EDIZIONE 2 - febbraio 2023

AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

www.upsa-ti.ch

UPSA | AGVS
Unione Professionale Svizzera dell'Automobile
SEZIONE TICINO

pag. 1 Il nostro desiderio: mettervi sulla strada giusta
pag. 2 "L'automobile sarà anche in futuro il principale mezzo di trasporto"
pag. 3 Nuovi wallbox presso la vostra ESA
pag. 6 I garagisti sono fondamentali per la transizione
pag. 7 Porte aperte—Centro professionale UPSA
pag. 8 Conoscete la situazione abitativa dei clienti?
pag. 10 La luce in fondo al tunnel
pag. 11 Una soluzione del settore migliora l'efficienza
pag. 12 Quando dovere diventa volere
pag. 13 L'avvento dei caricatori megawatt
pag. 16 Quali effetti ha la legge per le aziende?
pag. 18 Statistiche immatricolazioni Ticino—gennaio 2023

EDITORIALE

Il nostro desiderio: mettervi sulla strada giusta

Cara lettrice, Caro lettore,

La Giornata del garagista svizzero 2023 ha dimostrato nel migliore dei modi che il settore dell'automobile ha una grande capacità di adattarsi alle nuove tendenze del mercato e di affrontare le sfide future. La giornata è stata l'incarnazione di un settore consapevole delle proprie responsabilità e che sta riflettendo concretamente sul proprio futuro. In una serie di emozionanti presentazioni e tavole rotonde i vari relatori di spicco hanno presentato questi temi sotto diverse prospettive a una platea di circa 850 persone.

In particolare, l'evento ha evidenziato il fatto che l'auto ha un futuro. Anche se non c'è sempre accordo su tutto, soprattutto quando si parla di mobilità elettrica, il fascino dell'auto è stato evidenziato da tutti i relatori come un punto fondamentale. L'UPSA sostiene l'obiettivo politico di raggiungere la neutralità climatica entro il 2050. Tuttavia, questo obiettivo non dovrebbe essere raggiunto con l'introduzione di nuovi divieti. Abbiamo bisogno di apertura tecnica per stimolare lo sviluppo e l'innovazione così da garantire il fabbisogno primario di mobilità della popolazione.

Dopo la 17a Giornata del garagista svizzero, siamo orgogliosi di poter affermare che questo evento al Kursaal è diventato il più importante del settore automobilistico. La presenza dei più importanti media svizzeri lo conferma. L'evento è un'occasione ideale per raccogliere idee e discutere con i partner del settore, i rappresentanti delle autorità e della politica. Grazie alla sua organizzazione, l'UPSA rafforza il suo ruolo di leader nel settore automobilistico. Vogliamo mettervi sulla strada giusta.

Care lettrici, cari lettori, in questo numero potete rivivere la Giornata del garagista svizzero. Segnate in agenda la data del prossimo evento: l'anno prossimo si terrà il 16 gennaio 2024.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter
Presidente centrale

BancaStato

la mia ESA+
Più forti, insieme

QUALITY 1

Benvenuto e introduzione

"L'automobile sarà anche in futuro il principale mezzo di trasporto"

L'automobile continuerà a svolgere un ruolo importante nella mobilità del futuro. Lo ha sottolineato Thomas Hurter, presidente centrale di UPSA, nel suo discorso di apertura della 17a "Giornata del garagista svizzero" al Kursaal di Berna. **Sascha Rhyner**

"Entrate nell'affascinante mondo dell'automobile". Con queste parole, Thomas Hurter ha invitato i circa 850 partecipanti al più grande e importante evento specialistico del settore automobilistico svizzero. Il Presidente centrale di UPSA ha affermato che le automobili sono affascinanti. Ha poi spiegato che questo è sempre stato così in passato, che lo è ancora oggi e che l'UPSA è convinta che nulla cambierà anche in futuro. "L'automobile continuerà a essere il mezzo di trasporto più importante anche in futuro", ha detto Thomas Hurter.

Ha poi proseguito confermando che UPSA è pronta a sostenere l'obiettivo politico di raggiungere la neutralità climatica entro il 2050. "Ma non siamo disposti a raggiungere questo obiettivo vietando alcune tecnologie e con una visione ristretta", ha dichiarato. Nessuno sviluppo o innovazione può avvenire senza apertura alle nuove tecnologie. La carenza di energia ha dimostrato che sono necessarie più soluzioni per raggiungere l'obiettivo prefissato. Per questo sono necessarie misure che producono un impatto immediato sul clima. "Nel 2035, quasi due auto su tre in circolazione avranno ancora un motore a combustione interna. Anche per questi veicoli abbiamo bisogno di soluzioni", ha dichiarato il presidente. Ha proseguito poi sottolineando l'importanza del ruolo della politica nello sviluppo della mobilità. "Ogni quattro anni dire la nostra quando si tratta di segnare la rotta", ha dichiarato Thomas Hurter, riferendosi alle elezioni del Consiglio nazionale e degli Stati del prossimo autunno. Secondo lui, innovazione e tradizione vanno di pari passo. "È bene farsi molte domande", ha detto. "Ma dobbiamo anche chiederci cosa è stato fatto di buono finora". Questo, a suo parere, è essenziale per acquisire nuove conoscenze: "Non ci si può preparare per il futuro senza conoscere il passato". La mobilità è un'esigenza della popolazione e svolge un ruolo centrale nella crescita demografica ed economica. "L'auto è uno degli acquisti più onerosi della vita, al secondo o terzo posto, e per questo il garagista è una figura molto importante di cui fidarsi", ha spiegato il Consigliere nazionale dell'UDC di Sciaffusa. Si dice spesso che il cambiamento è un'opportunità... ma bisogna coglierla! Thomas Hurter ha ribadito con insistenza:

"Questo settore è estremamente innovativo e lo diventerà ancora di più. Questo è anche questo che ci motiva". Ha citato come esempio il successo della formazione nel settore automobilistico. "La vittoria di Florent Lacilla alle World-Skills è stata per noi la migliore pubblicità", ha continuato il Presidente. Ha poi terminato affermando che la mobilità è un'esigenza fondamentale e perciò continuerà a mantenere la sua importanza. <

Tutto sulla "Giornata dei garagisti svizzeri":
agvs-upsa.ch/it/Giornata2023

ESA

Nuovi wallbox presso la vostra ESA

Le stazioni di ricarica AC ETREL INCH PRO sono prodotte in Europa e hanno una potenza di ricarica compresa tra 11 e 22 kW. Questi moderni dispositivi sono la soluzione perfetta per garage e aziende che desiderano caricare veicoli elettrici o vendere corrente di ricarica. Dotate di Ethernet, WiFi, Bluetooth, OCPP, TCP, autorizzazione tramite PIN e APP/RFID Reader, le wallbox INCH PRO sono tecnologicamente all'avanguardia. Dispongono anche di un contatore di corrente via MID e dell'opzione di pagamento con carta tramite eCarUp/Move. Consentono la gestione del carico nonché la ricarica con energia fotovoltaica in eccesso. I dispositivi sono conformi alla norma internazionale IEC 61851 (Parte 1, Parte 21-2, Parte 22), che definisce la ricarica conduttiva a corrente alternata dei veicoli elettrici, e supportano la modalità Modo 3 per la ricarica sicura dei veicoli elettrici standard. Il contenitore esterno è robusto, a tenuta stagna IP56/IK10 e progettato per resistere alle condizioni atmosferiche più difficili. Le wallbox vengono consegnate direttamente da SIEMENS Svizzera e hanno una garanzia di 24 mesi.

Vendere l'elettricità

ETREL INCH Duo è l'ideale distributore di energia elettrica della vostra azienda. Questa robusta stazione di ricarica, adatta per il funzionamento continuo in luoghi pubblici, convince per il design ergonomico e per un grande touch screen LCD con istruzioni intuitive per l'utente. In combinazione con moderne opzioni di pagamento, il sistema offre il massimo comfort. La conformità OCPP consente l'integrazione immediata in qualsiasi sistema di gestione dei punti di ricarica. Le diverse opzioni di gestione energetica della piattaforma INCH garantiscono un funzionamento stabile con un carico minimo sulla rete locale. Grazie alla ricezione di segnali digitali attraverso le linee elettriche e al monitoraggio della frequenza, i dispositivi INCH sono in grado di reagire autonomamente alle condizioni della rete e di controllare la potenza di ricarica e quindi l'impatto sulla rete elettrica. Le ampie superfici piatte del contenitore esterno offrono spazio per il branding e la visibilità, mentre un'opzione pubblicitaria su schermo consente la comunicazione diretta con l'utente.

Chiarimenti preliminari e autorizzazione

Prima di installare una stazione di ricarica sono necessari chiarimenti da parte di un elettricista qualificato e del gestore locale dei servizi di erogazione della corrente. Le installazioni sono soggette alla concessione di permessi e vanno necessariamente eseguite da elettricisti specializzati.

Montaggio e servizio clienti

L'installazione e la messa in funzione vengono normalmente effettuate da un elettricista locale – su richiesta anche direttamente da SIEMENS Svizzera. In caso di guasti o riparazioni è disponibile il servizio clienti trilingue di SIEMENS Svizzera. Gli update del sistema possono essere effettuati in modo semplice e rapido dai garagisti stessi; se necessario, anche in questo caso è possibile rivolgersi tramite la hotline al servizio clienti SIEMENS e richiedere un intervento a distanza.

Maggiori informazioni sono disponibili su **esa.ch/wallbox**. Fissate oggi stesso un appuntamento con il vostro responsabile di zona ESA per una consulenza individuale.

Il nuovo slogan di UPSA

Con noi sulla buona strada

In occasione della Giornata dei garagisti svizzeri, UPSA si è presentata per la prima volta con lo slogan "Con noi sulla buona strada". Le esigenze per il nuovo slogan erano molteplici e non è stato facile trovare la soluzione.

Sascha Rhyner

Il vecchio slogan di UPSA non era più attuale. Nel corso del processo di ricerca, UPSA, tramite un gruppo di lavoro, ha definito i punti principali per un nuovo slogan. Il nuovo slogan deve rappresentare l'UPSA e il suo settore, ma allo stesso tempo deve avere un forte impatto. Dove pure essere in linea con la strategia di UPSA e includere sia le automobili che i veicoli commerciali. "In quanto esperti di mobilità, i garage saranno ancora più coinvolti in futuro. Per questo motivo il gruppo di lavoro ha cercato uno slogan che avesse un effetto sia all'interno che all'esterno, che contribuisse a posizionare ancora meglio la nostra associazione e che fornisse dinamismo e motivazione", spiega Thomas Hurter, Presidente centrale di UPSA. Inoltre, lo slogan doveva essere adatto a tutte e tre le lingue parlate dai membri dell'associazione.

Poiché la formazione professionale è uno dei pilastri più importante di UPSA, e lo sarà ancor più in futuro a causa della varietà di sistemi di propulsione, lo slogan "Con noi sulla buona strada" si addice perfettamente anche al settore della formazione. Lo slogan "Le professioni del settore automobilistico hanno un futuro" continuerà a essere utilizzato per la presentazione delle professioni del settore dell'automobile (come sul sito web professioneauto.ch e sul materiale informativo). L'alta qualità della formazione di base nelle professioni gestite da UPSA è stata più volte confermata nelle competizioni internazionali. "Dobbiamo essere il più aperti possibile, sia in termini di tecnologie di propulsione che di genere aziendale", sottolinea Thomas Hurter.

Ma perché uno slogan? Uno slogan identifica le promesse del marchio e riassume ciò che quest'ultimo vuole ottenere. L'UPSA vuole posizionarsi ancora meglio come rappresentante del settore, ed è per questo che 'Con noi sulla buona strada' è lo slogan ideale", spiega Andri Zisler, responsabile della comunicazione del Comitato centrale. Durante la fase di ricerca sono state presentate oltre 200 proposte. Nel migliore dei casi, lo slogan viene ben accettato anche senza la presenza del marchio stesso e comunque attribuito all'azienda. Ecco alcuni esempi "Driving pleasure", "Nothing is impossible" o "Advance through technology". In combinazione con il logo UPSA (a colori o in bianco e nero), lo slogan viene utilizzato principalmente dall'associazione centrale e dalle sue sezioni nelle comunicazioni con i membri, con i partner e con i gruppi target esterni. Ciò significa che lo slogan si rivolge principalmente al gruppo target B2B quando si comunica con i membri dell'associazione. "Anche il gruppo target B2C, ovvero gli automobilisti, vengono a conoscenza dello slogan UPSA, ad esempio attraverso i media o le offerte di lavoro", spiega Andri Zisler. Inoltre, è possibile che anche le aziende associate utilizzino lo slogan, poiché il messaggio è adatto anche alle aziende membri di UPSA. "Vogliamo fare una promessa ai settori B2B e B2C che sia apprezzata e che possiamo mantenere. E se i membri UPSA utilizzano lo slogan, questo rafforza il messaggio per il settore automobilistico e dei suoi attori", conclude Thomas Hurter. "Dobbiamo unirci per una mobilità orientata al futuro!" <

Daniel Mes a proposito dei piani dell'UE per la mobilità elettrica

I garagisti sono fondamentali per la transizione

Daniel Mes, responsabile a Bruxelles per i temi legati al trasporto e digitali del "Green Deal", ha chiarito in occasione dalla Giornata del garagista svizzero che i garage giocano un ruolo fondamentale per questa transizione.

Jürg. A. Stettler

L'uomo politico europeo Daniel Mes ha fatto il punto della situazione sull'introduzione del "Green Deal" via collegamento video in diretta da Bruxelles

Le attività di Daniel Mes a Bruxelles si concentrano sul "Green Deal", il patto sul clima con cui l'UE vuole diventare il primo continente al mondo neutrale dal punto di vista climatico entro il 2050. Il giurista lavora nel gabinetto del vicepresidente della Commissione UE Frans Timmermans dal dicembre 2019 e nella conferenza video illustra quanto segue agli 850 partecipanti alla Giornata dei garagisti svizzeri: "L'anno scorso abbiamo preso decisioni storiche. L'obiettivo di zero emissioni è fondamentale non solo dal punto di vista climatico, ma anche dal punto di vista del settore".

È importante, ha spiegato Mes, che la decisione dell'UE di bandire i motori a combustione a partire dal 2035 non sia sostenuta solamente dai politici, bensì che anche gran parte del settore e dei produttori di automobili sia a bordo. "La trasformazione elettrica non è solo dietro l'angolo in Europa. Lo dimostrano anche gli esempi degli Stati Uniti, dove sono appena state approvate nuove linee guida sulle emissioni e un massiccio sostegno alle auto elettriche, e della Cina, dove solo nel 2023 saranno lanciati sul mercato non meno di 80 nuovi modelli elettrici. Se vogliamo far parte di questa trasformazione, dobbiamo seguire la strada della mobilità elettrica", afferma convinto il giurista dell'UE. Daniel Mes allo stesso tempo chiarisce quanto segue: "Bisogna anche essere in grado di mettere in pratica questi obiettivi, non basta scriverli sulla carta. Pertanto, per consentire la trasformazione dobbiamo anche creare un'infrastruttura di ricarica. Con un regolamento dell'UE abbiamo pertanto definito obiettivi vincolanti per tutti i Paesi comunitari: dovrebbe esserci una stazione di ricarica ogni 60 km e una stazione di rifornimento di idrogeno ogni 140 km". Tuttavia, è chiaro anche al giurista che questo cambiamento verso la mobilità elettrica non può essere gestito senza i garagisti. "Il settore guarda al passato con orgoglio, vogliamo che sia così anche per il futuro", sostiene Mes. "Un maggior numero di auto elettriche implica logicamente anche una trasformazione dei garagisti. Potrebbero insorgere più domande sul software per i garagisti che, in quanto imprenditori e proprietari di garage, devono assicurarsi che i loro dipendenti abbiano le competenze necessarie. È quindi importante che anche loro promuovano queste competenze".

Il giurista del gabinetto del vicepresidente della Commissione europea Frans Timmermans aggiunge che questo passato orgoglioso dei garagisti rimarrà importante anche perché nel 2035 ci saranno ancora molti motori a combustione in circolazione. "Non possiamo più evitare queste trasformazioni, ma dobbiamo assecondarle e quindi andare avanti. Proprio come quando si guida un'auto, bisogna tenere gli occhi sugli obiettivi e le mani sul volante, altrimenti si rischia di finire nel fosso. È vero che è necessario costruire sul passato, ma non vivere nel passato"! Alla domanda della moderatrice Maria Victoria Haas sul perché l'UE si stia concentrando esclusivamente sulla mobilità elettrica e non anche sui combustibili elettrici e sull'apertura alla tecnologia, Daniel Mes risponde: "Dopotutto, ci occuperemo dell'uso di carburanti alternativi e di combustibili elettrici. Ci sono anche ostacoli per gli e-fuel, come le quantità disponibili di questi carburanti. In ultima analisi, questi combustibili sintetici sono anche estremamente costosi". Inoltre, i politici dell'UE hanno chiarito che vorrebbero utilizzare meno energia dalla Russia. "Ma con gli e-fuel, ciò significa che abbiamo bisogno di una quantità di energia sette volte superiore e che anche questa dovrebbe provenire da fonti rinnovabili!"

La guerra in Ucraina ha rafforzato la volontà politica di trasformazione all'interno dell'UE e ha accelerato in modo massiccio la transizione energetica verso le fonti di energia rinnovabili. «Tuttavia, i prezzi dell'energia e il loro sviluppo avranno sicuramente un impatto sull'uso dei veicoli elettrici. Per questo dobbiamo assicurarci che il prezzo dell'energia rimanga accessibile alle persone», ammette Daniel Mes e chiarisce che non è solo l'infrastruttura per i veicoli elettrici a dover essere perfezionata, ma anche il sistema energetico in quanto tale. "Anche i mercati dell'energia devono diventare più digitali, quindi anche qui c'è un grande potenziale di risparmio, che a sua volta può essere utilizzato per la maggiore domanda di elettricità dei veicoli elettrici", conclude Daniel Mes. <

UPSA | AGVS
Unione professionale svizzera dell'automobile
SEZIONE TICINO

Dipartimento dell'educazione, della cultura e dello sport

città dei mestieri

Via Stradone Vecchio Sud 29

biasca

Porte aperte

L'Unione professionale svizzera dell'automobile

invita, con grande piacere, a visitare il proprio Centro di formazione professionale per scoprire le formazioni di

- Assistente di manutenzione per automobili CFP
- Meccanico/a di manutenzione per automobili AFC
- Meccatronico/a d'automobili AFC
- Meccanico/a di biciclette AFC
- Meccanico/a di motoleggere e biciclette AFC
- Meccanico/a di motoveicoli AFC
- Assistente del commercio al dettaglio CFP
- Impiegato del commercio al dettaglio AFC

Le porte aperte permettono di toccare con mano le professioni, incontrare apprendiste e apprendisti all'opera, così come di interagire con formatrici e formatori. Gli appuntamenti sono rivolti ai/alle giovani, ai loro genitori e a tutte le persone che vogliono intraprendere una formazione.

Via Stradone Vecchio Sud 29
Biasca

Mercoledì
22 marzo 2023
13.00–18.00

22 03

Sabato
25 marzo 2023
09.00–12.00

25 03

Iscrizioni

www.cittadeimestieri.ch/manifestazioni

Meccanica
Tecnica
Veicoli
Trasporti

milestrade

Agevole ampliamento delle soluzioni per la ricarica

Conoscete la situazione abitativa della vostra clientela?

I clienti che chiedono veicoli elettrici ai garagisti sono generalmente ben informati. Di conseguenza, per i garagisti vale la pena acquisire anche un know-how approfondito, ad esempio, sui sistemi di ricarica. Florian Kienzle, CEO di Novavolt, la filiale svizzera di Zaptec ASA, sa cosa significa offrire una buona consulenza. **Cynthia Mira**

Ricarica senza problemi: "Facciamo del nostro meglio per rendere il mondo un po' migliore con ogni sistema di ricarica installato.", afferma Florian Kienzle, CEO di Novavolt. Foto: Novavolt

Rendere il mondo un po' più semplice e migliore: tutto ciò è possibile con una buona consulenza sulle soluzioni di ricarica adatte che un garagista può offrire alla clientela durante un colloquio sulle auto elettriche. Ma quali conoscenze sono richieste ai garagisti per poter fornire informazioni con competenza come esperti? Proprio perché di solito la clientela si informa già prima di recarsi dal garagista, è importante anche essere ben preparati. Affidarsi a partner competenti in grado di fornire informazioni sulle soluzioni di ricarica perfette è anche un modo percorribile per accrescere la competenza.

"Un garagista dovrebbe comunicare a chi utilizza un veicolo elettrico che le stazioni di ricarica pubbliche in Svizzera sono sufficienti per il fabbisogno quotidiano. L'espansione delle possibilità di ricarica procede a ritmo sostenuto e i tempi della carenza di approvvigionamento sono finiti", afferma Florian Kienzle, CEO di Novavolt, una filiale dell'azienda norvegese Zaptec, entrata nel mercato svizzero circa sei anni fa: dal 2021 al 2022 il numero di stazioni di ricarica in Svizzera è aumentato del 35%, raggiungendo le 12 500 unità.

Florian Kienzle, anche privatamente un grande fan delle auto elettriche, consiglia inoltre ai garagisti di chiarire durante la consulenza la situazione abitativa e lavorativa della clientela. Il modo più semplice è installare una stazione di ricarica in una casa unifamiliare. «Lì il padrone di casa può decidere da solo e la casa diventa rapidamente una stazione di servizio.» Nel caso di proprietà per piani o di abitazioni in affitto con più parti nello stesso edificio, la situazione di partenza è un po' più complicata. Lì il garagista dovrebbe consigliare di coinvolgere la gestione immobiliare o altri proprietari. «Qui di solito il percorso va dalla richiesta del cliente al garagista fino a noi o direttamente ai nostri partner di installazione. Con il nostro sostegno, questi ultimi si rivolgono alla gestione immobiliare, perché in questa situazione occorre chiarire altre questioni. Ad esempio, la pianificazione e il finanziamento dell'installazione di base, l'ampliamento con altre stazioni di ricarica, la gestione della ricarica per l'intera infrastruttura di ricarica e la fatturazione dell'energia di ricarica in base alle esigenze dell'utente.» L'idea di un possibile ampliamento è molto apprezzata non solo per l'infrastruttura di ricarica, ma anche per la rappresentanza esclusiva di Zaptec in Svizzera.

"In una prospettiva a lungo termine non

ha alcun senso non pensare a un possibile ampliamento", afferma Kienzle. Infine, l'euforia per le auto elettriche continua e dovrebbe aumentare nei prossimi anni. E aggiunge: "Con i nostri prodotti siamo in grado, ad esempio, di installare una prima stazione di ricarica in un garage sotterraneo e successivamente di integrarne nel sistema altre fino all'ultimo parcheggio da elettrificare".

Ma non solo. Anche il collegamento in rete con un impianto solare sul tetto e l'alimentazione di questa energia rispettosa del clima sono facilmente realizzabili. Ciò è dovuto alla lunga esperienza della società madre in Norvegia. Come spiega: "Zaptec ha un vantaggio in questo senso, perché nel mercato nazionale norvegese, con una percentuale molto elevata di veicoli elettrici, sono già stati risolti molti problemi e la tecnologia è molto avanzata". Infatti, anche se l'energia solare è meno un problema nel Nord, si tratta di una tecnologia che consente di gestire in modo intelligente le stazioni di ricarica, sia per sfruttare al meglio le capacità esistenti delle linee o per ricaricare con energia solare.

Florian Kienzle, CEO di Novavolt

Al cliente va però anche comunicata la distinzione tra stazioni di ricarica rapida a corrente continua (DC), che consentono, ad esempio, di ricaricare all'80% nelle stazioni di servizio autostradali in genere entro mezz'ora, e quelle orientate alle centrali a corrente alternata (AC) a casa o sul posto di lavoro. Racconta: «I nostri sistemi sono stazioni di ricarica AC e hanno una potenza massima di 22 kilowatt. Questo è sufficiente per la ricarica a casa durante la notte. Con 22 kilowatt si ricaricano circa 100 km di autonomia in un'ora.» E se il datore di lavoro offre possibilità di ricarica, è possibile ricaricare anche durante il giorno, idealmente con energia solare dal tetto dell'azienda. Ci spiega: "Vale la pena chiarire anche questo come garagista e indicare i vantaggi della ricarica durante la giornata". Kienzle è convinto che sia importante non solo liberare il cliente dalla paura della mancanza di autonomia, ma anche trasmettere il piacere dei veicoli elettrici. E afferma: "Chi ha guidato un'auto elettrica e ne ha sperimentato il dinamismo, rimarrà per sempre entusiasta". Anche il viaggio verso le vacanze non sarebbe d'ostacolo. "Altri paesi hanno creato una buona rete di ricarica", sottolinea Kienzle. Con la vendita di una stazione di ricarica per i proprietari di abitazioni unifamiliari – comunemente chiamata wallbox – il garagista ha un buon affare aggiuntivo, ma non con la manutenzione dei sistemi di ricarica. "Le soluzioni di ricarica Zaptec sono completamente esenti da manutenzione e hanno una lunga durata di almeno 15 anni", afferma Kienzle. "Al massimo si può spolverare di tanto in tanto, se si vuole", dice ridendo. <

Langenthal, 27 gennaio 2023.
Consegna dei diplomi ai neo Meccanici diagnostico d'automobili Ticinesi.

Prospettive economiche

La luce in fondo al tunnel

Questo è uno dei grandi interrogativi che assillano i garagisti e i suoi clienti: quando si risolverà l'attuale crisi dei semiconduttori e quando, produzione e consegne di automobili nuove, potranno ritornare alla "normalità"? Gli esperti vedono la luce alla fine del tunnel.

Reinhard Kronenberg

Hagen Radowski è Senior Partner Strategic Semiconductor Management presso Porsche Consulting in Germania. In precedenza è stato per sei anni CEO di Porsche Consulting Inc. e MHP - A Porsche Company negli Stati Uniti. Interviene regolarmente alle conferenze internazionali sui semiconduttori.
Foto: Porsche Consulting

Nelle sue prospettive economiche, BAK Economics afferma spesso che i semiconduttori o i microchip stanno frenando l'economia. I semiconduttori sono uno dei componenti principali dei moduli elettronici. Nei veicoli, sono utilizzati principalmente nei dispositivi che controllano la propulsione, la guida e la frenata. Anche i sistemi di assistenza alla guida e gli airbag utilizzano microchip. La regola generale è che più un'auto è dotata di elettronica, più microchip sono necessari. Il numero di microchip presenti in un'auto elettrica di classe media è circa dieci volte superiore a quello di un'auto con motore a combustione. La produzione di auto elettriche aumenta quindi la necessità di semiconduttori.

L'esplosione della domanda di apparecchi elettronici di consumo durante la pandemia, unita a un brusco calo degli ordini nell'industria automobilistica, ha messo in crisi il mercato globale dei semiconduttori. In seguito, la domanda di auto nuove si è ripresa più rapidamente del previsto, ma l'aumento della capacità produttiva di semiconduttori non sta tenendo il passo. Solo nel 2022, il tempo di attesa per la fornitura di semiconduttori è raddoppiato passando da 13 a 26 settimane. Ancora oggi si è mantiene ad un livello elevato. Di conseguenza, i nuovi veicoli non possono essere completati e quindi non possono essere consegnati.

Signor Radowski, a che punto siamo oggi nella crisi dei semiconduttori? Abbiamo già superato il picco?

Hagen Radowski: Il settore automobilistico parte meglio nel gennaio 2023 rispetto al gennaio 2022. Il mondo dei semiconduttori è diviso in due gruppi. Per quello che l'industria dei semiconduttori chiama "cutting" o "bleeding edge", ovvero dimensioni dei nodi/transistor inferiori a 28 nm, non siamo più in concorrenza con le telecomunicazioni e l'IT. In questo caso l'offerta è sufficiente. Nel secondo gruppo, quello dei chip a "mature technologies", cioè oltre i 28 nm, la situazione rimane molto difficile. L'industria dei semiconduttori sta investendo poco malgrado le richieste dell'industria automobilistica in questo settore continuano a crescere grazie ai veicoli elettrici a batteria.

Vedete la luce in fondo al tunnel?

Possiamo già vedere la luce in fondo al tunnel, dato che l'industria automobilistica ha lavorato duramente nel 2022 per migliorare significativamente la trasparenza delle catene di fornitura dei semiconduttori, anche al di là dei fornitori di primo livello. Ha inoltre stabilito legami diretti con l'industria dei semiconduttori ed ha presenziato agli eventi del settore. Porsche Consulting aiuta le aziende di semiconduttori a produrre più chip trasferendo i metodi di produzione dall'industria automobilistica a quella dei chip.

L'anno scorso, l'industria automobilistica era fiduciosa che la crisi dei semiconduttori si sarebbe attenuata nella prima metà di quest'anno. Che cosa non funziona ancora come ci si aspettava e perché?

La domanda è calata solo in parte e le nuove tecnologie, come i VEB, gli AD e gli ADAS, richiedono ancora più chip. Rimane quindi elevata nel "cutting" o "bleeding edge". Tuttavia, è la prima volta che l'industria automobilistica si confronta con l'industria dei semiconduttori su un piano di parità. L'industria automobilistica sta diventando il terzo mercato più grande per l'industria globale dei chip. Questo induce i dirigenti dell'industria dei microprocessori a prestarvi maggiore attenzione.

È dovuto alla gestione delle batterie, dalla propulsione e del sistema di trazione elettrica, il cosiddetto powertrain.
Quali saranno le conseguenze concrete dell'attuale crisi dei semiconduttori sulla fornitura di nuovi modelli?

Gli effetti della crisi si sono già fatti sentire. L'industria automobilistica sta riflettendo molto di più sulla scelta dei semiconduttori nei nuovi prodotti e sta iniziando a progettare lei stessa i chip ASIC per le funzioni esclusive del marchio.

Quali sono le sfide da affrontare per creare ulteriore capacità di fabbricazione di semiconduttori?

In particolare, i lunghi tempi di messa in funzione di un impianto di produzione di semiconduttori, la cui costruzione richiede ingenti investimenti. In termini concreti, un impianto di produzione di supporti front-end richiede almeno 4-5 miliardi di euro di investimento.

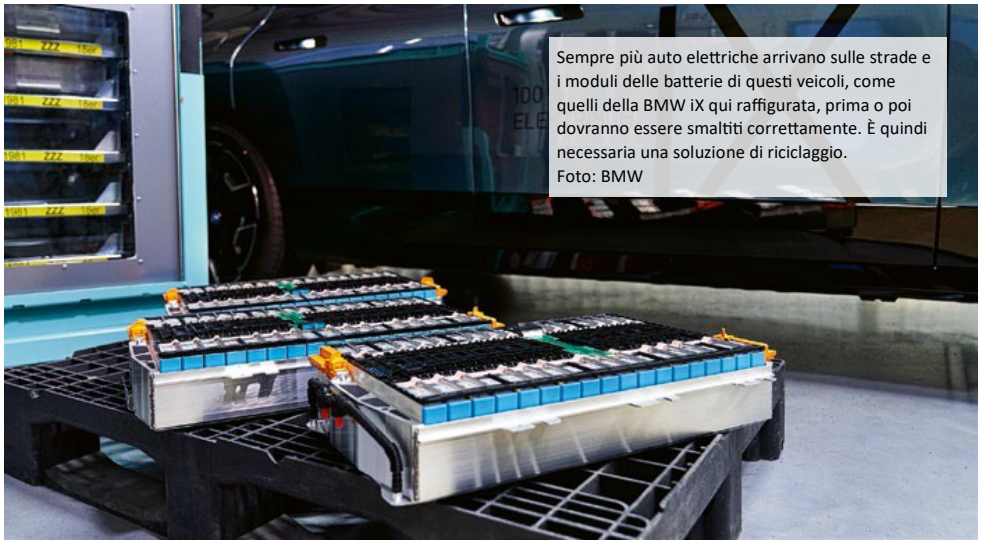
L'industria automobilistica utilizza in larga misura tecnologie di chip relativamente vecchie e deve adattare i propri impianti di produzione alle nuove generazioni di chip. In che misura questo è un fattore della crisi attuale?

È proprio qui che mancano gli investimenti per nuovi impianti. <

Ritiro e recupero delle batterie per veicoli elettrici

Una soluzione del settore migliora l'efficienza

A partire dal 2030, il settore dei trasporti dovrà fare i conti con un numero importante di batterie usate provenienti da veicoli elettrici. Il loro ritiro, il trasporto e il riciclaggio devono essere fin da subito regolamentati. Per raggiungere questo obiettivo nel modo più efficiente possibile e senza costi eccessivi per i garage, auto-suisse ha sviluppato una soluzione per il settore. **Jürg A. Stettler**



Sempre più auto elettriche arrivano sulle strade e i moduli delle batterie di questi veicoli, come quelli della BMW iX qui raffigurata, prima o poi dovranno essere smaltiti correttamente. È quindi necessaria una soluzione di riciclaggio.
Foto: BMW

Inobat, organizzazione incaricata dall'Ufficio federale dell'ambiente (UFAM) di riciclare le batterie usate, applica una tassa di smaltimento anticipata di 1,60 franchi per ogni chilogrammo di batteria agli ioni di litio: un bel po' di soldi per un'auto elettrica! L'onere amministrativo sarebbe molto elevato se ogni auto elettrica dovesse essere registrata e documentata. Per questo motivo l'Associazione svizzera degli importatori di automobili ha cercato una soluzione per l'intero settore. Si tratta della Sestorec (Swiss Energy Storage Recycling).

Questa società dichiara le batterie messe in circolazione (numero, tipo, peso), quelle riparate, riutilizzate, esportate o smaltite durante l'anno precedente e paga di conseguenza una tassa di dichiarazione. In questo modo, Sestorec soddisfa i requisiti della Confederazione e di Inobat in merito all'ordinanza sulla riduzione dei rischi legati ai prodotti chimici (SR 814.81). Da parte loro, gli importatori e i membri di Sestorec garantiscono che le batterie saranno ritirate gratuitamente e smaltite in modo ecologico a loro spese. I principali vantaggi della soluzione settoriale sono che tutti i membri sono esenti da tasse e che una garanzia bancaria al governo federale è sufficiente a coprire i costi di smaltimento. "Con questa soluzione, l'UFAM, Inobat e noi siamo usciti dalle vie normalmente battute. Forse ci è voluto un po' più di tempo per trovare una soluzione conforme alla legge, ma è efficace", afferma Christoph Wolnik di auto-suisse. Oltre alla riduzione dei costi e all'assenza di capitale vincolato in un fondo, i membri di Sestorec mantengono anche il controllo sulle batterie usate per le applicazioni di seconda vita e sulle materie prime secondarie preziose in fase di riciclaggio completo.

Ma era necessaria una cooperativa? Non poteva occuparsene Autosuisse? "No", dice Christoph Wolnik. "Secondo le linee guida di Inobat, un'organizzazione di settore deve essere aperta a tutti i fabbricanti e gli importatori interessati. Pertanto, la soluzione del settore comprende anche i membri che non appartengono ad Autosuisse. La cooperativa conta attualmente 31 membri di AutoSuisse e altri sei fabbricanti e importatori, tra cui, ad esempio, il marchio svedese di auto elettriche Polestar, il pioniere dei camion elettrici Designwerk Products di Winterthur (ZH) e Tesla Svizzera. "Altri marchi, la cui gamma non comprende attualmente modelli elettrici, per il momento, hanno poco interesse ad aderire alla soluzione del settore", afferma Wolnik. <

È iniziata la ricerca del successore di Albert Rösti in Autosuisse

Albert Rösti è ora Consigliere federale ed è stato Presidente di auto-suisse fino alla fine del 2022.

L'elezione di Albert Rösti al Consiglio federale ha spinto l'associazione degli importatori ad avviare la ricerca di un nuovo presidente. I dirigenti di auto-suisse non vogliono affrettare i tempi, perché con Marcel Guerry (Emil Frey) e Donato Bochicchio (Ford), hanno due vicepresidenti competenti che possono svolgere le funzioni presidenziali fino a quando non sarà definita la successione di Rösti. Un annuncio per la selezione ha già fatto partire la ricerca del successore.

Nel modulo di formazione dell'UPSA " Usare in modo competente gli strumenti della nuova OFor 2018", i garagisti imparano, tra le altre cose, come dare un feedback ai giovani professionisti. Foto: Istock

Come sostenere al meglio gli apprendisti

Quando dovere diventa volere

I moduli di formazione UPSA, in un solo giorno, forniscono conoscenze pratiche in modo che i garage possano offrire ai giovani una formazione di base aggiornata e di alta qualità. Coloro che hanno approfittato dell'opportunità di formarsi nel 2022 confermano la bontà del corso " Usare in modo competente gli strumenti della nuova OFor 2018". Le loro conoscenze sono così aggiornate, come richiesto dall'ordinanza sulla formazione appena entrata in vigore. **Cynthia Mira**

Fare in modo che i giovani restino nelle aziende, è una delle principali sfide del settore automobilistico. Gli utili moduli di formazione dell'UPSA Business Academy forniscono le conoscenze necessarie per raggiungere questo obiettivo. Le officine, in particolare, apprezzano il corso sull'ordinanza sulla formazione recentemente introdotta (OFor 2018). Sébastien Demierre, capo officina di Moncor Automobiles SA a Villars-sur-Glâne (FR), ha scelto questo modulo per saperne di più sull'ordinanza di formazione e sui documenti forniti all'azienda. "Voglio approfittare di questa offerta per formare al meglio i nostri apprendisti", afferma. Inizialmente si è iscritto perché obbligato. Del resto, questo perfezionamento è obbligatorio per i formatori in azienda della formazione tecnica di base nelle officine che non hanno un titolo di studio superiore. Ma poi aggiunge: "Non pensavo che sarebbe stato così interessante". Il responsabile del corso è stato molto bravo e ci ha coinvolto con piccoli esercizi e discussioni di gruppo. È stato particolarmente utile imparare a dare un feedback. "Abbiamo imparato come comportarci al meglio quando si tratta di dare un feedback a un giovane". Dopo la sua partecipazione, dedica più tempo a parlare con gli apprendisti per capire cosa si aspettano dall'azienda e per capire dove hanno bisogno di sostegno.

"La formazione dei giovani è molto importante per me. Mi piace trasmettere le mie conoscenze dopo oltre trent'anni di esperienza professionale", afferma Antonio Ruspini dell'officina ticinese Ruspini SA, che ha partecipato al corso. "Pur essendo un'azienda di formazione da molti anni, non abbiamo più avuto apprendisti per vari motivi. Ma la situazione sta per cambiare. Poiché presto offriremo questa opportunità a un nuovo apprendista, mi sono iscritto al corso per saperne di più. Per me è importante accompagnare un giovane durante tutta la sua formazione. È essenziale che il settore affronti il cambiamento generazionale e garantisca che i giovani di talento e appassionati trovino il loro posto nel settore dell'automobile. Alcuni requisiti dell'ordinanza del 2018 erano a lui sconosciuti. "Poiché provengo dalla vecchia scuola, il corso è stato utile per me". È anche interessante sapere cosa imparano i giovani a scuola e discutere con loro di vari argomenti.

Il corso è utile anche per chi intende assumere apprendisti, come dimostra l'esempio di Antonio Di Venere, capo officina della Auto Chiesa SA di Riazzino (TI). Al termine del corso, ha dichiarato: "Mi è piaciuto questo modulo di formazione perché l'azienda per cui lavoro ha intenzione, a partire dal prossimo anno, di assumere apprendisti. Mi aspettavo che il formatore mi fornisse tutte le informazioni necessarie per supportare al meglio gli apprendisti. Conclude poi con: raccomando sicuramente il corso a tutti gli altri garagisti. "Le informazioni sono complete e il corso tratta alcuni punti molto interessanti. La dettagliata procedura burocratica necessaria per formare gli apprendisti lo ha sorpreso. <

Veicoli commerciali con propulsione elettrica a batteria - sistemi di ricarica rapida

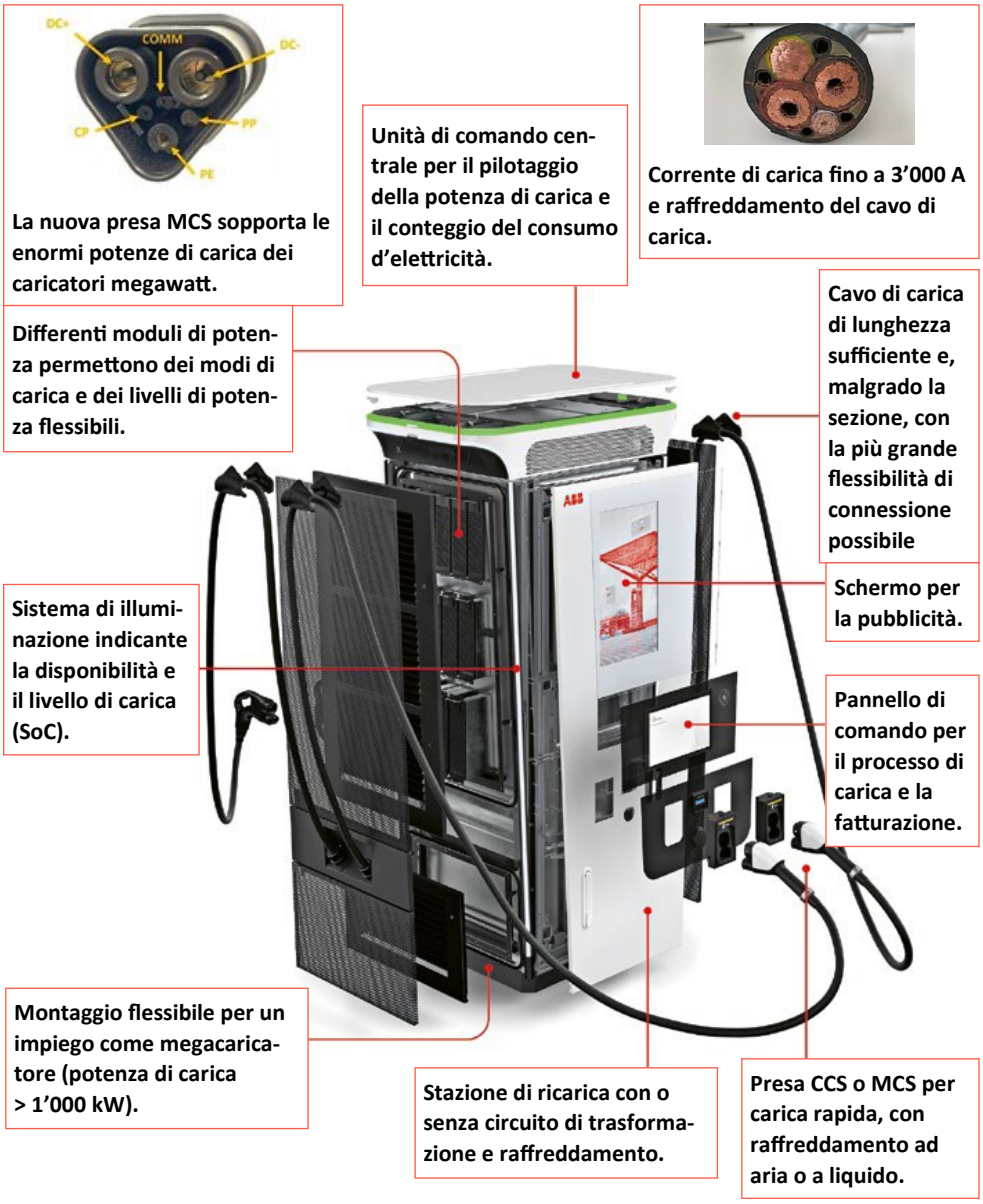
L'avvento dei caricatori megawatt

Oltre al motore a gas (CNG/LNG), i fabbricanti stanno lavorando al motore a idrogeno (termico e a celle a combustibile) e al motore elettrico a batteria. La varietà tecnologica nei veicoli pesanti consente al cliente di scegliere il motore alternativo più adatto alle sue esigenze. I caricatori megawatt dovrebbero anche consentire ai camion elettrici affermarsi anche per tragitti a lunga distanza. **Andreas Senger**

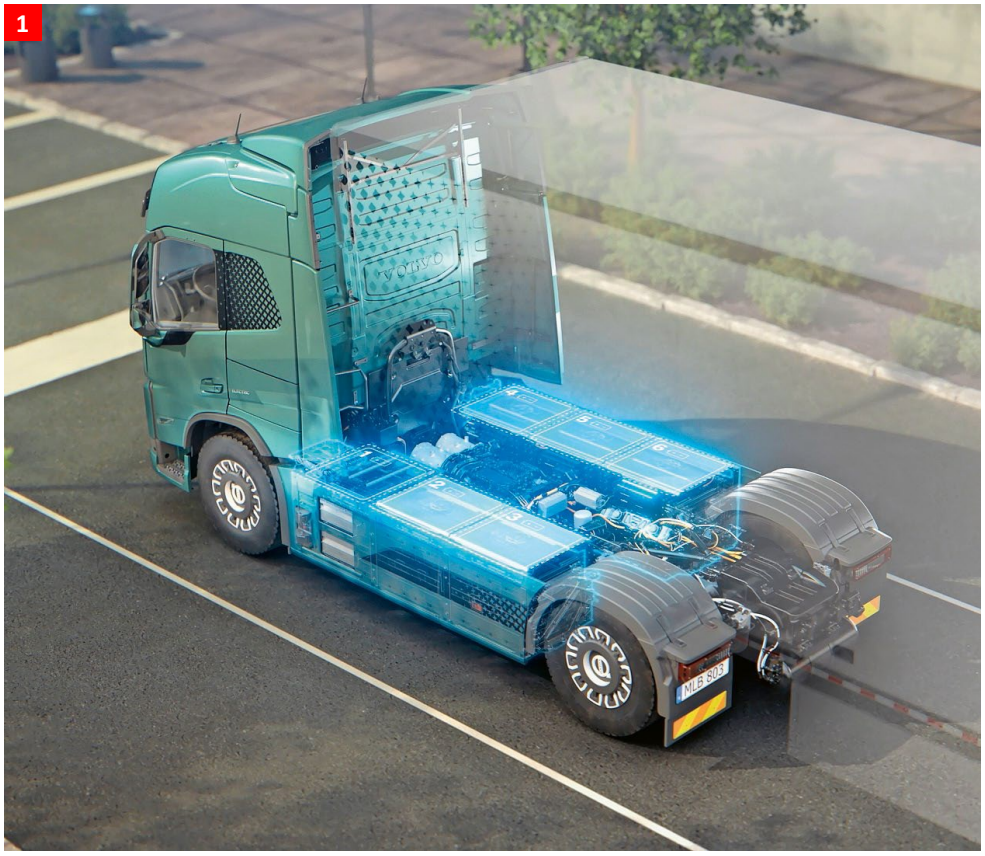
Solo un camion in movimento è redditizio. Per questo, la priorità assoluta nella logistica è quella di ridurre al massimo i tempi di attesa per la ricarica. Nei camion diesel, ci vogliono solo pochi minuti per "caricare" il carburante. Per i veicoli a gas ci vuole già un po' di tempo in più, mentre i motori elettrici a batteria non si sono fatti molti progressi. Con la tecnologia di ricarica in corrente continua più veloce oggi disponibile sul mercato (circa 350 kW), sono necessarie diverse ore per ricaricare batterie con capacità fino a 1000 kWh. Troppo tempo per più ricariche complete al giorno. A seconda dell'utilizzo e grazie a un'organizzazione oculata, i periodi di riposo dei conducenti (45 minuti di pausa ogni 4,5 ore di guida) possono ora essere utilizzati per ricaricare parzialmente le batterie e aumentare così l'autonomia.

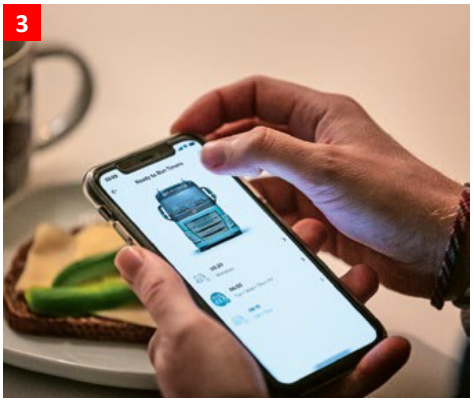
Come per le autovetture, la tendenza per i furgoni elettrici è quella di passare da 400 a 800 volt (e fino a 1000 volt per Tesla) e da caricatori con potenze di alcuni kilowatt a caricatori con potenze dell'ordine di megawatt. La tecnologia a 800 V offre attualmente le condizioni base migliori in quanto integra componenti come il motore elettrico, l'elettronica di potenza/inverter e il caricabatterie di bordo. Tuttavia, per ridurre al minimo i tempi di fermo dei veicoli commerciali, la potenza di ricarica deve essere notevolmente aumentata. Markus Erdmann, Product Manager Electric HGVs presso la Designwerk

continua a pagina 14



Il concetto modulare della colonnina di ricarica CC consente di utilizzare i componenti tecnici in modo flessibile in base alla potenza di ricarica e all'energia di rete disponibile. Tuttavia, i caricatori megawatt richiedono un miglior sistema di raffreddamento e nuove prese (MCS, megawatt charging system). Foto ABB, Brugg, Charin





1. Una batteria di 6 tonnellate è necessaria per disporre di una capacità di 1000 kWh, sufficiente per un'autonomia di oltre 500 km senza ricarica. A seconda del telaio, il passo del veicolo trattore viene allungato per consentire alle batterie di essere posizionate lateralmente sul telaio e trasversalmente dietro la cabina (e per distribuire il peso della batteria su tre assi). Il punto di ricarica si trova solitamente sul lato sinistro del veicolo dietro il parafango dell'asse anteriore.
2. Come per le autovetture, il convertitore DC-DC consente di caricare simultaneamente due batterie da 12 V collegate in serie per ottenere un'alimentazione di bordo a 24 V.
3. I professionisti dei trasporti si abitueranno rapidamente alla nuova ondata di digitalizzazione: la ricarica delle batterie e la pianificazione dei percorsi possono essere gestite e controllate, grazie alla digitalizzazione, tramite smartphone. Durante le pause, le cariche intermedie del camion elettrico consentono di aumentare notevolmente l'autonomia giornaliera. Foto: Camion Mercedes-Benz, Camion Volvo

di Winterthur, prevede che in futuro saranno possibili capacità di ricarica fino a 2,4 MW (fino a 4,5 MW per le applicazioni off-road come le navi, ecc.). Tuttavia, ci sono ancora diversi ostacoli da superare e occorre un lavoro di sviluppo.

Per raggiungere capacità di ricarica dell'ordine di un megawatt, il fornitore di energia elettrica deve metter a disposizione un cablaggio adeguato. La ricarica dalla colonnina al veicolo deve essere effettuata in corrente continua (CC) poiché la corrente alternata (CA) richiede l'installazione di un caricatore ad alte prestazioni sul veicolo. Con la colonnina rapida CC, invece, la presa ad alta tensione viene collegata direttamente alla batteria del veicolo e la corrente viene immessa direttamente nelle celle. Con correnti di ricarica elevate, pari o superiori a 1'000 ampere, i cavi e i punti di ricarica devono essere raffreddati in modo ancora più importante rispetto agli attuali sistemi di ricarica rapida a corrente continua. I cablaggi di ricarica sono cavi all'interno e dotati di canali di raffreddamento attraverso i quali scorre un liquido refrigerante che dissipa il calore generato dalla resistenza elettrica del cavo stesso. Un condizionatore d'aria, integrato nella stazione di ricarica o esterno, evacua poi il calore residuo. Questo comporta un forte aumento della dispersione di potenza durante la carica. Oggi si ipotizza una perdita di potenza di circa il 10% alla colonnina di ricarica, parte cioè dell'energia pagata dal cliente durante il processo di ricarica, ma che non viene immessa nella batteria. Inoltre, potenze di carica di questo ordine di grandezza richiedono il raffreddamento dei moduli della batteria, il che comporta ulteriori perdite. Nel peggiore dei casi, si può arrivare a consumare fino al 25% dell'energia semplicemente per raffreddare la batteria.

Come per le autovetture, l'autonomia è una delle sfide principali. Tuttavia, Markus Erdmann sa, grazie alla sua esperienza con oltre 150 furgoni elettrici prodotti da Designwerk, che la problematica dell'autonomia è secondaria. "Con un autocarro da 40 tonnellate con 350 kW di potenza motrice, l'autonomia può già arrivare a 900 km con carichi di potenza intermedi fino a 350 kW", spiega l'esperto, aggiungendo: "In Svizzera, abbiamo l'ulteriore vantaggio che gli autotreni elettrici possono essere lunghi fino a 17,5 m anziché 16,6 m e che il peso a pieno carico per questi veicoli è stato aumentato a 42 tonnellate. L'aumento del peso totale compensa in parte il minor carico utile dovuto alle pesanti batterie.

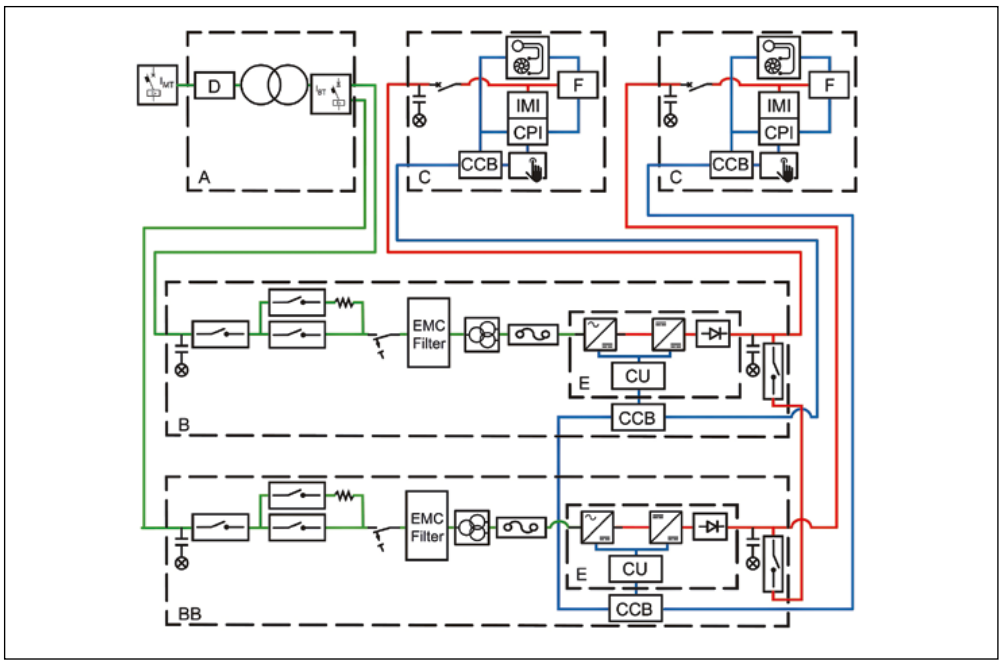
L'UE seguirà l'esempio svizzero per quanto riguarda la lunghezza, così da compensare l'allungamento del passo del veicolo trattore imposto dalle batterie e permettere di trainare rimorchi standard. Per installare batterie con la massima capacità possibile (fino a 1000 kWh), Designwerk, integra le stesse sia nel telaio della motrice che nella parte posteriore della cabina. Questo richiede una configurazione a tre assi così da distribuire il peso delle batterie (fino a 6 tonnellate) su più assi.

In collaborazione con Kässbohrer, l'azienda di Winterthur ha sviluppato una bisarca a lunghezza variabile che vedremo sulle strade già da quest'anno (utilizzato, tra gli altri,

da Galliker Transport). Il timone di traino regolabile in lunghezza è compatibile con diverse lunghezze di gancio, sia per veicoli dell'UE che Svizzeri. Grazie a una grande batteria con una capacità di 1'000 kWh, una bisarca può trasportare 7 SUV per un trasferimento di circa 500 km con una sola carica. Con una carica rapida di 350 kW, la batteria dovrebbe passare da uno stato di carica (SoC) del 10 percento all'80 percento in meno di due ore e quindi essere di nuovo pronta per percorre ulteriori chilometri. Secondo Markus Erdmann, i caricatori da un megawatt saranno disponibili per i clienti entro la fine dell'anno.

Anche Markus Kramis, direttore di Evtec, è convinto che una migliore performance di ricarica faciliterà l'affermazione dei camion elettrici. Per lui, i caricabatterie megawatt sono un campo di sviluppo che presenta ancora alcune sfide. I caricabatterie veloci a corrente continua attualmente disponibili consentono di caricare un camion con una potenza massima di 350 kW. L'innovativa azienda di Kriens-Obernau sviluppa e costruisce pure stazioni/infrastrutture di ricarica. Per Markus Kramis, un rapido aumento a 500 kW è una tappa intermedia. È possibile, ad esempio, integrare due prese DCS anziché una sola, in questo modo si raddoppia la capacità di carica. In questo caso però l'infrastruttura di bordo del veicolo deve essere progettata di conseguenza. Questo passo intermedio sarà necessario prima che i caricabatterie megawatt siano disponibili su larga scala e in numero sufficiente sulle principali vie di comunicazione.

Il raffreddamento dei cavi di ricarica e delle colonnine è sicuramente una sfida. Il collegamento della stazione di ricarica al veicolo è un'altra. Per convogliare in sicurezza correnti così elevate è necessario un cablaggio di sezione maggiore con raffreddamento interno. Si sta pensando a una presa specifica (vedi immagine a pagina 13), che dovrebbe essere di forma triangolare così da distinguerla dall'attuale presa CCS. La presa MCS non solo presenta il vantaggio di grandi contatti di collegamento (connessioni più e meno in alto), ma garantisce anche la comunicazione con la colonnina come nello standard CCS. Con le prese PP (Proximity-Pilot, anche Plug Present) si dispone anche della conferma di connessione corretta del connettore (in CA, a causa della sezione del cavo, questo avviene tramite il rilevamento della resistenza delle correnti massime ammissibili attraverso il cavo di ricarica). La presa CP (Control Pilot) consente la comunicazione tra il veicolo elettrico e la colonnina di ricarica.



Un insieme di colonnine di ricarica DC è organizzato in modo modulare ed è costituito dai seguenti componenti

- **A** Sottostazione elettrica, cabine di trasformazione (da tensione di rete a tensione della colonnina di ricarica)
- **B** Quadro elettrico principale
- **BB** Armadio di espansione per il secondo collegamento
- **C** Colonnina di ricarica (parte visibile ai clienti)
- **D** Allacciamento alla rete elettrica pubblica/ all'approvvigionamento energetico
- **E** Modulo di alimentazione con convertitore CA/CC, convertitore CC/CC e diodo di sicurezza
- **F** Cavo di ricarica

Colori dei cavi: **verde** alimentazione di rete CA, **rosso** alimentazione di rete CC, **blu** cavi di controllo. Foto: ABB

Utilizzando un protocollo di comunicazione standardizzato, il sistema di gestione della batteria SGB del veicolo può comunicare alla colonnina di ricarica la quantità di corrente continua necessaria. Monitorando la temperatura della cella e controllando lo stato di carica, l'SGB si occupa così del monitoraggio della carica. Con alte velocità di ricarica, l'SGB controlla anche la gestione termica del veicolo per raffreddare la batteria ed evitare danni da surriscaldamento. Il connettore PE (messa a terra di protezione) è il conduttore di protezione. Per la ricarica in corrente continua, la colonnina ha il compito di fornire al veicolo l'energia sufficiente e che la batteria può assorbire, tenendo conto del SoC e della temperatura della cella. Per l'installazione di una colonnina di ricarica, è chiaro che, oltre alla ridistribuzione della corrente alternata, è necessario fornire la tensione di ricarica necessaria. A questo scopo viene integrato un convertitore DC-DC, simile all'inverter utilizzato per controllare i motori elettrici.

La struttura è identica a quella del caricatore megawatt. Tuttavia, sta diventando sempre più impegnativo per i fabbricanti controllare il surriscaldamento dei componenti e quindi, all'interno delle colonnine, vengono utilizzate delle barre conduttrici al posto dei cavi. Il raffreddamento dei cavi e delle spine, così come la progettazione di un funzionamento affidabile, sono sfide ancora tutte da superare. Brugg Econnect, ad esempio, dimostra che le aziende svizzere sono innovative anche in questo settore. Con oltre 100 dipendenti, l'azienda argoviese è un attore al livello globale nella produzione di cavi e nella mobilità elettrica.

Il mondo dei veicoli commerciali non si limita a parlare di apertura tecnologica, ma la incarna attivamente. I motori alternativi per autocarri sono numerosi e molto diversi tra loro. Le innovazioni svizzere dovrebbero andare a beneficio anche dei fabbricanti internazionali di veicoli commerciali. Inoltre, nelle officine per veicoli commerciali, i collaboratori sono maggiormente invogliati a eseguire la manutenzione, la riparazione e la diagnosi di tutti i sistemi di trasmissione e a rimanere sempre aggiornati tramite la formazione continua. <

Nuova legge sulla protezione dei dati

Quali effetti ha la legge per le aziende?

La nuova legge sulla protezione dei dati mira a garantire che le aziende siano consapevoli delle loro responsabilità e trattino i dati con la dovuta affidabilità. Cornelia Stengel, direttrice dell'Associazione svizzera delle società di leasing, raccomanda alle aziende di fare il punto della situazione e di affrontare la questione senza indugio. **Reinhard Kronenberg**

"C'è abbastanza tempo per prepararsi se si prende sul serio l'argomento", afferma Cornelia Stengel, direttrice dell'Associazione svizzera delle società di leasing.

Signora Stengel, la nuova legge sulla protezione dei dati entrerà in vigore tra otto mesi. Il tempo rimasto fino ad allora è sufficiente per una seria preparazione se l'azienda non ha ancora fatto nulla?
Cornelia Stengel: Il tempo a disposizione sarà sufficiente per la grande maggioranza dei membri UPSA se affronteranno l'argomento con una certa serietà. Nella maggior parte dei casi non ci sono situazioni complesse, il numero di dipendenti, fornitori e clienti è limitato ed è improbabile che vengano toccati dati particolarmente sensibili. Inoltre, anche chi non ha ancora preso in considerazione la legge sulla protezione dei dati completamente rivista può spesso avvalersi delle strutture esistenti, in quanto molte regole sono già in vigore e molti dati sono già stati registrati da partner commerciali quali importatori, società di leasing, ecc.

Come deve prepararsi un'azienda? Quali sono i primi passi da compiere?
L'elemento più importante per preparare l'entrata in vigore della nuova legge è il punto della situazione nella propria azienda sul trattamento di dati personali. Questo potrebbe essere chiamato "inventario del trattamento". In particolare, bisogna conoscere come i dati personali vengono raccolti, memorizzati, modificati, trasmessi, cancellati o altrimenti elaborati all'interno dell'azienda e per quali scopi. Tale inventario non è obbligatorio per tutte le aziende, ma facilita la valutazione dei rischi e la definizione delle misure necessarie. Può essere utilizzato, ad esempio, come base per la stesura o la revisione di una dichiarazione sulla protezione dei dati. Inoltre, tale inventario potrebbe indicare con quali attori esterni all'azienda potrebbe essere necessario stilare contratti per l'elaborazione dei mandati.

Il nuovo regolamento sul trattamento dei dati cliente può richiedere anche misure organizzative, vale a dire processi interni all'azienda?
Sì, il trattamento dei dati cliente e di altri dati personali può richiedere misure organizzative all'interno di un'azienda, soprattutto se finora, la protezione dei dati, non è stata presa sufficientemente in considerazione. Le misure organizzative e tecniche necessarie per garantire un'adeguata protezione dei dati dipendono in larga misura dalla situazione dell'azienda. Queste misure comprendono la creazione di un'infrastruttura informatica ordinata con archiviazione sicura dei dati e controllo degli accessi alle aree in cui vengono trattati i dati personali.

La parola d'ordine è che tutti i collaboratori, dagli apprendisti ai direttori, devono essere sensibilizzati sul tema della protezione dei dati. Qual è il modo migliore per farlo?
Un modo per sensibilizzare tutti i collaboratori sul tema della protezione dei dati è rappresentato da corsi di formazione e workshop come quelli offerti da UPSA Business Academy. I collaboratori possono apprendere come garantire la protezione dei dati all'interno dell'azienda e quali sono le loro responsabilità al riguardo. È inoltre utile fornire loro informazioni regolari su questo argomento e richiamare la loro attenzione sugli sviluppi e i cambiamenti attuali in questo settore. Inoltre, può essere utile sviluppare una politica sulla privacy e assicurarsi che tutti i collaboratori ne siano a conoscenza e la rispettino. Un altro aspetto importante, se non il più importante, è che la direzione dell'azienda consideri la protezione dei dati una questione fondamentale e che si comporti in modo esemplare. Se i dirigenti prendono sul serio l'argomento e rispettano le norme in materia, questo si ripercuote anche sugli altri collaboratori.

Una delle sfide della gestione dei dati è sapere quanti dati sono necessari. Come può un'azienda determinarlo?
Nella legislazione sulla protezione dei dati, si applica il principio di proporzionalità in base al quale possono essere trattati solo i

Foto: Shutterstock

Dove trovare informazioni?

L'UPSA, in collaborazione con l'Associazione svizzera delle società di leasing, ha già raccolto diverse informazioni che forniscono un'utile panoramica sull'argomento. I relativi link sono disponibili sul sito web UPSA (agvs-upsa.ch). Nei prossimi mesi, i media di UPSA pubblicheranno regolarmente articoli sulla nuova legge sulla protezione dei dati.

Maggiori informazioni su:
agvs-upsa.ch

dati personali che sono necessari e che sono indispensabili per lo scopo previsto. Questo deve essere verificato separatamente e concretamente per ogni attività di trattamento, evitando di raccogliere o elaborare dati non necessari. Ad esempio, spesso è sufficiente un indirizzo e-mail per inviare una newsletter. Altre informazioni, come il titolo o il nome, non sono necessarie per l'invio e non devono quindi essere raccolte. Un altro aspetto di questo problema è il periodo di conservazione dei dati personali. Anche in questo caso, la legge sulla protezione dei dati richiede che i dati personali vengano cancellati non appena non sono più necessari per le finalità del trattamento. Tuttavia, questo obbligo di cancellazione può essere in conflitto con altre necessità, come gli obblighi legali di conservazione, in particolare a fini probatori o altri interessi privati prevalenti. A questo proposito, potrebbe essere utile sviluppare una direttiva sul periodo di conservazione dei dati personali. <

Foto: Media UPSA

Commissione formazione professionale (BBK) Berna, 26 gennaio 2023

Sono necessari ulteriori posti di apprendistato

Tanto per cominciare: offrire ai giovani una formazione di alta qualità, che non chiuda gli occhi di fronte alle trasformazioni del settore, è un'impresa ardua. La riunione di quest'anno della Commissione per la formazione professionale ha dimostrato l'enorme mole di lavoro di revisione attualmente svolto nelle varie specializzazioni.

Maggiori informazioni e presentazione della riunione

STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

Immatricolazioni cumulative Gennaio 2023 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca															Imm. cum. Gennaio CH		
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		*F. cant.*	∑ Tot.	% Quota	∑ Totale	% Quota	Rango
1	VW	25	16.89%	77	14.95%	18	10.71%	38	21.71%	11	16.92%	*3*	172	15.66%	1'742	10.60%	1
2	AUDI	21	14.19%	66	12.82%	21	12.50%	20	11.43%	2	3.08%	*3*	133	12.11%	1'384	8.42%	3
3	SKODA	11	7.43%	49	9.51%	23	13.69%	9	5.14%	6	9.23%	*5*	103	9.38%	1'623	9.87%	2
4	MERCEDES-BENZ	13	8.78%	52	10.10%	17	10.12%	10	5.71%	8	12.31%	*1*	101	9.20%	1'316	8.01%	5
5	TOYOTA	16	10.81%	38	7.38%	11	6.55%	17	9.71%	1	1.54%	*0*	83	7.56%	1'176	7.15%	6
6	BMW	7	4.73%	31	6.02%	15	8.93%	6	3.43%	2	3.08%	*1*	62	5.65%	1'366	8.31%	4
7	PORSCHE	4	2.70%	41	7.96%	4	2.38%	9	5.14%	1	1.54%	*1*	60	5.46%	485	2.95%	14
8	SEAT / CUPRA	8	5.41%	18	3.50%	8	4.76%	3	1.71%	11	16.92%	*6*	54	4.92%	778	4.73%	7
9	RENAULT	6	4.05%	12	2.33%	11	6.55%	10	5.71%	8	12.31%	*0*	47	4.28%	674	4.10%	8
10	DACIA	4	2.70%	11	2.14%	5	2.98%	6	3.43%	8	12.31%	*0*	34	3.10%	549	3.34%	11
11	SUZUKI	1	0.68%	10	1.94%	6	3.57%	9	5.14%	2	3.08%	*0*	28	2.55%	227	1.38%	18
12	FORD	3	2.03%	12	2.33%	5	2.98%	3	1.71%	1	1.54%	*2*	26	2.37%	626	3.81%	9
13	MINI	4	2.70%	14	2.72%	3	1.79%	2	1.14%	1	1.54%	*0*	24	2.19%	213	1.30%	20
14	KIA	5	3.38%	11	2.14%	1	0.60%	5	2.86%	0	0.00%	*0*	22	2.00%	483	2.94%	15
15	HYUNDAI	2	1.35%	4	0.78%	4	2.38%	5	2.86%	1	1.54%	*1*	17	1.55%	626	3.81%	9
16	FIAT	3	2.03%	10	1.94%	0	0.00%	1	0.57%	0	0.00%	*1*	15	1.37%	189	1.15%	21
17	VOLVO	2	1.35%	6	1.17%	2	1.19%	1	0.57%	1	1.54%	*2*	14	1.28%	541	3.29%	12
18	PEUGEOT	3	2.03%	3	0.58%	2	1.19%	3	1.71%	0	0.00%	*1*	12	1.09%	498	3.03%	13
19	MAZDA	0	0.00%	5	0.97%	2	1.19%	4	2.29%	0	0.00%	*0*	11	1.00%	301	1.83%	16
20	JEEP	2	1.35%	5	0.97%	0	0.00%	2	1.14%	0	0.00%	*0*	9	0.82%	115	0.70%	25
20	LAND ROVER	0	0.00%	8	1.55%	0	0.00%	1	0.57%	0	0.00%	*0*	9	0.82%	136	0.83%	24
20	MASERATI	1	0.68%	7	1.36%	0	0.00%	1	0.57%	0	0.00%	*0*	9	0.82%	55	0.33%	31
23	CITROEN / DS	1	0.68%	0	0.00%	5	2.98%	2	1.14%	0	0.00%	*0*	8	0.73%	218	1.33%	19
23	HONDA	0	0.00%	4	0.78%	1	0.60%	3	1.71%	0	0.00%	*0*	8	0.73%	152	0.92%	22
25	ALFA ROMEO	1	0.68%	1	0.19%	3	1.79%	1	0.57%	0	0.00%	*0*	6	0.55%	86	0.52%	29
26	MITSUBISHI	0	0.00%	4	0.78%	0	0.00%	0	0.00%	1	1.54%	*0*	5	0.46%	96	0.58%	27
27	NISSAN	0	0.00%	3	0.58%	0	0.00%	1	0.57%	0	0.00%	*0*	4	0.36%	89	0.54%	28
27	SUBARU	1	0.68%	2	0.39%	1	0.60%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	4	0.36%	67	0.41%	30
29	LEXUS	1	0.68%	1	0.19%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	2	0.18%	34	0.21%	33
29	OPEL	1	0.68%	1	0.19%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	2	0.18%	230	1.40%	17
29	TESLA	1	0.68%	1	0.19%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	2	0.18%	115	0.70%	25
32	ALPINE	0	0.00%	1	0.19%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	1	0.09%	5	0.03%	38
32	FERRARI	0	0.00%	1	0.19%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	1	0.09%			
32	JAGUAR	0	0.00%	1	0.19%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	1	0.09%	18	0.11%	35
32	SMART	0	0.00%	1	0.19%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	1	0.09%	13	0.08%	36
32	SSANGYONG	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	1	0.57%	0	0.00%	*0*	1	0.09%	22	0.13%	34
37	ASTON MARTIN	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	0	0.00%	11	0.07%	37
37	GENESIS	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	0	0.00%	41	0.25%	32
37	POLESTAR	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	*0*	0	0.00%			
	Diverse	*1*	0.68%	*4*	0.78%	*0*	0.00%	*2*	1.14%	*0*	0.00%	*0*	*7*		137	*0.83%*	

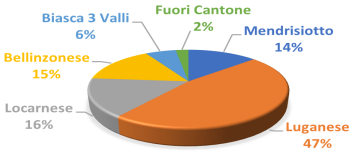
Immatricolazioni VU Gennaio e cumulativo 2023 per distretto con quota di mercato per marca																	
		Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca 3 valli		*Fuori cantone*		∑ Totale TI		Quota %	Rango
Genere	Marca	Gen.	Cum.	Gen.	Cum.	Gen.	Cum.	Gen.	Cum.	Gen.	Cum.	*Gen.*	*Cum.*	Gen.	Cum.	Cum.	Cum.
Autofurgone e Minibus	VW	0	**0**	6	**6**	5	**5**	18	**18**	1	**1**	*0*	***0***	30	**30**	**30.61%**	1
	MERCEDES-BENZ	2	**2**	9	**9**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	12	**12**	**12.24%**	2
	FORD	0	**0**	6	**6**	1	**1**	2	**2**	0	**0**	*2*	***2***	11	**11**	**11.22%**	3
	CITROEN	2	**2**	5	**5**	2	**2**	1	**1**	0	**0**	*0*	***0***	10	**10**	**10.20%**	4
	RENAULT	1	**1**	2	**2**	3	**3**	1	**1**	1	**1**	*0*	***0***	8	**8**	**8.16%**	5
	ISUZU	0	**0**	2	**2**	1	**1**	1	**1**	0	**0**	*0*	***0***	4	**4**	**4.08%**	6
	PEUGEOT	0	**0**	1	**1**	0	**0**	3	**3**	0	**0**	*0*	***0***	4	**4**	**4.08%**	6
	TOYOTA	1	**1**	1	**1**	2	**2**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	4	**4**	**4.08%**	6
	FIAT	1	**1**	1	**1**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	3	**3**	**3.06%**	9
	NISSAN	0	**0**	1	**1**	0	**0**	2	**2**	0	**0**	*0*	***0***	3	**3**	**3.06%**	9
	OPEL	0	**0**	1	**1**	1	**1**	1	**1**	0	**0**	*0*	***0***	3	**3**	**3.06%**	9
	IVECO	1	**1**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	2	**2**	**2.04%**	12
	SUZUKI	0	**0**	2	**2**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	2	**2**	**2.04%**	12
	MAN	0	**0**	0	**0**	0	**0**	1	**1**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**1.02%**	14
	MAXUS	0	**0**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**1.02%**	14
	DIVERSE		***0***		***0***		***0***		***0***		***0***		***0***	*0*	***0***	***0.00%***	
	∑ Totale	**8**	**8**	**39**	**39**	**17**	**17**	**30**	**30**	**2**	**2**	***2***	***2***	**98**	**98**		
Autocarro	ISUZU	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**16.67%**	1
	MEILI	0	**0**	0	**0**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**16.67%**	1
	MERCEDES-BENZ	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	1	**1**	*0*	***0***	1	**1**	**16.67%**	1
	RENAULT	0	**0**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**16.67%**	1
	SCANIA	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	***0***	1	**1**	**16.67%**	1
	VOLVO	*1*	***1***	*0*	***0***	*0*	***0***	*0*	***0***	*0*	***0***	*0*	***0***	*1*	***1***	***16.67%***	1
	∑ Totale	**3**	**3**	**1**	**1**	**1**	**1**	**0**	**0**	**1**	**1**	***0***	***0***	**6**	**6**		
Trattore a sella	VOLVO	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	2	**2**	*0*	**0**	2	**2**	**50.00%**	1
	MERCEDES-BENZ	0	**0**	0	**0**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	*0*	**0**	1	**1**	**25.00%**	2
	SCANIA	0	**0**	1	**1**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	*0*	**0**	1	**1**	**25.00%**	2
	∑ Totale	**0**	**0**	**1**	**1**	**1**	**1**	**0**	**0**	**2**	**2**	***0***	***0***	**4**	**4**		

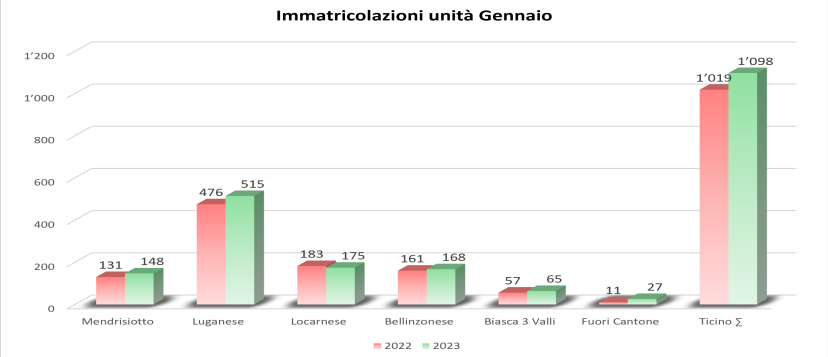
STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

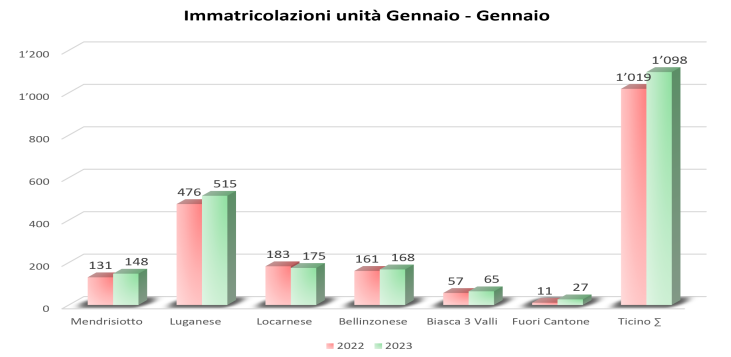
	Gennaio						Gennaio - Gennaio					
	2022		2023		2022 - 2023		2022		2023		2022 - 2023	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	131	12.86%	148	13.48%	17	12.98%	131	12.86%	148	13.48%	17	12.98%
Luganese	476	46.71%	515	46.90%	39	8.19%	476	46.71%	515	46.90%	39	8.19%
Locarnese	183	17.96%	175	15.94%	-8	-4.37%	183	17.96%	175	15.94%	-8	-4.37%
Bellinzonese	161	15.80%	168	15.30%	7	4.35%	161	15.80%	168	15.30%	7	4.35%
Biasca 3 Valli	57	5.59%	65	5.92%	8	14.04%	57	5.59%	65	5.92%	8	14.04%
Fuori Cantone	*11*	*1.08%*	*27*	*2.46%*	*16*	*145.45%*	*11*	*1.08%*	*27*	*2.46%*	*16*	*145.45%*
Ticino ∑	**1'019**	100%	**1'098**	100%	**79**	**7.75%**	**1'019**	100%	**1'098**	100%	**79**	**7.75%**
Svizzera	**15'899**		**16'437**		**538**	**3.38%**	**15'899**		**16'437**		**538**	**3.38%**

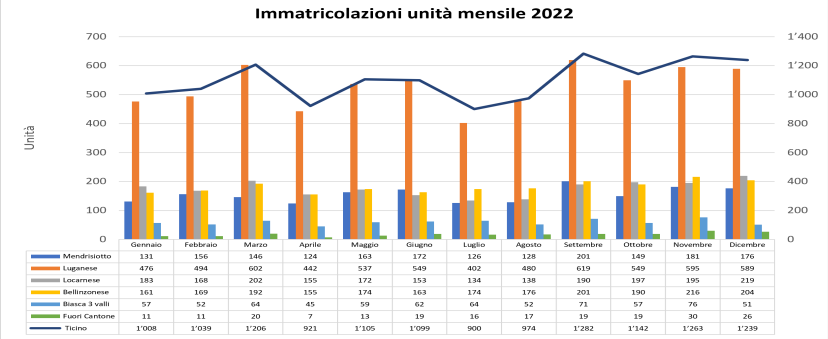
	Movimenti - ≈occasioni		
	2022	2023	Delta %
Gennaio	4'061	4'348	7.07%
Gen. - Gen.	**4'061**	**4'348**	**7.07%**

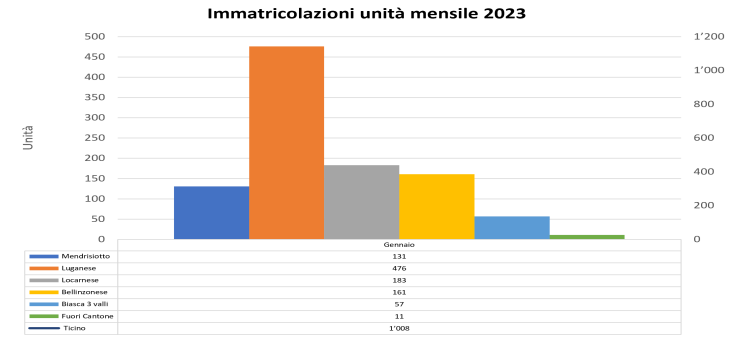
Quota di mercato gen. 2023

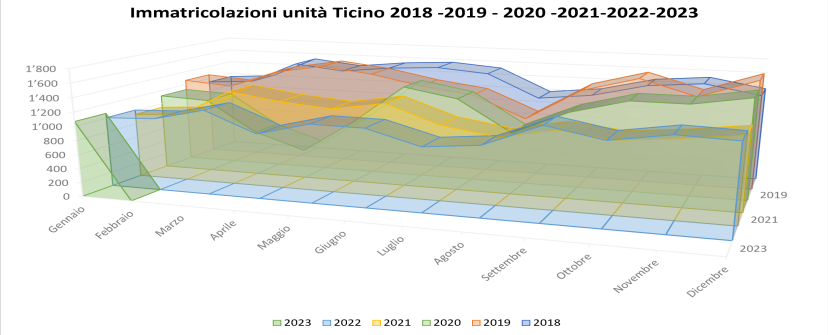


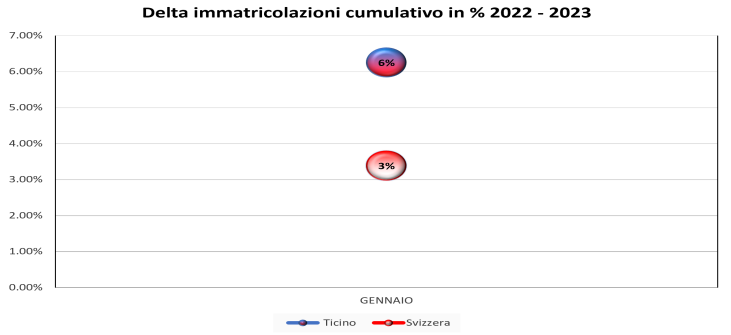


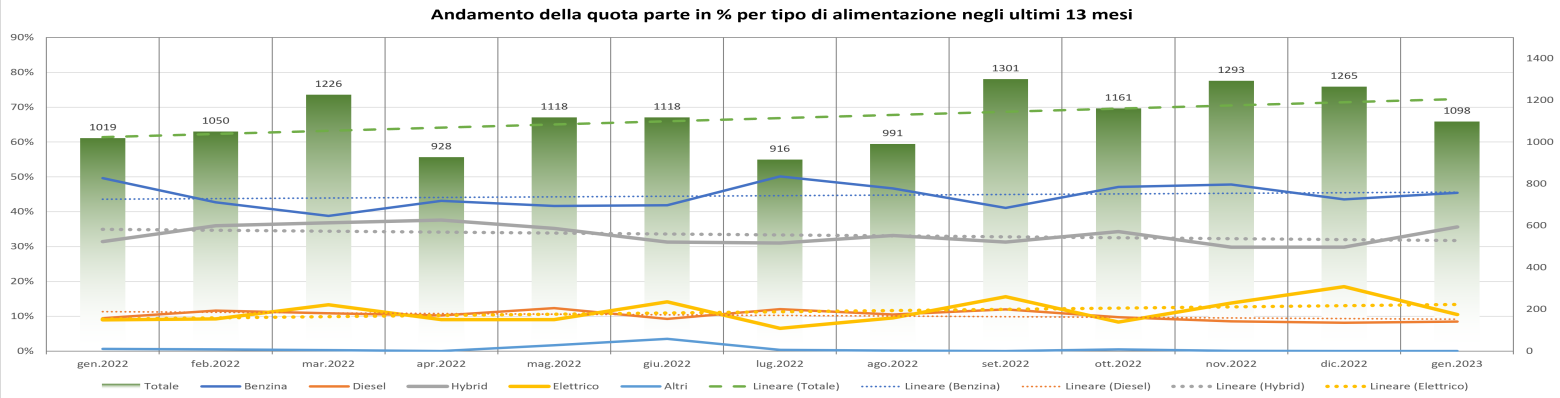












Tipo propulsione	Unità	Quota
Auto elettriche	115	10.5%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	992	90.3%

Colore	Unità	Quota
grigio	401	36.5%
bianco	239	21.8%
nero	236	21.5%
blu	88	8.0%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	11	1.0%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	741	67.5%

	Marca	Unità	%		Marca	Unità	%
1°	VW	172	16%	5°	BMW	62	6%
2°	Audi	133	12%	7°	Porsche	60	5%
2°	Skoda	103	9%	8°	Renault	47	4%
4°	Mercedes	99	9%	9°	Dacia	34	3%
5°	Toyota	83	8%	9°	Cupra	28	3%

UPSA Sezione Ticino — 2023

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