

# Un imprenditore a misura d'uomo

L'intervista di questo numero di *Easy news* vuole toccare il tema del "successo"; i nostri soci sanno che per "successo" intendiamo la "progressiva realizzazione di un valido ideale", e ciò in qualsiasi campo, lavorativo, sportivo, imprenditoriale, scolastico, e quant'altro.

La scelta è quindi caduta su Marcello Cestaro, uno dei più noti imprenditori del Triveneto; i marchi delle sue aziende (A&O, Famila, Emisfero, C&C) sono conosciuti un po' ovunque. Lo raggiungo presso gli uffici del Centro Commerciale Palladio di Vicenza e nell'attesa, l'occhio cade su un quadro, posto proprio all'ingresso degli uffici, con uno scritto di Luigi Einaudi (e riportato nel riquadro della pagina), che già comincia a dare l'idea di chi è Marcello Cestaro.

**Sig. Cestaro, come è diventato imprenditore?**

Ha iniziato mio padre Antonio come garzone di bottega quando aveva 14 anni alle dipendenze di un grossista di Schio; per tre anni dormì in una stalla assieme al cavallo con il quale andava in giro durante il giorno per consegnare la merce; via via, incontrò una persona che gli diede fiducia dandogli della merce che avrebbe pagato più avanti, quando l'avesse rivenduta. A 13 anni ho iniziato a seguire mio padre nelle visite quotidiane ai clienti e a mano a mano si crearono dei rapporti interpersonali non tanto del tipo fornitore-cliente, ma tra persona e persona; probabilmente questo ci permise di instaurare dei rapporti basati sulla fiducia reciproca e da allora ho sempre cercato di impostare il mio lavoro su queste basi.

**E nel mondo imprenditoriale di oggi, c'è ancora spazio per la fiducia reciproca? Non c'è rischio di prendere delle «fregature»?**

Mi è sempre rimasto impresso quello che mio padre mi insegnò; era solito dirmi: "se vuoi fare qualcosa, fallo, se te la senti di farlo, ma non aspettarti che ti dicano grazie e sentirti soddisfatto solo per avere fatto quello che volevi fare". E sempre da mio padre, quando succedeva che le cose non andassero bene, ho imparato che non è il caso di fare drammi; certo, nel mondo imprenditoriale di oggi, e non solo in quello, è necessario stare attenti ed essere accorti, però la mia idea è sempre quella di provare ad essere comunque di aiuto agli altri, dal cliente al collaboratore.

**Mi pare di capire che un suo palino sia quello della qualità a tutto tondo.**

E' vero, nei nostri supermercati, ad esempio, i controlli sono continui e rigorosi; ma a me piace che ci sia qualità anche nel personale addetto, sia come atteggiamento che come modo di presentarsi agli altri.

Vorremmo poi che il cliente quando viene da noi possa trovare quello che cerca; quindi, si possono trovare i prodotti di marca, i prodotti a nostro marchio Selex, i prodotti che si trovano nei discount. E in ogni caso, la qualità dei prodotti è comunque garantita.

Quando poi assumiamo qualcuno, non guardiamo tanto a quanto il soggetto possa essere motivato a lavorare bene, ai fini di un guadagno economico, ma osserviamo le sue qualità personali e il suo interesse a lavorare in gruppo. Per fare bene, è necessario "fare gruppo".

**Già, la squadra di pallacanestro femminile da lei presieduta ha vinto gli ultimi due scudetti, nonostante non fosse tecnicamente superiore ad altre squadre, proprio per la capacità di «fare gruppo» che ha avuto nei momenti importanti del campionato. E' proprio così importante «fare gruppo»?**

Rispondo con un esempio. Stiamo trasferendo i nostri uffici a Dueville, dove avremo più spazio e saremo più organizzati, ed un bel numero di persone che verranno a lavorare là, con la nuova strutturazione, si troveranno a contatto con nuovi colleghi e colleghe di lavoro. Il mio pensiero attuale è di dire a tutti che ci trasferiamo per andare a stare e a lavorare meglio e che, nella sostanza, non cambierà nulla rispetto ad ora. Sono fermamente convinto che una importante carta vincente è quella di avere un gruppo che ha un obiettivo comune dove ognuno si senta comunque responsabilizzato individualmente.

**Nell'immaginario della persona comune, il cosiddetto «uomo di successo» viene visto come una persona che vive quasi in un'altra dimensione, forse appena sfiorato dai problemi della quotidianità. Secondo lei?**

Sto con la gente da quando avevo 13 anni, quindi ho ormai passato 55 anni della mia vita a stretto contatto con le persone, e non mi sento per niente distaccato da loro; molti miei

amici, poi, sono anche dei collaboratori e voglio continuare così. Il nostro gruppo ha più di 5.200 dipendenti e mi sento orgoglioso di questo; un cruccio che ho è che non posso più, come facevo una volta, salutarli e incontrarli uno ad uno.

**Vorrà dire che se uno dei suoi 5.200 dipendenti leggerà questo articolo, si sentirà salutato personalmente da lei, anche perché immagino che nelle sue aziende ci siano sempre un bel po' di questioni da affrontare ed il tempo è quello che è. A tal proposito, è inevitabile che, quando si vuole raggiungere un successo, prima o dopo si incontrino delle difficoltà e delle crisi. Come si possono superare?**

In termini generali, mi sento di dire che l'italiano ha una mente aperta ed è disponibile a lavorare, e con una mente aperta e la disponibilità al lavoro le difficoltà e le crisi si superano.

**Lei è un uomo che ha ottenuto vari titoli (come quelli di Commendatore e Cavaliere del Lavoro) ma non ha mai mostrato né di ostentarli né di farli pesare sugli altri. C'è un motivo?**

No, non c'è un motivo preciso; più che al titolo, mi piace molto di più pensare che quel riconoscimento sia arrivato perché qualcuno si è accorto che ho realizzato qualcosa di buono e di utile, nell'occupazione, nel lavoro, nello sport.

**Un'ultima cosa. Lei, che non ha ancora avuto modo di frequentare qualche nostra iniziativa, che opinione si è fatto, anche attraverso il nostro giornale, sull'ISI?**

Mi sembra che rispetto a qualche anno fa l'associazione sia cresciuta in termini numerici; e poi, quando qualche persona che conosco è venuta a frequentare i vostri corsi, ho constatato che ne ha parlato sempre bene e ne è rimasta soddisfatta.

**Guardo l'orologio. E' passata più di un'ora; ho «sfiorato» di mezz'ora, anche se forse nessuno di noi due se ne è accorto. Gli rubo solo il tempo**



Marcello Cestaro

**per un'ultima domanda: «Ha un pensiero finale?»**

Quello che al di là di tutto, la cosa più importante è volere bene alla gente e ai collaboratori, in modo che chi ti sta di fronte senta che lo apprezzi e lo stimi.

Carlo Spillare

... migliaia, milioni di individui lavorano, producono e risparmiano nonostante tutto quello che noi possiamo inventare per molestarli, incepparli, scoraggiarli. È la vocazione naturale che li spinge; non soltanto la sete di guadagno. Il gusto, l'orgoglio di vedere la propria azienda prosperare, acquistare credito, ispirare fiducia a clientele sempre più vaste, ampliare gli impianti, costituiscono una molla di progresso altrettanto potente che il guadagno. Se così non fosse, non si spiegherebbe come ci siano imprenditori che nella propria azienda prodigano tutte le loro energie ed investono tutti i loro capitali per ritirare spesso utili di gran lunga più modesti di quelli che potrebbero sicuramente e comodamente ottenere con altri impieghi.

Luigi Einaudi

**SUPERMERCATI**  
**A&O**  
**Il meglio vicino a te**