

“DiaSorin in Usa punta a un mercato da 5 miliardi l'anno”

L'AD CARLO ROSA

L'acquisizione in California di Focus Diagnostics ci dà accesso ai nuovi settori dei test alle ossa e della diagnostica molecolare

LEGI GRASSIA

IL BALZO IN AVANTI

Così diventiamo un gruppo da 600 milioni di euro all'anno che fa utili pari al 20 per cento del fatturato. E cresceremo ancora

BIOMEDICINA

“Per diagnosticare il virus Zika Usa e Cina chiamano DiaSorin”

Lad Rosa: “La nostra competenza è riconosciuta a livello globale. Cresciamo sempre, in sei anni abbiamo fatto cinque acquisizioni”

LEGI GRASSIA

La DiaSorin è un successo mondiale della diagnostica biomedica ma, come dice il suo amministratore delegato Carlo Rosa, si è nata in maniera casuale.

Cracconi le origini di DiaSorin.
«Negli Anni 60 la Fiat aveva costituito una joint-venture per un reattore nucleare di ricerca a Saluggia, in provincia di Vercelli. Chiamò quest'azienda Sorin, cioè Società di Ricerche Nucleari. Poi il gruppo Fiat decise di non proseguire su quella strada, ma nel frattempo l'azienda Sorin

aveva sviluppato delle competenze negli isotopi radioattivi, da utilizzare nelle prime diagnosi biomediche. La società cambiò pelle, e diventò Sorin Biomedica, con tre specializzazioni: la diagnostica, le valvole cardiache e i pacemaker. Negli Anni 90 la Sorin fu comprata da un gruppo americano che si occupava di tutt'altro».

E come andarono le cose?
«Fu un disastro: i nuovi proprietari non sapevano gestire quest'azienda, e la portarono fino all'orlo del crac. Quando decisero di liquidarla, io (che ci lavoravo, e avevo solo 33 anni) e Gustavo Denegri, con il so-

stegno di Interbanca, comprammo un'attività fallita, e così nacque la DiaSorin, specializzata nella sola diagnostica. Con noi c'era anche Antonio Buriolo, che è rimasto in azienda per molti anni e da poco si è ritirato in pensione».

Come mai lei e Denegri e Buriolo pensavate che sareste stati più bravi a gestire l'azienda? Qual era il vostro progetto?

«La nostra attività è fornire agli ospedali dei kit, cioè dei sistemi per fare le analisi e capire se nel sangue ci sono virus o batteri o concentrazioni patologiche di ormoni che segnalano la presenza di malattie. Ci

siamo affermati in tutto il mondo, firmando contratti dall'Europa all'America alla Cina per fare le diagnosi, ad esempio, del virus Hiv (che porta l'Aids), dello Zika (la minaccia più recente) e dei tumori nelle prime fasi di sviluppo.

Si ma perché proprio voi e non altri? Qual è stata l'idea vincente che vi ha spinto a lanciare la DiaSorin e ha avuto successo?

«Il fatto è che fino agli Anni 90 i test diagnostici si facevano a mano. Proprio allora comparvero sul mercato le prime macchine per le diagnosi automatiche. Noi avevamo gli strumenti per le diagnosi ma non avevamo le macchine. In Germania c'era un gruppo che aveva le macchine ma non era capace di fare i test. Allora abbiamo creato una joint-venture per sommare queste due competenze, e dopo un anno abbiamo rilevato tutto noi. Così la DiaSorin si è presentata sul mercato come società con un'identità precisa e una strategia, e come azienda profittevole».

La crescita è stata continua?
«Sì, ma nel 2005 c'è stata un'altra svolta positiva: siamo andati in America e in Cina. Negli Stati Uniti adesso realiz-

ziamo il 30% del nostro fatturato e in Cina il 20%».

Come avete fatto a farvi apprezzare da quelle parti?

«Lo dicono proprio gli accordi recenti che abbiamo firmato per i test del virus Zika: in America sono venuti a cercare noi perché ci riconoscono una leadership nella malattie infettive, in particolare quelle tropicali, nella virologia e nella batteriologia, e in Cina perché il virus Zika è pericoloso per il feto, e dato che i cinesi sono molto impegnati a limitare le nascite, sono interessati a far nascere solo i pochi bambini».

Investite molto in ricerca?

«Certo, è questo è un altro fattore fondamentale di successo. Ho visto bellissime aziende distrutte da imprenditori che pensavano solo a prendere. Invece Gustavo Denegri, che oltre a essere presidente di DiaSorin è anche il socio più importante, ha sempre garantito all'azienda le risorse necessarie per gli investimenti in ricerca e per le acquisizioni. Abbiamo fatto 5 acquisizioni negli ultimi 6 anni. La più recente, quella della californiana Focus Diagnostics, è costata 300 milioni di dollari (cioè 268 milioni

di euro) quasi totalmente autofinanziati. Fra l'altro questa acquisizione ci fa espandere in un settore per noi nuovo, quello delle malattie delle ossa. In America la Focus Diagnostics ha più di metà del mercato delle diagnosi di queste malattie».

Come è il futuro di DiaSorin?

«Con l'acquisizione americana diventiamo un gruppo da 600 milioni di euro all'anno che fa utili pari al 20% del fatturato. La strategia dei prossimi anni ha un obiettivo geografico e uno tecnologico. Vogliamo crescere negli Stati Uniti in modo da realizzare il più del 50% del nostro fatturato. E vogliamo sviluppare il nuovo segmento della diagnostica molecolare, Spiega. Finora l'infezione da virus veniva rilevata dalla reazione del sistema immunitario. Ma la nuova frontiera, in cui ha forti competenze Focus Diagnostics, è diagnosticare direttamente la presenza del virus. È un mercato che nel mondo vale 5 miliardi all'anno».

Lei è un chimico, ha 50 anni e fa l'amministratore delegato. Si diverte a lavorare?

«Tantissimo. Non riesco a immaginare un lavoro migliore».

© F. MICALONI/STUDIO/REDA

L'ORIGINE DELL'IMPRESA
Gustavo Denegri, Antonio Boniolo e io rilevammo un'attività fallita. Denegri, il socio più forte, non ha mai fatto mancare i soldi per investimenti e acquisizioni

LE STRATEGIE DEL FUTURO
Vogliamo crescere ancora negli Stati Uniti per realizzare il più del 50% del nostro fatturato. E vogliamo sviluppare la diagnostica molecolare