

## CARLO ROSA & DIASORIN

### Dicevamo «si può fare» e siamo arrivati in Borsa

L'ultima mossa è stata l'acquisizione della linea di prodotti Murex dal gruppo americano **Abbott** per 58 milioni di dollari. Ma c'è da giurare che **Diasorin**, con i suoi 40 milioni di euro di flusso di cassa l'anno, abbia altre sorprese nel cassetto. L'azienda opera a livello internazionale nel mercato della **diagnostica** in vitro e ha in pancia 20 società con sede in Europa, Usa, Centro America e Asia, per un totale di 1.300 dipendenti di cui 110 dedicati alla ricerca. Numeri che dieci anni fa, quando la società stava per essere venduta da **American**

**Standard**, sembravano un miraggio. «Fu allora che io e Steve Gouze, ai tempi responsabile delle attività americane, Chen Even, responsabile delle attività commerciali in Europa, e Antonio Boniolo, responsabile delle attività di ricerca, decidemmo per un buy out» racconta Carlo Rosa, oggi a.d. della società. L'operazione fu possibile con l'aiuto del fondo Iniziativa Piemonte, oggi Investimenti e Partecipazioni spa. L'investimento? Cinquanta milioni di dollari per una società che ne fatturava 90, ma ne perdeva 10. Ma ne è

valsa la pena. Nel 2007 l'azienda piemontese si è quotata alla Borsa di Milano, mettendo sul mercato il 40% delle azioni, mentre il 45% è di Ip spa e il 15% dei manager. Oggi **Diasorin** capitalizza 1,3 miliardi di euro e ha chiuso il 2009 con un fatturato di 304 milioni. Il segreto? «La buona riuscita delle operazioni di Mbo si deve a tre cose: strategia chiara, solidità dell'azionariato e coerenza nella realizzazione dei piani industriali» dice Rosa, che nel 2008 si era già portato a casa una società di **diagnostica** irlandese.



**IN QUATTRO AL COMANDO**  
Da sinistra: Carlo Rosa, a.d., Gustavo Denegri, presidente, Antonio Boniolo, vicepresidente, e Andrea Senaldi, cfo di **Diasorin**.

www.ecostampa.it