

Un successo in continua evoluzione

Mercury SPA

Abbiamo incontrato il CEO di Mercury Spa, Italo Folonari, per capire insieme a lui come sta cambiando il mondo dell'autonoleggio, tra i nuovi trend del settore dei trasporti, oggi sempre più influenzati dalla sharing economy e una necessaria attenzione alla sostenibilità ambientale

Una società leader nell'offerta di servizi di noleggio auto a lungo termine in Italia.

Qual è l'identikit medio di Mercury Spa e come vi proponete di intercettarlo? Negli ultimi anni sono comparse nuove realtà, anche poco serie, che offrono sul web prezzi bassissimi a clientela non attenta al contenuto e poco interessata ai servizi. Mercury, però, si rivolge ad aziende con piccole flotte o al top management delle grandi flotte, a professionisti, partite iva e anche qualche privato che del noleggio apprezza il risparmio e il costo fisso senza rinunciare ai servizi, da quelli commerciali, all'assistenza fino all'amministrazione.

Come si pone l'azienda verso i cambiamenti che hanno ridefinito il sistema dei trasporti, pensiamo al car sharing o a piattaforme come Bla Bla Car? La mobilità moderna è un mosaico di opzioni di cui il noleggio a lungo termine è e sarà uno dei tasselli. Io stesso ne sono testimone da consumatore: vivo a Milano dove utilizzo alternativamente metro, car o bike sharing mentre, quando parto da solo, prendo il treno e poi raggiungo le destinazioni finali con i veicoli a breve termine. Quando mi muovo con la famiglia utilizziamo una station wagon a noleggio lungo termine. Mercury offre noleggio da 1 giorno a 5 anni: il breve termine è focalizzato sui marchi premium o su servizi di nicchia.

Come affrontate il tema della sostenibilità ambientale? Siamo da sempre molto sensibili a questo tema, tra 2007 e 2009 ci sottoponemmo volontariamente al protocollo di



Kyoto ottenendo la certificazione ISO-14064 con la misurazione e compensazione delle emissioni di CO2 della nostra flotta. Emissioni costantemente scese grazie alla maggiore efficienza dei motori diesel che, a mio avviso, oggi vengono banditi con sospettosa fretta. Successivamente abbiamo collaborato con diverse case all'avanguardia della mobilità sostenibile prima con i bifuel, poi con gli ibridi e oggi con l'elettrico.

Dai veicoli connessi a quelli senza conducente: l'auto del futuro è un argomento sempre più attuale, come evolverà il settore? Questo tema investe un comparto molto ampio della nostra economia. Faccio alcuni esempi: un motore elettrico è composto da un numero inferiore di elementi rispetto al motore a combustione e questo comporterà il calo dell'indotto, perché si usano molto meno e si manterranno come un telefono cellulare connesso alla casa madre, determinando anche un calo delle officine. Dicono che la futura commercializzazione avverrà dalla casa

costruttrice al consumatore e questo porterà al calo delle concessionarie, o che per l'assicurazione dell'auto a guida autonoma sarà a carico del costruttore e non di chi la compra, con calo delle RCA. Nei prossimi anni vedremo dei cambiamenti epocali ma penso saranno più graduali di quanto immaginiamo. In Italia circolano oltre 30 milioni di autoveicoli e ne immatricoliamo poco più di 2 milioni nuovi all'anno: con questi ritmi anche se da domani comprassimo solo auto elettriche occorrerebbero 15 anni per sostituirle tutte. A questo va aggiunto che il progresso non è mai lineare quindi anche le ultime innovazioni troveranno ostacoli che ne devieranno il corso oggi ipotizzato. Da imprenditore mi preparo organizzando l'azienda ad essere recettiva e tempestiva ai cambiamenti e se questi saranno devastanti resta la consapevolezza che quando scompare un business se ne generano altri.

I NUMERI

Il noleggio Mercury

Il 2018 di Mercury Spa è stato un anno di grandi investimenti in capitale umano: l'azienda ha riorganizzato e ampliato la rete vendita, evoluto e commercializzato il sistema informatico per soddisfare le evolute esigenze di mobilità. Sul terreno dei numeri, al 30 settembre il fatturato è cresciuto del **6,5%**, a **7,5 milioni** di euro, ma sono aumentati anche il portafoglio clienti del **3,0%** a **24,5 milioni** di euro e la flotta circolante a **1.167 veicoli**.