

FOCUS SULLE SOLUZIONI ANTISISMICHE

CARTA D'IDENTITÀ

- **Ragione sociale completa:** EDILCASA CACCAMO SRL
- **Sede legale:** Via Nazionale 96-98 - 62020 Serapetrona (Macerata)
- **Telefono:** 0733.905521-2
- **Sito internet:** www.arredobagnomaterialiedili.com
- **Email:** info@edilcasa-caccamo.com
- **Anno di fondazione:** 1963 come ditta individuale; 1972 come srl
- **Presidente Cda:** Claudio Eustacchi
- **Responsabile ufficio acquisti:** Claudio Eustacchi
- **Fatturato 2019:** 7.967.000,00 euro
- **Numero punti vendita materiali edili:** 3
- **Numero showroom:** 3
- **Superficie coperta:** 2000 mq (showroom); 3000 mq (ferramenta e magazzini)
- **Superficie scoperta:** 20000 mq (3 punti vendita)
- **Dipendenti:** 33 dipendenti + 4 agenti di commercio
- **Fornitori partner:** Mapei, Kerakoll, Soprema, Knauf, Wierer, Toppetti 2, FBM, Egger, Norica, General Membrane (edilizia); Kapriol, Makita, Fischer (ferramenta); Casalgrande Padana, Ceramica Castelvetro, Gruppo Fincibec, Paul Ceramica, Gruppo Iris Ceramica, Original Parquet, Salis Parquet, Mafi (ceramiche e parquet); Laminox, Edilkamin (riscaldamento); Geberit, Pozzi Ginori, Rubinetterie F.lli Frattini, Box Docce 2 B, Berloni Bagno, Hafro Geromin (arredobagno)
- **Gruppo d'acquisto d'appartenenza:** Consorzio Intesa



Claudio Eustacchi

Durante il post terremoto abbiamo acquisito anche imprese più grandi arrivate da fuori regione.

Quali sono i prodotti che stanno crescendo di più e quali invece sono in calo?

I prodotti in ascesa sono soprattutto quelli legati al consolidamento e al rinforzo strutturale, le soluzioni antisismiche, gli isolanti per coperture e cappotti, oltre al legno strutturale per coperture e solai. Sono invece in calo i laterizi e le murature in genere, sostituiti in buona parte da soluzioni a secco come il cartongesso.

Avete intenzione di introdurre nuovi prodotti nel prossimo futuro?

Abbiamo approcciato il mercato degli infissi per esterno, ma con scarso successo. Per il resto siamo molto completi nell'offerta.

Quali servizi pre e/o post vendita offrite ai vostri clienti?

Ai nostri clienti offriamo sopralluoghi in cantiere per consigli tecnici e misurazioni, supporto tecnico pre e post vendita a professionisti e imprese, progettazione in 3D di pavimenti e bagni e relativi schemi di posa, consigli sulla pulizia e manutenzione dei materiali. Offriamo inoltre informazioni relative ai documenti necessari per usufruire degli incentivi fiscali sulla ristrutturazione e il risparmio energetico, e informazioni sull'applicazione corretta delle varie aliquote Iva in base al tipo di intervento.

Quali zone geografiche servite?

Siamo presenti nelle Marche attraverso la sede di Serrapetrona e il punto vendita di

un ulteriore incremento almeno del 10%: i primi due mesi sono stati ottimi, ora però tutto è condizionato all'emergenza coronavirus.

Come si compone la vostra clientela?

La nostra clientela è composta principalmente da piccole imprese artigiane, privati e tecnici.

Ci sono eventi particolari intercorsi nel 2019 che hanno interessato la vostra società?

Il 6 luglio 2019 nella sede di Serrapetrona abbiamo inaugurato il nuovo showroom e il nuovo spazio ferramenta di 900 metri quadri dedicato al settore edile, aperto già a dicembre 2018. Successivamente, abbiamo dato inizio a una radicale ristrutturazione interna dello showroom di Civitanova Marche.

A livello di mercato, com'è andato lo scorso anno e che cosa vi aspettate dal 2020?

Nel 2019 abbiamo riscontrato un incremento di fatturato del 10%, dovuto soprattutto all'avvio di diversi cantieri di ricostruzione leggera post-sisma. Nel 2020 ci aspettavamo



Civitanova Marche. Copriamo per intero le provincie di Macerata e Fermo, e marginalmente anche quella di Ascoli Piceno. Arriviamo anche in Umbria e nel Lazio, nel raggio di 50 chilometri dal punto vendita di Cascia (Perugia).

Come presidiate la vostra area di riferimento?

Oltre ai tre punti vendita con il personale interno, la nostra organizzazione si avvale di quattro agenti di commercio e due tecnici che operano principalmente fuori sede nei vari cantieri del territorio.

Quali sono gli attori di cui sentite maggiormente la concorrenza?

Realtà simili alla nostra sono presenti quasi in ogni comune e pertanto ci dobbiamo confrontare ogni giorno con loro. I più difficili da contrastare però sono i produttori stessi e le

industrie che vanno direttamente sul mercato applicando alle imprese prezzi da rivenditore.

Come gestite la logistica?

La nostra organizzazione conta di quattro camion muniti di autogrù di nostra proprietà, guidati da autisti della Edilcasa Caccamo, oltre a quattro furgoncini per piccole consegne.

Fate attività di marketing e comunicazione?

Abbiamo investito molto nel nostro sito internet, su Facebook e Instagram, inoltre facciamo delle uscite su settimanali e quotidiani locali. Sosteniamo anche molte iniziative ludiche e sportive a livello locale: ormai da più di un decennio siamo sponsor della Lube Volley di Civitanova Marche, campione d'Italia e d'Europa nel 2019. In più organizziamo, in maniera cadenzata, incontri con i nostri fornitori partner rivolti a tecnici e imprese.

Quante ore dedicate alla formazione ogni anno?

Oltre alla formazione continua sui prodotti, sicurezza e qualità, programmi da disegno e gestionale, nel 2019 abbiamo effettuato durante gli orari di lavoro un corso base di lingua inglese di 100 ore presso la nostra sede principale.

Avete in programma nuovi progetti e investimenti?

È stato avviato il rinnovamento totale dello showroom di Civitanova Marche che verrà completato entro la primavera del 2021.

Quali consigli dareste ai produttori per sentirli più vicini alle vostre esigenze?

Il consiglio più importante è di natura commerciale. Per noi è fondamentale che i nostri partner si affidino a ragazzi giovani, da formare, che abbiano voglia di crescere e migliorarsi al fine avere un riferimento che ci dia risposte precise e celeri nel momento del bisogno. Il cliente non aspetta. Chi lo ha fatto ha potuto riscontrare eccellenti risultati.

L'emergenza coronavirus ha impattato sulla vostra attività?

Abbiamo deciso di chiudere le nostre attività il 13 marzo per la salvaguardia del nostro personale e di tutti i clienti. Non c'è valore più importante della vita umana e del futuro nostro e dei nostri figli.

