

LINK: http://finanza.tgcom24.mediaset.it/news/dettaglio_news.asp?id=201809201756021908&chkAgenzie=PMFNW



Venerdì 21 Settembre

> [Tgcom24](#) > [Economia](#) > [News d'agenzia](#) > [Sciuker F.: Cipriano, fiduciosi che 2018 sarà anno di crescita](#)

Quotazioni Borsa
News d'agenzia
Mf-Dow Jones
Caldissime MF
Focus Ipo
Commenti Borsa
Comm. Borse Estere
Indici Borse estere
Fondi comuni
Euro e valute
Tassi
Fisco
Petrolio
<i>In collaborazione con</i>
Cerca Titoli
Milano - Azioni * <input type="text"/>
<input type="button" value="Invia"/>
Note sull'utilizzo dei dati

MF-DOW JONES NEWS

< Indietro

SCIUKER F.: CIPRIANO, FIDUCIOSI CHE 2018 SARA' ANNO DI CRESCITA

20/09/2018 17:25

MILANO (MF-DJ)—Sciuker Frames, neomatricola dell'Aim attiva nella progettazione e produzione di infissi in legno alluminio e legno vetro strutturale, si aspetta un altro anno di crescita, come il 2017, e conferma l'attenzione verso possibili operazioni M&A. E' quanto spiegato da Marco Cipriano, a.d. di Sciuker, intervistato da Mf-Dowjones a circa un mese e mezzo dal debutto a piazza Affari, avvenuto lo scorso 3 agosto. In fase di collocamento la società ha raccolto 5 milioni di euro. D: Come avete chiuso il primo semestre? R: "Il 28 di questo mese comunicheremo i risultati semestrali, fino ad allora non possiamo dire nulla. Sicuramente siamo soddisfatti di quanto fatto finora, sia in termini di risultati che di business, rispettando quanto ci eravamo prefissati in sede di Ipo. In termini di market share Sciuker Frames e' il secondo player in Italia nel segmento delle finestre in legno-alluminio, con una quota del 14,3% nel 2017, e siamo al secondo posto anche per le quantità vendute con una quota di circa l'11,8%. Il nostro resta un mercato molto frammentato dove negli ultimi anni abbiamo conquistato un posizionamento premium di cui siamo particolarmente orgogliosi, grazie alla nostra continua capacità di innovare. Una sfida, quella dell'innovazione, che per noi e' sempre aperta". D: Quali sono le attese per fine anno? R: "Nel 2018 abbiamo già raggiunto un grande traguardo, quello della quotazione, e siamo fortemente fiduciosi che sia un anno di crescita come lo e' stato il 2017, in cui abbiamo raggiunto un giro d'affari e una marginalità superiore all'andamento del mercato di riferimento. L'elevata frammentazione del settore, caratterizzato ancora da operatori non industrializzati, ci ha permesso infatti di spiccare: nel 2017 i ricavi di Sciuker Frames sono cresciuti del 16% raggiungendo quota 9,8 milioni di euro, un risultato di gran lunga superiore rispetto al +2,5% del settore. Inoltre, nel precedente esercizio anche gli ordini hanno mostrato un forte trend di crescita con un +29% anno su anno. Un dato che oggi, guardando ai primi cinque mesi del 2018, abbiamo già superato visto che gli ordini ricevuti ammontavano già all'80% di quelli dell'intero 2017". D: Ad inizio settembre avete venduto l'immobile dove, precedentemente alla costruzione del nuovo impianto produttivo, aveva sede la società. Il controvalore complessivo e' di 973 mila euro. Come utilizzerete le somme incassate con la vendita dell'immobile? R: "La vendita dell'opificio e i conseguenti proventi che ne derivano contribuiscono a procedere più rapidamente al raggiungimento degli obiettivi della società, in primo luogo la crescita per linee esterne, coerentemente con quanto promesso ai nostri investitori. Nel merito abbiamo già dei dossier sul tavolo che stiamo valutando". D: Dal debutto il titolo e' crollato. Vi siete fatti un'idea delle ragioni? R: "Siamo quotati sull'Aim Italia da nemmeno due mesi, credo che di tempo per far capire agli investitori il valore della nostra azienda e far passare i giusti messaggi ne avremo. Per di più siamo sbarcati a Piazza Affari all'inizio del mese di agosto, un momento non particolarmente fortunato per le quotazioni e in generale per i mercati finanziari, quindi mi sembra fuorviante trarre già delle conclusioni. Inoltre, le prime analisi post Ipo arriveranno dopo la semestrale, allora gli investitori avranno sicuramente un'idea più chiara anche del valore del titolo". D: Siete comunque soddisfatti della quotazione? R: "Certo che sì, siamo gli unici produttori di finestre quotati in Borsa, nonché la prima società campana a essere approdata sull'Aim Italia. La quotazione e' nata da una visione industriale e per noi, oltre ad essere un grande traguardo, e' soprattutto una nuova partenza. Il ricorso al mercato dei capitali infatti contribuisce ad accelerare la nostra crescita non solo attraverso la finanza: grazie alla maggiore visibilità che ci da' Piazza Affari crediamo di poter migliorare anche la brand awareness del prodotto, caratterizzato da un'anima ecosostenibile con la quale portiamo avanti anche l'ambizioso obiettivo di migliorare il Pianeta. Le nostre finestre, realizzate con materiali certificati, hanno una durata dai 15 ai 20 anni e un processo di smaltimento a basso impatto ambientale, e sono il risultato di una filosofia che ci accompagna da oltre un quarto di secolo. Per noi e' molto importante trasmettere questo messaggio non solo ai clienti ma anche agli investitori". D: Quali sono i progetti per il futuro? R: "Stiamo lavorando per portare avanti il progetto di sviluppo annunciato in sede di Ipo nei tempi previsti, sostenendo sia la crescita interna che esterna. Contiamo di rafforzare la nostra presenza commerciale, che oggi conta circa 300 rivenditori in Italia, attraverso investimenti in azioni strutturate di marketing geolocalizzato e in R&D per lo sviluppo di nuovi prodotti e l'ulteriore miglioramento della produttività degli impianti e dell'automazione dei processi in prospettiva di Industria 4.0. Altro progetto molto importante e' quello che riguarda l'internazionalizzazione. All'estero siamo già presenti, con una filiale operativa e uno store diretto in Svizzera, e intendiamo continuare a espanderci, in particolar modo nel mercato elvetico, una delle regioni più stabili al mondo. Si tratta del primo passo di un processo di internazionalizzazione che vogliamo accelerare. Come detto poc'anzi, inoltre, stiamo valutando vari dossier relativamente all'M&A ma anche partnership con realtà specializzate, che permettano l'impiego di linee di produzione esterne con know-how verticale". fus marco.fusi@mfdownjones.it (fine) MF-DJ NEWS