Maxtyre non distribuisce solamente pneumatici, ma è proprietaria anche del software gestionale Maxgest, nato 10 anni fa e sviluppato, aggiornato e adattato nel tempo, secondo le esigenze e i suggerimenti dei gommisti clienti.

“Il prodotto è una nostra creazione studiata ad hoc per i gommisti e collaudata oramai da anni, che permette al cliente di gestire dalla A alla Z la propria attività: gestione clienti e fornitori, contabilità, gestione flotte, conto deposito, scadenzari, preventivi, fatture, ricevute fiscali, buoni di lavoro e davvero molto, molto altro”, ha affermato Ruggero Pagnotta, socio amministratore di Maxtyre.

“Una delle principali peculiarità di questo prodotto è il fatto che questo non è un semplice gestionale standard modificato con alcune opzioni utili ai gommisti, ma un prodotto realmente cucito addosso al professionista del pneumatico, sviluppato grazie ai consigli, alle esperienze e alle richieste dei nostri clienti nel corso di anni di utilizzo.”

Maxgest è molto facile da usare, anche per chi non è abituato ad usare il computer. Questo perché si serve di intuitive funzioni e pulsanti che rendono facile e immediata qualsiasi operazione. Dopo 3 ore di formazione, il programma è utilizzabile autonomamente.

“Ma ci sono anche altri vantaggi – continua Pagnotta – a cominciare dal database pneumatici interno, in continuo aggiornamento, che oltre alle funzioni standard di qualsiasi altro gestionale prevede anche la gestione del PFU e del labelling. Inoltre, è possibile importare i dati dei vecchi gestionali utilizzati dai clienti, non dovendo ricominciare da capo con il nuovo prodotto e, infine, non è un gestionale in rete. Questo potrebbe sembrare un aspetto negativo o obsoleto, ma non è così, perché se il programma è in cloud e la rete o il server generale si bloccano, il gommista è impossibilitato a lavorare. Con un programma residente, invece, questo non può accadere. Infine, il gestionale arriva fino alla compilazione della prima nota quindi, se usato in maniera corretta, consente al commercialista di dover fare solamente la dichiarazione Iva.”

Il sistema ha una funzione per cui, se il cliente compra i pneumatici da Maxtyre, trova tutta la bolla già caricata automaticamente in magazzino. Naturalmente questa è una possibilità che può essere estesa anche ad altri fornitori. Se un pneumatico non è presente nel magazzino virtuale, con la funzione di creazione articolo può essere inserito in pochi secondi. “Questa è una funzione interessante, soprattutto perché permette di inserire qualsiasi prodotto. Nell’ultimo periodo diverse officine hanno iniziato ad utilizzare Maxgest, prima solo per i pneumatici ma successivamente estendendolo a tutti i prodotti trattati, proprio utilizzando questa funzione. Potrebbe essere un prodotto interessante anche per il gommista che guarda alla meccanica leggera.”

Pagnotta afferma che oggi i clienti sono circa 200, prevalentemente nel centro Italia, area di competenza di Maxtyre, ma il programma è richiesto anche al nord e al sud. “Il costo è sicuramente un altro vantaggio: stiamo parlando di un costo di poche centinaia di euro sia per l’acquisto che per la manutenzione annuale.”

© riproduzione riservata
pubblicato il 14 / 12 / 2017