



# AUTO INSIDE

La rivista specializzata dei garagisti ticinesi

Pag. 1	EDITORIALE - "Restiamo uniti"
Pag. 2	L'imbarazzo della scelta per il cavo di ricarica
Pag. 6	"Non è il settore dell'automobile che non fa abbastanza"
Pag. 8	Campo d'innovazione
Pag. 11	Il più grande ampliamento dal 2009 - ESA
Pag. 12	Conoscenze chiare sui vetri
Pag. 14	Ore supplementari o lavoro straordinario

Pag. 15	Follia autostradale? Assurdo!
Pag. 16	I garagisti sono a giusta ragione scettici?
Pag. 17	Corsi di formazione continua - UPSA Ticino
Pag. 18	Standing ovation e tante emozioni
Pag. 26	L'UPSA è pronta per il futuro della mobilità
Pag. 30	Statistiche immatricolazioni Ticino giugno '24

## "Restiamo uniti"

Cara lettrice, Caro lettore,  
i tempi cambiano e così come i valori, i punti di vista e gli atteggiamenti. UPSA ha quindi sottoposto la sua visione e la sua strategia ad un minuzioso esame, come già avvenuto per il documento che abbiamo adottato come codice etico e che abbiamo già distribuito a molti dei nostri membri sotto forma di pannello da esporre in azienda.

Come sono state realizzate queste nuove formulazioni, vi stareste chiedendo ora? L'iniziativa è partita dal comitato centrale di UPSA, a seguito della quale è stato costituito un gruppo di lavoro. Questo, cosa importante per noi, non era composto solo da collaboratori interni, ma da diversi membri delle sezioni, ed in particolare da giovani garagisti. Dopotutto, loro rappresentano il futuro.

Dietro la visione - "Insieme, plasmiamo il futuro della libera mobilità in Svizzera" - c'è la volontà di non lasciare unicamente ai costruttori e alle autorità il compito di influenzare la mobilità di domani. I garage devono avere un ruolo attivo e farsi coinvolgere. Nella strategia, che è stata redatta sotto forma di elenco (ad esempio: "Incentiviamo la libertà d'impresa"), si percepisce chiaramente che è utilizzata sempre la forma "noi". L'UPSA e i suoi membri, i garage, sono una cosa sola. Ci sosteniamo a vicenda, qualunque cosa accada. In particolare, in questi periodi non sempre facili, il senso di appartenenza è un fattore estremamente importante. Siamo quindi contenti di contarvi tra i membri di UPSA.

Vi informiamo e siamo a vostra disposizione.

Cordiali saluti.

Thomas Hurter,  
Presidente centrale

### EDITORIALE



Visita con la VW ID.Buzz alla stazione di servizio elettrica del futuro

# L'imbarazzo della scelta per il cavo di ricarica

In Svizzera, ci sono certamente sempre più opportunità di ricarica rapida lungo l'asse autostradale nord-sud, ma vista l'aumento del numero di veicoli elettrici nel nostro paese, è comunque necessario sviluppare il più rapidamente possibile l'infrastruttura di ricarica. Anche le stazioni di servizio tradizionali ne saranno coinvolte. I media di UPSA hanno già potuto vedere come saranno le stazioni di servizio elettriche del futuro e cosa offriranno a tutti noi. **Jürg A. Stettler**

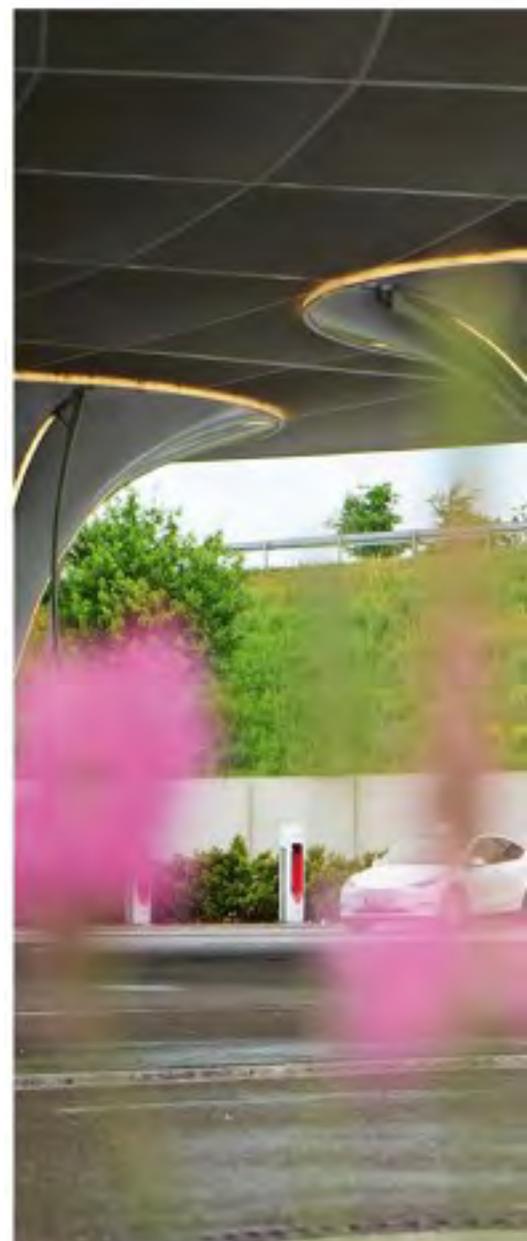
In Europa, circa 1.5 milioni di auto totalmente elettriche sono state immatricolate nel 2023, ciò che rappresenta un incremento del 37%. In Svizzera, il numero di veicoli era di 52'725. E secondo l'associazione Swiss eMobility, il numero di auto elettriche immatricolate l'anno scorso ha quindi superato quello delle auto che sono in circolazione sulle nostre strade dal 2020. Oggi, più di 170'000 veicoli 100% elettrici percorrono le strade svizzere praticamente senza rumore. Con questo tasso di crescita del mercato e questa quota di mercato, la Svizzera è ancora al di sopra della media europea per quanto riguarda le auto elettriche, ma è comunque scesa a metà classifica. I leader del mercato sono i paesi scandinavi, seguiti da vicino dai paesi del Benelux. Se a queste si aggiungono le ibridi ricaricabili, oggi molto popolari, significa che sempre più BEV circolano sulle strade e quindi sempre più auto hanno bisogno di un'infrastruttura di ricarica.

## Una fitta rete di ricarica

Fortunatamente, la rete pubblica di ricarica da noi è una delle più estese e migliori al mondo. Nel 2023, sono stati messi in funzione circa 4'000 punti di ricarica pubblici. La mobilità elettrica svizzera dispone quindi di 16'865 punti di ricarica accessibili al pubblico (stato fine novembre 2023), di cui 2'706 sono caricatori rapidi DC, dato questo fornito da Krispin Romang dell'associazione Swiss eMobility. In particolare si può caricare rapidamente nei cantoni situati sull'asse autostradale nord-sud. Nel confronto ai nostri vicini, siamo appena dietro l'Austria, ma chiaramente davanti

alla Francia, alla Germania e all'Italia per quanto riguarda le possibilità di ricarica. Su 28 paesi, l'infrastruttura di ricarica svizzera ottiene un onorevole sesto posto, e la classifica dei sistemi di ricarica rapida per 100 chilometri di autostrada ci vede al terzo rango. Ma la rapida crescita del parco veicoli elettrici richiede pure l'espansione dell'infrastruttura di ricarica e in particolare - visto che da noi, a differenza della Germania per esempio, non esiste un diritto alla ricarica - si tratta di non restare indietro. Ecco perché l'USTRA ha elaborato la "roadmap mobilità elettrica" e incontra regolarmente i principali attori - tra cui UPSA - affinché la mobilità elettrica prenda finalmente il volo.

Se si può caricare a casa e/o al lavoro, è con un'auto elettrica che oggi ci si sposta oggi in maniera più vantaggiosa. Inoltre, grazie alle batterie più grandi e quindi all'autonomia aumentata dei modelli elettrici attuali, si viaggia in Svizzera in modo assolutamente normale. La batteria agli ioni di litio ad alta tensione alloggiata nel pianale del VW ID.Buzz fornisce ad esempio fino a 423 chilometri di autonomia secondo il ciclo WLTP. E grazie a una potenza di ricarica rapida DC massima fino a 170 kW, ci vogliono solo circa 30 minuti per caricare la batteria dal 5 all'80 per cento. In questo modo, si viaggia senza preoccupazioni all'interno del nostro paese, anche se uno o l'altro caricatore rapido è già occupato, se lo spazio di un'altra stazione di ricarica è occupato da un veicolo a combustione o se l'attivazione con la tessera di ricarica non funziona: è fastidioso, ma nulla di più.



**Uno dei più grandi parchi di ricarica elettrica d'Europa**

Sicuro, la Svizzera è ben posizionata per quanto riguarda le possibilità di ricarica, ma si può fare ancora meglio. È per questo che i media di UPSA si sono particolarmente concentrati su come potrebbe essere una stazione di servizio elettrica del futuro. Inoltre, questa è in servizio dall'agosto 2021 e si trova a poco più di quattro ore di strada dalla sede bernese di UPSA presso la Mobilcity. Percorriamo rapidamente, anche se quasi senza rumore, l'autostrada tedesca A8 da Ulm in direzione di Monaco, l'autonomia diminuisce e la sosta per fare il pieno all'innovativo parco di Sortimo arriva quindi al momento giusto. Ma a parte l'indicazione del GPS, non c'è, anche poco

**Continua a pagina 4**



La stazione di servizio elettrica del futuro, con il suo ristorante, la sua filiale Sortimo e i suoi 76 punti di ricarica, si trova a Zusmarshausen, in Baviera.  
Foto: media UPSA



Con il VW ID.Buzz elettrico, per una volta non c'è che l'imbarazzo delle scelte per il cavo di ricarica da collegare.

prima di uscire, nessun'altra indicazione o cartello che segnali questa stazione di servizio del futuro che conta non meno di 76 punti di ricarica e potenze di ricarica fino a 475 kW.

È solo poco dopo l'uscita che vediamo il paradiso della ricarica, situato proprio accanto all'A8, che è anche affascinante dal punto di vista architettonico con il suo tetto verde e il grande parcheggio a fianco. Il sito di 35'000 metri quadrati offre le più diverse possibilità di ricaricare i veicoli, dalle auto da turismo ai veicoli commerciali leggeri, passando per i camion e gli autobus - ci sono anche prese di ricarica per le biciclette elettriche. Per benzina o diesel - niente da fare! Qui sono poi disponibili anche batterie intere, oltre all'elettricità, poiché l'innovativo parco Sortimo di Zusmarshausen non è solo uno dei più grandi parchi

di ricarica d'Europa, ma anche il primo sito ad ospitare una stazione Nio-Power-Swap. Sul retro, subito dopo alcuni supercharger Tesla, i possessori di auto del marchio cinese di veicoli elettrici Nio, all'interno di un apposito spazio possono procurarsi una nuova batteria. La sostituzione è completamente automatizzata e avviene in circa cinque minuti. Con la possibilità di Battery-as-a-Service, i cinesi vogliono proporre un'alternativa pratica e rapida alla ricarica tradizionale. Oggi, in tutta Europa, ci sono 43 punti di cambio batteria Nio dove si può ottenere una batteria carica al 90% e che per di più sempre di ultima generazione e controllata per quanto riguarda tutti gli aspetti della sicurezza.

### Niente grovigli di cavi o manovre complicate

Noi, invece, con il VW ID.Buzz, siamo di fronte all'imbarazzo della scelta del cavo di ricarica. Le quattro stazioni di ricarica AC vengono sicuramente scartate, ma rimangono comunque 72 possibilità in DC. Ci sono punti di ricarica da 35 kW intorno al futuristico edificio della stazione di servizio, dove l'elettricità costa 45 centesimi per kWh. Proprio accanto,

ce ne sono anche da 140 kW, ma in questo caso costa 59 centesimi. Ma visto che si fatturano 59 centesimi di euro anche per la ricarica HPS fino a 300 kW per le colonne che spuntano come funghi sotto il tetto, la scelta è presto fatta. Altro aspetto pratico: non importa da quale lato è installata la presa di ricarica sul veicolo, il cavo di ricarica arriva in questo caso dall'alto per di più è fissato a un braccio rotante che permette di collegarlo senza problemi - i grovigli di cavi o le manovre complicate per avvicinare la presa dell'auto al cavo di ricarica sono un ricordo del passato!

Qui, siamo nel futuro e ora facciamo il pieno. Basta annotare il numero presente sul cavo di ricarica, inserirlo all'interno sul grande schermo touch, appoggiare la carta di credito o la carta EC al punto di contatto RFID e il processo di ricarica inizia. Invece di essere blu, la barra LED lungo il cavo di ricarica si illumina a questo punto di verde, è tutto così semplice. Per coloro che lo desiderano possono anche scansionare il codice QR sullo schermo e ottenere così informazioni sul processo di ricarica da remoto, ad esempio mentre gironzolano nel nego-



1



2



3

1. Nell'innovativo parco di ricarica elettrica, il cavo di ricarica scende dall'alto ed è fissato a un braccio rotante che permette in ogni caso di raggiungere la presa di carica dell'auto.
2. Anche se la ricarica è rapida, grazie a potenze di carica fino a 475 kW, è piacevole soffermarsi nel ristorante o nella panetteria.
3. Basta annotare il numero sul cavo di ricarica, inserirlo sul grande schermo touch, pagare con una carta di credito o una carta EC, ecc. e il processo di carica inizia.

zio Sortimo o si concedono un caffè e un dolce al ristorante... pratico, no? I tempi di ricarica si aggirano generalmente tra 15 e 45 minuti. Nell'innovativo parco Sortimo, è anche possibile fare acquisti ad hoc utilizzando diversi mezzi di pagamento (carta di credito, carta di debito, PayPal, Apple Pay, Google Pay, ecc.), cose che è decisamente più conviviale che altrove.

**Gestione sostenibile dell'energia**

Uno dei più grandi parchi di ricarica d'Europa deve anche stimolare e dare degli input per favorire l'estensione e lo sviluppo della mobilità elettrica. L'idea del fornitore e specialista nell'allestimento di veicoli Sortimo, non era infatti unicamente di costruire un parco per la ricarica elettrica, ma anche un campus dedicato alla digitalizzazione, all'efficienza energetica e alle innovazioni. Grazie a una gestione sostenibile dell'energia, l'esercizio del innovativo parco di Zusmarshausen dovrebbe infatti contribuire sul lungo termine a una produzione neutra per emissioni di CO2 presso Sortimo, la cui sede si trova proprio sull'altro lato della strada. Oltre alla generazione di elettricità da fonti rinnovabili, è in programma un utilizzo strategico dell'energia immagazzinata nell'innovativo parco o nella produzione Sortimo.

**Il più grande parco di ricarica rapida per camion elettrici**



In ogni caso, i camion elettrici non hanno bisogno di andare fino a Zusmarshausen per approfittare appieno della ricarica, infatti all'inizio di giugno, la società Hugelshofer ha messo in servizio a Frauenfeld (TG) il più grande parco di ricarica rapida d'Europa per i camion elettrici. Questo è dotato di 14 stazioni di ricarica e fornisce una potenza totale di 5 megawatt. Il truckport, dotato di 2'314 pannelli fotovoltaici, potrà produrre in futuro più di un milione di kWh di elet-

tricità. Questo aiuta non solo il committente e l'azienda di trasporti Hugelshofer a ridurre i suoi costi energetici, ma gli permette anche di equipaggiare progressivamente la sua flotta con camion elettrici. Infatti, entro il 2028, Hugelshofer Logistik AG, intende risparmiare fino a 6'209 tonnellate di CO2 per il suo parco veicoli, ed è per questo che la sua flotta di veicoli elettrici dovrà contare su 70 camion elettrici entro quella data. Il progetto pionieristico del Truckport è stato realizzato da Ampere Dynamic in collaborazione con altri partner, in modo che, oltre all'infrastruttura di ricarica, sia garantita una gestione ottimale dell'energia e un utilizzo efficiente dell'energia solare. Questo progetto precursore si è appena aggiudicato il premio Swiss Logistik Award 2024.

E durante la costruzione della stazione di servizio elettrica del futuro, è stata già prevista una seconda fase di espansione, con un totale di 144 colonnine di ricarica. Fino a 4'000 veicoli elettrici po-

trebbero quindi fare il pieno di elettricità ogni giorno e questo con una scelta di potenza da 35 a 280 kW. <

**12° Seminario di base per consulenti di vendita d'automobili**

**Inizio del corso 4 settembre 2024 (durata 12 giorni)**



Unione professionale svizzera dell'automobile

Per informazioni o per iscrizione rivolgersi a:

[marco.doninelli@upsa-ti.ch](mailto:marco.doninelli@upsa-ti.ch)

La mobilità elettrica vista dai garage

# "Non è il settore dell'automobile che non fa abbastanza"

La mobilità elettrica sta lentamente decollando in Svizzera - l'accento è però sulla lentezza: le nuove immatricolazioni di auto totalmente elettriche stanno attualmente stagnando. Chiediamo ai garagisti di spiegarne le ragioni, la situazione attuale e perché non si lasciano scoraggiare. **Ilir Pinto**



Gaël Lanthemann,  
direttore dei Garages Lanthemann.



Dominique Kolly,  
presidente della commissione per i veicoli commerciali UPSA.



Kurt Giger,  
direttore di Ernst Ruckstuhl Automobile AG a Winterthur ZH.

Nonostante le sfide attuali, la mobilità elettrica è un'opportunità per i garage innovativi e orientati al futuro. Gaël Lanthemann, direttore dei Garages Lanthemann a Cortaillod (NE) e Champagne (VD), fornisce una panoramica della situazione. I garage del partner Opel e Skoda vendono un buon quinto di veicoli puramente elettrici, che corrisponde approssimativamente alla quota delle nuove immatricolazioni in Svizzera, cioè circa il 18% (dati fine di aprile 2024). Nel 2023, questa quota era ancora di quasi il 21%. Una delle ragioni potrebbe essere la fine dell'esenzione dal dazio all'importazione per le auto elettriche caduta alla fine del 2023.

Gaël Lanthemann parla di un'evoluzione molto positiva delle vendite negli ultimi anni. Attribuisce in parte il calo della domanda di questa primavera alle preoccupazioni legate all'approvvigionamento di elettricità. I prezzi dell'elettricità, che in alcuni casi sono aumentati notevolmente, non incoraggiano le vendite di veicoli con spina. Gaël Lanthe-

mann afferma che i suoi clienti sono entusiasti della tecnologia e del piacere di guidare veicoli elettrici, apprezzano la guida silenziosa, ma deplorano la scarsa autonomia e la diminuzione di quest'ultima quando le temperature invernali sono basse. "Batterie migliori con una maggiore autonomia sarebbero un gamechanger", secondo Gaël Lanthemann. Stima che l'infrastruttura di ricarica pubblica in Svizzera sia attualmente sufficiente - almeno finché il numero di veicoli elettrici non aumenterà in maniera decisa. La quota attuale di auto elettriche nel parco auto circolante è appena del quattro per cento.

I Garages Lanthemann offrono ai loro clienti stazioni di ricarica rapida DC in una delle loro due sedi: due con una potenza di 100 kW e una di 50 kW. Inoltre, supportano l'installazione di stazioni di ricarica. "Stabiliamo per i nostri clienti il contatto con elettricisti locali e diamo consigli per l'installazione" spiega Gaël Lanthemann.

## Le sfide dei veicoli commerciali elettrici

Il Garage Kolly SA, situato a Mouret (FR) e Aigle (VD), vende veicoli commerciali leggeri e pesanti, in particolare di Fiat, Iveco e Scania. Il direttore Dominique Kolly spiega che, anche se la scelta di veicoli commerciali elettrici è migliorata, ci sono ancora delle sfide. Mancano alcune configurazioni di veicoli e un'autonomia sufficiente. Anche una velocità di ricarica adeguatamente rapida è un punto critico per minimizzare i tempi di carica. Gli aspetti finanziari per le PMI sono ancora un ostacolo.

Secondo Dominique Kolly, presidente della commissione per i veicoli commerciali di UPSA, le reazioni dei clienti ai veicoli elettrici sono contrastanti. Certo, molti apprezzano la tranquillità della guida e il piacere di guidarli, ma "l'infrastruttura di ricarica rimane un parametro complesso che, troppo spesso, non risponde alle esigenze dei clienti. I nostri consulenti di vendita prendono il tempo per argomentare e proporre solu-

zioni complete per i nostri clienti. E in questo senso, vengono proposte soluzioni di ricarica in varie forme, a volte con il supporto dei nostri importatori o addirittura direttamente con i fornitori di stazioni di ricarica", spiega Dominique Kolly.

Per il futuro, si aspetta sviluppi sia tecnici che politici nel campo dell'e-mobilità e dell'infrastruttura di ricarica. Dominique Kolly chiede una posizione chiara della politica per sostenere finanziariamente le alternative sostenibili, che non dovrebbero limitarsi però all'e-mobilità.

**La "giungla della ricarica" deve essere chiarita**

Kurt Giger, direttore di Ernst Ruckstuhl Automobile AG a Winterthur (ZH), porta un altro contributo alla discussione. I garage Ruckstuhl vendono oggi il 50 per cento di veicoli con spina, che si tratti di auto (tra cui Aways, Hyundai, Opel, Suzuki e KGM) o di veicoli commerciali leggeri. Kurt Giger descrive la domanda attuale come stagnante. "I proprietari di case mono-famigliari sono già stati serviti, ora tocca al grande pubblico. Il pro-

blema è che molti non possono ricaricare a casa. A questo si aggiungono poi le differenze di tariffa".

Nonostante questa problematica - circa il 60 per cento della popolazione vive in affitto - Kurt Giger è convinto che il futuro sia orientato alla mobilità elettrica. "Si rimprovera in modo subliminale ai garagisti di non fare abbastanza per la mobilità elettrica. Non è il settore dell'automobile che non fa abbastanza - ma è fare in modo che il cliente possa ricaricare facilmente. E i dubbi devono essere sciolti".

Kurt Giger chiede che la Confederazione assuma la responsabilità di sviluppare rapidamente una estesa rete di ricarica. Questa responsabilità non deve essere trasferita ai cantoni e ai comuni o ai fornitori privati di elettricità. E ancora: "Bisogna poter pagare ovunque con la propria carta di credito", dice. "Per ora, la situazione assomiglia a una giungla con molti fornitori, diverse tariffe e svariate applicazioni. Deve essere chiarita in modo che i clienti abbiano il piacere di guidare un veicolo elettrico".

L'esperienza dei garagisti mostra che l'installazione di stazioni di ricarica rapida DC può offrire un vantaggio competitivo, così come un consiglio e un supporto proattivi per l'installazione di stazioni di ricarica al domicilio. Informando e aiutando i clienti a scegliere i loro veicoli, i garage possono attenuare le loro preoccupazioni. Lo sviluppo di un'infrastruttura di ricarica adeguata, come pure la capacità e l'autonomia delle batterie, di batterie più leggere e di celle a combustibile, rimane tuttavia un fattore essenziale per numeri di vendita più importanti e quindi per il successo della transizione. <

**Serie Mobilità elettrica nel garage (5/5)**

I media dell'UPSA affrontano l'argomento con una serie di articoli su diversi aspetti dell'infrastruttura di ricarica. Nelle ultime edizioni, abbiamo affrontato l'argomento dal punto di vista dei fornitori di energia e dei fornitori di servizi, degli utenti e delle autorità. Qui completiamo il quadro con il punto di vista dei garage sull'argomento.

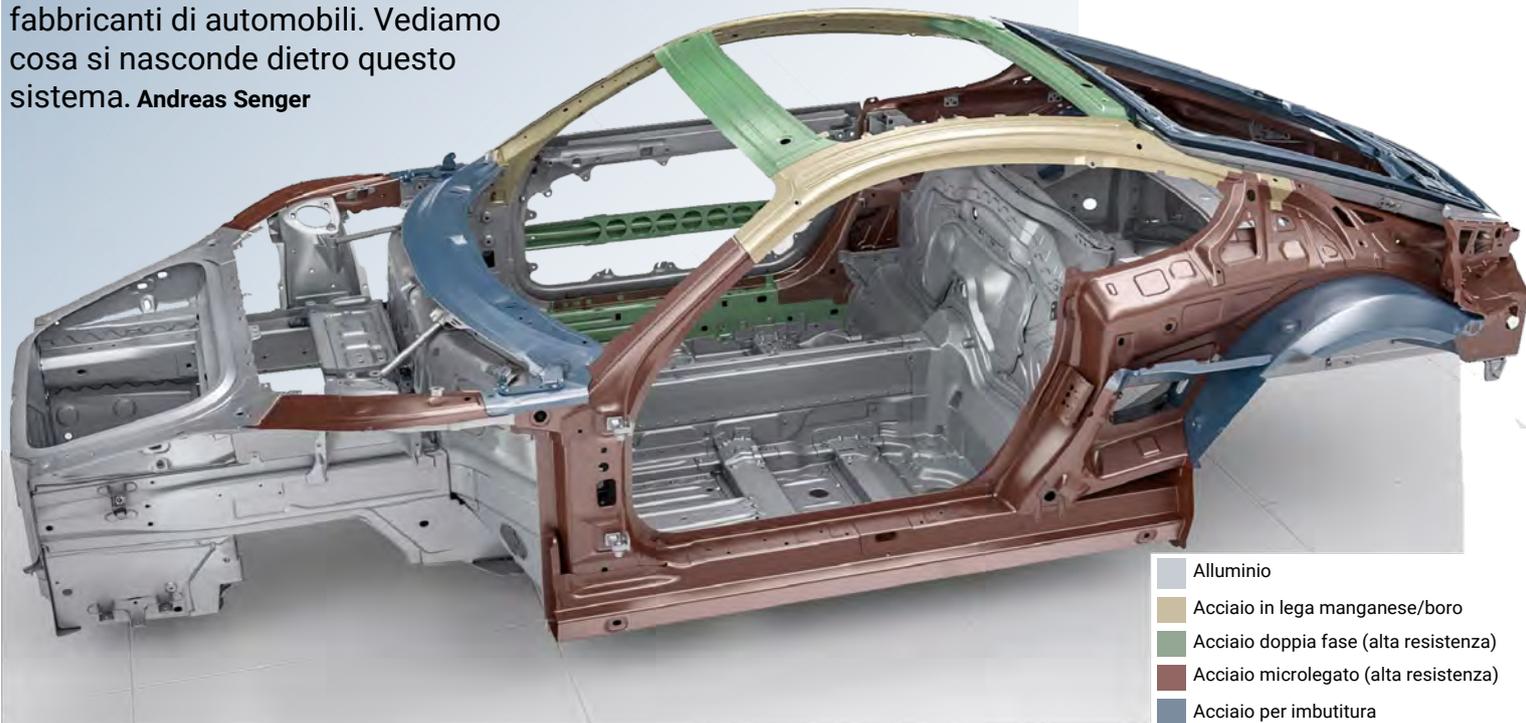


Immagine; Shutterstock

Produzione additiva/tecnica di produzione e materiali

# Campo d'innovazione

In futuro produrre pezzi di ricambio direttamente in officina con una stampante 3D: questo scenario futuristico è nei pensieri di molte persone e rivoluzionerebbe la logistica dei pezzi di ricambio. Invece di trasportare pezzi in plastica, alluminio o acciaio dal fornitore al garage, i pezzi potrebbero essere prodotti grazie a macchine specifiche, direttamente in officina grazie ai dati CAD e di produzione dei fabbricanti di automobili. Vediamo cosa si nasconde dietro questo sistema. **Andreas Senger**



La combinazione di materiali e le diverse tecniche di produzione assicurano un'elevata sicurezza attiva e passiva nella costruzione di una moderna carrozzeria grezza. Foto: Porsche

La carrozzeria dei veicoli moderni è il componente fondamentale per una sicurezza attiva e passiva senza precedenti. Grazie a una grande rigidità torsionale e quindi a una torsione quasi nulla, la guida delle ruote e lo sterzo sono più precisi. La rigidità della carrozzeria assicura una guida e un comportamento direzionale sicuri e precisi. In caso poi d'incidente, la trasmissione delle forze di impatto all'anteriore, al posteriore e ai lati sotto forma di zone deformabili sono responsabili della trasformazione dell'energia cinetica in energia termica per deformazione. Grazie alla cellula di sicurezza per i passeggeri, gli occupanti sono generalmente protetti da ferimenti fino a velocità di impatto di quasi 60 km/h poiché i sistemi di sicurezza passivi proteggono in collaborazione con la cellula passeggeri molto resistente. Perché ciò sia possibile, i veicoli moderni utilizzano una varietà di materiali (vedi l'immagine sopra) che conferisce loro resistenze diverse e possibilità di assorbimento dell'energia. Inoltre, negli ultimi anni, le tecnologie di assemblaggio si sono diversificate tramite incollaggio, saldatura e persino rivettatura. Oltre ai diversi acciai, vengono aggiunte sempre più parti in alluminio per evitare che il peso del veicolo risulti eccessivo. Le grandi parti fuse in leghe di

alluminio costituiscono un'altra tendenza. Versando il leggero liquido in uno stampo, è possibile produrre interi componenti quali le porte, i supporti a cupola delle molle o anche grandi componenti e tutto in un'unica operazione. Questo processo di pressofusione è ad esempio continuamente sviluppato da Georg Fischer grazie all'azienda Bühler che costruisce i macchinari di pressofusione necessari. Già oggi, questi producono forze di pressione da 3'400 kN a 92'000 kN, ciò che corrisponde a una massa di quasi 10'000 tonnellate. Tesla applica sistematicamente questo metodo di costruzione della carrozzeria grezza per produrre una struttura completa nel minor numero di passaggi possibile. In caso di riparazione, questi grandi componenti non offrono però solo vantaggi. Infatti maggiore è il numero di punti d'assemblaggio, più è facile risulta la sostituzione di componenti della carrozzeria.

Da circa trent'anni, la produzione additiva (additive manufacturing) viene utilizzata per produrre forme complesse procedendo strato per strato. L'idea che sta alla base non è nuova ed è stata soprattutto utilizzata per la costruzione di prototipi o per le piccole serie. I materiali plastici costituiscono in generale il

materiale ideale. Le termoplastiche, sotto forma di filamenti, vengono riscaldati a nell'ugello di stampa. Come in un plotter, è così possibile iniziare a costruire un componente in due dimensioni a livello di superficie e creare forme tridimensionali sollevando l'ugello di stampa. La sfida consiste nel convertire i dati CAD del pezzo in una routine di produzione in modo che il componente possa essere stampato strato dopo strato. È evidente che questo tipo di produzione richiede più tempo di una macchina ad iniezione plastica. Per contro, è anche possibile produrre altre forme che non sono realizzabili con i processi convenzionali.

Quando è necessario stampare in 3D componenti in metallo, si possono utilizzare due differenti tipi di lavorazione: il metallo è depositato sotto forma di polvere, strato dopo strato, ed in seguito saldato nello stampo grazie ad un laser regolabile o un fascio di elettroni, oppure viene saldato come per la stampa di materiali plastici. Il primo metodo consente di eliminare la polvere metallica non solidificata quando il pezzo grezzo viene rimosso. Il componente ottenuto presenta una grande resistenza, ma generalmente non può essere utilizzato in presenza di sollecitazioni elevate. Il processo di saldatura del metallo grazie alle alte temperature e fusione con il metallo già presente nello strato inferiore conferisce resistenze più elevate e può essere quindi utilizzato, come ha mostrato BMW con l'esempio di un montante a molla, in condizioni di maggiori sollecitazioni e ciò grazie a una robotica e relativa programmazione di punta.

Il "Wire Arc Additive Manufacturing" (WAAM) permette di produrre componenti metallici con un rapporto ottimale tra rigidità e peso. Un filo (wire) in lega di alluminio viene fatto fondere grazie ad un arco elettrico (arc). Un robot guida la pistola di

Continua a pagina 10

1. Il "Wire Arc Additive Manufacturing" è oggetto di ricerca, in particolare da parte di BMW, per produrre non solo componenti strato dopo strato, ma anche strutture complesse in uno spazio tridimensionale. Saldando il metallo, è possibile creare strutture bioniche che offrono grandi vantaggi in termini di resistenza e massa.
2. Un prototipo di montante a molla in lega di alluminio illustra in modo esemplare lo spessore del materiale utilizzato che si ispira alla natura.
3. Sono necessari solo alcuni passaggi di finitura, come la foratura dei fori per l'avvitamento (alloggiamento del montante a molla).
4. In futuro, la produzione additiva permetterà di combinare non solo profili estrusi, lamiere, pezzi fusi, ma anche componenti complessi così da tenere sotto controllo la massa del veicolo.
5. Il laser a strati o la fusione con fascio di elettroni offrono anche la possibilità di produrre componenti da polvere metallica. L'utilità si manifesta in questo caso soprattutto quando si utilizzano miscele di materiali che assumono pure una grande resistenza grazie all'HIP (pressatura isostatica a caldo). Ampliando i metodi di produzione, si offrono nuove possibilità agli sviluppatori e ai progettisti.

Foto: BMW (4), Porsche



saldatura strato dopo strato sul componente da lavorare e può controllare diversi spessori di materiale e diversi movimenti così da creare un componente ottenuto tramite processo additivo. Questo sistema permette, non solo di ottenere stampi cavi di grande rigidità pur essendo leggeri, ma non richiede in seguito nessuna lavorazione di finitura. Le giunzioni della saldatura visibili possono essere trascurate su elementi che spesso sono nascosti. Il processo WAAM presenta un vantaggio rispetto alla pressofusione per i componenti di dimensioni molto grandi che prevedono forme complesse. Come mostra la riproduzione tecnica della figura 4, l'alloggiamento del montante a molla viene così ottimizzato in termini di materiali tanto che si può già parlare di una costruzione bionica. Con questo termine si identificano forme che vengono copiate dalla natura. Un ulteriore vantaggio è che si utilizza unicamente la quantità di materiale strettamente necessaria per raggiungere la resistenza richiesta in modo da controllare le forze di carico. Inoltre, il robot di saldatura non opera più unicamente strato dopo strato partendo dalla superficie, ma può pure realizzare il cordone di saldatura in uno spazio tridimensionale.

### Meno pesante, meno costoso e più resistente?

"È impressionante vedere come la tecnologia WAAM sia passata dallo stadio della ricerca a quello di uno strumento flessibile non solo per i componenti di prova, ma anche per i componenti di serie. L'utilizzo di metodi di Design Generativo permette di sfruttare appieno la libertà di progettazione e quindi il potenziale della tecnologia. Era ancora impensabile qualche anno fa", spiega Karol Virsik, direttore della ricerca automobilistica di BMW Group. La combinazione di diverse possibilità di produzione come le lamiere stampate, i profili estrusi, i pezzi fusi e i nuovi componenti prodotti tramite produzione additiva, potrebbe permettere di ridurre ancora il peso, aumentare la resistenza e ridurre i costi per la costruzione delle carrozzerie grezze.

L'idea evidente è che, grazie alla produzione additiva, questi sistemi di fabbricazione possano essere implementati anche per i pezzi di ricambio. Nelle officine, sarà presente una macchina di produzione per i pezzi in plastica e un'altra per quelli in metallo (acciaio e alluminio). Quando sarà necessario un pezzo di ricambio, il meccanico potrà scaricare il piano di produzione corrispondente dal fornitore o dal fabbricante dell'auto e, visto i lunghi tempi di stampaggio necessari, fabbricare il pezzo durante la notte. L'impronta di carbonio in termini di logistica di stoccaggio e distribuzione potrebbe così essere ridotta drasticamente, lo stoccaggio ridotto al minimo e la disponibilità dei pezzi di ricambio aumentata.

Ma il numero di pezzi prodotti in modo intelligente attraverso la produzione additiva diminuisce rapidamente quando si considera la varietà di metodi di produzione e l'aspetto economico. Un disco dei freni, una marmitta o degli ammortizzatori di vibrazioni non possono essere fabbricati grazie alla produzione additiva. Inoltre, i fabbricanti dovrebbero prevedere l'utilizzo del metodo di produzione fin dalla progettazione. I costi di questa conversione e il vantaggio di prezzo rispetto alla produzione convenzionale non giustificano oggi una transizione in questo senso. Tuttavia, molti centri di ricerca stanno ottimizzando il metodo di produzione e lo stanno utilizzando anche per la costruzione di case. L'edificazione di muri in calce-



Carrozzeria grezza di un tempo: le lamiere della carrozzeria di una Porsche 911 venivano assemblate mediante saldatura a punti. Una grande parte di lavoro manuale comporta alti costi di produzione. Foto: Porsche



In futuro, le lamiere della carrozzeria, i profili estrusi e i pezzi fusi potranno essere combinati con pezzi di carrozzeria prodotti attraverso la produzione additiva, permettendo così di ottenere una resistenza e una massa ottimali. Foto: Porsche

struzzo strato dopo strato e, a monte, di materiale per l'armatura prodotti da robot, è solo all'inizio, così come il processo di produzione 3D nel settore automobilistico. Il rapporto costi/benefici è attualmente sproporzionato rispetto ai processi di produzione convenzionali. E, grazie al grado di automazione nella produzione di veicoli, la questione dell'uso di questa tecnologia su larga scala oggi non si pone. Tuttavia, sembra del tutto realistico che in futuro i costruttori di automobili fabbricheranno i componenti direttamente sulla catena di produzione così da poter essere montati direttamente. <

ESA

# Il più grande ampliamento dal 2009 ESA aumenta l'assortimento di pezzi di servizio e d'usura in magazzino!

Dal luglio 2024, tutte le sedi ESA dispongono di un assortimento di pezzi di servizio e d'usura in magazzino notevolmente ampliato, in linea con le attuali esigenze del mercato.

Dall'inizio della collaborazione con Stahlgruber/LKQ nel 2009, non c'è mai stato un ampliamento delle scorte così immenso in tutta la Svizzera. L'obiettivo dell'ottimizzazione è l'aumento del numero di articoli in magazzino, in modo che la clientela dell'ESA abbia un maggior numero di pezzi di ricambio sempre immediatamente disponibile. Oltre a un maggior numero di articoli degli assortimenti esistenti, sono state in particolare aumentate le scorte per ogni articolo.

Festeggiamo l'ampliamento con una promozione entusiasmante che durerà da agosto a ottobre. Aumentando il proprio fatturato, le clienti e i clienti ESA otterranno interessanti premi come dispositivi Apple, un accredito sull'assortimento ESA, un carrello da officina o una smontagomme. Per maggiori informazioni: <https://pages.esa.ch/mehrumsatz2024.html>




Immagine: SVT-Frau & Lager



I partecipanti al corso familiarizzano con tutti gli aspetti dell'installazione di vetri sotto la direzione di Beat Küffer, consulente in applicazione presso Glass Trösch SA Autoglas (a destra)  
Foto media di UPSA

Formazione presso Glas Trösch

# Conoscenze chiare sui vetri

Glas Trösch SA Autoglas, nell'ambito di formazioni pratiche, fornisce conoscenze di base su vari temi legati ai vetri. I media di UPSA, per farsi un'idea sul tema, hanno partecipato al corso "Smontaggio e montaggio dei vetri di veicoli e riparazione degli impatti da pietre".  
Ilir Pinto

L'atmosfera tra i partecipanti alla Glas Trösch Automotive Academy a Oensingen (SO) è piena di aspettative di conoscenza: questo giovedì mattina è prevista un'introduzione intensiva sul tema dei vetri per automobili. Sotto la guida esperta di Beat Küffer, consulente in applicazione presso Glas Trösch SA Autoglas, i partecipanti devono familiarizzare con tutti gli aspetti dell'installazione dei vetri. Inizialmente vengono affrontate le conoscenze di base e i partecipanti si familiarizzano con gli strumenti e le colle indispensabili per il montaggio e lo smontaggio dei vetri. B. Küffer spiega, con l'aiuto di una presentazione informativa, l'importanza di una manipolazione sicura dei vetri d'automobili.

"Un veicolo deve sempre essere dotato di un vetro di sicurezza", spiega B. Küffer prima di affrontare i diversi tipi di

vetro: grazie ad una conoscenza impressionante dei dettagli, spiega le differenze tra il vetro di sicurezza stratificato (VSG) e il vetro di sicurezza temperato (ESG) elencando i loro rispettivi vantaggi e svantaggi. B. Küffer rimarca le direttive legali e i processi che stanno dietro la fabbricazione, così come le procedure di omologazione. I partecipanti possono in ogni momento fare domande alle quali B. Küffer risponde dedicando il tempo necessario.

### Adesione e coesione

Beat Küffer spiega i diversi sistemi di smontaggio e montaggio dei vetri secondo le istruzioni del produttore e dà preziosi consigli sui metodi e i materiali che si sono dimostrati efficaci, come il sistema di smontaggio dei vetri Single-Cut, che utilizza un filo di nylon al posto del filo d'acciaio da taglio. L'applicazione di colle per vetri d'automobile è un

punto saliente della formazione. B. Küffer spiega concetti come adesione e coesione, affronta temi come il tempo di indurimento dall'interno o i vari tipi di collanti. I partecipanti imparano così come scegliere e applicare la colla più appropriata per ogni situazione così come il tempo di attesa per partire con la vettura in tutta sicurezza. Il corso tratta anche le misure tecniche di preparazione volte a garantire una buona aderenza tra il vetro e la carrozzeria del veicolo, in particolare grazie al trattamento superficiale con un primer. B. Küffer sottolinea qui l'importanza di una preparazione e di una procedura accurate.

### Calibrazione statica con tabellone

Per concludere, B. Küffer fa una dimostrazione dal vivo dello smontaggio e del montaggio di un vetro con l'aiuto di Erich Meyer, consulente per l'applicazione di Glas Trösch SA Autoglas. Conducono i partecipanti attraverso le fasi necessarie per procedere in modo corretto, sicuro e preciso. Tutti osservano, partecipano e imparano. A questo punto, i partecipanti passano alla pratica: lavo-

rando in gruppo, si mettono all'opera per la sostituzione di un parabrezza.

La fase successiva affronta il tema della calibrazione dei sistemi di assistenza alla guida (SAC), molto importante ai nostri giorni, sotto forma di calibrazione statica con l'ausilio di un tabellone specifico per la marca del veicolo. Considerando l'integrazione crescente delle tecnologie di assistenza nei veicoli moderni è importante sapere come garantire, dopo la sostituzione di un parabrezza, grazie ad una calibrazione professionale, che il cliente possa fidarsi degli assistenti alla guida presenti nel suo veicolo poiché questo ha un impatto sulla sicurezza. Glas Trösch svolge i corsi sul tema della calibrazione utilizzando gli apparecchi di calibrazione Autel più recenti (vedi a questo proposito AUTOINSIDE 04/24).

**Limiti della riparazione da impatti di pietre**

L'ultimo tema è la riparazione professionale dei danni causati dagli impatti di pietre sui parabrezza stratificati. Beat Küffer mostra le possibilità e i limiti tecnici nella riparazione degli impatti di pietre. I partecipanti imparano a riparare in

maniera efficace i piccoli danni in modo da rispettare da un lato tutte le specifiche tecniche e, dall'altro, evitare la sostituzione dell'intero parabrezza che risulta costoso per il cliente. Alla fine della giornata di formazione, i partecipanti lasciano la sala soddisfatti, con nuove conoscenze e una competenza rafforzata nel trattamento dei vetri per automobili e della riparazione da impatti di pietre. "Ci

sono così tante colle diverse e così tante cose a cui prestare attenzione. Il corso mi ha aiutato a ritrovare una visione d'insieme", spiega uno dei partecipanti. E un altro dice: "Ho sostituito tanti parabrezza, ma oggi ho comunque imparato qualcosa di nuovo". <

**Programma di formazione 2024**

L'offerta formativa di Glas Trösch SA Autoglas ha l'obiettivo di migliorare le prestazioni, la sicurezza, la produttività e la motivazione sul lavoro grazie a una formazione continua mirata e pratica e di garantire così il successo a lungo termine delle aziende partecipanti. Vengono proposti corsi di specializzazione nei settori del vetro per automobili, della pulizia e della manutenzione per verniciatori e lattonieri di carrozzeria, così come formazioni sulla gestione aziendale.



I partecipanti al corso possono, lavorando in gruppo, tagliare da soli un parabrezza.



Beat Küffer spiega l'importanza di una manipolazione sicura dei vetri d'automobili.



I partecipanti al corso vengono coinvolti presso Glas Trösch Automotive Academy a Oensingen (SO), il responsabile del corso è attento alle loro domande.

Guida giuridica

# Ore supplementari o lavoro straordinario?

Nella vita quotidiana, questi due termini sono spesso usati come sinonimi anche se non significano la stessa cosa. Nella guida giuridica di UPSA, vi spieghiamo le differenze e vi facciamo diventare esperti in materia di orario di lavoro! **Noemi Wyss e Tahir Pardhan**



Noemi Wyss, collaboratrice giuridica del servizio giuridico



Tahir Pardhan, responsabile del servizio giuridico e politico

Se per motivi aziendali è necessario del tempo di lavoro supplementare, i lavoratori sono tenuti in linea di principio a svolgerlo, purché questo sia richiesto in buona fede. Non è per contro indispensabile ordinarlo espressamente da parte del datore di lavoro. Il lavoratore può anche svolgerlo di propria iniziativa, purché sia oggettivamente necessario. Se il datore di lavoro non ne è a conoscenza, deve essere informato immediatamente. Il modo in cui questo tempo di lavoro supplementare deve essere compensato dipende dal fatto che si tratti di ore supplementari o di lavoro straordinario. Anche se questi termini sono spesso usati come sinonimi, devono invece essere rigorosamente differenziati.

Si parla di lavoro straordinario non appena viene superata la durata massima di lavoro prescritta dalla legge, che è fissata a 50 ore a settimana per tutti i dipendenti di un'officina in base l'art. 9, al. 1, let. b della legge sul lavoro (LL). Per le funzioni che non comportano lavoro tecnico o manuale (ad esempio, ufficio, vendita e servizio clienti), la durata massima settimanale di lavoro è di 45 ore a settimana. Il lavoro straordinario deve obbligatoriamente essere indennizzato con un supplemento di salario del 25% o, se il lavoratore è d'accordo, essere compensato con un congedo di durata equivalente entro un periodo ragionevole (art. 13 LL). Questo "periodo ragionevole" è di 14 settimane secondo l'art. 25 del regolamento 1 relativo alla LL. Di comune accordo, questo termine può essere esteso fino a un massimo di dodici mesi. In caso di pagamento del lavoro straordinario, il salario deve essere riformulato su base oraria a cui aggiungere il supplemento di salario del 25%. In caso di salario mensile, la divisione del salario annuale per le ore di lavoro teoriche annuali costituisce una buona approssimazione (attenzione: la tredicesima così come altre remunerazioni, ad esempio le provvigioni, fanno parte dello stipendio annuale, in caso queste siano versate regolarmente). È importante considerare che i collaboratori con funzioni dirigenziali non sono soggetti alle norme della LL. Contrariamente al lavoro straordinario, le ore supplementari sono invece la differenza tra il tempo di lavoro effettuato e il tempo di

lavoro normale concordato contrattualmente, sempre che queste si situano entro i limiti della durata massima di lavoro menzionata sopra, secondo la LL (45 o 50 ore/settimana). Le norme in materia si trovano nell'art. 321c CO.

Le ore supplementari possono pure essere compensate con il pagamento di uno stipendio, che anche in questo caso è regolamentato dalla legge (art. 321c, al. 3, CO) con un supplemento del 25%, se non è stato concordato diversamente per contratto. Contrariamente al lavoro straordinario, il lavoratore può rinunciare per iscritto (obbligatoriamente per iscritto: art. 321c al. 3 CO) al supplemento di stipendio. Questa rinuncia al supplemento deve tuttavia essere fatta in anticipo e le disposizioni corrispondenti sono generalmente iscritte nel contratto di lavoro o nel regolamento del personale. Ma le ore supplementari, se entrambe le parti sono d'accordo, possono anche essere compensate con del tempo libero di almeno pari durata. È anche possibile concordare che la compensazione possa avvenire solo per ore e non per giornata.

La situazione è particolare in caso di orario flessibile. In questo caso, le ore supplementari si caratterizzano per il fatto che sono svolte volontariamente dal lavoratore nell'ambito della propria gestione del tempo. I lavoratori devono quindi organizzare il loro orario di lavoro in modo che resti nei limiti autorizzati alla fine del periodo considerato per lo stipendio. In caso contrario, le ore possono essere perse senza indennizzo o, se sono state effettuate meno ore del previsto, si deve prevedere una riduzione dallo stipendio. È quindi consentito prevedere disposizioni che stabiliscono, ad esempio, che alla fine di un anno l'eventuale surplus di ore lavorate che supera un certo limite venga perso. La situazione è diversa nel caso in cui le ore straordinarie sono state effettuate su richiesta o a causa della necessità dell'azienda; in questo caso non si tratta più di un orario flessibile, ma di ore supplementari.

Maggiori informazioni su:

[agvs-upsa.ch/it/Guida-legale-UPSA](https://agvs-upsa.ch/it/Guida-legale-UPSA) 

Votazione sul potenziamento delle strade nazionali

# Follia autostradale? Assurdo!

Lo sappiamo già da un po': la votazione sul potenziamento delle autostrade nazionali si terrà il 24 novembre. Si tratta di una votazione estremamente importante. **Yves Schott**

PROSTRA, il programma di sviluppo strategico, nome ufficiale di questo grande progetto, garantirà una maggiore sicurezza sulle strade e alleggerirà le città e gli agglomerati urbani dal traffico di aggiramento, perché quando le autostrade sono congestionate, i residenti locali ne soffrono. Il finanziamento degli 11.6 miliardi di franchi previsti per PROSTRA è già assicurato dato che i fondi proverranno dal fondo FOSTRA per le strade nazionali e il traffico d'agglomerato. Questo capitale esiste già, quindi non c'è bisogno di un solo centesimo di tasse aggiuntive.

Gli oppositori del progetto, che hanno indetto un referendum, fanno affermazioni a dir poco populiste. Sostengono, ad esempio, che siamo di fronte ad una "follia nella costruzione di autostrade" e che si tratta di un "ampliamento smisurato". I fatti sono ben diversi: metà degli investimenti di PROSTRA sono destinati ai tunnel e la rete stradale nazionale non viene ampliata di un solo chilometro. I tratti esistenti, come quello tra Berna-Wankdorf e Kirchberg, saranno semplicemente ristrutturati così da eliminare i colli di bottiglia. Una "follia autostradale"? Assurdo!

## Gli ingorghi costano più di 1.2 miliardi di franchi all'anno

Le cifre che seguono mostrano quanto le autostrade stiano soffrendo per il carico sempre maggiore: l'anno scorso gli svizzeri hanno trascorso quasi 50'000 ore in ingorghi, quando il 2022 era già considerato un anno record con 29'000 ore di congestione del traffico. In effetti, con esattamente 48'807 ore, il numero di ore trascorse in ingorghi è aumentato ancora una volta l'anno scorso del 22.4% rispetto al 2022: un altro triste record! Secondo l'Ufficio federale delle strade (USTRA), l'86.7% degli ingorghi è

causato dal sovraccarico del traffico e costa alla Svizzera più di 1.2 miliardi di franchi all'anno.

Ma perché la congestione del traffico è diventata un problema negli ultimi anni? Dal 1990 la rete stradale nazionale è cresciuta di circa il 25%, mentre il traffico è aumentato del 130%. La Svizzera è un paese molto attraente per la società e l'economia, con ciò la popolazione cresce e con essa il traffico.

## In caso di vittoria del "no", sarà soprattutto la nostra industria a risentirne

Gli oppositori contestano con veemenza che il sì al PROSTRA porterà a strade più sicure. Ma ignorano i fatti: dall'apertura della terza canna di Gubrist vicino a Zurigo, ad esempio, secondo USTRA il rischio di incidenti è diminuito del 75%; il traffico di aggiramento nel comune di Regensdorf, prima molto intenso, è diminuito del 20%.

Le capacità delle strade nazionali sono state superate da tempo. PROSTRA non sarà in grado di risolvere tutti i problemi di viabilità, in ogni caso è di enorme importanza. Infatti, se il progetto verrà bocciato, altri progetti per le strade nazionali non verranno più messi in agenda per i prossimi anni o addirittura decenni. La situazione di congestione peggiorerà così ulteriormente. Ne soffriremo tutti, ma soprattutto la nostra industria. <



Maggiori informazioni su:  
[ensemble-en-avant.ch](https://ensemble-en-avant.ch)  
[avancer-ensemble.ch](https://avancer-ensemble.ch)  
[avanzare-insieme.ch](https://avanzare-insieme.ch)



43° Workshop sulla concorrenza: le nuove norme sulle VTC e il modello di agenzia

# I garagisti sono a giusta ragione scettici?

Agenzia vera o falsa: per soddisfare i clienti, il sistema di distribuzione deve semplicemente funzionare. È anche chiaro che deve essere una soluzione equa per tutti, compresi i garage. Ma le condizioni e l'esperienza non ci hanno dato finora molti motivi per crederlo. **Jürg A. Stettler**

Philippe Arnet, presidente della sezione UPSA di Soletta, è stato lieto di accogliere circa 80 partecipanti al 43° Workshop sulla concorrenza di Olten (SO), desiderosi di saperne di più sulla nuova ordinanza sui veicoli a motore e sul modello di agenzia. "È un argomento che preoccupa i nostri membri, in particolare i concessionari di marca", ha spiegato. Roland Schell, CEO di Mercedes-Benz Suisse SA, ha esordito illustrando brevemente le sfide che attendono l'intero settore automobilistico (neutralità della CO2, possibile guerra commerciale con la Cina, infrastrutture di ricarica, ecc.) ed è stato chiaro: "I clienti si prendono più tempo prima di acquistare un'auto. E stanno anche condizionando la velocità della transizione dei sistemi di propulsione che probabilmente ci accompagnerà per i prossimi 10-20 anni". Ha poi invitato i presenti a non lasciarsi sopraffare da questa transizione, ma a prendervi parte il più attivamente possibile.

## Il potere relativo sul mercato

Andrea Graber Cardinaux, vicedirettore della COMCO, ha detto ai garagisti che poco o nulla è cambiato tra la vecchia direttiva e l'ordinanza sui veicoli a motore in vigore dal 2024. "Solo l'accesso alle informazioni tecniche include ora i dati generati dai veicoli", un adattamento questo ripreso dall'UE. Inoltre, le spiegazioni sono diventate più concise poiché non trattano più il sistema di distribuzione selettiva. "Sono infatti definite e regolamentate negli accordi verticali", ha aggiunto. Il fattore decisivo per l'intervento della COMCO è il potere sul mercato relativo, comprensibile nel caso delle vendite e dei servizi post-vendita, ma sempre da chiarire caso per caso. "Attualmente è in corso un'indagine perché ad un rivenditore non è stato rinnovato il contratto di concessionario poco dopo aver effettuato ingenti investimenti e quindi non ha avuto la possibilità di ammortizzarli.



Tahir Pardhan, responsabile di Law & Policy dell'UPSA, è intervenuto nel panel con Andrea Graber, vicedirettore della COMCO, e Stephan Jäggi dell'Associazione svizzera dei commercianti indipendenti di automobili (da sinistra a destra). Foto: media UPSA

"Attendiamo con impazienza la decisione della COMCO su questo caso e la teniamo sotto controllo", ha spiegato Tahir Pardhan, responsabile di Diritto & Politica per UPSA. Ha aggiunto poi che UPSA è rimasta turbata dall'assenza del diritto a un contratto post-vendita nella nuova ordinanza o nelle relative spiegazioni. "Dopo oltre 20 anni di esperienza, ci aspettavamo che la mozione Pfister lo rendesse obbligatorio". Certo, c'è ancora l'opzione dell'articolo 7, e quindi del relativo abuso di potere sul mercato, ma gli ostacoli che i garage devono superare per vincere la loro causa sono chiaramente più alti, ed è per questo che UPSA intende intervenire su questo punto.

La discussione si è poi spostata su come gestire la garanzia di fabbrica, che sta diventando sempre più lunga per le auto elettriche, e sul fatto che una batteria di ricambio per la propulsione è molto costosa e può essere acquistata solo attraverso i fornitori ufficiali, il che distorce in qualche modo la concorrenza. Si è discusso anche del momento preciso in cui un'auto esce dal canale di distribuzione selettiva. Alcuni marchi, infatti, richiedono al concessionario l'immatricolazione forzata o dopo un certo lasso di tempo dall'importazione.

Da tutte le discussioni è emerso chiaramente che - agenzia reale o meno - alla fine questo funziona solo se importatori e concessionari possono negoziare alla pari. I garagisti non devono essere sfruttati, la concorrenza all'interno del marchio deve essere protetta e le importazioni parallele devono essere possibili. "Siamo imprenditori orgogliosi e vogliamo essere parte del gioco. Oggi abbiamo importatori e fabbricanti che ci impongono dei vincoli", riassume Philippe Arnet. "L'acquirente svizzero ha aspettative diverse nei confronti del commercio: per lui il garagista di fiducia è ancora più importante". Non crede che il modello di agenzia cambierà molto le cose. Il fabbricante, l'importatore e il concessionario formerebbero infatti una buona squadra e potrebbero lavorare insieme in modo efficace, "ma per il momento sembra che tutto ciò che dobbiamo fare sia continuare a subire vincoli finché il partner non scoppia...".

I garagisti della Svizzera francese possono già segnare la data del 2 settembre, quando il prossimo workshop sulla concorrenza si terrà a Yverdon-les-Bains, in collaborazione con la sezione UPSA Vaud.

Maggiori informazioni su:

[atelier-concurrence.ch](https://www.atelier-concurrence.ch)

# Corsi di formazione continua

Calendario dei corsi di formazione continua organizzati da UPSA sezione Ticino nel periodo autunno 2024.

Informazioni e dettagli su: [www.upsa-ti.ch](http://www.upsa-ti.ch) | [Formazione professionale](#) | [Centro UPSA Biasca](#) | [Formazione continua](#)

## Settembre 2024

**Lavorare in sicurezza sugli impianti ad alto voltaggio con certificazione HV1 e HV2**

Durata: **2 giorni**

Date: **02.09.2024 - 03.09.2024**  
oppure **05.09.2024 - 06.09.2024**  
oppure **09.09.2024 - 10.09.2024**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Autorizzazione alla manipolazione dei prodotti refrigeranti**

Durata: **2 giorni**

Date: **16.09.2024 - 17.09.2024**  
oppure **19.09.2024 - 20.09.2024**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Seminario di base per consulenti di vendita d'automobili**

Durata: **12 giorni**

Date: **04.09.2024** (ogni mercoledì, termine 20.11.2024)

Iscrizione: inquadra il codice QR (ancora pochi posti disponibili)



*Direttive generali per la formazione continua UPSA TI:*

- I corsi di formazione si tengono unicamente con un numero sufficiente di iscritti
- In caso di impedimento a partecipare è indispensabile avvisare almeno 48 ore prima dell'inizio del corso (per assenze ingiustificate verrà fatturata una tassa di CHF 150.00)
- Nel prezzo del corso sono inclusi gli eventuali pasti e pause caffè. Sono esclusi i costi di trasporto e parcheggio
- <https://www.upsa-ti.ch/it/formazione-professionale/centro-upsa-biasca/formazione-continua>

## Novembre 2024

**UPSA modulo di didattica Usare in modo competente gli strumenti della nuova OFor**

Durata: **1 giorno**

Date: **26.11.2024**  
oppure **06.02.2025**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Formazione delle PERCO: Corso base**

Durata: **1 giorno**

Date: **20.11.2024**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Formazione continua delle PERCO: giornate ERFA**

Durata: **2 x 1/2 giornata**

Date: **08.11.2024 mattina e pomeriggio**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**ASA-control: applicazione pratica con "asa-control"**

Durata: **08:00–10:15 (online)**

Data: **26.11.2024**

Iscrizione: inquadra il codice QR



Maggiori informazioni su: [www.safetyweb.ch/it](http://www.safetyweb.ch/it) al menu **CORSI**

47a Assemblea dei delegati UPSA

# Standing ovation e tante emozioni

La 47a Assemblea dei delegati di UPSA è stata molto emozionante: l'evento di Basilea ha visto le standing ovation per i membri del Comitato centrale uscenti e l'entrata dei giovani membri che li rimpiazzano, l'esecuzione di due balli "Schnitzelbänke" e il discorso dell'ospite, il direttore di USTRA Jürg Röthlisberger.

Timothy Pfannkuchen e Jürg A. Stettler

Al Volkshaus di Basilea, il Presidente centrale Thomas Hurter, nel suo discorso di benvenuto dell'Assemblea dei delegati (AD) di UPSA, mercoledì 19 giugno 2024, ha posto l'accento sulla carenza di lavoratori qualificati (che, ha precisato, "non è solo una sfida per il nostro settore"). Ma ci sono anche segnali incoraggianti. "L'interesse per le professioni del settore automobilistico è enorme. Inoltre, sempre più donne trovano la loro strada nel nostro settore e, con Sophie Schumacher, l'UPSA manderà per la prima volta una donna ai Campionati mondiali delle professioni WorldSkills che si terranno in autunno!". Il Consigliere nazionale ha poi menzionato i successi nel campo della formazione, ma anche in quello economico. "La domanda di auto nuove è stata moderata, ma fortunatamente l'attività delle officine è rimasta stabile. Anche se la tariffa oraria di molte aziende non è adeguata. Dobbiamo affrontare questo problema". Tuttavia, è fiducioso per il futuro. "Siamo alla vigilia di uno dei periodi più interessanti per il settore automobilistico.

Thomas Hurter ha inoltre sottolineato l'importanza della mobilità, compresa l'importanza di un "sì" per la votazione sul potenziamento della rete autostradale PROSTRA che si terrà il 24 novembre. "La popolazione vuole la mobilità"! Si è poi continuato con le parole di benvenuto della Consigliera nazionale Daniela Schneeberger e del Gran consigliere basilese Daniel Seiler, in qualità di membro del Comitato direttivo della sezione UPSA di Basilea in rappresentanza della sezione ospitante. D. Seiler ha anche parlato della necessità di impegnarsi a favore della mobilità motorizzata individuale: nella città di Basi-

lea, a partire dal 2025, "si pagherà di più il parcheggio se l'auto è lunga più di 3.90 metri". La situazione finanziaria di UPSA è stata illustrata da Manfred Wellauer, vicepresidente del Comitato centrale (CC) di UPSA. Il conto economico di UPSA presenta un utile annuale per il 2023 di 65'777.31 franchi. Wellauer ha precisato: "Un anno fa vi avevo promesso che il Comitato centrale avrebbe lavorato sodo per migliorare la situazione finanziaria dell'associazione. Sono lieto di dire che ci siamo riusciti". È quindi stato dato scarico dei conti agli organi competenti e approvato il preventivo 2024. Anche tutte le altre trattative ufficiali sono state approvate all'unanimità dai delegati presenti. Lo stesso vale per le modifiche agli Statuti, come la possibilità di tenere un'eventuale AD in forma digitale in caso di una nuova situazione come quella dovuta al Covid, l'introduzione di un linguaggio inclusivo e la nuova posizione associativa da ricoprire, quella cioè di Direttore/Direttrice di UPSA.

Sul fronte del personale, Thomas Hurter ha reso omaggio ad alcuni membri per il loro impegno nell'associazione e nel settore dell'automobile: René Bobnar, Hannes Flückiger, Jörg Peter, François Ott, Stephan Tschaggelar e Pierluigi Vizzardi, oltre a Thierry Bolle (non presente). Il CC di UPSA ha quindi accolto tre nuovi membri: Ilaria Devittori (Devittori all cars plus SA), Mathias Gabler (Amag Retail) e Gaël Lanthemann (Garages Lanthemann SA), un ringiovanimento in ottica futura. Manfred Wellauer è stato promosso da 2° a 1° Vicepresidente del Comitato centrale, mentre Dominique Kolly è diventato il nuovo 2° Vicepresidente. L'addio di tre membri di lunga data del CC, che sono stati artefici di innumerevoli innovazioni

Il presidente centrale di UPSA, Thomas Hurter (a destra), in occasione della AD UPSA, ha pure ricordato il successo ottenuto nella formazione.



e hanno preparato l'associazione per affrontare il futuro, è stato accompagnato da una grande emozione: Enrico Camenisch (nel CC dal 2015), Pierre Daniel Senn e René Degen. Per Pierre Daniel Senn, nuovo Presidente di routesuisse e membro del CC da 30 anni e, secondo il Presidente Thomas Hurter, "un uomo genuino ed estremamente leale", e per René Degen, membro del CC da 25 anni, oltre alle calorose parole, c'è stata una lunga standing ovation spontanea da parte degli oltre 120 delegati e di un centinaio di ospiti vicini al settore dell'auto. Nella sua città natale, René Degen ha potuto calarsi per l'ultima volta nel ruolo che gli ha permesso negli anni di intrattenere in modo divertente l'Assemblea generale annuale. Quest'anno, nei panni di "Ueli, dr Knächt", ha presentato la sua "Schnitzelbank", con la quale affronta sempre argomenti associativi sia seri che divertenti. Una vera sorpresa: Andri Zisler, delegato del Comitato centrale e direttore ad interim di UPSA, ha poi reso omaggio a R. Degen, convinto sostenitore del Carnevale di Basilea e appassionato di romanità, con alcune divertenti rime travestito da imperatore romano.

### Affascinante presentazione da parte del capo di USTRA

Al termine della parte ufficiale, Jürg Röthlisberger, direttore dell'Ufficio federale delle strade (USTRA), è stato l'oratore ospite e ha descritto perché l'automobile avrà ancora il suo posto nella mobilità del futuro. Il direttore di USTRA ha sottolineato la coesistenza di ferrovia e strada, i vantaggi energetici della mobilità elettrica e si è rivolto ai garagisti in questi termini: "Sono impressionato da ciò che avete realizzato nel campo della mobilità elettrica: bravi"! Le strade nazionali rappresentano il 43% del traffico stradale passeggeri e addirittura il 67% del traffico merci. L'ampliamento a tantum delle autostrade è estremamente importante poiché, con l'aumento delle ore di ingorgo sulle strade nazionali (da quasi 10'000 a oltre 50'000), il traffico si sposta da queste ad altri tipi di strade e negli agglomerati urbani. Questo deve essere evitato.

Per finire, ecco il Carnevale di Basilea: i partecipanti hanno camminato dalla Volkshaus alla Schiffflände, guidati da un gruppo di tamburini delle bande del Carnevale di Basilea, per la gioia dei molti passanti. Il percorso ha portato ad un battello sul Reno, dove si è svolta la parte conviviale sotto un bel sole, accompagnata da un aperitivo, musica e un pranzo ricco di discussioni sul settore. È stata un'assemblea dei delegati di grande successo e la parte ufficiale non è stata priva di emozioni.

Continua a pagina 20



La presentazione dell'ospite Jürg Röthlisberger, direttore di USTRA, ha confermato la necessità di un potenziamento delle autostrade.



Dopo la parte ufficiale della 47ª AD presso il Volkshaus di Basilea, i delegati e gli invitati si sono recati al Schiffflände passando per le vie della città vecchia.



Per la grande gioia di numerosi passanti, un gruppo di tamburini composto da una banda del carnevale di Basilea ha sfilato in testa alla compagine dei delegati.



Una crociera sul Reno con aperitivo e un delizioso pasto a chiusura di questa AD 2024 particolarmente riuscita.

**Signor Senn, lei è stato attivo in UPSA per quasi metà della sua vita ed è membro del Comitato centrale dal 1994. Cosa la affascina tanto nel lavorare per l'associazione?**

**Pierre Daniel Senn:** Penso che sia importante poter contribuire a creare le condizioni quadro per la nostra professione. Lavorare nelle organizzazioni professionali aiuta a raggiungere questo obiettivo. Il raggiungimento dei risultati richiede un impegno (molto) a lungo termine, che è possibile solo nelle organizzazioni professionali. Importante è servire: "Non chiedetevi cosa l'UPSA può fare per voi, ma cosa potete fare voi per l'UPSA" – una citazione basata sulla famosa frase di J.F. Kennedy. E poi agire: "Non è necessario sperare per agire, né avere successo per non arrendersi" – una citazione di Guglielmo d'Orange. Questi potrebbero essere i miei riferimenti professionali: servizio e azione. Servire per agire e agire per servire. Le due cose vanno di pari passo. Perché servire solo per servire porta alla schiavitù. E agire solo per agire provoca solo rumore. A mio avviso, il lavoro associativo è il modo migliore per mettere in pratica la combinazione di questi principi che mi ispirano.

**Cosa è cambiato durante la sua permanenza al CC?**

I fondamenti della nostra professione non sono cambiati: il ruolo del garagista è quello di prolungare la vita del prodotto industriale, l'automobile, riparandolo o vendendolo di seconda mano. Inoltre, nel caso delle concessionarie di marca, il ruolo del garagista è quello di finanziare le scorte della fabbrica (in cambio di un certo monopolio sul marchio). Forse il cambiamento più importante è avvenuto intorno al 2000, quando l'offerta di veicoli nuovi ha superato la domanda (mentre dal dopoguerra non c'erano mai stati abbastanza veicoli per soddisfare la domanda). Da quel momento in poi,

l'organizzazione della distribuzione di autoveicoli ha iniziato a cambiare radicalmente, con successive ristrutturazioni delle reti di distribuzione, regolamentazioni governative (Comm'auto, ad esempio) e diversificazione dal modello di "singola" officina a un modello molto più diversificato (con officine specializzate).

**Lei rappresenta anche gli interessi dei garagisti all'interno dell'Unione Svizzera delle Arti e dei Mestieri USAM e di Routesuisse (Federazione Stradale Svizzera) FRS. Quali sono stati i suoi maggiori successi, anche politici, in questo periodo?**

Retrospectiva con Pierre Daniel Senn sul suo periodo nel CC

**“Tutto arriva al momento giusto...”**





Regalo d'addio: Pierre Daniel Senn (a sin.) riceve simbolicamente una bici elettrica da parte di Manfred Wellauer come manifestazione d'addio.



Momenti emozionanti per i due membri uscenti dal CC, Pier Daniel Senn e Enrico Camenisch.  
Foto: media UPSA

I fattori di prosperità in Svizzera sono tradizionalmente la sicurezza (in senso lato, sociale e militare, giuridica e politica, ecc.), l'energia (abbondante e accessibile) e la mobilità (individuale e collettiva, al centro dell'Europa). Grazie alla nostra partecipazione al lavoro delle associazioni mantello, siamo riusciti a far crescere l'importanza e il riconoscimento della mobilità (il tema dell'ultimo congresso USAM era la mobilità) come fattore di prosperità, ma anche come legame nella società civile. Il prossimo novembre intendiamo vincere la votazione sul potenziamento della rete autostradale e ci stiamo impegnando a fondo per questo obiettivo. All'interno di UPSA siamo riusciti a definire ciò che ci unisce, ossia la difesa e la promozione del garagista come libero imprenditore (e non ciò che potrebbe dividerci, ossia mettere una categoria di garagisti contro un'altra).

#### ***E le sconfitte più amare?***

Non credo che siamo ancora riusciti, nonostante i molti sforzi, a integrare le donne nella nostra professione: è la nostra più grande lacuna. Forse dobbiamo convincere le donne a rilevare le aziende di famiglia e dare l'esempio affinché altre giovani donne decidano di imparare una delle tante professioni del settore dell'automobile. Probabilmente il nostro

errore è stato quello di cercare di convincerle ad accettare l'apprendistato, mentre avremmo dovuto formare le donne quali dirigenti d'azienda per poi dare l'esempio.

#### ***Cosa le mancherà di più dopo 30 anni nel CC?***

(sorride) Sono più propenso a guardare al presente e al futuro. I contatti con i professionisti del settore prenderanno altre strade rispetto alle riunioni del Comitato centrale. Cercherò comunque di mantenere l'amicizia e gli ottimi rapporti che ho sviluppato con i miei colleghi nel corso degli anni.

#### ***Come membro del CC di UPSA, ha sempre avuto un'agenda molto fitta. Come pensa di utilizzare il tempo che si è liberato?***

Il tempo risparmiato sarà dedicato ai miei incarichi presso Routesuisse e USAM. Voglio anche potermi prendere un po' di tempo per pensare. Ho ancora il dovere di trapassare con successo la mia azienda alla prossima generazione. Infine, naturalmente, dedicherò il tempo necessario alla mia famiglia e, se ne avanza un po', a suonare più spesso il violino.

#### ***Quale consiglio darebbe al suo successore?***

I buoni consigli piacciono solo a chi li dà. Tuttavia, se dovessi permettermi di dare un consiglio sotto forma di commento ai miei trent'anni nel Comitato centrale e ventidue come vicepresidente, direi: "Tutto arriva al momento giusto...".

#### **A proposito di Pierre Daniel Senn**

Il padre e il nonno di Pierre Daniel Senn erano già proprietari di garage. Anche il suo bisnonno, un maniscalco, si occupava delle esigenze di mobilità delle persone. Nato a Neuchâtel vede l'associazione come un'occasione per aprire porte in ambito professionale ed è stato fortemente coinvolto in questioni politiche e legali. Membro del CC UPSA per 30 anni, è anche vicepresidente di USAM e, più recentemente, presidente di Routesuisse. Pierre Daniel Senn rappresenta gli interessi del settore automobilistico quale imprenditore di successo e proprietario di un garage con una grande esperienza e passione. Per rilassarsi, ama fare escursioni e suonare il violino.

Retrospectiva con René Degen sul suo periodo nel CC

# "Anche contro i mulini a vento, bisogna lottare e non arrendersi mai"

**Signor Degen, lei è membro del CC UPSA dallo scorso millennio, ovvero dal 1999. Come è cambiata la professione di garagista in questo periodo?**

**René Degen:** In un quarto di secolo cambiano molte cose. Un tempo si montavano le radio nelle auto e non c'erano ancora i telefoni cellulari. Un tagliando durava quattro ore e mezza e l'olio veniva ancora sostituito ogni 2'500 chilometri. Eppure i nostri clienti non sono cambiati totalmente in tutto questo tempo: forse sono diventati più impazienti, ma il cliente è sempre il re. Oggi come ieri, un sorriso di benvenuto favorisce la fidelizzazione del cliente, che rimane assolutamente importante. Allora, garage e fabbricanti erano ancora partner; i contratti venivano firmati e le promesse mantenute con una semplice stretta di mano. E sì, il nostro lavoro era apprezzato e potevamo ancora guadagnare un franco. Oggi, invece, i garage devono calcolare bene, essere innovativi e lottare per accaparrarsi personale valido.

**In qualità di membro della Commissione servizi, tecnologia e l'ambiente (CSTA), lei ha sviluppato servizi per i garage. Quali sono stati i più interessanti e forse i più riusciti a suo avviso?**

All'interno di CSTA abbiamo sviluppato una serie di servizi ad alto impatto per sostenere principalmente i garage: penso a Quality1 Garantie, Tuttobene e CEA. Inoltre, il coinvolgimento dei consulenti del servizio clienti di UPSA è stato, ed è tuttora, molto proficuo. In tutto ciò che faccio, l'ambiente è sempre stato importante per me, ed è per questo che CST è diventato CSTA, con la A di ambiente.



Tradizione del "Schnitzelbank" per congedarsi: René Degen, membro di lunga data del comitato centrale, nel ruolo di "Ueli, dr Knächt". Foto: media UPSA

**C'è stato qualche servizio dal quale avrebbe desiderato qualcosa di più?**

Purtroppo i nostri tentativi di gestire il car sharing non hanno funzionato. Dopo che la collaborazione con i due fornitori di car sharing Sharoo e Mobility non ha avuto il successo sperato, abbiamo dovuto interrompere questo servizio. Sembra che gli svizzeri non vogliono condividere le loro auto.



Adri Zisler, delegato del comitato centrale e direttore ad interim di UPSA, ha da parte sua reso omaggio a R. Degen, amante del carnevale basilese e degli antichi Romani, con delle rime divertenti lette in veste di imperatore romano.



### **Cosa le mancherà di più?**

Le amicizie che ho stretto e l'opportunità di essere coinvolti nella politica del settore automobilistico.

### **Co quale spinta va in "pensione dal CC" e perché?**

14 anni fa guidavo già un'auto elettrica, una Nissan Leaf. Mi piace anche andare viaggiare con il mio veicolo endotermico a basso consumo, ma quello che preferisco è navigare grazie all'energia del vento.

### **In qualità di membro del CC UPSA, ha sempre avuto un'agenda molto fitta di impegni. Come utilizza il tempo che si è appena liberato?**

Ho più tempo da dedicare alla mia famiglia, ai miei nipoti e ai miei numerosi hobby.

### **Quale consiglio darebbe al suo successore?**

Dobbiamo lottare anche contro i mulini a vento, non arrenderci mai e, naturalmente, non perdere mai il contatto con la base. Nel Comitato centrale e nella CSTA, siamo combattenti esperti che conoscono le preoccupazioni dei nostri membri, cercano soluzioni e si battono per loro.

**Continua a pagina 24**

## **A proposito di René Degen**

René Degen è noto a molti membri UPSA per le sue leggendarie apparizioni alla Schnitzelbank durante le assemblee dei delegati. Il basilese, che ha sviluppato una passione per la mobilità elettrica in giovane età, è membro del CC dal 1999 e da allora è attivo anche per la CSTA. Il presidente di sezione per i due cantoni di Basilea (dal 2018) non è solo un appassionato di vela, ma ama anche cucinare. Negli ultimi 26 anni ha contribuito in modo straordinario al benessere dei garage e della loro associazione attraverso numerose idee, iniziative e innovazioni.

## **Una nuova forza per il Comitato centrale**



I nuovi membri del Comitato centrale UPSA (da sinistra a destra): Gaël Lanthemann, Ilaria Devittori e Mathias Gabler.

Gaël Lanthemann, Mathias Gabler e Ilaria Devittori sono stati eletti nel Comitato centrale UPSA in occasione dell'Assemblea generale di Basilea. Nel prossimo numero di AUTOINISDE di settembre, spiegheranno in modo più dettagliato il loro legame con il settore dei garage, dove vedono le maggiori sfide che il settore e l'UPSA stessa devono affrontare, ecc. Gaël Lanthemann, figlio di un garagista, ad esempio, gestisce l'azienda di famiglia a Neuchâtel dall'ottobre 2015 e afferma: "Dobbiamo essere creativi per mantenere i professionisti nelle nostre aziende e innovativi per formare i professionisti di domani". Mathias Gabler, che lavora nel settore automobilistico da 29 anni, non è arrivato qui per caso e ricorda bene la sua prima auto, una VW Polo Coupée verde del 1980 con sedili beige, ci dice: "Come membro del Comitato centrale, voglio fare la mia parte per garantire che l'UPSA fornisca ai suoi membri un sostegno e un incoraggiamento ottimale in tutti i settori". E la ticinese Ilaria Devittori, che fin da giovane ha lavorato nelle officine del padre e dello zio, aggiunge: "Qualunque sia la direzione che i garage prenderanno in futuro, la flessibilità e l'adattabilità continueranno a essere le qualità fondamentali per affrontare il futuro". Per saperne di più sui tre nuovi membri del CC, leggete AI 09/2024. Non lasciatevi scappare l'occasione!

Il Ticinese Enrico Camenisch e Ilaria Devittori, che prenderà il suo posto in seno al CC, in un momento della AD a Basilea.



Retrospectiva con Enrico Camenisch sul suo periodo nel CC

## "L'UPSA è per me una scuola di vita"

**Signor Camenisch, lei si impegna con passione per la mobilità e la professione di garagista dal 2015 quale membro del CC UPSA, e prima ancora dal 1995 all'interno della sezione UPSA Ticino. Cosa è cambiato in questo periodo?**

**Enrico Camenisch:** Tutto è diventato più veloce, a parte la circolazione stradale. La complessità per le aziende e per chi ne è a capo si è intensificata così come le esigenze richieste, sia quelle delle conoscenze, sia quelle finanziarie che quelle imprenditoriali. Il nostro settore economico è importante, impiega molti collaboratori, genera una cifra d'affari imponente e un gettito fiscale considerevole e permette di garantire una mobilità sicura. La politica, seguendo l'esempio europeo, ci ha messo del suo aumentando la pressione legislativa e normativa sui garages. Lo stesso è avvenuto dal lato amministrativo, dove Confederazione, Cantoni, Comuni, importatori, fabbricanti di veicoli e associazioni di categoria hanno aumentato in modo smisurato il carico alle aziende. Anche dal profilo finanziario molto è mutato: i

marginari si sono ulteriormente assottigliati, gli investimenti richiesti invece sono aumentati. Tenere tutto quanto citato in equilibrio è la vera sfida quotidiana per ogni membro UPSA. Il garagista deve continuare a occuparsi del cliente, poiché l'obiettivo di soddisfare e a volte sorprendere il cliente è quello che può assicurare la perennità aziendale. È con ammirazione, molto rispetto e gratitudine che mi rivolgo agli associati UPSA ringraziandoli per quanto fanno.

**Quali sono stati i suoi maggiori successi, anche politici, quando era nel CC?**

In un comitato come quello centrale dell'UPSA è il lavoro del gruppo che dà risultati, che porta al successo, non il singolo individuo. L'UPSA è stata per me una scuola di vita. Le persone incontrate nel mio percorso associativo durato quarant'anni mi hanno aiutato a plasmare la mia maturazione imprenditoriale. Da qui la mia gratitudine e dedizione ad UPSA. L'unione fa la forza, e penso che questo sia il successo più importante raggiunto dal comitato centrale della

nostra associazione. Essere riusciti, nel tempo, a tenere assieme aziende di tutte le dimensioni con interessi diversi, magari contrastanti o in concorrenza. Concentrarsi su quello che unisce invece che su quello che divide è stata la chiave del successo del lavoro negli anni. Il peso specifico dato dalla formazione professionale e l'elevato livello di qualità raggiunto in questo ambito sono motivo di orgoglio non solo per il comitato centrale ma per ogni singolo associato e per l'intero settore.

**E le sconfitte più amare?**

Sono un ottimista, le sconfitte sono un insegnamento e vanno analizzate per sempre migliorare. Mi piace quindi parlare piuttosto di cosa non sono riuscito a cambiare in questi anni in comitato centrale, pur essendomi adoperato ed aver investito tempo ed energie. Sono due temi che riguardano i rapporti dell'associazione con tutti gli associati e la popolazione svizzera di lingua italiana. Il primo è relativo alla traduzione di testi dal tedesco all'italiano: in questo ambito non si è ancora raggiunto un livello accettabile. Il secondo, sempre legato al problema linguistico, è quello che UPSA non è in grado di offrire a tutti gli associati l'identico livello di prestazioni, l'identico livello di trattamento. Per me è più una questione di rispetto più che una questione culturale.

**Cosa le mancherà di più?**

Carpe diem! Ho vissuto questi anni sempre cercando di vivere intensamente e adoperarmi per il bene degli associati e dell'associazione. In comitato centrale ho cercato di intrattenere buone relazioni con tutti e sono stato da tutti ampiamente ripagato. Con questa consapevolezza lascio il comitato e ringrazio tutti per quanto mi hanno dato. Quello che invece di certo non mi mancherà, sarà l'intenso traffico autostradale trovato sempre durante le mie trasferte dall'Engadina o dal Ticino a Berna: esorto tutti ad adoperarsi senza lesinare sforzi affinché il referendum contro gli investimenti stradali del prossimo autunno venga ampiamente bocciato.

**Come membro del CC UPSA, lei ha sempre avuto un'agenda molto fitta. Come utilizza il tempo che si è appena liberato?**

La risposta sconfinava nel privato ma la do molto volentieri. Finalmente potrò dedicarmi alla persona, che durante tutta la mia vita attiva mi ha sempre sostenuto, supportato e sopportato, e non è stato un compito facile: a mia moglie Verena.

Per una serie di cose ora è lei ad avere bisogno di sostegno e aiuto da parte mia e sono ben felice di poterle ritornare almeno un po' di quello che ho ricevuto. Chi mi conosce intimamente sa quale attaccamento abbia io per la Scozia e in particolare modo per le Highlands: non potendomi trasferire là, mi sono trasferito nelle Highlands svizzere, in Engadina. Potrò qui finalmente dare sfogo alla mia vera passione di sempre: la montagna. E mi sono imposto una nuova sfida: imparare una nuova lingua, il Rumauntsch Puter, la lingua dell'Alta Engadina.

**Quale consiglio darebbe al suo successore?**

La nuova rappresentante della Svizzera di lingua italiana in comitato centrale è Ilaria Devittori. Una giovane imprenditrice, con un ottimo curriculum formativo che si sa esprimere nelle tre lingue nazionali. Rappresenterà perfettamente anche le aziende di piccole dimensioni delle regioni alpine. Malgrado la giovane età conosce già bene i meccanismi associativi di UPSA. Quindi non posso che augurarle di trovare il suo posto in comitato rapidamente e dirle che i colleghi di

comitato aspettano con piacere di poter lavorare con lei. Cara Ilaria, continua ad essere te stessa, lotta per quello in cui credi e fatti sentire. <

**A proposito di Enrico Camenisch**

Enrico Camenisch è stato eletto nel Comitato centrale UPSA nel 2015. All'epoca, era proprietario di un garage a Lugano e rappresentava i membri ticinesi nel CC, dove dal 1984 ha partecipato ai lavori di diverse commissioni cantonali di UPSA ed è stato membro e poi presidente del Comitato del Gruppo UPSA di Lugano. Dal 1995 ha fatto parte del Comitato di sezione ed è stato presidente di sezione dal 2002 al 2008. Quale ottimo plurilinguista, ha ottime conoscenze del tedesco, del francese e dell'italiano, è pure attivo in diverse commissioni. Nel 2020 è stato nominato rappresentante dei datori di lavoro nella commissione d'assicurazione (organo paritetico) della cassa pensione Mobil. Ha ricoperto questa carica fino alla fine di giugno 2024.



I membri uscenti del comitato centrale (da sinistra verso destra: Pierre Daniel Senn, Enrico Camenisch e René Degen).



Enrico Camenisch o "Chico d'oro", come è stato soprannominato in modo divertente dal suo collega di CC Nicolas Leuba dopo aver ricevuto la spilla d'onore in oro, durante l'aperitivo. Foto: media UPSA



Visione, strategia e valori di UPSA

La nuova visione, la strategia e le linee guida di UPSA

# L'UPSA è pronta per il futuro della mobilità

La mobilità sta cambiando e così il settore dell'auto. Per questo motivo, e per contribuire a definire il suo futuro in modo ancora più attivo e al passo con i tempi, l'UPSA sta ora definendo in maniera più chiara la sua visione, la sua strategia e la sua missione, già espresse nel Codice etico di UPSA. Ne parliamo con Andri Zisler e Markus Aegerter della direzione di UPSA e con alcuni giovani garagisti.

Timothy Pfannkuchen

Il mondo della mobilità sta cambiando rapidamente. E con esso il settore dell'auto. Come ogni azienda e ogni associazione, l'UPSA rivede quindi regolarmente la propria immagine, riassunta nella visione, nella strategia e nelle linee guida della sua missione - i valori - che rappresentano l'associazione e i suoi membri che ogni giorno portano avanti nel loro agire quotidiano. I valori sono già noti grazie al Codice etico di UPSA stanno già avendo un grande impatto (vedi riquadro nella doppia pagina seguente).

## Gruppo di lavoro con alcuni giovani garagisti

La nuova versione è stata redatta su iniziativa del Comitato centrale di UPSA, che ha istituito un apposito gruppo di lavoro. Il gruppo di lavoro non era composto solo da funzionari, ma anche da membri di varie sezioni, tra i quali in particolare alcuni erano giovani garagisti. "Era giunto il momento di un cambio generazionale", spiega Andri Zisler, membro del Comitato centrale UPSA e direttore ad interim della direzione gene-

rale di UPSA, nonché membro del gruppo di lavoro. "Come associazione, dobbiamo valutarci regolarmente: la nostra visione, i nostri obiettivi, la nostra strategia e le nostre linee guida della missione sono ancora corretti? Sono tutt'ora attuali? Questo significa pure diventare più snelli, più trasparenti e quindi meglio identificabili. È anche importante esprimersi in modo più adeguato ai giorni nostri nella dichiarazione di missione piuttosto che nel codice etico". Zisler sottolinea: "È importante che tutti - nell'associazione, nelle aziende o i clienti dei garage - capiscano cosa intendiamo. Dopotutto, visione, strategia e valori hanno senso solo se possiamo sostenerli tutti assieme. E se sono permeabili, vale a dire facili da applicare per l'associazione, i garage e i clienti".



La visione di UPSA

**"Insieme, plasmiamo il futuro della libera mobilità in Svizzera"**

## Concepire in maniera proattiva e aperta alla tecnologia

Markus Aegerter, direttore della rappresentanza di settore UPSA e membro del gruppo di lavoro, spiega la visione di UPSA: "I garage e l'UPSA sono parte integrante del settore della mobilità svizzera. Per questo motivo ci assumiamo la responsabilità della leadership e non lasciamo la definizione della mobilità





“La visione di UPSA esprime l’idea che l’UPSA si fida di se stessa e degli obiettivi che vuole perseguire”

**La visione, la strategia e i valori di UPSA**

**Visione**  
«visione, plasmando il futuro della libera mobilità in Svizzera»

**Strategia**

- Quali prestatori di servizio principali del settore, definiamo gli standard in materia di mobilità, innovazione e progresso tecnologico.
- Promuoviamo la formazione e il perfezionamento professionale specifici nei nostri paesi, mirando ad avere una situazione equilibrata della forza lavoro qualificata.
- Siamo aperti a tutte le tecnologie, energie e forme di mobilità.
- Ci impegniamo per una gestione accurata delle nostre risorse.
- Incentiviamo la libertà d’impresa e con essa l’indipendenza economica.
- Lavoriamo in modo responsabile e sostenibile.
- Sfruttiamo in modo mirato le sinergie attraverso una collaborazione mirata con le organizzazioni partner e del settore.
- Ci imponiamo elevati standard di qualità e li verifichiamo regolarmente.
- Siamo per la trasparenza, la stima e una comunicazione aperta, sincera e rispettosa.
- Ci impegniamo efficacemente a livello politico e intratteniamo una solida rete di contatti.

**Valori**  
La nostra azienda associata UPSA si impegna...

**...nei confronti della clientela**

- a conseguire la necessaria competenza professionale tramite una costante formazione continua;
- ad agire con serietà e onestà nei confronti di terzi dimostrando un partner affidabile;
- a mantenere le promesse di qualità;
- a promuovere la mobilità individuale quale fornitore di servizi;
- a indagare sugli uffici di conduzione terreni nell’UPSA e sui club automobilistici ACS e TCS in caso di divergenze.

**...nei confronti dei nostri collaboratori**

- a essere un datore di lavoro interessato che offre condizioni di impiego moderne e sicure, in un ambiente di lavoro ingrandito alla stessa;
- a implementare costantemente la misura inerente alla sicurezza sul lavoro e alla tutela della salute;
- a incoraggiare costantemente la formazione e il perfezionamento professionale;
- a informare in modo trasparente e comunicare con franchezza;
- a dimostrare stima e fiducia; il rispetto reciproco.

**...nei confronti dell’ambiente**

- a promuovere la protezione e utilizzare con parsimonia le risorse;
- a motivare clienti e collaboratori ad adottare soluzioni di mobilità e metodi di lavoro rispettosi dell’ambiente;
- a operare in modo sereno tutto ciò che non può essere evitato;
- ad assicurare la conformità ambientale e la sicurezza di funzionamento dei veicoli.

**...nei confronti dell’intero settore economico**

- a comportarsi in modo corretto e leale nei confronti della concorrenza;
- a promuovere la regolazione;
- a valutare attentamente le relazioni di cui siamo;
- a partecipare attivamente alla vita associativa.

**UPSA | AGVS**  
Un gruppo di società in Svizzera  
Con noi tutto ha senso.

## La strategia di UPSA

futura solo ai fabbricanti e agli importatori, ai politici e alle autorità. In qualità di fornitori di servizi di mobilità, i garage, e noi come associazione di categoria, stiamo plasmando in modo proattivo il futuro della mobilità, in particolare per quanto riguarda la formazione e a favore di una mobilità senza restrizioni di forma o, per esempio, senza divieti tecnologici sui futuri tipi di propulsione”.

- Quali principali prestatori di servizio del settore, definiamo gli standard in materia di mobilità, innovazione e progresso tecnologico.
- Promuoviamo la formazione e il perfezionamento professionale specifici nel nostro settore, mirando ad avere una situazione equilibrata della forza lavoro qualificata.
- Siamo aperti a tutte le tecnologie, energie e forme di mobilità.
- Ci impegniamo per una gestione accurata delle nostre risorse.
- Incentiviamo la libertà d’impresa e con essa l’indipendenza economica.
- Lavoriamo in modo responsabile e sostenibile.
- Sfruttiamo in modo mirato le sinergie attraverso una collaborazione mirata con le organizzazioni partner e del settore.
- Ci imponiamo elevati standard di qualità e li verifichiamo regolarmente.
  - Siamo per la trasparenza, la stima e una comunicazione aperta, sincera e rispettosa.
  - Ci impegniamo efficacemente a livello politico e intratteniamo una solida rete di contatti.



### Priorità a comunità e mobilità

Secondo Markus Aegerter, cosa è cambiato in particolare nella nuova strategia adottata dalla Conferenza dei presidenti? “Soprattutto il fatto che tutte le dichiarazioni sono applicabili sia all’associazione che ai garagisti. La formulazione “noi” lo rende chiaro. Ciò significa anche che la maggioranza dei membri di UPSA dovrebbe essere in grado di identificarsi con essa”. Colpisce anche il fatto che non vengano più utilizzati i termini “auto” e “autoriparatore”. “Il gruppo di lavoro ne ha volutamente fatto a meno”, afferma Aegerter, “la mobilità è ora in primo piano”. Andri Zisler aggiunge: “La strategia precedente non era misurabile. Ora è stata formulata in modo tale da poter verificare se l’associazione e i suoi membri la stanno attuando – e che anche i garagisti possono adattarla alle loro attività”.

Continua a pagina 28



## Le voci di tre giovani garagisti che hanno contribuito all'elaborazione della visione, della strategia e dei valori nel gruppo di lavoro UPSA:



Ilaria Devittori, 32 anni, Devittori all cars plus SA (Biasca TI), membro del Comitato centrale UPSA.

“Come giovane imprenditrice, sono lieta di aver potuto contribuire alla strategia. Era importante che il gruppo di lavoro fosse eterogeneo e comprendesse sia giovani che imprenditori più esperti: questo ha portato a un buon risultato. Non è mai facile sviluppare una strategia per una grande associazione, ma ora può essere implementata e personalizzata per ogni azienda. Sono convinto che questo metterà l'UPSA e i suoi membri sulla strada giusta e li attizzerà per il futuro. La formazione e la trasparenza sono particolarmente importanti per me. **Senza una formazione e un aggiornamento adeguati, non possiamo guardare al futuro con ottimismo – a mio avviso, questo non è certo il compito più facile, ma è il più importante.** E la comunicazione trasparente è il fondamento di ogni azienda di successo, perché questa trasparenza porta a un'atmosfera di lavoro migliore e promuove il successo a lungo termine. Nella nostra azienda utilizziamo la strategia come linea guida e la adattiamo alla nostra realtà. Diamo inoltre priorità alla formazione, ai rapporti di fiducia, all'alta qualità del lavoro e, ad esempio, alla proposta di un'ampia gamma di motori e propulsioni. Facciamo del nostro meglio per stare al passo con la tecnologia - e confidiamo che l'UPSA ci sostenga offrendo formazione e servizi utili per tutti i membri”.



Luca Jaquet, 34 anni, Steiggarage L. Jaquet (Beringen SH), Presidente della sezione UPSA di Sciaffusa.

“Per me tutti i passaggi della strategia di UPSA sono importanti, in particolare i nostri elevati standard di qualità, l'apertura alla tecnologia, l'immagine positiva del settore e l'essere un datore di lavoro attraente. **La visione ci proietta nel futuro, la strategia e i valori ci danno gli strumenti per farlo – con tutte le conseguenze del caso, come l'esclusione dei garage che violano il codice etico.** Spero che il marchio UPSA sia tenuto in maggiore considerazione: ora abbiamo l'opportunità di fare di UPSA un'associazione che sia sinonimo di artigianato corretto. Le officine dovrebbero voler aderire all'associazione perché incarna questi valori e non perché il percorso formativo è più favorevole agli apprendisti. Tuttavia, la nostra strategia è valida solo quando la sua attuazione, e questo riguarda tutti gli organi, le sezioni e i garage, perché se non viviamo i nostri valori, questi diventano una farsa. Come giovane garagista, vedo un settore in subbuglio. Dobbiamo abbandonare il concetto di “solo se fuma al posteriore è buono” e passare da un'associazione conservatrice e politicamente orientata solo a destra a un'associazione più flessibile, liberale e “più verde”, non solo per convinzione, ma perché è necessario. Questo è ciò che molti giovani garagisti come me sostengono. Lo vivo nella mia vita quotidiana, mettendomi costantemente in discussione e attuando, ad esempio, gerarchie orizzontali, metodi di lavoro flessibili e cogestione”.



Gaël Lanthemann, 32 anni, Garages Lanthemann SA (Cortailod NE/Champagne VD), membro del Comitato centrale UPSA.

“La nuova strategia di UPSA definisce il nostro ruolo di organizzazione mantello per il settore dell'auto e lo apre al cambiamento. La trasparenza e l'integrità sono importanti quanto l'impegno nella politica o nella formazione. È stato importante integrare un concetto più ampio di mobilità individuale e dei suoi tipi di propulsione, nonché un impegno per la libertà imprenditoriale nel futuro. Per me, il cuore dell'associazione e la spina dorsale del settore sono la formazione, che si tratti di formazione di base, formazione continua, buona assistenza o motivazione dei dipendenti. Le professioni dell'auto e la loro buona formazione permettono di stare al passo con i tempi e di essere innovativi. Anche l'apertura al cambiamento mi sembra essenziale: **Un settore che non si rinnova rimane bloccato in paradigmi di un'epoca passata.** Io stesso sto attuando la strategia quasi alla lettera. L'idea era proprio questa: una strategia per l'associazione in cui ogni garage si possa identificare e applicare. La strategia UPSA è un primo spunto di riflessione e, anche se alcuni punti sono stati adattati alle specificità delle aziende associate, la maggior parte di essi si ritrova in essa. Plasmare insieme il futuro della mobilità: Sono parole ben scelte che ci permettono di mantenere una rotta chiara e di andare avanti insieme”. <

## Il codice etico: i valori dell'UPSA

Anche media come il "Beobachter" riprendono il cosiddetto Codice etico UPSA, che ora si chiama più correttamente "I nostri valori" – perché, come scrive lo stesso giornale: i garage affidabili sono aziende associate a UPSA, perché "devono soddisfare determinati standard minimi". Questo dichiarazione codice etico, che i garage possono presentare ai loro clienti in formato A3, è quindi efficace e promuove un'immagine positiva del settore, una collaborazione costruttiva, un trattamento

cortese dei clienti e il rispetto per l'ambiente. I valori del codice etico sono in linea con quelli della "Visione, strategia e i valori di UPSA".



**I nostri valori**  
Unione professionale svizzera dell'automobile (UPSA)

La nostra azienda associata UPSA si impegna

**nei confronti della clientela**

- ... a consegnare la necessaria competenza professionale tramite una costante formazione continua;
- ... ad agire con correttezza e onestà nei confronti di tutti dimostrandosi un partner affidabile;
- ... a mantenere la promessa di qualità;
- ... a promuovere la mobilità individuale quale fornitore di servizi;
- ... a rivolgersi agli uffici di conciliazione istituiti dall'UPSA e dai club automobilistici ACS e TCS in caso di divergenza.

**nei confronti dei nostri collaboratori**

- ... a essere un datore di lavoro interessante che offre condizioni di impiego moderne e sicure, in un ambiente di lavoro improntato alla stima;
- ... a implementare concretamente le misure inerenti alla sicurezza sul lavoro e alla tutela della salute;
- ... a incoraggiare costantemente la formazione e il perfezionamento professionale;
- ... a informare in modo trasparente e comunicare con franchezza;
- ... a dimostrare stima e facilitare il rispetto reciproco.

**nei confronti dell'ambiente**

- ... a promuovere la protezione e utilizzare con parsimonia le risorse;
- ... a motivare clienti e collaboratori ad adottare soluzioni di mobilità e metodi di lavoro rispettosi dell'ambiente;
- ... a smaltire in modo corretto tutto ciò che non può essere riciclato;
- ... ad assicurare la conformità ambientale e la sicurezza di funzionamento dei veicoli.

**nei confronti dell'intero settore economico**

- ... a comportarsi in modo corretto e leale nei confronti della concorrenza;
- ... a promuovere la reputazione;
- ... a coltivare attivamente le relazioni al suo interno;
- ... a partecipare attivamente alla vita associativa.

Thomas Hurter  
Presidente centrale

Presidente della sezione ...

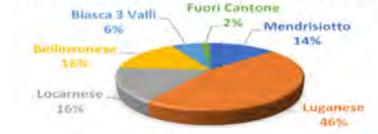
Associato

**UPSA | AGVS**  
UNIONE PROFESSIONALE SVIZZERA DELL'AUTOMOBILE

	Giugno						Gennaio - Giugno					
	2023		2024		2023 - 2024		2023		2024		2023 - 2024	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	197	14.90%	156	13.83%	-41	-20.81%	1'044	14.30%	898	13.65%	-146	-13.98%
Luganese	614	46.44%	515	45.66%	-99	-16.12%	3'386	46.38%	2'935	44.60%	-451	-13.32%
Locarnese	184	13.92%	187	16.58%	3	1.63%	1'143	15.66%	1'197	18.19%	54	4.72%
Bellinzonese	233	17.62%	179	15.87%	-54	-23.18%	1'229	16.83%	1'041	15.82%	-188	-15.30%
Biasca/Valli	78	5.90%	70	6.21%	-8	-10.26%	393	5.38%	389	5.91%	-4	-1.02%
F. Cantone	16	1.21%	21	1.86%	5	31.25%	106	1.45%	120	1.82%	14	13.21%
<b>Ticino Σ</b>	<b>1'322</b>	<b>100%</b>	<b>1'128</b>	<b>100%</b>	<b>-194</b>	<b>-14.67%</b>	<b>7'301</b>	<b>100%</b>	<b>6'580</b>	<b>100%</b>	<b>-721</b>	<b>-9.88%</b>
<b>Svizzera</b>	<b>25'214</b>		<b>22'689</b>		<b>-2'525</b>	<b>-10.01%</b>	<b>123'752</b>		<b>121'218</b>		<b>-2'534</b>	<b>-2.05%</b>

	2023	2024	Delta %
Gen.-Mag.	22'117	21'600	-2.34%
Giugno	4'509	4'231	-6.17%
<b>Gen.-Giu.</b>	<b>26'626</b>	<b>25'831</b>	<b>-2.99%</b>

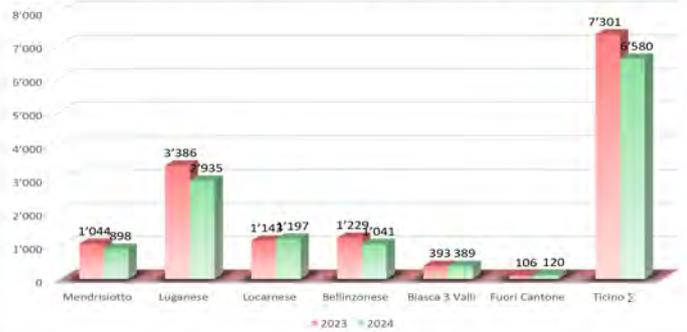
### Quota di mercato Giugno 2024



Immatricolazioni unità Giugno



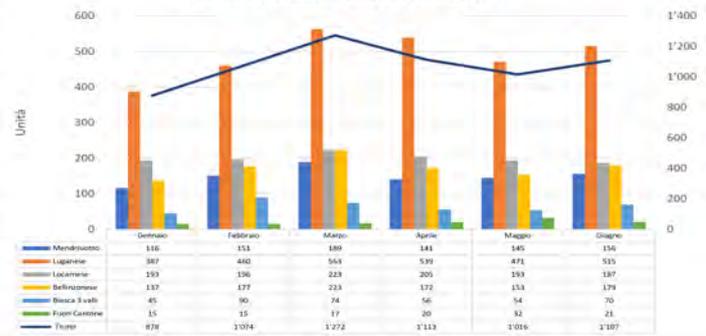
Immatricolazioni unità Gennaio - Giugno



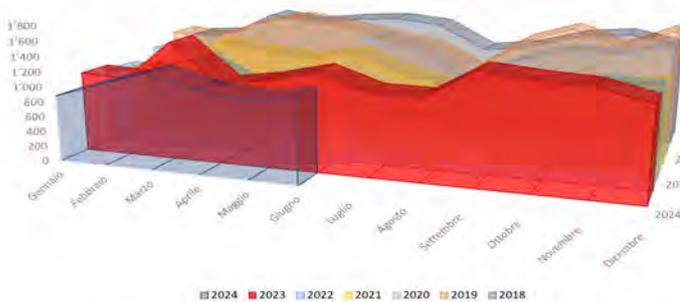
Immatricolazioni unità mensile 2023



Immatricolazioni unità mensile 2024



Immatricolazioni unità Ticino 2018 - 2019 - 2020 - 2021 - 2022 - 2023 - 2024



Delta immatricolazioni cumulativo in % 2023 - 2024



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



Tipo propulsione	Unità	Quota
Auto elettriche	126	11.2%

Colore	Unità	Quota
grigio	375	33.2%
bianco	292	25.9%

Tipo cert. omol.	Unità	Quota
Certificato X	3	0.3%

Tipo cambio	Unità	Quota
Cambio autom.	997	88.4%

Colore	Unità	Quota
nero	232	20.6%
blu	82	7.3%

Tipo pagamento	Unità	Quota
Con leasing	735	65.2%

Rank	Marca	Unità	%
1°	VW	153	14%
2°	AUDI	120	11%
3°	SKODA	97	9%
4°	MERCEDES	86	8%
5°	BMW	85	8%
6°	TOYOTA	80	7%
7°	DACIA	54	5%
8°	SUZUKI	46	4%
9°	TESLA	35	3%
10°	KIA	33	3%

Immatricolazioni cumulative Gennaio - Giugno 2024 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca

Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca/valli		F. cant.	Σ Tot.	% Quota	Imm. cum. Gen. - Giu. CH		
		Giù.	Cum.	Giù.	Cum.	Giù.	Cum.	Giù.	Cum.	Giù.	Cum.				Σ Totale	% Quota	Rango
1	VW	97	10.80%	377	12.84%	173	16.62%	209	17.46%	61	15.68%	19	936	14.22%	11'540	9.52%	1
2	MERCEDES-BENZ	85	9.47%	331	11.28%	94	9.03%	98	8.19%	17	4.37%	3	628	9.54%	9'622	7.94%	4
3	AUDI	88	9.80%	255	8.69%	94	9.03%	91	7.60%	20	5.14%	11	559	8.50%	8'142	6.72%	5
4	SKODA	63	7.02%	177	6.03%	122	11.72%	75	6.27%	36	9.25%	30	503	7.64%	10'802	8.91%	3
5	BMW	87	9.69%	219	7.46%	83	7.97%	61	5.10%	32	8.23%	20	502	7.63%	11'538	9.52%	2
6	TOYOTA	93	10.36%	191	6.51%	80	7.68%	57	4.76%	36	9.25%	1	458	6.96%	6'692	5.52%	6
7	PORSCHE	26	2.90%	190	6.47%	20	1.92%	49	4.09%	5	1.29%	1	291	4.42%	3'145	2.59%	15
8	DACIA	46	5.12%	116	3.95%	30	2.88%	51	4.26%	24	6.17%	0	267	4.06%	4'018	3.31%	12
9	SEAT / CUPRA	39	4.34%	124	4.22%	33	3.17%	15	1.25%	28	7.20%	8	247	3.75%	4'779	3.94%	8
10	TESLA	22	2.45%	108	3.68%	27	2.59%	45	3.76%	13	3.34%	4	219	3.33%	5'197	4.29%	7
11	SUZUKI	31	3.45%	81	2.76%	20	1.92%	53	4.43%	26	6.68%	1	212	3.22%	2'347	1.94%	18
12	CITROEN / DS	18	2.00%	47	1.60%	41	3.94%	69	5.76%	15	3.86%	0	190	2.89%	1'671	1.38%	22
13	RENAULT	24	2.67%	73	2.49%	36	3.46%	34	2.84%	20	5.14%	1	188	2.86%	4'320	3.56%	10
14	HYUNDAI	17	1.89%	43	1.47%	37	3.55%	40	3.34%	9	2.31%	7	153	2.33%	4'175	3.44%	11
15	FORD	21	2.34%	75	2.56%	18	1.73%	23	1.92%	1	0.26%	3	141	2.14%	3'896	3.21%	13
16	KIA	8	0.89%	53	1.81%	18	1.73%	45	3.76%	14	3.60%	1	139	2.11%	3'395	2.80%	14
17	FIAT	21	2.34%	49	1.67%	7	0.67%	40	3.34%	3	0.77%	0	120	1.82%	2'061	1.70%	19
18	MINI	24	2.67%	53	1.81%	14	1.34%	15	1.25%	3	0.77%	0	109	1.66%	1'612	1.33%	23
19	VOLVO	14	1.56%	44	1.50%	8	0.77%	11	0.92%	5	1.29%	3	85	1.29%	4'637	3.83%	9
20	MAZDA	5	0.56%	37	1.26%	22	2.11%	17	1.42%	2	0.51%	0	83	1.26%	2'353	1.94%	17
21	LAND ROVER	11	1.22%	47	1.60%	2	0.19%	5	0.42%	0	0.00%	1	66	1.00%	1'348	1.11%	26
22	HONDA	14	1.56%	22	0.75%	6	0.58%	10	0.84%	2	0.51%	0	54	0.82%	1'767	1.46%	21
23	PEUGEOT	11	1.22%	13	0.44%	9	0.86%	15	1.25%	0	0.00%	3	51	0.78%	2'476	2.04%	16
24	NISSAN	7	0.78%	27	0.92%	3	0.29%	6	0.50%	1	0.26%	1	45	0.68%	1'492	1.23%	24
25	MITSUBISHI	1	0.11%	15	0.51%	7	0.67%	13	1.09%	6	1.54%	0	42	0.64%	1'377	1.14%	25
25	SMART	7	0.78%	14	0.48%	11	1.06%	8	0.67%	2	0.51%	0	42	0.64%	466	0.38%	30
27	OPEL	6	0.67%	20	0.68%	6	0.58%	5	0.42%	0	0.00%	1	38	0.58%	1'860	1.53%	20
28	FERRARI	2	0.22%	32	1.09%	0	0.00%	1	0.08%	0	0.00%	0	35	0.53%	232	0.19%	33
28	JEEP	3	0.33%	13	0.44%	7	0.67%	10	0.84%	2	0.51%	0	35	0.53%	535	0.44%	28
30	SUBARU	1	0.11%	12	0.41%	5	0.48%	7	0.58%	3	0.77%	0	28	0.43%	747	0.62%	27
31	LEXUS	1	0.11%	17	0.58%	0	0.00%	1	0.08%	0	0.00%	1	20	0.30%	480	0.40%	29
32	ALFA ROMEO	2	0.22%	8	0.27%	0	0.00%	4	0.33%	1	0.26%	0	15	0.23%	464	0.38%	31
33	KGM / SSANGYONG	0	0.00%	0	0.00%	3	0.29%	6	0.50%	2	0.51%	0	11	0.17%	274	0.23%	32
34	ASTON MARTIN	2	0.22%	4	0.14%	0	0.00%	2	0.17%	0	0.00%	0	8	0.12%	110	0.09%	38
34	MASERATI	0	0.00%	6	0.20%	0	0.00%	2	0.17%	0	0.00%	0	8	0.12%	181	0.15%	35
36	JAGUAR	0	0.00%	4	0.14%	2	0.19%	1	0.08%	0	0.00%	0	7	0.11%	172	0.14%	36
37	ALPINE	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	1	0.08%	0	0.00%	0	1	0.02%	68	0.06%	39
37	GENESIS	0	0.00%	0	0.00%	1	0.10%	0	0.00%	0	0.00%	0	1	0.02%	167	0.14%	37
39	POLESTAR	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0	0.00%	195	0.16%	34
	Diverse	7	0.11%	38	1.29%	2	0.19%	2	0.17%	0	0.00%	0	43		865	0.90%	
	Σ Totale	898		2'935		1'041		1'197		389		120	6'580		121'218		

Immatricolazioni VU Giugno e cumulativo 2024 per distretto con quota di mercato per marca

Genere	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca 3 valli		Fuori cantone		Σ Totale TI		Quota % Cum.	Rango Cum.
		Giù.	Cum.	Giù.	Cum.	Giù.	Cum.	Giù.	Cum.	Giù.	Cum.	Giù.	Cum.	Giù.	Cum.		
Autofurgone e Minibus	RENAULT	4	10	4	34	13	74	2	10	0	3	0	0	23	131	19.21%	1
	VW	1	5	11	61	9	26	1	18	6	7	0	3	28	120	17.60%	2
	MERCEDES-BENZ	0	6	7	33	6	32	0	4	1	4	1	6	15	85	12.46%	3
	FORD	1	11	5	24	3	18	1	9	0	1	0	0	10	63	9.24%	4
	ISUZU	1	8	6	19	0	6	3	12	2	6	0	0	12	51	7.48%	5
	TOYOTA	2	6	4	29	0	6	0	8	0	1	0	0	6	50	7.33%	6
	IVECO	0	7	1	10	1	7	1	5	0	1	0	0	3	30	4.40%	7
	FIAT	0	4	4	14	0	4	0	0	4	4	0	0	8	26	3.81%	8
	NISSAN	0	0	1	19	1	4	0	0	0	1	0	0	2	24	3.52%	9
	PEUGEOT	0	4	3	9	1	2	0	6	0	0	0	0	4	21	3.08%	10
	OPEL	0	1	0	6	0	3	0	7	0	1	0	0	0	18	2.64%	11
	CITROEN	0	0	2	7	1	2	0	8	0	0	0	0	3	17	2.49%	12
	SUZUKI	0	1	2	9	0	0	0	3	1	1	0	0	3	14	2.05%	13
	FUSO	1	2	3	5	1	2	0	1	0	0	0	0	5	10	1.47%	14
	MAN	0	0	1	3	1	6	0	0	0	0	0	0	2	9	1.32%	15
	PIAGGIO	1	2	1	3	0	1	0	2	0	0	0	0	2	8	1.17%	16
	SSANGYONG	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0.15%	17
	INEOS	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0.15%	17
	DACIA	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0.15%	17
	KG MOBILITY	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0.15%	17
JEEP	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0.15%	17	
	Σ Totale	11	67	55	286	37	194	8	95	15	31	1	9	127	682		
Autocarro	MERCEDES-BENZ	0	1	0	2	2	8	1	2	0	1	0	0	3	14	20.90%	1
	IVECO	0	1	1	7	0	3	0	0	1	2	0	0	2	13	19.40%	2
	VOLVO	0	4	1	1	0	6	0	1	0	0	0	0	1	12	17.91%	3
	MAN	0	1	0	1	2	5	0	0	1	1	0	0	3	8	11.94%	4
	SCANIA	0	2	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	6	8.96%	5
	RENAULT	3	3	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	3	5	7.46%	6
	FUSO	0	0	0	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	4	5.97%	7
	DAF	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3	4.48%	8
	ISUZU	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	2	2.99%	9
	Σ Totale	3	13	3	18	4	25	1	6	2	5	0	0	13	67		
Trattore a sella	VOLVO	0	7	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	8	44.44%	1
	MERCEDES-BENZ	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3	16.67%	2
	DAF	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	16.67%	2
	IVECO	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3	16.67%	2
	RENAULT	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	5.56%	5
	Σ Totale	1	14	0	2	0	1	0	1	0	0	0	0	1	18		

# UPSA Sezione Ticino — 2024



**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  
Delegato cantonale  
Presidente UPSA Luganese  
pasquale.ciccone@upsa-ti.ch



**Ilaria Devittori**  
Vice-presidente UPSA TI  
Membro UP  
Presidente UPSA Biasca e Valli  
Membro comm. Formazione  
Supplente delegato cantonale  
Ilaria.devittori@upsa-ti.ch



**Lorenzo Lazzarino**  
Membro di comitato UPSA TI  
Presidente commissione  
Formazione Professionale e  
Corsi Interaziendali (ad interim)



**Barbara Ferrari**  
Membro di comitato UPSA TI  
Rappresentante UPSA Ticino nel  
CDA di ESA  
Supplente membro CPC



**Elisa Domenighetti**  
Membro di comitato UPSA TI



**Alice Tognetti**  
Membro di comitato UPSA TI



**Renato Canziani**  
Membro di comitato UPSA TI  
Rappresentante UPSA soccorso  
stradale e SCSS Sagl  
Presidente UPSA Locarnese  
Delegato cantonale



**Carmelo Paciello**  
Membro di comitato UPSA TI  
Membro commissione Tecnica  
e Ambiente UPSA CH  
Delegato cantonale



**Maurizio Ranghetti**  
Membro di comitato UPSA TI  
Membro commissione  
Veicoli Pesanti UPSA CH  
Delegato cantonale



**Roberto Bellini**  
Membro di comitato UPSA TI  
Responsabile ispettori ambientali



**Enrico Camenisch**  
Membro di comitato UPSA TI  
Membro comitato centrale  
UPSA CH  
Presidente CPC

## Remo Gianoli

Presidente UPSA Bellinzonese  
Delegato cantonale

## Paolo Coduri

Membro commissione  
Formazione Professionale  
Vice-capo periti esami

## Giulio Bertazzoli

Membro commissione  
Formazione Professionale

## Maurizio Lepori

Membro commissione  
Formazione Professionale

## Roberto Petronio

Membro CPC

## Milton Binaghi

Delegato cantonale

## Matteo Ferrari

Delegato cantonale

## Ezio Forzatti

Delegato cantonale

## Bill Pedrotti

Delegato cantonale

## Sandro Bini

Direttore centro di Formazione  
Professionale AGVS/UPSA Biasca  
Capo periti esami  
Membro commissione Formazione e  
Corsi Interaziendali

## Roger Rüdin

Docente centro UPSA Biasca

## Dario Mantegazzi

Docente centro UPSA Biasca

## Aaron Rizzini

Docente centro UPSA Biasca

## Nicolas Filippini

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  
6900 Lugano

Telefono: 091 911 51 24

Posta elettronica: marco.doninelli@upsa-ti.ch