

L'azienda

di **Marcello Pasquero**

Dal piccolo ferramenta di borgata al primo gruppo italiano del noleggio professionale. Un gruppo solido, forte e capace di moltiplicare il proprio fatturato con un crescendo da record. Soltanto nel 2022 l'azienda albese ha messo a segno un +30 per cento sull'anno precedente, qualcosa di straordinario. Come la storia stessa dell'azienda. Una storia che parte a inizio anni Settanta, quando Renato Mollo, padre degli attuali titolari, Mauro e Roberto, era un venditore a domicilio di chiodi. Erano gli anni del grande boom della Ferrero, Mauro era un adolescente e c'è stato lavoro nell'azienda di via Vitaro e poi a Pozzuolo Martesana nello stabilimento lombardo della multinazionale.

Nel 1971 il grande salto, per quei tempi, con l'apertura di



Storia di Mollo



La grande rincorsa
Cinque anni fa il nostro sogno era entrare nella classifica dei primi 100 gruppi europei di noleggio, oggi siamo al 46° posto



Il Trofeo Senza Fine del Giro d'Italia

La maglia rosa
Con quell'immagine ho sottolineato l'importanza del coraggio dell'imprenditore e, allo stesso tempo, il valore della squadra

Dai chiodi al noleggio una scelta vincente

un ferramenta alle porte di Alba, in frazione Mussotto, dove ancora oggi sorge il quartier generale di Mollo Noleggio.

Passaggi chiave nella storia di Mollo. Passaggi sottolineati dal sindaco di Alba, Carlo Bo, in avvio della tredicesima convention annuale dell'azienda, sabato nel Teatro sociale Giorgio Busca di Alba.

Il primo cittadino ha ricordato la vendita da padre a figlio, avvenuta con un atto d'acquisto nel 1986, quando Mauro Mollo di anni aveva 30 anni e Roberto 25: «Perché nella nostra terra il successo va sudato sempre», ha chiosato Bo.

I numeri, oggi, sono da record: Mollo Noleggio chiude il 2022 annunciando l'acquisizione della friulana Pmp, con un fatturato di 104 milioni di euro, +30% rispetto al 2021, quando si era registrato un +30% rispetto al 2020. Dati strepitosi che vanno di pari passo con un numero di collaboratori passato da 100, nel 2012, ai 443 di oggi, ben 86 in più rispetto a un anno fa. Ma quello di cui vanno più orgogliosi Mauro e Roberto è che i primi tre collaboratori siano ancora oggi nell'organico dell'azienda.

«A fine anni Ottanta, giravo in Europa e mi accorgevo ad esempio che in Francia su 10 macchine edili se ne noleggiavano 6. In Italia la percentuale era infinitesimale e mi chiedevo quando sarebbe cambiato il vento nel nostro paese», ha ricordato Mauro Mollo raccontando come la dimensione del ferramenta iniziasse a stare stretta.

Il vento inizia a cambiare a metà anni Novanta. È il periodo dell'inchiesta Mani Pulite che colpisce forte il settore delle costruzioni, molte imprese sono costrette a chiudere e sul mercato finiscono decine di gru: «Ne abbiamo acquistate quante potevamo ed è nata Mollogru - spiega Mauro Mollo -. Già allora avevamo capito che era necessario

scindere vendita da noleggio, non si può fare bene entrambe le cose, nel 2000 è nato Mollo Noleggio. Il primo bilancio? Lo abbiamo chiuso a 150 milioni, ma di lire», sorride Mauro Mollo. Ventitré anni di tanti alti, ma anche di alcuni bassi raccontati da Mollo sul palco del Sociale agli oltre 400 collaboratori in platea ad acclamarti:

Ogni giorno più di seimila mezzi al lavoro tra cantieri, industria, logistica agricoltura e grandi opere

«La frase che mai sentirete dire nella nostra azienda è "L'una sempre fait parel", abbiamo sempre fatto così, per crescere bisogna continuamente cambiare adattandosi alle nuove sfide».

Il re del noleggio si è commosso ricordando i passaggi chiave del 2008 quando il gruppo Mollo aggredì la crisi economica globale acquistando 100 motrici con carrello elevatore all'asta, per un investimento di 4 milioni di euro e soprattutto il 2013, l'anno della burrasca. «Si fece sentire la crisi dell'edilizia e il mercato

si fermò, ci sono stati mesi difficili da cui siamo usciti come si esce dalla tempesta con una nave, tenendo la barra dritta e puntando verso la meta accelerando, abbiamo sviluppato ancora di più la nostra vocazione generalista e da dieci anni la società italiana che acquista più macchine da inserire in flotta, nessun noleggiatore in Italia ha un monte investimento come il nostro che arriverà a 35 milioni di euro l'anno per il 2023 e il 2024».

Il quartier generale è ancora in corso Canale, proprio dove il padre aprì poco più di 50 anni fa il proprio ferramenta, qui ogni giorno si danno appuntamento Mauro e Roberto per prendere il caffè. All'ingresso campeggia un cartellone gigante che ricorda le 17 regole per la gestione del personale, scritte dall'inventore della Nutella Michele Ferrero: «Penso che gli imprenditori si dividano in due categorie, quelli che lavorano per vedere crescere solamente l'utile e quelli che lavorano per far crescere il valore dell'azienda», conclude Mauro Mollo.



Mauro Mollo

«I consigli di papà ci ispirano le scelte giuste»

La scheda

● Mollo Noleggio conta più di 450 dipendenti (e 11 mila mezzi a noleggio) in oltre 50 centri gestiti direttamente e distribuiti in Piemonte, Liguria, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Toscana, Umbria e Friuli Venezia Giulia

Che cosa avere coraggio per un imprenditore come Mauro Mollo?

«Ragionare da numeri non è un'idea quando non lo si è. Nel 2008 eravamo una microazienda che a un mese dal fallimento di Lehman Brothers decise di acquistare 100 motrici con carrello elevatore all'asta, investendo 4 milioni di euro. Ne acquistammo 250 in tre anni, rischiammo, ma eravamo convinti che con la crisi le aziende avrebbero iniziato a noleggiare i mezzi».

Una scommessa vinta.

«Sicuramente sì, ma non sono mancati i momenti difficili, su tutti il 2013 quando abbiamo vissuto una tempesta

da cui siamo usciti seguendo i consigli di mio padre».

Quali?

«A me e mio fratello diceva sempre: "Siate umili, guardate sempre a quelli più bravi di voi, studiateli e cercate di trarne idee e ispirazioni, non accontentatevi di vedere che c'è qualcuno meno bravo"».

Per questo sottolinea la scelta di diventare partner del Giro d'Italia?

«Con l'immagine della Maglia Rosa ho voluto sottolineare l'importanza di un elemento come il coraggio dell'imprenditore e, allo stesso tempo, il valore della squadra. Nessuno ha mai vinto un Giro senza una squadra unita alle



Fondatori Da sinistra Roberto e Mauro Mollo

spalle e in questo la filosofia di Mollo Noleggio è vicina a uno sport come il ciclismo».

Con le aperture in Umbria e Friuli-Venezia Giulia siete ormai leader in otto regioni, state pensando al Sud?

«Studiando dagli inglesi ho imparato che è meglio puntare al macchia d'olio, la principale azienda di noleggi britannica ha 500 filiali a Londra, spesso a pochi isolati di distanza. Quando copriremo a macchia d'olio le regioni di Nord e Centro penseremo al Sud, il coraggio è importante ma deve essere supportato da un solido piano di crescita».

Come immagina il futuro, sarà sostenibile ogni anno

una crescita in doppia cifra?

«Sì, l'Italia è partita decenni dopo il resto d'Europa e ora si raccolgono i primi frutti. Il noleggio è "green", è sicuro, aiuta le nuove imprese a non indebitarsi, vedo un grande futuro per questo settore».

Curiosità, che fine fanno i vostri mezzi a fine noleggio?

«Vanno all'asta, in sfida è ridurre sempre la vita media del parco macchine per aumentare il valore dei mezzi, siamo passati da 4,5 anni di vita media a 4, anche qui è stato nostro padre a darci il consiglio giusto: "Quando comprate pensate sempre che un giorno dovrete rivendere, non risparmiate mai sulla qualità"».