

CENTRO CAR CAZZARO

Tenere la barra dritta

Lo ha fatto per tutta la vita Elio Cazzaro, fondatore e presidente della storica concessionaria Renault. Anche dicendo 'no' a Luca De Meo...

Dal voluminoso album dei ricordi che chiedo di sfogliare ad Alfredo Demartis, l'amministratore delegato di Centro Car Cazzaro ne sceglie uno che più di altri «racconta la caratura morale di Elio, che non solo ha costruito ma ha dato solidità e futuro all'azienda». Elio, naturalmente, è Elio Cazzaro, il fondatore della storica concessionaria Renault di Saronno che si è spento lo scorso dicembre a 90 anni, «75 dei quali dedicati alla sua Centro Car Cazzaro».

Diceva di un ricordo speciale...

Elio era molto amico di Luca De Meo (già CEO di Fiat e oggi AD di Kering, nda), che negli anni di studio in Bocconi, dove si è laureato e ha preso un Master, passava spessissimo a trovarlo. Insieme, giravano per concessionarie come 'mystery client' per tenere d'occhio la concorrenza. Quando De Meo ha assunto la guida di Fiat e gli ha proposto di acquisire i marchi Fiat, Alfa, Lancia, Elio si sentiva ed era così legato a Renault che all'arrivo della delegazione da Torino non si è presentato. È un imprenditore che non si è mai fatto condizionare, che ha tenuto la barra dritta in ogni situazione.

E che l'ha scelta come successore. Un'eredità impegnativa?

Ho passato quasi trent'anni al suo fianco, ho imparato molto da lui. L'ho visto tirare la cinghia nei momenti in cui si doveva soffrire e reinvestire i guadagni quando la situazione economica lo permetteva.



Sopra, da sinistra: Elio Cazzaro, il direttore generale Renault Italia Sébastien Guigues, Alessandra Cazzaro e l'AD Alfredo Demartis. A lato, i coniugi Cazzaro insieme a Xavier Martinet, già DG Renault Italia e oggi presidente e CEO di Hyundai Motor Europe. A destra, la sede principale di Saronno.

Nelle riunioni di famiglia, di cui sono parte anche per aver sposato sua figlia Alessandra, Elio diceva che rappresentavo la continuità, che mi ero meritato l'incarico di amministratore delegato. È stata una soddisfazione enorme, una benedizione.

Continuità e sviluppo?

Non può esserci l'uno senza l'altra, e mia suocera Emilia (Crocchi, nda) e mia moglie Alessandra sono parte integrante dello sviluppo di questa azienda. Quando sono entrato, nel 1997, Centro Car Cazzaro era una concessionaria di stampo familiare, con 20 dipendenti e un fatturato di 18 miliardi di vecchie lire; oggi conta quattro sedi (tre a Saronno e una a Castiglione Olona), 53 dipendenti e fattura oltre 50 milioni di euro. Stiamo incrementando gli investi-

menti nel settore assistenza, che per noi rappresenta il futuro e ci permette di coprire, insieme alla vendita di usato, il 60% dei costi. Abbiamo chiuso il 2025 con 1.200 ingressi di officina più dei 14.000 dell'anno prima, e oltre 4.300.000 euro di fatturato ricambi. Con uno



stock a valore di 500.000 euro, siamo punto di riferimento Renault e Dacia per gli autoriparatori clienti Ucav.

L'organico è completo?

Ho inserito due venditori l'anno scorso e sto lavorando per rinforzare l'officina: assumerò dei tecnici, un magazziniere che si occuperà anche della vendita esterna e un accettatore. Voglio avere la panchina lunga.

Ucav In Tour, una certezza

Nel 25esimo saranno 50. Un indovinello facile facile per gli autoriparatori clienti Ucav: 25 come gli anni di attività, 50 come i viaggi, in Europa e nel resto del mondo, con cui il consorzio premia la loro fedeltà al ricambio originale. Anche per il 2026, infatti, l'Assemblea dei Soci ha approvato il piano di incentivazione Ucav In Tour le cui mete saranno svelate nei prossimi mesi. A fine maggio, intanto, partiranno per la Tunisia i 28 tra meccatronici e carrozzieri che si sono aggiudicati la prima tappa dell'edizione 2025; a novembre è in programma il Messico.



INFORMA