

Vittorio Jonesti

NON SVENDERE

LA TUA MANODOPERA

IN OFFICINA E CARROZZERIA

Dai VALORE al tuo lavoro
di Meccanico o Carrozziere.
Impara come farti pagare il giusto,
aumentando i tuoi guadagni,
senza perdere clienti!

© 2022 - Vittorio Jonesti
Tutti i diritti sono riservati.
È vietata la riproduzione, anche parziale, dei testi e delle immagini.
ISBN 979-12-210-1563-8

Finito di stampare nel mese di agosto 2022

*A Stefania, il grande Amore
della mia vita...*

SOMMARIO

PREFAZIONE	9
INTRODUZIONE	11
CHI SONO IO PER PARLARTI DI MANODOPERA PER OFFICINA O CARROZZERIA?	15
PERCHÉ HO SCRITTO QUESTO LIBRO!?	17
PER CHI NON È QUESTO LIBRO...	21
COSA STA SUCCEDENDO NEL MONDO DELL'AUTORIPARAZIONE?	23
PERCHÉ SI È ARRIVATI A SVENDERE LA MANODOPERA?	27
COS'È LA MANODOPERA?	31
PERCHÉ NON DEVI SVENDERE LA TUA MANODOPERA	33
IMPARA A DARE VALORE ALLA TUA MANODOPERA	37
SENZA MANODOPERA NON SI VENDONO RICAMBI	39
MANODOPERA QUALIFICATA: SEMPRE PIÙ INTROVABILE E SEMPRE PIÙ PREZIOSA	43
DARE VALORE A CHI VALE DI PIÙ	47
MA QUANTO TI COSTA UN'ORA DI MANODOPERA?	53
COME IMPRENDITORE DEVI CONOSCERE I NUMERI DELLA TUA AZIENDA!	55

IL CALCOLO DEL COSTO ORARIO DI STRUTTURA	57
GLI SBAGLI NEL CALCOLARE LA TUA MANODOPERA	59
COSA TI SERVE PER CALCOLARE IL TUO COS?	65
COME SI CALCOLA IL COS?	73
COSA SUCCEDA SE IGNORI IL TUO COS?	77
UN COSTO CHE NON DEVI MAI METTERE NEL TUO COS	81
IL TERRORE DI OGNI TITOLARE DI OFFICINA E CARROZZERIA	83
LA SECONDA PAURA DEI MECCANICI E DEI CARROZZIERI	87
IMPARA A NON SPRECARE LA MANODOPERA	91
LE PAURE DEI DIPENDENTI NEL DARTI I TEMPI REALI DI LAVORAZIONE	95
I TEMPARI NON SONO LA VERITÀ ASSOLUTA	99
IL POTERE DELLA CONSAPEVOLEZZA DEL TUO TEMPO E DEL TUO VALORE	103
DICHIARA GUERRA AGLI SPRECHI	105
INCENTIVA LE PERFORMANCE DEI TUOI COLLABORATORI PER OTTENERE IL MASSIMO	109
IMPARA A GESTIRE AL TOP LE RISORSE	113
GESTIRE AL MEGLIO I TUOI COLLABORATORI	117
FAI SOLO I LAVORI CHE TI PORTANO UTILE	127
ELIMINA DUBBI E PAURE, AUMENTA IL PREZZO DELLA TUA MANODOPERA E INIZIA VERAMENTE A GUADAGNARE!	133
NON PERDERE PIÙ SOLDI PER I LAVORI NON PREVENTIVATI	135

DA DOVE PARTIRE PER NON SVENDERE LA TUA MANODOPERA_____	145
USA IL MARKETING E LA COMUNICAZIONE PER VENDERE AL MEGLIO LA TUA MANODOPERA_____	151
UN ULTIMO - MA IMPORTANTE - CONSIGLIO, E UN IMPEGNO PER TE _____	155
RINGRAZIAMENTI _____	157
INFORMAZIONI UTILI _____	159

PREFAZIONE

Ho conosciuto Vittorio nel 2021 ad un corso di formazione per imprenditori, e poco dopo abbiamo approfondito la nostra conoscenza.

Vittorio è una persona genuina, sincera e molto concreta, con cui è davvero piacevole avere a che fare. Ho accettato quindi molto volentieri di scrivere la prefazione di questo libro, dato che io mi occupo di “manodopera” in maniera trasversale nelle aziende.

Leggendo il libro si nota subito la capacità di Vittorio di spiegare in maniera molto semplice e diretta ragionamenti e strategie complesse che, forse proprio per questo, molto spesso non vengono applicate.

Come dico sempre, le risorse più importanti di qualsiasi azienda sono quelle umane... ma sono anche le più costose! Soprattutto nelle officine meccaniche e nelle carrozzerie dove, oltre agli alti costi del lavoro, oggi i lavoratori sono consapevoli del proprio valore e della scarsità di addetti sul mercato. Questo fa sì che non si “accontentino” di stipendi normali.

Per questi motivi diventa indispensabile conoscere i numeri della propria officina e sapere come recuperarli e come impostarli per creare utili ed aumentare la ricchezza dell'imprenditore meccanico o carrozziere.

Oltre alla spiegazione chiara di concetti fondamentali per la tua officina o carrozzeria, in questo libro riceverai indicazioni chiare sulle azioni che devono essere intraprese. Senza azioni non si ottengono risultati, e in questo Vittorio è una delle persone più concrete che conosca!

Fare impresa in Italia oggi è sempre più difficile, e non basta più essere bravi tecnicamente.

Il meccanico o il carrozziere non può più essere una figura (solo) operativa, ma deve necessariamente trasformarsi e perfezionarsi nel ruolo di imprenditore.

Vittorio sa dare le indicazioni che servono con grande umiltà, ma con la consapevolezza che può avere solo una persona che conosce perfettamente l'argomento che tratta.

Questo manuale, ne sono sicuro, ti sarà utile per scoprire le azioni da mettere in campo per calcolare il costo della manodopera e di conseguenza aumentare i tuoi utili ai giusti prezzi.

Buona lettura.

Dott. Stefano Alemanno

Esperto di diritto del lavoro e relazioni sindacali e autore del libro *"Dipendenti Serpenti - 7 errori che trasformano le risorse più importanti della tua azienda in un incubo"*

INTRODUZIONE

Come avrai capito dal titolo, in questo libro parleremo di Manodopera per le Officine e le Carrozzerie. Per indicare queste due categorie, i Meccanici e i Carrozzeri, userò spesso il termine Autoriparatori.

Partiamo dall'inizio. La Manodopera per Officine e Carrozzerie è "formata" da due componenti, come vedremo più avanti nel dettaglio:

- 1) Il prezzo;
- 2) Il tempo.

Oggi il problema più grande nelle Officine e Carrozzerie è che la maggior parte degli Autoriparatori NON conosce quanto gli costa un'ora di lavoro e quante ore e minuti vengono impiegati sull'auto di un cliente per ripararla.

[Sì, ho scritto anche "minuti", perché per me ogni minuto del lavoro di un Meccanico o di un Carrozziere è prezioso e deve essere pagato il giusto... Officina Efficiente e Evocarr non sono nati a caso!]

Se ci pensi bene è paradossale, perché le Officine e le Carrozzerie PRODUCONO Manodopera e però non sanno né quanta ne hanno usata per fare un determinato lavoro né quanto gli è costata.

Tutto questo porta gli Autoriparatori a vendere il loro "prodotto" senza sapere quanto ne hanno impiegato e quanto gli costa. Ed è così che fin troppo spesso, senza che la maggior parte degli Autoriparatori se ne renda conto, **la Manodopera viene SVENDUTA!**

È come se un commerciante di pellami non sapesse quanto misura una pelle che deve vendere e non sapesse quanto l'ha pagata. Come può essere sicuro di fare un guadagno da quella vendita?

E tu, invece? Sai quanto ti costa esattamente un'ora della Manodopera che impieghi per riparare le auto dei tuoi clienti?

E sai con esattezza quanto tempo è stato impiegato per riparare una certa auto?

Che tu abbia risposto sì o che tu abbia risposto no, la lettura di questo libro ti aprirà gli occhi su aspetti che non avevi mai preso in considerazione e che ti saranno utili per poter guadagnare di più dal tuo prodotto, la Manodopera. Ma solo se leggerai il libro fino alla fine avrai tutte le armi e le conoscenze che ti servono per arrivare a non SVENDERE più la tua Manodopera!

Bada bene, io saprò se avrai letto tutto il libro perché ho inserito un passaggio ben preciso che me lo farà rilevare. Sì, sono un bastardo, ma lo faccio per il tuo bene!

E, mi raccomando, non venirmi a dire: "Eh, ma dalle mie parti / nella mia situazione / nella mia Officina non si può fare"... soprattutto se non hai letto il libro fino alla fine e non hai messo in pratica tutte le cose che trovi qui dentro. Davvero, mi incazzo come una bestia, perché molti tuoi colleghi hanno fatto come gli ho detto, hanno seguito i miei suggerimenti e oggi applicano tariffe di 55/60 € l'ora o anche più. Quindi io ho la certezza che si può fare!

Siamo arrivati al punto in cui la Manodopera dei Meccanici e dei Carrozzeri viene svenduta perché spesso si usa un modo sbagliato per calcolarla - rendendo di fatto più basso il margine che serve per fare utile - ma anche perché non si considera che il prezzo della Manodopera è un dato importantissimo, anzi, vitale. Nel corso del libro ti spiegherò quali sono gli sbagli più comuni e come invece andrebbe calcolato in modo corretto.

Sull'altro fronte, quello del tempo, ci sono due mancanze strutturali.

Da un lato, nel 99% delle Officine e nel 95% delle Carrozzerie non c'è il Marcatempo, lo strumento necessario per misurare i tempi di lavora-

zione. L'altra grave mancanza è relativa alla cultura aziendale: bisogna imparare a non sprecare il tempo, risorsa preziosissima e ad altissima deperibilità!

Quindi, se vuoi che la Manodopera che tu e i tuoi collaboratori¹ producite ti venga pagata il giusto e che ti permetta di FARE utile, dovrai continuare a leggere questo libro ma soprattutto dovrai mettere in pratica quello che ti insegnerò nei prossimi capitoli.

Io sono un tipo pratico (tra poco capirai anche perché). A me piace indicare non solo il "cosa" ma anche il "come". Se leggi fino alla fine questo libro stai sicuro che otterrai sia la teoria che le istruzioni per mettere in pratica. A quel punto starà a te scegliere se continuare a lavorare per pochi spiccioli o se lavorare per guadagnare il giusto... e mi auguro che tu voglia veramente guadagnare il giusto da quello che io considero il più bel lavoro al mondo, quello di riparare le auto!

Detto questo, sono sicuro che ora ti stai chiedendo:

Ma chi è questo Vittorio che mi dice che sto sbagliando a calcolare il costo della mia Manodopera? Cosa ne sa lui di Officine e di Carrozzerie?

Non è che anche questo è il solito "fuffaro" e dice tante belle cose che poi nella realtà sono impraticabili?

Capisco la tua diffidenza, d'altronde in giro ci sono decine e decine di pseudo-formatori e pseudo-consulenti fuffari, e solo tu potrai dire (dopo aver letto il libro) se anche io sono uno di loro.

Posso però dirti una cosa: io, da parte mia, sono in grado di fornirti i numeri e i risultati dimostrabili dei miei Studenti-Clienti. Per quanto riguarda gli altri non lo so, e sinceramente non me ne frega granché. Io

¹ Non mi piace usare la parola dipendenti, quindi troverai più spesso il termine "collaboratori" per indicare per l'appunto i tuoi "dipendenti".

so solo che la mia missione è far ottenere il giusto riconoscimento al VALORE del lavoro del Meccanico e del Carrozziere. Se lo sto facendo bene lo dirai poi tu, per ora lascia che ti racconti un po' chi sono!

CHI SONO IO PER PARLARTI DI MANODOPERA PER OFFICINA O CARROZZERIA?

Naturalmente tu vorrai sapere chi sono e perché dovresti ascoltare tutto quello che ti dirò nelle prossime pagine... sempre che tu già non mi conosca! Questo è infatti il quarto libro che scrivo per gli Autoriparatori. Ho anche aperto il gruppo Facebook di Meccanici più popoloso d'Italia, dedicato alla Gestione delle Officine (per Gestione intendo tutto: Accettazione, Marketing, Efficienza e, appunto, Manodopera). Aggiungici un blog con centinaia di articoli e un canale Youtube con centinaia di video...

Inoltre negli ultimi mesi tutto questo sta raddoppiando, perché ho lanciato il brand Evocarr con cui trattare gli stessi argomenti ma con un focus più specifico sulle Carrozzerie, in modo da rispondere meglio alle loro esigenze particolari e consentire anche a questa categoria di ottenere gli stessi risultati dei miei Studenti che sono Meccanici.

Ma a parte quello che sto facendo – e che farò nel futuro – per aiutare i Meccanici e i Carrozzeri, ritengo che siano importanti anche le mie origini lavorative.

Eh sì, perché **io vengo dal LAVORO vero**: ho fatto il Meccanico per diversi anni, diventando poi Capofficina e Accettatore.

In seguito ho avuto la possibilità di lavorare sempre nel settore, visitando giornalmente decine di Carrozzerie “per vendere” ed entrando così in contatto con moltissime realtà. Infine sono approdato al campo della formazione gestionale specifica per gli Autoriparatori, ho creato deci-

ne di corsi ed eventi e sono riuscito a portare un vero cambiamento in quelle Officine e Carrozzerie che stanno seguendo le mie indicazioni.

I miei insegnamenti sono basati su quelli che io ritengo i **"4 PILASTRI"** della Gestione di un'Officina o di una Carrozzeria, ovvero:

- l'**Accettazione**;
- il **Marketing**;
- la **Manodopera**;
- l'**Efficienza**.

Ma non sono qui per parlare di me, quindi se vuoi saperne di più vai su **www.vittoriojonesti.it** e lì potrai soddisfare tutte le tue curiosità.

Questo libro l'ho scritto per te, per fare in modo che tu comprenda il VALORE del tuo lavoro e non lo svenda. Questa è la mia missione, questo è quello che veramente conta per me: dare VALORE alla professione dei Meccanici e dei Carrozzeri.

Ti spiegherò molto meglio questi concetti nel prossimo capitolo, dove capirai perché ho voluto scrivere un intero libro sulla Manodopera dei Meccanici e dei Carrozzeri!

PERCHÉ HO SCRITTO QUESTO LIBRO!?

Ho scritto questo libro perché voglio restituire VALORE al lavoro del Meccanico e del Carrozziere. Questa è la mia missione da qualche anno a questa parte.

Come ho scritto prima, io sono un ex Meccanico. Proprio per questo conosco bene cosa c'è dietro a questo lavoro: prima di tutto tanta, tantissima passione.

Eh sì, non diventerai mai un bravo Autoriparatore² o Motoriparatore se non hai tanta passione per le auto o moto!

Ma, oltre alla passione, chi diventa Autoriparatore ha anche una buona porzione di ego, altrimenti questo lavoro non lo fa. E, come vedremo più avanti, l'ego purtroppo ha anche delle conseguenze negative...

Oltre alla passione e all'ego, per diventare un bravo Autoriparatore servono anche un'infinità di ore di lavoro, molte delle quali vengono spese per imparare e rimanere aggiornato. Tutto questo è necessario per riuscire a lavorare su auto che sono in continua evoluzione, specialmente negli ultimi anni in cui i cambiamenti sono velocissimi e quindi serve sempre più tempo e sempre più impegno per restare al passo.

Importante è anche la capacità di "risolvere", di trovare soluzioni. Riparare auto non è una scienza esatta, quindi spesso per uscire dai pro-

² Da qui in avanti userò per comodità la parola "Autoriparatore" per indicare tutte le professioni e le categorie di Meccanici e Carrozzeri che lavorano non solo sulle auto, ma anche su moto, furgoni, veicoli commerciali, camion, autobus, mezzi agricoli...insomma, tutto ciò che si muove su ruote.

blemi è necessaria una forte capacità inventiva, dote che noi italiani abbiamo in abbondanza... e noi Meccanici ne siamo la dimostrazione!

In aggiunta a tutto questo, per fare il Meccanico ci vogliono attrezzature sempre più specifiche e costose.

Tutto questo ha un VALORE che oggi non viene riconosciuto, nemmeno dai titolari (e quindi molto probabilmente neppure da te). Così si genera impoverimento, scarse risorse con cui è difficile tenere il passo nell'evoluzione delle Officine e delle Carrozzerie, e minore ritorno economico per l'imprenditore. Alcune aziende purtroppo arrivano anche a fallire, e il fallimento solitamente è accompagnato da grossi debiti e che vanno a cancellare i capitali messi da parte in anni di duro lavoro, magari da parte di più generazioni.

Questo succede perché oggi la Manodopera in Officina o in Carrozzeria viene sottopagata.

Oggi infatti, a fronte di un costo orario medio di 55€ all'ora, la Manodopera viene venduta a 35€ creando di fatto una perdita di 20€ per ogni ora venduta.

[Questi numeri sono riferiti al momento in cui sto scrivendo la prima edizione di questo libro, 2022, e sono valori medi rilevati in decine di Officine e Carrozzerie]

Capirai anche tu che solo con i numeri in mano si può fare un ragionamento serio e completo, che a sua volta genera consapevolezza e volontà di cambiare. Questo è proprio quello che cerco di fare non solo con il libro che hai in mano, ma anche con i miei corsi, con le mie consulenze e con le mie membership del Circolo dei Meccanici e del Circolo dei Carrozzeri.

Nel mio precedente libro "FARE Marketing in Officina" ho spiegato - in

modo abbastanza incazzato – che oggi un Meccanico o un Carrozziere non può essere pagato meno di un arrotino, con tutto il rispetto per il lavoro dell'arrotino. La ragione per cui ho scritto il libro che stai leggendo si sintetizza quindi in poche parole: mi sono rotto di vedere un Autoriparatore pagato meno di un arrotino!

Se la tua volontà è quella di dare VALORE al tuo lavoro di Meccanico o di Carrozziere, allora hai tra le mani l'unico libro che ti può veramente far cambiare le cose. Questo libro ti darà non solo teorie, ma anche indicazioni pratiche (che piacciono tanto a noi Autoriparatori) affinché tu possa vendere al meglio il tuo tempo, la tua professionalità, il tuo sapere e la tua esperienza.

L'importante è che tu legga fino alla fine questo libro, che tu metta in pratica le cose che ti insegnerò e che usi tutte le risorse che ti metterò a disposizione!

Naturalmente questo libro potrebbe anche non fare per te, ma questo te lo spiego nel prossimo capitolo... anche se sono quasi certo che se hai tra le mani questo volume ti interessa di sicuro sapere come guadagnare di più dal tuo lavoro!

PER CHI NON È QUESTO LIBRO...

Naturalmente sono cosciente che questo libro non è per tutti: a molti l'ego gioca brutti scherzi!

Molti Meccanici e Carrozzeri sono convinti di sapere tutto, di avere in mano la verità assoluta su come si gestisce un'Officina o una Carrozzeria, e pensano quindi che uno come me non abbia nulla da insegnargli.

Magari è anche vero che la loro azienda guadagna in un mese quanto io guadagno in un anno, ma questo non significa che io non possa dare loro altri consigli per migliorare. Anche se non si è in una situazione grave e pericolosa come quelle che ho descritto sopra, si può sempre e comunque ottenere di più.

Quindi per chi "sa già tutto" questo libro è inutile, anche perché - come dico sempre - non c'è peggior sordo di chi non vuol sentire.

Ci sono poi quelli che dicono: "lo queste cose le ho già sentite e le so". Ma le cose le sai se le stai mettendo in pratica e stai ottenendo risultati tangibili e dimostrabili!

Se così non è, a te sembra di sapere le cose, magari DOPO che le hai lette... ma, come detto sopra, finché non le metti in pratica e non ottieni risultati, le cose che pensi di sapere valgono poco o niente.

Infine, questo libro non è adatto a chi NON ha voglia di cambiare veramente. Anche le migliori soluzioni e suggerimenti non portano risultati se non vengono messi in pratica, mentre io voglio che chi legge questo libro ottenga risultati!

A questo punto ho delle domande per te:

Vuoi veramente portare un cambiamento nella tua azienda?

Sei disposto a impegnarti a FARE, oltre che a leggere?

Sei disposto a mettere in dubbio il tuo "sapere già" le cose se non stai ottenendo ottimi risultati?

Se la risposta è sì, allora continua a leggere e metti in pratica. Vedrai che così raggiungerai il giusto guadagno con il tuo lavoro di Meccanico o Carrozziere!

COSA STA SUCCEDENDO NEL MONDO DELL'AUTORIPARAZIONE?

Nel prossimo capitolo spiegherò meglio come siamo arrivati a questo punto, ma intanto voglio farti comprendere com'è la situazione economica attuale delle Officine e Carrozzerie.

La situazione è pessima, perché molte Officine e Carrozzerie stanno andando verso il fallimento.

No, non voglio fare l'uccello del malaugurio. Dato però che io arrivo ad avere in mano i veri numeri di molte Officine e Carrozzerie (e con "veri" intendo tutti i numeri, non solo quelli del bilancio che fa il commercialista) sono consapevole che la situazione è a dir poco drammatica!

Sto vedendo realtà con molti anni di attività alle spalle - a volte aperte dal padre o addirittura dal nonno dell'attuale titolare - che stanno "mangiando" tutto e portando verso il fallimento aziende una volta fiorenti e produttrici di guadagni e utili.

In molti casi ho visto imprese fare debiti o fare mutui per pagare le tasse o i dipendenti, senza rendersi conto di non avere più guadagni dalla loro azienda. E questo proprio a causa della mancata conoscenza dei numeri e dal mancato guadagno sulla Manodopera, unico e vero prodotto di un'Officina o una Carrozzeria.

Anche se ti può suonare strano, oggi è impossibile rimanere in attivo su tutti i lavori se non parti dalla conoscenza dei numeri che riguardano la Manodopera, il suo "reale" costo e dove viene impiegata. Senza que-

sti numeri molte lavorazioni vanno in perdita, e paradossalmente avere tanto lavoro diventa causa di guadagni sempre minori o, nel caso peggiore, del fallimento.

Lo so che questa mia ultima affermazione ti sembrerà assurda, ma devi credermi. Vedo spesso Autoriparatori che lavorano 12 o 14 ore al giorno, che fanno fare straordinari ai loro collaboratori e che hanno tantissimo lavoro, ma che poi si ritrovano con un terzo di tutto questo lavoro che va ad erodere l'utile fatto con gli altri due terzi.

Quindi non è che avendo tanto lavoro guadagni di più, anzi. Oggi avere tanto lavoro potrebbe essere addirittura più dannoso se non hai i numeri in mano e se non conosci effettivamente quanto utile stai facendo da ogni singola lavorazione – possibilmente già in fase di preventivo, come da qualche anno insegno a fare ai miei Studenti.

Lavorare troppo non va bene neppure per il tuo benessere. Per fare tutte quelle ore devi necessariamente trascurare tutto il resto (la famiglia, gli hobby, spesso anche la salute) e di sicuro questo non ti fa stare bene né fisicamente né psicologicamente. Oltretutto ti ritrovi, in pratica, a non avere neppure tempo per gestire la tua Officina o Carrozzeria. Così si crea una spirale verso il basso, mentre dovresti invertire la rotta e andare verso l'alto, verso la crescita!

Avere i numeri e mettere in pratica alcune strategie per portare in utile tutte le lavorazioni deve diventare non solo un tuo impegno, ma una tua ossessione. Questo a prescindere che la tua azienda sia a rischio fallimento o meno, perché devi iniziare a guadagnare il giusto con la tua attività di riparazione di auto o moto che sia (ma anche veicoli industriali e altro ancora).

Ma perché siamo arrivati ad avere un prezzo così basso della Manodopera? Cosa è successo, cosa ha fatto perdere di vista – se mai è stato compreso – il vero VALORE del lavoro del Meccanico e del Carroziere?

Cercherò di spiegartelo nel miglior modo possibile nel prossimo capitolo, perché conoscere la storia e le cause è utile per cambiare il futuro... e a noi è proprio questo che serve!

PERCHÉ SI È ARRIVATI A SVENDERE LA MANODOPERA?

Per arrivare ad avere la consapevolezza del VALORE del tuo lavoro bisogna comprendere anche perché oggi la Manodopera degli Autoriparatori è venduta ad un prezzo così basso. Comprendere appieno le cause permette infatti di andare a lavorare sui punti giusti per cambiare la situazione e invertire la rotta.

Negli anni passati il margine di guadagno sui ricambi ha sempre superato alla differenza tra il prezzo di costo e il prezzo di vendita della Manodopera. Oggi, per diverse cause, questo margine sui ricambi subisce un andamento al ribasso.

Facciamo un esempio per capire meglio. Se tu facevi un lavoro di riparazione in cui vendevi la Manodopera a 10€ l'ora (anche se a te costava 20€) ma avevi 100€ di margine sui ricambi, quel lavoro ti portava comunque molto utile.

Dunque nessuno si è mai rotto le scatole per impegnarsi a sapere quanto costava un'ora di Manodopera e a nessuno fregava niente se ci si impiegava un'ora o un'ora e mezza. Di margine c'è n'era in abbondanza, alla fine rimanevano soldi dopo aver pagato tutto e tutti, quindi perché rompersi i coglioni per sapere quanto costa un'ora e quanto tempo effettivo ci hai impiegato per fare un determinato lavoro?

Anche perché bisogna tenere conto di com'è il lavoro del titolare di un'Officina o di una Carrozzeria: un vortice di cose da fare e di incendi da spegnere tutti i giorni. Ci sono i clienti, i dipendenti, le rogne, le auto da finire, da consegnare, e via così.

Chi è che ha tempo per queste cose? Di soldi ne arrivano e allora avanti tutta... finché è andata bene!

Oggi però i giochi sono cambiati, e penso non serva che sia io a dirtelo. Credo infatti che, se hai tra le mani questo libro, te ne sia reso conto da solo e stia cercando il modo di capire di più e cambiare le cose per cercare di farle andare meglio - e se leggerai e applicherai tutto quello che spiego fino alla fine ti posso garantire che sarà così.

Oltre a questo impoverimento degli utili dovuto ad un più basso margine dei ricambi bisogna mettere in conto anche altri fattori. Una volta era la tua bravura ad essere l'arma vincente, e per riparare le auto avevi bisogno di poche chiavi e una fossa, o un compressore e un posto dove verniciare. Oggi la tua bravura non basta più: per riuscire a lavorare sulle auto siamo sempre più legati all'uso di strumenti senza i quali tra un po' non riusciremo nemmeno più ad aprire il cofano. E questi strumenti hanno un costo di acquisto e anche di mantenimento.

Poi c'è da aggiungere anche la questione costi vivi. I costi vivi sono, per intenderci, quelli dell'energia e dei vari servizi (rifiuti, riscaldamento, telefonia, ecc.). Tutti costi sempre più necessari per svolgere un'attività di autoriparazione, e che subiscono costanti aumenti. Se domani ti ritrovi senza corrente, cosa riesci a fare nella tua Officina? Praticamente nulla, quindi siamo "dipendenti" anche da queste cose e purtroppo succubi degli aumenti, che se non vengono compensati da un aumento della tariffa oraria rimangono tutti in capo a te!

Tutto ciò ha alzato i costi di Gestione, che di conseguenza portano ad un costo orario molto più elevato. Il margine dei ricambi non riesce più a coprire questo costo e lasciare un utile, inoltre vendere ricambi con margini alti è diventato molto più difficile per via della facilità con cui i clienti oggi possono recuperarne i prezzi tramite Internet.

Spero che ora ti sia un po' più chiaro come siamo arrivati a questo pun-

to. Vorrei anche che tu comprenda un'altra cosa: più aspetti a portare un cambiamento più metti a rischio la tua azienda.

Ormai dovresti anche aver capito che è vitale conoscere quanto ti costa un'ora di Manodopera e sapere in maniera precisa e certa quanto tempo impieghi per riparare l'auto di un cliente, ma io voglio che questi concetti diventino davvero tuoi.

Nel prossimo capitolo andremo quindi a vedere cos'è la Manodopera, perché molti Carrozzeri e Meccanici non sanno dare una vera definizione di questo concetto!

COS'È LA MANODOPERA?

Il vocabolario dà due definizioni di Manodopera:

1. Il complesso delle persone che prestano lavoro subordinato in uno o più settori di un'attività produttiva.
2. Il fattore lavoro nel processo produttivo, in quanto aggiunto al costo del materiale utilizzato nella determinazione del valore del prodotto.

Io semplifico dicendo che la Manodopera per un'Officina o una Carrozzeria è il "prodotto" del lavoro delle persone che vi lavorano all'interno.

Se mi segui da un po' sai che nei miei post, nei miei video e nei corsi dico sempre che la Manodopera è quello che tu produci davvero nella tua Officina o Carrozzeria, perché di questo si tratta!

Se prendi consapevolezza che tu (e i tuoi collaboratori) producete Manodopera, ti sarà anche più facile dare VALORE alla stessa.

Chiarito che la Manodopera è il tuo prodotto, vediamo anche poi, dal lato commerciale, come è composta la Manodopera che tu devi vendere.

Un conto, infatti, è la Manodopera come frutto del tempo, del sapere, dell'esperienza, delle capacità, delle conoscenze e delle attrezzature. Un altro conto è la Manodopera come prodotto da vendere.

Il prezzo della Manodopera come prodotto per la vendita è composta da due elementi:

- il costo;
- il tempo.

Ecco perché, come accennavo prima, è di vitale importanza sapere quanto ti costa un'ora di Manodopera e conoscere con precisione quali sono i tempi di lavorazione.

Nei prossimi capitoli andremo a vedere nel dettaglio come si calcola il costo e come si tiene traccia dei tempi di lavorazione.

Qui mi interessa che sia chiaro cos'è e da cosa è composta la tua Manodopera, perché ho visto che spesso c'è confusione su questo argomento. Di frequente gli Autoriparatori non riescono a comprendere che il loro prodotto è il bene più prezioso che hanno, che la Manodopera ha un valore e non deve essere sprecata né svenduta e che i ricambi sono un supplemento e non il centro dei guadagni di un Officina.

Fatta chiarezza e compreso che la Manodopera è il prodotto primario per un'Officina e una Carrozzeria, cerchiamo di approfondire nel prossimo capitolo anche perché NON deve essere SVENDUTA!