

Piazza Affari. A sei mesi dalla quotazione management soddisfatto dell'andamento

DiaSorin resiste alla crisi di Borsa

Alfredo Ranavolo

Tempi di bilanci per DiaSorin a sei mesi dallo sbarco a Piazza Affari. La società vercellese specializzata nella diagnostica in vitro sta subendo come gli altri le tempeste della Borsa. Eppure in virtù dei buoni guadagni che l'avevano sostenuta in precedenza, solo negli ultimi giorni di nuove turbolenze si è trovata sotto il valore di quotazione, che era stato fissato a 12,25 euro. «Se si prende in esame l'andamento medio piuttosto che le ultimissime sedute - commenta l'ad Carlo Rosa - siamo tra i pochissimi esordienti del 2007 a mantenerci sul livello di quotazione in questo momento disgraziato. Continuo a essere convinto che per una società come la nostra la quotazione fosse un passo fondamentale. Anche dal punto di vista della presa di coscienza di ciò che siamo, per mostrarci maturi».

Per il manager molto dipende dalla strategia adottata in fase di collocamento. Solo il 20% delle azioni offerte è stato riservato al pubblico indistinto, mentre il restante 80% è stato venduto a investitori istituzionali specializzati nel settore. «Ci siamo rivolti - continua Rosa - a Stati Uniti, Inghilterra, Francia. Paesi dove esistono dei fondi che hanno specialisti in *health care* e che hanno investito in molti dei nostri competitor. Sono, dunque, in grado di capire la strategia della società e

confrontarla con quello che avviene presso gli altri e valutarla correttamente».

Un'azienda che non cerca attraverso la Borsa di essere conosciuta dal grande pubblico, ma che ne ha tratto visibilità presso i clienti, soprattutto in quei Paesi su cui DiaSorin punta molto, dove la sanità ha una forte componente privata. «Pensiamo alla Gran Bretagna. O agli Stati Uniti, dove - commenta Rosa - tutte le grandi catene di laboratori privati sono quotati al Nasdaq. Avere un fornitore che ha le sue azioni in Borsa è una garanzia in più sulla sua solidità».

Non solo mercati tradizionali nel portafoglio clienti di DiaSorin: da tempo il gruppo ha proprie società in tutti i Paesi del cosiddetto Bric (Brasile, Russia, India e Cina). Le economie in crescita costante come queste ultime, e quelle che puntano molto sulle materie di base come le prime, possono fornire grandi soddisfazioni in periodi in cui i Paesi più maturi rallentano. «Apparteniamo - sottolinea Rosa - a un settore che poco risente del ciclo economico, comunque la presenza in certi Paesi ci assicura ottimi risultati anche se gli altri crescono poco. Il Brasile, per esempio, un bacino da 170 milioni di persone. Nel 2002 vi realizzavamo un milione di euro di fatturato, lo scorso anno lo abbiamo chiuso a 15 milioni. Al crescere della clas-

Il trend

I conti della DiaSorin (dati in milioni di euro)

	2005	2006	2007 (9 mesi)	2006 (9 mesi)
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	156,5	179,8	151,2	+10,6%
Margine lordo	90,7	110,1	96,3	+16,0%
Risultato operativo (Ebit)	27,3	40,2	34,7	+22,5%
Utile netto	10,4	22,3	19,1	+16,6%
Ebitda	41,1	54,5	45,1	+0,5%
Ammortamenti	(13,9)	(14,3)	(10,4)	-0,9%
Investimenti	(13,2)	(16,9)	(12,2)	-3,9%
Indebitamento finanziario netto	(34,8)	(52,5)	(15,88)	

Fonte: Elaborazioni Il Sole 24 ore su dati DiaSorin

se media corrisponde una domanda assai forte di assistenza sanitaria».

Il 2007, il cui consuntivo dell'ultimo trimestre sarà presentato il 14 febbraio, dovrebbe chiudersi secondo quanto ci si attendeva nelle previsioni. Stando ai primi 9 mesi, a cambi costanti il fatturato è cresciuto del 14,7%, mentre un incremento del 13%, che dovrebbe ulteriormente aumentare nell'ultima parte dell'anno, si è riscontrato sul mol. La società vercellese continua a puntare sull'innovazione. Anche nel 2007 sono stati presentati 8 nuovi prodotti e sul finire del 2007 è stato siglato un accordo con la

Eiken Chemical, grande azienda giapponese, per produrre e commercializzare in tutto il mondo test destinati al mercato della diagnostica molecolare. «Una seconda gamba - dice l'ad - da affiancare al nostro business».

Per quanto riguarda eventuali acquisizioni, invece, al momento DiaSorin sta alla finestra, ma con diversi dossier aperti sul tavolo. «I nostri obiettivi restano quelli dichiarati: aziende specializzate in settori clinici in cui non siamo presenti, che hanno un fatturato tra i 50 e i 100 milioni di dollari. Guardiamo soprattutto ai Paesi scandinava, Regno Unito e Usa».