

La crescita di Nusco

Si aprono a Est e al Nord Africa le finestre «made in Nola»

Non ha dubbi Guerino Vassalluzzo, presidente e amministratore delegato di Nusco, sulla crescita registrata nel primo semestre del 2024: «Rimodernare gli impianti per diversificare la gamma produttiva e ampliare i mercati di sbocco» sono le chiavi che hanno permesso al primo franchising di porte e infissi in Italia di incrementare il fatturato del 7,5% e di conseguire un ebitda adjusted della business unit infissi pari a 3,1 milioni, un aumento di più del 45% rispetto al 2023. «Questi dati sono dovuti principal-

Alla guida

Guerino Vassalluzzo, presidente e ceo di Nusco, quotata all'Euronext Growth Milan



mente alla capacità di ottimizzare costi e processi. La linea d'azione è stata dettata dal contesto di incertezza macro-economica e ci ha portato a rivedere tutta la supply chain e a investire in nuove tecnologie per rendere gli impianti più efficienti, sia dal punto di vista energetico che dei costi», afferma Vassalluzzo.

La strategia ha permesso all'azienda di Nola di attestarsi sui 26,5 milioni di fatturato. Nusco è quotata sull'Euronext Growth Milan dal 2021, ha stabilimenti produttivi per una capacità di circa 120 mila porte e 90 mila infissi, e ha in programma di espandersi anche

all'estero. Oltre ai quattro stabilimenti a Nola che riforniscono il mercato italiano, l'azienda sta puntando su grande impianto produttivo in Romania, da completare nella seconda metà del 2025 tramite la controllata Pinum Doors & Windows. Lo stabilimento sarà la base di partenza per i mercati dell'Europa dell'Est, come spiega l'amministratore delegato: «Stiamo assistendo a una forte crescita del settore delle costruzioni in Romania dove siamo presenti sia come azienda produttrice che come società di costruzione. Nella capitale molte nuove abitazioni sono in costruzione e ci sono incentivi per trasferirsi dalle periferie al centro e comprare la prima casa».

Tramite franchising o rivenditori multimarca, l'azienda è presente anche nel Nord Africa e in Medio Oriente, e ha da poco aperto due showroom a Dubai e Tripoli. In Italia, Nusco è radicata nel Centro-sud Italia, «ma abbiamo un hub in Lombardia e vogliamo espanderci al Nord — dice Vassalluzzo —. L'obiettivo è trovare aziende del settore in loco da acquisire per avere un vantaggio logistico importante». L'azienda ha ottenuto un finanziamento di 3,6 milioni dal Mimit, di cui quasi 2 milioni a fondo perduto. Il finanziamento copre il 75% degli investimenti con cui Nusco intende rimodernare la linea produttiva degli stabilimenti di Nola, grazie all'acquisto di impianti con maggiore capacità produttiva e minor impatto ambientale.

Chiara Galletti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

