

DIASORIN Il gruppo italiano del biotech, specializzato in reagenti per test diagnostici, è molto interessato alla Cina, dove prevede di aumentare i ricavi del 20% l'anno

La febbre è gialla

di Franco Canevesio

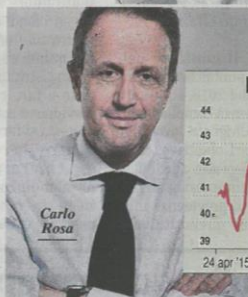
Quello appena concluso potrebbe essere un accordo chiave per DiaSorin, azienda tutta italiana, basata a Saluggia in provincia di Vercelli, una delle società biotech più attive, visto che da oltre 40 anni sviluppa, produce e commercializza kit di reagenti destinati alla diagnostica in vitro. Pochi giorni fa l'azienda guidata dal ceo Carlo Rosa ha firmato un accordo con un altro gigante del settore, Beckman Coulter Diagnostics, società americana con sede a Brea, in California, leader mondiale nella diagnostica clinica. L'oggetto della partnership è la commercializzazione in Cina dei test DiaSorin per l'epatite B, l'epatite C e l'Hiv da effettuarsi sugli analizzatori Liaison XL Las, strumenti all'interno dei quali gli addetti di laboratorio inseriscono i kit di test DiaSorin con i campioni di sangue prelevati per l'esecuzione automatica dei test diagnostici. In pratica, si tratta della combinazione delle piattaforme diagnostiche automatizzate di Beckman Coulter e del menù DiaSorin per i test delle epatiti e dei retrovirus sul Liaison XL Las (Laboratory automation system), tecnologia proprietaria di DiaSorin, che permette la connessione con altri sistemi per la gestione dei campioni presenti nei grandi laboratori di analisi: in questo caso, consente di connetterli ai sistemi di automazione Power express e Power processor di Beckman Coulter nelle strutture sanitarie cinesi in cui la multinazionale americana è già operativa.

L'accordo porta benefici a entrambe le società: con la firma, DiaSorin può perseguire nella strategia di accesso con i suoi prodotti ai laboratori di grandi dimensioni (classe IIA e III) in Cina, due tipi di strutture che oggi rappresentano circa 8 mila unità in continuo aumento grazie ai piani di espansione del governo cinese, che ha un crescente bisogno di soluzioni automatizzate per l'esecuzione di test diagnostici. Meglio ancora: con l'accordo, l'azienda piemontese può proseguire nella strategia

commerciale che prevede la connessione del Liaison XL Las con i sistemi automatizzati di altri partner, sfruttando la qualità e l'ampiezza dei test offerti. Dal canto suo, Beckman Coulter, scegliendo DiaSorin come partner, è agevolata nel fornire ai laboratori cinesi, che devono svolgere grandi volumi di esami, un menù di test ancora più ampio attraverso soluzioni automatizzate e integrate, rafforzando la sua leadership nell'importante mercato della diagnostica in vitro in Cina. «La nostra offerta di test per l'epatite B, C e per l'Hiv è complementare a quella di

Familiare, dal 1985, quando la Cina ha scoperto il primo caso di Hiv, fino alla fine del 2014, il numero degli infetti e dei malati di Aids ancora vivi ha raggiunto quota 497 mila, e 154 mila sono i casi di decesso.

Quello cinese diventa ora un riferimento anche per DiaSorin, la quale stima che il valore complessivo del mercato locale per i test di epatite e Hiv superi i 250 milioni di dollari, con un tasso di crescita annuo del 10-12%. Attualmente, l'Asia Pacifico (Cina inclusa) rappresenta per l'azienda il 18% dei ricavi consolidati, un mercato da 80



DIASORIN



milioni di euro atteso in costante espansione, grazie all'importante contributo che il gruppo piemontese si attende proprio dall'ex Celeste Impero, dove prevede una crescita annua dei ricavi superiore al 20%. Non a caso, quello cinese si sta dimostrando un mercato chiave per le società del segmento

biotech come il gruppo DiaSorin che ha chiuso il 2014 con 444 milioni di fatturato e prevede di archiviare il 2015 con una crescita tra il 4 e il 5% a cambi costanti, sia in termini di fatturato che di ebitda, con un giro d'affari previsto tra 484 e 490 milioni a cambi correnti. Ma DiaSorin guarda anche ad altre aree geografiche. «Gli Stati Uniti», spiega Rosa, «coprono il 25% del nostro fatturato e prevediamo che il giro d'affari cresca dell'11% annuo. Quest'area inoltre rappresenta per noi un mercato allettante, soprattutto per quanto riguarda fusioni e acquisizioni. L'Europa è invece un mercato maturo», argomenta ancora Rosa, «dove ci aspettiamo una crescita più contenuta, intorno al 6% annuo di media». (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanoфинanza.it/diasorin