



Rosa: "Diasorin rivede al rialzo le stime su utili e fatturato grazie alla conquista di Elisa"

CONCLUSA L'ACQUISIZIONE DA SIEMENS HEALTHCARE DEI KIT IMMUNODIAGNOSTICI E DEL RELATIVO PARCO CLIENTI, IL CEO RICALCOLA GLI EFFETTI SUL BUSINESS PLAN AL 2018: RICAVI IN CRESCITA DAL 9 AL 11% E PROFITTI NETTI DAL 12 AL 13%

Christian Bonna

Finire
Diasorin si prepara a una nuova stagione di shopping, investe nello sviluppo e nella ricerca dei test molecolari e rivede al rialzo i target per il 2018. La multinazionale piemontese specializzata nella diagnostica in vitro ha appena finalizzato l'acquisizione del portafoglio immunodiagnostico Elisa da Siemens Healthcare. Si tratta di un accordo che permetterà alla società di Saluggia, quotata a Piazza Affari, controllata dalla famiglia Denegri con il 44,9% della quota attraverso la Fidejussione del Ceo Carlo Rosa che detiene l'8,4% del capitale, di disporre dei contatti di vendita e di distribuzione, la base installata degli strumenti e la proprietà intellettuale della divisione Siemens Healthiness. In sostanza,

l'azienda tedesca continuerà a produrre, in esclusiva per Diasorin, i kit immunodiagnostici Elisa per un periodo di tre anni garantendo la fornitura agli attuali clienti

L'ampliamento del perimetro aziendale della società, e in particolare l'incremento di quote di mercato in Europa, ha portato Diasorin a rivedere la guida del 2018 del piano industriale presentato questa estate. Tra tre anni, i ricavi saliranno quindi dell'11%, anziché del 9% previsti, a quota 775 milioni di euro, un balzo analogo è atteso per l'utile (295-300 milioni) e una crescita dell'utile netto del 13%, pari a 160 - 165 milioni, invece dell'12% stimato nel piano industriale.

L'intesa maturata con Siemens ha l'obiettivo di incrementare la presenza di Diasorin in Europa, il continente più complesso da affrontare per l'immunodiagnostica, quello con margini di crescita ridotti perché saturato, dominato dai grandi player e depresso da una spesa sanitaria non in crescita. Ma non solo. L'acquisizione per ora a termine da Diasorin è un tassello di un piano più ampio che avrà i suoi effetti sul bilancio dopo il 2020.

«Dopo 2 cicli di successo nel mercato diagnostico e ormai a 10 anni dalla quotazione in Borsa, Diasorin si prepara ad affrontare un nuovo ciclo che ci vedrà consolidare ed accrescere il business dell'immunodiagnostica - dice Carlo Rosa, ceo di Diasorin. E questo avverrà attraverso le recenti acquisizioni, le partnership con importanti player della diagnostica e lo sviluppo di nuovi progetti strategici, tra i quali il lancio del Liaison XS». Quest'ultimo

rappresenta un pezzo importante della nuova strategia di sviluppo di Diasorin.

Dopo aver scalato posizioni nella produzione e fornitura di kit per la diagnostica in vitro per ospedali e grandi strutture sanitarie, fino a diventare uno degli specialisti più affermati del settore, la società piemontese intende aggredire il segmento in crescita dei poliambulatori, soprattutto negli Usa ma anche in Cina. Macchinari più piccoli ma con la stessa affidabilità del Liaison XS, adatti ai laboratori specializzati. Si tratta di analizzatori automatizzati che, come il fratello maggiore Liaison XL, sono in grado di eseguire il processo di analisi completa, dalla preparazione dei campioni e dei reagenti fino alla misurazione e valutazione dei reperti. Il tutto su scala più piccola.

«L'accordo con Siemens, ampliando ulteriore la base prodotti e soprattutto la distribuzione, permetterà la crescita anche sul mercato europeo - continua Rosa. Allo stesso tempo puntiamo sulla crescita del nuovo business molecolare che rappresenterà nel medio-lungo termine il secondo pilastro della Diasorin di domani».

L'anno scorso la società di Saluggia ha sbarcato 300 milioni di dollari per comprare da Quest Diagnostics (società quotata a Wall Street) il ramo d'azienda di immunodiagnostica e diagnostica molecolare di Focus Diagnostics di proprietà di Quest, aprendo così a un mercato innovativo come quel-

lo dei test molecolari. Un mega-deal pensato per costruire la Diasorin del futuro, una società che opera su tre continenti, America, Europa e Asia, e che possiede un portafoglio unico di test di specialità, in particolare modo nell'area clinica delle malattie infettive. Il mercato ha apprezzato le ultime mosse facendo decollare il titolo che da inizio anno è cresciuto del 35%, ora a quota 79,65 euro.

Spiega Carlo Rosa: «I successi ottenuti fino ad oggi all'interno del nostro business sono stati anche garantiti dal-

la stabilità e dal supporto del nostro azionista di maggioranza, consentendoci di cogliere importanti opportunità di valore attraverso le recenti acquisizioni del business molecolare di Focus e del business Elisa di Siemens Healthineers».

La nuova "guidance" al 2019 parla anche di un ricco cash flow pari a 465 milioni di euro, risorse che serviranno a lanciare una stagione di acquisizioni mirate, con futuri punti soprattutto negli Usa.

«La crescita per l'anno in corso - continua il CEO di Diasorin - è molto ben de-

liziata. L'impegno in ricerca e sviluppo continua ad essere un elemento fondante del nostro successo e della nostra capacità di differenziarsi dai competitor, posizionandoci sempre più come gli specialisti della diagnostica. La forte generazione di cassa dal nostro piano triennale ci consente inoltre di guardare con interesse a possibili opportunità di M&A, con l'obiettivo di creare sempre maggior valore per gli azionisti all'interno di una strategia di business di ampio respiro».

www.diasorin.com

