

# PASSIONE IMPRENDITORE

La società di Noleggio Lungo Termine sbarca nel Basso Veronese

## Folonari: «Mercury è l'idea dell'auto "senza problemi"»

«Una rata fissa per l'intero periodo contrattuale all'interno della quale sono compresi: finanziamento per l'acquisto del veicolo, che viene ordinato nuovo secondo le specifiche del cliente, bollo, pacchetto assicurativo completo (Rca, furto e incendio, kasko), cambio dei pneumatici (anche invernali), manutenzioni ordinarie e straordinarie, e alla fine del contratto il cliente ci restituisce il veicolo per riceverne uno nuovo così non deve neppure pensare alla vendita dell'usato. Mercury è nata e si è sviluppata perché riesce a sollevare i propri clienti dai pensieri della gestione dell'auto e gli mette a sempre a disposizione un'auto sicura e adatta alle proprie esigenze».

Italo Folonari descrive così, in poche parole, quello che è l'obiettivo dell'attività imprenditoriale di Mercury, la società di autonoleggio di cui è Amministratore Delegato dal 2004. E subito, tiene a precisare come «Mercury sia un'azienda nata e cresciuta a Verona e, seppur la mia famiglia sia di origini bresciane, abbia ancora la propria sede a San Martino Buon Albergò».

### LA STORIA

«Le aziende della mia famiglia erano clienti di Mercury dal 1995. Nel 2003 mio padre Alberto ebbe l'opportunità di entrare nel capitale di questa società. Lo fece perché vide una realtà attigua al settore bancario di cui è protagonista da oltre 30 anni (di fatto il noleggio a lungo termine è assimilabile anche a un finanziamento) e in quanto Mercury è una società commerciale di alto livello (nel proprio settore è conosciuta per l'eccellenza dei propri servizi) e quindi corrisponde all'altra sua anima imprenditoriale legata al mondo del vino di qualità - già amministratore delegato della Chianti Ruffino fu sua l'idea nel 1985 di importare in Italia lo Champagne Ruinart (Ruinart è la più antica cantina di champagne fondata nel 1729 da Nicolas Ruinart a Reims, ndr)».

### I NUMERI

Nel 2003 Mercury aveva le filiali di Verona e Brescia, un parco circolante di 400 veicoli e 5 milioni di fatturato. Nel 2004 Folonari aumenta la sua partecipazione e in breve arriva a controllare il 100% del capitale di Mercury che da allora entra direttamente nelle aziende del gruppo imprenditoriale Folonari che vanno dal vino alla finanza (il padre Alberto è vicepresidente del Comitato di sorveglianza di Ubi banca, dopo essere stato presidente del Credito Agrario Bresciano e di Banca Lombarda). Oggi Mercury copre un'area commerciale che va da Milano a Padova, ha una flotta di 1200 veicoli, dà lavoro a 25 persone e fattura 10 milioni. Abbiamo superato il biennio 2009-2010, terrificante per chi lavora a cavallo tra la finanza e le auto, senza perdere fatturato e rafforzando la nostra offerta commerciale, dice Folonari -. E questo grazie alla cultura aziendale e allo spirito di tutto il personale di Mercury. Alla richiesta di risparmiare sulla rata abbiamo risposto con un prodotto apposito: "reload", cioè "riaffitto", proponendo il noleggio anche di veicoli usati. Il cliente ha i vantaggi dell'usato, rata contenuta, ma non i rischi, le manutenzioni sono sempre a nostro carico».

### LA FILOSOFIA

«Mercury è strutturalmente differente dai grandi gruppi di autonoleggio - tiene a pre-



cisare Folonari - primo per le dimensioni. Mercury ha una flotta di 1.200 veicoli mentre i nostri concorrenti superano le 100.000. Ogni nostro dipendente gestisce 39 auto mentre quello del leader del mercato ne gestisce oltre 200 (dati Confindustria). Noi non ci rivoliamo alle flotte di Enel e Telecom, ma siamo in grado di soddisfare le esigenze di chi ha una sola auto. Di qui la seconda differenza. Noi non vendiamo rate, ma servizi e consulenza. E qui - riprende Folonari - diventa fondamentale la professionalità della rete commerciale nel coadiuvare il cliente nella scelta della vettura (marca, modello, allestimento e optional) e delle caratteristiche del contratto (durata, percorrenza, franchigie, etc). La consulenza commerciale è importantissima per non tradire le aspettative del cliente durante il contrat-

to. dipendente di Mercury - che predispone quanto necessario all'intervento richiesto. Grazie alla convenzione con Europe Assistance l'assistenza è garantita 24 ore su 24 ore e 365 giorni l'anno in tutta Europa. «I clienti Mercury - aggiunge con orgoglio Folonari - sono gli unici in Italia a poter scegliere un pacchetto aggiuntivo di servizi che prevede consegna del veicolo sostitutivo di pari livello a domicilio. Questo è un servizio molto apprezzato sia dai clienti che vogliono spendere il proprio tempo libero in altro che da carrozzieri o gommisti, sia dalle aziende che possono garantire al proprio personale viaggiante una mobilità continua». Tutti i costi dell'auto sono quindi riassunti in una unica fattura mensile con la conseguente semplicità gestionale e fiscale. Questi ultimi due aspetti sono molto importanti

### VICINANZA AL CLIENTE

«Da noi un cliente, soprattutto quando c'è un problema serio, ha una risposta immediata - riprende Folonari -. Può parlare direttamente con il sottoscritto. Non ci sono rimpalli tra noi e, che so, la concessionaria da cui abbiamo acquistato l'auto o il gommista che ha montato le gomme da neve. Prima si risolve il problema al cliente e poi gestiamo di chi è la colpa. Io dico sempre che Mercury la scopri quando hai un problema. E la nostra immagine la fanno i nostri responsabili commerciali e gli operatori che seguono i clienti. Tutti divisi per aree di competenza».

### PROFESSIONALITÀ E TERRITORIALITÀ

«Per far bene questo lavoro abbiamo bisogno di essere vicini ai nostri clienti con personale serio e radicato territorialmente. Per questo abbiamo scelto Gianmaria Giusti, già responsabile della filiale Mercedes di Legnago, ad occuparsi dell'area del Basso Veronese. Lo abbiamo voluto perché Giusti è conosciuto nel settore e dalla clientela come professionista che da oltre trent'anni ha sempre avuto a cuore la soddisfazione del cliente. Anche nelle sue precedenti esperienze in concessionaria, questi non si limitava a vendere autovetture alla clientela ma li seguiva negli anni. Giusti ha quindi trovato



### CHI È

## La finanza a Londra, i vini in Piemonte e ora le auto

Dalla finanza al vino alle auto. Basta la passione. Italo Folonari, 38 anni sposato con tre figli, laureato in Scienze Politiche all'Università di Milano, si specializza in Inghilterra con esperienze nel mondo della finanza (Jp Morgan, Lehman Brothers) dal '96 al '98. Rientra in Italia per andare al Mediocredito Centrale come analista per investimenti d'azienda. Nel 2001 il gruppo di famiglia rileva l'azienda vitivinicola "L'illumina" nelle Langhe del Piemonte (ove producono Barolo, Barbera e Dolcetto d'Alba) e il padre gli affida la gestione di quell'impresa agricola. E lui lo fa specializzandosi anche in questo settore con un master in viticoltura presso l'Università Agraria di Milano.

Nel 2003 i Folonari entrano in Mercury. Dopo un anno si rende necessaria la presenza di un membro della famiglia nella gestione di Mercury. Italo si rende nuovamente disponibile trasferendosi dalle Langhe a Verona. Dal 2004 Italo Folonari è Amministratore Delegato di Mercury, azienda che porta dai 5 milioni di fatturato di quell'anno ai 10 dello scorso anno attraverso indenne la profonda crisi della finanza e del mercato dell'auto.



Sopra la favolosa Mercedes SLS AMG: Mercury è l'unica società di Noleggio in Italia ad averla immatricolata per un facoltoso imprenditore veronese. A sinistra, Gianmaria Giusti responsabile dell'area Basso Veronese per Mercury. Sotto, il palazzo di S. Martino Buon Albergò che ospita gli uffici della sede generale di Mercury.

### FISCALITÀ DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

	DETRAIBILITÀ IVA	DEDUCIBILITÀ Quota Servizi**	DEDUCIBILITÀ Quota Noleggio*	limite annuo
<b>SOCIETÀ DI CAPITALI</b>				
Veicolo ad amministratore o non assegnata	40%	40%	40%	€ 3.615
Veicolo assegnato a dipendente ad uso promiscuo**	40%	90%	90%	
Veicolo strumentale o autocarro	100%	100%	100%	
<b>SOCIETÀ DI PERSONE O INDIVIDUALI</b>	40%	40%	40%	€ 3.615
<b>AGENTE DI COMMERCIO</b>	100%	80%	80%	€ 3.615
<b>LIBERO PROFESSIONISTA</b>	40%	40%	40%	€ 3.615

\* Nella fattura di Mercury sono separati la quota servizi e la quota noleggio

\*\* Solo al riconoscimento del Fringe Benefit pari a km 4.500 annui a tariffa Aci (max 20 C.F. diesel - 17 C.F. benzina)

### IN LINEA CON KYOTO

## L'attenzione all'ambiente con il progetto "Pro Aura"

Con la sua flotta, Mercury attraversa l'ambiente ogni giorno. E con "Pro Aura" fa concretamente la sua parte, da anni, per un mondo pulito, sano, più vivibile, a partire dai gesti più comuni: come guidare. La sensibilità ambientale è oggi un asset di un'azienda moderna. Un segnale di partecipazione alle esigenze collettive più netto e percepibile di molte parole. "Pro Aura" racchiude nel suo nome, (che significa a favore dell'aria) l'approccio che Mercury si propone di avere in ogni sua attività: a guardare al business e ai suoi sviluppi con occhi moderni, comprendendo che il progresso è tale solo se è condiviso e sostenibile. Così, con il progetto "Emetto a posto" Mercury si è assoggettata volontariamente alle direttive del protocollo di Kyoto. Acquistando certificati EUA (European Union Allowance), i crediti di emissione "ufficiali" emessi dall'Unione Europea, quindi i più affidabili e sicuri sul mercato, Mercury ha contribuito ad alzare il valore, e di conseguenza rendendo più oneroso per altri operatori inquinanti l'acquisto degli stessi. Così facendo gli altri operatori inquinanti saranno portati ad investire nella diminuzione delle emissioni. I crediti di emissione sopra descritti, proprio perché titoli di credito come le azioni di un'azienda, possono essere scambiati ed utilizzati anche da chi non ha obblighi di legge ma comunque una sensibilità ambientale, come Mercury.

per le aziende o le partite iva. Si immagini quanto tempo risparmio, per esempio, un agente di commercio nel quantificare il rimborso del costo del veicolo al proprio mandatario, o quanto semplice diventano le deduzioni fiscali per una piccola azienda. in Mercury un ambiente nel quale esaltare le sue caratteristiche potendo gestire non solo la vendita del veicolo, peraltro di tutti i marchi di veicoli, ma seguendo il cliente per tutta la vita del contratto ed affiancandolo in caso di necessità».



San Martino Buon Albergò (VR)

Viale del Lavoro, 33

Tel. 045.8780 588 - Fax 045.8780215

www.mercuryspa.it