EDIZIONE 9 - ottobre 2022

AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

www.upsa-ti.ch

UPSA | AGVS
Unione Professionale Svizzera dell'Automobile
SEZIONE TICINO

pag. 1 Editoriale— Aristotele si sbagliava
pag. 2 "Il limite di 30 km/h è un tema classico"
pag. 4 Il direttore acquista un generatore ...
pag. 7 Forte e grintoso – ESA+TECAR SUPER GRIP
pag. 8 Concentrazione: do it yourself
pag. 10 Il risultato può essere visualizzato con un
pag. 11 Presentazione online: cambiamenti principali
pag. 12 Trasmissione dati veloce come opportunità per i garage
pag. 14 "Togliere l'auto alle persone non funzionerà"
pag. 16 Qual è la nuova normalità della mobilità?
pag. 18 Giornata dei garagisti svizzeri 2023
pag. 20 Statistiche immatricolazioni Ticino settembre 2022

EDITORIALE

Aristotele si sbagliava

"A contatto con i nostri associati, incontro ovunque giovani professionisti motivati, aperti, laboriosi e competenti".

Cara lettrice, Caro lettore,

"Quando guardo i giovani di oggi, dubito del futuro della civiltà". Le parole dello studioso universale greco Aristotele, pronunciate qualche secolo prima di Cristo, sono ancora attuali. Ancora oggi, si sentono spesso. A torto. In realtà, nonostante la perseveranza nel tempo di queste accuse, ci sono molti fatti che le smentiscono. Uno dei più recenti è SwissSkills. Un altro è rappresentato dai molti giovani che stanno svolgendo uno dei vari apprendistati orientati al futuro nelle aziende dei nostri associati.

La nuova generazione non è diversa solo per motivi di identificazione. Hanno solo esigenze diverse. Sinceramente, era così anche in passato. La sfida non è giudicare, ma capire. Il mondo di oggi è infinitamente più complesso di un tempo. È una sfida per le nostre generazioni e lo sarà ancora di più per quelle a venire. SwissSkills ha anche dimostrato l'interesse dei giovani per l'apprendistato. La nostra squadra ha utilizzato i SwissSkills come piattaforma per offrire a migliaia di giovani una panoramica sull'affascinante mondo delle professioni del settore automobilistico e per trasmettere il nostro principale messaggio: il settore dell'automobile offre l'opportunità di imparare una professione polivalente per il futuro. Ci auguriamo che questo invito sia stato ascoltato da molti giovani di talento.

A contatto con i nostri associati, incontro ovunque giovani professionisti motivati, aperti, laboriosi e competenti. Non posso quindi che essere ottimista per il futuro della nostra civiltà. Questo sarebbe il mio messaggio ad Aristotele.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter
Presidente centrale

BancaStato

la mia ESA+
Più forti, insieme

QUALITY 1

Settore automobilistico e politica

"Il limite di 30 km/h è un tema classico"

Thomas Hurter, Presidente centrale

Thomas Hurter è il Presidente centrale di UPSA da un anno. Valuta positivamente la situazione e, insieme alle associazioni partner, sta preparando l'UPSA per le elezioni del 2023. L'obiettivo è sfruttare le sinergie per dare più peso a Berna all'automobile e al trasporto individuale. **Reinhard Kronenberg**

Thomas Hurter, lei è presidente centrale di UPSA da un anno. Che retrospettiva può tracciare?

Thomas Hurter: Mi piace molto lavorare nell'associazione. Da quando ho assunto l'incarico nell'ottobre 2021, ho incontrato molte persone motivate e impegnate tra gli associati, nelle sezioni, nel Comitato centrale e nel segretariato. Questi incontri mi hanno dato la convinzione che l'UPSA e i suoi membri sono pronti ad affrontare con vigore le sfide future. A questo contribuisce anche il fatto che abbiamo chiarito l'organizzazione interna e integrato i processi e le procedure che sono stati aggiornati di volta in volta.

L'UPSA ha scelto lei, tra gli altri, per affinare il proprio profilo politico.

L'automobile e, con essa, il traffico motorizzato individuale, sono stati oggetto per decenni di una costante pressione politica. Insieme alle organizzazioni partner dell'UPSA, ci assicuriamo di essere politicamente coinvolti nelle questioni relative alla mobilità e di farci sentire ancora con più forza come interlocutori per il trasporto privato motorizzato. In vista delle elezioni del 2023, che per noi sono importanti, siamo particolarmente motivati dalla convinzione che l'automobile continuerà a svolgere un ruolo centrale anche nel futuro.

Cosa può fare un politico che presiede un'associazione meglio di chi non fa politica?

Non si tratta di fare meglio o peggio, ma di una decisione di principio presa da un'associazione. La mobilità è di fondamentale importanza per la nostra società e la nostra economia. In futuro, importanti e interessanti cambiamenti saranno all'ordine del giorno e avranno un enorme impatto sulla nostra crescita economica e demografica. Nell'interesse di ogni membro è essenziale che l'associazione eserciti un'influenza politica. E sono certo, in questo senso, di poterla aiutare.

Quali sono, a suo avviso, le principali sfide per il settore automobilistico e per i suoi membri?

Per quanto riguarda i membri, ciò dipende principalmente dal loro modello di business. Oltre a questioni di attualità, come le difficoltà di consegna delle auto nuove e la penuria di auto per il mercato dell'usato, ci sono perplessità per il modello di agenzia e la relativa conseguenza sui margini, per lo sfruttamento della capacità delle officine, per l'accesso ai dati per le riparazioni, per la formazione di base e continua, in particolare per quanto riguarda la mobilità elettrica, per la identificazione come marchio proprio e, fondamentalmente, per tutto ciò che fa parte del profilo di un consulente per la mobilità del futuro. Infine, la questione del futuro approvvigionamento energetico, per la società, l'economia o la mobilità.

E sul fronte politico?

Qui le sfide non sono meno impegnative. A causa del calo dei ricavi e delle nuove forme di mobilità, le parole chiave sono: il finanziamento delle infrastrutture stradali, la transizione verso la mobilità elettrica e la sfida per lo sviluppo urgente delle relative infrastrutture, la mobilità del futuro e tutto ciò che noi, o la politica, intendiamo con questo termine. Inoltre, c'è l'intera questione del futuro approvvigionamento energetico, che non è nuova, ma oggi è più che mai sotto i riflettori.

Le linee principali della politica dei trasporti, dell'energia e dell'ambiente sono stabilite a livello europeo. Che margine di manovra ha ancora la Svizzera?

Non dobbiamo illuderci: è e rimane limitata, perché possiamo implementare solo i concetti principali. Un esempio è la riduzione delle emissioni di CO2. La direzione presa dall'UE vale per tutti i produttori, non possiamo essere un'isola. Tuttavia, siamo gli unici a decidere come organizzare la nostra mobilità e come finanziarla in Svizzera.

Le prossime elezioni nazionali si terranno nel 2023. Cosa può fare il settore automobilistico per garantire l'elezione del maggior numero possibile di politici favorevoli alle automobili?

In generale, si tratterà di sensibilizzare i nostri membri sull'importanza della mobilità e quindi dell'automobile per loro come imprenditori, ma anche a livello politico. L'obiettivo è quello di nominare candidati a favore della mobilità nei vari cantoni, in collaborazione con le sezioni, che saranno sostenuti dal settore automobilistico. Servono molti più parlamentari di area borghese disposti a difendere l'automobile e l'apertura tecnologica. Non dimentichiamo che la crescente mobilità è il risultato della crescita economica e demografica.

Importanti partner politici dell'UPSA sono routesuisse, auto-suisse, Astag e l'Unione svizzera dell'artigianato. Lavorate insieme?

Funziona davvero molto bene. Lavoriamo insieme nella stessa direzione. Il fatto che siano tutti guidati da parlamentari che si conoscono bene da anni facilita la cooperazione.

In che misura la politica può influenzare positivamente l'ambiente di lavoro di un imprenditore del settore automobilistico?

Il nostro obiettivo primario e il nostro compito come rappresentanti politici dell'UPSA e delle associazioni partner è quello di garantire condizioni quadro ottimali per il settore e l'industria in generale. Ciò include la riduzione dei vincoli che limitano la libertà d'impresa degli imprenditori del settore automobilistico. Nella misura in cui siamo in grado di farlo, influenziamo anche questioni come i crediti COVID, l'ulteriore sviluppo della formazione e quindi la garanzia che le nostre professioni rimangano attraenti, soprattutto per le donne.

L'UPSA si oppone anche all'introduzione su larga scala di limiti di velocità di 30 km/h nelle città. Che effetto ha sul garagista?

Il limite di 30 km/h è una classica tematica simbolica. In fin dei conti, si tratta semplicemente di una questione di politici che vogliono portare l'auto fuori dalla città. Vorrei che questo fosse onestamente dichiarato. Ma non sarà così, perché il consenso non sarebbe certamente così importante. Non siamo fondamentalmente contrari al limite di 30 km/h. Ha certamente senso nei pressi delle scuole, ma non sulle strade principali. Il risultato sarebbe un traffico di aggiramento attraverso i quartieri periferici. Senza contare che temiamo un accesso più difficile da parte dei fornitori ai clienti e una diminuzione dell'accettazione delle auto in generale, cosa che non possiamo e non vogliamo accettare.<

Carenza di energia

Il direttore di una centrale elettrica si acquista un generatore...

La Svizzera si sta preparando a una possibile carenza di energia per quest'inverno. Il settore automobilistico è sottoposto a una duplice pressione: da un lato, in quanto importante settore dell'economia, deve risparmiare energia elettrica e, dall'altro, deve continuare a vendere veicoli elettrici. **Reinhard Kronenberg**

Herbert Meinecke si è comprato un generatore diesel. Di per sé, questo sarebbe un fatto insignificante non essendo l'unico svizzero ad averlo appena fatto. In effetti, le vendite di generatori di emergenza sono in aumento da settimane. Herbert Meinecke è il direttore della centrale nucleare di Gösgen, nel cantone di Soletta. Questo dovrebbe dirci molto su ciò che ci aspetta.

La Svizzera si sta preparando a una carenza di energia elettrica e dalla fine dell'estate sempre più aziende si chiedono cosa significhi questo per loro. I politici vicini al settore industriale hanno anticipato da tempo questo sviluppo. L'approvvigionamento energetico del futuro, sia per la società che per l'economia o la mobilità, è una delle sfide più grandi del momento", afferma Thomas Hurter, Presidente centrale di UPSA. Il suo collega in Consiglio nazionale e presidente di autosuisse, Albert Rösti, ha chiesto al Consiglio federale tramite un'interpellanza come intende affrontare il tema della mobilità elettrica in questa situazione. "Un divieto di ricarica dei veicoli elettrici darebbe un segnale sbagliato alla luce degli sforzi compiuti dall'intero settore per ridurre le emissioni di CO2", afferma. La risposta del Consiglio federale: "È possibile che, in caso di carenza di elettricità, se la situazione lo richiede, la mobilità elettrica debba essere limitata". Questa dichiarazione è seguita da un'interessante aggiunta: "Il Consiglio federale tiene conto dei principi di proporzionalità, senza dimenticare l'importanza della mobilità".

"Il trasporto individuale motorizzato è di fondamentale importanza per la società e l'economia", spiega Hurter. "È di importanza sistemica". Lo ha dimostrato lo stesso Consiglio federale, visto anche che le officine hanno potuto continuare a lavorare durante la pandemia di coronavirus. Rösti concorda con questo punto di vista e aggiunge: "Insieme dobbiamo fare tutto ciò che è in nostro potere per evitare di dover giocare questa carta e per evitare a tutti i costi una carenza di energia".

Da mesi anche le associazioni di categoria sono al lavoro, in particolare l'UPSA e l'USAM. "Insieme stiamo monitorando la situazione da vicino e siamo in stretto contatto con i politici e le autorità", afferma Markus Aegerter, membro della direzione di UPSA. Ritiene che l'argomento sia "serio", ma invita a mantenere il senso della ragione e quindi "a non esagerare; i media lo fanno già abbastanza". Henrique Schneider, vicedirettore dell'USAM, ha dichiarato ad AUTOINSIDE che l'USAM aveva già richiamato l'attenzione del Consiglio federale a maggio sull'urgente necessità di aumentare la capacità di produzione di energia elettrica, ma "i politici non hanno colto la palla al balzo". Una società che si digitalizza e riduce le emissioni di carbonio aumenta, per forza di cose, il consumo di elettricità.

È normale. "Ciò che non è normale, tuttavia, è non fornire elettricità a quella società". Infatti, con la strategia energetica 2050, la Svizzera ha ridotto costantemente la sua capacità di produzione. Il contraccolpo non si è fatto attendere.

Di conseguenza, invece di produrre energia, è necessario risparmiarla. Il ministro dell'Energia Simonetta Sommaruga ha già lanciato una campagna e dato consigli: 80 modi per affrontare l'inverno al freddo. Lo Stato ha speso 2,5 milioni di franchi svizzeri solo per lo sviluppo e il lancio della campagna. È sostenuto da comuni, cantoni, associazioni imprenditoriali e altre organizzazioni. La patata bollente viene così scaricata sui consumatori: famiglie, aziende commerciali e industriali. Al settore automobilistico viene chiesto di fare più di una cosa: risparmiare energia a livello aziendale e convivere con l'incertezza che l'elettricità e il gas possano essere limitati da misure coercitive. Allo stesso tempo, deve vendere veicoli elettrici a clienti che contemporaneamente dovrebbero risparmiare energia. Da un punto di vista argomentativo, si tratta di un compito sempre più impegnativo, anche se al momento le cifre sono ancora stabili. "Le attuali discussioni sulla minaccia di una carenza di energia elettrica finora non hanno avuto alcuna influenza sul mercato delle vetture nuove", afferma Christoph Wolnik, portavoce di auto-suisse.

Henrique Schneider, direttore aggiunto di USAM.

Continua a pagina 6

Con il 21,6%, ad agosto i veicoli plug-in hanno raggiunto una quota di mercato simile a quella dell'anno precedente. Tuttavia: "Le discussioni sul risparmio energetico e sulle auto elettriche stanno diventando sempre più controverse", afferma Kurt Pfeuti, consulente esterno di UPSA, a nome dei suoi quattro colleghi per riassumere le discussioni quotidiane con i membri dell'associazione. "I potenziali clienti sono sempre più reticenti.

Un sondaggio AUTOINSIDE condotto tra i membri di UPSA mostra che nelle aziende prevale il pragmatismo piuttosto che il panico. "Dobbiamo prendere la situazione sul serio", afferma David Schweizer, proprietario di un garage a Liestal (BL), ipotizzando che il settore dovrà affrontare difficoltà nella seconda metà dell'inverno. "Non siamo ancora in grado di stimarne l'entità". Il suo collega Edwin Koller di Näfels (GL), che in qualità di membro del consiglio di amministrazione dei fornitori di energia del comune di Glarona Nord dispone di informazioni costantemente aggiornate sulla situazione, aggiunge: "Ora abbiamo l'opportunità di affrontare meglio la questione energetica". Si aspetta che la questione si calmi nel medio termine e che tutto si stabilizzi, "i prezzi rimarranno certamente a un livello più alto di prima, ma senza alcuna tendenza al panico". Tuttavia, tutti pensano concretamente a ciò che possono fare. Gaël Lanthemann, proprietario di un garage con sedi a Cortaillod (NE) e a Champagne (VD), ci pensa da anni. "Quando si tratta di edifici, non si fa nulla senza pensare al risparmio energetico". Dove possibile, ad esempio, si riduce l'illuminazione. Anche il suo collega David Schweizer di Liestal risparmia elettricità da anni, l'illuminazione della sua officina viene spenta tramite un interruttore generale. In linea di principio, la luce viene spenta dove non è necessaria, anche nello showroom la sera: "Se continuassimo a lasciarla accesa invieremmo un segnale sbagliato", spiega David Schweizer. Inoltre, si è ampiamente dotato di LED e le porte restano normalmente chiuse. Edwin Koller ha ridotto la temperatura nella sua azienda ed è attento a usare meno acqua calda. Inutile dire che in tutte le aziende contattate viene chiesto ai collaboratori di suggerire ulteriori misure di risparmio. <

I consigli e suggerimenti di uno specialista dell'energia

Daniel Imgrüth, vicedirettore e responsabile del settore presso Schnyder Ingenieure ZG AG e responsabile del mandato Energo a Hünenberg (ZG). L'interlocutore vede due tendenze: la richiesta di consulenza energetica nelle aziende commerciali è aumentata notevolmente e "il tema dell'energia è diventato una questione di competenza dei dirigenti aziendali". Oltre alle misure comportamentali, lo specialista raccomanda le seguenti misure concrete per risparmiare energia in modo rapido ed economico:

⇒ Controllare i limiti di riscaldamento e regolare la curva di riscaldamento in modo ottimale.

⇒ Correggere i setpoint dei locali e attivare la riduzione notturna.

⇒ Regolare i programmi temporali degli impianti di riscaldamento e ventilazione.

⇒ Ottimizzare i flussi volumetrici dei sistemi di ventilazione.

⇒ Ottimizzare l'abbinamento tra sistemi di riscaldamento, ventilazione e condizionamento.

⇒ Controllare le perdite e i difetti delle tubazioni degli impianti di aria compressa.

⇒ Analizzare e, se possibile, ridurre la pressione degli impianti di aria compressa.

⇒ Impostare il tempo di funzionamento dell'illuminazione.

⇒ Configurare il funzionamento dell'illuminazione come richiesto (ad es. riduzione, rilevatori di presenza, interruttore di trasferimento).

⇒ Sostituire le lampade, ad esempio passando da tubi fluorescenti a lampade a LED.

⇒ Controllare i monitor e l'illuminazione, nonché le superfici vetrate di uffici e showroom.

Leggete l'intervista allo specialista dell'energia Daniel Imgrüth e i suoi consigli su agvs-upsa.ch

Maggiori informazioni su:
agvs-upsa.ch

Forte e grintoso – ESA+TECAR SUPER GRIP PRO

I garagisti svizzeri hanno già messo in strada 10 milioni di pneumatici ESA+TECAR. Questo successo dimostra quanto il pneumatico ESA+TECAR sia molto apprezzato sulle strade svizzere.

Non è una sorpresa poiché il pneumatico mantiene ciò che promette: il pneumatico dei garagisti ha prestazioni eccezionali in termini di sicurezza, di comfort e di ottimizzazione della resistenza al rotolamento per una maggiore efficienza nel consumo di carburante.

Fedeli allo slogan «forte e grintoso» i pneumatici SUPERGRIP PRO e SPIRIT PRO sono la scelta giusta per una guida sicura sulle strade svizzere.

ESA presenta alcune novità e Highlights per la stagione degli pneumatici invernali: Con il pneumatico invernale per furgoni SUPERGRIP VAN cresce la famiglia ESA+TECAR.

L'ampliamento della gamma offre cinque dimensioni nel segmento dei furgoni. I pneumatici della ESA per furgoni assicurano spazi di frenata ridotti, su strade innevate e ghiacciate, come pure un rapido spostamento dell'acqua grazie alle ampie scanalature circonferenziali.
Inoltre si sono aggiunte anche 3 nuove dimensioni per l'attuale gamma SUPERGRIP PRO di pneumatici per automobili e SUV.

Grazie a ESA+TECAR gli automobilisti possono affrontare l'inverno in modo rilassato e sicuro.

Un ulteriore punto di forza è la nuova soluzione digitale del catalogo Mercato svizzero degli pneumatici, grazie al quale il garagista può creare agevolmente e senza complicazioni il proprio listino prezzi individuale. Il nuovo strumento è facile da usare e consente al garagista di avere i documenti pronti e aggiornati in qualsiasi momento per i colloqui di vendita.

Con un solo "clic" su ESA-eShop, ogni comproprietario e cliente ESA crea rapidamente la propria lista.

Problemi di approvvigionamento e lacune nella programmazione

Concentrazione: do it yourself

Con l'inizio della pandemia di coronavirus, i produttori e i fornitori del settore automobilistico hanno imparato a loro spese che la dipendenza dalle catene di fornitura porta inevitabilmente a interruzioni della produzione e a enormi problemi logistici. Lo scossone dell'economia globale sta provocando un cambiamento di mentalità nell'industria dell'hardware e del software. **Andreas Senger**

L'esternalizzazione appartiene al passato. Così come la ricerca del prezzo di acquisto più conveniente possibile per i componenti di produzione. Fin dall'inizio della pandemia, la disponibilità di pezzi per la produzione just-in-time è stata anteposta al prezzo. Soprattutto nel caso dei componenti elettronici ed elettrici (come i cablaggi), i confinamenti e la guerra nel continente europeo hanno lasciato il segno.

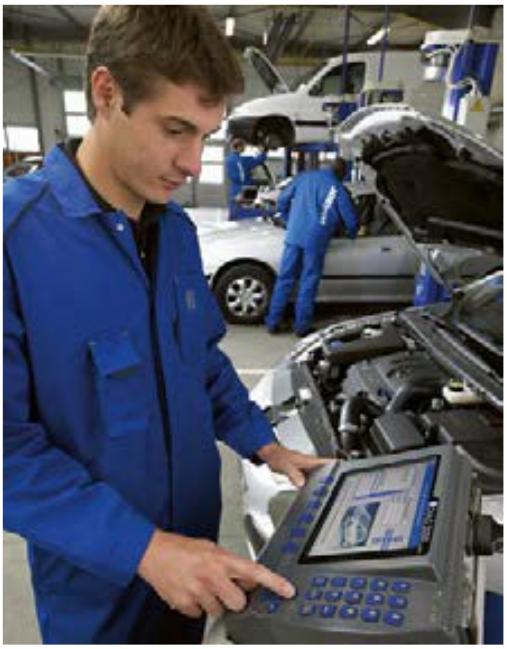
Le case automobilistiche e i fornitori europei, in particolare, si sono affidati per anni a grandi catene di fornitura, hanno esercitato pressioni sui prezzi dei loro fornitori e si sono limitati particolarmente a redigere le specifiche e ad assemblare i componenti consegnati sulle loro catene di montaggio. Oggi la fornitura di hardware per i dispositivi di controllo e i componenti elettronici è interrotta, soprattutto dall'Asia, e molte centraline non possono essere consegnate alle linee di produzione delle case automobilistiche.

Attualmente, i clienti devono fare i conti con il fatto che le nuove auto ordinate possono a volte essere consegnate senza il tetto apribile o l'head-up display desiderato perché mancano i dispositivi di controllo o alcuni dei loro componenti. I tempi di consegna di alcuni modelli di veicoli sono aumentati notevolmente e alcuni acquirenti stanno perdendo la pazienza nell'attesa dell'auto ordinata mesi o anni fa. Nel segmento lusso e premium, i clienti sono meno colpiti dai problemi di consegna. Paradossalmente, i produttori tedeschi di fascia alta stanno registrando cifre di vendita e, soprattutto, profitti molto soddisfacenti. D'altro canto, alcuni veicoli di fascia bassa vengono consegnati con equipaggiamenti ridotti in quanto i dispositivi di controllo e i componenti ancora disponibili vengono utilizzati sui modelli più costosi. Questa situazione costringe i produttori di veicoli e componenti a delocalizzare o rafforzare lo sviluppo e la produzione all'interno del proprio gruppo o ad aumentare considerevolmente le proprie capacità produttive. Solo garantendo l'approvvigionamento di materie prime e la produzione di componenti e moduli elettronici in Europa sarà possibile produrre veicoli in linea con le promesse fatte ai clienti. Alla fine della catena di fornitura, le officine stanno subendo il peso della situazione dato che le vendite di auto nuove in Svizzera sono sensibilmente rallentate.

Ma la crisi non riguarda solo l'hardware: anche lo sviluppo del software sta soffrendo. Mentre un tempo le case automobilistiche si affidavano a più subappaltatori per la programmazione e l'integrazione del software nell'elettronica dell'auto, negli ultimi anni la tendenza è stata quella di seguire l'esempio di Tesla: tutto il software deve essere sviluppato internamente per ottimizzare l'implementazione del sistema e quindi migliorare l'integrazione. Questo principio ha portato le case automobilistiche europee a progettare i propri sistemi operativi consentendo così di raggruppare le funzioni del veicolo in un numero ridotto di centraline, riducendo i costi e aumentando la flessibilità.

I sistemi operativi sono cresciuti in maniera incontrollata e, sia i clienti che le officine, hanno presto scoperto che le auto vengono consegnate con programmi non ancora completamente sviluppati. Che si tratti di un sistema di infotainment mancante o di un mancato funzionamento totale o parziale del display centrale, l'insoddisfazione del cliente è a volte importante e sia il servizio clienti dell'importatore che il garagista non sono sempre in grado di risolvere la situazione tecnica poiché solo i fornitori o i produttori possono intervenire sulla struttura complessa software. Poiché i tempi di implementazione delle nuove versioni software sono stati allungati da alcuni produttori, il cliente diventa in pratica un beta tester di un software che contiene ancora errori. Sempre più spesso si scopre che anche le auto nuove richiedono un aggiornamento dei vari dispositivi di controllo già al momento

La produzione di componenti per semiconduttori basati su wafer è stata in gran parte trasferita in Estremo Oriente. A causa delle difficoltà di approvvigionamento, i produttori stanno riportando la produzione in Europa. Foto: Bosch



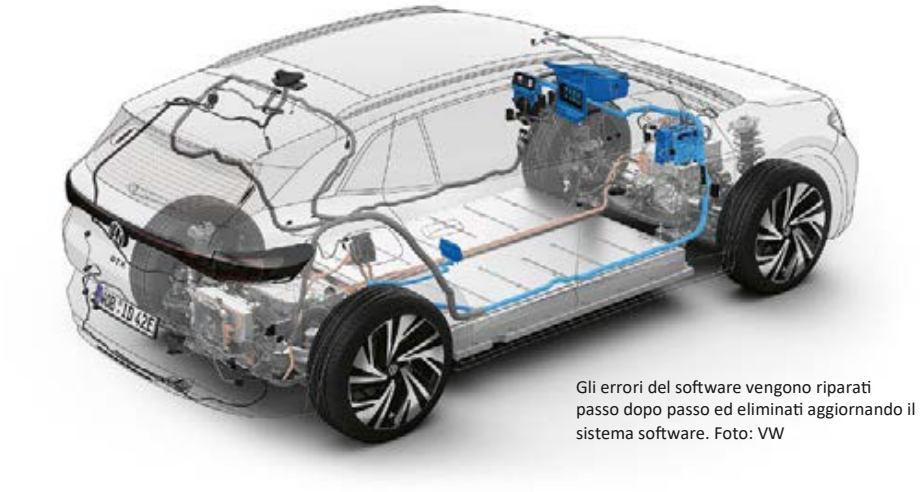
In officina, lavorare con i tester di diagnosi e correggere gli errori del software tramite gli aggiornamenti fa parte della vita quotidiana richiedendo un'approfondita formazione iniziale e continua. Foto: Peugeot/Hyundai

I veicoli sono sempre più connessi a un gran numero di sistemi. La carenza di microchip e quindi di dispositivi di controllo sta condizionando un ritorno alla produzione interna. Anche per quanto riguarda il software la tendenza è chiara: sempre più costruttori e fornitori di veicoli sviluppano autonomamente il software operativo e applicativo per essere meno dipendenti dai fornitori e mantenere il know-how all'interno dell'azienda.

momento della consegna. Gli errori vengono corretti passo dopo passo ed eliminati migliorando il software. Tuttavia, l'aspettativa che questi miglioramenti vengano implementati in modo impercettibile per il cliente tramite aggiornamenti "over-the-air", che renderebbero non necessario un appuntamento in officina, rimane una chimera per molti marchi. Per dotare una centralina di un nuovo software operativo e applicativo senza che si verifichino crash o guasti, la tensione di esercizio della rete di bordo deve essere sufficientemente alta, per alcune marche, l'accensione deve essere inserita e disinserita più volte e la connessione Internet al server di download deve essere garantita senza interruzioni tramite un cavo. Spesso questi requisiti non possono essere soddisfatti direttamente dal cliente. Di conseguenza deve portare il suo veicolo in officina. Solo alcuni sistemi di infotainment che non sono essenziali per l'utilizzo del veicolo possono essere aggiornati dai produttori come avviene per gli smartphone. Solo poche case automobilistiche osano aggiornare "over-the-air" i programmi operativi essenziali del veicolo con software e hardware appropriati (funzione di backup, controllo funzionale post-aggiornamento, ecc.).

Gli investimenti nel software operativo e di sistema consentiranno in futuro ai produttori più innovativi, di sfruttare maggiormente questo canale per offrire in un secondo momento funzionalità che il cliente non ha ordinato al momento dell'acquisto di un'auto nuova o usata.

continua a pagina 10



Gli errori del software vengono riparati passo dopo passo ed eliminati aggiornando il sistema software. Foto: VW

Molti marchi equipaggiano i loro modelli con un hardware completo, attivando in fabbrica - tramite una licenza software - solo i sistemi che il cliente ha pagato. In futuro, ciò consentirà ai produttori di offrire sempre più pacchetti di programmi ai clienti e di attivare, ad esempio, un sistema di cruise control adattivo temporaneamente e a pagamento, solo per il viaggio delle vacanze. Dopo l'uso e se il cliente è soddisfatto, il software può essere attivato a pagamento per un periodo indeterminato. Il processo consente anche di dotare i veicoli usati di apparecchiature elettroniche. Per gestire le licenze software, il veicolo deve essere collegato al server del produttore. Per diversi anni sono stati offerti software pirata e adattati a sbloccare le funzionalità elencate (ad esempio, sistemi di assistenza alla guida o estensioni dell'infotainment). Se il cliente non porta più il veicolo in una concessionaria di marca, lo stato del software e delle licenze non può più essere controllato.

Negli ultimi anni però, una connessione online consente ai produttori di monitorare costantemente ogni veicolo e di scaricare i dati dei clienti, quali i viaggi effettuati, i profili di carico, i dati video e radar come pure altre informazioni, al fine di ottimizzare il proprio software. Mettendo a disposizione questi dati, i clienti contribuiscono direttamente al miglioramento delle applicazioni. <

Test attitudinale UPSA

Il risultato può essere visualizzato tramite un codice QR

La maggior parte dei 2.500 apprendisti dei corsi di formazione tecnica di base, prima di iniziare l'apprendistato, si sottopone al test attitudinale di UPSA per verificare il proprio livello di apprendimento. Il risultato di questo test può ora essere visualizzato con un codice QR. **Arnold Schöpfer e Cynthia Mira**

Si consiglia di effettuare il test attitudinale UPSA alla fine dell'ottavo anno di scuola, in quanto il suo contenuto è adattato alle materie fino a quell'anno della scuola primaria. Insieme allo strumento principale che è lo stage pre-apprendistato, il risultato del test attitudinale indica il livello apprendimento. Il test attitudinale di UPSA è ampiamente accettato nel settore automobilistico. È offerto in tutte e tre le lingue nazionali. La maggior parte dei test attitudinali si svolge tra settembre e ottobre in tutta la Svizzera. Sono quindi utili per i contratti di apprendistato che iniziano l'estate successiva.

Per soddisfare la crescente richiesta di conoscere i risultati dei test attitudinali e per garantirne l'accuratezza i certificati ora sono dotati di un codice QR nell'angolo superiore destro. In questo modo è possibile confrontare i risultati con i dati personali dei ragazzi. L'obiettivo è anche quello di prevenire i casi di frode e di impedire ai giovani di falsificare i risultati. Inoltre, non è possibile memorizzare un test attitudinale poiché esso verifica principalmente la rappresentazione tecnica. Di norma, la ripetizione del test attitudinale ha senso solo se si rispetta un periodo di attesa di tre mesi così da consentire i necessari progressi di apprendimento. <

Per prevenire le frodi: il certificato del test attitudinale è ora dotato di un codice QR per visualizzare il risultato.

Anche se si preferisce la formazione pratica, senza una solida base scolastica si hanno poche possibilità di ottenere un attesto nei vari profili di formazione di base. Il test attitudinale può essere utilizzato per determinare se si è all'altezza delle elevate e varie richieste di formazione nel settore automobilistico. Foto: iStock.

Formazione commerciale di base rielaborata

Presentazione online: cambiamenti principali

La nuova formazione per impiegati di commercio AFC inizierà, nel settore automobilistico, nell'estate del 2023. Le novità devono rispondere alle mutate esigenze del mondo del lavoro ed essere più coerenti con la pratica professionale. L'UPSA sta organizzando una serie di presentazioni online per i responsabili della formazione professionale e per i formatori in azienda. **Max Fischer e Cynthia Mira**

L'unica costante è il cambiamento. Questo vale anche per i contenuti della formazione di base più richiesta in Svizzera: lo stato attuale delle professioni commerciali di impiegato di commercio CFC e AFC viene rivalutato ogni cinque anni. Nel giugno 2021, la Conferenza svizzera dei settori di formazione e delle procedure di qualificazione commerciale (CSRFC) e la Comunità di interessi Formazione commerciale di base Svizzera (CIFC) hanno concordato che i nuovi corsi di formazione sarebbero iniziati nell'estate del 2023. Questo perché in un mondo del lavoro digitale, i giovani devono acquisire nuove competenze più rapidamente. I compiti di routine stanno diminuendo, mentre le competenze linguistiche e le abilità personali, tra cui l'organizzazione personale e la riflessione, stanno diventando sempre più importanti.

I responsabili della formazione professionale e dell'insegnamento pratico sono inoltre tenuti a proporre un ambiente ottimale per i giovani professionisti. Essi sono contemporaneamente un modello di ruolo e un coach in osservazione. Allo stesso tempo, condividono le loro conoscenze ed esperienze. Hanno un ruolo decisivo nell'attuazione della riforma della formazione commerciale di base del 2023. La presentazione introduttiva online organizzata da UPSA è gratuita e dura circa un'ora e mezza. L'obiettivo è ottenere informazioni generali sulla formazione rielaborata. I partecipanti saranno quindi esaustivamente informati sul riposizionamento della formazione degli impiegati di commercio AFC nel settore automobilistico e verranno informati sui principali documenti sull'argomento che sono disponibili per il download. Viene inoltre fornita una panoramica della piattaforma di apprendimento time2learn. La presentazione offre anche l'opportunità di reclutare apprendisti e di definire le misure da prendere per la propria azienda. Infine, i partecipanti avranno la possibilità di porre eventuali domande. Il relatore è Hans Pfister, presidente della Commissione per la formazione commerciale di base (C-FCB). <

Notizie in breve

Impiegato/a di commercio CFC:
A livello CFC, una prima lingua straniera di livello A2 è ora obbligatoria per tutti gli apprendisti ed è inclusa nel piano di formazione. Ciò significa che l'importanza della comunicazione per gli apprendisti nell'ambiente commerciale professionale viene presa in considerazione anche a livello di AFC. Ciò consentirà di mantenere il livello linguistico A2 acquisito a livello di scuole secondarie I.

Impiegato/a di commercio AFC:
A livello AFC, le materie opzionali obbligatorie, le possibilità di approfondimento nel terzo anno di formazione (opzione) e la possibilità di conseguire la maturità professionale integrata tengono conto delle diverse situazioni e punti di forza degli apprendisti e delle diverse esigenze delle aziende formatrici. A questo livello, due lingue straniere sono obbligatorie. Nel primo, gli apprendisti acquisiscono competenze avanzate in ambito orale e scritto. Nelle materie obbligatorie opzionali si può scegliere tra la seconda lingua straniera e il lavoro pratico individuale (comunicazione orale e acquisizione di competenze culturali in una seconda lingua straniera).

Corso di informazione online

Registratevi subito all'evento online gratuito del 17 novembre 2022 per saperne di più:

Iscriversi qui

Maggiori informazioni su:
agvs-upsa.ch

Prospettive: uno sguardo nella sfera di cristallo della telefonia mobile. Foto: Shutterstock

Standard di telefonia mobile 5G nei veicoli

Trasmissione dati veloce come opportunità per i garagisti

Un decennio e mezzo fa, lo smartphone era considerato fantascienza, ma poi è arrivato il primo iPhone. Lo stesso vale per il nuovo standard di telefonia mobile 5G: la visione futura di un flusso di dati rapido è già realtà e un'opportunità per il mondo dell'auto e, di conseguenza, per tutti i garagisti. **Cynthia Mira**

I progressi sono quasi impercettibili su diversi fronti: il nuovo standard di telefonia mobile 5G è stato lanciato in Svizzera solo nel 2019. Nel nostro paese, come riferisce l'Ufficio federale delle comunicazioni (UFCOM) a seguito di una richiesta, sono già presenti 7'943 antenne di trasmissione. Questo include le antenne precedentemente utilizzate per il 3G e il 4G. A fine 2021, c'erano ancora solo 6'729 antenne 5G, le cose quindi, si stanno muovendo velocemente. Chiunque guardi film con un nuovo telefono cellulare abilitato al 5G, quando è in movimento, potrà beneficiare di un flusso di dati significativamente più veloce. Ma il 5G non è utile solo per gli utenti di smartphone: ci sono molti altri dispositivi che possono trarre vantaggio dal 5G, automobili comprese.

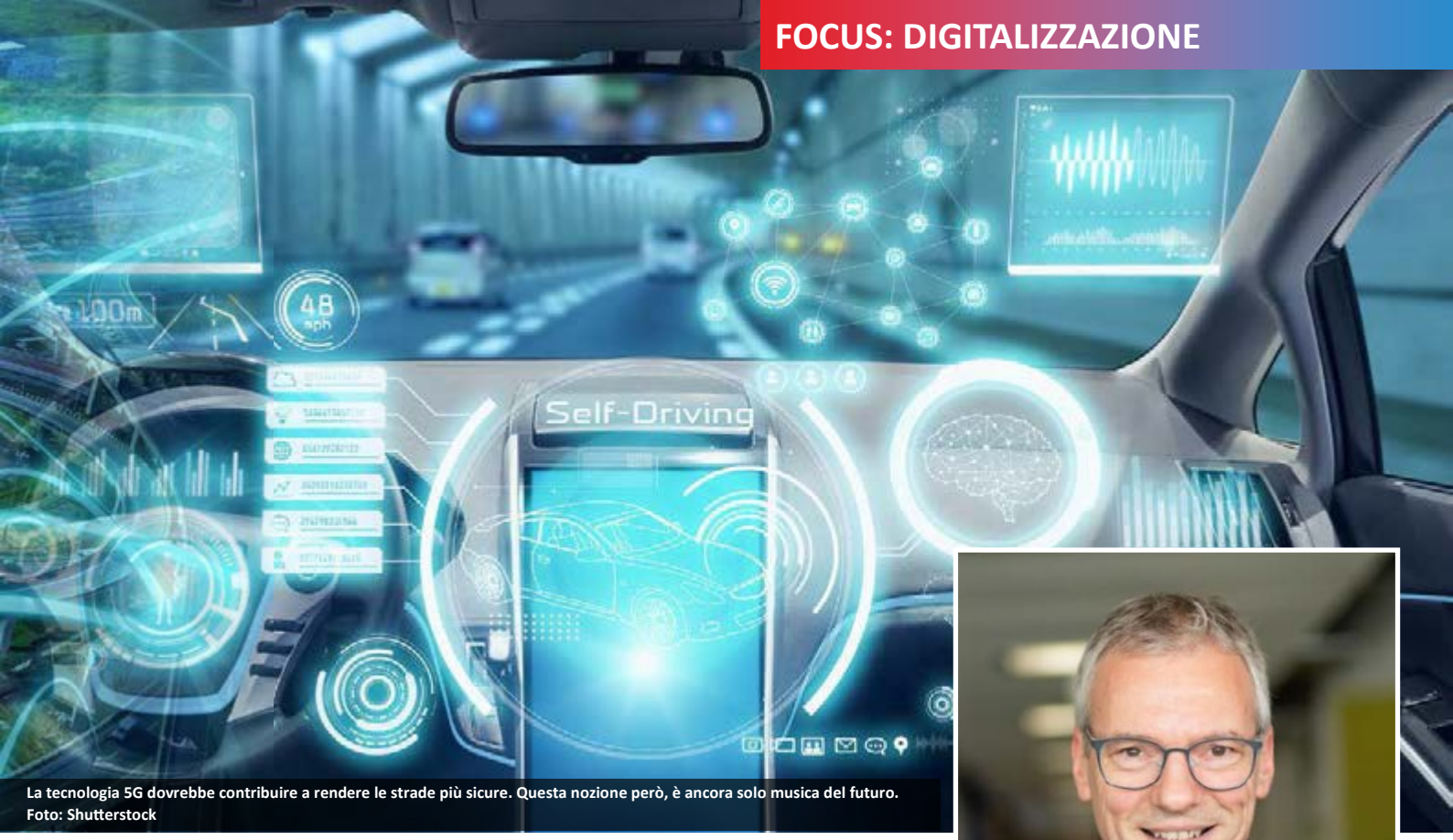
"La tecnologia 5G consente una trasmissione di dati più veloce, tempi di risposta significativamente più rapidi e un maggior numero di connessioni simultanee. Apre le porte ad applicazioni completamente nuove, anche nel campo della mobilità", afferma Markus Aegerter, responsabile della rappresentanza del settore nella direzione di UPSA. Ad esempio, i cosiddetti aggiornamenti "over-the-air", che vengono eseguiti molto più rapidamente sui veicoli 5G. Ciò non significa che il garagista diventi inutile: il software può essere aggiornato "via etere", ma anche in futuro interventi sull'hardware richiederanno ancora dalle visite in officina.

Il 5G è anche associato alla guida autonoma e alla comunicazione Car2Car. I veicoli che comunicano tra loro sono considerati essenziali per la guida autonoma integrale. Se le auto si "informano" reciprocamente sulle interruzioni del traffico e sui pericoli, il traffico diventa più scorrevole e sicuro. C'è anche l'idea della Car2X Connection. Un esempio concreto potrebbe essere il collegamento in rete con l'Apple Watch del conducente o con i sensori nel volante che misurano anche il battito cardiaco. In questo modo, se i dati indicano un problema di salute, come un imminente attacco cardiaco, l'auto si dirigerà a bordo strada e invierà automaticamente una chiamata di soccorso.

Tutto questo è ancora in divenire. Fredy Portmann, responsabile del settore Mission & Business Critical Communication di Swisscom, afferma: "Si tratta chiaramente di idee e visioni. La realtà per ora si occupa degli aggiornamenti mobili, dei dati operativi e dell'intrattenimento". Inoltre, la manutenzione predittiva e proattiva è un argomento che potrebbe interessare le officine nel prossimo futuro. L'analisi di centinaia di dati dei sensori può a sua volta contribuire a migliorare il software delle automobili. Un altro caso è il flusso di denaro che potrà passare direttamente dal cliente alla casa automobilistica. In qualità di garagisti, ci si pone il problema di come posizionarsi.

Il 5G non apre un nuovo mondo: consente semplicemente un massiccio aumento della larghezza di banda disponibile. Il volume di dati più elevato consente una comunicazione più stabile. "È paragonabile all'autostrada. Se improvvisamente c'è una corsia in più, tutto diventa più fluido", spiega Portmann. L'attenzione si concentra sulla quantità di dati che l'azienda possiede e di cui avrà bisogno. "Oggi siamo a un fattore 200 rispetto alla quantità di dati di cui ognuno di noi aveva bisogno solo undici anni fa". Immaginate il tunnel del Gottardo che deve gestire un traffico 200 volte superiore in una volta sola. Con il 5G, in senso figurato, questo non sarà più un problema. È importante costruire le infrastrutture oggi, in modo da essere pronti per il futuro. "La quantità di dati crescerà ancora".

Il 5G tiene sotto controllo questa esplosione di dati. Il problema è che l'implementazione non è così semplice. Migliaia di domande di costruzione sono ancora pen-



La tecnologia 5G dovrebbe contribuire a rendere le strade più sicure. Questa nozione però, è ancora solo musica del futuro. Foto: Shutterstock

denti nelle città a causa della diffidenza della popolazione per l'esposizione alle radiazioni, anche se questi timori sono scientificamente infondati. "Il 5G è solo un'evoluzione, come un nuovo modello di una gamma già in commercio. Può trasmettere la stessa quantità di dati con meno radiazioni", spiega Fredy Portmann. Chi è preoccupato per le radiazioni dei telefoni cellulari dovrebbe dare il benvenuto al 5G. "È paradossale, perché il 5G non è qualcosa di completamente nuovo, ma un'evoluzione della tecnologia esistente. Rende la trasmissione più confortevole, più sicura e meno esigente dal punto di vista energetico". Questo è uno dei motivi per cui l'organizzazione "Chance 5G" vuole contrastare una tendenza contraria. Ha lo scopo di fornire informazioni oggettive sul 5G. Anche l'UPSA è partner dell'organizzazione e ha intuito l'opportunità per il settore della mobilità. A medio termine, quasi nessuna auto sarà commercializzata senza il 5G. Il seguente messaggio è quindi essenziale per i garage: la manutenzione preventiva, la maggiore fedeltà dei consumatori e la creazione di una nuova esperienza di marca, grazie alle possibilità digitali, creano nuove possibilità di business. Infine, il garagista ha un ruolo di consulente per la mobilità e i clienti vorranno capire la connessione tra 5G e mobilità. <

Fredy Portmann, responsabile Mission & Business Critical Communication di Swisscom. Foto: Swisscom

Maggiori informazioni su:
change5g.ch

La formazione continua è la strada che ci permette di viaggiare verso il nostro futuro

L'offerta di formazione continua di UPSA è certificata e di elevata qualità. Approfittane!
www.agvs-upsa.ch, Rubrica: Formazione/UPSA Business Academy

Ritratto di Flavio Helfenstein

"Togliere l'auto alle persone non funzionerà"

Flavio Helfenstein è un imprenditore e, insieme al fratello Guido, è il proprietario di Garagen Helfenstein AG e Helftec Engineering a Hildisrieden (Lucerna). Uno sguardo a uno dei più importanti e talentuosi rappresentanti della giovane generazione del settore automobilistico svizzero che si spinge costantemente oltre i limiti fisici e imprenditoriali. **Reinhard Kronenberg**

Inizio ottobre 2011: Flavio Helfenstein vola ai WorldSkills di Londra. Paragona le sue sensazioni di quei giorni alle montagne russe. Prima migliore del suo gruppo, poi campione svizzero, quindi campione europeo: la sua ascesa mentale è stata vertiginosa. Nonostante la fiducia in sé stesso che questi successi senza precedenti gli hanno dato, si chiede ancora se sia in grado di resistere alla pressione o se la discesa dopo la traversata della Manica sarà altrettanto ripida. Ma Flavio Helfenstein non sarebbe Flavio Helfenstein se si lasciasse impressionare. "Sai cosa puoi fare, ti sei allenato duramente, sei ben preparato e non vedi l'ora di vedere cosa succede", dice. Il resto è attualità: Helfenstein torna da Londra con il titolo di campione del mondo in tasca.

La scena è ormai tipica di Helfenstein e lo si capisce subito quando si parla con lui. È questa combinazione di incredibile fiducia in sé stessi e di solido pragmatismo che stupisce e disarma allo stesso tempo. Non c'è da stupirsi che sia diventato imprenditore all'età di 26 anni e che abbia successo. Quali sono le sue principali virtù imprenditoriali secondo lui? "Onestà, autenticità e ambizione", afferma senza esitazione l'oggi 32enne.

Per Flavio Helfenstein è sempre stato ovvio che sarebbe diventato un imprenditore. Lo ha sempre motivato. "O sei un imprenditore o non lo sei". Il fatto che non si sia mai considerato un dipendente è stato per lui una conferma: "Quando devo chiedere qualcosa a qualcuno, mi sento a disagio". La questione del lavoro in proprio è emersa subito dopo la formazione superiore come meccanico diagnostico di automobili. Suo padre Franz disse ai due figli Guido e Flavio: "Se un giorno volete prendere in mano l'azienda, dobbiamo iniziare da subito", ricorda Helfenstein. "Era un invito, non una pressione". Prima ancora di rilevare l'azienda principale, i due fratelli avevano fondato la Helftec Engineering. Cosa è successo dopo? L'approccio pragmatico di Helfenstein: i due ragazzi hanno preso in mano l'azienda e sono diventati i referenti per i clienti, il padre è andato in pensione, ma è rimasto a disposizione per sostenerli. "È stato un passaggio di consegne tranquillo", ricorda Flavio. Helfenstein AG è rimasta un'azienda familiare. La moglie di Flavio, Veronika, lo sostiene nell'attività. "Se la famiglia non è coinvolta", dice Flavio, "si rischia di abbandonare subito".

Flavio ha, come sempre, una visione chiara del business: "Bisogna cercare di rendersi unici e diventare un proprio marchio". Questo piano sta funzionando molto bene, almeno secondo l'opinione dei clienti: quasi 40 recensioni su Google, e tutte con il voto massimo di 5: come ci riuscite? "È molto semplice", dice Helfenstein. "Non solo devi essere onesto e restare te stesso, ma devi anche viverlo". Secondo lui, non rifiutano alcuna richiesta.

"Troviamo una soluzione per tutto". Se un cliente è soddisfatto, dice, è persino contento di pagare il conto. O almeno è più disposto a pagare. Anche in questo caso, traspare il pragmatismo di Flavio: si tratta naturalmente di un atteggiamento idealista, che a volte si scontra con il semplice senso degli affari. Ma come per i clienti, i due fratelli "trovano sempre una soluzione". Al centro del suo lavoro quotidiano c'è l'Helftec Engineering, il reparto corse e il secondo pilastro del Garage Helfenstein. Qui si concentra sull'accelerazione dei veicoli da corsa e sulla "costruzione di cose che non esistono ancora". In effetti, Helftec è un incrocio tra un'officina Geo Trouvetou e un laboratorio high-tech dedicato al futuro delle corse automobilistiche.

Qui lui e il suo team testano e cercano di superare i limiti fisici per i loro clienti. E come sempre per Flavio Helfenstein, l'ambizione è alta: se tutto va bene, dice, la sua azienda avrà una dimensione internazionale al più tardi tra dieci anni. E come vede il futuro della sua attività un uomo pragmatico come lui? La sua risposta: "Non è così complicato come si vuole far credere". Togliere l'auto alle persone non funzionerà. "Siamo della stessa idea, vero?", chiede in maniera retorica. Il futuro del settore è quindi assicurato. Per lui i cambiamenti tecnologici sono normali, ma prevede che la sua azienda farà affari con il motore a combustione per i prossimi 25 anni. È più preoccupato per l'evoluzione del mercato verso un numero ridotto di grandi aziende e per la tendenza alle vendite online. Ma non sta passando le notti in bianco. Non lo faceva prima di tutte le sue competizioni e non lo fa adesso. "Mi alzo sempre", dice di sé. "La sera tutto può sembrare perduto, ma il giorno dopo torna l'ottimismo". I media di UPSA presentano a intervalli irregolari personalità del settore automobilistico e dell'industria automobilistica. <

UPSA Business Academy—Ticino

Ottobre 2022

Salute & Sicurezza—2 giorni

Data: 19.10.2022 — 26.10.2022

Novembre 2022

Autorizzazione alla manipolazione dei prodotti refrigeranti—2 giorni

Data: 09.11.2022—10.11.2022

UPSA modulo di didattica Usare in modo competente gli strumenti della nuova OFor—1 giorno

Data: 12.11.2022

Dicembre 2022

UPSA modulo di didattica Usare in modo competente gli strumenti della nuova OFor—1 giorno

Data: 02.12.2022

Maggiori informazioni e iscrizioni su:

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

Christian Bach, presidente dell'FTPM ed esperto di propulsione dell'Empa, ha esortato i partecipanti alla conferenza a trasformare le parole in fatti.

Riunione SSM: viaggio incerto verso un mondo decarbonizzato

Qual è la nuova normalità della mobilità?

Gli esperti presenti al congresso dello Swiss Study Forum for Mobile Power Technology (FTPM) sono unanimi: la decarbonizzazione del sistema energetico è urgente e le sfide per la mobilità in Svizzera e ovunque sono notevoli. **Jürg A. Stettler**

Gli ambiziosi obiettivi di politica climatica che portano a un mondo decarbonizzato sono sfide importanti per tutte le forme di mobilità e per il sistema energetico. Contrariamente ai responsabili politici dell'UE che vogliono concentrarsi sulla propulsione elettrica, gli esperti non hanno scelto né la propulsione né il vettore energetico che la realizzerà. Questo è anche ciò che sottolinea Constantinos Boulouchos: "L'elettrificazione delle autovetture e dei veicoli commerciali leggeri è già di per sé una sfida, senza contare gli aerei e i mezzi pesanti. Non riusciremo a realizzare una transizione climatica di successo semplicemente andando in bicicletta o facendo finta di niente". L'esperto dell'ETH sostiene l'integrazione dei combustibili sintetici nella strategia climatica. "I carburanti sintetici hanno l'enorme vantaggio di ridurre le emissioni di CO2 della flotta esistente". Questo è essenziale, dice, perché anche nel 2050 la metà delle emissioni proverrà dal parco macchine esistente. "Inoltre, è necessaria la cooperazione internazionale, perché in un mondo frammentato non è possibile proteggere il clima in modo efficace". Il professore emerito dell'ETH ritiene che in Svizzera automobili, furgoni e autobus possano essere alimentati dalla produzione domestica di elettricità. "Tuttavia, nel semestre invernale del 2050, sarà necessario importare 10 TWh di energia", aggiunge. In quanto coautore della strategia energetica del Consiglio federale, ne conosce fin troppo bene i dettagli. Philippe Zimmermann spiega chiaramente come potrebbe essere l'implementazione concreta. Il responsabile del progetto Vehicle Drive Systems dell'Empa ha presentato uno strumento sviluppato in collaborazione con l'Associazione Cooperativa Migros che può essere utilizzato per calcolare il fabbisogno energetico e le emissioni di CO2 di una flotta di veicoli commerciali. Variabili come il carico e la via da percorrere consentono di confrontare meglio i diversi sistemi di propulsione e di determinare la soluzione di trasporto più sostenibile per il trasporto in questione. "Stiamo studiando un approccio completo per val-

lutare non solo le emissioni legate all'uso, ma anche il fabbisogno energetico complessivo e le emissioni di CO2", afferma Zimmermann. Ciò consentirebbe un confronto equo tra i diversi sistemi di propulsione, dai camion a metano e biogas a quelli a idrogeno ed elettrici. "Questo ci fornisce informazioni sui veicoli già presenti nella nostra flotta, ma naturalmente possiamo anche trarre conclusioni che saranno utili quando si tratterà di rinnovarla o completarla". Proprio questi strumenti e approcci sono decisivi per Christian Bach, esperto di guida dell'Empa: "Dobbiamo passare dalle parole ai fatti, affinché la trasformazione possa finalmente avvenire". L'attuale riduzione delle emissioni di CO2 è semplicemente un effetto del coronavirus, niente di più. Inoltre, il passaggio da una fonte di combustibile fossile all'altra non è utile. "Neanche delocalizzare le industrie inquinanti in paesi con una legislazione blanda in materia di CO2 e così arricchirsi", afferma. È "solo una vetrina", dice. Molti esperti di mobilità ed energia considerano il trasporto a lunga percorrenza e quello pesante come fattori chiave per la decarbonizzazione. Oltre a nuove infrastrutture e investimenti, sono necessari soprattutto l'apertura tecnologica e i combustibili rinnovabili. Molti garagisti ne saranno felici. Oltre a tutti gli aspetti tecnologici, il professor Alexander Eisenkopf dell'Università Zeppelin di Friedrichshafen ritiene che la politica climatica europea debba tenere conto anche di considerazioni economiche. "Tecnici e ingegneri non si pongono il problema del costo o dell'efficacia dell'implementazione. L'unica cosa che conta per loro è che funzioni. I manager, invece, vogliono la redditività", spiega l'economista. "Un sistema di scambio di quote di emissione consente una gestione precisa delle emissioni di CO2 a costi minimi, lasciando al mercato il compito di stabilire il prezzo. A mio avviso, è difficile raggiungere obiettivi di riduzione ambiziosi senza lo scambio di quote d'emissioni. Altrimenti rischiamo una spirale interventista", afferma Eisenkopf. Sottolinea inoltre che gli interventi politici a favore della mobilità elettrica piuttosto che dell'apertura tecnologica portano a una massiccia distorsione del mercato. "Molte misure politiche sono piuttosto simboliche dato che poche persone vogliono effettivamente autolimitarsi", spiega. "Ma la transizione energetica, sia nella mobilità che in altri settori, non è semplicemente scontata!". <

Maggiori informazioni su:
ssm-studies.ch

Konstantinos Boulouchos ha illustrato il legame tra decarbonizzazione, sicurezza dell'approvvigionamento e costi associati alla scelta dei vettori energetici per la mobilità di domani. Foto: media UPSA

Giornata dei garagisti svizzeri 2023

Mostrare fiducia e trasmettere un segnale in favore dell'auto

La “giornata dei garagisti svizzeri” è uno dei momenti salienti nel calendario annuale del settore automobilistico svizzero. Il successo degli ultimi anni è un impegno anche per UPSA. Il ricco programma della prossima edizione è disponibile da subito e le iscrizioni sono aperte. **Reinhard Kronenberg**

Il programma della prossima “giornata dei garagisti svizzeri” è intitolata "L'auto: fascino con futuro". "L'UPSA vuole lanciare un segnale di fiducia in occasione per l'inizio dell'anno elettorale svizzero 2023", spiega Thomas Hurter, Presidente centrale di UPSA. Si tratta di difendere responsabilmente il trasporto individuale motorizzato e di apprezzarne l'importanza per l'economia e la società svizzera. "Allo stesso tempo, è importante richiamare l'attenzione del pubblico su un paradosso. L'automobile è soggetta a pressioni politiche particolarmente importanti, nonostante i notevoli progressi compiuti in termini di tecnologia, sicurezza ed ecologia", spiega Hurter. "Questa pressione è anche il risultato di una mancanza di consapevolezza da parte del pubblico per il contributo dell'automobile alla nostra crescita economica e alla nostra prosperità". L'evento intende sottolineare l'importanza economica e politica dell'automobile, del settore automobilistico e quindi dei garage proprio nell'anno elettorale 2023.

Allo stesso tempo, la “giornata del garagista svizzero” 2023 sarà un'occasione per vivere e celebrare il "fascino dell'automobile" senza trascurare le sfide ambientali che ne conseguono. Come sempre, i relatori e i partecipanti, competenti e stimolanti, dovrebbero rendere la giornata interessante, informativa e di grande utilità. Questo è chiaramente l'obiettivo del programma della giornata.

In concreto, la “giornata dei garagisti svizzeri” offre l'opportunità di meglio comprendere il pensiero dell'Unione Europea in materia di trasporti e politica ambientale. Daniel Mes, dell'ufficio del vicepresidente UE Frans Timmermanns, sarà a disposizione per spiegarli. In qualità di economista, il professor Reiner Eichenberger illustrerà l'importanza economica e sociale del settore automobilistico in Svizzera. Per UPSA, una discussione di questo tipo è perfettamente in linea con l’inizio della campagna elettorale per le elezioni federali del 2023. La giornata sarà inoltre

caratterizzata da vivaci ed entusiasmanti tavole rotonde. Il dibattito tra Jürg Röthlisberger, direttore dell'Ufficio federale delle strade (USTRA), Bernard Lycke, segretario generale dell'Associazione europea dei garage (Cecra), e il consigliere nazionale Jürg Grossen, presidente dei Verdi svizzeri, seguirà questa tradizione. Il programma del pomeriggio sarà aperto da Mario Illien, che non ha bisogno di presentazioni. La discussione con l'imprenditore Flavio Helfenstein si concentrerà sul trasferimento della tecnologia dalle corse automobilistiche alla produzione di massa e su temi di cui Illien si occupa da tempo: il trasferimento tecnologico e i carburanti sintetici. Sempre nel pomeriggio, la tematica dei "modelli di agenzia" sarà discussa in una presentazione dell'avvocato Tobias Treyer, seguita da un dibattito tra Antje Woltermann dell'Associazione tedesca del settore automobilistico e l'imprenditore e presidente di ESA Hubert Waeber. In seguito, Kurt Möser, storico della tecnica, illustrerà la direzione dell'auto del futuro sulla base di una retrospettiva. Sarà presente anche Fritz Kaiser, imprenditore finanziario, investitore, filantropo e collezionista di auto.

È possibile iscriversi fin da ora sul sito web dell'evento: agvs-upsa.ch/it/Giornata2023.

Vi rammentiamo che negli ultimi anni la prenotazione all'evento è avvenuta con almeno un mese di anticipo. Vale quindi la pena di prenotare il proprio posto il prima possibile. <

Maggiori informazioni su:
agvs-upsa/it/Giornata2023.ch

La Journée des garagistes suisses et le Dîner des garagistes sont soutenus par les partenaires suivants:

QUALITY 1
auto1
Allianz
LKQ
AUTO INSIDE
AGVS ONLINE
AGVS EVENTS
BOSCH

STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

Immatricolazioni cumulative Gen. - Sett. 2022 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca																Imm. cum. Gen. - Sett. CH		
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		*F.cant.*	∑ Tot.	% Quota		∑ Totale	% Quota	Rango
1	VW	177	13.17%	777	16.96%	315	20.13%	280	18.75%	100	19.01%	*21*	1'670	17.32%		16'990	10.45%	1
2	MERCEDES-BENZ	157	11.68%	529	11.55%	160	10.22%	122	8.17%	26	4.94%	*8*	1'002	10.39%		14'097	8.67%	2
3	AUDI	146	10.86%	521	11.37%	140	8.95%	148	9.91%	32	6.08%	*9*	996	10.33%		12'742	7.84%	4
4	SKODA	90	6.70%	285	6.22%	141	9.01%	114	7.64%	74	14.07%	*34*	738	7.65%		12'418	7.64%	5
5	BMW	124	9.23%	283	6.18%	118	7.54%	76	5.09%	27	5.13%	*26*	654	6.78%		14'094	8.67%	3
5	TOYOTA	100	7.44%	310	6.77%	122	7.80%	84	5.63%	38	7.22%	*0*	654	6.78%		8'759	5.39%	6
7	SEAT / CUPRA	76	5.65%	157	3.43%	75	4.79%	43	2.88%	23	4.37%	*8*	382	3.96%		7'686	4.73%	7
8	DACIA	35	2.60%	138	3.01%	54	3.45%	45	3.01%	52	9.89%	*2*	326	3.38%		5'337	3.28%	11
9	TESLA	51	3.79%	154	3.36%	35	2.24%	29	1.94%	3	0.57%	*0*	272	2.82%		6'392	3.93%	8
10	PORSCHE	26	1.93%	181	3.95%	18	1.15%	42	2.81%	4	0.76%	*0*	271	2.81%		3'138	1.93%	18
11	FIAT	43	3.20%	115	2.51%	19	1.21%	42	2.81%	10	1.90%	*2*	231	2.40%		3'054	1.88%	20
14	MINI	39	2.90%	119	2.60%	29	1.85%	13	0.87%	3	0.57%	*0*	203	2.11%		2'839	1.75%	21
12	RENAULT	26	1.93%	82	1.79%	32	2.04%	45	3.01%	28	5.32%	*3*	216	2.24%		4'894	3.01%	13
13	SUZUKI	32	2.38%	92	2.01%	26	1.66%	35	2.34%	20	3.80%	*1*	206	2.14%		2'605	1.60%	22
14	FORD	25	1.86%	79	1.72%	32	2.04%	56	3.75%	4	0.76%	*7*	203	2.11%		6'281	3.86%	9
17	HYUNDAI	26	1.93%	70	1.53%	53	3.39%	25	1.67%	11	2.09%	*4*	189	1.96%		5'778	3.55%	10
16	KIA	20	1.49%	82	1.79%	23	1.47%	56	3.75%	13	2.47%	*0*	194	2.01%		4'264	2.62%	14
18	JEEP	11	0.82%	77	1.68%	14	0.89%	18	1.21%	10	1.90%	*3*	133	1.38%		1'274	0.78%	25
21	OPEL	14	1.04%	48	1.05%	24	1.53%	20	1.34%	4	0.76%	*1*	111	1.15%		3'382	2.08%	16
20	MITSUBISHI	13	0.97%	36	0.79%	15	0.96%	39	2.61%	9	1.71%	*0*	112	1.16%		1'441	0.89%	24
19	PEUGEOT	11	0.82%	49	1.07%	22	1.41%	28	1.88%	2	0.38%	*2*	114	1.18%		5'303	3.26%	12
22	CITROEN / DS	13	0.97%	37	0.81%	29	1.85%	24	1.61%	5	0.95%	*0*	108	1.12%		3'121	1.92%	19
25	VOLVO	26	1.93%	40	0.87%	11	0.70%	9	0.60%	3	0.57%	*1*	90	0.93%		4'249	2.61%	15
23	MAZDA	6	0.45%	45	0.98%	25	1.60%	27	1.81%	1	0.19%	*0*	104	1.08%		3'179	1.96%	17
24	HONDA	17	1.26%	39	0.85%	5	0.32%	29	1.94%	2	0.38%	*0*	92	0.95%		1'772	1.09%	23
26	NISSAN	16	1.19%	43	0.94%	9	0.58%	9	0.60%	5	0.95%	*0*	82	0.85%		1'121	0.69%	27
27	SUBARU	6	0.45%	20	0.44%	11	0.70%	10	0.67%	11	2.09%	*0*	58	0.60%		1'122	0.69%	26
28	LAND ROVER	7	0.52%	35	0.76%	0	0.00%	8	0.54%	0	0.00%	*0*	50	0.52%		1'120	0.69%	28
29	ALFA ROMEO	1	0.07%	32	0.70%	3	0.19%	0	0.00%	2	0.38%	*0*	38	0.39%		872	0.54%	29
30	FERRARI	1	0.07%	28	0.61%	0	0.00%	2	0.13%	0	0.00%	*1*	32	0.33%		0	0.00%	38
31	SMART	4	0.30%	14	0.31%	3	0.19%	5	0.33%	0	0.00%	*0*	26	0.27%		188	0.12%	34
31	LEXUS	2	0.15%	23	0.50%	0	0.00%	1	0.07%	0	0.00%	*0*	26	0.27%		372	0.23%	31
33	MASERATI	2	0.15%	19	0.41%	0	0.00%	1	0.07%	0	0.00%	*0*	22	0.23%		240	0.15%	33
34	JAGUAR	0	0.00%	12	0.26%	2	0.13%	3	0.20%	0	0.00%	*0*	17	0.18%		444	0.27%	30
35	POLESTAR	0	0.00%	3	0.07%	0	0.00%	1	0.07%	2	0.38%	*0*	6	0.06%		0	0.00%	38
36	ALPINE	1	0.07%	2	0.04%	0	0.00%	1	0.07%	1	0.19%	*0*	5	0.05%		85	0.05%	35
36	ASTON MARTIN	0	0.00%	4	0.09%	0	0.00%	1	0.07%	0	0.00%	*0*	5	0.05%		81	0.05%	36
38	SSANGYONG	0	0.00%	1	0.02%	0	0.00%	2	0.13%	1	0.19%	*0*	4	0.04%		75	0.05%	37
39	GENESIS	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	0	0.00%		290	0.18%	32
	Diverse	*3*	0.00%	*20*	0.00%	*0*	0.00%	*2*	0.00%	*0*	0.00%	*0*	*25*			1'507	*0.93%*	
	∑ Totale	1'347	13.94%	4'601	47.51%	1'565	16.23%	1'495	15.48%	526	5.46%	*133*	9'667			162'606		

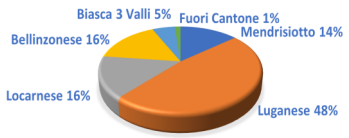
Immatricolazioni VU settembre e cumulativo (da luglio) 2022 per distretto con quota di mercato per marca																	
Gene-re	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca 3 valli		*Fuori cantone*		∑ Totale TI		Quota %	Rango
		Sett.	Cum.	Sett.	Cum.	Sett.	Cum.	Sett.	Cum.	Sett.	Cum.	*Sett.*	*Cum.*	Sett.	Cum.	Cum.	Cum.
Autofurgone	VW	3	**9**	11	**52**	3	**16**	2	**7**	2	**9**		***1***	21	**94**	**29.38%**	1
	RENAULT	3	**5**	12	**25**	1	**13**	3	**4**		**1**		***0***	19	**48**	**15.00%**	2
	FORD	1	**3**	8	**16**	3	**6**	1	**7**	2	**8**		***0***	15	**40**	**12.50%**	3
	MERCEDES-BENZ	1	**3**	3	**10**		**7**	1	**1**	1	**3**		***0***	6	**24**	**7.50%**	4
	CITROEN		**0**	1	**9**	2	**2**	3	**4**		**0**		***0***	6	**15**	**4.69%**	5
	TOYOTA	1	**1**	2	**6**		**1**	2	**2**		**3**		***0***	5	**13**	**4.06%**	6
	ISUZU		**5**	2	**2**	1	**3**		**0**		**2**		***0***	3	**12**	**3.75%**	7
	PEUGEOT		**2**		**6**		**1**	3	**3**		**0**		***0***	3	**12**	**3.75%**	7
	FUSO	2	**2**	1	**9**	1	**1**		**0**		**0**		***0***	4	**12**	**3.75%**	7
	FIAT		**0**	4	**7**	1	**3**		**0**		**0**		***0***	5	**10**	**3.13%**	10
	IVECO		**2**	2	**2**		**1**		**2**		**0**		***0***	2	**7**	**2.19%**	11
	NISSAN		**1**	2	**5**		**1**		**0**		**0**		***0***	2	**7**	**2.19%**	11
	OPEL		**0**	1	**1**	1	**3**	1	**3**		**0**		***0***	3	**7**	**2.19%**	11
	DIVERSE		**0**	2	**6**		**0**	1	**1**		**0**		***0***	3	**7**	**2.19%**	11
	PIAGGIO	1	**1**		**0**		**0**	1	**3**	1	**1**		***0***	3	**5**	**1.56%**	15
	MITSUBISHI		**0**		**2**		**1**		**0**		**0**		***0***	0	**3**	**0.94%**	16
	GASTONE		**0**		**2**		**0**		**0**		**0**		***0***	0	**2**	**0.63%**	17
	GOUPIL		**0**		**0**		**2**		**0**		**0**		***0***	0	**2**	**0.63%**	17
	∑ Totale	**12**	**34**	**51**	**160**	**13**	**61**	**18**	**37**	**6**	**27**	***0***	***1***	**100**	**320**		
Autocarro	MERCEDES-BENZ	2	**3**		**2**		**3**		**0**		**0**		***0***	2	**8**	**38.10%**	1
	IVECO		**0**	1	**1**		**2**	2	**2**		**0**		***0***	3	**5**	**23.81%**	2
	VOLVO		**2**		**0**	1	**1**		**0**		**0**		***0***	1	**3**	**14.29%**	3
	DAF		**2**		**0**		**0**		**0**		**0**		***0***	0	**2**	**9.52%**	4
	FUSO		**2**		**0**		**0**		**0**		**0**		***0***	0	**2**	**9.52%**	4
	SCANIA		**0**		**1**		**0**		**0**		**0**		***0***	0	**1**	**4.76%**	6
	∑ Totale	**2**	**9**	**1**	**4**	**1**	**6**	**2**	**2**	**0**	**0**	***0***	***0***	**6**	**21**		
Trattore a sella	VOLVO		**0**	1	**1**		**0**		**2**		**2**		**0**	1	**5**	**62.50%**	1
	DAF	**1**	**2**		**0**		**0**		**0**		**0**		**0**	1	**2**	**25.00%**	2
	MERCEDES-BENZ	**1**	**1**		**0**		**0**		**0**		**0**		**0**	1	**1**	**12.50%**	3
	∑ Totale	**2**	**3**	**1**	**1**	**0**	**0**	**0**	**2**	**0**	**2**	***0***	***0***	**3**	**8**		

STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

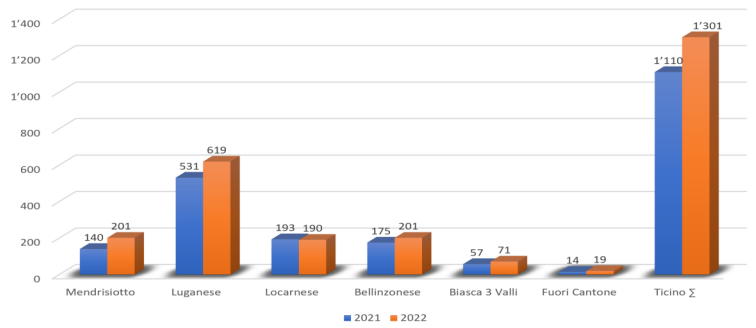
	Settembre						Gennaio - Settembre					
	2021		2022		2021 - 2022		2021		2022		2021 - 2022	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	140	12.61%	201	15.45%	61	43.57%	1'462	14.19%	1'347	13.93%	-115	-7.87%
Luganese	531	47.84%	619	47.58%	88	16.57%	4'775	46.34%	4'601	47.59%	-174	-3.64%
Locarnese	193	17.39%	190	14.60%	-3	-1.55%	1'734	16.83%	1'495	15.46%	-239	-13.78%
Bellinzonese	175	15.77%	201	15.45%	26	14.86%	1'665	16.16%	1'565	16.19%	-100	-6.01%
Biasca 3 Valli	57	5.14%	71	5.46%	14	24.56%	558	5.42%	526	5.44%	-32	-5.73%
Fuori Cantone	14	*1.26%*	19	*1.46%*	*5*	*35.71%*	110	*1.07%*	133	*1.38%*	*23*	*20.91%*
Ticino ∑	**1'110**	100%	**1'301**	100%	**191**	**17.21%**	**10'304**	100%	**9'667**	100%	**-637**	**-6.18%**
Svizzera	**19'648**		**20'947**		**1'299**	**6.61%**	**180'073**		**162'587**		**-17'486**	**-9.71%**

	Movimenti - ≈occasioni		
	2021	2022	Delta %
Gen. -Ago.	35'182	32'612	-7.30%
Settembre	4'616	4'411	-4.44%
Gen. - Sett.	**39'798**	**37'023**	**-6.97%**

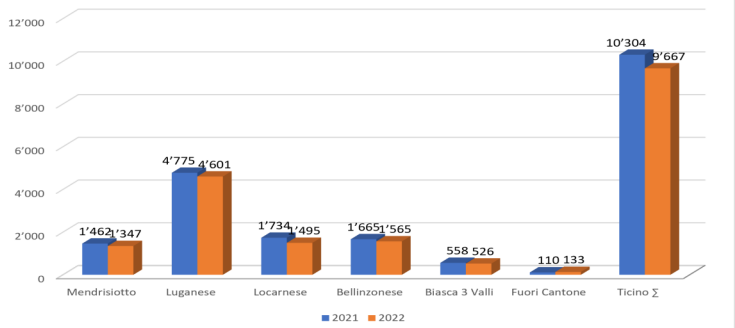
Quota di mercato Gen. - Sett. 2022



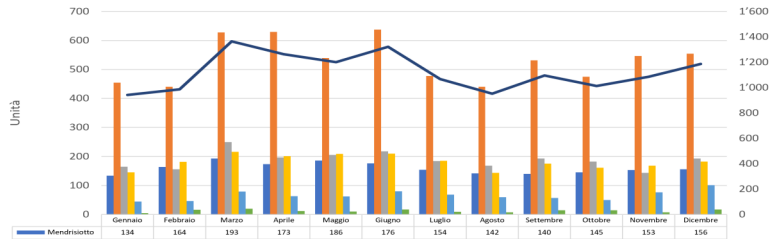
Immatricolazioni unità Settembre



Immatricolazioni unità Gennaio - Settembre

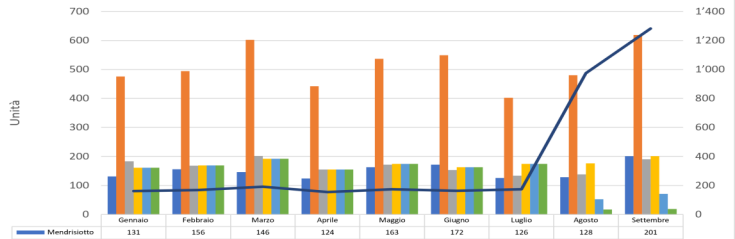


Immatricolazioni unità mensile 2021



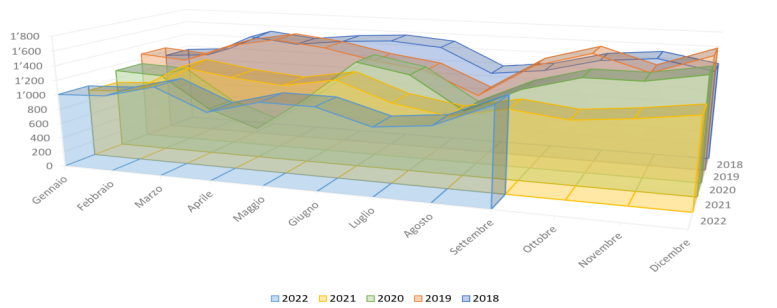
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Mendrisiotto	134	164	193	173	186	176	154	142	140	145	153	156
Luganese	454	440	628	629	539	637	477	440	531	475	546	554
Locarnese	165	156	249	196	205	218	184	168	193	182	143	193
Bellinzonese	145	181	216	201	209	210	185	143	175	161	168	182
Biasca 3 valli	44	46	79	63	62	80	68	59	57	50	76	101
Fuori Cantone	5	16	20	12	10	17	9	7	14	14	7	17
Ticino	942	987	1'365	1'262	1'201	1'321	1'068	952	1'096	1'013	1'086	1'186

Immatricolazioni unità mensile 2022

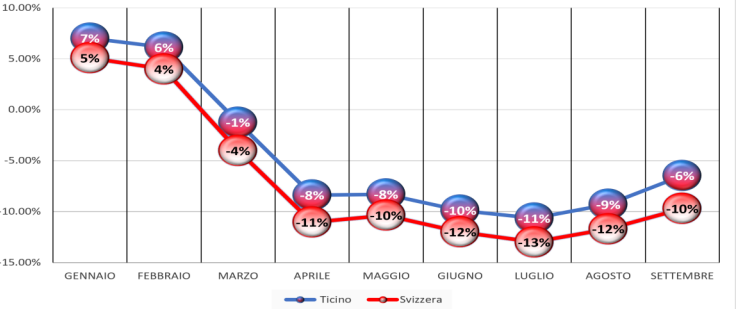


	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre
Mendrisiotto	131	156	146	124	163	172	126	128	201
Luganese	476	494	602	442	537	549	402	480	619
Locarnese	183	168	202	155	172	153	134	138	190
Bellinzonese	161	169	192	155	174	163	174	176	201
Biasca 3 valli	161	169	192	155	174	163	174	52	71
Fuori Cantone	161	169	192	155	174	163	174	17	19
Ticino	161	169	192	155	174	163	174	974	1'282

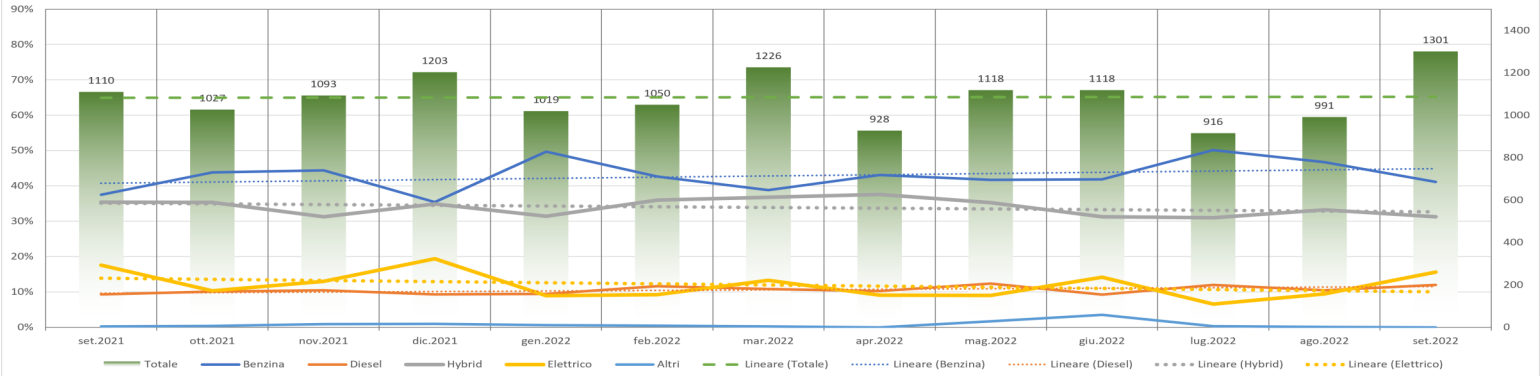
Immatricolazioni unità Ticino 2018 -2019 - 2020 -2021-2022



Delta immatricolazioni cumulativo in % 2021 - 2022



Andamento della quota parte in % per tipo di alimentazione negli ultimi 13 mesi



Tipo propuls.	Unità	Quota
Auto elettriche	203	15.6%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	1152	88.5%

Colore	Unità	Quota
Grigio	479	36.8%
Bianco	306	23.5%
Nero	295	22.7%
Blu	100	7.7%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	13	1.0%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	916	70.4%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	VW	222	17%	6°	Toyota	87	7%
2°	Mercedes	159	12%	7°	BMW	76	6%
3°	Audi	111	9%	8°	Dacia	54	4%
4°	Tesla	95	7%	8°	Fiat	44	3%
5°	Skoda	88	7%	10°	Porsche	41	3%

UPSA Sezione Ticino — 2022

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

Alice Tognetti
Membro di comitato TI

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

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

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

Enzo Galloro
Docente centro UPSA Biasca

Marco Doninelli
Direttore UPSA TI

Manuela Caffi
Collaboratrice

Lia Guidali
Collaboratrice

Boris Rè
Collaboratore

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