Da domani entra in vigore il nuovo regolamento europeo sull'etichettatura dei pneumatici. Dopo mesi di lavoro da parte delle aziende per testare i prodotti ed etichettarli e per dare visibilità a queste informazioni nei siti, nel materiale tecnico e promozionale, è ora il momento di applicare al 100% le regole anche da parte dei gommisti. Premesso che la normativa è valida esclusivamente per le gomme prodotte dopo il 1° luglio 2012, chi vende i pneumatici al cliente finale ha alcuni obblighi:

– assicurarsi che per ciascun pneumatico sia chiaramente visibile l'etichetta oppure che, prima della vendita del pneumatico, vengano chiaramente illustrate all'utente finale le informazioni contenute nell'etichetta;

– esporre chiaramente l'etichetta in prossimità immediata del pneumatico;

– fornire le informazioni contenute nell'etichetta anche qualora i pneumatici offerti non siano visibili al cliente;

– garantire che tutti i valori riportati sull'etichetta relativi ai pneumatici venduti (vettura, trasporto leggero, camion e autobus) siano indicati sullo scontrino fiscale e/o fattura rilasciata al cliente o comunque sempre allegati ad essa.

Per quest'ultimo obbligo a carico dei rivenditori Mada Service, un'azienda di Conselice (RA), che da oltre vent'anni si occupa di software gestionali dedicati al settore pneumatici, ha realizzato 3 soluzioni. Alberto Cassani, responsabile commerciale di Mada Service, ci spiega le tre proposte che, partendo da Mada Cash, il prodotto più semplice, arrivano fino ad un vero e proprio programma gestionale che copre tutte le attività del gommista.

"Per allinearsi con la nuova normativa abbiamo realizzato tre prodotti, aggregati a due bundle, che agevolano i rivenditori sia nella reperibilità dei dati dell'etichetta, sia nei tempi, grazie alla nuova partnership con SID Romagna, azienda leader nella fornitura di sistemi di perfezionamento della vendita", spiega Cassani. "Abbiamo un database che contiene i dati e i listini del 99% di tutti i pneumatici di tutte le marche e che è soggetto ad aggiornamento costante."

Partendo proprio da questa enorme banca dati, Mada Service ha realizzato i tre pacchetti per gommisti. L'utilizzo dei prodotti prevede l'installazione di alcune librerie in locale e un accesso web. Fatto il set-up, sarà sufficiente lanciare un icona per collegarsi al server dedicato che contiene il data base su cui lavorare. I Bundle 1 e 2 sono invece dei registratori di cassa, che si differenziano perché il primo permette solo l'emissioni di scontrini, mentre il secondo, essendo una stampante fiscale vera e propria, consente la produzione di più

documenti.

Mada Cash è l'applicativo più semplice: l'operatore deve collegarsi al server e selezionare il pneumatico venduto, la cui anagrafica è precaricata, per visualizzare automaticamente i valori dell'etichetta. Collegandosi ad un registratore di casa preconfigurato, è possibile emettere lo scontrino contenente i valori esatti dell'etichetta. Naturalmente deve essere inserito manualmente il prezzo di vendita ed è possibile caricare di default alcune altre impostazioni standard, come ad esempio la manodopera o il contributo ambientale per i PFU.

Mada Pneu Lite è la versione alleggerita del gestionale completo per gommisti. Questo pacchetto, oltre a quanto già offerto da Mada Cash, consente di attivare altri moduli, come ad esempio la gestione del magazzino vendite, con cui è possibile conoscere rapidamente la disponibilità interna.

Mada Pneu è il prodotto più completo, un vero e proprio gestionale con tutti i moduli attivati per le attività a 360° del rivenditore. Oltre al magazzino è possibile infatti gestire ordini e preventivi, registrare le targhe dei clienti per il conto deposito, automatizzare un programma di fidelity che stima automaticamente i chilometri percorsi dai clienti e li invita al cambio gomme con una email automatica e molto altro.

I prezzi dei tre prodotti prevedono una quota una tantum e un abbonamento annuo e variano da un totale primo anno di 657 euro ad un massimo di 3.188 euro.

"Con i software viene offerta anche l'assistenza telefonica attiva 8 ore al giorno per 5 giorni a settimana, la gestione dei problemi da remoto e, se necessario, l'intervento in sede", spiega Cassani, sottolineando che la forza di Mada Service risiede nella forte specializzazione nel settore pneumatici, con cui l'azienda realizza il 90% del fatturato, offrendo prodotti per gommisti e distributori, che vanno dalla vendita online ai programmi gestionali più completi.

Una maschera del programma gestionale di Mada Service dedicato ai gommisti

Dal 1° novembre i gommisti dovranno riportare le informazioni relative all’etichettatura nello scontrino fiscale e/o fattura oppure in un documento specifico a questi allegato

Il Team di Mada Service: Sara, Chiara, Nicola e Nicolas