

## NUOVI SPAZI, NUOVE ASSUNZIONI

### CARTA D'IDENTITÀ

- **Ragione sociale completa:** EDILCASA CACCAMO SRL
- **Sede legale:** Via Nazionale 96/98 - Frazione Caccamo 62020 Serrapetrona (MC)
- **Sedi:** Strada del Casone 15 - 62012 Civitanova Marche (MC) / Località Padule - 06043 Cascia (PG)
- **Telefono:** 0733.905521-2
- **Email:** info@edilcasa-caccamo.com
- **Canali social:** www.facebook.com/edilcasacaccamo; instagram.com/edilcasacaccamo/
- **Anno di fondazione:** 1963 come ditta individuale; 1972 come srl
- **Presidente Cda e amministratore delegato:** Claudio Eustacchi
- **Responsabile ufficio acquisti:** Claudio Eustacchi
- **Fatturato 2021:** 12.687.000 euro
- **Numero punti vendita materiali edili:** 3
- **Numero showroom:** 3
- **Superficie coperta:** 2.000 mq (showroom), 3000 mq (ferramenta e magazzini)
- **Superficie scoperta:** 20.000 mq (3 punti vendita)
- **Dipendenti:** 36 + 4 agenti
- **Zone geografiche servite:** Marche, Umbria e Lazio
- **Fornitori partner:** Mapei, Kerakoll, Fibrenet, Soprema, Knauf, Wierer, Toppetti 2, FBM, Egger, Norica, General Membrane (edilizia); Kapriol, Makita, Fischer, (ferramenta); Rothoblaas; Casalgrande Padana, Ceramica Castelvetro, Gruppo Fincibec, Paul Ceramica, Gruppo Iris Ceramica, Original Parquet, Salis Parquet, Mafi (ceramiche e parquet); Laminox, Edilkamin (riscaldamento); Geberit, Rubinetterie F.lli Frattini, Fir, Box Docce 2 B, Berloni Bagno, Casabath, Hafro Geromin (arredobagno)
- **Gruppo d'acquisto d'appartenenza:** Consorzio Intesa



Claudio Eustacchi

per queste realtà il sismabonus ha un ruolo molto rilevante, assieme ad altri incentivi quali il superbonus e l'ecobonus. I lavori spinti dalla ricostruzione post-sisma, infatti, qui pesano per il 95%. Nella filiale di Civitanova Marche, invece, l'incentivo di maggior rilievo è quello dato dal superbonus, che incide notevolmente sul nostro lavoro.

### Com'è la situazione sul fronte degli approvvigionamenti?

Ci sono ancora molte difficoltà. Lo scorso anno sono cominciate proprio con il legno e gli isolanti, mentre da quest'anno comincia a risentire di questa difficile situazione anche il comparto delle piastrelle. Ormai è più di un anno che abbiamo cominciato a fare una programmazione degli acquisti per diversi materiali, a partire da quelli che servono per le costruzioni in zona sismica, ma anche per i cappotti. Adesso stiamo facendo anche un po' di magazzino per le piastrelle.

### Qual è la situazione sulle consegne?

Pianificare gli acquisti funziona. I ritardi ci sono ancora, però niente di problematico. Se facessimo invece ordini non programmati, i tempi sarebbero sicuramente più lunghi. Per quanto riguarda le vendite, poi, ci regoliamo in base a ciò che siamo riusciti ad acquistare.

### E sul fronte del rincaro dei prezzi?

Stiamo aggiornando costantemente i listini. In pratica, corriamo dietro ai prezzi dei nostri fornitori e del mercato. Si tratta, purtroppo, di un'operazione obbligata.

### Come gestite logistica e trasporti?

Per quanto riguarda i rifornimenti finora non abbiamo avuto problemi, a parte alcuni rari



casi dove forse il caro gasolio ha iniziato a dare qualche difficoltà. Per quanto riguarda la nostra logistica interna, invece, siamo un po' in difficoltà: i volumi sono aumentati e a luglio dello scorso anno, in previsione di questo aumento di lavoro, abbiamo acquistato un camion con gru, che riceveremo solo a giugno di quest'anno, dunque quasi un anno dopo l'ordine.

### Qual è la criticità che vi genera maggiore preoccupazione per il futuro?

In questo momento la guerra, poi il caro prezzi e il caro energia, peggiorati anche a causa di questa condizione geopolitica.



### Quali sono i settori merceologici che vi stanno dando maggiore soddisfazione?

Vanno molto bene tutti i prodotti legati al sismabonus e all'ecobonus, come malte e reti per il rinforzo strutturale, cartongesso e le strutture in legno lamellare per le quali siamo azienda certificata dal 2014. Un settore, quest'ultimo, che nel corso degli anni ci sta dando grandi soddisfazioni, insieme alle finiture, soprattutto ceramiche, che promuoviamo attraverso i nostri showroom. In calo, forse, il comparto, per noi secondario, del riscaldamento, dunque stufe a pellet e i

caminetti.

### Avete in programma nuovi progetti e investimenti?

Sì, abbiamo in programma di acquistare nuovi spazi, sia coperti che all'aperto. Poi, vorremmo assumere nuovo personale, però è difficilissimo trovare le figure che cerchiamo.

### Come si compone la vostra clientela?

Di imprese edili e artigiani, muratori, pavimentisti e cartongessisti, ma è importante anche anche l'utente privato. In percentuale, direi 50% privati e 50% imprese.

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

I nostri agenti e tecnici offrono assistenza e supporto al cliente anche in cantiere. Per lo showroom, invece, realizziamo render, soprattutto per l'ambiente bagno. Infine, siamo a stretto contatto con i tecnici delle imprese per confrontarci sulle migliori soluzioni da adottare in cantiere.

### Ci sono state novità a livello aziendale?

Abbiamo rinnovato completamente lo showroom di Civitanova Marche. Si tratta di una casa colonica, totalmente restaurata per ospitare un'offerta di prodotto di alta gamma. Anche lo showroom della sede centrale, a Serrapetrona, è stato recentemente rinnovato.

### Com'è andato lo scorso anno e che cosa vi aspettate dal 2022?

Abbiamo chiuso il 2021 con +50% rispetto al 2020. Quest'anno ci aspettiamo un ulteriore incremento di circa il 20%, ma a determinare tale aumento, in questo caso, sarà in particolare modo l'aumento dei costi dei materiali. Anche se i primi mesi del 2022 stanno andando bene,

il nostro atteggiamento è di cautela.

### Superbonus e bonus casa hanno influito?

Tutti i bonus hanno avuto una loro rilevanza. Due dei nostri tre punti vendita si trovano sul cratere del sisma del 2016 e, di conseguenza,

