

DEBWR
DEBWR
WYBYWBE
WYBYWBE

REBWR
REBWR

 
MERCURY 20

< Italo Folonari, AD Mercury SpA



Un'esperienza lunga vent'anni



Italo Folonari, AD di Mercury SpA, ci spiega il segreto che ha portato l'azienda di autonoleggio ad affermarsi sul mercato

Idee chiare. Dinamico e deciso. Italo Folonari è un imprenditore vero. Vero perché capace di mettersi in gioco. Perché altrettanto capace di capire, anche intuire le, talvolta, tortuose e insidiose strade del mercato. Vero perché in grado di guardare oltre il quotidiano e di indirizzare la barra dell'azienda verso il futuro. Folonari è l'amministratore delegato della Mercury spa, tra le prime società italiane di noleggio a lungo termine ad essere fondata nel nostro Paese. È proprio quest'anno la Mercury taglia un traguardo importante: vent'anni di attività nel settore del noleggio a lungo termine. Anni di successi, di conquiste. Ma anche di passione per il proprio lavoro. Vent'anni nei quali il mercato ha cambiato profondamente il proprio aspetto, trovando sempre Mercury pronta a capire, ad intercettare i desideri e i bisogni della propria clientela.

Folonari, verrebbe da dire vent'anni e non li dimostrate...

"Ma ci sono tutti, ve lo assicuro. Mercury, infatti, è stata fondata nel 1994, una delle prime società ad offrire servizi di noleggio a lungo termine in Italia. Nei suoi quasi 20 anni di attività nell'autonoleggio, Mercury ha immatricolato, gestito e rivenduto migliaia di automobili e veicoli commerciali, rimanendo sempre indipendente rispetto ai diversi marchi automobilistici. Oltre ai vantaggi del noleggio auto a lungo termine, l'azienda offre una consulenza dedicata e servizi esclusivi, come la consegna del veicolo a domicilio e la vettura sostitutiva di pari livello".

A suo avviso quale è stata l'arma vincente di Mercury in questi 20 anni di attività?

"La mia filosofia, quella dei miei collaboratori, di tutta la nostra azienda è cercare il più possibile di capire le esigenze della nostra clientela. Abbiamo cambiato tanto in questi anni. Quando siamo sorti il noleggio a lungo termine non era molto conosciuto. Poi noleggiare auto è diventata una prassi. A questo mercato si sono avvicinati autentici colossi. I nostri competitor hanno dimensioni enormi. Noi siamo dei piccoli Davide contro grandi Golia. Per questo abbiamo dovuto diversificare, ascoltare il cliente e quello che il mercato ci richiedeva".

Un mercato che si è evoluto parecchio in questi anni?

"Spartiacque è il 2008. Sino a quella data il mercato ha sempre fatto registrare crescite importanti. Il 2008 è stato l'anno della crisi. Come volume il noleggio è rimasto inalterato, si sono contratti i margini di guadagno".

La vostra risposta alla crisi?

"Il mercato ha cambiato volto pertanto abbiamo cercato di capire quali opportunità ci offriva questo cambiamento. Il noleggio si sta allargando. Ora bisogna essere in grado di intercettare questa frammentazione della richiesta. Il crollo del valore dell'usato e l'aumento dei costi di possesso e di manutenzione dei veicoli spinge verso il noleggio non solo le aziende ma anche i privati. Il vantaggio del costo fisso è un altro aspetto significativo, senza dimenticare che Mercury propone anche una gamma importante di veicoli usati per rispondere alle esigenze, in questo caso anche economiche, della nostra clientela".

Altra caratteristica che Mercury possiede?

"La trasparenza, assoluta. Magari qualche cliente non del tutto soddisfatto in tutti questi anni possiamo averlo avuto anche noi, ma, mi creda, chi si rivolge a Mercury sa quanto spende, ha speso e spenderà. Con noi non ci sono brutte sorprese. Onestà e chiarezza sono alla base di ogni rapporto e quindi una totale trasparenza e certezza dei costi sono alla base della nostra offerta".

MERCURY SPA

Viale del Lavoro, 33 - S. Martino B.A. (VR)

T. 030 3533354

www.mercuryspa.it