



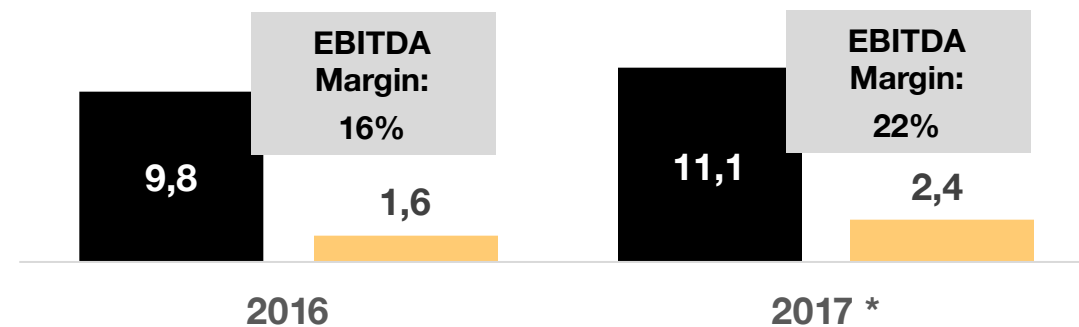
**SCIUKER**  
FRAMES

**AIM Investor Day 18**

# Sciuker Frames at a glance.

- Secondo player in Italia nel segmento delle finestre in legno alluminio con il **14,3% di market share**
- **Crescita dei ricavi** superiore al mercato: **nel 2017 +16%** (+13% Valore della Produzione) vs mercato +2,5%
- Crescita dell'**EBITDA** 2017: **+52%**
- EBITDA Margin superiore al mercato
- **PMI innovativa**
- Investimenti in R&D: **12 brevetti registrati**
- **Ecosostenibilità**: efficienza energetica sia nei prodotti che nell'impianto produttivo
- **Distribuzione capillare**: circa 300 rivenditori e 3 store diretti
- Presenza diretta anche sul mercato Svizzero

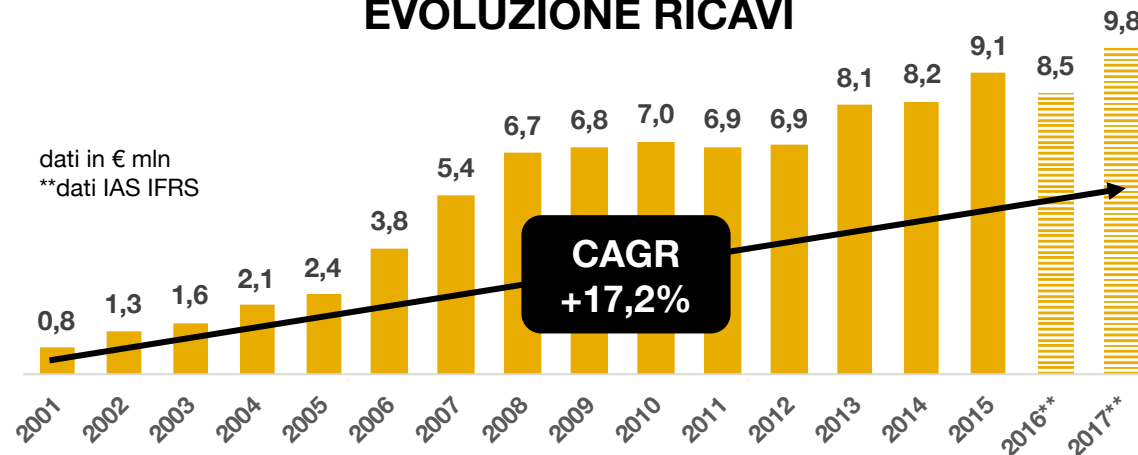
**CRESCITA YoY** **+13% VdP | +52% EBITDA**



dati in € mln  
\*dati finanziari consolidati pro-forma

■ VdP ■ EBITDA

## EVOLUZIONE RICAVI



dati in € mln  
\*\*dati IAS IFRS

**CAGR**  
**+17,2%**

# Governance.

## AZIONARIATO

H.Arm S.r.l.*	Marco Cipriano	Romina Cipriano	Giuseppe Montagna Maffongelli	Rocco Cipriano	Mercato
60,3%	4,2%	2,3%	0,6%	3,3%	29,4%

## CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

<b>Marco Cipriano</b>	<b>Romina Cipriano</b>	<b>Alessandro Guarino</b>	<b>Giovanni Natali</b>	<b>Claudia Crivelli</b>
Presidente e CEO	Consigliere con deleghe	Consigliere non esecutivo	Consigliere non esecutivo	Consigliere indipendente

**Sciuker Frames S.p.A**

100%

**Hubframe S.A.  
(Svizzera)**

\* Società partecipata da **Marco Cipriano** al 65% e da **Romina Cipriano** al 35%.

# Investment case.

La **scienza delle costruzioni** e la **scienza dei materiali** applicate alla costruzione delle finestre.



## INNOVAZIONE DI PROCESSO

L'automatizzazione del processo produttivo consente di ottenere:

- gestione efficiente del magazzino;
- riduzione degli scarti di lavorazione al 3-5%;
- controllo sul processo produttivo e garanzie più ampie sul prodotto.

Lo stabilimento è specificamente progettato per garantire un flusso produttivo efficiente.



## PROPOSTA DI VALORE DISTINTIVA

La combinazione delle tecnologie del legno lamellare «finger joint» e del processo di stratificazione «Stratec» è una nostra esclusiva e garantisce un prodotto caratterizzato da:

- più stabilità;
- più leggerezza;
- coefficienti termici elevati;
- incremento di luminosità (grazie agli infissi di spessore più sottile).



## ECOSOSTENIBILITÀ

I prodotti sono conformi alle più restrittive normative dell'edilizia e alla crescente sensibilità ai temi ambientali, che per i clienti finali si traducono in:

- vantaggi economici (bonus fiscale del 50%);
- vantaggi patrimoniali (maggior valore dell'immobile).



## MERCATO FRAMMENTATO

Offerta trasversale rispetto ai segmenti del mercato in termini di materiali.

Il segmento «core» è quello premium ed è caratterizzato da:

- pochi operatori di dimensioni significative;
- limitata riconoscibilità dei brand.

**Marginalità superiore rispetto al settore\***

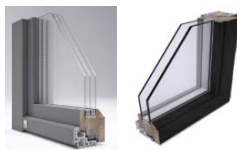
**Crescita del giro d'affari indipendente dall'andamento del settore**

\* Marginalità in termini di Ebitda margin confrontato con i primi 10 operatori del settore in Italia. Fonte IC Market Tracking – Windows in Italy 2018; Aida-Bureau Van Dijk

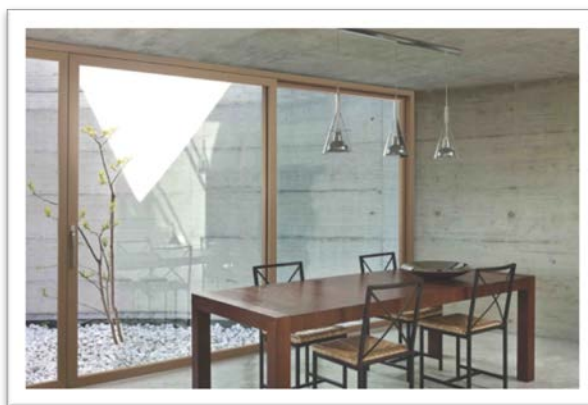
# Collezioni.

Siamo attualmente presente sul mercato con quattro collezioni (Stratek, Isik, Exo, Offline) in **legno alluminio**, delle quali due proposte anche in **legno vetro strutturale** (Isik e Offline), ed una collezione, invece, in **legno Legatec**, una lega di alluminio (Skill). Le cinque collezioni si sviluppano sulla tecnologia brevettata Stratec mentre la collezione Skill utilizza anche la tecnologia brevettata Overlap Thermal Profile.

## Collezione Skill (segmento Entry Level)



## Collezione Stratek Collezione Isik Collezione Exo<sup>(2)</sup> (segmento Premium)



## Collezione Offline<sup>(3)</sup> (segmento Lusso)



I nostri prodotti hanno ottenuto le seguenti certificazioni:

- **CATAS**: conformità ai requisiti normativi, qualità, sicurezza, resistenza e durata (simulazioni cicli di vita dei prodotti di 25 anni);
- **CasaClima**: sigillo "Finestra Qualità CasaClima" che attesta il soddisfacimento di requisiti tecnici di elevato standard.

I legni utilizzati (la materia prima dei nostri infissi) sono marchiati **FSC** e **PEFC**, certificazioni che garantiscono la corretta gestione forestale all'origine.



(1) I Ricavi 2017 includono anche vendite di persiane pari al 3% del totale.

(2) Collezione lanciata nel 2018. Ricavi a partire dal 2019.

(3) Collezione lanciata nel 2017. Ricavi a partire dal 2018.

# Fattori identificativi di successo.

Innovazione di prodotto

Innovazione di processo

Stabilimento produttivo

Distribuzione capillare

Brand identity



# Innovazione di prodotto.

## TECNOLOGIA STRATEC

Il rivoluzionario processo brevettato della stratificazione consente di ottenere un prodotto lamellare 4 strati mediante la combinazione di profili in pino *finger joint* con la lamella esterna in essenza pregiata con una scelta tra **38 essenze legno** e **texture naturali** senza paragoni.

Listone di 6 metri ricoperto dalla lamella in essenza pregiata attraverso la tecnologia Stratec.



## TECNOLOGIA OVERLAP THERMAL PROFILE

Consiste nell'applicazione di una **lamina in lega di alluminio tecnologica Legatec** sul profilo in pino *finger joint* per rendere l'infisso più isolato termicamente e resistente a raggi UV, agenti atmosferici, salsedine a graffi.



# Innovazione di processo.

## PROCESSO PRODUTTIVO

## PRODOTTO



Materie  
Prime

Legno lamellare di pino (ecosostenibile ed alta efficienza termica) con giunzione «**finger joint**» in **listoni di 6 metri**



Processo  
produttivo

- 1 **Automazione** e ottimizzazione della prima fase del processo produttivo: **sfridi ridotti**
- 2 **Personalizzazione** nella seconda fase del processo

- **costi di lavorazione**  
+ **soluzioni innovative**



Applicazione dell'ultimo strato grazie alla **tecnologia Stratec**



**Stabilità e leggerezza**

**Minore manutenzione**

**Strato di legno pregiato**

**Risparmio energetico**

**RAPPORTO QUALITÀ / PREZZO COMPETITIVO & SOLUZIONI TAILOR MADE**

# Stabilimento produttivo.

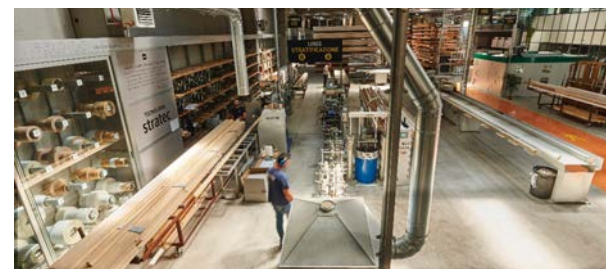
Grazie al nuovo stabilimento realizzato nel 2010, abbiamo rivoluzionato l'approccio industriale nel settore poiché si è passati da una logica produttiva basata sugli impianti, ad una logica di prodotto: i nuovi impianti sono stati realizzati in funzione dei prodotti e non dei macchinari, come è tipico del settore.

Capacità produttiva annua di circa **35.000 finestre**

Estensione per **13.000 mq**

Progettato nella **massima efficienza energetica**:

- 1.368 pannelli fotovoltaici che forniscono **circa l'80% del fabbisogno energetico**;
- circa il **100% degli scarti di lavorazione viene riutilizzato**;
- il parco auto è interamente composto da **vetture a metano**;
- il **70% dei rifiuti viene riciclato** e trasformato per essere reintrodotta nel ciclo produttivo.



L'azienda è certificata secondo la **UNI EN ISO 9001:2008** e la **UNI EN ISO 14001:2004**.

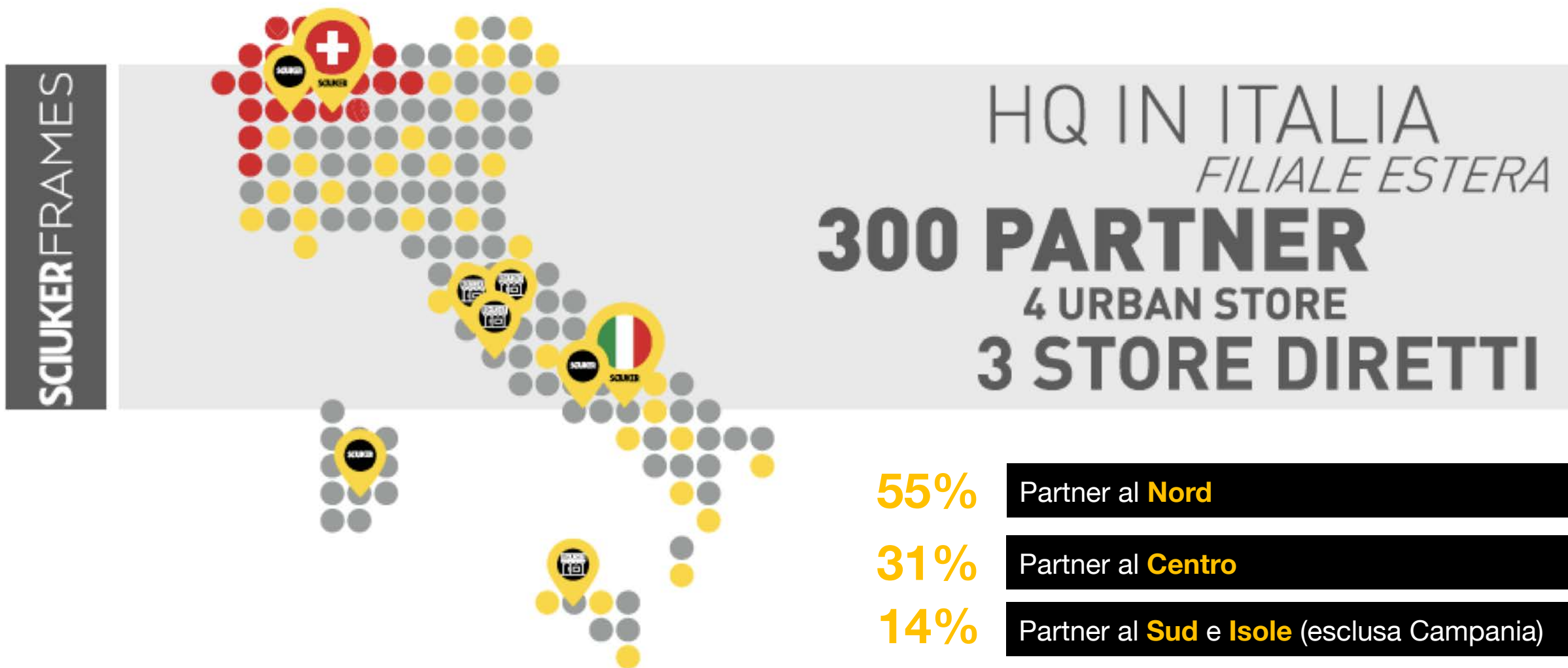


## INTEGRAZIONE VERTICALE



# Distribuzione capillare.

## RETE RETAIL



# Distribuzione capillare.

## STORE DIRETTI

Gli store gestiti direttamente sono ad **Avellino**, **Cagliari** e **Lugano**.



## CLIENTI DIREZIONALI

Numerosi sono i cantieri direzionali in Italia e all'estero di **riqualificazione urbana** e **nuova costruzione**.



## CLIENTI CONTRACT

Siamo attivi anche su progetti di grandi dimensioni in ambito **contract**.



# Brand identity.

Da sempre poniamo grande attenzione alla sostenibilità e alla responsabilità sociale d'impresa. Partendo da questo principio di coerenza nasce il progetto **#Sciuker4Planet**.

Nel febbraio 2018 è stata piantata la **Foresta Sciuker Frames**, con il supporto dei partner e con il patrocinio del **Ministero dell'Ambiente**, che compenserà **1.000.000 kg di CO<sub>2</sub>** a partire dal 2018, attraverso la creazione di nuovi polmoni verdi in Italia.

**#sciuker4planet**



Obiettivo:  
**-1.000.000 kg di CO<sub>2</sub>**  
in Italia dal 2018





**SCIUKER**  
FRAMES

**Mercato e posizionamento**

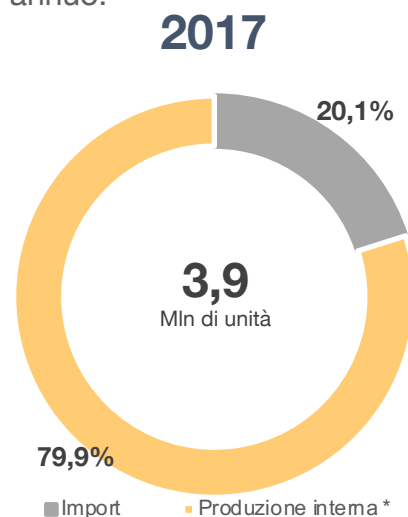
# Il mercato italiano delle finestre.

Il settore delle finestre è ritornato a crescere nell'ultimo anno ed il medesimo trend è previsto anche per il futuro.

In termini di valore, nel 2017 il mercato si è attestato ad oltre € 1,2 miliardi, con una crescita del 2,5% YoY rispetto al 2016. Le stime di mercato prospettano una crescita annua pari al 3,7% per i prossimi 4 anni sino al 2021.

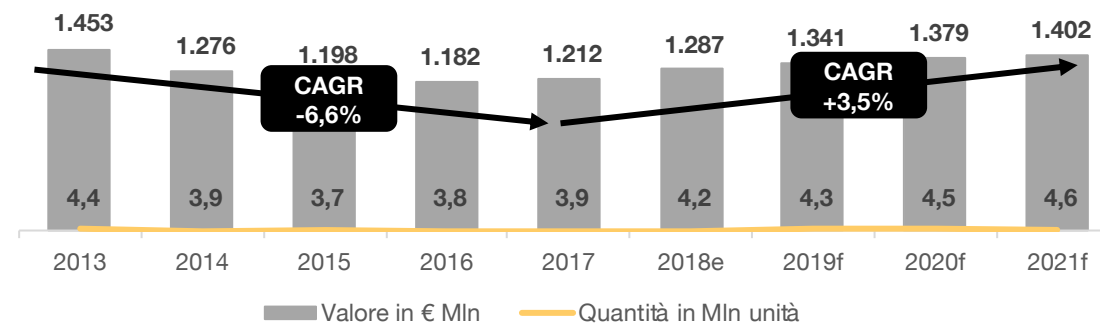
In termini di quantità vendute, si è registrata una lieve crescita già nel 2016 con una crescita del 0,5% rispetto al 2015. Nel 2017 le quantità vendute hanno sfiorato i 4 milioni di unità. Anche in questo caso è prevista una crescita per i prossimi 4 anni. Il CAGR di crescita attesa per il periodo 2017-2021 è pari al 4,1% annuo.

## PRODUZIONE INTERNA ED ESTERNA (DATI IN % SUL TOTALE)



\* La produzione interna è al netto della quota destinata all'Export

## EVOLUZIONE DEL MERCATO ITALIANO DELLE FINESTRE



Il mercato delle finestre è alimentato principalmente dalla produzione interna. Nel 2017 la produzione interna di finestre è stata pari a oltre 3,5 milioni di finestre, di cui solo 0,4 milioni di unità sono state esportate in altri mercati. Solo una parte residuale della domanda interna (pari a circa 0,8 milioni di unità) è stata coperta dalle importazioni.

Tale distribuzione è prevista anche nel futuro con una crescita equivalente sia per la produzione interna sia per l'import.

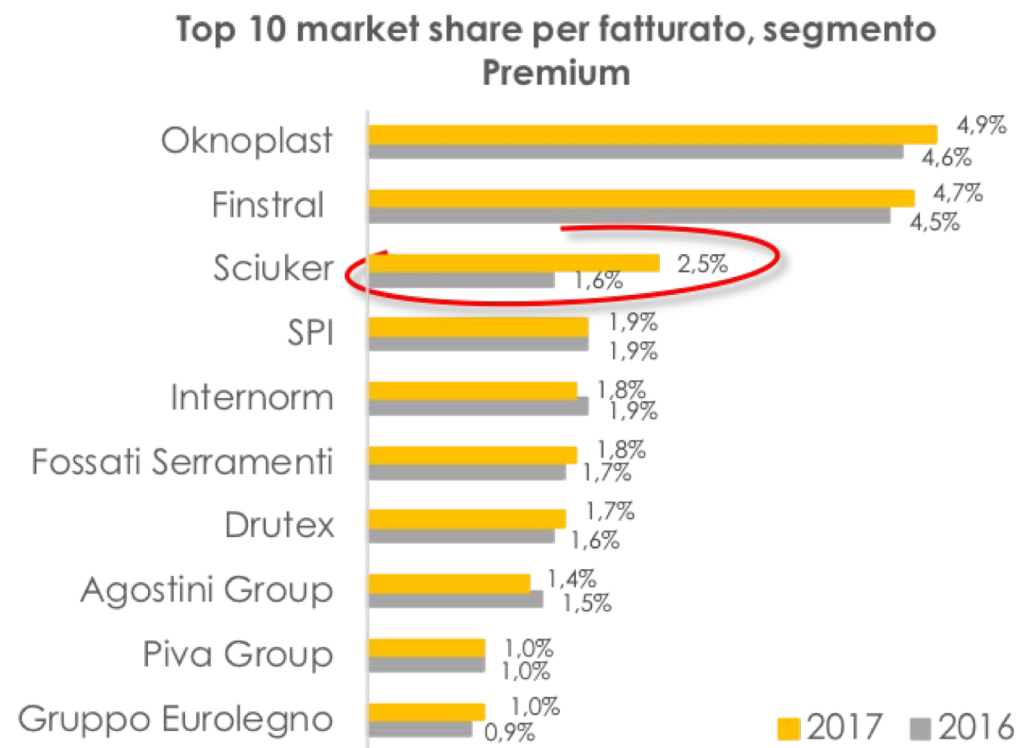
# Il mercato italiano delle finestre.

Il mercato delle finestre è caratterizzato da una bassa concentrazione, alta specializzazione e presenza di una moltitudine di operatori di piccole dimensioni, solitamente aziende o laboratori molto attivi sul territorio di riferimento. La quota aggregata dei primi 10 produttori in termini di fatturato è di circa il 22,7%.

Analizzando i prezzi medi di vendita dei 10 operatori più rilevanti in termini di fatturato del mercato italiano delle finestre, ci posizioniamo come l'operatore con prezzo medio più elevato, circa 430 Euro (il secondo operatore è Internorm con 390 Euro).

Il mercato è diviso in tre fasce di prezzo: Premium, Medium e Budget. I prezzi identificano tre segmenti molto diversi tra loro sia in termini di contesto competitivo, di qualità del prodotto e di marginalità. Oggi siamo posizionati principalmente nel segmento «premium», sia in ragione dei materiali utilizzati, sia per la qualità del prodotto. In questo segmento, caratterizzato da un basso livello di concentrazione, i primi 10 operatori detengono una quota di mercato di circa il 23%.

Nel 2017 abbiamo rafforzato ulteriormente il nostro posizionamento in questo segmento, con una crescita dal 1,6% nel 2016 al 2,5% nel 2017 posizionandoci come terzo operatore.



# Il mercato italiano delle finestre.

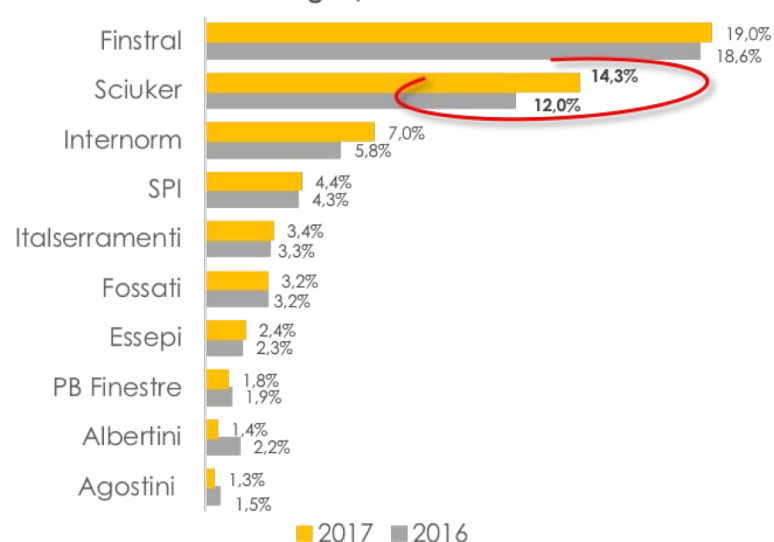
Nel segmento legno/metallo Sciuker Frames detiene la seconda posizione in termini di market share in base al fatturato 2017 con una quota di circa il 14,3%, in crescita dal 12% del 2016.

Nel segmento del legno/metallo la concorrenza è caratterizzata da un portafoglio prodotti particolarmente diversificato. L'offerta di un prodotto personalizzato e la qualità delle lavorazioni di Sciuker Frames, le hanno permesso di affermarsi come operatore di rilievo nel suo segmento principale di riferimento con un'offerta completa.

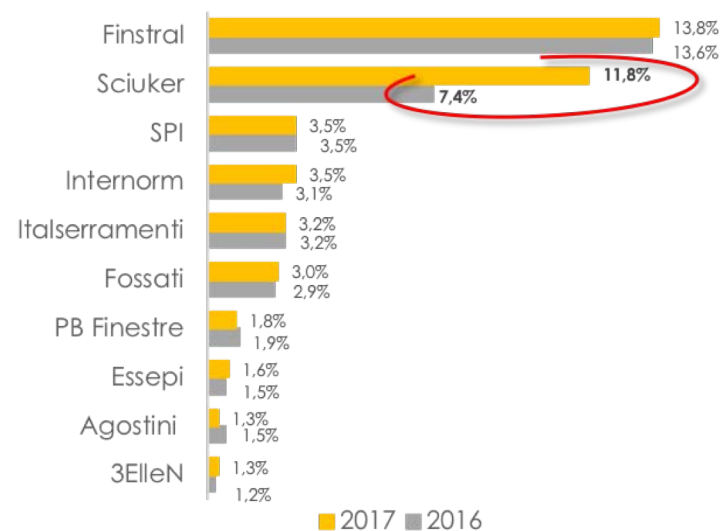
Sciuker Frames occupa la seconda posizione all'interno del segmento del legno/metallo anche in termini di quantità vendute, con una quota di circa il 11,8% del mercato.

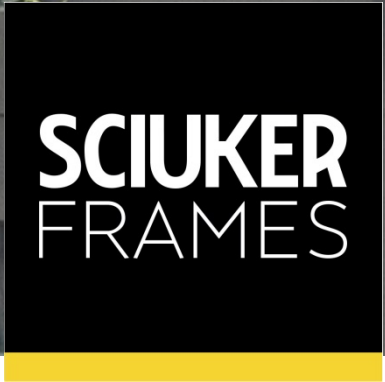
Rispetto al mercato complessivo delle finestre, il segmento del legno/metallo è molto concentrato. Nel 2017 le prime 10 società per fatturato detengono complessivamente una quota di circa il 58% del mercato di riferimento.

Top 10 market share per fatturato, segmento legno/metallo



Top 10 market share per volumi, segmento legno/metallo





# Dati finanziari e strategia

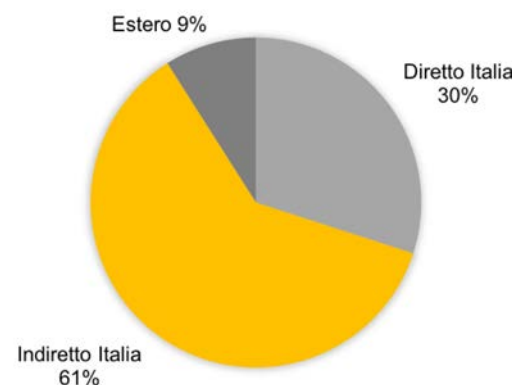
# Conto economico 2017.

I dati 2017 (pro-forma) sono stati predisposti al fine di riflettere retroattivamente le operazioni, effettuate nel 2018, di (i) conferimento di Hub Frame S.A. (società operante in Svizzera) in Sciuker Frames S.p.A per Euro 420 migliaia e di (ii) cessione di brevetti da Rocco Cipriano a Sciuker Frames S.p.A. per Euro 500 migliaia, il cui debito è stato convertito in equity in sede di IPO allo stesso prezzo offerto al mercato.

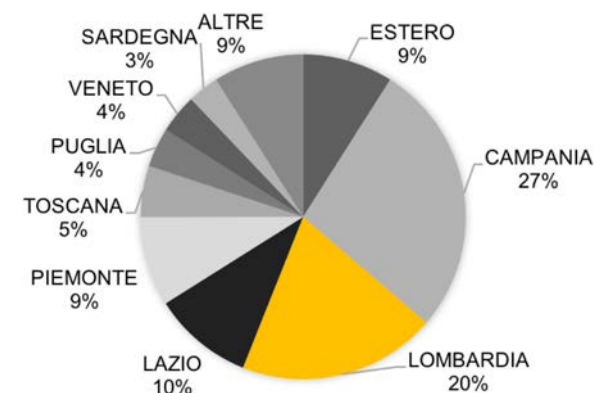
Conto Economico (€'000)	FY16	FY17PF
<b>Ricavi</b>	<b>8.456</b>	<b>9.805</b>
<b>YoY %</b>	<b>na</b>	<b>16,10%</b>
Variazione rimanenze PF e semilavorati	562	321
Altri ricavi	780	928
<b>VdP</b>	<b>9.798</b>	<b>11.054</b>
<b>YoY %</b>	<b>na</b>	<b>12,90%</b>
Costi MP e merci	-3.605	-2.908
Costo servizi	-4.107	-4.719
Costo personale	-259	-474
Costo godim. beni terzi	-147	-214
Oneri diversi gestione	-106	-338
<b>EBITDA</b>	<b>1.574</b>	<b>2.400</b>
<b>EBITDA Margin %</b>	<b>16,06%</b>	<b>21,70%</b>
<b>EBITDA Adjusted</b>	<b>1.876</b>	<b>2.279</b>
<b>EBITDA Adjusted Margin %</b>	<b>19,15%</b>	<b>20,60%</b>
D&A	-1.020	-1.123
<b>EBIT</b>	<b>554</b>	<b>1.277</b>
<b>EBIT Margin %</b>	<b>5,65%</b>	<b>11,60%</b>
Proventi (oneri) finanziari	-179	-209
<b>EBT</b>	<b>375</b>	<b>1.068</b>
Imposte	-189	-395
<b>Risultato Netto</b>	<b>186</b>	<b>673</b>

- **Ricavi:** la crescita dei ricavi 2017 è principalmente ascrivibile all'aumento delle vendite in Svizzera.

**RICAVI 2017  
PER CANALE**



**RICAVI 2017  
PER AREA GEOGRAFICA**



- **Altri Ricavi:** nel 2017 si riferiscono principalmente a rimborsi spese addebitati a clienti (Euro 288k), costi di sviluppo di nuovi prodotti (Euro 222k), affitti attivi (Euro 126k), attività di co-marketing e rimborsi assicurativi.
- **Costi MP e merci:** il miglioramento dell'incidenza sul VdP (dal 37% nel 2016 al 26% nel 2017) è ascrivibile ad una migliore gestione nella fase di approvvigionamento (anche attraverso il ricorso agli sconti cassa riconosciuti dai fornitori).
- **Costo servizi:** include i costi relativi ai contratti di appalto della società Ransa (per i servizi industriali) e della cooperativa Spinnaker (per i servizi commerciali).

EBITDA Adjusted: nel 2016 l'Ebitda Adj. aumenta rispetto all'EBITDA per effetto di oneri non ricorrenti per Euro 302k legati a costi per non conformità di vetri riscontrati in capo ad un fornitore che ha portato ad una causa attiva per il recupero di tali costi. Nel 2017 ci sono stati ricavi non ricorrenti per Euro 146k, relativi ad una caparra confirmatoria di cui sono spirati i termini per l'esercizio, e costi non ricorrenti per Euro 25k relativi ad una transazione con un cliente relativi ad una commessa oggetto di rettifica sull'esercizio 2016.

# Stato patrimoniale 2017.

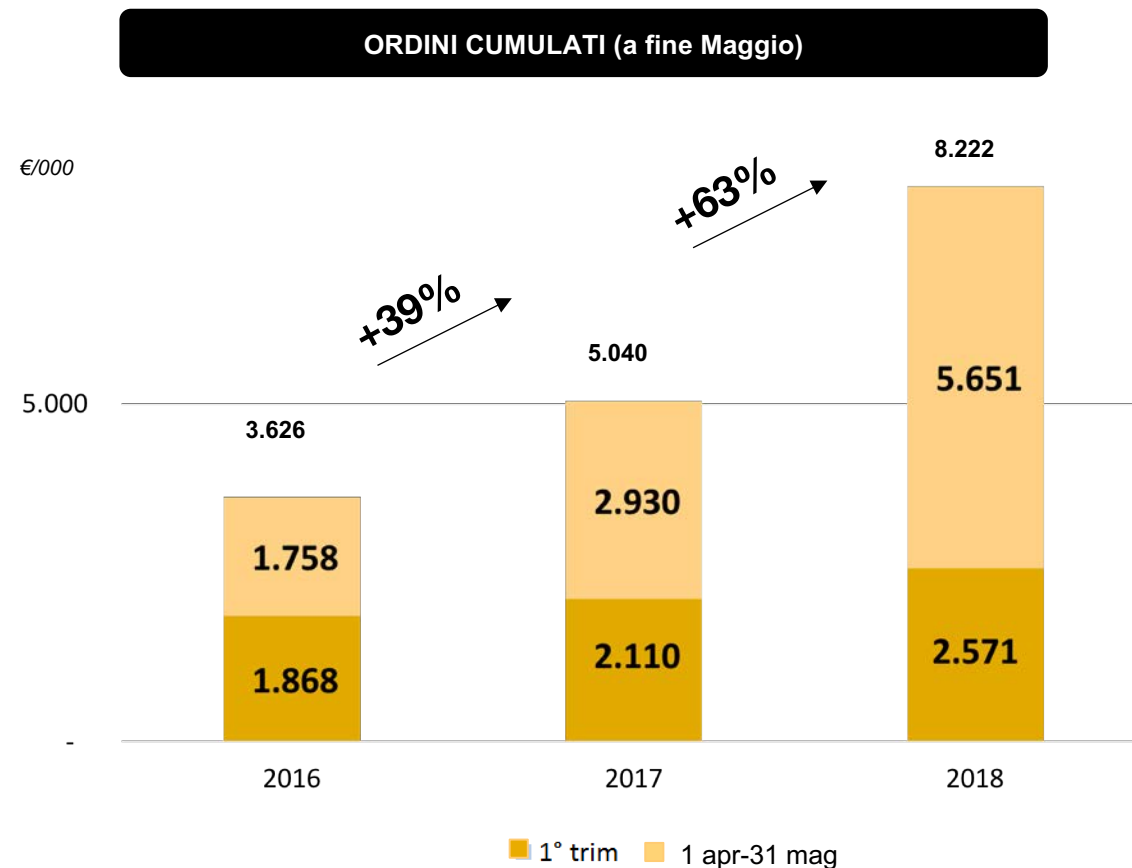
Stato Patrimoniale (€'000)	FY16	FY17PF
Crediti v/Clienti	2.658	4.038
Anticipi da Clienti	-1.521	-741
Rimanenze	1.732	2.281
Debiti v/Fornitori	-3.042	-3.618
<b>CCN Commerciale</b>	<b>-173</b>	<b>1.960</b>
Altri Crediti	929	896
Altri Debiti	-1.352	-1.726
<b>CCN</b>	<b>-596</b>	<b>1.129</b>
Immobiliz. Immateriali	776	1.739
Immobiliz. Materiali	9.119	8.960
Immobiliz. Finanziarie	16	18
<b>Capitale Inv. Lordo</b>	<b>9.314</b>	<b>11.846</b>
Fondi	-397	-366
<b>CIN</b>	<b>8.917</b>	<b>11.479</b>
<b>PFN (cassa) adjusted*</b>	<b>6.438</b>	<b>7.248</b>
(Disp. liquide)	-46	-667
(Attività disponibili per la vendita)	-866	-696
(Attività mobiliari)	-59	-49
Debiti finanziari	6.101	7.101
Debiti commerciali rateizzati	179	219
Debiti tributari non rateizzati	708	852
Debiti tributari rateizzati	421	488
<b>PN</b>	<b>2.479</b>	<b>4.231</b>
<b>Fonti di finanziamento</b>	<b>8.917</b>	<b>11.479</b>

- **CCN:** l'incremento del capitale circolante 2017 è ascrivibile all'aumento del giro d'affari della società ed ai minori anticipi da clienti ricevuti a fine 2017 rispetto a fine 2016.
- **Immobilizzazioni immateriali:** pari ad Euro 1,7 mln nel 2017, si riferiscono principalmente ai brevetti ceduti dall'Ing. Rocco Cipriano per Euro 500k e ad investimenti relativi a progetti di sviluppo prodotto per Euro 541k.
- **Immobilizzazioni materiali:** si riferiscono per circa Euro 6,5 mln allo stabilimento produttivo di Sciuker Frames e per circa Euro 2,1 mln ad impianti e macchinari.
- **PFN Adjusted:** la PFN 2017 include (i) debiti finanziari riferibili a finanziamenti bancari per Euro 3,2 mln e leasing sull'immobile produttivo e su macchinari per Euro 3,9 mln; (ii) debiti commerciali rateizzati per Euro 219k; (iii) attività disponibili alla vendita riferite al vecchio immobile produttivo il cui perfezionamento della cessione è previsto prima dell'IPO per Euro 0,7 mln; (iv) debiti tributari scaduti, rateizzati e non, per complessivi Euro 1,3 mln.
- **Il rapporto PFN/Ebitda Adjusted** migliora passando da circa 3,4x (2016) a circa 3,2x (2017).
- **PN:** il Patrimonio Netto 2017 include, pro-formati, Euro 500k riferiti alla conversione in *equity* del credito vantato dall'Ing. Rocco Cipriano verso Sciuker Frames per la cessione dei brevetti avvenuta nel 2018.

# Semestrale 2018.

- **Fatturato consolidato** a 4,182 milioni di euro (+13% rispetto al 30 giugno 2017)
- **EBITDA consolidato** a 718 mila euro (+26% rispetto al 30 giugno 2017) equivalente al **17,1%** del fatturato
- **EBIT consolidato** a 285 mila euro (+75% rispetto al 30 giugno 2017) equivalente al **6,8%** del fatturato
- **Utile netto** a 104 mila euro (+30% rispetto al 30 giugno 2017)
- **PFN** a 7,206 milioni di euro\* (+12% rispetto al 30 giugno 2017)

\* Il dato non tiene conto della raccolta fatta in sede IPO.



# Strategia.

## CRESCITA PER LINEE INTERNE

**Penetrazione commerciale** del territorio grazie alla rete di partner, investendo in azioni di marketing geolocalizzato.

Acquisizione di **progetti direzionali** che garantiscano elevata marginalità.

Apertura di **nuovi Sciuker Frames Store** in location strategiche come **Milano** e **Ginevra**.

**Investimenti in R&D** dedicati allo sviluppo di nuovi prodotti e al miglioramento della produttività degli impianti e dell'automazione dei processi (Industria 4.0).

## CRESCITA PER LINEE ESTERNE

Ampliamento della propria offerta di prodotti attraverso l'integrazione nel portafoglio di **prodotti 100% legno** e **100% alluminio**, anche attraverso acquisizioni di aziende con elevato know-how su specifici prodotti.





### **Disclaimer Copyright 2018**

Questo documento è redatto a scopo puramente informativo e non costituisce alcun elemento contrattuale con Sciuker Frames S.p.A. Esso contiene solo strategie, sviluppi e funzionalità dei prodotti realizzati e commercializzati dall'azienda e dalle società del network, pertanto non fornisce alcuna garanzia implicita o esplicita di alcun tipo. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta o trasmessa in qualsiasi forma o per qualsiasi scopo senza la preventiva autorizzazione di Sciuker Frames S.p.A.