

La storia
MARCO SODANO
TORINO

L'azienda è nata nel dopoguerra per studiare la realizzazione delle centrali nucleari. Eppure Carlo Rosa, amministratore delegato di Diasorin, non è minimamente preoccupato dall'esito del referendum che ha escluso l'atomo come fonte energetica in Italia. Prima dei dibattiti, prima del referendum (il primo e il secondo), la società aveva già cambiato missione. All'epoca ci lavorava il padre di Rosa, Umberto: quando fu accantonato il programma nucleare gli scienziati capirono che i loro studi potevano essere indirizzati altrove.

Cominciarono a marcare le proteine con lo iodio, a costruire valvole cardiache e i primi pacemaker. Elettronica e tecnologia nucleare: già allora la società era all'avanguardia, e già allora si intuì che la diagnostica medica era un settore sul quale si poteva puntare per diventare grandi. A dispetto di Roche, di Siemens, di Abbott e di Johnson&Johnson. Come dire a dispetto degli americani: negli Anni Sessanta poteva sembrare un sogno vanaglorioso. Eppure in quegli anni si mettono le basi per un vero e proprio colosso della diagnostica: apparecchiature per analisi mediche e kit per esami clinici, di cui Diasorin oggi ha il 7 per cento del mercato mondiale (che di suo vale 7 miliardi di dollari l'anno).

L'azienda era nata come joint-venture tra Fiat e Montecatini, e negli Anni 90 davvero sembrava un'operazione azzeccata destinata a tramontare. Diagnostica e apparecchi medici non erano il core business di Fiat, che decise di uscire dal settore, subentrarono gli americani di American Standard. Che dopo qualche anno erano decisi a cedere tutto. In quel momento Carlo Rosa si gioca il tutto per tutto. Lavorava in Diasorin

7 per cento del mercato mondiale

È LA QUOTA DI DIASORIN SU UN FATTURATO GLOBALE DELLE APPARECCHIATURE PER LE ANALISI MEDICHE E DEI KIT PER GLI ESAMI CLINICI CHE DI SUO VALE SETTE MILIARDI DI DOLLARI OGNI ANNO

negli Stati Uniti dal '91, chiede di competere con un gruppo di dirigenti, sostenuti da Snia e Interbanca. Nel novembre 2000, ottenuto il via libera all'acquisto, la rinascita di Diasorin si incrocia in modo doloroso con l'alluvione. La sede di Saluggia (in provincia di Vercelli) finisce sott'acqua, Rosa non si arrende e rinvia di qualche giorno il perfezionamento dell'acquisto.

Toccato il fondo, la storia di Diasorin è una corsa che passa da 90 a quasi 500 milioni di fatturato, che cresce di acquisizione in acquisizione ed è diventata oggi una multinazionale che non teme i giganti. E che nel 2005 ha individuato, tra le prime, la strada giusta per crescere: i Paesi emergenti e le acquisizioni. «In Cina», racconta Rosa «abbiamo avuto il coraggio di entrare in joint-venture, pre-occupandoci più di entrare in un mercato potenzialmente enorme che di tenere a tutti i costi il controllo assoluto. Il Paese sta costruendo un nuovo modello di sanità, sta crescendo a una velocità impensabile in Occidente: saper lavorare con loro era più importante di qualunque altra cosa, perché è chiaro che la diagnostica ha uno sviluppo enorme in una realtà come quella. Il mercato cresce, ma noi andiamo molto più veloci».

Discorso analogo per il Brasile, un altro gigante che cresce di gran carriera e sta costruendo un sistema sanitario moderno. Sopravvivere accanto a colossi come Abbott e Siemens, spiega Rosa, non è stato facile. Serviva la ricetta giusta. «Faccio un esempio: la mappatura del genoma è stata un passo fondamentale. Roche aveva una tecnologia sua, ma la faceva pagare a peso d'oro. Noi ne abbiamo trovata una alternativa in Giappone e abbiamo siglato un'intesa

Radiografia del gruppo

I ricavi

In milioni di euro



Il giro d'affari per area geografica



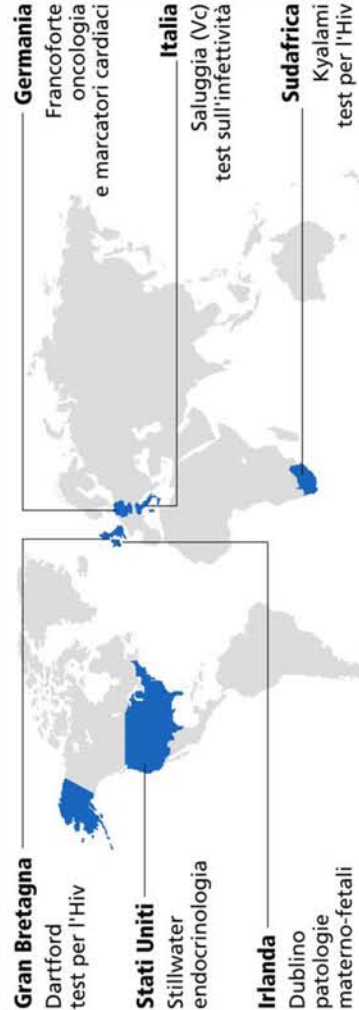
DiaSorin

I numeri chiave

23 le società del gruppo con presenza in Europa, Stati Uniti, centro e Sud America ed Asia

1.500 i dipendenti, di cui 110 ricercatori

Le sedi principali



Vitamine e genetica

Il rilancio di Diasorin

Sfida i colossi nella diagnostica e nella medicina molecolare L'ad Rosa: dopo Usa e Cina puntiamo sui mercati emergenti

Le tappe

1968

La nascita di Diasorin
Il suo debutto è come divisione di Sorin Biomedica Spa

1969-1999

La crescita
Diasorin cresce e consolida il know-how nelle biotecnologie, sviluppa un portafoglio prodotti e compie acquisizioni all'estero, in particolare negli Usa

2000-2004

Il cambio di pelle
Dopo il management buyout (2000) Diasorin acquisisce Byk Sangtec da Altana

2005-2006

Messico, Israele e Cina
Diasorin rafforza la presenza commerciale attraverso l'apertura di filiali in Messico, Israele e Cina

19 luglio 2007

Il debutto in Borsa
Diasorin è quotata nel segmento Star

2007-2009

Diagnostica molecolare
Diasorin investe nella diagnostica molecolare e sigla un accordo di licenza con Eiken Chemical e rafforza la propria leadership di specialista della diagnostica in vitro acquisendo il gruppo irlandese Biotrin. Apre varie filiali in Europa e in Canada

2010

Australia e banche del sangue
Diasorin apre una filiale commerciale diretta in Australia, ed entra nel mercato delle banche sangue acquisendo la linea di prodotti Murex®



Innovativa
Diasorin ha vinto il premio Mediobanca 2011 per le aziende innovative. Qui sopra il numero uno dell'azienda, Carlo Rosa

per una licenza che rende i nostri test molto meno costosi di quelli di Roche.

In altri casi Diasorin acquista direttamente altre imprese: nel 2008, con l'acquisizione di Biotrin, leader mondiale nel test per le patologie materno-fetali, il gruppo ha aperto una nuova frontiera estremamente efficiente e redditizia.

Un modello di crescita che non si può fermare. Il gruppo intende portare i Paesi emergenti oltre il 30 per cento dei ricavi, anche con nuove acquisizioni: «Ci guardiamo sempre intorno - spiega Rosa - con un'attenzione particolare al settore della medicina molecolare».

Nei prossimi 5-10 anni è attesa una crescita «enorme di questo tipo di merca-

to. Stiamo costruendo quella che consideriamo la seconda gamba della società, i nuovi prodotti arriveranno già l'anno prossimo».

I dati finanziari permettono di guardare al futuro con ottimismo: «Ho fiducia nel raggiungimento dei target di esercizio - continua Rosa -». Il primo trimestre è stato ottimo dal punto di vista della redditività. Considerando che il nostro è un business senza grandi impennate o grandi cadute, il trend ci fa sperare bene». E domani? Cina e Brasile. Chiude Rosa: «La domanda di test diagnostici negli emergenti cresce del 30-40 per cento l'anno, mentre in Italia a titolo di paragone non cresce più del

LA SVOLTA DEL 2000

I dirigenti decidono di comprarla sostenuti da Snia e Interbanca

I PAESI EMERGENTI

La crescita del mercato sfiora il 40% all'anno contro il 4% in Italia

Brasile. Chiude Rosa: «La domanda di test diagnostici negli emergenti cresce del 30-40 per cento l'anno, mentre in Italia a titolo di paragone non cresce più del