

Strategie. L'a.d. Rosa: «La società ha cassa per acquisizioni»

Diasorin punta entro tre anni a 700 milioni di fatturato

Alberto Magnoni

«Oltre 700 milioni di ricavi entro tre anni e nuove tecnologie per far «scubare» il proprio business tra laboratori medio-piccoli e clienti internazionali. Sono gli obiettivi fissati da DiaSorin, società piemontese di diagnostica in vitro quotata su Mif, all'interno del piano industriale 2017-2019 presentato ieri agli analisti».

L'agenda del gruppo insisterà sui due business di riferimento del gruppo, l'immuno-diagnostica e la diagnostica molecolare, con l'obiettivo di consolidare il primo e spingere sull'espansione del secondo, particolarmente redditizio in mercati come gli Stati Uniti. Il gruppo punta a far lievitare i ricavi dal 569 milioni del 2016 a 735 milioni nel 2019 (tasso di crescita annuo composto fissato al 9%), con Ebitda a 280-285 milioni (margine del 38,5%, in incremento del 9% sul 217 milioni dell'anno scorso) e un utile netto tra i 155 e i 160 milioni di euro (a rialzo del 12% rispetto ai 113 milioni registrati nel 2016, per un margine del 21,5% sui ricavi).

Sul fronte dell'immuno-diagnostica, le tecnologie per la ricerca di anticorpi, la società conta di generare fino a 500 mi-

lioni di ricavi con i suoi test Clia (test automatizzati che possono essere utilizzati solo sui macchinari proprietari del gruppo) e 70 milioni dai test ELI-Phi (una tecnologia semiautomatizzata, impieghabile anche sui dispositivi targati da altre società).

«Questo alla diagnostica molecolare, le soluzioni per rilevare virus, il gruppo prevede di far crescere da 32 a 87 milioni il fatturato dei suoi test molecolari. Va in quest'ultima direzione anche il take-over dei rami di immuno-diagnostica e diagnostica molecolare della società statunitense Focus Diagnostics, acquisiti nel 2016 dalla connazionale Quest Diagnostics per un valore di 300 milioni di dollari».

Nel dettaglio dell'ampiamiento del menù di prodotti, ribadito sempre ieri, sono in arrivo novità a tutta linea. Per il core business dell'immuno-diagnostica farà il suo debutto entro il 2018 l'Elison Xs, un analizzatore pensato per i laboratori di piccola e media dimensione e rivolto soprattutto alla clientela di Usa e Cina. Per il mercato molecolare, la strategia di crescita passerà per linee diverse a seconda della destinazione: negli Stati Uniti si punterà su sviluppo ed espansione dell'offerta di

test di specialità, per l'Europa si insisterà sullo sviluppo di un pannello di test post trapianto, accompagnato dal lancio di una piattaforma di estrazione progettata insieme al gruppo svizzero di strumenti di laboratorio Tecan.

Sempre entro il 2019, l'azienda mira a un flusso di cassa cumulato tra i 445 e i 455 milioni di euro. Un margine che lascerebbe il campo libero a nuove acquisizioni, ipotesi né smentita né confermata dall'amministratore delegato Carlo Rosa. Il piano parla di «collaborazioni strategiche e commerciali con primari player del mercato», ma non sono emersi nomi di possibili prede nel mirino del gruppo: «Non possiamo rispondere nel dettaglio, ma puntiamo attenzione a molte società sul mercato - ha dichiarato Rosa - Con la cassa che abbiamo, possiamo permetterci di avere un buon appetito in ottica di acquisizioni».

Il mercato sembra aver reagito con freddezza al piano, con il titolo in calo anche oltre il 20% nel corso della seduta (minimi di 71,201). Ma nell'ultimo mese la performance è stata oltre il +3%, per salire a +28,6% nell'ultimo semestre.

www.ilsol24.it/2017/06/27/diasorin