



Dromo Faffa,
CEO & Founder di
Methodos Consulting

Si è conclusa con successo la prima edizione del ciclo di 4 seminari nell'ambito dell'Academy Acoat Selected, un'iniziativa formativa di alto livello promossa da AkzoNobel

A cura della **redazione**

La CRESCITA MANAGERIALE delle Carrozzerie

Crescita manageriale delle carrozzerie: come? Con un'attenta e professionale formazione. Come con la serie di quattro incontri, dedicati ai temi cruciali del controllo di gestione e del risk management, che ha visto una partecipazione numerosa e attenta, a conferma della crescente necessità per gli operatori del settore di dotarsi di strumenti manageriali avanzati. Il programma formativo, interamente curato da Methodos Consulting, società di consulenza leader nel settore automotive, è stato progettato per fornire ai titolari di carrozzeria metodi e strumenti pratici per una gestione economica più efficace e consapevole. L'obiettivo è chiaro: trasformare le sfide di un mercato in profonda evoluzione in opportunità di crescita. Dromo Faffa, CEO & Founder di Methodos

CONSULTING, HA COMMENTATO:

“Siamo orgogliosi di aver affiancato AkzoNobel in questo progetto strategico. In un mercato che richiede competenze sempre più evolute, la carrozzeria non è più solo un'attività tecnica, ma una vera e propria impresa. Il nostro intervento mira a fornire gli strumenti gestionali per ottimizzare le performance, migliorare la redditività e pianificare il futuro con maggiore consapevolezza. Crediamo fermamente che la formazione sia la chiave per competere con successo e siamo entusiasti di vedere una risposta così positiva da parte dei professionisti del settore.”

IL FUTURO DEL SETTORE

I dati e le analisi presentate durante il corso delineano un futuro di profonda trasformazione, spingendo le carrozzerie a evolvere da officine tradizionali a vere e proprie imprese di servizi. A commentare queste proiezioni è Riccardo Sarandrea, Business Development Manager Italia di AkzoNobel, che sottolinea la portata del cambiamento: “Le tendenze chiave previste entro

il 2030 indicano uno scenario molto diverso da quello attuale: una diminuzione degli interventi di riparazione ascrivibile al progresso tecnologico delle autovetture, bilanciata da un incremento del loro valore economico. A questa complessità tecnica si sommano gli effetti della crescente polarizzazione della domanda di servizi di riparazione tra un B2B che richiede performance e rigore gestionale e un B2C sempre più guidato dalla digitalizzazione.” “È proprio per navigare questa complessità,” prosegue Sarandrea, “che iniziative come l'Academy Acoat Selected diventano fondamentali. AkzoNobel ha esperienza pluridecennale nel supporto alle carrozzerie, fornendo non solo prodotti all'avanguardia ma anche la visione e gli strumenti gestionali necessari per trasformare le sfide di domani in opportunità di crescita.”

In questo contesto, per rimanere competitive, le carrozzerie dovranno adottare nuove strategie basate su quattro pilastri: specializzazione, innovazione nei servizi offerti, aumento delle dimensioni per realizzare economie di scala e diversificazione delle attività, come la manutenzione o il ricondizionamento dell'usato.

COMPETENZA GESTIONALE

L'iniziativa di AkzoNobel e Methodos Consulting si inserisce proprio in questa cornice, offrendo un percorso concreto per rafforzare le competenze strategiche, sottolineando come la proattività e la pianificazione siano essenziali per non subire il cambiamento, ma per governarlo. Durante le giornate formative, i partecipanti hanno affrontato un percorso completo che, partendo da un'analisi sul futuro del settore e sui suoi possibili rischi, si è addentrato nel cuore della gestione aziendale. Guidati dagli esperti di Methodos Consulting, hanno imparato a interpretare lo stato patrimoniale e il conto economico, individuando le poste di bilancio più importanti da monitorare attraverso l'analisi di casi



Riccardo Sarandrea,
Business Development Manager
Italia di AkzoNobel

reali. La sessione si è poi concentrata sulle strategie operative, definendo i KPI (Key Performance Indicators) fondamentali per una carrozzeria e illustrando le più efficaci strategie di turnaround per affrontare le criticità del business e migliorarne la redditività.

UN TOUR PER L'ITALIA

L'Academy Acoat Selected è stata presentata nel corso di un roadshow che ha toccato le città di Verona, Torino, Napoli e Catania. Un'iniziativa che conferma l'impegno di AkzoNobel nel supportare i propri partner non solo con prodotti di alta qualità, ma anche con una formazione manageriale che guarda al futuro. Grazie all'alta specializzazione di Methodos Consulting, si segna un passo decisivo nel supporto offerto al settore, che non si limita alla fornitura di contenuti, ma si configura come una vera e propria partnership strategica volta a valorizzare il ruolo delle carrozzerie come imprese moderne, competitive e pronte ad affrontare con successo le sfide del mercato di domani, grazie a un percorso di crescita guidato da veri esperti del settore.