

Le vetture possono essere affittate per un periodo da 12 a 60 mesi; servizio a domicilio, sia per privati che per aziende

Mercury aumenta l'offerta e cresce del 17%

L'azienda veronese di noleggio auto a lungo termine ha un fatturato di 6 milioni

Il noleggio a lungo termine di auto è in continua espansione: in aumento l'offerta e il giro d'affari, soprattutto per le società presenti da tempo a Verona. È il caso di Mercury, che ha sede dal 1994 nel capoluogo scaligero e che da qui ha deciso di espandersi, aprendo successivamente le filiali di Brescia e di Milano; di prossima apertura quelle di Vicenza e Bergamo.

L'esercizio 2006 registra una crescita del volume d'affari del 17% sull'anno precedente, con un fatturato di 6 milioni di euro e contratti di lungo periodo già acquisiti per 12 milioni. Mercury si rivolge sia a privati che ad imprese, ed è la sola azienda di settore con servizio



Italo Folonari

a domicilio, cioè con ritiro e consegna dell'automobile sostitutiva in caso di necessità, come riferisce Italo Folonari, amministratore delegato di Mercury Spa.

L'autonoleggio a lungo termine consente di affittare una vettura per un periodo compreso tra i 12 e 60 mesi circa. In base a tipologia della vettura, durata del contratto e percorrenza chilometrica viene calcolato un canone mensile, fisso per tutto il tempo del contratto: per esempio, il noleggio mensile di una Audi A4 2.0 è compreso tra 650 e 730 euro iva esclusa, secondo il numero di mesi e il tipo di vettura (economy o business).

Tra i servizi offerti da Mercury ci sono l'ordine e la consegna, l'immatricolazione, la manutenzione ordinaria e straordinaria, l'assicurazione, il soccorso stradale 24 ore su 24, la sostituzione del vei-

colo e la gestione delle pratiche e delle tasse automobilistiche. Il cliente viene affiancato fin dalla scelta della vettura da consulenti commerciali. «Mercury è inoltre svincolata - commenta il responsabile commerciale Giuseppe Grendene - dai marchi automobilistici, ed è quindi in grado di consigliare in modo libero l'auto più idonea alle esigenze di ciascuno. Il maggiore obiettivo dell'azienda è quello di offrire un servizio sempre più personalizzato e vicino al cliente, persino in senso geografico. Sono infatti di prossima apertura le nuove sedi di Vicenza e Bergamo che consentiranno un intervento ancora più tempestivo a sostegno dei clienti».

Tra i clienti aziendali Mercury ci sono Müller, Banca artigianato industria, Barkley bank, Fondazione Cariverona, Lonati. Il parco auto riveste un ruolo essenziale nell'attività del noleggio a lungo termine e se oggi ci sono circa 600 vetture Mercury circolanti, l'obiettivo nell'arco di 5/6 anni è che ogni filiale possa offrire il proprio servizio personalizzato a circa 300/400 vetture per un totale di oltre 2.000 clienti top.

Con un investimento pari a 25 milioni per l'acquisto di nuove automobili nel triennio 2006-2008, sono previsti notevoli incrementi: dalle 503 vetture del 2005, alle 630 del 2006, alle 750 del 2007 fino a 910 nel 2008. (l.z.)

