

Il caso/2. Biomedicale: nel 2018 l'azienda sarà pronta con un sistema studiato ad hoc per i piccoli laboratori

DiaSorin cala l'asso dell'innovazione

TORINO

Innovazione di prodotto, per agganciare le opportunità della diagnostica predittiva, e accordi industriali con i Big della farmaceutica mondiale come Roche per consolidare la presenza nel mercato dei grandi laboratori diagnostici. La DiaSorin, azienda piemontese specializzata all'interno del mercato della diagnostica in vitro in immunodiagnostica e punto di riferimento del distretto biomedicale di Saluggia, ha le idee chiare sul suo futuro.

In quaranta anni di storia industriale, grazie anche alla sua quotazione e alla presenza globale sui mercati, si è guadagnata un posto tra quelle eccellenze del Made in Italy "pocket" per dimensioni ma con le credenziali della multinazionale. Oltre 1.600 dipendenti, ricerca e produzione radicate in Italia (600 dei 1.600 dipendenti sono nel sito di Saluggia, il 57 per cento del

fatturato mondo generato da test prodotti nel polo piemontese) e la promessa di una crescita di fatturato nel 2015 oltre il 5 per cento a tassi costanti rispetto ai risultati del 2014 (€ 444 milioni)

Sono oltre 6 mila i macchinari DiaSorin (Liaison e Liaison XL) installati in tutto il mondo e 115 i test sviluppati dai ricercatori del Gruppo. Gli ultimi in ordine di tempo ed importanza quelli per le infezioni batteriche gastro-intestinali e per l'individuazione della causa genetica della leucemia acuta promielocitica. L'Europa è il mercato di riferimento del presente per i prodotti DiaSorin ma il

LE STRATEGIE

Europa mercato principale, ma il futuro parla ormai cinese e americano: sono due gli accordi chiave con Roche e Beckman Coulter Diagnostics

futuro parla cinese e americano. È qui che la società piemontese ha chiuso due accordi chiave per lo sviluppo su quei mercati: con Roche, in primis, in qualità di general contractor, per la fornitura di sistemi integrati di diagnostica ai laboratori Macro in tutto il mondo, un mercato che oggi conta 250 hub e che si stima arriverà a superare le mille unità entro cinque anni; e con Beckman Coulter Diagnostics per la distribuzione in Cina dei test DiaSorin per l'epatite B e C e per l'Hiv su larga scala. Nel terzo trimestre dell'anno la Cina è cresciuta in fatturato di oltre il 43 per cento e gli USA di quasi il 40 per cento. Un assaggio di quello che potrebbe essere lo sviluppo potenziale dei test e dei macchinari DiaSorin.

«Nel 2018 - analizza Riccardo Fava, Investor Relations & Corporate Communication Director per DiaSorin - debutterà sul mercato un mo-

dello "small" del nostro sistema Liaison (Liaison XS) per aggredire il mercato dei piccoli laboratori. Una proposta che guarda al mercato americano e ai suoi 18 mila laboratori di medici generici (physician office labs)».

Dal punto di vista del prodotto, l'evoluzione dei test DiaSorin, spiega Fava, è lo sviluppo di test combinati in grado non soltanto di dare una risposta diagnostica ma capaci di dare indicazioni e fare previsioni diagnostiche. La diagnostica predittiva, appunto. «Abbiamo avviato quattro special projects - spiega Fava - e quello che abbiamo dichiarato riguarda le patologie croniche renali. Il futuro della diagnostica è rappresentato dallo sviluppo di test integrati che possano, dopo la fase di studio clinico, entrare nel protocollo medico e nelle linee guida per diverse patologie».

F.Gre.

© RIPRODUZIONE RISERVATA