

Coraggio e passione per investire

L'IMPRESA / 2

■ Importante è stata la crescita di Mollo sul fronte della digitalizzazione, a iniziare dal Qr code sui mezzi per accedere al servizio fai-da-te per il noleggio, che permette di ritirare l'attrezzatura in autonomia.

Mollo: «Abbiamo uno sviluppo concentrato nel Centro-nord Italia, con 8 nuove aperture nel 2023, così da arrivare a 56 filiali». Sono oggi 43 di Mollo noleggio, 4 di Mollo servizi e una di Mollogru. «La nostra strategia è di una presenza capillare nelle diverse province italiane: ce lo insegnano i noleggiatori inglesi, che su questo aspetto sono stati maestri».

E, poi, ha continuato Mauro Mollo: «Proprio in questi giorni, abbiamo concluso l'acquisizione della Pmp, azienda di Udine che ci permetterà di approdare in Friuli. Per crescere, ci vogliono coraggio, passione e la forza di correre qualche rischio», ha concluso, prima di premiare i dipendenti con le maggiori anzianità. **gp**

Mollo, 70 milioni per crescere in modo sostenibile

Sabato, al teatro Sociale di Alba dipendenti e collaboratori da tutte le filiali per la *convention* sui risultati di un 2022 all'insegna del successo

L'IMPRESA / 1

La crisi? Un'opportunità. Il segreto? Guardare ai migliori, per apprendere tutto il possibile e adattarlo alla propria realtà. Potrebbe riassumersi con questi due concetti chiave la filosofia imprenditoriale di Mauro Mollo, alla guida, insieme al fratello Roberto, dell'omonimo gruppo che da Alba ha raggiunto la maggior parte delle regioni del Centro e del Nord Italia.

Lo scorso sabato, al teatro Sociale, Mollo noleggio ha chiamato a raccolta dipendenti e collaboratori da tutte le filiali per la *convention* annuale, così da condividere i risul-



Mauro Mollo. In alto: i premiati alla convention tenutasi al Sociale di Alba.



tati di un 2022 all'insegna della crescita, nonostante il contesto non proprio propizio.

In effetti, per l'azienda, trarre il meglio dai momenti difficili non è solo un massimo, come ha ricordato dal palco Mauro Mollo: «Era il 2008, l'anno nero della crisi, quando tutto il mondo era fermo. In

quel frangente, la nostra idea: se le aziende dovevano continuare a lavorare e non avevano la possibilità di comprare i mezzi, la strada su cui puntare era il noleggio. Abbiamo investito 4 milioni e mezzo nell'acquisto di attrezzature, andando controcorrente: è stata la svolta e abbiamo iniziato ad

aprire filiali». È così che i due fratelli hanno fatto del noleggio un business: oggi, dopo aver chiuso lo scorso anno con un fatturato da 104 milioni di euro, sono al primo posto in Italia nel settore e al quarantaseiesimo in Europa.

«Soprattutto in un momento come questo, il noleggio ha un ruolo sociale: consente ai giovani imprenditori di iniziare la propria attività e ha portato sicurezza nei cantieri, oltre ad avere una funzione ecologica. I primi due mesi del 2023 confermano il trend di crescita dello scorso anno, attorno al 30 per cento». Qualche altro numero: nel 2022, sono state 86 le nuove assunzioni, per un totale di 443 col-

laboratori, con più di 830 mila euro investiti in uscite, dai rimborsi medici alle borse di studio per i figli dei dipendenti. «Abbiamo un turnover minimo, sempre puntando sul benessere dei nostri addetti», ha precisato Mollo. Senza dimenticare la formazione: «Con la Mollo academy, dal 2013 abbiamo formato 36 mila operatori, con un'offerta di più di 100 corsi». Per tornare al 2022, sono state noleggate 82 mila attrezzature, utilizzate da circa 20 mila imprese: «In media, 350 mezzi ogni giorno escono dalle nostre filiali e altrettanti entrano».

A livello numerico, il parco noleggio è formato da mille unità, con un'età media di quattro anni: «un dato in costante miglioramento».

Quale sarà il futuro di Mollo? È previsto un massiccio piano di investimenti per l'acquisto di nuovi mezzi, che riguarderà il 2023 e il 2024: «Il contesto internazionale dell'ultimo anno ha avuto ricadute importanti sui costi, ma siamo positivi. Abbiamo pertanto deciso di scendere in campo con un piano superiore ai 70 milioni, che ci permetterà di crescere su tutti i fronti». E, in linea con quella che Mollo ha definito una «competitività sostenibile», si proseguirà con l'acquisizione di mezzi ibridi ed elettrici, a fianco di quelli a motore termico, in linea con una nuova idea di cantiere, più silenzioso e performante, per un investimento fino a oggi di dieci milioni di euro.

Giulia Parato

“ Si proseguirà con l'acquisto di mezzi ibridi ed elettrici, in linea con una nuova idea di cantiere, più performante, con investimenti di 10 milioni ”
MAURO MOLLO