

MERCURY CON LA QUALITÀ, SI RISPARMIA

Al termine di un 2012 **complesso ma positivo**, l'azienda ribadisce la volontà di coniugare al meglio **servizi ad alto valore aggiunto** e una significativa **riduzione dei costi**

“

Bisogna valutare bene lo stato di salute delle aziende, anche per non dover ricorrere a procedure delicate come il recupero crediti

Italo Folonari

”

di Paolo Pizzato

Archivia un anno sostanzialmente positivo Mercury, società di noleggio a lungo e breve termine attiva dal 1994, caratterizzato da una minima contrazione del fatturato (-1% rispetto al 2011) che tuttavia non ha intaccato i margini di profitto.

“Il 2012 tuttavia è stato un anno complesso - dichiara l'amministratore delegato **Italo Folonari** - che ha alternato momenti di buon dinamismo ad altri di decisa contrazione.

È stato difficile, in un contesto confuso, interpretare in modo corretto le politiche delle aziende alle prese con il rinnovo del parco; capire chi avesse davvero la forza per investire e chi, invece, fosse costretto a rinunciare.

Se si considera che la pianificazione, nello sviluppo del business del Nlt, è fondamentale, risulta chiaro quanto sia stato impegnativo l'anno che va chiudendosi. E per il 2013 non si prevedono cambiamenti significativi”.

In questo quadro è importante muoversi con cautela, per cogliere le reali opportunità di business che il settore è comunque in grado di offrire. “Bisogna valutare bene lo stato di salute delle aziende - prosegue Folonari - anche per non essere costretti, di fronte a situazione particolarmente intricate, a mettere in atto procedure delicate e dai tempi lunghi come il recupero crediti”.

Occasioni di saving

Saper leggere l'andamento del mercato, oggi, significa soprattutto essere consapevoli che la necessità prima dei clienti è contenere i costi. “Compresa questa urgenza - dichiara ancora Folonari -, abbiamo tagliato su di essa i nostri servizi, continuando a mantenere a livelli di eccellenza gli interventi manutentivi post-vendita, che sono sempre stati il nostro fiore all'occhiello, e nello stesso tempo offrendo concrete occasioni di risparmio sui costi di gestione del parco, come per esempio contratti di locazione per veicoli rientrati al termine di una commessa quadriennale. Queste vetture, anche se hanno chilometraggi elevati, interessano molte imprese, perché utilizzandole è possibile siglare contratti di noleggio, il cui costo è inversamente proporzionale alla durata, di appena 12 o 18 mesi pagando quasi l'identico

prezzo che si pagherebbe per una locazione di 60 mesi”.



Italo Folonari

Un approccio diretto

Per Mercury, fornire servizi ad alto valore aggiunto ai clienti significa scegliere con loro un approccio diretto e non

affidarsi a canali alternativi.

“Operiamo in un'area circoscritta, tra Lombardia e Veneto - spiega Folonari - e riteniamo che il valore di quel che siamo in grado di proporre emerga con sufficiente chiarezza dall'attività commerciale svolta dai nostri agenti monomandatari, che conoscono la società e, soprattutto, sono a disposizione dei clienti per tutta la durata del contratto. Abbiamo il massimo rispetto per il lavoro dei broker, ma non pensiamo possa aiutare la crescita di Mercury”.



Manteniamo a livelli di eccellenza gli interventi post-vendita e, al contempo, offriamo occasioni di risparmio sui costi di gestione del parco