

Mercury, la crescita viaggia su quattro ruote

Un business in forte sviluppo, con un fatturato che a fine anno raggiungerà i 6 milioni di euro (+17% sul 2005) e contratti di lungo periodo già acquisiti per l'ammontare di 12 milioni di euro. Senza dimenticare l'espansione territoriale, con nuove filiali di prossima apertura a Bergamo, Vicenza e Treviso, che si aggiungono a quelle già attive a Brescia e Milano. Questi i presupposti per lo sviluppo di Mercury spa, nata nel 1994 a Verona. Il nuovo corso dell'azienda è iniziato da circa tre anni, da quando Italo Folonari si è messo alla guida della società specializzata nel noleggio a lungo termine e nella gestione di flotte aziendali. "La leva fiscale - dice - è importante, ma non determinante per il successo di una formula che va ben oltre queste opportunità". Lo scenario è in progress, ma ormai le aziende hanno acquisito un buon livello di sensibilità verso il Noleggio a lungo termine. Semmai lo scenario nuovo è rappresentato dal target dei professionisti. "Il nostro obiettivo non è solo quello di fornire una o più autovetture, ma abbiamo il piacere di definirci consulenti - sottolinea Folonari - e in questo cerchiamo sempre di assecondare il gusto del



cliente fornendo le opzioni migliori".

Dopo due anni in cui l'azienda si è concentrata sulla riorganizzazione interna, il 2006 è stato l'anno della svolta, con il coinvolgimento di nuovi soci (Finsev spa,

Puricelli&Grezzi srl, 1991 srl e Autosama spa) e l'acquisizione della società milanese Pick-up. L'autonoleggio a lungo termine consente di affittare una vettura per un periodo compreso tra i 12 e i 60 mesi circa, insieme alla fornitura di servizi come l'ordine e la consegna, l'immatricolazione, la manutenzione ordinaria e straordinaria, l'assicurazione, il soccorso stradale, la sostituzione del veicolo e la gestione delle pratiche e delle tasse automobilistiche.

"C'è un altro aspetto che vogliamo contraddistinguere la nostra proposta - continua l'ad di Mercury - ed è l'idea, non promozionale ma reale, di voler fare in modo che sia Mercury ad andare dal cliente e non viceversa. Così abbiamo varato un servizio che ritira la macchina a domicilio quando c'è necessità di tagliando o di una riparazione straordinaria, fornendo sempre un'auto sostitutiva di pari livello. Vorrei anche aggiungere che lo stesso vale per problemi in tutta Italia e nei Paesi europei dove vale la carta verde".

Il parco auto di Mercury consta oggi di circa 600 vetture. Con un investimento di 25 milioni per l'acquisto di nuove automobili nel triennio 2006-2008 sono previsti notevoli incrementi, con l'obiettivo di arrivare a quota 910 nel 2008.

Mercury S.p.A.
via della Volta n°183
25124 - Brescia
tel. 0303533354
fax.0303534834
www.mercuryspa.it

