



**SOFTWARE GESTIONALE PER LE
AZIENDE CHE CERCANO FLESSIBILITÀ**



**L'AZIENDA DI SUCCESSO SCEGLIE
IL SOFTWARE PER IL FUTURO**

All'interno l'intervista ad Aget Service: nascita,
presente e futuro all'insegna della crescita

“Ma sei tu l’inventore dell’Amuchina Gel?”



Il numero di Settembre è dedicato all’intervista a Alessandro Salvi, Sales Manager di Aget Service, azienda di Medicina (BO) conosciuta per l’invenzione dell’Amuchina Gel e di Zero Fog Plus. Qual è la storia di Aget Service? Con chi collaborano e con quali strumenti lavorano? A circa un anno dalla transizione al software gestionale Passepartout Mexal, noi di Zen approfondiamo questi aspetti.

Raccontaci come è nata Aget Service e in quali settori merceologici operate.

Aget Service nacque nel 1995, esattamente un anno dopo la mia nascita. Mio padre faceva il dipendente ma per spirito imprenditoriale decise di aprire questa azienda a Osteria Grande. In seguito, gli uffici commerciali e amministrativi si spostarono a Medicina, dove si trovano ancora oggi. La nostra mission principale è creare prodotti cosmetici, detergenti, medicali e paramedicali. Produciamo anche prodotti ad hoc per conto terzi, specialmente per le case farmaceutiche. Abbiamo clienti importanti nel settore ottico, in cui siamo diventati molto forti. La forza dell’azienda è la diversificazione in più settori, perché ci permette di far fronte a qualsiasi esigenza di mercato.

Raccontaci qualcosa in più sui servizi e prodotti promozionali che offrite.

Certamente. Grazie all’esperienza acquisita siamo entrati in contatto con molte case farmaceutiche, anche se la selezione è rigorosa. Stiamo lavorando con le più importanti aziende nazionali e internazionali come Fidia, Menarini e la Johnson & Johnson. Produciamo prodotti promozionali per lo più legati al settore medicale e paramedicale: un esempio è l’astuccio per siringhe personalizzato con il logo Menarini, ma realizziamo anche il cono per l’orecchio, i lettini, i teli per i lettini e molto altro... Nell’ultimo anno e mezzo abbiamo collaborato anche con la Ferrarini, per loro conto abbiamo realizzato caraffe, bicchieri e set di tazzine da caffè con il logo aziendale.

Avete raggiunto un grande successo grazie all’invenzione della formula dell’Amuchina Gel Igienizzante e di Zero Fog Plus, speciale ed efficace antiappannante per lenti ottiche, visiere sanitarie e caschi. Come ci siete riusciti?

Ancora adesso mi chiedono “Ma sei tu l’inventore dell’Amuchina Gel?”. Nel 2009, quando c’era il virus H1N1, si cominciò a parlare dell’uso del gel mani per evitare il contagio. Mio padre, chimico, sperimentò finché non riuscì a creare la formula in gel dell’Amuchina. Fu un’invenzione sensazionale. Inizialmente c’erano ordini da 10 - 20.000 pezzi, poi si arrivò a quantità tali che mio padre cedette il brevetto alla Angelini, che ora ne detiene i diritti e vende il prodotto. Zero Fog Plus invece fu lanciato un anno e mezzo fa, quando le persone con gli occhiali avevano le lenti appannate a causa della mascherina. Da quello che ci è stato detto, è uno dei pochi al mondo che funziona. Abbiamo fatto numeri molto importanti grazie a Luxottica, che ha creduto nel prodotto e l’ha lanciato anche nei mercati americani.

Sappiamo che a Marzo 2020, in piena pandemia, avete importato dalla Cina più di 700 mila mascherine chirurgiche e che una parte di esse le avete donate alla protezione civile dell’Emilia-Romagna. Ci piacerebbe che approfondissi questo evento.

A Febbraio 2020, quando il Covid era ancora circoscritto alla Cina, mio padre disse che sarebbe arrivato anche qui. Lanciò sul mercato le nostre Medi Mask in tessuto, che ebbero un gran successo; con le normative sulle mascherine acquisirono più importanza le ffp2, le ffp3 e quelle

chirurgiche. Dato che abbiamo forti rapporti commerciali con la Cina, fu semplice acquistarne in grandi quantità. Decidemmo di donarne una parte alla protezione civile perché ci sembrava giusto aiutare la comunità. Ne regalammo anche al Comune di Medicina, che le distribuì ai cittadini.

È passato ormai 1 anno dal primo incontro che avete avuto con Tiziana, Responsabile Area Gestionale della ZEN, per capire se il Mexal potesse essere il giusto software per la vostra azienda. Ora ti chiedo, vi ritenete soddisfatti di questa scelta? La rifareste?

Absolutamente sì ad alta voce a entrambe le domande! Abbiamo scelto Mexal perché ci sembrava il gestionale più simile al programma che avevamo prima e volevamo fare un passaggio rapido. Tiziana è stata molto brava e ci ha fatto un corso di formazione dalla A alla Z sul funzionamento di Mexal. Non abbiamo avuto grosse difficoltà, se avevamo un problema contattavamo lei o Rita e la risposta era immediata. L’assistenza che fornite è ottima e fa la differenza: seguite i clienti passo passo e quando c’è un problema intervenite subito. A oggi posso dire che sì, sceglieremmo di nuovo Mexal.

Come è stata la transizione dal vecchio gestionale al Mexal?

Mi aspettavo di non riuscire a lavorare, in realtà l’apprendimento è stato graduale. All’inizio abbiamo fatto alcuni errori ma ci siamo impegnati e siamo diventati abbastanza esperti nel giro di uno o due mesi. La praticità e la semplicità d’uso sono i punti di forza di Mexal!

Alla domanda “Cosa vedi nel futuro della Aget Service?” Alessandro risponde che il suo sguardo è volto a un’azienda in crescita, che investe ed è concentrata sul futuro. Per il lancio della [nuova linea di bagnoschiuma](#), shampoo e saponi, per esempio, Aget Service ha instaurato un rapporto collaborativo con un’agenzia di marketing. I social sono essenziali per la promozione, soprattutto per chi vende prodotti commerciali.