

Vittorio Jonesti

SMETTILA DI FARE IL MECCANICO

**... SE NON SAI SFRUTTARE LA TUA
PROFESSIONE PER GUADAGNARE**

© 2023 - Vittorio Jonesti
Tutti i diritti sono riservati.
È vietata la riproduzione, anche parziale, dei testi e delle immagini.
ISBN 979-12-210-4231-3

Finito di stampare nel mese di settembre 2023

*A Stefania, che mi manca
in ogni momento dalla mia vita.
Grazie per i due doni che mi hai lasciato!*

SOMMARIO

LEGGI QUI PRIMA DI TUTTO	7
PREFAZIONE.....	11
PERCHÉ QUESTO (ENNESIMO) LIBRO PER I MECCANICI?	15
PERCHÉ QUESTO LIBRO È ANCHE PER TE!	19
<i>CHI SONO IO</i> PER PARLARE DI MANODOPERA AI MECCANICI? ____	23
I COSTI DEL TUO SAPERE.....	27
SEMPRE MENO MECCANICI E CARROZZIERI	31
PERCHÉ LA MANODOPERA DIVENTERÀ LA TUA SOLO ENTRATA IN FUTURO?	39
CONOSCERE IL COSTO DELLA MANODOPERA.....	43
IL CALCOLO COSTO ORARIO STRUTTURA (COS)	45
GLI SBAGLI NEL CALCOLARE LA TUA MANODOPERA	47
COSA TI SERVE PER CALCOLARE IL TUO COS?	53
COME SI CALCOLA IL COS?	63
IL MODO PIÙ FACILE E VELOCE PER CONOSCERE IL TUO COS.....	67
NON ASPETTARE OLTRE, DA DOMANI...	71
IL FUTURO DELLA TUA OFFICINA/CARROZZERIA.....	73

TUTTO BELLO VITTORIO, MA SE ALZO LA MANODOPERA POI...__	77
RIEPILOGANDO_____	83
Ho bisogno di un piacere da te! _____	84
RINGRAZIAMENTI _____	85

LEGGI QUI PRIMA DI TUTTO

Leggi qui prima di tutto. Leggi con attenzione queste mie prime righe introduttive, perché è proprio qui che cercherò di darti un valido motivo per leggere fino all'ultima pagina questo libro che hai tra le mani.

Mi rendo conto che concentrarsi nella lettura non è una cosa facile al giorno d'oggi, con le innumerevoli distrazioni che invadono i nostri spazi e i nostri tempi.

Ho quindi deciso di scrivere un libro in forma ridotta, ma densa comunque di contenuti e praticità. Quella praticità che so che viene apprezzata per la sua immediata utilità da Meccanici e Carrozzeri, spesso non grandi amanti della lettura e delle riflessioni astratte.

Per questi motivi il testo che hai tra le mani non è molto lungo.

E credimi, è nel tuo interesse leggerlo e leggerlo il prima possibile!

Ma, per convincerti maggiormente a leggerlo, ora devo farti una domanda alla quale ti invito a rispondere nel modo più onesto possibile (non per me, ma per te e per chi ti è vicino):

sei soddisfatto dei soldi che ti stai portando a casa dalla tua attività di Autoriparatore?

Lo so, avrei dovuto scrivere '*compenso*' ma, come detto, voglio

essere diretto e scrivere senza usare giri di parole e vocaboli complicati e forse più 'corretti': guardo più alla sostanza del messaggio che alla forma.

Se la risposta è "NO", allora devi leggere questo piccolo libro.

Piccolo di dimensioni ma non di contenuto, perché è proprio tra queste pagine che troverai una serie di soluzioni che, se messe in pratica, ti porteranno a ottenere la giusta ricompensa per il tuo lavoro.

Un lavoro che, ricordiamolo, è fatto di sacrifici, tante ore di lavoro, tanti rischi corsi e, soprattutto, tante rotture di balle!

Tra queste pagine troverai le indicazioni per mettere in atto quei cambiamenti pratici che ti porteranno ad una vera e propria trasformazione di mentalità.

Una nuova prospettiva che ti permetterà di vedere le cose in un modo così diverso che ora come ora non puoi nemmeno immaginare.

Un cambiamento radicale, che molti tuoi colleghi hanno già fatto e per il quale continuano costantemente a ringraziarmi.

Come detto sarò sempre pratico e diretto e per dimostrartelo inizio proprio con una domanda semplice:

"Vuoi guadagnare il 'GIUSTO' riconoscimento, sia economico che professionale dal tuo lavoro?"

Allora prenditi qualche ora di tempo.

Non ci vorrà molto di più, credimi. Smettila di lamentarti, leggi questo cazzo di libro e metti in pratica il prima possibile quello che ti indico di fare nelle prossime pagine.

Vedrai che poi verrai a ringraziarmi anche tu!

Quindi, inizia subito a leggere le successive pagine...e metti in pratica!

PREFAZIONE

Vorrei dirti che questo libro sarà la soluzione definitiva per tutti i tuoi problemi, ma così facendo ti prenderei per il culo e questo non è certo nella mia indole.

Posso però dirti che all'interno di queste pagine troverai alcune soluzioni pratiche che, se ben applicate, ti porteranno ad ottenere veri risultati.

Ma quali sono questi risultati?

Certo, i problemi di gestione all'interno di un'Officina o di una Carrozzeria sono tanti e alcuni complessi da risolvere. In questi ultimi anni, per esempio, è davvero difficoltoso trovare personale competente e volenteroso.

Ma appunto questo è solo uno dei tanti problemi.

Da quando ho deciso di fare il formatore e il consulente per i titolari delle Officine e delle Carrozzerie, ho sempre cercato, innanzitutto, di capire dove nascono tutti i problemi presenti in queste aziende, quale ne sia l'origine e se ci fosse una causa comune.

Ho compreso fin da subito che una causa comune c'è e questa è sempre rappresentata dalla **mancata valorizzazione del proprio lavoro**.

La dominante cultura del lavoro, la mentalità tradizionale e

spesso arretrata, le congiunture economiche di questi anni: sono tutti aspetti che hanno creato e mantenuto una realtà - quella dell'autoriparazione - dove non si è mai dato e non si continua a dare il giusto VALORE al lavoro del Meccanico e del Carrozziere.

Tutto questo ha creato una situazione che oggi non è più sostenibile. Una situazione che richiede un radicale ripensamento di cosa è, e di cosa vuol dire fare il Meccanico o il Carrozziere nel 2023!

Per svolgere questo lavoro al giorno d'oggi, non è più sufficiente essere artigiani, ma è necessario essere *'Dotti Artigiani'*:

persone che *'conoscono'* e continuano a formarsi e a informarsi per poter riparare le auto di nuova generazione.

Tutto questo ha un elevato VALORE che però DEVE essere riconosciuto sotto forma monetaria.

Chi vuole viaggiare in auto o su qualsiasi altro mezzo che necessita di essere riparato, nel momento in cui questo si guasta o ha quindi bisogno di essere mantenuto, DEVE essere disposto a riconoscere il VALORE del tuo lavoro, basato su esperienza e conoscenze specialistiche.

Non voglio tediarti oltre con queste riflessioni, ma solo ricordarti che per apportare un vero cambiamento all'interno della tua Officina o della tua Carrozzeria la cosa più semplice, importante e urgente da fare è proprio questa:

partire dal VALORE del tuo Lavoro.

Tutto il resto verrà da sé.

Leggere queste pagine è quindi fondamentale per comprendere cosa significa *'valorizzazione'*, ma altrettanto importante è mettere in pratica i miei consigli. Altrimenti questi rimarranno solo parole scritte e null'altro che questo, te lo posso garantire!

PERCHÉ QUESTO (ENNESIMO) LIBRO PER I MECCANICI?

Voglio chiarire subito una cosa: quando scrivo 'Meccanici', per me rimane sottointeso che mi riferisco ANCHE ai Carrozzeri!

Questo libro, assieme a l'ultimo che ho scritto - "NON SVENDERE la tua Manodopera in Officina e Carrozzeria"- a differenza dei primi tre che ho scritto, sono utilissimi a tutte e due le categorie.

Quindi i Carrozzeri non me ne vogliono se mi rivolgo più spesso ai Meccanici.

Come detto sopra, i messaggi, le indicazioni e le soluzioni sono rivolte anche a voi Carrozzeri, in quanto anche voi siete 'produttori' di Manodopera. Entrambi questi due testi, infatti, parlano proprio di Manodopera, di come valorizzarla e venderla al meglio.

Ma veniamo al perché ho deciso di scrivere questo ennesimo libro per Meccanici e Carrozzeri?

- Perché mi sono letteralmente rotto i coglioni di vedere Meccanici e Carrozzeri SOTTOPAGATI!
- Perché mi sono rotto i coglioni di sentire che non si trova personale!

- Perché mi sono rotto i coglioni che Meccanici e Carrozzeri non diano VALORE al proprio Lavoro!

E perché mi sono rotto i coglioni di spiegare e dimostrare con esempi pratici e REALI che si può ALZARE il valore della propria MANODOPERA!

Mi sono poi rotto le balle (ho cambiato termine ma la sostanza rimane invariata "hahaha") di fornire, spesso GRATIS, strumenti in grado di VALORIZZARE la propria Manodopera, per vedere poi che non vengono utilizzati se non da pochissimi di voi!

E infine perché mi sono rotto i coglioni di sentire dire:

- *"È impossibile alzare il valore della Manodopera"*

Non ne posso più di sentire affermare questo senza avere nessun riscontro 'oggettivo' su cosa succede nel momento in cui lo si fa. E, soprattutto, di sentire affermare questo quando i miei numeri dimostrano esattamente il contrario

- *"Non si guadagna più a fare il Meccanico"*

E non posso far altro che controbattere: "Ovvio, se non fai un cazzo per cambiare la tua gestione e lavori come 30 anni fa! Che vuoi che succeda?!"

- *"Non vale più la pena fare questo Lavoro"*

Quando invece, se si sa come gestire per davvero la propria azienda, è un Lavoro che può rendere, e anche molto. E questo te lo posso dimostrare, numeri alla mano!

- *"Chiudo e vado a fare il dipendente"*

Forse per molti sarebbe la soluzione migliore, perché non

posseggono un briciolo di imprenditorialità. Ma ricordatevi che imprenditori si può diventare!

Sono innumerevoli le lamentele che sento per poi NON vedere mettere in pratica e sfruttare le informazioni e i consigli che dò, spesso gratis.

Posso fornire dati e riscontri oggettivi di come, nelle Officine e Carrozzerie che riescono a mettere in pratica i miei suggerimenti, la situazione può cambiare e di molto!

Come avrai notato, ho scritto questo libro cercando di renderlo il più provocatorio possibile. Userò spesso espressioni *'forti'*, forse scurrili, ma sono sicuro non ti scandalizzerai visto che è un tipo di linguaggio che di norma viene utilizzato in Officine e Carrozzerie. Il mio intento è catturare la tua attenzione, il tuo interesse e risvegliare in te nuovi progetti. È necessario riuscire a destare gli animi dalla passività per salvare più Officine e Carrozzerie possibili dal fallimento! Questa è la mia missione.

Metto in conto che coloro che già mi seguono e hanno letto i miei precedenti libri troveranno alcune cose ripetitive e ridondanti: chiedo loro di portare pazienza se hanno già messo in pratica alcuni miei consigli e hanno già ottenuto ottimi risultati. Altrimenti, si possono attaccare anche loro al tram - e sono stato politicamente corretto qui, perché potevo utilizzare ben altre espressioni più colorite-.

Si cuccano le ripetizioni e sono pregati di non rompere le balle e mettersi comunque a lavorare per mettere in pratica suggerimenti che solo apparentemente possono sembrare *'già detti'*.

Sono altresì consapevole che questo mio modo di scrivere non

può piacere a tutti. Me ne farò una ragione e mi dispiace per loro, ma io dormo lo stesso sonni tranquilli, perché mi baso sulla realtà dei fatti e non faccio dell'inutile perbenismo e buonismo solo per essere politicamente corretto, come va di moda adesso.

Mi scontro tutti i giorni con la realtà delle Officine: di spazio per chi vuole fare il fighettino ce n'è veramente poco in questo mondo, quindi questo è quanto!

Con questo, sia chiaro, non voglio mancare di rispetto a nessuno. Voglio solo affermare che dobbiamo urgentemente ritornare alla vita reale, che spesso sa essere oltremodo dura! Ciò che dobbiamo fare è proprio prendere in mano la situazione e fare di tutto per ottenere dei risultati.

PERCHÉ QUESTO LIBRO È ANCHE PER TE!

Sono due i motivi per cui posso dire che questo libro è proprio per te, che tu sia Meccanico o Carrozziere. Uno immediato e concreto, l'altro un po' più articolato:

- 1) Perché, se ad oggi vendi ancora la tua Manodopera sotto i 60/65€, qui trovi tutte le strategie per alzare a questa cifra e, a mio avviso, questo è più che sufficiente per spingerti a leggere questo libro fino in fondo! In base poi all'anno in cui leggerai questo libro, sarà necessario aggiornare le cifre indicate. Seguendomi, troverai tutte le indicazioni per aggiornare costantemente la cifra che dà il giusto valore alla tua Manodopera.
- 2) Nonostante il primo punto sia già di per sé un motivo più che sufficiente per convincerti a leggere d'un fiato tutto questo libro, mi rendo conto che tu possa avere dubbi e incertezze. Leggendo queste pagine le supererai perché troverai tutto il supporto di cui hai bisogno: soluzioni pratiche, e tutte le informazioni necessarie per rendere concreto quel cambiamento che ti porterà in pochi mesi ad alzare la tariffa oraria della tua Manodopera ad una cifra molto più 'giusta' di quella attuale.

Detto questo, è indispensabile tu inizi fin da subito. Oggi, non domani, la settimana prossima, o il mese prossimo, o l'anno prossimo. Da oggi.

Lo so, ti posso sembrare arrogante, ma vedi, ad oggi (2023) sto lavorando da 8 anni a questo mio progetto di portare un vero cambiamento nelle Officine e Carrozzerie. Un progetto di valorizzazione del Lavoro. E se nei primi anni non potevo dimostrare la veridicità delle mie teorie e l'utilità dei suggerimenti che indicavo, oggi lo posso fare.

All'inizio nessuno aveva ancora messo in pratica le mie indicazioni e di conseguenza non potevo dimostrare, 'NUMERI' alla mano, che quello che dicevo e insegnavo portava risultati.

Oggi non è più così. Ho numeri reali di Officine e Carrozzerie che stanno applicando i miei metodi, e utilizzando i miei strumenti, e questo mi permette di essere *un po' arrogante*, per così dire.

Ma credimi, questa mia *arroganza* ha uno scopo: smuovere più Titolari possibili di Officine e Carrozzerie affinché il mio progetto di portare una vera rivoluzione nel mondo dell'auto-riparazione si diffonda e sia realizzato in più realtà possibili e il più in fretta possibile.

Quindi, se hai compreso perché faccio tutto questo, ti dovrebbe essere ben chiaro sia il motivo per il quale questo libro è diretto a te, sia il fatto che al primo posto io metto la VALORIZZAZIONE del tuo lavoro. Certo, ho anche io degli interessi economici, mica sono un coglione, scusa è! Ma questo viene dopo, diciamo che una "*conseguenza naturale*"!

Ti posso garantire che se mi segui e METTI IN PRATICA i miei consigli non te ne pentirai. Ti accadrà come alle decine di tuoi colleghi che l'hanno già fatto.

Molti di loro oggi mi ringraziano infinitamente dicendomi che, se non mi avessero conosciuto e non avessero messo in pratica i miei insegnamenti, oggi non avrebbero più la loro Officina.

E queste non sono cazzate che dico così solo per fare il figo o per convincerti. Se vai sulla pagina *'Cosa dicono di noi'* del sito www.officinaefficiente.it, trovi le video-recensioni e puoi sentire direttamente dalla loro voce queste affermazioni!

Quindi ora tocca a te, proseguire la lettura.

Scoprirai così che ANCHE TU puoi conoscere sia il reale costo della tua Manodopera, sia quanto utile puoi fare su ogni singola lavorazione.

Insomma, scoprirai che ANCHE TU puoi DARE VALORE al tuo LAVORO!

Spero che con questi primi capitoli di averti convinto a leggere questo libro. Per chi non è arrivato nemmeno fin qui e ha già abbandonato la lettura, sono più che convinto che il futuro della sua Officina o Carrozzeria non sarà molto roseo.

Prima di passare all'azione e andare a vedere come conoscere il costo della tua Manodopera, nel prossimo capitolo troverai alcune informazioni su chi sono io e perché proprio io posso parlarti di Manodopera.

CHI SONO IO PER PARLARE DI MANODOPERA AI MECCANICI?

Penso che abbia poca importanza sapere chi sono io.

Dovrebbe interessarti molto di più sapere **cosa posso fare io per te**, affinché tu riesca a migliorare la tua Officina o Carrozzeria.

Sono però consapevole che sapere chi sono e perché quello che faccio e dico potrebbe essere proprio la cosa più appropriata e utile per te, in fondo è necessario.

Ha una sua importanza sapere chi sono visto che ti suggerisco strategie di cambiamento e consigli che ti porteranno a prendere le decisioni migliori per valorizzare il tuo Lavoro. Sapere chi sono io, forse, ti può convincere a mettere subito in pratica quello che ti spiegherò nelle prossime pagine.

Prima di tutto sono un ex Meccanico, quindi *'ho lavorato'* in Officina.

E questo fa la differenza rispetto a tanti super consulenti e formatori che non hanno mai messo piede in un'Officina o in una Carrozzeria. E con *'messo piede'* non intendo che siano entrati in Officina, ma che si siano sporcati le mani, rotto la schiena, imprecato in Officina...e non per un giorno ma per anni!

Quindi conosco bene come funzionano le cose e parlo il “*Mec-canichese*”: comprendo molto bene le problematiche di questo settore proprio perché le ho vissute e le vivo quotidianamente sulla mia pelle in prima persona.

E questo fa una grossa differenza quando si parla di praticità di soluzioni!

Sono stato anche Capofficina e Accettatore per diversi anni. Questo mi permette di conoscere bene anche questi ruoli e vedere da molteplici e differenti punti di vista il mondo dell'auto-riparazione.

A causa delle vicissitudini degli anni e anche per necessità, ho dovuto imparare come gestire un'azienda con tutte le conseguenze che questo comporta. Aspetti positivi ma anche molte problematiche da affrontare. Proprio le difficoltà mi hanno insegnato molto, obbligandomi a studiare e formarmi per comprendere alcuni aspetti delle pratiche di gestione e trovare soluzioni per quei problemi che altrimenti sarebbero rimasti irrisolti. E sono proprio quelle conoscenze che oggi mi tornano utili sia per gestire le mie aziende, sia per aiutare i Meccanici e i Carrozzeri miei studenti.

Sono proprio queste conoscenze maturate in anni di studio e di test sul campo che mi hanno permesso di sviluppare quelle *skills* e competenze che oggi mi permettono di scrivere libri (questo che hai tra le mani è il quinto), di tenere corsi e di fare consulenze ai titolari di Officina o Carrozzeria.

Il tutto finalizzato a quella che io ritengo una missione: FAR VALERE il LAVORO del Meccanico e del Carrozziere!