

## Pedron (**DiaSorin**): la diagnostica crescerà anche oltre i test Covid



di Marco Capponi

**P**iazza Affari ha un suo campione nel regno dei vassalli della cura anti-Covid. Si tratta di **DiaSorin**, che a partire da marzo ha messo a segno una crescita superiore al 67%. Il merito è stato soprattutto del lancio dei test molecolari per individuare il virus: nel bilancio del periodo gennaio-settembre hanno pesato per 158,6 dei 610,1 milioni di euro di fatturato (+243,1% su base annua). Con i piani di vaccinazione il rally è destinato a bloccarsi? A quanto pare no. MF-Milano Finanza ne ha parlato con **Piergiorgio Pedron**, cfo del gruppo.

**Domanda. Dottor Pedron, come spiega la vostra performance?**

**Risposta.** Il 2020 ci ha visti protagonisti nella lotta contro l'attuale pandemia grazie al lavoro dei nostri ricercatori, che hanno sviluppato con rapidità soluzioni diagnostiche innovative per rispondere alla domanda di test per il Covid-19. Ciò ha generato un forte interesse da parte della comunità finanziaria, così come avvenuto per tutte le aziende che hanno lanciato test diagnostici per combattere la diffusione del virus.

**D. Quale view avete sul titolo una volta che la campagna vaccinale sarà consolidata?**

**R.** Il mercato finanziario fa le proprie valutazioni. Certamente i test per il Covid hanno caratterizzato l'andamento positivo dei ricavi nel 2020 e così faranno verosimilmente in futuro. Va tuttavia evidenziato con forza come **DiaSorin** non sia un'azienda correlata ai test Covid. La nostra offerta è composta da oltre 130 test immunodiagnostici e 70 test molecolari, che ci posizionano a livello mondiale come gli specialisti della diagnostica.

**D. Che lavoro è stato richiesto a livello di ricerca?**

**R.** Ogni anno sviluppiamo circa 10 nuovi test e, per ciascuno di essi, la ricerca e la sperimentazione sono fondamentali. Nel caso specifico del Covid va evidenziato l'incredibile lavoro svolto con passione, qualità e rapidità dai nostri ricercatori, che ci ha consentito di essere uno dei principali player a livello mondiale nella fornitura di risposte diagnostiche di qualità contro la pandemia.

**D. Ricavi e utili robusti. Merito dei test Covid, ma non solo.**

**R.** Lavoriamo su molti fronti. Fra questi, il piano di commercializzazione del test per la tubercolosi latente in partnership con Qiagen, al quale si aggiungerà il test per la diagnosi della malattia di Lyme. Merita attenzione

*anche il progetto per lo sviluppo di un analizzatore molecolare per la diagnosi di prossimità, così come la partnership siglata con MeMed, azienda israeliana molto innovativa, per lanciare un test che differenzi rapidamente le infezioni virali da quelle batteriche.*

***D. Volete crescere anche nei mercati esteri?***

***R.*** *Senz'altro. Confidiamo di riuscire a incrementare la nostra presenza nel mercato Usa con test rivolti agli ospedali, tra i quali vanno ricordati quelli recentemente approvati per la diagnosi dell'Hiv e delle epatiti. Stiamo infine procedendo nella costruzione del nuovo sito industriale in Cina, che ci permetterà di posizionarci con maggiore efficacia nel mercato locale.*

***D. Pensate a nuove operazioni di m&a?***

***R.*** *I progetti interni ai quali stiamo lavorando sono garanzia della futura crescita organica del gruppo. Saremo attenti a cogliere le opportunità di business che possano rendere [DiaSorin](#) un player sempre più innovativo e rilevante nel settore diagnostico internazionale.*

***D. Diagnostica: un trend di lungo periodo?***

***R.*** *Sicuramente la pandemia ha contribuito a portare sotto i riflettori il nostro settore, rendendo ancor più evidente l'importanza della diagnostica come strumento per la prevenzione e la gestione integrata della salute delle persone. Questo fatto è stato solo evidenziato dalle contingenze pandemiche e rimane vero indipendentemente da esse. (riproduzione riservata)*