

= | Obiettivo L'area Lombardia-Veneto | =

Da Mercury la flotta a misura di piccola azienda

L'ad Folonari: «E ora noleggiamo anche il nostro usato per periodi limitati»

■ Un fatturato ancora in leggero calo, che paga l'onda lunga della crisi e che però segnala una ripresa tanto sui dati mensili quanto su quelli prospettici, e una redditività sostanzialmente invariata. Questi, in sintesi, i dati salienti lungo cui si sviluppa il 2014 di Mercury, una delle prime società di noleggio fondate in Italia, nell'ormai lontano 1994. «Siamo e vogliamo rimanere un'azienda a carattere regionale - spiega Italo Folonari, amministratore delegato di Mercury - e ci rivolgiamo a clien-

ti con sede principalmente nel lombardo-veneto. Il nostro interlocutore-tipo è la piccola flotta, particolarmente sensibile ai servizi su misura che siamo in grado di offrire».

La necessità di intercettare nuovi segmenti di clientela, oltre che di utilizzare in modo più intensivo il parco, ha da qualche tempo spinto Mercury a proporre anche il noleggio di veicoli usati. Una scelta che sta regalando soddisfazioni: «Abbiamo iniziato con i mezzi che rientravano anticipatamen-



Italo Folonari è al volante di Mercury

te da clienti insolventi - conferma Folonari -. Poi, vista la richiesta, siamo passati a quelli rientrati a scadenza ma con chilometraggi bassi, per finire a noleggiare anche quelli con chilometraggi medio-alti. Possiamo così soddisfare clienti che prima sceglievano di acquistare l'auto usata, o che ritenevano che per le basse percorrenze il noleggio non fosse conveniente. Per non parlare delle tante aziende che oggi assumono per periodi limitati e che così possono avere, anche solo per un anno, una vettura di alta gamma pagando una rata contenuta».

AAI