

# CARLO ROSA

## Torino capitale della biomedicina

LAURA MAGNA

Torino, centro mondiale della diagnostica. Avverrà il 21 e il 22 giugno quando la città della Mole ospiterà il quarto simposio internazionale su quella branca della medicina che supporta i medici nella identificazione delle patologie. Un momento cruciale per definire trattamenti e cure adeguati e precoci. Nessuno ci avrebbe puntato un soldo negli anni Sessanta, a partire dall'Avvocato Agnelli e dai vertici della Fiat, nella cui culla DiaSorin è nata. Se DiaSorin è diventato quello che è oggi, ovvero un gruppo che capitalizza quasi 1 miliardo e 800 milioni e che compete con nomi come Abbott e

**Nata da una jv tra Fiat e Montecatini, DiaSorin è la storia di una riconversione di successo. Quando nessuno ci credeva**

Johnson&Johnson, lo deve al suo amministratore delegato, Carlo Rosa, e alle sue scelte. Quella cruciale? Gli investimenti. «Negli ultimi quattro anni, al di là di quello che spendiamo per la ricerca e sviluppo interna, ovvero circa 20-25 milioni di euro all'anno, abbiamo investito più di 100 milioni di euro in acquisizioni di altre società e asset tecnologici», dice. Classe 1966, laurea in Chimica a Torino e una carriera folgorante prima in Sorin, dove entra nel '91, poi in una controllata nel Minnesota fino al '98, Carlo è figlio di quell'Umberto che ebbe l'intuizione di trasformare la joint venture tra Fiat e Montecatini, nata per studiare i materiali con cui costruire le centrali nucleari (la Sorin appunto), in un player di eccellenza nelle tecnologie medicali. Un business che però non convinceva il Lingotto. Tanto

che fu ceduto all'American Standard. E fu un disastro: da un utile annuo di 10 milioni, il gruppo iniziò a perdere altrettanto. Fino alla decisione, da parte dell'American Standard, di vendere ancora: all'asta parteciparono anche Rosa e la sua squadra, ma il pacchetto fu aggiudicato a un altro gruppo americano. «Il cui manager ci convocò, per chiederci cosa pensavamo della sua strategia - racconta Rosa - e gli dissi che era tutto sbagliato. Mi aspettavo di essere licenziato. Invece, lui ci lasciò in mano tutto. Così con altri tre manager e l'appoggio di Ip, Interbanca e Snia abbiamo completato il management buy-out nel 2000. Il resto è storia nota». Nota, ma non certo comune. Nel primo trimestre 2011, DiaSorin ha realizzato un utile di 28,5 milioni di euro (+45%) e ricavi di 111,4 milioni (+28,5%). Come si fa? «DiaSorin opera in un settore ultrasolido dove i primi cinque leader mondiali, del calibro di Roche, Siemens, Abbott, J&J, occupano oltre il 70% del mercato disponibile - spiega Rosa - In un settore dove l'innovazione di prodotto la fa da padrona. Di conseguenza, l'unico modo per un'azienda come DiaSorin di essere percepita come competitiva è quello di rinnovare continuamente il catalogo di prodotti e tecnologie». Così, oltre agli investimenti in ricerca e per acquisizioni, «dal 2005 siamo partiti con un progetto di espansione commerciale che

ci ha portato, partendo dall'Europa e gli Usa, nostri mercati tradizionali, ad aprire una serie di nuove società commerciali in Sud America e Asia che oggi pesano per circa il 20% del fatturato consolidato». Da Torino al mondo, il passo è stato tutto sommato breve. Qualcuno obietta che DiaSorin non ha un piano industriale, non l'ha mai avuto. «Negli ultimi tre anni abbiamo dato al mercato un messaggio chiaro - spiega

l'ad - I driver del nostro modello di business sono pochi, chiaramente identificabili e disponibili nelle nostre relazioni trimestrali. Inoltre la società è sempre pronta a un confronto con l'investitore o l'ana-

lista che necessita delucidazioni. Ma riteniamo che chi investe in DiaSorin debba fare lo sforzo di comprendere il nostro business senza necessariamente basarsi sulle nostre previsioni». Come dire, ci deve credere. Quanto ci crede Rosa che è azionista con l'8,68% del capitale. «Gli analisti hanno capito e apprezzato. Cambieremo? Solo se identificheremo un momento di discontinuità che ne genererà la necessità. Allora potremmo decidere di aiutare il mercato con una nostra visione del futuro». Oggi il titolo quota intorno a 32,7 euro, a sconto secondo la maggior parte degli analisti che stimano un fair value anche fino a 44. Trainata da due catalizzatori nel prossimo futuro.

**Il suo segreto? Ogni anno investe 25 mln in R&S e altrettanti in acquisizioni Per competere con big come Abbott e J&J**

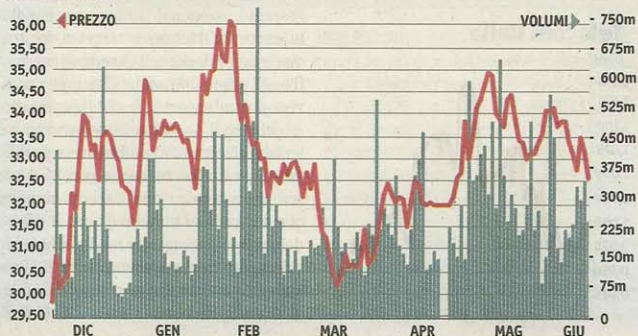
«Le scommesse principali - spiega Rosa - sono il lancio della nuova piattaforma Liaison XL che contiene una nuova linea di prodotti per la diagnosi di Aids ed epatiti virali, un mercato immenso da cui eravamo rimasti fuori». E nel 2012 è atteso anche l'avvio della linea di medicina molecolare «basata su una tecnologia giapponese acquisita tre anni fa, che ci permetterà di entrare in un nuovo segmento di mercato in grande fermento e con enormi possibilità di innovazione». Parla della storia della sua azienda come di quella della sua vita. Una vita in cui c'è spazio per altro? «Lo sport è una valvola di sfogo - risponde Rosa - La vela per rallentare il ritmo e l'amore sviscerato per la mia famiglia che mi ha permesso sempre di affrontare i momenti duri del lavoro con grande serenità».



Carlo Rosa

## Diasorin

Quotazioni in euro



## Fatturato per area geografica

Fonte: società - Dati in milioni di euro e in % relativi al primo trimestre 2011

