

Folonari (Mercury): “Verso i 25 anni ancora più forti”

Ospite di “Fuorigiri” è Italo Folonari, amministratore delegato di **Mercury**, società di noleggio che si rivolge in particolare alle Pmi lombarde e venete.

Con quale bilancio si sta chiudendo il vostro 2018?

“Il 2018 è stato un anno di investimenti in persone: **abbiamo riorganizzato e ampliato la rete vendita; evoluto e commercializzato a terzi il nostro sistema informatico e in servizi per soddisfare le evolute esigenze di mobilità della nostra clientela. Dal punto di vista numerico, al 30 settembre cresce il fatturato del 5% a 10 milioni di euro, incluso il remarketing, e la flotta a 1.260 veicoli. La crescita più significativa resta quella delle commesse che in meno di due anni è passata dai 20-800 di fine 2016 ai 23.800 di fine 2017 fino ai 24.500 alla fine di settembre** Ammetto che le nostre attese a inizio anno erano ancora maggiori, ma il mercato è stato disturbato dalla politica: prima le elezioni, poi la formazione del governo quindi il Def e da un eccesso di immatricolazioni di chilometri zero”.

Strategie e progetti in programma per il 2019

“Nel 2019 Mercury festeggerà 25 anni di vita. Abbiamo obiettivi ambiziosi, ma da perseguire con prudenza e visione a lungo termine. La nostra strategia si articola su due binari. **Da una parte continuare la crescita del noleggio a lungo termine puntando sulle piccole e medie flotte di aziende o partite iva residenti in Lombardia, Emilia e tre Venezie, oltre ai privati che cercano e apprezzano i nostri servizi più esclusivi. Contemporaneamente continuare a sviluppare la nostra piattaforma informatica per proporre ai nuovi noleggiatori sia la licenza d’uso di un software tra i più evoluti del mercato sia i servizi del fleet management per coloro che non vogliono dotarsi di strutture interne troppo grandi”.**

Pensate di lanciare qualche nuovo servizio?

“Mercury ha già una ampia gamma di servizi: **noleggiamo veicoli nuovi da ordinare, i chilometri zero o i veicoli usati, abbiamo il prodotto per i neopatentati, ritiriamo l’usato e siamo in grado di effettuare il servizio a domicilio del veicolo sostitutivo di pari livello (per intenderci abbiamo acquistato da Jaguar Land Rover 30 tra Range, Velar, Evoque, Discovery, E-Pace, da utilizzare come veicoli sostitutivi per i nostri clienti). Non sentiamo, quindi, la necessità di creare servizi nuovi, ma di misurare e migliorare, quando è il caso, adattare quelli esistenti alle nuove esigenze della clientela”.**

Quali progetti avete nel settore della telematica?

“Sono anni che investiamo tempo e denaro in test. **Vogliamo un prodotto completo da tutti i punti di vista. Sia nella protezione dai furti che nella rilevazione della telemetria utile all’erogazione di servizi sempre più tempestivi ed efficaci. L’offerta è molto ampia, ma abbiamo identificato alcune aziende che si distinguono dalle altre per la completezza e affidabilità dei loro prodotti. A questo punto è solo una questione di costi degli apparati e del loro utilizzo. Penso che nel 2019 sceglieremo il prodotto da installare su tutti i nostri veicoli senza aggravio di costi per gli utenti”.**

