



o Agatino Di Maira, ad Locauto



o Italo Folonari, ad Mercury

COM'È ANDATO IL 2011?

1

o La chiusura dell'anno prevede un incremento numerico di acquisizioni contratti intorno all'8-9% rispetto al 2010; e questo, tenendo conto della situazione economica attuale, è da noi considerato un risultato abbastanza positivo.

o L'anno si chiude positivamente, con fatturato e redditività in linea con il 2009 e il 2010. Registriamo, però, una contrazione del portafoglio ordini che, a fatturato invariato, significa una riduzione dell'orizzonte temporale da parte della clientela. Questo trend è iniziato nel 2009, ma ha subito una brusca accelerata nel secondo semestre del 2011.

QUALE PREVISIONI FORMULATE PER IL 2012?

2

o Nonostante le prospettive al momento poco incoraggianti, crediamo che potremo consolidare la nostra crescita, ripetendo il risultato del 2011 relativamente al numero di contratti acquisiti. Impossibile però, al momento, prevedere se l'incremento del fatturato sarà in linea con quello dei contratti, in quanto i canoni di noleggio tendono a scendere per l'abbattimento del valore dei veicoli.

o Pur in un contesto difficile, siamo ottimisti riguardo all'espansione del marchio. Continueremo a investire nella formazione del personale e nell'innovazione tecnologica. L'apertura di nuove aree commerciali a Bergamo e Padova (in aggiunta a quelle esistenti) permette di offrire i nostri servizi sull'intero asse Milano-Venezia; perciò prevediamo una crescita del 7% del portafoglio clienti.

QUALI OFFERTE INNOVATIVE AVETE PREPARATO PER IL PROSSIMO ANNO?

3

o Prevediamo di ampliare l'offerta alla nostra clientela più significativa, introducendo due nuove tipologie contrattuali (Open e Infinity), con le quali ci sarà la possibilità di gestire al meglio, in funzione del variare nel tempo delle necessità, la durata del noleggio, abbreviandola o prorogandola in qualsiasi momento, e contenendo i costi.

o Pensiamo di proporre corsi di guida sicura da effettuare sui veicoli dei clienti. Grazie all'innovazione tecnologica, puntiamo inoltre a un miglioramento degli aspetti amministrativi, aprendo le porte dei nostri data base gestionali e contabili, rendendo così l'area più trasparente, soprattutto in relazione a multe e sinistri.

PER INTERVENTI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE UTILIZZATE NETWORK DI OFFICINE INDIPENDENTI DALLE CASE AUTOMOBILISTICHE?

4

o Al momento, la rete di assistenza per le riparazioni meccaniche è orientata esclusivamente sulle reti ufficiali dei costruttori dei veicoli noleggiati (concessionarie e officine autorizzate), al fine di offrire alla nostra clientela la massima certezza della qualità degli interventi e del rispetto di quanto previsto dalla Casa per ogni determinato tipo di veicolo.

o Il 70% della nostra clientela usufruisce del servizio Business, che prevede il veicolo sostitutivo a domicilio; in questo caso, provvediamo a portare gli automezzi da riparare presso centri fiduciari di altissimo livello. Altrimenti, i clienti utilizzano network di officine indipendenti di diverse società, con le quali lavoriamo per una maggiore capillarità; ma il giudizio è sostanzialmente negativo.