

# 50 anni al servizio dell'edilizia

Tre filiali -a Serrapetrona, Civitanova Marche (Macerata) e Cascia (Perugia)-, tre magazzini e tre sale mostra, 41 dipendenti, 5 agenti di commercio, una molteplicità di ambiti merceologici di competenza: tutto per un'unica granitica realtà distributiva, da mezzo secolo radicata sul territorio umbro-marchigiano, Edilcasa-Caccamo festeggia 50 anni di successo sempre in crescita! Il target al quale si rivolge è ampio e completo: dai privati, ai professionisti, dagli architetti, ai geometri, dagli artigiani alle imprese. I marchi proposti rappresentano sempre l'eccellenza: arredobagno, pavimenti, parquet, ceramiche, scale e porte, materiali da costruzione sono i settori che Edilcasa-Caccamo segue con grande specializzazione e competenza,



■ A fianco, Claudio ed Eliana Eustacchi, rispettivamente presidente delle società e responsabile dell'amministrazione.

“  
Edilcasa-Caccamo è la realtà distributiva che da 50 anni presiede con forza il mercato marchigiano: la massima fiducia nel proprio partner, Mapei, le ha permesso di fare l'ennesimo salto di qualità con il colore!”

## Perchè MAPEI?

- ✓ **TINTOMETRIA** e completamento di cicli garantiti
- ✓ **DIAGNOSTICA** in cantiere per un'analisi puntuale delle problematiche della muratura
- ✓ **ASSISTENZA**: funzionari e specialisti di linea sempre disponibili per supporto in cantiere
- ✓ **FORMAZIONE**: corsi teorico-pratici di alto contenuto tecnico, anche in loco
- ✓ Eccellente **SUPPORTO COMUNICATIVO**: documentazione, brochures, schede colore, cartelle colori, campionature gratuite
- ✓ **SPECIALIZZAZIONE**: ogni anno prodotti nuovi specifici concepiti ad hoc per rispondere alle esigenze del mercato



## Chi è EDILCASA CACCAMO:

Dalla sua fondazione avvenuta nel 1957 per opera di Ernesto Francesconi e Mario Sambuco, Edilcasa Caccamo ha realizzato un'eccellente evoluzione: dalla produzione di gesso nero, alla commercializzazione di materiali da costruzione, alla realizzazione di tre splendidi showroom di arredo bagno-pavimenti e parquet-ceramiche-porte, finestre-camini, stufe e scale al colore! Una multispecializzazione raggiunta negli anni con grande impegno e capacità imprenditoriale, che ha visto avvicinarsi alla guida

di questa azienda radicatissima sul territorio umbro-marchigiano diversi capaci businessmen, tutti appartenenti alle famiglie che fin dall'inizio crearono e portarono avanti l'attività. In un rapido excursus sulla storia dell'attività, alcuni dei momenti salienti sono rappresentati: dall'ingresso di Giuseppe Eustacchi nella gestione dell'impresa nel 1963 e dal conseguente passaggio della natura societaria da cooperativa a società a responsabilità limitata di proprietà dei tre soci. E ancora, l'apertura





#### EDILCASA CACCAMO

Via Nazionale, 96/98  
62020 Serrapetrona (MC) ↓  
Tel 0733/905521-2  
Fax 0733/905377  
info@edilcasa-caccamo.com  
www.edilcasa-caccamo.com

#### MAPEI

Via Cafiero, 22  
20158 Milano  
Tel 02/376731  
Fax 02/37673214  
mapei@mapei.it  
www.mapei.com

fornendo un servizio di esperta consulenza alla clientela.

E proprio dall'esperienza decennale deriva la differenziante capacità di cogliere i segnali del mercato per concentrarsi su ciò che i propri interlocutori richiedono. E' così che il business dell'azienda è stato costruito nel tempo ed è sulla base di questa forte volontà di attendere alle esigenze dei clienti che Edilcasa-Caccamo ha realizzato il suo ultimo importante step, con l'introduzione della tintometria, seguendo con sicurezza la strada tracciata dal suo partner di fiducia: Mapei. Colore & Hobby intervista Claudio Eustacchi -presidente della società- sull'evoluzione e sulle scelte strategiche che hanno portato l'importante realtà distributiva che presiede a divenire un inaffondabile punto di riferimento per il suo territorio.

#### Qual è la filosofia che guida le vostre scelte strategiche?

Perseguiamo una politica di potenziamento delle filiali esistenti, facendo crescere in maniera solida e coerente i punti vendita attraverso una continua ed irrinunciabile scelta della qualità, e contemporaneamente una specifica, anche se difficile, attenzione all'equilibrio del rapporto con il prezzo.

Inoltre, a livello prettamente strategico, tentiamo di preservare al massimo l'autonomia di ogni filiale: i magazzini, infatti, sono perlopiù indipendenti, fatta eccezione di alcune referenze per le quali riteniamo opportuna maggiore centralizzazione: in quei casi -come avviene i materiali per edilizia pesante- la sede di Serrapetrona fa da polmone centrale per gli altri negozi.

#### Che tipo di gestione del territorio avete messo a punto?

Storicamente la nostra presenza sul territorio è molto forte: tramite la nostra rete di agenti-tecnici siamo presenti presso i cantieri in maniera capillare, con una consulenza specialistica di alto livello. Ogni agente opera su una zona ben definita, supportando con costanza il cliente ed interfacciandosi con qualunque figura professionale. La formazione per noi è un must sul quale investiamo moltissimo: tutto lo staff sia interno che esterno è preparato su ogni nostro settore di competenza, 'dal mattone all'arredobagno', per soddisfare qualsiasi esigenza. Grazie a questa organizzazione 'siamo sempre sul pezzo', abbiamo rapporti con tutte le imprese della zona, siamo radicatissimi sul

### le origini, la storia e il successo

della sede a Serrapetrona, nel 1967; la sede di Porto San Giorgio nel 1972; nel 1976 l'acquisizione della società Craglia Marmi; la filiale di Cascia nel 1982 e quella di Civitanova Marche nel 1991. Alla guida dell'azienda oggi, in qualità di amministratori delegati Rita e Mario Sambuco, mentre la carica di presidente della società è ricoperta da Claudio Eustacchi, entrato nel gruppo nel 1987, al suo fianco, Giuliana Eustacchi è consigliere e responsabile dell'amministrazione. Insomma, un'articolazione complessa

per un'azienda che in 50 anni ha realizzato un successo ragguardevole, grazie alla costante attenzione rivolta al proprio mercato, di cui sono sempre stati colti gli umori e le tendenze.



- **Con l'installazione dei pannelli fotovoltaici** Edilcasa Caccamo provvede interamente al fabbisogno energetico della struttura, in un'ottica di sostenibilità e risparmio energetico.





■ **La tintometria Mapei** ha permesso ad Edilcasa Caccamo di compiere un passaggio importante per un'ulteriore evoluzione della storica attività.

te accreditata e all'avanguardia, ne abbiamo sempre seguito con attenzione le scelte strategiche: l'introduzione dell'ambito tintometrico da parte di Mapei ci ha fatto prendere in considerazione l'opportunità di integrare il colore nella nostra offerta. Ed effettivamente nel tempo abbiamo fatto una serie di valutazioni che ci hanno portati a scegliere effettivamente la tintometria Mapei.

Abbiamo osservato, infatti, che nell'economia dei molti lavori di ristrutturazione post terremoto nei quali eravamo impegnati le imprese tendevano a finire il lavoro, per esempio completando i sistemi a cappotto con le finiture. La committenza stessa richiedeva che i cicli fossero chiusi e garantiti: è stato chiaro a quel punto come la tendenza fosse ormai quella di offrire al cliente un risultato quanto più possibile completo e chiuso in

territorio e ci conoscono tutti! Per questo riusciamo a gestire senza problemi i nostri concorrenti -che io preferisco comunque considerare colleghi- e con i quali cerchiamo di fare rete per un migliore sviluppo dell'intero settore: ad ogni modo la 'concorrenza' è rappresentata da un lato da strutture simili alla nostra, e dall'altro ogni settore ha la sua concorrenza specifica.

**Entrando nel vivo dell'intervista, come avete approcciato il mondo del colore?**

■ **A destra,** le immagini della realizzazione del sistema a cappotto messo a punto con i prodotti Mapei a Tolentino, in provincia di Macerata.

■ Da sempre Mapei è un nostro partner di primo piano, si tratta di un fornitore particolarmente in linea con la natura del nostro business, che da tempo ci rifornisce di una molteplicità di materiali. Trattandosi di un'azienda particolarmente





## I prodotti Mapei PIÙ VENDUTI da Edilcasa Caccamo

■ Innanzitutto voglio premettere che considero Mapei l'azienda più completa sul mercato per quanto riguarda in particolare gli esterni: perché offre cicli completi, dal fissativo alla finitura.

I prodotti più interessanti sono, a mio parere, i silossanici, per qualità ed in virtù della doppia valenza altamente traspirante e idrorepellente. Per quanto riguarda gli interni apprezzo la qualità delle finiture offerte, estremamente coprente ed opaca, per esempio Dursilite Matt è un prodotto traspirante, lavabile che sul cartongesso garantisce finiture particolarmente belle e pregiate.

Insomma, siamo felici di dare ancora una volta massima fiducia a Mapei con la scelta dell'inserimento della tintometria, che ci permette di fare un passaggio importante, un'ulteriore evoluzione per la nostra storica, fiorente attività. ■■



maniera organica e coerente. Perciò, per dare il massimo servizio agli artigiani e perché il mercato ce lo richiedeva a gran voce, abbiamo inserito il tintometro con grande soddisfazione nostra e dei nostri clienti.

### Qual è il valore aggiunto della profondissima specializzazione di Mapei?

Per noi questo è un aspetto fondamentale, innanzitutto perché noi stessi siamo specializzati in ristrutturazioni (si tratta di una scelta obbligata determinata sia dalla crisi sia dalle problematiche sismiche del territorio) e la partnership con un'azienda dall'altissimo livello di specializzazione ci permette di provvedere al meglio alle nostre esigenze, e poi perché la costante proposta da parte di Mapei di prodotti sempre nuovi, specifici e concepiti ad hoc ci ha consentito di rivolgerci al nostro partner a 360 gradi, crescendo sempre e non accusando mai flessioni, neanche in questi anni di crisi.

D'altra parte l'attenzione che Mapei ha per il proprio cliente e per il suo interlocutore finale permette di sviluppare una collaborazione massima ed una reciprocità totale, grazie alle quali è possibile fare un lavoro serio e coordinato che avvantaggia tutti.

Addirittura i rapporti tra la nostra forza vendita e gli specialisti di linea che Mapei manda in supporto ai rivenditori sono costanti e

portano le due figure professionali a realizzare un lavoro sinergico, andando insieme sul cantiere.

### Tornando alla tintometria, anche in questo nuovo ambito di business il supporto è stato eccellente?

Assolutamente sì, e proprio perché la tintometria rappresenta un settore delicato che si discosta un po' dal nostro consueto ambito di competenza, abbiamo ricevuto da Mapei un supporto a 360 gradi: inserire il colore è ovviamente vantaggioso, ma si tratta di un prodotto da argomentare con competenza, per questo con l'azienda abbiamo formato tre tintometristi come veri e propri specialisti del colore, in maniera tale che il segmento sia seguito con il massimo della professionalità.

Inoltre, gli specialisti di linea Mapei ci seguono con costanza: sì, senza dubbio abbiamo ricevuto il massimo supporto possibile per sfruttare al meglio il valore aggiunto di questo inserimento!

### Quali sono, a vostro avviso, i prodotti più interessanti di Mapei?

Innanzitutto voglio premettere che considero Mapei l'azienda più completa sul mercato per quanto riguarda in particolare gli esterni: perché offre cicli completi, dal fissativo alla finitura. I prodotti più interessanti sono, a mio parere, i silossanici, per qualità ed in virtù della doppia valenza altamente traspirante e idrorepellente. Per quanto riguarda gli interni apprezzo la qualità delle finiture offerte, estremamente coprente ed opaca, per esempio Dursilite Matt è un prodotto traspirante, lavabile che sul cartongesso garantisce finiture particolarmente belle e pregiate.

Insomma, siamo felici di dare ancora una volta massima fiducia a Mapei con la scelta dell'inserimento della tintometria, che ci permette di fare un passaggio importante, un'ulteriore evoluzione per la nostra storica, fiorente attività. ■

