

Mercury SpA

WEB
WWW.MERCURYSPA.IT

COMUNE
BRESCIA, MILANO, VERONA, VICENZA

INNOVAZIONE, DINAMISMO, SERVIZI IL NOLEGGIO SPIANA LA STRADA AL FUTURO

Cresce l'attenzione nei confronti del noleggio a lungo termine che nel 2015 ha conseguito un fatturato complessivo di 5.885 ml di euro con una flotta gestita di 585.285 veicoli e che nei primi 9 mesi del 2016 ha registrato una crescita del 16% sul 2015 rappresentando il 21% dell'immatricolato nel nostro paese. In un settore dove i competitor sono sostanzialmente gruppi finanziari o automobilistici stranieri, si distingue Mercury Spa, azienda interamente di proprietà della famiglia Folonari e guidata dal presidente Ambra Folonari e dal Ceo Italo Folonari.

Dottor Folonari come sta andando 2016?

“È in corso una profonda e veloce modifica della domanda e, di conseguenza, dell'offerta. È scoppiato l'interesse da parte dei privati ai quali i grandi noleggiatori offrono prodotti molto basici, quasi finanziari, tramite una affollatissima rete di promotori”.

È un mercato di vostro interesse? **“Non propriamente. Siamo contattati da privati che, malamente o ingannevolmente informati, pensano di noleggiare veicoli dal costo di 50.000 euro ad un canone mensile di 200 euro. La matematica non è una opinione e le società di noleggio non hanno la bacchetta magica.”**

Quindi non vi interessa il mercato dei privati? **“Il suddetto mercato è equiparabile al finanziamento al consumo, infatti hanno iniziato a venderlo nei centri**



Italo Folonari, Ceo di Mercury SpA

commerciali. Noi cerchiamo di proporre i nostri servizi ad un pubblico più consapevole. Innanzitutto consapevole che stanno parlando con un interlocutore che è proprietario dei mezzi, dei veicoli sostitutivi, datore di lavoro degli operatori dell'assistenza e cliente che paga i fornitori che riparano i mezzi. Questo è importante perché quando l'utilizzatore ha un problema la filiera lunga rischia di innescare degli scaricabarile a discapito del servizio. Inoltre il cliente deve essere consapevole che la svalutazione del mezzo, l'assicurazione Rca e Kasko, tutti i costi di meccanica e dei pneumatici non possono essere azzerati”.

Mi sta dicendo che siete più cari del

mercato? **“No, assolutamente, siamo trasparenti. Vogliamo che ci sia preventiva consapevolezza dei vantaggi e dei costi del noleggio. Non ci piace illudere per poi deludere. Anche per questo abbiamo una rete commerciale diretta e non di broker che pensano molto alla provvigione. Per quanto riguarda l'economicità, Mercury ha una soluzione per ogni esigenza. In particolare penso a Zero e Reload, Con Zero noleggiamo veicoli che hanno massimo 12 mesi di età e 20.000 km di percorrenza e con Reload veicoli usati oltre questi limiti. Con questi prodotti possiamo offrire contratti unici per durata e canone.”**

Che ricaduta ha avuto il superammortamento sul noleggio a lungo termine? **“Il legislatore ha inspiegabilmente voluto che il beneficiario fiscale del super-ammortamento fosse la società di noleggio e non il cliente utilizzatore. Mercury, come altri operatori, ribalta l'effetto sui canoni dei clienti, ma la ricaduta psicologica è negativa. In Italia siamo molto, forse troppo, condizionati dalla fiscalità. Per inseguire questa a volte perdiamo di vista altri risparmi. L'esempio più lampante è quello del privato che afferma che il noleggio non sia conveniente perché non scaricabile... perché invece se il privato acquista l'auto scarica qualcosa?”.**

“ Mercury è stata fondata nel 1994. È una delle prime società ad offrire servizi di noleggio a lungo termine in Italia. ”