

La filosofia aziendale di Mercury si può sintetizzare con una sola parola: *flessibilità*



IL TWEET



Dimensioni flotta:
962 unità

È stato un buon 2014 quello di Mercury. "Abbiamo registrato un'inversione di tendenza sia nel fatturato, sia nel portafoglio ordini. Il primo ha registrato una crescita progressiva per nove mesi consecutivi. Il secondo ha avuto picchi di vendita a inizio e metà anno, portando a raddoppiare il numero di veicoli immatricolati nel 2014 rispetto al 2013", dichiara l'amministratore delegato **Italo Folonari**.

SI AMPLIA L'OFFERTA

La filosofia aziendale di Mercury si può sintetizzare con una parola: *flessibilità*. Questo lo si vede dalla molteplicità dei contratti proposti. "Un tempo - ricorda Folonari - si offriva al cliente un contratto tra i 24 e i 48 mesi di un veicolo nuovo. Oggi proponiamo contratti da 1 giorno a 5 anni per veicoli nuovi, semestrali, km 0 e usati già da quattro anni, con oltre 100.000 km".

Nel corso del 2014 la società ha consolidato l'offerta di noleggio a lungo termine di veicoli usati. "Questo servizio, che unisce il vantaggio economico del veicolo usato alla sicurezza del costo certo, ci ha spalancato le porte dei noleggi a privati (specie quelli con bassa percorrenza), a coloro che hanno esigenze temporali ibride (dai 9 ai 18 mesi) e alle aziende con un merito di credito non ottimale" prosegue l'amministratore delegato. Gli investimenti dell'azienda vanno nella duplice direzione di soddisfare il cliente-sottoscrittore (Fleet Manager) e il cliente-utilizzatore (driver). "Per soddisfare il primo investiamo sulla trasparenza e tempestività

delle informazioni amministrative (foto di danni da franchigia, anticipo di contravvenzioni, file di riepilogo delle percorrenze chilometriche). Ai secondi cerchiamo di rendere sempre più agevole il contatto con le strutture che devono offrire i servizi, ad esempio attraverso applicazioni su tablet o sistemi di comunicazione dall'auto alla centrale operativa" spiega Folonari.

LE POTENZIALITÀ DEL RENTING

Secondo l'amministratore delegato, il noleggio ha grosse opportunità di sviluppo perché le abitudini di mobilità sono mutate: "La crisi economica è stata un detonatore di cambiamento di usi e costumi.

Così come le nostre abitudini nelle medie lunghe distanze sono state rivoluzionate dai treni ad alta velocità e dai voli low cost, così per spostarci nelle città utilizziamo sempre di più un mix di servizi non di proprietà

(mezzi pubblici, bici a noleggio, car sharing, taxi, uber). Sempre più cittadini maturano l'idea che sia meglio pagare lo spostamento e non la proprietà del bene che si muove". Ancora presto, invece, perché si sviluppi il mercato dell'elettrico: "Nonostante siano anni che investiamo in questa direzione, non penso che ci saranno risultati significativi nel prossimo futuro - puntualizza Folonari - Il pubblico è incuriosito (a tal fine abbiamo introdotto veicoli elettrici nel parco sostituitivi), ma al momento della scelta preferisce il motore a combustione. Frenano l'acquisto l'incertezza sui costi di manutenzione e di rivendita dei veicoli, e la ridotta autonomia causata dalla scarsità dei punti di ricarica e dalla lunghezza della ricarica stessa".

(Marina Marzulli)



Sempre più cittadini maturano l'idea che sia meglio pagare lo spostamento e non la proprietà del bene che si muove

Italo Folonari



Italo Folonari

Il valore aggiunto dell'usato

L'anno di Mercury si sta chiudendo con una **CRESCITA NEL FATTURATO** e nel **PORTAFOGLIO ORDINI**, ma soprattutto con il consolidamento di **UN'OFFERTA COMPLETA**, che comprende anche il **RENTING DEI VEICOLI USATI**: ci sono, insomma, buone ragioni per sorridere...