338**	100%	**-121**	**-8.29%**	**5'685**	100%	**7'158**	100%	**1'473**	**25.91%**
Svizzera	**24'477**		**26'005**		**1'528**	**6.24%**	**103'201**		**124'547**		**21'346**	**20.68%**

	Movimenti - ≈*occasioni*		
	2020	2021	Delta %
Gen. -Mag.	17'094	22'130	29.46%
Giugno	5'501	4'683	-14.87%
Gen. - Giu.	**22'595**	**26'813**	**18.67%**

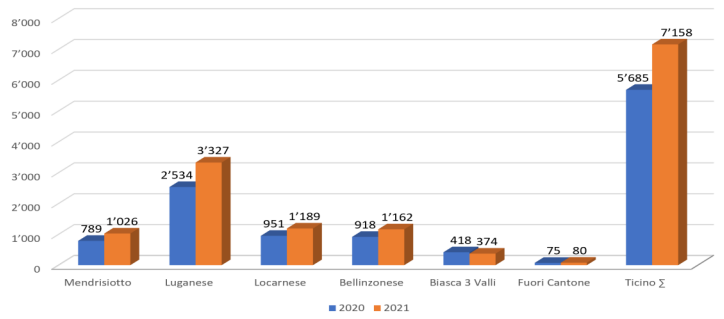
Quota di mercato Gen. - Giu. 2021



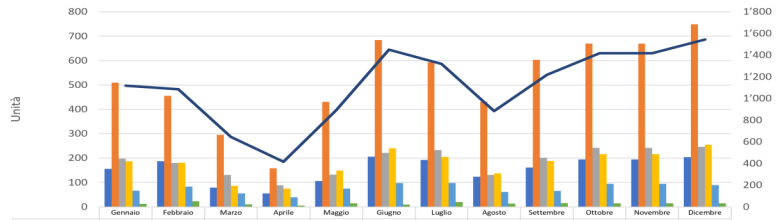
Immatricolazioni unità Giugno



Immatricolazioni unità Gennaio - Giugno

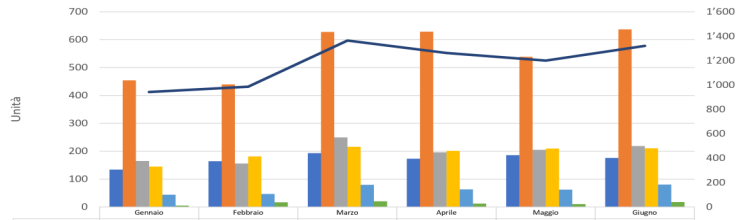


Immatricolazioni unità mensile 2020



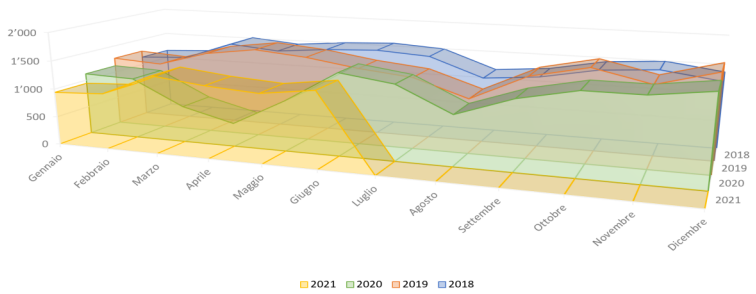
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Mendrisiotto	156	187	79	55	106	206	192	124	161	195	195	204
Luganese	510	456	295	158	431	684	593	432	603	670	670	749
Locarnese	198	180	131	88	132	222	233	131	202	242	242	247
Bellinzonese	187	181	86	75	149	240	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

Immatricolazioni unità mensile 2021

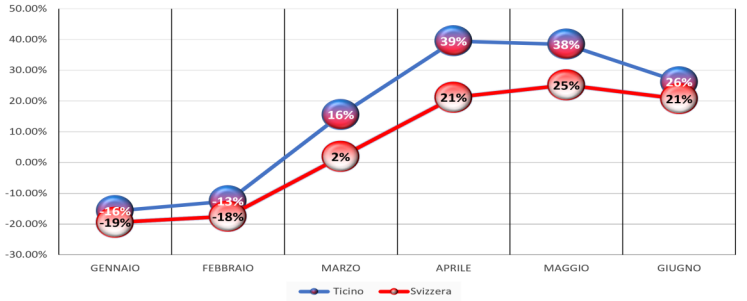


	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
Mendrisiotto	134	164	193	173	186	176
Luganese	454	440	628	629	539	637
Locarnese	165	156	249	196	205	218
Bellinzonese	145	181	216	201	209	210
Biasca 3 valli	44	46	79	63	62	80
Fuori Cantone	5	16	20	12	10	17
Ticino	942	987	1'365	1'262	1'201	1'321

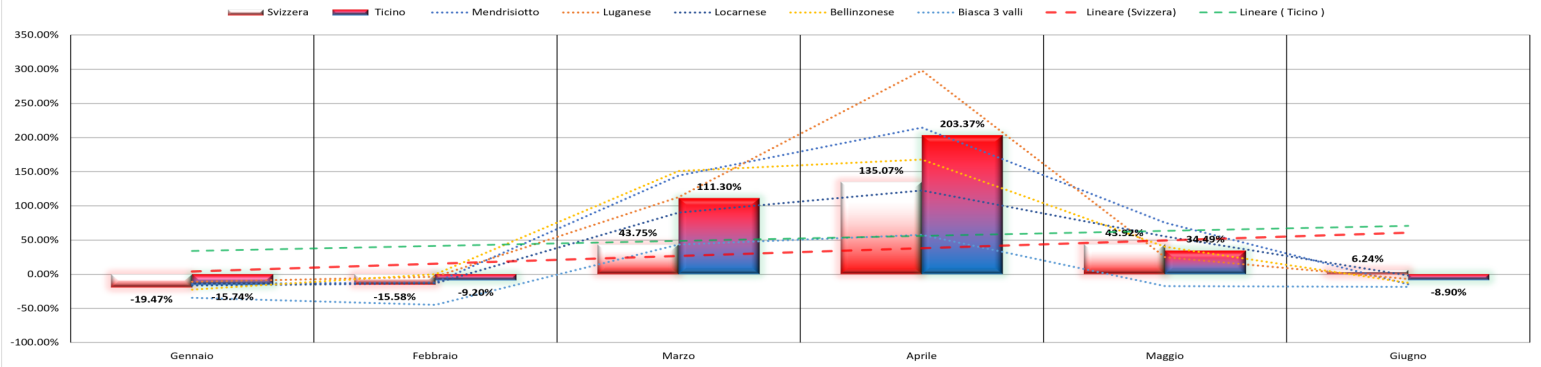
Immatricolazioni unità Ticino 2018 -2019 - 2020 -2021



Delta immatricolazioni cumulativo in % 2020 - 2021



Delta immatricolazioni mensile in % con dettaglio distretti 2020 - 2021



Tipo propuls.	Unità	Quota
Auto elettriche	216	16.1%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	1138	85.1%

Colore	Unità	Quota
Grigio	472	35.3%
Bianco	316	23.6%
Nero	271	20.3%
Blu	145	10.8%

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

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	733	54.8%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	VW	222	17%	6°	Toyota	64	5%
2°	Audi	167	12%	7°	Tesla	63	5%
3°	Mercedes	98	7%	8°	Fiat	54	4%
4°	Skoda	90	7%	9°	Seat	52	4%
5°	BMW	84	6%	10°	Dacia	48	4%

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