EDIZIONE 3 - marzo 2023

# AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

www.upsa-ti.ch

UPSA | AGVS
Unione Professionale Svizzera dell'Automobile
SEZIONE TICINO

pag. 1 Editoriale - Ci prendiamo cura di ciò che amiamo
pag. 2 Per amore dell'automobile
Pag. 6 Tendenze sul tema pneumatici per il 2023
pag. 9 ESA+TECAR SPIRIT PRO gli esclusivi pneumatici estivi
pag. 10 Siamo tutti sulla stessa barca
pag. 15 L'officina come assicurazione vita
pag. 16 Speriamo che le previsioni del BAK si avverino
pag. 18 Dall'analogico al digitale
pag. 21 Il TCS acquisisce una partecipazione di sun2wheel
pag. 22 Pesanti e minacciose multe
pag. 24 Il traffico stradale sopporta la gran parte dei trasporti
pag. 25 Le principali domande
pag. 26 Statistiche immatricolazioni Ticino—febbraio 2023

## EDITORIALE

# Ci prendiamo cura di ciò che amiamo

***"Le auto d'epoca sono una linea di business molto interessante in un mercato in piena espansione"***

Cara lettrice, Caro lettore,

Per diversi motivi, le auto d'epoca sono un argomento ricorrente nella comunicazione di UPSA. Lo è anche in questo numero di AUTOINSIDE. Le auto d'epoca sono una fonte di emozioni, ma anche di reddito. Per spiegare questo secondo punto in termini semplici, va detto che per molti dei nostri associati le auto d'epoca sono diventate un ramo di attività molto interessante in un mercato in piena espansione. Questo anche in Svizzera. Il numero di auto d'epoca in circolazione è in continuo aumento: l'anno scorso erano circa 8'000. Solo in Svizzera, il mercato ha un valore di un miliardo di franchi se consideriamo il valore vero e proprio dell'auto, la sua preparazione e la relativa manutenzione. E nessuno meglio dei nostri associati è in grado di mantenere in forma questi beni culturali su ruote. Quello dell'auto d'epoca è un argomento che dimostra ancora una volta quanto siano appassionanti le professioni del settore automobilistico, con il garagista che è l'interfaccia professionale tra la meccanica del passato e il futuro digitale.

L'ascesa delle auto d'epoca è anche legata, ovviamente, alle emozioni che queste suscitano. Ci prendiamo cura di ciò che amiamo. O meglio, affidiamo questa cura a qualcuno che se ne intende. Con l'arrivo della bella stagione, le officine UPSA, specializzate in questo settore, hanno un portafoglio ordini pieno per tutta la prossima primavera. Le esposizioni e le gare torneranno a deliziare piloti e spettatori. Eventi come lo Swiss Classic World stanno registrando un'affluenza record. Secondo un sondaggio della Federazione svizzera dei veicoli d'epoca (SHVF), il 44% delle persone in Svizzera ama vedere su strada le auto d'epoca. Io stesso ne ho fatto esperienza con la mia auto d'epoca. Ma lo sguardo divertito che vedo sui volti delle persone, potrebbe essere dovuto a un'altra ragione: la mia è una Mini Cooper e, data la mia stazza, quando giro per Sciaffusa la gente probabilmente si chiede come abbia fatto a infilarmi nell'abitacolo.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter
Presidente centrale

la mia ESA+
Più forti, insieme

QUALITY 1

I veicoli d'epoca come opportunità d'affari

# Per amore dell'automobile

Il mondo dei veicoli d'epoca è interessante: questo è il pensiero che ha spinto Christ Johann Collenberg e Marcel Wieduwilt a fondare un centro di competenza per i veicoli storici. Il loro progetto è anche un forte segnale per la sostenibilità e il profilo professionale dei restauratori di veicoli. **Sascha Rhyner**

Per il suo secondo acquisto fu amore a prima vista, quando Johann Collenberg si innamorò delle auto d'epoca e comprò una Packard del 1933. Foto: media UPSA.

Il cielo è azzurro sulla cittadina di Grüningen, nell'Oberland zurighese. La facciata in pietra naturale verde del nuovo edificio all'angolo tra Industriestrasse ed Esslingerstrasse è ben in vista. I passanti hanno potuto assistere, negli ultimi tre anni, allo sviluppo del progetto Fahreinheit. L'edificio si presenta ora in tutto il suo splendore anche se i lavori esterni sono ancora in corso. A parte le strutture tecniche all'avanguardia dell'edificio presenti in parte del seminterrato, per il resto i proprietari devono ancora decidere come sfruttarne gli spazi liberi. "Potremmo non affittarlo se ci accorgessimo di aver bisogno dello spazio per le nostre attività", afferma Christ Johann Collenberg, promotore e direttore del centro di competenza per le auto d'epoca assieme all'investitore Marcel Wieduwilt.

Come il suo collega, C.J. Collenberg, originario dei Grigioni, non ha alcuna esperienza nel settore dell'automobile, ma ne è diventato subito un appassionato. "Sono cresciuto in un villaggio dove mio padre era un insegnante di scuola e la mobilità era un concetto sconosciuto per noi", dice. Ma C. J. Collenberg si è sentito attratto dalla mobilità e dalla libertà che porta con sé. "A 14 anni ho comprato un motorino, a 18 ho comprato una 125 e a 20 ho comprato la mia prima auto", ricorda. In seguito, si è innamorato contemporaneamente di sua moglie e delle auto d'epoca grazie ai suoi suoceri che ne possedevano alcune.

Da loro ha acquistato anche la sua prima oldtimer, una Darracq del 1913. "L'auto non ha la batteria e deve essere avviata manualmente", spiega.

Così come le auto parcheggiate nell'edificio di quattro piani che sono tutte originali, l'edificio stesso è moderno e sostenibile. L'impianto fotovoltaico sul tetto e il sistema di riscaldamento a pellet con teleriscaldamento assicurano, in tutto l'edificio, un clima piacevole e soprattutto neutrale dal punto di vista delle emissioni di CO2. E c'è di più: "Forniamo calore a cinque case unifamiliari nel quartiere e alle aziende di trasporto pubblico dell'Oberland zurighese, che hanno il loro deposito nelle vicinanze", spiega Marcel Wieduwilt.

Anche le aziende al piano terra beneficiano della moderna tecnologia edilizia. L'officina di verniciatura, ad esempio, dispone della prima cabina di verniciatura riscaldata con pellet che raggiungere una temperatura fino a 70°C. Per il fornitore di vernici Akzo Nobel, questa struttura diventerà un modello per il settore. Sullo stesso livello, si trovano anche una carrozzeria e un'officina di finitura che permetterà di far sembrare nuove le vecchie auto. Il garage occupa lo spazio più grande. "Il See-Garage di Meilen si occupava delle mie auto d'epoca, sapevo poi che Roland Portmann si sarebbe presto dovuto trasferire e stava cercando una nuova sede. Così ci siamo messi in contatto", dice C. J. Collenberg. Ora lo specialista di auto d'epoca e inquilino principale di Fahreinheit è anche la persona di riferimento e il primo punto di contatto per i clienti.

"Roland Portmann è un partner molto importante per noi", afferma Wieduwilt. "I proprietari di auto d'epoca non vogliono solo essere sicuri di poter andare dal punto A al punto B, ma anche che i loro veicoli siano custoditi in un luogo sicuro". E C. Collenberg ha aggiunto: "Si tratta di beni culturali. Qui possiamo effettuare una manutenzione completa delle auto e prenderci cura di loro fino a quando non torneranno in strada". La maggior parte delle persone che parcheggiano le loro auto in uno dei 164 spazi dello stabile di Grüningen sono anche clienti del See-Garage e si approfittano della sua esperienza.

Le auto al secondo e terzo piano dello stabile sono una vera gioia per gli appassionati. Dalle supercar più moderne ai gioielli dell'anteguerra, ognuna di esse può custodita per 235.00 franchi al mese. Lo svantaggio per gli appassionati comuni, è che le auto da collezione, alcune delle quali molto costose, sono protette da coperture e non possono essere ammirate. "Non siamo un museo", spiega C. J. Collenberg. Questo significa anche che tutte le auto presenti nel nostro deposito sono immatricolate o hanno una licenza da corsa. "Ad esempio, i clienti portano i loro veicoli "estivi" per conservarli durante i mesi invernali", dice Wieduwilt. E gli specialisti del complesso Fahreinheit li preparano prima che vengano ritirati dai proprietari per le uscite estive. "Le auto che abbiamo qui hanno una storia. Un cliente, per esempio, ci ha confermato che era tranquillo sapendo che il suo veicolo, dopo avercelo consegnato, era al sicuro", racconta C. J. Collenberg. J. Collenberg. Nessuno ha accesso ai veicoli, tranne che in un'area di parcheggio comune. Anche questa è comunque protetta da badge e da un sistema di allarme. Su ogni piano, una porta antincendio separa i vari locali che anche in inverno, malgrado l'assenza del riscaldamento, hanno una temperatura di circa 20 °C e un'umidità dell'aria di circa il 30-40%.

Erano 10 anni fa quando, durante una tradizionale festa degli asparagi, Christ Johann Collenberg ha avuto l'idea di creare un "hotel" per vetture d'epoca. "Alla fine ho fatto il grande passo quando ho acquistato la mia seconda auto d'epoca, una Packard", dice. Oggi, anch'essa si trova nello stabile. I piani per il centro di competenza per le auto d'epoca sono stati messi in pratica quattro anni fa. "Era ovvio che un progetto del genere, per avere successo, doveva essere costruito in questa zona che si trova in prossimità di Zurigo e della Forchstrasse", spiega C. J. Collenberg. Nell'aprile 2019, il sito di Grüningen ha attirato l'attenzione di C. J. Collenberg e M. Wieduwilt, che hanno commissionato i primi studi allo studio di architettura 3° di Stäfa (ZH).

**Continua a pagina 4**

Il moderno edificio Fahreinheit con la sua facciata in pietra naturale, la terrazza sul tetto, la cittadina di Grüningen e le colline dell'Oberland zurighese sullo sfondo.

Circa tre quarti degli spazi in affitto sono già occupati.

Il See-Garage Portmann si è trasferito da Meilen a Grüningen ed è un pilastro del centro di competenza per i veicoli storici.

Il permesso di costruzione è stato richiesto nell'agosto 2020. Il fatto che un progetto del genere possa essere realizzato in questo momento, e in un arco di tempo ristretto di soli tre anni, è dovuto anche a un intenso lavoro di lobbying nel periodo precedente al progetto. "Abbiamo coinvolto fin dall'inizio il Comune nel progetto e abbiamo avuto una collaborazione molto costruttiva con loro", spiega Wieduwilt. Inoltre, i due promotori hanno assegnato gran parte dei mandati a livello locale e regionale. Come ricompensa, questo ampio progetto non ha incontrato alcuna opposizione. Al contrario, ha suscitato un grande interesse in questa cittadina di quasi 3'000 abitanti. In occasione dell'inaugurazione, era l'estate del 2022, le persone sono accorse per ammirare la costruzione e i primi veicoli custoditi. "Sono state distribuite 600 salsicce", ricorda C. J. Collenberg ridendo.

Oggi gli affari vanno bene per Fahreinheit. "Riceviamo richieste quasi ogni giorno e attualmente circa tre quarti del parcheggio sono affittati", dice Wieduwilt, ammirando, dalla terrazza sul tetto, la storica cittadina con il suo castello del XIII secolo e il paesaggio collinare dell'Oberland zurighese sullo sfondo. Questa terrazza sarà prossimamente allestita per gli eventi serali dei clienti che avranno accesso tramite l'ascensore per auto. La visione a lungo termine è importante per ambedue gli appassionati. Ecco perché C. J. Collenberg è impegnato anche a sostenere la professione del restauratore di veicoli. È convinto che questa formazione garantirà una manutenzione professionale dei veicoli d'epoca, un tema che gli sta a cuore. "Abbiamo un'associazione composta da finanziatori che sopperiscono al deficit di questa formazione che può essere seguita solo da dieci o dodici persone all'anno", spiega. Per lui, la professione ha un futuro più roseo rispetto al passato. "In Svizzera ci sono circa 160.000 veicoli d'epoca e la tendenza è in crescita", afferma Collenberg. "Inoltre, il settore delle auto d'epoca offre una maggiore libertà imprenditoriale rispetto, ad esempio, alla concessionaria di un marchio. Spero quindi che sempre più giovani professionisti abbiano il coraggio di avvicinarsi a questo settore". <

Maggiori informazioni su :
**fahreinheit.ch**

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

Indagine tra i produttori di pneumatici

# Tendenze sul tema pneumatici per il 2023

Cosa devono sapere i garagisti sugli pneumatici per la prossima stagione 2023? AUTOINSIDE lo ha chiesto ai produttori di pneumatici.

**Sascha Rhyner**

Nexen Tire N Fera
Foto: Nexen Tire

**Peter Gulow; vice-presidente Europa centrale e dell'Est Nexen Tire**

***Quali sono le tendenze attuali per gli pneumatici?***

I produttori stanno lavorando per dotare gli pneumatici di chip e trasmettitori. Con questo pneumatico intelligente e la sua tecnologia di interconnessione, sarà possibile misurare la temperatura, prevedere le sue condizioni, determinare le forze di deformazione che agiscono su di esso così che i sistemi di assistenza saranno in grado di intervenire più rapidamente.
Poiché gli pneumatici rappresentano circa il 20% della resistenza totale all'avanzamento di un veicolo, gli pneumatici a bassa resistenza al rotolamento continueranno a essere sempre più importanti. Questi rappresentano un enorme potenziale di risparmio, soprattutto per quanto riguarda il consumo di carburante.
In particolare, gli pneumatici per veicoli con sistemi di trazione alternativi devono soddisfare requisiti specifici. Gli sforzi di sviluppo si concentrano sull'ottimizzazione della resistenza al rotolamento, su una maggiore capacità di carico e su bassi livelli di rumorosità.

***In tempi di consegne ritardate, vale la pena ordinare gli pneumatici con anticipo rispetto al solito?***

È ragionevole che il rivenditore pianifichi e ordini i suoi pneumatici in anticipo per assicurarsi una disponibilità sufficiente e per disporre rapidamente dei profili e delle misure di cui ha bisogno.

***Anche l'elevato costo delle materie prime ha fatto lievitare i prezzi degli pneumatici. Il garagista può aspettarsi che i prezzi di acquisto scendano e, se sì, quando?***

È impossibile fare previsioni affidabili poiché l'andamento dei prezzi degli pneumatici dipende da svariati fattori, tra cui il prezzo delle materie prime (nero-fumo, gomma, ecc.), l'aumento dei costi energetici e del trasporto dovuto alla situazione geopolitica.

***Come evolve la richiesta di pneumatici a bassa rumorosità?***

A differenza dei requisiti di resistenza al rotolamento e chilometraggio percorso, i consumatori non prestano ancora attenzione a questo criterio. Gli aspetti legati alla sicurezza, come la qualità del prodotto, la tenuta di strada e il comportamento in caso di aquaplaning, sono in cima alla lista. Gli pneumatici a bassa rumorosità sono in fondo alla lista.

Hankook ION Ventus
Foto: Hankook

**Andrea Wirth, Head of Sales PCR Austria & Switzerland Hankook**

Goodyear Eagle F1 Asymmetric 6
Foto: Goodyear

**Michel Locher, Director Sales Consumer & General Manager Goodyear**

Continental Premium Contact 7
Foto: Continental

**Daniel Freund, CEO Contnental Suisse**

La salvaguardia dell'ambiente e delle risorse è la mega tendenza del momento. Questa si basa principalmente sulla riduzione della resistenza al rotolamento, riducendo così le emissioni di CO2 e delle altre sostanze inquinanti durante la guida. Per la settima volta consecutiva, Hankook è stata inserita tra le aziende modello del prestigioso Dow Jones Sustainability World Index (DJSI World) per la sostenibilità nel suo settore.

Bassa resistenza al rotolamento e pneumatici silenziosi. Nel caso di un veicolo elettrico, il rumore di rotolamento è più facilmente percepibile a causa della silenziosità del motore. Goodyear ha introdotto un battistrada silenzioso che garantisce una riduzione del rumore di 1 dB sull'intera gamma di prodotti e fino a 2 dB su alcune misure. Gli pneumatici ecologicamente sostenibili sono un'altra tendenza. Insieme ai suoi partner, Goodyear prevede di lanciare quest'anno uno pneumatico con un contenuto di materiali sostenibili fino al 70%. Anche la richiesta di pneumatici di grandi dimensioni è in crescita.

L'obiettivo è produrre in modo sostenibile pneumatici a bassa resistenza di rotolamento utilizzando il maggior numero possibile di materie prime alternative e riciclate in modo da ottimizzare l'autonomia dei moderni veicoli elettrici.

Consigliamo sempre ai nostri partner di pianificare e ordinare in anticipo. Questo approccio ha diversi vantaggi. Consente di ottenere condizioni di acquisto preferenziali, una migliore pianificazione del lavoro in periodi di bassa stagione e una disponibilità di merce anticipata.

Gli ordini anticipati sostengono l'intero processo e consentono di semplificare la pianificazione del lavoro evitando così ritardi nella consegna.

Non sono più così critiche. Purtroppo, non si può dire che la situazione sia stabile a lungo termine. La catena di approvvigionamento è ancora molto vulnerabile. È quindi ancora una buona idea immagazzinare una sufficiente quantità di pneumatici.

Negli ultimi mesi e anni l'economia globale è cambiata radicalmente, per una serie di motivi diversi, rendendo difficile per gli economisti azzardare previsioni concrete.

Continueremo ad affrontare una situazione economica molto difficile che naturalmente si ripercuoterà sui prezzi nel settore degli pneumatici. Al momento non è possibile fare previsioni attendibili.

L'aumento dei prezzi dell'energia e della disponibilità di materie prime ha inciso fortemente sui costi di produzione. La situazione è peggiorata anche a causa del massiccio aumento dei costi di logistica e trasporto. Attualmente non si sa quando la situazione tornerà alla normalità.

.Nell'era dei veicoli elettrici, che sono molto più pesanti delle auto con motore a combustione interna a causa della batteria e che accelerano più vigorosamente, non è sempre saggio optare per gli pneumatici tradizionali. Hankook ha lanciato la famiglia di pneumatici ION per soddisfare questi specifici requisiti. Grazie al disegno del battistrada, alla costruzione e alle mescole appositamente studiate, questi pneumatici sono in grado di gestire il peso supplementare e la coppia più elevata. Sono poi anche particolarmente silenziosi grazie alla tecnologia Hankook Sound Absorber.

Sebbene la richiesta di pneumatici silenziosi sia elevata, gli ingegneri tengono conto di due fattori chiave della mobilità moderna: il rumore percepito all'esterno e il rumore all'interno del veicolo. Entrambi i criteri vengono presi in considerazione e sono fondamentali per la mobilità moderna.

Michelin Pilot Sport EV
Foto: Michelin

**Tobias Tippmann, Key Account Manager Switzerland Michelin**

Un Pirelli P Zero per vetture elettriche
Foto: Pirelli

**Igino Cangero, Commercial Director Pirelli**

***Quali sono le tendenze attuali degli pneumatici?***

Il tema della sostenibilità sta diventando sempre più importante. Lo scorso autunno, Michelin ha presentato due pneumatici omologati per la circolazione stradale realizzati rispettivamente con il 45% e il 58% di materiali sostenibili. Queste percentuali elevate sono possibili perché Michelin utilizza sempre più spesso gomma naturale, nero-fumo riciclato, oli (ad esempio olio di girasole e resine a base biologica) e silice di lolla di riso nella produzione dei suoi pneumatici. Per le cinture degli pneumatici viene utilizzato acciaio riciclato. È nostra intenzione passare con tutta la produzione di pneumatici Michelin a materiali sostenibili entro il 2050. In un programma pilota di quest'anno, stiamo equipaggiando 50 furgoni di un corriere di Singapore con il nuovo pneumatico UPTIS, che non contiene aria e quindi non si fora. Anche nell'ambito della mobilità elettrica, gli pneumatici Michelin contribuiscono allo sviluppo sostenibile poiché, la loro ridotta resistenza al rotolamento, aumenta l'autonomia. Le auto elettriche consumano meno elettricità e il numero di soste per la ricarica si riduce.

Gli esperti raccomandano sempre più spesso di montare i pneumatici giusti sul veicolo giusto. Sistemi di assistenza alla guida, propulsione alternativa, obiettivi ambientali, sicurezza: tutti questi fattori e altri ancora spingono sempre più case automobilistiche a chiedere ai produttori di progettare pneumatici specifici per i loro veicoli. Solo così il costruttore può raggiungere i propri obiettivi di sicurezza, risparmio di carburante e tutela dell'ambiente. La marcatura del produttore sugli pneumatici consente poi ai rivenditori e ai consumatori di garantire il mantenimento delle caratteristiche originali del veicolo.

***In tempi di consegne ritardate, vale la pena ordinare gli pneumatici con anticipo rispetto al solito?***

In generale, il cambio degli pneumatici invernali ed estivi deve essere pianificato per tempo. In considerazione della situazione attuale, del continuo ampliamento della gamma e dell'aumento delle dimensioni degli pneumatici, consigliamo ai nostri concessionari di ordinare e stoccare i pneumatici in anticipo.

È sempre più importante conoscere il cliente finale poiché il numero di misure è attualmente molto elevato. Inoltre, le case automobilistiche utilizzano pneumatici sempre più grandi che occupano spazio in magazzino. Per avere gli pneumatici giusti in magazzino al momento giusto, l'autoriparatore deve conoscere le esigenze dei suoi clienti. Quest'estate avremo sicuramente dei colli di bottiglia. Vale quindi la pena ordinare gli pneumatici necessari in anticipo.

***Anche l'elevato costo delle materie prime ha fatto lievitare i prezzi dei pneumatici. Il garagista può aspettarsi che i prezzi di acquisto scendano e, se sì, quando?***

Michelin cerca di offrire alle officine svizzere prodotti interessanti a prezzi vantaggiosi. Tuttavia, a inizio anno è ancora impossibile prevedere una tendenza generale a causa della volatilità dei mercati delle materie prime nei prossimi mesi.

Ci aspettiamo che i prezzi scendano non appena l'inflazione sarà rientrata e la situazione geopolitica si sarà stabilizzata (Ucraina-Russia). Speriamo che il conflitto non peggiori nel prossimo futuro e che la situazione non si complichi di nuovo.

***Esiste una domanda elevata di pneumatici a bassa rumorosità?***

L'aumento del numero di immatricolazioni di nuovi veicoli elettrici aumenta anche la domanda di pneumatici silenziosi. Michelin ha sviluppato due famiglie di pneumatici speciali per veicoli elettrici: il Pilot Sport EV e l'E.Primacy, particolarmente interessanti per la loro notevole riduzione del rumore. La tecnologia acustica di Michelin riduce il rumore generato dalla risonanza del pneumatico e garantisce una riduzione della rumorosità fino al 20%.

Gli pneumatici silenziosi sono diventati sempre più importanti negli ultimi anni, soprattutto dopo l'introduzione dell'etichetta europea per gli pneumatici. Da un lato, le carrozzerie delle auto stanno diventando sempre più leggere, il che rende più facile la percezione interna all'abitacolo di rumori e vibrazioni esterne al veicolo. D'altro lato, pure il rumore del traffico ha un impatto crescente sull'ambiente. La domanda di pneumatici silenziosi è in aumento anche a causa delle auto elettriche e dei veicoli ibridi con un rumore del motore minimo o nullo. <

# ESA+TECAR SPIRIT PRO
# Gli esclusivi pneumatici estivi

Gli pneumatici per garagisti ESA+TECAR SPIRIT PRO continuano a percorrere la strada del successo: con una forte richiesta e un risultato del test TCS che, con «consigliato», conferma la qualità degli pneumatici. Gli pneumatici non solo brillano nel test TCS ma, quali esclusivi pneumatici per garagisti, entusiasmano anche i garagisti svizzeri e i loro clienti.

**Ideali per viaggiare sulle strade svizzere – con ESA+TECAR**

Uno pneumatico ben bilanciato, sviluppato per la guida sulle strade svizzere: questo è ciò sui cui ESA punta da anni. Che si tratti del traffico cittadino, di autostrada o anche di lunghi viaggi in vacanza, gli pneumatici ESA+TECAR assicurano un'aderenza perfetta e offrono le riserve necessarie per arrestarsi rapidamente in caso di necessità.

La risposta precisa dello sterzo e la guida sicura su strade tortuose sono solo due delle eccellenti caratteristiche che contraddistinguono gli penumatici ESA+TECAR grazie alla loro struttura stabile in corrispondenza della spalla. Tra gli ulteriori punti di forza degli penumatici SPIRIT PRO vi sono anche una ridotta rumorosità e un'elevata resa chilometrica. Gli SPIRIT PRO sono pneumatici tecnici di alta qualità, adatti a tutte le principali dimensioni di veicoli.

**Gli esclusivi pneumatici per garagisti entusiasmano**

«La qualità degli pneumatici è perfetta e i nostri comproprietari e clienti beneficiano del marchio esclusivo per garagisti sotto tutti i punti di vista», afferma Oliver Spuler, membro della Direzione dell'ESA e responsabile per i settori Acquisti, Marketing e Distribuzione. «Oltre agli pneumatici ESA+TECAR quale prodotto, questo include anche il piacere nell'attività legata agli pneumatici e la consulenza ai clienti. Siamo molto soddisfatti del feedback dei nostri clienti. I risultati dell'attuale test sugli pneumatici estivi nella misura 205/55 R 16 confermano la qualità ottimale degli pneumatici per i garagisti svizzeri». Martin Schütz, Category Manager pneumatici e beni di consumo presso l'ESA, sottolinea che gli pneumatici continueranno a essere convincenti anche in futuro: «Dopo l'introduzione e i buoni risultati dei test, stiamo lavorando per ampliare il nostro assortimento e continuare a offrire così un prodotto eccellente e un'ottimale copertura di mercato anche in futuro».

**L'ESA come fornitore completo, a tutto tondo**

L'ESA, l'organizzazione d'acquisto del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore, promuove con tutte le sue attività la capacità economica dei comproprietari e dei clienti. Come cooperativa, l'ESA appartiene a circa 7000 soci e comproprietari del settore dell'automobile e dei veicoli a motore. Circa 600 collaboratori, di cui oltre 60 apprendisti, operano presso nove sedi sparse in tutta la Svizzera per rifornire fino a tre volte al giorno comproprietari e clienti con i beni desiderati. L'ESA propone prodotti di tutti i settori, dai beni di consumo ai beni di investimento, e il tutto da una sola fonte.

Maggiori informazioni su :
**esa.ch**

Il presidente dell'associazione dei concessionari Ford e il direttore generale di Ford a confronto

# "Siamo tutti sulla stessa barca"

Si sente spesso parlare del conflitto tra il produttore/importatore e il rivenditore/garagista. AUTOINSIDE invita Donato Bochicchio (a destra), direttore di Ford Svizzera, e Peter Leu (a sinistra), Presidente dell'Associazione Concessionari Ford, a discutere di differenze e punti comuni, modelli di agenzia, mobilità elettrica e problemi di consegne.

**Timothy Pfannkuchen**

***Sig. Leu, cosa vorrebbe fare se potesse essere per un giorno Donato Bochicchio, direttore di Ford Svizzera? Signor Bochicchio, che ne pensa del conflitto spesso nominato tra importatore e concessionario?***

**Peter Leu**: Bella domanda! (risatina) Se si vogliono ampliare i propri orizzonti, bisogna essere in grado di andare dall'altra parte. Se fossi Donato, come importatore vorrei che l'anno iniziasse bene per raggiungere gli obiettivi di vendita e di CO2 fissati da Ford Europe e che i concessionari fossero messi in condizione di applicare i nuovi severi requisiti.

**Sig. Bochicchio**: Grazie! (risatina) Non dobbiamo drammatizzare il conflitto tra importatore e concessionario. I produttori sono globali e i garage locali. Ci possono essere differenze, ma dobbiamo fare insieme ciò che è meglio per i nostri clienti. Apprezzo lo scambio. La nuova associazione dei concessionari sta facendo un ottimo lavoro. Non siamo sempre d'accordo, ma parliamo apertamente. Questo non è importante solo per affrontare anni difficili.

***Dal punto di vista degli importatori o dei rivenditori, quali sono le sfide principali per i prossimi anni?***

**Sig. Bochicchio**: Dobbiamo gestire la grande trasformazione del settore e allo stesso tempo tenere sotto controllo l'attività quotidiana. Dobbiamo fondere le due cose. Non

dobbiamo pensare come importatori o come rivenditori. Dobbiamo affrontare i processi insieme. Dobbiamo identificare le opportunità piuttosto che i rischi... Nella trasformazione ci sono molte opportunità.

**Sig. Leu**: È umano preoccuparsi del nuovo, ma dobbiamo guardare avanti! Il personale è un settore difficile per i concessionari, non solo per quanto riguarda le assunzioni. In passato abbiamo dovuto affrontare alcune sfide. Ora ne abbiamo diverse contemporaneamente: riorientamento del marchio, mobilità elettrica, digitalizzazione. Questo è particolarmente difficile per i collaboratori più anziani. Per questo non è sempre facile motivare tutti.

***Molti garagisti sono preoccupati per il modello di agenzia.***

**Sig. Leu**: Siamo molto aperti al riguardo. Anche perché, come associazione di concessionari, abbiamo la fortuna di poter partecipare a un gruppo di lavoro DACH (Germania, Austria, Svizzera) presso la Ford e discutere di tutto ciò. Altri concessionari sono più critici, ma io conosco i retroscena e so che valutiamo tutto fin nei minimi dettagli. Questo crea molta più fiducia piuttosto che se un concessionario dicesse: è fatta!

**Sig. Bochicchio**: Un anno fa abbiamo annunciato che stavamo progettando di implementare un sistema di agenzie in Europa - un vero sistema di agenzie! Questo è in corso. Inizialmente gli scettici ritenevano che la strategia attuale di vendita attuale avesse dimostrato di funzionare bene ormai da diversi decenni, quindi perché cambiare? Oggi sento che i concessionari sono più aperti a nuove strategie. Questo è importante ed è l'atteggiamento giusto.

**Continua a pagina 12**

**Sig. Leu**: Dal punto di vista del concessionario, è importante che Ford conceda più tempo al processo di cambiamento poiché abbiamo evidenziato che ci sono ancora molti dettagli da risolvere. Ad esempio, a livello informatico, il ruolo del fabbricante sta cambiando completamente.

**Sig. Bochicchio**: Abbiamo adattato il calendario iniziale con un'introduzione graduale e con fasi di test; il modello di agenzia partirà, come modello pilota, a marzo nei Paesi Bassi. In Svizzera continueremo a riorganizzare la rete dei concessionari e a puntare ancora di più sulla qualità piuttosto che sulla quantità. Va sottolineato che il modello di agenzia riguarda solo le auto nuove e che è nostro interesse che l'attività di officina rimanga vantaggiosa.

**Sig. Leu**: Il fabbricante ci dovrebbe ascoltare ed essere contento dei nostri consigli perché in futuro sarà lui ad assumere il nostro ruolo. Come concessionari dobbiamo mantenere comunque la nostra ragion d'essere rimanendo l'interlocutore preferenziale dei clienti.

***"Le crisi hanno avvicinato ancora maggiormente i fabbricanti e i concessionari"***

**Peter Leu**, Presidente dell'associazione dei concessionari Ford

**Sig. Bochicchio**: In Ford continuiamo a puntare sui garagisti come espressione del marchio. Il sistema delle agenzie è nuovo per tutti e funzionerà solo se tutti ne trarremo un vantaggio.

***Molti ritengono che un giorno tutte le nuove auto saranno ordinate online.***

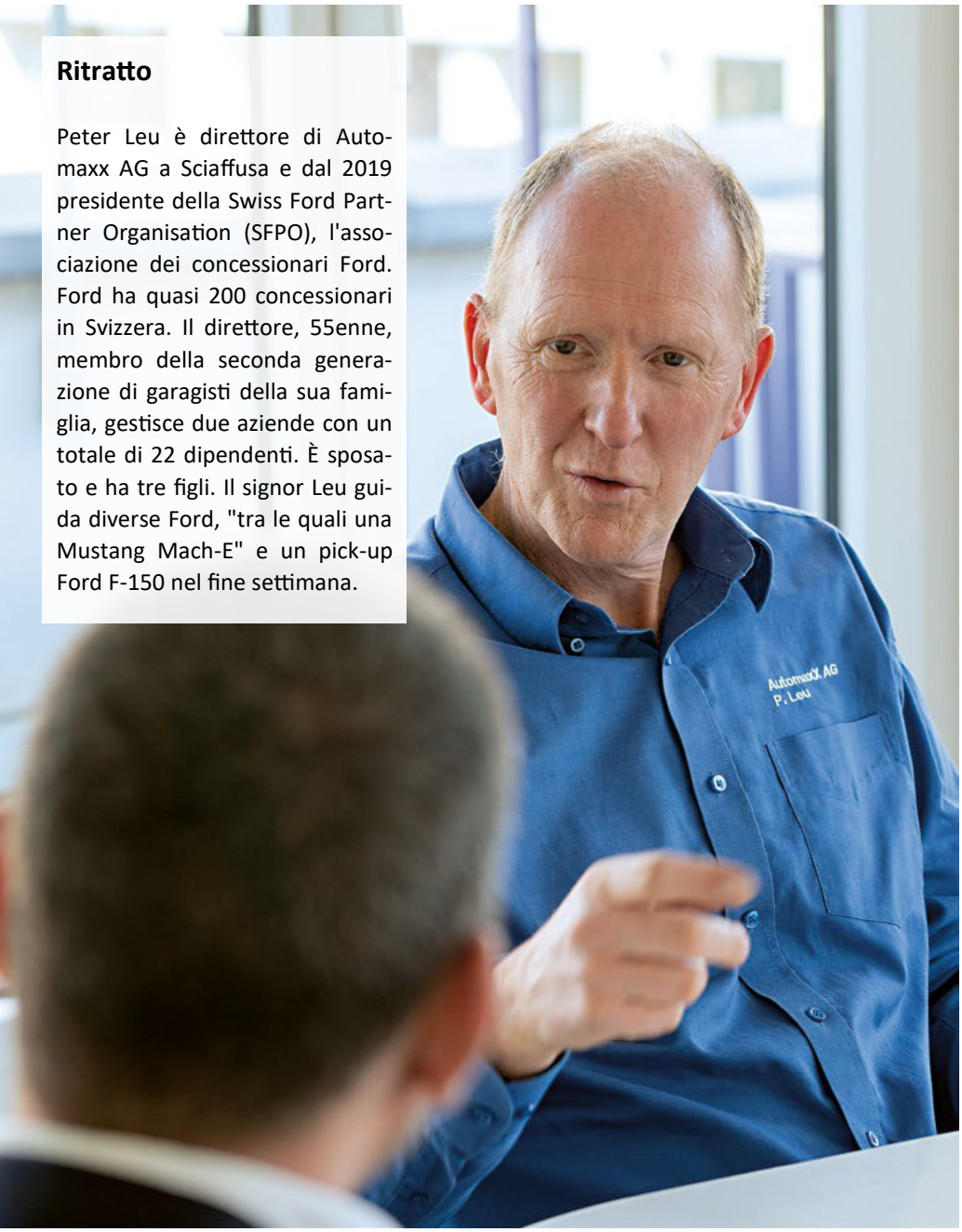
**Sig. Leu**: Sono sicuro che questo accadrà, ma anche, che ci vorrà più tempo di quanto si pensi. Dobbiamo quindi percorrere entrambe le vie: dobbiamo viaggiare su entrambi i binari. Se il cliente viene da noi, non possiamo mandarlo a casa per ordinare l'auto online. Questa è anche un'opportunità: se il partner fa un buon lavoro, il cliente resterà fedele.

**Sig. Bochicchio**: Non credo che i clienti acquisteranno al 100% in digitale. Il concessionario è importante. Ma il 30% dei clienti vuole processi online. Quindi dobbiamo anche offrire l'intero processo per il cliente online. Alla fine, sarà il cliente a decidere.

***La mobilità elettrica è alle porte. Come inciderà sul business?***

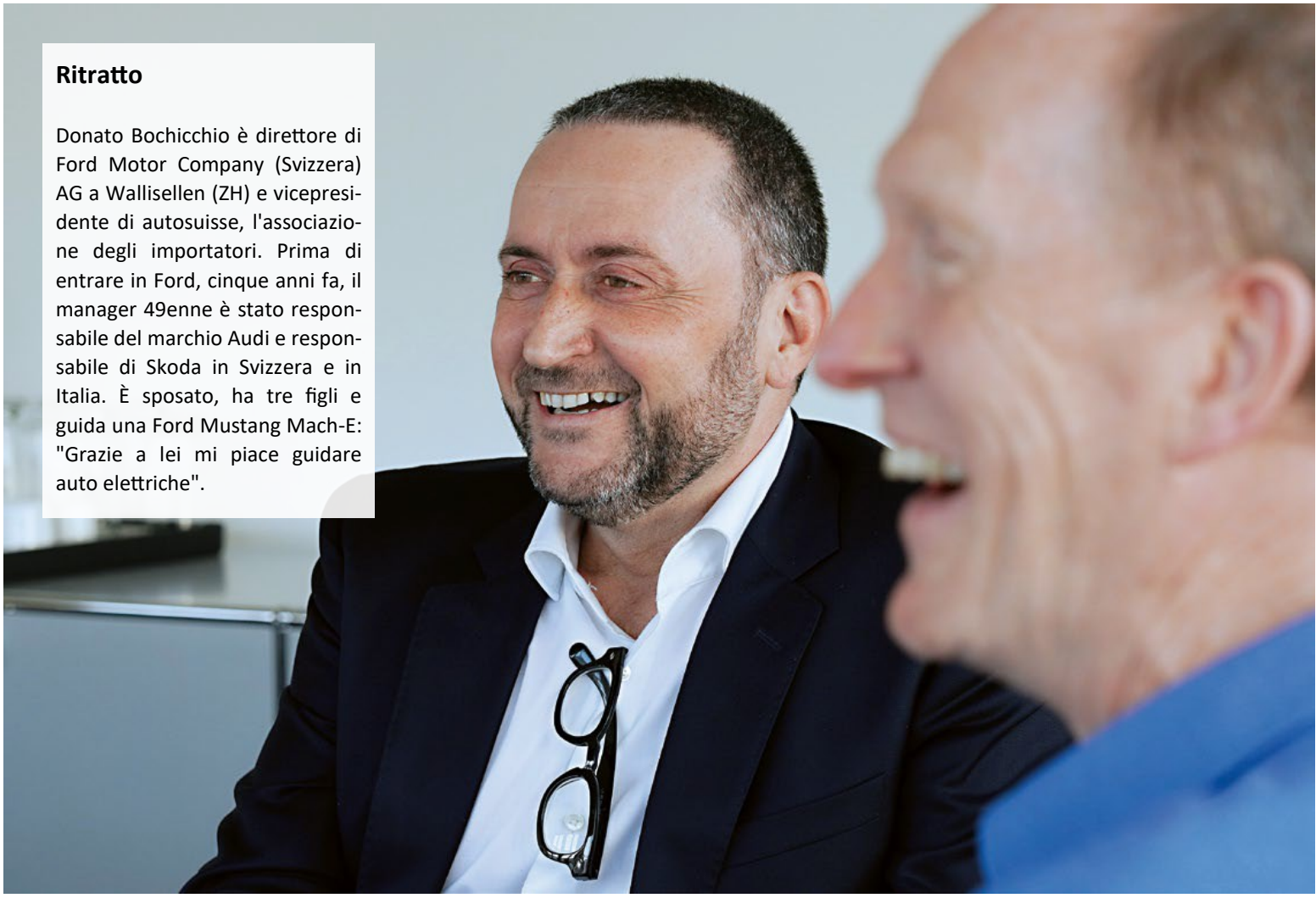
**Sig. Bochicchio**: La mobilità elettrica non solo sarà inevitabile in futuro: è già attuale. Nell'e-commerce siamo competitivi e i nostri piani sono postivi. Entro il 2024 avremo nove modelli di auto e furgoni elettrici e tutti i nostri veicoli saranno elettrici entro il 2035. Questo richiede grandi investimenti: 50 miliardi di dollari. Presto ci saranno economie di scala, ma non dobbiamo dimenticare che, a seconda delle previsioni, il garagista dovrà compensare un calo del 20-50% del fatturato in officina. In Norvegia, con l'80% delle vendite online, gli interventi nei garage si limitano quasi esclusivamente a pneumatici, freni, danni da parcheggio o per servizi aggiuntivi richiesti dai possessori di veicoli elettrici.

**Sig. Leu**: L'evidenza è che dobbiamo vendere più auto per arrivare alla parità di fatturato in officina. Infatti, la manutenzione dei veicoli elettrici è praticamente nulla se non per le parti soggette a usura.




## Ritratto

Peter Leu è direttore di Automaxx AG a Sciaffusa e dal 2019 presidente della Swiss Ford Partner Organisation (SFPO), l'associazione dei concessionari Ford. Ford ha quasi 200 concessionari in Svizzera. Il direttore, 55enne, membro della seconda generazione di garagisti della sua famiglia, gestisce due aziende con un totale di 22 dipendenti. È sposato e ha tre figli. Il signor Leu guida diverse Ford, "tra le quali una Mustang Mach-E" e un pick-up Ford F-150 nel fine settimana.



**Ritratto**

Donato Bochicchio è direttore di Ford Motor Company (Svizzera) AG a Wallisellen (ZH) e vicepresidente di autosuisse, l'associazione degli importatori. Prima di entrare in Ford, cinque anni fa, il manager 49enne è stato responsabile del marchio Audi e responsabile di Skoda in Svizzera e in Italia. È sposato, ha tre figli e guida una Ford Mustang Mach-E: "Grazie a lei mi piace guidare auto elettriche".

Francamente penso che un commerciante indipendente si troverà in difficoltà con l'avvento della mobilità elettrica. I clienti di oggi, a causa dell'incertezza generale, tengono le loro auto più a lungo di prima. Per noi è importante che tutti in azienda siano coinvolti nel cambiamento. Per esempio, ultimamente abbiamo persino perso un meccanico anziano che non voleva lavorare sulle auto elettriche, Anche altri settori stanno diventando appannaggio esclusivo dei giovani. Per contro, stiamo acquisendo nuovi clienti. Dobbiamo accettare che i nostri attuali clienti un giorno guideranno auto elettriche.

**Sig. Bochicchio**: Questa affermazione è vera, chi guida un'auto elettrica è soddisfatto. Per me è importante che la politica faccia di più per limitare i timori ancora presenti. Per esempio, attualmente le auto elettriche sono esentate dalla tassa del 4% all'importazione. Questa esenzione verrà abolita con il rischio di incrementare il prezzo di vendita. A mio avviso per questo passo dovremmo aspettare ancora tre o quattro anni.

***"In Ford continuiamo a puntare sui garage come immagine del marchio"***

**Donato Bochicchio**, Direttore generale di Ford

***I fabbricanti stanno realizzando profitti record e contemporaneamente erodono i margini dei concessionari. È legittimo?***

**Sig. Bochicchio**: Alla fine, siamo tutti sulla stessa barca e dobbiamo tutti guadagnare. I fabbricanti devono investire molto nei prodotti e vogliono che i loro rivenditori restino redditizi. Non è facile, ma siamo felici che abbiano superato la crisi. Non ne abbiamo perso nemmeno uno.

**Sig. Leu**: Certo, un tempo era tutto più redditizio, oggi bisogna investire maggiormente su sé stessi per raggiungere delle buone cifre d'affari. Ci siamo adattati e la nostra attività è cambiata. Siamo pure riusciti a lavorare anche durante il periodo di confinamento. Le vendite dell'usato, finora molto sottovalutate, si sono rivelate importanti. Siamo poi riusciti a fidelizzare la maggior parte dei clienti nonostante le difficoltà di consegna del nuovo. Questo ci fa piacere.

***In caso di ritardo nella consegna dell'auto nuova, il concessionario è lasciato solo o l'importatore lo sostiene?***

**Sig. Leu**: Le catene di approvvigionamento di Ford, come quelle di altri fabbricanti, hanno problemi in tutto il mondo. Ma nella maggior parte dei casi siamo abbandonati

**Continua a pagina 14**

a noi stessi. Ad esempio, in caso di ritardo nella consegna della loro nuova auto, dobbiamo trovare soluzioni per i clienti e garantire la loro mobilità.

**Sig. Bochicchio**: I nostri concessionari gestiscono questo aspetto in modo molto efficace e creativo. La nostra missione è garantire un numero sufficiente di auto nuove. Non sempre ce la facciamo. Comunque riceveremo un numero maggiore di auto rispetto al resto d'Europa (+35% rispetto al 2022). La disponibilità di autovetture è attualmente molto buona, ma non ha ancora raggiunto i livelli pre-crisi per i veicoli commerciali.

***I vostri clienti si interessano già alle auto in abbonamento?***
**Sig. Bochicchio**: Ford ha sviluppato un sistema di abbonamento e oggi in Germania rappresenta dal due al quattro per cento del nostro mercato. La crescita è già in corso. Applichiamo pure l'approccio multicanale. È indispensabile. La 'generazione Netflix', come la chiamo io, esige flessibilità. Ci stiamo lavorando, anche se non siamo ancora pronti.

**Sig. Leu**: Abbiamo due o tre garagisti che propongono abbonamenti propri, ma non credo che questi lupi solitari abbiano un futuro, in particolare a causa delle recenti occasioni. Altrimenti, la crescita sarà selvaggia.

***La nuova legge sulla protezione dei dati entrerà in vigore il 1° settembre. I concessionari Ford sono pronti?***
**Sig. Leu**: Ford l'ha già introdotta e la nostra associazione sta lavorando in modo molto professionale su questo tema. Poiché oggi il cliente deve firmare quattro volte documenti differenti, stiamo cercando di semplificare il processo...

**Sig. Bochicchio**: ... e stiamo lavorando a stretto contatto, perché questa è una priorità per Ford.

***Quali lezioni sono state tratte dalle crisi degli ultimi anni?***
**Sig. Leu**: La buona notizia è che queste crisi hanno avvicinato ancora di più fabbricanti e concessionari. Abbiamo poi imparato a mantenere la calma. Abbiamo dovuto riflettere prima di reagire.

**Sig. Bochicchio**: Ci siamo sostenuti a vicenda, abbiamo reagito in modo rapido e flessibile e, col senno di poi, abbiamo fatto bene entrambi. L'intensificazione della digitalizzazione è un dato di fatto.

***Come sta andando il 2023 per il settore dell'automobile?***
**Sig. Bochicchio**: Abbiamo avuto tre anni di magra. Dobbiamo recuperare. Il portafoglio ordini è buono. Ma ci sono ancora delle incertezze: l'inflazione, i cambiamenti tecnologici, la mobilità elettrica. Stimo che saranno vendute 250'000 nuove auto. Saremmo tutti felici se ce ne fossero di più! In Ford siamo ben posizionati per il 2023. Sono in arrivo il Bronco e la seconda autovettura completamente elettrica. Per quanto riguarda i veicoli commerciali, sono in arrivo il nuovo Custom e il nuovo Ranger. I nostri prodotti stanno andando bene. Tramite autosuisse, in futuro lavoreremo ancora più a stretto contatto con l'UPSA.

**Sig. Leu**: Anche l'UPSA è un partner estremamente importante per noi come associazione di categoria! Ma io vedo il 2023 in modo diverso. Il mio obiettivo non è così ambizioso come quello degli importatori, ma posso vedere ciò che sto facendo. Le consegne saranno ancora difficili nella prima metà dell'anno, la seconda metà andrà meglio e il 2024 sarà una buona annata grazie ai numerosi modelli. Il Bronco contribuirà pure a questo risultato. Ci permette di diffondere il Ford Way of Life, ma come volume sarà omeopatico, visto che la disponibilità è già esaurita. Ma sono un sostenitore del nostro marchio e del modo in cui si è affermato. Per i clienti, tuttavia, Ford Europe dovrebbe rafforzare il lato emotivo.

**Sig. Bochicchio**: Su questo non sono d'accordo! (ridono entrambi) Non sottovalutiamoci. Siamo un'azienda familiare molto forte a livello globale, la nostra rete è solida, il marchio si sta evolvendo e da anni siamo il numero uno dei veicoli commerciali leggeri in Europa. Non preoccupatevi delle consegne, il primo trimestre sarà positivo. Siamo in piena attività! <

**Chi è Manuel Della Santa**

⇒ data nascita: **3 maggio 1965**

⇒ formazione: **studi in economia politica all'università di Friborgo (lic. rer. pol.)**

⇒ professione: **socio dirigente di Garage Della Santa SA a Bellinzona e di Della Santa Automobili SA a Giubiasco**

⇒ attività politica: **consigliere comunale a Bellinzona, membro della Commissione Piano Regolatore Ambiente ed Energia**

Articolo specialistico

# L'officina come assicurazione vita

Margini in calo, introduzione del modello di agenzia, disponibilità di veicoli: la redditività del settore automobilistico continua a essere messa in discussione. Per questo è ancora più importante che l'officina sia in grado di coprire il più possibile i propri costi operativi. Ecco perché la redditività dell'officina è il fattore centrale del successo commerciale della maggior parte dei garage. **Andreas Kohli, responsabile del dipartimento fiduciario di Figas**

Il fatturato per dipendente produttivo è uno dei principali indicatori per analizzare un'officina. Nel 2021 ammontava a 185'000 franchi svizzeri (si veda il "profil 2022 de la branche automobile suisse"). Tuttavia, nella pratica si registrano notevoli differenze. L'intervallo è compreso tra 100'000 e 270'000 franchi.

**Calcolo dell'indicatore**

Per calcolare questo indicatore, i collaboratori devono essere assegnati correttamente. Ciò comporta l'identificazione dei collaboratori produttivi in officina e la determinazione della loro produttività. Il tasso di occupazione di un meccanico a cui non sono stati assegnati compiti speciali è in linea di principio del 100%. Se deve procurarsi da solo i pezzi di ricambio o svolgere compiti aggiuntivi come la compilazione di richieste di garanzia, il suo tasso di produzione deve essere ridotto di conseguenza. I capi officina e i formatori di apprendisti devono sempre essere valutati individualmente. Gli apprendisti possono essere considerati secondo la seguente scaletta: 1° anno di apprendistato 10%, 2° anno 20%, 3° anno 40%, 4° anno 60%. Spesso si parla di preparatori e addetti al lavaggio di veicoli. Se questi servizi vengono pure fatturati (direttamente tramite l'inserimento nell'ordine del cliente, indirettamente come parte del servizio o come parte del pacchetto di consegna), anche queste figure devono essere considerate produttive se non al 100%, almeno in proporzione.

**Tariffa oraria**

Anche la tariffa oraria svolge un ruolo importante. Nel 2021 la tariffa oraria media era di 155,70 franchi svizzeri IVA esclusa (la media delle tariffe per i clienti, per la garanzia e interne). Queste cifre variano notevolmente a seconda della regione e della concessionaria del marchio. La tariffa oraria deve quindi essere sempre presa in considerazione nell'analisi dell'officina.

**Origine delle variabili**

Un eventuale fatturato inferiore alla media per dipendente è dovuto principalmente ai seguenti fattori

* Il numero di dipendenti è più alto di quanto necessario.
* I servizi forniti non sono sistematicamente fatturati.
* Per la pianificazione dei lavori si prevede un tempo eccessivo.
* La tariffa oraria (clienti/garanzie/interni) non è in linea con il mercato.
* I servizi interni (fornitura, riparazione, manutenzione di veicoli interni) non sono contabilizzati.
* I processi di lavoro sono complicati, i percorsi di trasferimento sono lunghi, la preparazione al lavoro è insufficiente.
* I dipendenti non conoscono abbastanza bene i processi o non hanno ancora abbastanza esperienza.

**Approccio alla soluzione**

Poiché il problema è spesso il risultato di diversi fattori, di solito è necessaria un'analisi approfondita. Ad esempio, è possibile analizzare il tempo fatturabile per dipendente al giorno. Il valore medio può essere calcolato come segue:

| | |
|---|---|
| **Numero di giorni lavorativi all'anno** | 250 |
| **Vacanze** | -25 |
| **Formazione, malattia, militare** | -25 |
| **Numero totale di giorni di presenza al lavoro** | 200 |
| **Cifra d'affari annua** | 185'000 |
| **Cifra d'affari giornaliera (per 200 giorni all'anno)** | 925.00 |
| **Tariffa oraria media** | 155.70 |
| **Ore fatturate al giorno** | 6 |

L'esempio sopra, per un'azienda di medie dimensioni, con un durata media giornaliera del lavoro di 8,4 ore, indica che 2,4 ore al giorno, per persona produttiva, non vengono fatturate. Questo valore può essere anche significativamente più alto nelle aziende con una produttività insufficiente. In linea di principio, sarebbe quindi necessario determinare con precisione quale altro lavoro (non fatturabile) svolgono i collaboratori durante l'orario di lavoro e capire perché non possono essere fatturate più ore. Dato che molte officine generano la maggior parte delle loro entrate grazie all'officina, è necessario prestare la dovuta attenzione alla redditività di questo settore. <

Maggiori informazioni su :
**figas.ch**

Prospettive economiche 2023

# "Speriamo che le previsioni del BAK si avverino"

Le prospettive economiche per il settore automobilistico svizzero, elaborate da BAK Economics, prevedono un totale di 260'000 immatricolazioni di nuove auto per l'anno in corso. Tuttavia, Andreas Burgener, direttore di autosuisse, l'associazione degli importatori di automobili, ritiene che una netta ripresa sarà ipotizzabile solo l'anno prossimo. In un'intervista ad AUTOINSIDE, spiega anche cosa pensa dei modelli di agenzia. **Reinhard Kronenberg**

Andreas Burgener, direttore di autosuisse , andrà in pensione a fine gennaio 2024. Foto: auto-suisse

***Signor Burgener, cosa pensa dell'attuale stato d'animo dei consumatori riguardo all'acquisto di un'auto nuova in Svizzera?***
Andreas Burgener: Nel complesso è eccellente, ma potrebbe indebolirsi se l'economia dovesse rallentare più di quanto attualmente previsto. Gli economisti della Seco e del KOF prevedono attualmente una crescita compresa tra lo 0,5% e l'1,9% per quest'anno e per il prossimo.

***La mancanza di auto elettriche a basso costo non invoglia i clienti ad entrare nel mondo dell'elettrico. È questo il motivo per cui l'anno scorso non sono stati raggiunti gli obiettivi di nuove immatricolazioni?***
La difficoltà di approvvigionamento dovuta alla crisi dei chip e la carenza di altri componenti in subappalto, aggravata dallo scoppio della guerra in Ucraina, spiegano la relativa difficoltà del mercato. I cablaggi provenienti dalle fabbriche ucraine hanno scarseggiato per alcuni mesi. Poiché la produzione di veicoli elettrici a batteria è ancora molto più costosa di quella di automobili a benzina o diesel, i modelli più piccoli non sono ancora disponibili in numero

sufficiente. Molti fabbricanti stanno lavorando per affrontare questa sfida e stanno cercando di ampliare la loro offerta in modo importante nei prossimi due o tre anni.

***I potenziali acquirenti di auto elettriche sembrano preoccupati. La presunta carenza di energia è un fattore determinante?***
Ha un impatto psicologico negativo, anche se sembra che saremo in grado di superare l'inverno senza carenze. Purtroppo, la politica del Consiglio federale è tutt'altro che favorevole agli attuali sforzi del nostro settore per sviluppare ulteriormente il mercato verso una propulsione senza emissioni. Il divieto di utilizzo delle auto elettriche da parte dei privati in caso di carenza di energia elettrica o la minaccia di abolire l'esenzione fiscale per le auto importate, non fanno ben sperare per il futuro della mobilità elettrica. Ci auguriamo che il Consiglio federale si interessi a questi due settori con lo stesso impegno che ha usato in altri frangenti per aumentare la produzione di energia e la capillarità delle stazioni di ricarica.

***BAK Economics aveva previsto un totale di 261'000 immatricolazioni di auto nuove per il 2022. Tuttavia, questa cifra non ha superato le 226.000 unità. Cosa ne pensa del principio delle previsioni?***
Per quanto riguarda l'anno scorso, va detto onestamente che la guerra in Ucraina era difficilmente prevedibile e che non era possibile valutarne le enormi conseguenze. Tuttavia, mi ha sorpreso che gli importatori non siano stati consultati e questo nemmeno per le previsioni del 2023.

***BAK Economics prevede 260'000 immatricolazioni di auto nuove per il 2023. Cosa ne pensa?***
Si tratta di una visione molto ottimistica delle cose, che naturalmente spero si realizzi nell'interesse del nostro settore.

***"Capisco la rabbia dei concessionari di primo acchito, ma la questione dei modelli di agenzia va approfondita "***
**Andreas Burgener**, Direttore di auto-suisse

***Si stima che siano necessarie 200'000 auto per colmare il deficit accumulato dal 2020. Quanto tempo pensate che ci vorrà per raggiungere questo obiettivo?***
Spero che quest'anno sia un anno di stabilizzazione e che la tendenza sia leggermente in crescita. Nel 2024 dovremmo avvertire una netta tendenza al rialzo e nel 2025 potremmo tornare alle consuete 300'000 immatricolazioni di autovetture.

***A gennaio, la Commissione trasporti del Consiglio nazionale si è opposta al divieto di utilizzo dei motori a combustione interna a partire dal 2035. La Svizzera ha davvero libertà di scelta su questo tema?***
È ragionevole non vietare alcuna tecnologia. Se l'UE riuscirà a raggiungere l'obiettivo di 0 grammi di $CO_2$ per chilometro a partire dal 2035, questo varrà anche per la Svizzera dato che gli stessi modelli di auto europei dei fabbricanti sono in vendita pure nel nostro Paese, non abbiamo differenze di gamma.

***I modelli di agenzia sono particolarmente preoccupanti per il settore dell'automobile. Secondo Michael Ziegler, direttore del Gruppo Emil Frey in Germania e presidente dell'associazione automobilistica del Baden-Württemberg, il concessionario sta diventando un "agente esecutore" e "sta cedendo il suo spirito imprenditoriale ai fabbricanti". Comprende la rabbia dei concessionari?***
Di primo acchito sì, ma l'argomento va approfondito. Dove sono i limiti del sistema? E il rapporto opportunità/rischio? Come potrebbe essere questo nuovo modello di business? Il contatto personale con i clienti continuerà a svolgere un ruolo centrale anche in futuro. Infine, va considerato che il successo di un prodotto dipende dal servizio post-vendita.

***Alla fine di gennaio del prossimo anno andrà in pensione – o in non-pensione, come dice lei. Ha già dei progetti per il futuro?***
Raggiungerò l'età del pensionamento nel gennaio 2024 e il mio successore, una donna, entrerà in carica alla fine dell'anno. Dopo il passaggio delle consegne, lo sport e i viaggi saranno al centro dell'attenzione. <

Maggiori informazioni su :
**auto.swiss**

Le competenze professionali degli specialisti d'officina di oggi si concentrano sul pensiero in rete e sull'analisi di contesti complessi. Dove una volta si usava l'astina per determinare il livello dell'olio, oggi ci pensano i sensori di livello e di qualità dell'olio. La diagnosi degli errori ha fatto notevoli progressi. Foto: BMW

La tecnica di diagnosi di ieri e di oggi

# Dall'analogico al digitale

Tecnica di diagnosi nel 2023: collegare il tester al veicolo tramite l'interfaccia, interrogare i dispositivi di controllo e localizzare gli errori per trovare rapidamente il componente difettoso. Nella maggior parte dei casi non è così semplice. I diagnostici devono interpretare correttamente le informazioni della memoria errori e localizzare l'errore. Ma com'era 30 anni fa? Anche allora era necessaria una procedura specifica. **Andreas Senger**

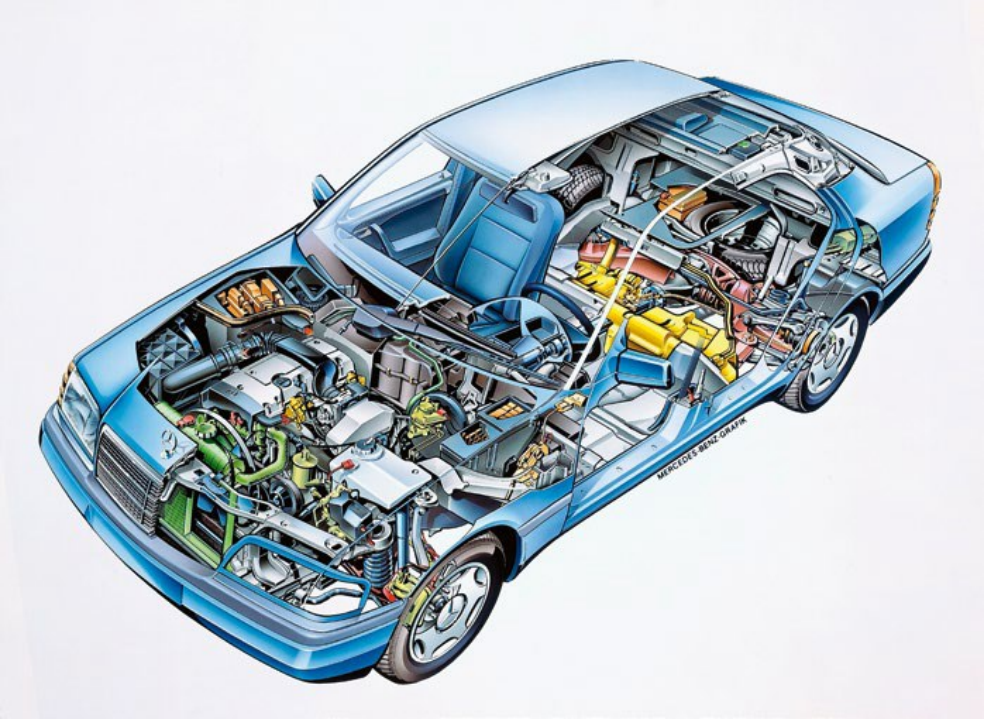
Chi ha conseguito la formazione professionale di base in officina negli anni '80 o '90 aveva già familiarità con gli strumenti di diagnosi. Era possibile verificare anche il telaio (misurazione della geometria dello sterzo con livella e laser) o utilizzare tester per motori che permettevano di controllare l'accensione con oscilloscopi analogici. A causa della severa legislazione svizzera sulle emissioni, i tester per i gas di scarico erano presenti in tutte le officine e consentivano di verificare i carburatori o i sistemi di iniezione a controllo elettronico, la funzione del catalizzatore a 3 vie e il controllo della miscela nei carburatori con controllo a depressione.

Il meccanico dell'epoca padroneggiava la tecnologia analogica dei veicoli già dopo la formazione professionale di base. Per i lavori di manutenzione e assistenza, la formazione serviva come trampolino di lancio per un'ulteriore formazione come maestro meccanico. Chi padroneggiava un multimetro era generalmente in grado di individuare i guasti e riparare i veicoli grazie ad una localizzazione strutturata. Il numero limitato di sistemi tecnici dell'automobile complessi e, in particolare, la mancanza di interconnessione dei componenti rendevano più facile per i tecnici riparare i veicoli in panne.

In caso di guasto al motore, si concentravano sull'accensione e sulla preparazione della miscela per far ripartire motori a benzina che non volevano saperne di riavviarsi. L'indipendenza dei due sistemi rendeva più facile la diagnosi dell'impianto difettoso. Tramite lo spinterogeno e il cavo AT del sistema di accensione, si poteva usare una candela di prova per verificare lo scoccare della scintilla e, se il sistema di accensione funzionava correttamente, per valutare la formazione della miscela nel carburatore, nel carburatore a controllo elettronico (sì, ce n'erano alcuni per facilitare la catalisi) e nel sistema a iniezione multipoint. Anche i motori diesel aspirati, tecnicamente semplici, erano più facili da diagnosticare.

Ai tempi del Maggiolino VW, lo schema elettrico di bordo poteva essere disegnato ancora su un foglio A4. I nuovi sistemi elettronici come SRS (airbag, tendicinghia), ABS, condizionatori d'aria e sistemi audio premium divennero sempre più presenti sulle vetture. Quando un sistema si guastava, il diagnostico non si preoccupava dell'interconnessione con altri dispositivi di controllo. Doveva solo applicare il principio ETU (entrata, trattamento e uscita). C'erano pochi sensori e pochi attuatori. Nessuno aveva mai sentito parlare di aggiornamenti software sui computer e tanto meno sui telefoni cellulari.

In confronto, i veicoli moderni sono computer su ruote, la cui topologia di rete metterebbe in difficoltà anche gli informatici. Tecnologie di bus dati come CAN, Lin, LVDS, Most, Ethernet, Flexray, ecc. garantiscono un trasferimento di dati costante tra più di 100 dispositivi di controllo e in genere non pongono grandi problemi. Gli schemi elettrici non possono più essere rappresentati su un foglio A4. Stampati, riempiono diversi raccoglitori di grandi dimensioni. Per i professionisti è difficile avere una visione d'insieme e la comprensione dei collegamenti in rete è una delle priorità della formazione di base e continua. Se si verifica un problema di comunicazione dei dati è consigliabile verificare prima lo stato di aggiornamento del software del veicolo per poi scaricare e installare l'ultima versione del software tramite i file messi a disposizione dal fabbricante. Nella maggior parte dei casi i malfunzionamenti vengono eliminati poiché i fabbricanti e i fornitori migliorano costantemente il software.




I veicoli più vecchi erano già dotati di tecnologie complesse che, in caso di malfunzionamento, potevano essere diagnosticate con strumenti semplici. Anche all'epoca erano richieste la tecnica di misurazione e di verifica. Foto: Mercedes

Gli aggiornamenti del software non sono possibili sui veicoli più vecchi perché l'hardware non è aggiornabile (ROM invece di EEPROM). Molti dei dispositivi di controllo dell'epoca erano dotati di componenti discreti (le funzioni dei circuiti integrati era fissa) e i programmi erano stati sviluppati secondo le procedure dell'epoca. Se i sistemi elettronici di un veicolo più datato o anche più recente si guastano e in ingresso tutto funziona (sensori) così come in uscita (attuatori), allora è il dispositivo stesso che va sostituito. Spesso le centraline più vecchie non vengono più prodotte. Fortunatamente esistono aziende specializzate nella verifica e nella riparazione di vecchie centraline.

La formazione professionale di base del meccatronico d'automobile di oggi comprende molti aspetti della diagnosi (area di competenza operativa 5). L'interesse per l'informatica e le ampie conoscenze di base costituiscono un'attività stimolante. I corsi di formazione di base triennali e quadriennali comprendono anche il tema dell'alta tensione come primo passo per entrare nel mondo della propulsione alternativa. I professionisti di oggi devono padroneggiare molte più materie rispetto ai loro predecessori. La durata della formazione nei CI (corsi interaziendali) non è però cambiata. Tuttavia, il numero di lezioni presso la scuola professionale (SPAI) è aumentato di un quarto sull'arco dei quattro anni. La tecnica automobilistica è diventata sempre più complessa negli ultimi 30 anni. Per trattare tutti i moderni sistemi, il contenuto di alcune materie di base è stato ridotto così da avere più tempo a disposizione per

**Continua a pagina 20**

1

2

3

1. Il tester diagnostico è oggi indispensabile. Le prime applicazioni di questo apparecchio risalgono agli anni novanta. Oggi lo strumento consente di effettuare gli aggiornamenti del software, l'analisi degli errori, la diagnostica guidata, l'applicazione del WIS e, con l'ausilio di un'interfaccia, l'utilizzo so come strumento di misura.

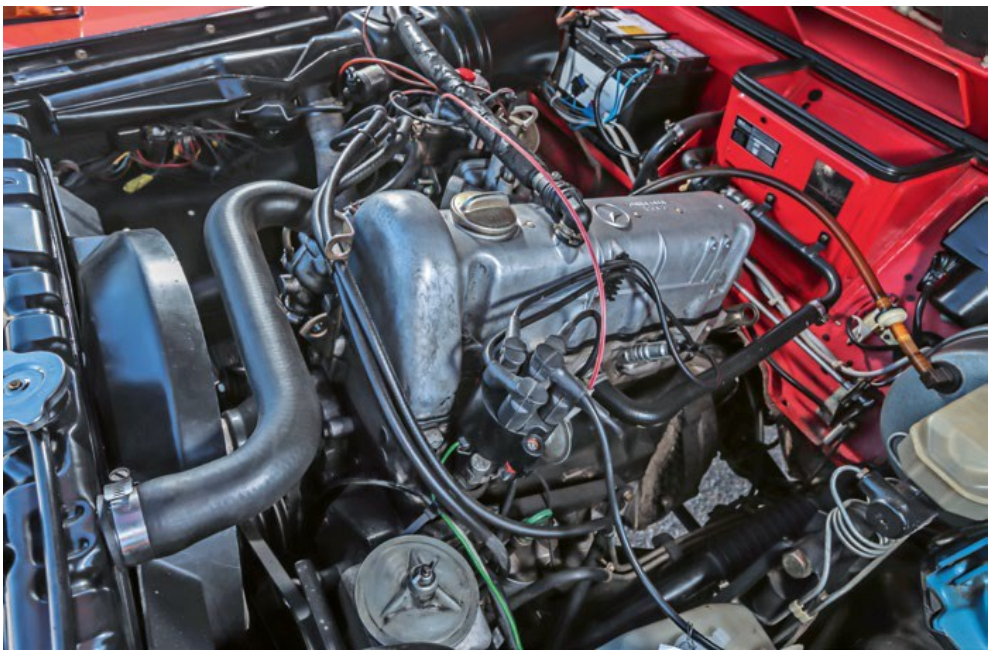
2. Negli anni '80, i sistemi di iniezione diesel erano meraviglie meccaniche che richiedevano sofisticati banchi di prova per essere diagnosticate. Oggi esistono aziende specializzate in grado di revisionare queste pompe di iniezione in serie o a distribuzione.

3. Le unità di controllo più vecchi guastandosi provocavano un completo mancato funzionamento e dovevano essere sostituite completamente in quanto non era possibili ripararle. Oggi la maggior parte delle centraline può essere riparata da professionisti. Foto: Mercedes (a sinistra), Robert Bosch GmbH, archivio aziendale (in alto), BMW (in basso).

i temi dell'interconnessione dei sistemi di bordo e tutte le aree tematiche ad essa annesse. Trovare l'equilibrio tra l'integrazione di tutte le competenze necessarie e l'approfondimento delle materie è una sfida che impegna costantemente UPSA.

La formazione continua nel settore della diagnosi e il conseguente ampliamento delle conoscenze rimangono le chiavi del successo per i professionisti che vogliono acquisire ancora più competenze e padroneggiare con sicurezza la tecnologia automobilistica più complessa. L'interazione tra il know-how acquisito con lo sviluppo professionale continuo e la formazione sui prodotti presso l'importatore, crea una simbiosi ideale per prepararsi alle sfide della vita quotidiana in officina. I meccanici diagnostici d'automobile di oggi devono assimilare le lamentele del cliente riguardo al loro veicolo e stabilire se il guasto è dovuto a un errore di manipolazione del cliente, alle condizioni atmosferiche, a circostanze esterne o a un errore di sistema. Mentre 30 anni fa la tecnologia dell'automobile era di tipo binario (un sistema funzionava o non funzionava), oggi molti moduli e applicazioni hanno sistemi di emergenza che li mantengono in funzione. Questo rende l'identificazione dei guasti più costosa e richiede tecnici altamente qualificati.

Come dimostra la storia della tecnologia automobilistica, la complessità e la diversità continueranno ad aumentare contribuendo così all'attrattività della professione. Tuttavia, è indispensabile che i giovani acquisiscano prima un'ampia conoscenza di base per essere poi in grado di padroneggiare le reti di connessione e comprendere i sistemi di bordo. Gli eventuali studi di meccanico diagnostico permetteranno poi di ampliare la gamma delle conoscenze. In futuro l'elettronica e le nuove tecnologie, come gli inverter o i sistemi di gestione delle batterie, dovranno essere diagnosticate in dettaglio in caso di guasto per poter sostituire le parti necessarie. I clienti si aspettano che anche dopo il periodo di garanzia i BEV vengano riparati a prezzi ragionevoli e che i guasti vengano eliminati. Queste competenze non possono essere insegnate in modo approfondito nella formazione di base. Dovranno essere integrate nella formazione continua in modo ancora più mirato. Per questo motivo, UPSA rivede costantemente la formazione tecnica per i meccanici diagnostici d'automobili e ne modifica i contenuti in base alla situazione. I primi meccanici diagnostici d'automobili hanno completato la loro formazione nel 1991. Gli specialisti che hanno seguito una formazione complementare come restauratori di veicoli si occupano invece dei veicoli più datati. <



Un motore caldo e con il minimo a irregolare: nessun tester diagnostico è utile in questo caso. Le conoscenze di diagnosi specifiche vengono impartite oggi durante la formazione continua di restauratore d'automobili. I giovani professionisti interessati a questa datata tecnologia possono rivolgersi a colleghi più anziani che possono trasmettere loro le conoscenze necessarie. Foto: Mercedes

Già nel 1993, un tester per motori (in alto) e un tester per gas di scarico (in basso) facevano parte degli strumenti diagnostici dell'officina e aiutavano i meccanici a identificare i guasti. Foto: Robert Bosch GmbH, Archivio aziendale

Comunicato stampa TCS

# Il TCS acquisisce una partecipazione di minoranza della start-up sun2wheel

Vernier, 1° marzo 2023. Il club leader della mobilità in Svizzera unisce le forze con sun2wheel, acquisendo una partecipazione del 20%. Grazie a questa collaborazione, il TCS intende rafforzare ulteriormente il suo impegno a favore dell'elettromobilità, partecipando in prima linea allo sviluppo di soluzioni di ricarica e di accumulo di energia bidirezionali insieme al leader di mercato svizzero in questo settore. TCS

Attualmente la Svizzera consuma ogni anno circa cinque milioni di tonnellate di carburanti fossili. Entro il 2035, però, la domanda di energia per la mobilità si sposterà in gran parte verso l'elettricità, questo sarà dovuto alla crescente elettrificazione del traffico stradale. Secondo le previsioni di Swiss eMobility, nel 2025 la percentuale di auto elettriche fra le nuove immatricolazioni si situerà fra il 40% e il 60%, mentre si prevede che nel 2035 si arriverà al 91%-99%. Ciò significa che, nel 2035, il parco auto in Svizzera sarà composto per il 50% e fino al 60% da auto elettriche. Questo incremento dell'elettrificazione comporterà un risparmio significativo di energia, dato che i motori elettrici hanno un'efficacia di 3 -4 volte superiore rispetto ai motori a combustione. Il consumo di energia fossile importata subirà quindi un forte calo. Rispetto al 2019, tuttavia, nel 2035 sarà necessario produrre il 10% in più di elettricità, anche tramite l'ampliamento del fotovoltaico.

Oltre alla presenza di stazioni di ricarica monodirezionali, grazie alla partecipazione di minoranza sun2wheel, il TCS intende sfruttare il potenziale futuro dell'elettro mobilità. Questa start-up, fondata nel dicembre 2020, ha come obiettivo di consolidare lo standard della ricarica bidirezionale, sviluppando a tal fine soluzioni intelligenti di ricarica e di accumulo. Le stazioni di ricarica bidirezionale contribuiscono alla riduzione dei costi sfruttando i veicoli come accumulatori, sostituendo eventuali batterie fisse installate in casa e ottimizzando così l'autoconsumo dell'impianto fotovoltaico. Il TCS intende offrire questa tecnologia ai suoi soci dotati di veicoli elettrici come soluzione di accumulo per l'elettricità prodotta da impianti fotovoltaici. Inoltre, l'auto elettrica si trasforma così in una sorta di power bank, utile in caso di penuria di corrente; la flessibilità offerta come prestazione intrinseca permette di stabilizzare la rete elettrica e compensare eventuali fluttuazioni nella fornitura.

Tramite la partecipazione a sun2wheel, il TCS intende attrezzarsi per affrontare al meglio il futuro, come sottolinea il direttore della divisione «Club» Bernhard Bieri: «Grazie alla propria tecnologia innovativa, sun2wheel permette una gestione intelligente delle stazioni di ricarica. Vediamo un grande potenziale nel settore, specialmente nell'ambito della ricarica bidirezionale. Chi guida un'auto elettrica può infatti sfruttare la batteria del veicolo per migliorare l'autoconsumo del proprio impianto fotovoltaico (vehicle to home). Inoltre, tra qualche anno, questo potrebbe creare nuove possibilità affinché veicoli elettrici possano contribuire alla stabilità della rete (vehicle to grid). In qualità di principale club della mobilità desideriamo aprire tali opportunità ai nostri soci, per questo abbiamo deciso di acquisire una partecipazione a sun2wheel».

Le soluzioni sviluppate da sun2wheel permettono già oggi un migliore utilizzo dell'energia solare autoprodotta e una gestione del carico di rete ottimizzata in funzione della domanda. Gli utenti tipici di tale servizio sono i proprietari immobiliari, le aziende immobiliari e le PMI con i rispettivi veicoli. sun2wheel dispone inoltre di un diritto di vendita esclusivo per le stazioni di ricarica bidirezionali EVTEC nel segmento B2C in Svizzera e, rispetto alla concorrenza, offre anche stazioni di ricarica monodirezionali, che il cliente finale può sostituire con una stazione bidirezionale entro due anni. Al più tardi a partire dal 2024 i produttori di veicoli elettrici e stazioni di ricarica in tutta Europa dovranno applicare la norma ISO 15118-20, in vigore dal 2022, per la gestione della comunicazione fra veicoli elettrici, rete e stazione di ricarica. Grazie a un aggiornamento del software, la maggior parte delle auto potrà quindi dotarsi della tecnologia per l'utilizzo bidirezionale.

*«Già da diversi anni il TCS accompagna i propri soci nel cammino verso la mobilità elettrica, posizionandosi come partner ideale per l'innovativa tecnologia bidirezionale: si tratta del prossimo passo verso l'ottimizzazione dell'autoconsumo per gli impianti fotovoltaici e la ricarica della rete, ambito nel quale sun2wheel è un'azienda pionieristica»*, afferma Marco Piffaretti, fondatore e presidente del CdA di sun2wheel.

Nuova legge sulla protezione dei dati

# Pesanti e minacciose multe

Il tempo stringe: la nuova legge sulla protezione dei dati entrerà in vigore il 1° settembre. I membri di UPSA e il segretariato stesso stanno lavorando per la sua attuazione. Ma non tutte le aziende sono ancora pronte, per questo UPSA le invita a prendere sul serio l'argomento e ad attuare le misure necessarie entro la fine di agosto.

**Reinhard Kronenberg**

"La nostra azienda è ancora in fase di preparazione e di chiarimento con le autorità e i funzionari competenti", afferma Beat Salzmann, proprietario e direttore di Forellensee-Garage AG a Zweisimmen (BE). "Le informazioni sull'attuazione rimangono incerte", osserva. Beat Salzmann non è il solo ad affrontare questa difficoltà. La nuova legge sulla protezione dei dati, che entrerà in vigore il 1° settembre di quest'anno, è ancora un grattacapo per molti imprenditori e direttori. E questo non riguarda solo le piccole aziende, ma anche quelle medie e grandi. "Stiamo mettendo a punto il tutto e lo stiamo implementando internamente", afferma ad esempio Marc Weber, proprietario e direttore di Ausee-Garage AG a Au-Wädenswil (ZH). Anche all'interno del Gruppo Binelli, i processi interni sono attualmente in fase di revisione per "garantire che siano conformi alla protezione dei dati", ha dichiarato ad AUTOINSIDE Julian Dubacher, Responsabile Marketing e Comunicazione. Il tempo è fondamentale, ed è per questo che la maggior parte delle aziende del settore automobilistico sta lavorando su questo argomento, come ha osservato Cornelia Stengel nel numero di febbraio di AUTOINSIDE. La direttrice dell'Associazione svizzera delle società di leasing (ASSL) ha affermato che l'elemento più importante per prepararsi all'entrata in vigore della nuova legge è "fare il punto della situazione attuale del trattamento dei dati personali".

"La conoscenza necessaria per soddisfare i requisiti della legge sulla protezione dei dati e per gli importatori/fabbricanti è fondamentale", spiega Volker Dohr, avvocato e CEO di Impunix, società specializzata nella protezione dei dati (vedi box). La comprensione delle regole di base e dei termini di applicazione, così poi da poterli trasmettere ai propri dipendenti sottolinea, è un compito a carico della direzione dell'azienda. A questo si aggiunge anche una serie di compiti obbligatori (la cui inosservanza può portare a sanzioni), come la documentazione, le dichiarazioni sulla protezione dei dati, le misure tecniche e organizzative, il segreto professionale che ora riguarda tutti i collaboratori, la verifica delle condizioni di protezione dei dati con tutti i fornitori di servizi, il monitoraggio del trasferimento all'estero di dati sensibili e la risposta corretta alle richieste di informazioni. Altri compiti (la cui inosservanza non comporta sanzioni) sono la verifica della situazione del trattamento dei dati, le

**Un buon consiglio: chiedere aiuto a un professionista**

Alla domanda su quali conclusioni trae il servizio giuridico di UPSA dalle richieste di chiarimenti che gli sono state poste, Tahir Pardhan risponde: "L'applicazione concreta della nuova LPD è molto complessa e varia da un'azienda all'altra. È quindi difficile trovare una soluzione unica che valga per tutti". Data la minaccia di sanzioni penali sotto forma di multe, si consiglia vivamente di rivolgersi a un professionista che possa sostenere l'azienda.

Maggiori informazioni su :
**agvs-upsa.ch**

Markus Aegerter, membro della direzione di UPSA

Beat Salzmann, proprietario e direttore del Forellensee-Garage AG di Zweisimmen (BE)

Julian Dubacher, responsabile del marketing e della comunicazione presso il gruppo Binelli

Volker Dohr, avvocato e CEO di Impunix

Marc Weber, proprietario e direttore del Aussee-Garage AG di Au-Wädenswil (ZH)

Tahir Pardhan, servizio giuridico di UPSA

linee guida, la formazione, la dichiarazione di perdita dei dati, l'analisi dell'impatto sulla protezione dei dati, il concetto di cancellazione e la protezione della sfera privata fin dalla nascita.

Per i concessionari ufficiali è ancora più complicato: oltre alla nuova legge sulla protezione dei dati, i rivenditori devono soddisfare i requisiti degli importatori che sono differenti e per lo più basati sul diritto europeo e non su quello svizzero". L'ex responsabile dell'ufficio legale di Amag sottolinea anche un altro aspetto importante: "Bisogna tenere conto del fatto che la protezione dei dati deve essere permanente e le informazioni devono essere sempre aggiornate". E questo vale per tutte le aziende associate.

Si tratta di rispondere a una serie di domande e principalmente alle seguenti tre. Primo: si deve fare qualcosa? Secondo: cosa si dove fare? E la domanda più importante: quali sono i rischi se a settembre 2023 non soddisferò i requisiti della legge sulla protezione dei dati? Raccomandiamo di prendere sul serio questo argomento e di attuare le misure necessarie entro la fine di agosto", afferma Markus Aegerter della direzione di UPSA. In caso contrario, sono previste multe salate. I garage hanno accesso a dati sensibili, ad esempio in ambito dei contratti di leasing.

Anche in questo caso, UPSA vuole dare il buon esempio e sta lavorando alla corretta applicazione tecnica della legge sulla protezione dei dati con l'aiuto di esempi reali come, ad esempio, le indagini di mercato. "Sulla base degli insegnamenti tratti da questi casi, è stato sviluppato un concetto di sicurezza delle informazioni e di protezione dei dati (SIPD). Questo documento servirà anche come promemoria per i collaboratori e sarà regolarmente rivisto e completato", spiega Markus Aegerter. Questo concetto SIPD verrà analizzato in dettaglio, e se necessario corretto, da una società specializzata esterna.

UPSA fornisce aiuto e consulenza ai suoi membri: sul sito web dell'associazione i garage possono trovare diverse liste di controllo e numerosi rapporti o informazioni. Inoltre, UPSA offre webinar con Cornelia Stengel, specialista riconosciuta della protezione dei dati (vedi riquadro). "Naturalmente il nostro team legale sarà lieto di rispondere a qualsiasi domanda", afferma Markus Aegerter.

Tahir Pardhan, dell'ufficio legale UPSA, è messo sotto pressione dall'introduzione della nuova legge. Il numero di richieste da parte dei membri dell'associazione è in aumento, soprattutto negli ultimi tempi. Nella pagina seguente, risponde alle cinque domande più frequenti. <

### Per maggiori informazioni

UPSA, in collaborazione con ASSL, ha raccolto diverse informazioni che forniscono un'utile panoramica sull'argomento. I relativi link sono disponibili sul sito web di UPSA. Nei prossimi mesi, i media di UPSA pubblicheranno regolarmente articoli sulla nuova legge sulla protezione dei dati. UPSA sta inoltre organizzando un webinar su questo argomento. I relatori sono Cornelia Stengel, direttrice dell'SVVS e docente presso diverse università, Luca Stäuble, avvocato e docente presso la Scuola di economia di Zurigo, e Gaspare Loderer, avvocato specializzato in protezione dei dati. Il webinar dura mezza giornata. Prossime date: martedì 21 marzo e mercoledì 29 marzo. Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito dell'UPSA Business Academy.

**Vai su UPSA Business Academy**

### Aiuto esterno attraverso UPSA

La segreteria di UPSA sta facendo esaminare le sue direttive interne per l'attuazione della nuova legge sulla protezione dei dati dalla società esterna Impunix. L'azienda ha sviluppato un "pacchetto senza pensieri" per la protezione dei dati appositamente studiato per il settore dell'automobile. In collaborazione con UPSA e gli importatori, Impunix garantisce l'attuazione completa a un prezzo fisso ed esclude qualsiasi rischio di multe o violazioni. In vista dell'entrata in vigore della nuova legge sulla protezione dei dati, diversi garage stanno già lavorando con Impunix. Patrick Burkhardt di Schönegg Garage AG a Spiez (BE), ad esempio, afferma: "Non avrei mai immaginato di affidare a qualcun altro in Svizzera la protezione dei nostri dati ".

**Chi è Impunix?**

Finanziamento delle infrastrutture stradali

# Il traffico stradale sopporta la gran parte dei trasporti

La Svizzera sta affrontando un'ondata di costi per il rinnovo dell'infrastruttura stradale. In occasione della giornata del garagista svizzero 2023, Jürg Röthlisberger, direttore dell'Ufficio federale delle strade, ha dichiarato che questa è la prossima grande sfida. Attribuisce inoltre grande importanza alla trasparenza dei costi. Il trasporto privato motorizzato gioca un ruolo centrale in queste considerazioni. **Reinhard Kronenberg**

La manutenzione annuale delle infrastrutture stradali nazionali richiede circa l'1,2% dei fondi globalmente investiti. L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) prevede un tasso dell'1,5%. In confronto, la manutenzione e il rinnovo dell'infrastruttura ferroviaria richiedono ogni anno circa il 3-4% degli importi investiti. Secondo Jürg Röthlisberger, questa enorme differenza tra i due settori è dovuta alle velocità e ai pesi molto più elevati che la ferrovia trasporta e alle tolleranze molto più esigenti che sono quindi richieste da questo sistema di trasporto.

Il Consiglio federale ha incaricato USTRA di elaborare una legge per una tassa sostitutiva dell'imposta sugli oli minerali. Foto: iStock

Inoltre, la Svizzera sta attualmente affrontando un problema concreto di natura leggermente diversa quale conseguenza della volontà da parte della società di abbondonare i combustibili fossili: l'imposta sugli oli minerali dei carburanti è oggi la principale fonte di entrate a livello federale per il finanziamento delle infrastrutture stradali. Nel 2021, circa 2 miliardi di franchi sono stati versati al Fondo per le strade nazionali e il traffico d'agglomerato (FOSTRA) e 1,3 miliardi di franchi al fondo per di Finanziamento speciale per il traffico stradale (FSTS). Con l'avvento della mobilità elettrica, la Confederazione perderà sul lungo termine gran parte delle entrate derivanti dalle tasse sugli oli minerali. "Dobbiamo trovare come rimpiazzarle", afferma Röthlisberger.

Il Consiglio federale ha quindi incaricato USTRA di elaborare una legge per una tassa sostitutiva dell'imposta sugli oli minerali. Questa tassa dovrebbe essere applicata a tutti i veicoli che utilizzano carburanti o fonti energetiche non soggette all'imposta sugli oli minerali. Si tratta principalmente di veicoli elettrici. L'imposta sugli oli minerali sui carburanti non è applicata solo in Svizzera, ma anche nella maggior parte dei Paesi europei. Pertanto, se questi Paesi non vogliono rinunciare a questo gettito nel lungo periodo, dovranno modificare anche la loro tassazione. Il fatto è che, a lungo termine, l'intero parco auto dovrà essere convertito alle energie rinnovabili a causa degli obiettivi climatici. "In futuro, quindi, sulle strade circoleranno solo veicoli decarbonizzati e prevalentemente elettrici e, di conseguenza, la tassazione sarà completamente modificata", afferma Jürg Röthlisberger.

La spesa per le strade nazionali nel 2021 è stata di 2,5 miliardi di franchi svizzeri ripartiti come segue: 425 milioni per la gestione, 1,6 miliardi per l'ampliamento e la manutenzione, 163 milioni per il completamento della rete stradale nazionale e 306 milioni per i grandi progetti, l'aumento della capacità e l'eliminazione delle strozzature. Inoltre, nel 2019 i cantoni e i comuni hanno investito i seguenti importi per le strade: 2,9 miliardi di franchi per le strade cantonali e 3,2 miliardi di franchi per le strade comunali. Se si aggiunge quindi la spesa per le strade nazionali, l'importo totale è quindi superiore a 8,5 miliardi di franchi.

Per quanto riguarda il fabbisogno finanziario futuro, Jürg Röthlisberger può esprimersi solo per le strade nazionali. Nel gennaio 2022, il Consiglio federale ha fissato il preventivo per la gestione, la manutenzione e la riqualificazione delle strade nazionali esistenti per il prossimo periodo (2024 -2027): si tratta di circa 8,8 miliardi di franchi. Se il Parlamento approverà questo preventivo, sarà leggermente superiore a quello per il periodo 2020-2023, che ammontava a 8,2 miliardi di franchi. Oltre a questa spesa già preventivata, nei prossimi anni, saranno sostenute spese per progetti legati al piano per le strade nazionali, al completamento della rete e alla costruzione del secondo tubo del San Gottardo.

**Continua a pagina 25**

L'ufficio legale di UPSA si esprime sul tema della nuova legge sulla protezione dei dati

# Le principali domande

La nuova legge sulla protezione dei dati regolamenta in modo più chiaro il trattamento e di conseguenza l'utilizzo dei dati cliente. Questo comporta alcuni importanti adeguamenti. Tahir Pardhan, dell'ufficio legale di UPSA, risponde alle cinque domande più frequenti. **Reinhard Kronenberg**

***Tahir Pardhan, cosa comporta la nuova legge sulla protezione dei dati?***
Tahir Pardhan: Per soddisfare questi requisiti, le aziende devono innanzitutto verificare quali dati personali raccolgono, elaborano e conservano, documentando i processi di trattamento degli stessi. È inoltre importante che le persone interessate siano adeguatamente informate sul trattamento riservato ai loro dati, ad esempio tramite una dichiarazione di protezione. Ma questo non è sufficiente poiché la legge prevede ulteriori disposizioni.

***Posso copiare la dichiarazione di protezione dei dati del mio importatore?***
È fortemente sconsigliato copiare la dichiarazione di protezione dei dati di un'altra azienda, in particolare quella dell'importatore. L'importatore è un fornitore e non ha processi legati direttamente ai clienti finali, come vendita, finanziamento o post-vendita, che quindi non sono documentati nella sua dichiarazione sulla protezione dei dati. È importante che ogni azienda valuti la propria situazione e i propri processi interni per assicurarsi che siano conformi al nuovo LPD. La dichiarazione sulla protezione dei dati deve quindi essere adattata in modo specifico alla propria azienda e ai processi della loro elaborazione.

***È necessario rispettare la legislazione dell'UE in materia di protezione dei dati?***
In generale, no. Il GDPR dell'UE deve essere rispettato solo se i servizi e i veicoli sono esplicitamente offerti nell'area UE, se le persone dell'UE sono monitorate in modo mirato attraverso l'analisi di un sito web, ad esempio con i cookie, o se l'azienda ha un filiale nel territorio UE o nel Liechtenstein.

***Devo utilizzare un banner per i cookie?***
Dipende da come e quando vengono utilizzati i cookie sul sito. Se vengono utilizzati solo cookie tecnicamente necessari, non è necessario un banner. Tuttavia, nella maggior parte dei casi vengono utilizzati cookie di tracciamento web, come Google Analytics, che possono essere attivati solo dopo un'informazione trasparente e adeguata sul trattamento dei dati. Questo problema può essere risolto con un banner sui cookie che contenga una breve spiegazione e un link alla dichiarazione sulla protezione dei dati, nonché un pulsante "Chiudi" che consenta l'attivazione dei cookie di tracciamento. È probabile che non sia necessario un banner sui cookie con opzione a scelta come vediamo sui siti web dell'UE. Siamo ancora in attesa di indicazioni precise in merito da parte delle autorità e dei tribunali.

***Qual è il rischio di non aver implementato le nuove linee guida LPD entro settembre 2023?***
Se la nuova LPD non viene applicata, le persone i cui dati personali vengono elaborati possono presentare reclami e gli importatori possono farvi causa per violazione del contratto. Ciò può comportare multe personali per il responsabile della protezione dei dati. Per questi motivi, è essenziale che i garagisti si familiarizzino con i requisiti della LPD il prima possibile e che prendano in considerazione un aiuto professionale per la sua messa in atto. <

---

**Continua da pagina 24**

Nell'ambito del futuro finanziamento della mobilità, la nozione di "trasparenza dei costi" viene regolarmente rievocata. Che cosa intende USTRA? "La trasparenza dei costi è molto importante per USTRA", afferma Jürg Röthlisberger. Questo significa innanzitutto identificare tutti i costi sostenuti dal trasporto, compresi i costi delle infrastrutture e dei mezzi di trasporto, nonché i costi del traffico associati agli incidenti, all'ambiente e alla salute. "In secondo luogo, dobbiamo chiederci chi si fa effettivamente carico di questi costi e quale sia il contributo degli utenti della strada".

Nel 2018, il traffico stradale motorizzato ha generato costi totali pari a 76,2 miliardi di franchi. La maggior parte dei quali, l'86%, è stato a carico degli utenti stessi. Tuttavia, la collettività ha dovuto sostenere costi per 9,1 miliardi di franchi relativi a incidenti, ambiente e salute. Nel 2018, il trasporto ferroviario ha generato costi totali per 11,7 miliardi di franchi. Gli utenti delle ferrovie hanno finanziato direttamente il 47% di questo importo.

Il potere pubblico svolge un ruolo importante nel finanziamento del trasporto ferroviario: la Confederazione, i Cantoni e i Comuni hanno pagato circa 5,1 miliardi di franchi, pari al 44% dei costi totali. Il resto è stato pagato dalla comunità. Quando si considerano queste cifre, occorre naturalmente tenere presente che la maggior parte dei trasporti avviene su strada: quasi tre quarti dei passeggeri-chilometri percorsi sono su strada. Va considerato che nel caso del trasporto passeggeri, il trasporto individuale rappresenta oltre l'80% dei passeggeri-chilometri percorsi mentre il trasporto pubblico poco meno del 20%. L'84% del trasporto passeggeri avviene su strada e il 16% su rotaia e cavo (teleferiche). <

Maggiori informazioni su :
**ofrou.admin.ch**

# STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

| Immatricolazioni cumulative Gennaio - Febbraio 2023 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca | | | | | | | | | | | | | | | | Imm. cum. Gen. - Feb. CH | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Rango | Marca | Mendrisiotto | | Luganese | | Bellinzonese | | Locarnese | | Biasca e valli | | *F.cant.* | ∑ Tot. | % Quota | | ∑ Totale | % Quota | Rango |
| 1 | VW | 49 | 15.91% | 138 | 14.11% | 56 | 16.57% | 79 | 22.13% | 25 | 19.84% | *7* | **354** | 16.40% | | 3'612 | 10.74% | 1 |
| 2 | AUDI | 39 | 12.66% | 125 | 12.78% | 42 | 12.43% | 37 | 10.36% | 4 | 3.17% | *5* | **252** | 11.68% | | 2'908 | 8.65% | 3 |
| 3 | SKODA | 23 | 7.47% | 89 | 9.10% | 42 | 12.43% | 20 | 5.60% | 10 | 7.94% | *11* | **195** | 9.04% | | 3'130 | 9.31% | 2 |
| 4 | MERCEDES-BENZ | 25 | 8.12% | 108 | 11.04% | 28 | 8.28% | 22 | 6.16% | 9 | 7.14% | *2* | **194** | 8.99% | | 2'772 | 8.24% | 4 |
| 5 | TOYOTA | 33 | 10.71% | 74 | 7.57% | 18 | 5.33% | 25 | 7.00% | 6 | 4.76% | *1* | **157** | 7.28% | | 2'182 | 6.49% | 6 |
| 6 | BMW | 23 | 7.47% | 62 | 6.34% | 37 | 10.95% | 15 | 4.20% | 4 | 3.17% | *5* | **146** | 6.77% | | 2'766 | 8.22% | 5 |
| 7 | SEAT / CUPRA | 15 | 4.87% | 40 | 4.09% | 16 | 4.73% | 11 | 3.08% | 20 | 15.87% | *6* | **108** | 5.00% | | 1'727 | 5.13% | 7 |
| 8 | PORSCHE | 7 | 2.27% | 61 | 6.24% | 8 | 2.37% | 15 | 4.20% | 2 | 1.59% | *1* | **94** | 4.36% | | 884 | 2.63% | 15 |
| 9 | DACIA | 11 | 3.57% | 35 | 3.58% | 11 | 3.25% | 13 | 3.64% | 13 | 10.32% | *0* | **83** | 3.85% | | 1'288 | 3.83% | 9 |
| 10 | RENAULT | 11 | 3.57% | 21 | 2.15% | 12 | 3.55% | 15 | 4.20% | 11 | 8.73% | *0* | **70** | 3.24% | | 1'213 | 3.61% | 10 |
| 11 | FORD | 6 | 1.95% | 27 | 2.76% | 10 | 2.96% | 11 | 3.08% | 3 | 2.38% | *3* | **60** | 2.78% | | 1'492 | 4.44% | 8 |
| 12 | SUZUKI | 6 | 1.95% | 19 | 1.94% | 8 | 2.37% | 13 | 3.64% | 5 | 3.97% | *0* | **51** | 2.36% | | 460 | 1.37% | 18 |
| 13 | MINI | 11 | 3.57% | 27 | 2.76% | 6 | 1.78% | 3 | 0.84% | 2 | 1.59% | *0* | **49** | 2.27% | | 457 | 1.36% | 19 |
| 14 | KIA | 5 | 1.62% | 20 | 2.04% | 3 | 0.89% | 11 | 3.08% | 1 | 0.79% | *0* | **40** | 1.85% | | 943 | 2.80% | 13 |
| 15 | HYUNDAI | 3 | 0.97% | 15 | 1.53% | 7 | 2.07% | 7 | 1.96% | 1 | 0.79% | *3* | **36** | 1.67% | | 1'101 | 3.27% | 12 |
| 16 | VOLVO | 5 | 1.62% | 17 | 1.74% | 2 | 0.59% | 2 | 0.56% | 3 | 2.38% | *3* | **32** | 1.48% | | 1'187 | 3.53% | 11 |
| 17 | JEEP | 5 | 1.62% | 10 | 1.02% | 4 | 1.18% | 8 | 2.24% | 0 | 0.00% | *1* | **28** | 1.30% | | 364 | 1.08% | 22 |
| 18 | FIAT | 8 | 2.60% | 10 | 1.02% | 2 | 0.59% | 3 | 0.84% | 1 | 0.79% | *1* | **25** | 1.16% | | 440 | 1.31% | 21 |
| 19 | HONDA | 3 | 0.97% | 7 | 0.72% | 1 | 0.30% | 9 | 2.52% | 0 | 0.00% | *0* | **20** | 0.93% | | 356 | 1.06% | 23 |
| 20 | PEUGEOT | 5 | 1.62% | 5 | 0.51% | 3 | 0.89% | 4 | 1.12% | 1 | 0.79% | *1* | **19** | 0.88% | | 900 | 2.68% | 14 |
| 21 | LAND ROVER | 2 | 0.65% | 13 | 1.33% | 0 | 0.00% | 2 | 0.56% | 0 | 0.00% | *0* | **17** | 0.79% | | 280 | 0.83% | 26 |
| 22 | MAZDA | 0 | 0.00% | 7 | 0.72% | 3 | 0.89% | 6 | 1.68% | 0 | 0.00% | *0* | **16** | 0.74% | | 545 | 1.62% | 16 |
| 22 | NISSAN | 3 | 0.97% | 6 | 0.61% | 1 | 0.30% | 5 | 1.40% | 1 | 0.79% | *0* | **16** | 0.74% | | 224 | 0.67% | 27 |
| 24 | CITROEN / DS | 1 | 0.32% | 3 | 0.31% | 5 | 1.48% | 5 | 1.40% | 0 | 0.00% | *0* | **14** | 0.65% | | 457 | 1.36% | 19 |
| 24 | MITSUBISHI | 0 | 0.00% | 4 | 0.41% | 4 | 1.18% | 4 | 1.12% | 1 | 0.79% | *1* | **14** | 0.65% | | 188 | 0.56% | 28 |
| 26 | TESLA | 3 | 0.97% | 6 | 0.61% | 2 | 0.59% | 1 | 0.28% | 1 | 0.79% | *0* | **13** | 0.60% | | 310 | 0.92% | 24 |
| 27 | SUBARU | 1 | 0.32% | 4 | 0.41% | 2 | 0.59% | 1 | 0.28% | 2 | 1.59% | *0* | **10** | 0.46% | | 156 | 0.46% | 29 |
| 27 | MASERATI | 1 | 0.32% | 8 | 0.82% | 0 | 0.00% | 1 | 0.28% | 0 | 0.00% | *0* | **10** | 0.46% | | 92 | 0.27% | 31 |
| 29 | OPEL | 1 | 0.32% | 4 | 0.41% | 0 | 0.00% | 2 | 0.56% | 0 | 0.00% | *0* | **7** | 0.32% | | 461 | 1.37% | 17 |
| 29 | ALFA ROMEO | 1 | 0.32% | 2 | 0.20% | 3 | 0.89% | 1 | 0.28% | 0 | 0.00% | *0* | **7** | 0.32% | | 139 | 0.41% | 30 |
| 31 | JAGUAR | 0 | 0.00% | 2 | 0.20% | 0 | 0.00% | 1 | 0.28% | 0 | 0.00% | *0* | **3** | 0.14% | | 55 | 0.16% | 34 |
| 31 | SMART | 0 | 0.00% | 1 | 0.10% | 2 | 0.59% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | *0* | **3** | 0.14% | | 28 | 0.08% | 36 |
| 33 | LEXUS | 1 | 0.32% | 1 | 0.10% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | *0* | **2** | 0.09% | | 67 | 0.20% | 33 |
| 33 | SSANGYONG | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 2 | 0.56% | 0 | 0.00% | *0* | **2** | 0.09% | | 37 | 0.11% | 35 |
| 33 | FERRARI | 0 | 0.00% | 2 | 0.20% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | *0* | **2** | 0.09% | | 0 | 0.00% | 39 |
| 36 | ASTON MARTIN | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 1 | 0.28% | 0 | 0.00% | *0* | **1** | 0.05% | | 25 | 0.07% | 37 |
| 36 | ALPINE | 0 | 0.00% | 1 | 0.10% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | *0* | **1** | 0.05% | | 9 | 0.03% | 38 |
| 38 | GENESIS | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | *0* | **0** | 0.00% | | 76 | 0.23% | 32 |
| | *Diverse* | *1* | 0.32% | *4* | 0.41% | *0* | 0.00% | *2* | 0.56% | *0* | 0.00% | *0* | ***7*** | | | **304** | *0.90%* | |
| | ∑ Totale | **308** | | **978** | | **338** | | **357** | | **126** | | ***51*** | **2'158** | | | **33'635** | | |

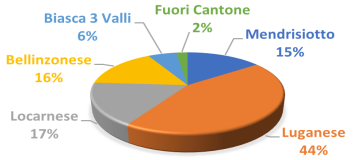
| Immatricolazioni VU Febbraio e cumulativo 2023 per distretto con quota di mercato per marca | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Genere | Marca | Mendrisiotto | | Luganese | | Bellinzonese | | Locarnese | | Biasca 3 valli | | *Fuori cantone* | | ∑ Totale TI | | Quota % Cum. | Rango Cum. |
| | | Feb. | Cum. | Feb. | Cum. | Feb. | Cum. | Feb. | Cum. | Feb. | Cum. | *Feb.* | *Cum.* | Feb. | Cum. | | |
| Autofurgone e Minibus | VW | 1 | **1** | 7 | **13** | 6 | **11** | 1 | **19** | 4 | **5** | *1* | ***1*** | 20 | **50** | **27.17%** | 1 |
| | MERCEDES-BENZ | 1 | **3** | 3 | **12** | 6 | **7** | 0 | **0** | 1 | **1** | *0* | ***0*** | 11 | **23** | **12.50%** | 2 |
| | RENAULT | 2 | **3** | 4 | **6** | 4 | **7** | 1 | **2** | 0 | **1** | *0* | ***0*** | 11 | **19** | **10.33%** | 3 |
| | FORD | 1 | **1** | 3 | **9** | 0 | **1** | 0 | **2** | 0 | **0** | *0* | ***2*** | 4 | **15** | **8.15%** | 4 |
| | CITROEN | 0 | **2** | 0 | **5** | 1 | **3** | 0 | **1** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 1 | **11** | **5.98%** | 5 |
| | PEUGEOT | 1 | **1** | 0 | **1** | 0 | **0** | 5 | **8** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 6 | **10** | **5.43%** | 6 |
| | FIAT | 1 | **2** | 1 | **2** | 2 | **3** | 1 | **1** | 1 | **1** | *0* | ***0*** | 6 | **9** | **4.89%** | 7 |
| | TOYOTA | 0 | **1** | 3 | **4** | 0 | **2** | 0 | **0** | 1 | **1** | *0* | ***0*** | 4 | **8** | **4.35%** | 8 |
| | OPEL | 1 | **1** | 2 | **3** | 1 | **2** | 1 | **2** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 5 | **8** | **4.35%** | 8 |
| | NISSAN | 0 | **0** | 4 | **5** | 0 | **0** | 0 | **2** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 4 | **7** | **3.80%** | 10 |
| | ISUZU | 0 | **0** | 1 | **3** | 1 | **2** | 0 | **1** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 2 | **6** | **3.26%** | 11 |
| | IVECO | 0 | **1** | 1 | **2** | 1 | **1** | 0 | **0** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 2 | **4** | **2.17%** | 12 |
| | SUZUKI | 1 | **1** | 0 | **2** | 1 | **1** | 0 | **0** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 2 | **4** | **2.17%** | 12 |
| | MAN | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **1** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 0 | **1** | **0.54%** | 14 |
| | MAXUS | 0 | **0** | 0 | **1** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 0 | **1** | **0.54%** | 14 |
| | *DIVERSE* | | ***0*** | | ***0*** | *1* | ***1*** | *5* | ***5*** | *2* | ***2*** | | ***0*** | *8* | ***8*** | ***4.35%*** | |
| | ∑ Totale | **9** | **17** | **29** | **68** | **24** | **41** | **14** | **44** | **9** | **11** | ***1*** | ***3*** | **86** | **184** | | |
| Autocarro | RENAULT | 0 | **0** | 1 | **2** | 1 | **1** | 1 | **1** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 3 | **4** | **40.00%** | 1 |
| | ISUZU | 0 | **1** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 0 | **1** | **10.00%** | 2 |
| | MEILI | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **1** | 0 | **0** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 0 | **1** | **10.00%** | 2 |
| | MERCEDES-BENZ | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **1** | *0* | ***0*** | 0 | **1** | **10.00%** | 2 |
| | SCANIA | 0 | **1** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 0 | **1** | **10.00%** | 2 |
| | VOLVO | 0 | **1** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **1** | **10.00%** | 2 |
| | *DIVERSE* | *0* | ***0*** | *1* | ***1*** | *0* | ***0*** | *0* | ***0*** | *0* | ***0*** | *0* | ***0*** | *1* | ***1*** | ***10.00%*** | |
| | ∑ Totale | **0** | **3** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** | **1** | **0** | **1** | ***0*** | ***0*** | **4** | **10** | | |
| Trattore a sella | VOLVO | 0 | **0** | 0 | **0** | 2 | **2** | 0 | **0** | 0 | **2** | *0* | ***0*** | 2 | **4** | **33.33%** | 1 |
| | MERCEDES-BENZ | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **1** | 0 | **0** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 0 | **1** | **8.33%** | 2 |
| | SCANIA | 0 | **0** | 0 | **1** | 0 | **0** | 0 | **0** | 0 | **0** | *0* | ***0*** | 0 | **1** | **8.33%** | 2 |
| | *DIVERSE* | *0* | ***0*** | *0* | ***1*** | *2* | ***3*** | *0* | ***0*** | *0* | ***2*** | *0* | ***0*** | *2* | ***6*** | ***50.00%*** | |
| | ∑ Totale | **0** | **0** | **0** | **1** | **2** | **3** | **0** | **0** | **0** | **2** | ***0*** | ***0*** | **2** | **12** | | |

# STATISTICHE IMMATRICOLAZIONI TI

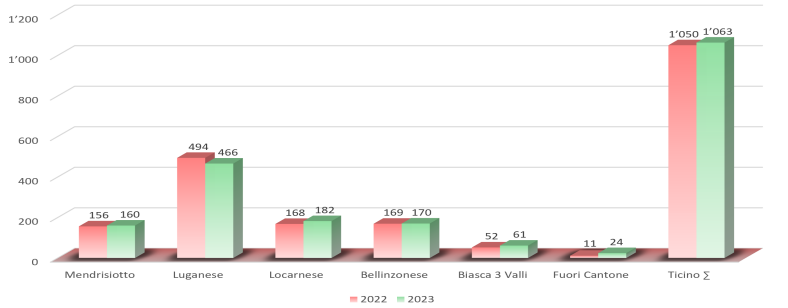
| | Febbraio | | | | | | Gennaio - Febbraio | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2022 | | 2023 | | 2022 - 2023 | | 2022 | | 2023 | | 2022 - 2023 | |
| | Unità | Quota % | Unità | Quota % | Delta | Delta % | Unità | Quota % | Unità | Quota % | Delta | Delta % |
| Mendrisiotto | 156 | 14.86% | 160 | 15.05% | 4 | 2.56% | 287 | 13.87% | 308 | 14.25% | 21 | 7.32% |
| Luganese | 494 | 47.05% | 466 | 43.84% | -28 | -5.67% | 970 | 46.88% | 981 | 45.40% | 11 | 1.13% |
| Locarnese | 168 | 16.00% | 182 | 17.12% | 14 | 8.33% | 351 | 16.96% | 357 | 16.52% | 6 | 1.71% |
| Bellinzonese | 169 | 16.10% | 170 | 15.99% | 1 | 0.59% | 330 | 15.95% | 338 | 15.64% | 8 | 2.42% |
| Biasca 3 Valli | 52 | 4.95% | 61 | 5.74% | 9 | 17.31% | 109 | 5.27% | 126 | 5.83% | 17 | 15.60% |
| *Fuori Cantone* | *11* | *1.05%* | *24* | *2.26%* | *13* | *118.18%* | *22* | *1.06%* | *51* | *2.36%* | *29* | *131.82%* |
| **Ticino ∑** | **1'050** | 100% | **1'063** | 100% | **13** | **1.24%** | **2'069** | 100% | **2'161** | 100% | **92** | **4.45%** |
| **Svizzera** | **16'606** | | **17'198** | | **592** | **3.56%** | **32'505** | | **33'635** | | **1'130** | **3.48%** |

| | Movimenti - *≈occasioni* | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2023 | Delta % |
| Gen. - Gen. | 4'061 | 4'348 | 7.07% |
| Febbraio | 4'047 | 4'348 | 7.44% |
| **Gen. - Feb.** | **8'108** | **8'696** | **7.25%** |

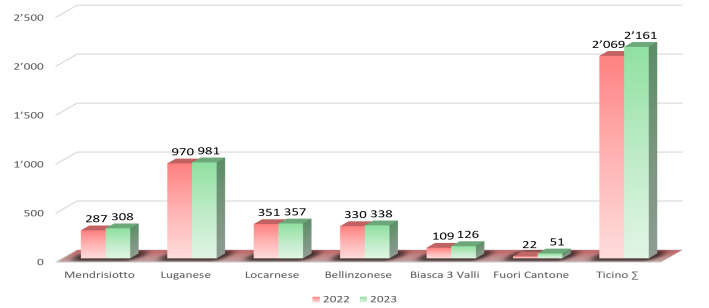
**Quota di mercato feb. 2023**



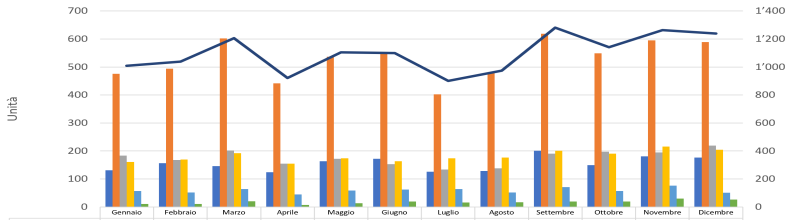

**Immatricolazioni unità Febbraio**




**Immatricolazioni unità Gennaio - Febbraio**

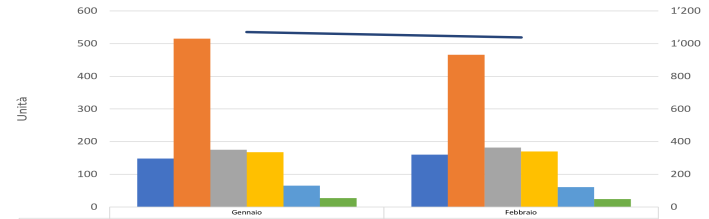



**Immatricolazioni unità mensile 2022**



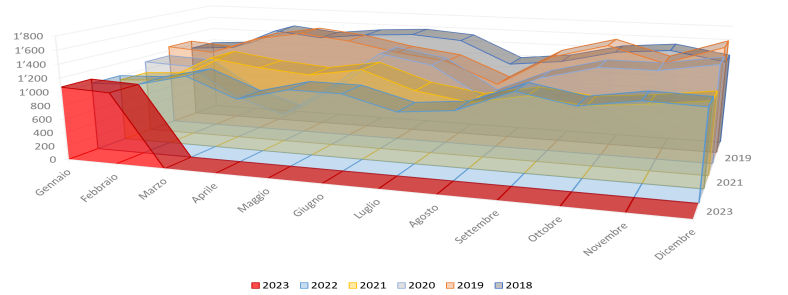

| | Gennaio | Febbraio | Marzo | Aprile | Maggio | Giugno | Luglio | Agosto | Settembre | Ottobre | Novembre | Dicembre |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Mendrisiotto | 131 | 156 | 146 | 124 | 163 | 172 | 126 | 128 | 201 | 149 | 181 | 176 |
| Luganese | 476 | 494 | 602 | 442 | 537 | 549 | 402 | 480 | 619 | 549 | 595 | 589 |
| Locarnese | 183 | 168 | 202 | 155 | 172 | 153 | 134 | 138 | 190 | 197 | 195 | 219 |
| Bellinzonese | 161 | 169 | 192 | 155 | 174 | 163 | 174 | 176 | 201 | 190 | 216 | 204 |
| Biasca 3 valli | 57 | 52 | 64 | 45 | 59 | 62 | 64 | 52 | 71 | 57 | 76 | 51 |
| Fuori Cantone | 11 | 11 | 20 | 7 | 13 | 19 | 16 | 17 | 19 | 19 | 30 | 26 |
| Ticino | 1'008 | 1'039 | 1'206 | 921 | 1'105 | 1'099 | 900 | 974 | 1'282 | 1'142 | 1'263 | 1'239 |

**Immatricolazioni unità mensile 2023**

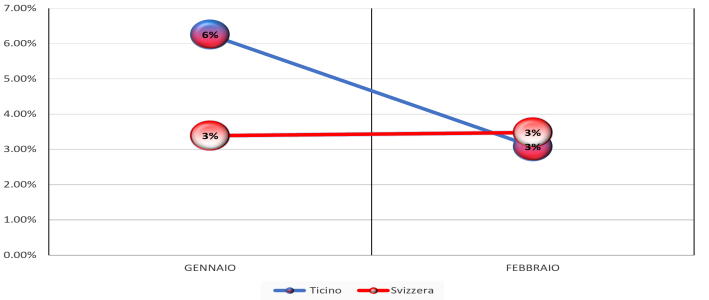



| | Gennaio | Febbraio |
|---|---|---|
| Mendrisiotto | 148 | 160 |
| Luganese | 515 | 466 |
| Locarnese | 175 | 182 |
| Bellinzonese | 168 | 170 |
| Biasca 3 valli | 65 | 61 |
| Fuori Cantone | 27 | 24 |
| Ticino | 1'071 | 1'039 |

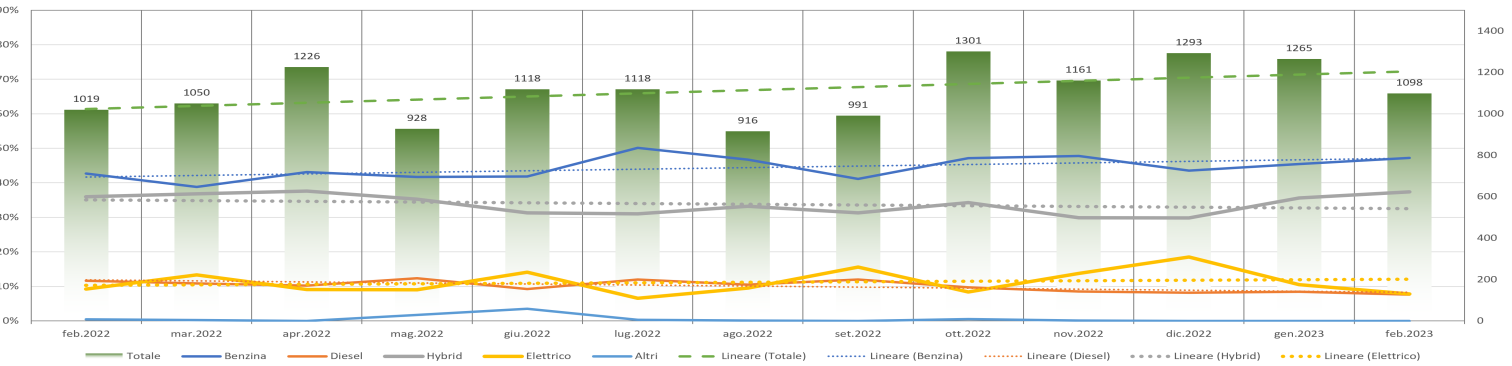
**Immatricolazioni unità Ticino 2018 -2019 - 2020 -2021-2022-2023**




**Delta immatricolazioni cumulativo in % 2022 - 2023**




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




| Tipo propulsione | Unità | Quota |
|---|---|---|
| Auto elettriche | 83 | 7.8% |

| Tipo cambio | Unità | Quota |
|---|---|---|
| Cambio autom. | 923 | 86.8% |

| Colore | Unità | Quota |
|---|---|---|
| grigio | 377 | 35.5% |
| bianco | 250 | 23.5% |
| nero | 234 | 22.0% |
| blu | 108 | 10.2% |

| Tipo cert. omol. | Unità | Quota |
|---|---|---|
| Certificato X | 8 | 0.8% |

| Tipo pagamento | Unità | Quota |
|---|---|---|
| Con leasing | 751 | 70.6% |

| | Marca | Unità | % | | Marca | Unità | % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1° | VW | 182 | 17% | 5° | Toyota | 74 | 7% |
| 2° | Audi | 119 | 11% | 7° | Dacia | 49 | 5% |
| 2° | Mercedes | 93 | 9% | 8° | Porsche | 34 | 3% |
| 4° | Skoda | 92 | 9% | 9° | Ford | 34 | 3% |
| 5° | BMW | 84 | 8% | 9° | Cupra | 29 | 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