

A photograph of two men standing in front of a backdrop. The man on the left is younger, with dark hair and glasses, wearing a dark blazer over a white shirt and light-colored trousers. The man on the right is older, with grey hair, wearing a dark zip-up jacket over a light blue shirt and dark trousers. They are both smiling and holding a black rectangular box between them. The backdrop behind them features several logos: 'CostPar' in large blue letters, 'MARKETING' below it, 'P.A. ca Partenope srl' in smaller text, 'barca' in a stylized font, 'ntilla' with a registered trademark symbol, and 'icaros' in green. There are also some colorful origami-like shapes on the backdrop. In the foreground, below the men, there are some yellow and white papers or brochures with the 'Schnitz' logo and some small objects.

COME PASSARE DA

**“Un’Azienda storica e
complessa”**

A

**“una più moderna, organizzata
con un metodo innovativo e
chiaro.”**

CONTESTO

CartPart è un'azienda con oltre 50 anni di storia e una struttura commerciale costruita nell'arco di decenni:

- più di 70 agenti distribuiti in tutta Italia,
- capi area con modalità operative totalmente differenti,
- un reparto vendite cresciuto negli anni ma senza un'unica regia,
- flussi economici e finanziari che richiedevano un controllo più strategico,
- ufficio ordini, amministrazione e produzione non pienamente integrati tra loro.

Insomma: un'azienda solida, ma con reparti che viaggiavano a velocità diverse e un imprenditore – Daniele – troppo assorbito dall'operatività per potersi dedicare davvero alla visione.

SE NON MI CONOSCI

*Sono **Manuel Rolla**, Imprenditore e Business Coach.*

Da anni aiuto gli imprenditori a rendere il loro business più **autonomo** e **profittevole** con il Metodo Business Autonomo*

**un affiancamento di 16 settimane che unisce organizzazione, innovazione e coinvolgimento del team.*

A photograph of two men in business suits standing in front of a banner for CartPart Marketing. The man on the left is wearing glasses and has a beard. The man on the right is wearing a watch. The banner behind them features the CartPart logo and the text 'MARKETING' and 'ca Partenope srl'.

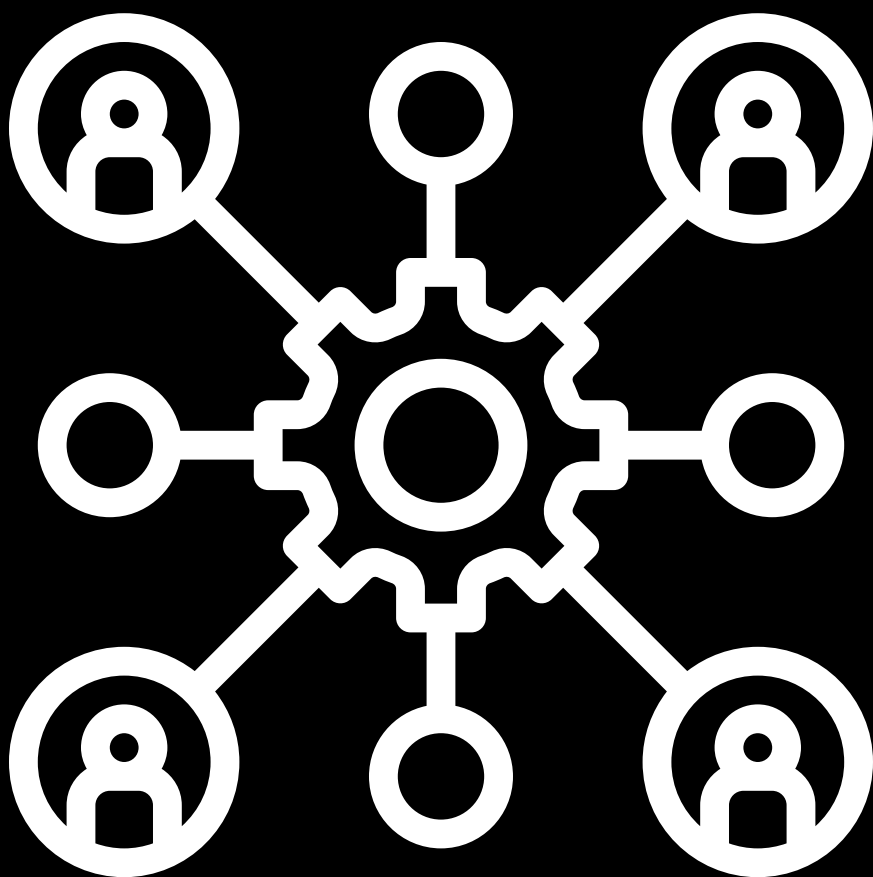
Daniele quando mi ha contattato voleva aprire un nuovo ciclo nella storia di **CartPart**.

Un ciclo caratterizzato da:

- processi chiari,
- tecnologia integrata,
- squadra allineata,
- leadership forte,
- e una gestione economico-finanziaria finalmente strutturata.

Non era “crescere un po”.

Era preparare l’Azienda a un salto importante nei prossimi 36 mesi, con un aumento significativo di fatturato e un miglioramento sostanziale dell’utile.



Ecco cosa abbiamo fatto insieme →

1. MAPPATURA

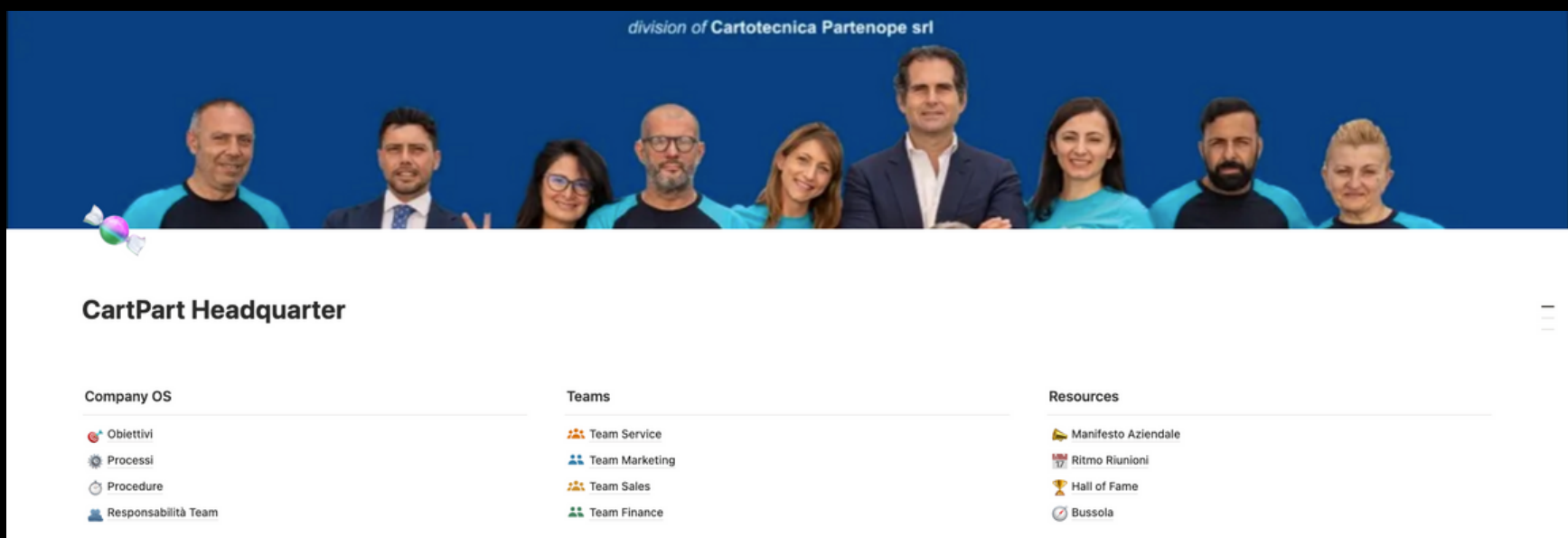
completa dei processi aziendali

**Abbiamo analizzato ogni
reparto: vendite,
amministrazione, ufficio
ordini, produzione, logistica.**

Siamo partiti dall'essenziale, per poi andare
in profondità solo nei casi più critici.

Per la prima volta c'era una visione
unica, condivisa e accessibile.

2. QUARTIER GENERALE



Un'unica piattaforma per:

- reparti,
- capi area,
- agenti,
- procedure,
- attività,
- documenti,
- metriche.

Ogni capo area è stato integrato nel sistema.

Parliamo di una rete commerciale di oltre 70 persone che oggi lavora con dashboard chiare, uguali per tutti.

Una trasformazione che, in Aziende con oltre 20 anni di storia commerciale, è una vera rivoluzione culturale.

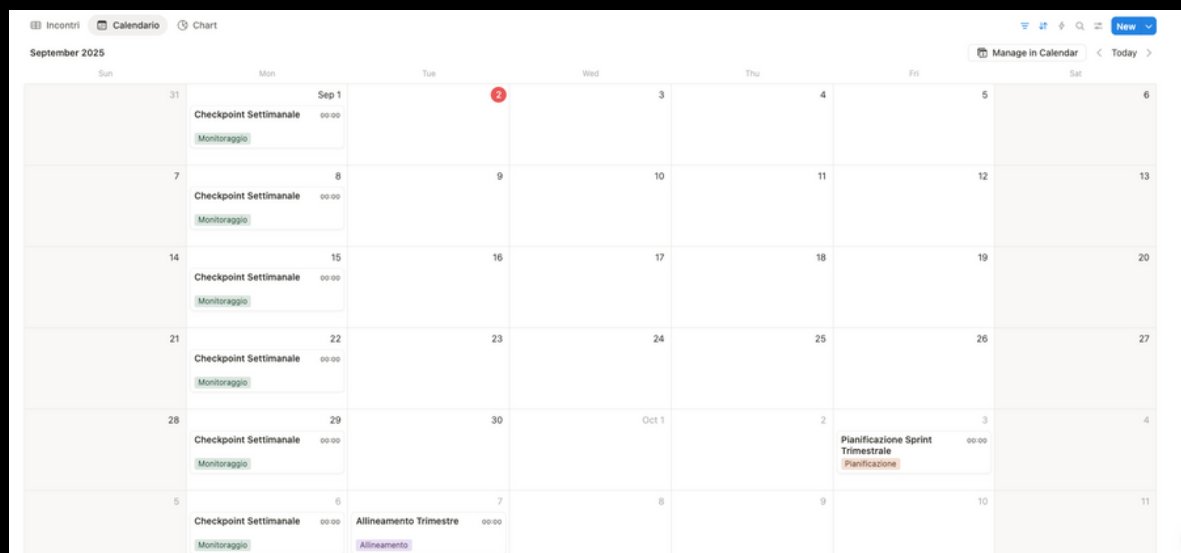
3. CONTROLLO FINANZIARIO

Con il supporto del *Dott. Giuseppe Troia*, Commercialista e Responsabile dell'Area Economico-Finanziaria del mio team, **abbiamo strutturato la gestione finanziaria, il cash flow, la governance e la relazione con gli istituti bancari.**

Risultato: CartPart ha una posizione più stabile, prevedibile e capace di sostenere i prossimi passaggi di crescita.

4. RIUNIONI

Abbiamo introdotto un ritmo di riunioni costante.



- Riunioni ritmiche settimanali, mensili e trimestrali.
- Priorità chiare.
- Team coinvolto.
- Responsabilità assegnate.
- Leadership rafforzata.

Daniele è passato da “pompieri” a **direttore d’orchestra**.

5. CULTURA

Abbiamo lavorato su valori, missione, visione e comunicazione.



Manifesto Aziendale

Proteggiamo le creazioni dei maestri pasticciieri, ne accresciamo il valore percepito, miglioriamo la loro visibilità e li rendiamo unici, aiutandoli a distinguersi dalla concorrenza attraverso il nostro packaging personalizzato coordinato.

Il team oggi sa:

- dove sta andando l'azienda,
- cosa ci si aspetta da ognuno,
- qual è il nuovo ciclo che si sta aprendo.

IL PUNTO DI SVOLTA

Il 26 marzo 2025, dopo un incontro cruciale con tutto il team, Daniele mi scrive:



Questa frase racconta tutto.
Non è un miglioramento.
È un cambio di fase.

LA TRASFORMAZIONE

- **Reparti che finalmente lavorano in sincronia**

Vendite, amministrazione, ufficio e produzione ora comunicano e collaborano con lo stesso metodo.

- **Capi area e agenti allineati**

Dashboard uguali, metriche tracciate, follow-up ordinati, più performance.

- **Processi protocollati e tecnologia integrata**

Ogni attività chiave è chiara, replicabile e supervisionabile.

- **Controllo economico-finanziario maturo**

Niente improvvisazione: numeri, analisi e governance strategica.

- **Leadership più forte**

Daniele guida l'azienda con visione, lucidità e disciplina.

DULCIS IN FUNDO



- **Team Coeso**

Tutti stanno remando in una sola direzione.

Il futuro: tre anni per un grande salto

Abbiamo creato la base solida per:

- **guadagnare quote di mercato e aumentare il fatturato in modo significativo nei prossimi 36 mesi,**
- **migliorare l'utile,**
- **portare CartPart a essere un modello di innovazione nel suo settore.**

Il percorso è iniziato.

La nuova CartPart è già in movimento.

A portrait of Daniele Barbato, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark suit, white shirt, and a blue patterned tie. He is looking slightly to the right with a thoughtful expression.

“

Daniele Barbato | DG CartPart

“In questi mesi siamo passati dal gestire complessità ovunque a lavorare con chiarezza, metodo e una visione condivisa.

La cosa che apprezzo di più è che oggi non vedo più problemi, ma solo soluzioni.

E questo ha cambiato me, il team e l'azienda.

Il 26 marzo 2025 è nata la nuova CartPart.

Grazie davvero Manuel, gran parte del merito è tuo.”

Vuoi anche tu rendere la
tua Azienda più
autonoma e profittevole?

Scrivimi **METODO**
in DM



Carlo Diomei ✓
10 days ago on
Google



Prima di iniziare il corso
con Manuel ero
sempre sotto...
[Read more](#)



joris rao ✓
1 month ago on
Google



Ho avuto modo di
collaborare con
Manuel Rolla e posso...
[Read more](#)



mauro lepori... ✓
1 month ago on
Google



Idee chiare e pochi
fronzoli va diritto al
punto grazie di averci...
[Read more](#)



francesco tra... ✓
2 months ago on
Google



Ho lavorato con
Manuel in un percorso
di affiancamento...
[Read more](#)



RITA SILVESTRI ✓
2 months ago on
Google



Lavoro in uno studio
contabile composto da
6 persone. Prima di...
[Read more](#)