web
www.mercuryspa.it

comune
Brescia

settore
Noleggio auto

Mercury

Italo Folonari: «Abbiamo riorganizzato e ampliato la nostra rete»

Storica realtà del noleggio a lungo termine, Mercury è prossima al traguardo del quarto di secolo di attività. L'azienda guidata dal presidente Ambra Folonari e dall'amministratore delegato Italo Folonari è un qualificato punto di riferimento del Nord Italia dove capillarizza il servizio dalle sedi di Milano, Bergamo, Brescia, Verona, Vicenza e Trento.
Volendo cavalcare il momento favorevole del noleggio auto, nel 2018 Mercury ha puntato sugli investimenti: «Sulle persone, riorganizzato e ampliato la nostra rete di distribuzione, sugli strumenti evolvendo e commercializzando il sistema informatico, e sui servizi per soddisfare le sempre nuove esigenze dei clienti» commenta Italo Folonari.
Dal punto di vista economico la crescita è evidente dal numero delle auto gestite e dal valore delle commesse: «Al 31 dicembre 2016 avevamo commesse per 20,8 milioni con 1.056 veicoli, al 31 dicembre 2017 commesse per 23,8 milioni e 1.173 veicoli, al 30 ottobre 2018 commesse per 24,5 mln e 1.260 veicoli gestiti. Numeri positivi, ma le nostre attese a inizio anno erano ancora superiori: purtroppo il mercato è stato disturbato dall'incertezza politica e da un eccesso di immatricolazioni di chilometri zero».
Qual è il trend del settore e qual è il vostro valore aggiunto?
«Negli ultimi anni sono comparse nuove realtà, non sempre serie, che offrono sul web veicoli prezzi bassissimi a clientela non attenta al contenuto delle offerte, poco interessata ai servizi che si fa abbagliare dallo specchietto della rata bassa. Mercury si rivolge a soggetti che sanno fare i conti e non ad allodole. I nostri interlocutori sono aziende con piccole flotte o il top management delle grandi flotte, professionisti, partite Iva e anche qualche privato che del noleggio apprezzano il risparmio e il costo fisso ma non vogliono sorprese o difficoltà quando beneficiano dei servizi. Da quelli commerciali, erogato tramite professionisti che sono in grado di portare la concessionaria presso il domicilio del cliente, all'assistenza, con una flotta di veicoli sostitutivi di proprietà e un call center composto solo da dipendenti Mercury con almeno cinque anni di esperienza, fino all'amministrazione la cui qualità è misurata tanto quanto le altre direzioni».

Italo Folonari, amministratore delegato di Mercury

Negli ultimi anni la società ha visto crescere le commesse da 20,8 a 24,5 milioni di euro

Quali sono i servizi più richiesti?
«Quest'anno sono molto apprezzati lo Zero, noleggiano di veicoli nuovi pronta consegna, perché si evita l'incertezza dei tempi di consegna, quest'anno come non mai confusi quale conseguenza dei diesel-gate, e il neopatentati, che permette di noleggiare per 12 mesi i veicoli con le limitazioni di legge. Anche il breve termine sta crescendo».