

## Comunicato Stampa

### DIASORIN PRESENTA IL PIANO INDUSTRIALE 2015-2017: RICAVI, MARGINE OPERATIVO LORDO ED UTILE NETTO IN CRESCITA, CON UNA FORTE CAPACITÀ DI GENERAZIONE DI CASSA

*“DRIVING BUSINESS THROUGH INNOVATION”*

12 maggio 2015 - Milano - **DiaSorin** (FTSE Italia Mid Cap:DIA) è lieta di annunciare la presentazione del nuovo piano industriale 2015-2017, basato su due direttrici principali: **l'offerta di test CLIA più completa nel mercato dell'immunodiagnostica** e le **soluzioni tecnologiche LIAISON** in grado di soddisfare le esigenze di laboratori ed ospedali di ogni dimensione in ogni parte del mondo.

Il Gruppo conferma la propria vocazione all'**innovazione di prodotto**, attraverso la continua espansione del portafoglio di test in immunodiagnostica ed in diagnostica molecolare, facendo leva sulla dimostrata eccellenza della propria Ricerca e Sviluppo.

Nell'arco temporale del nuovo piano industriale DiaSorin intende, inoltre, espandere la propria offerta attraverso il **lancio di marcatori innovativi**, così come **l'utilizzo innovativo di marcatori già esistenti**.

Il rafforzamento del posizionamento quale leader di mercato passa attraverso il focus su alcune **aree geografiche** ritenute **strategiche** ed in grado di garantire una crescita solida e sostenibile:

- **EUROPA: CAGR 2014-2017 pari a circa +6%**
  - Transizione dal LIAISON al LIAISON XL attraverso il prolungamento dei contratti;
  - ampliamento dell'offerta CLIA con i nuovi test rivolti alle diverse aree cliniche;
  - ingresso in nuovi mercati (*es. Infezioni/inflammazioni gastro-intestinali - Stool Testing*);
  - connettività nei laboratori di grandi/grandissime dimensioni attraverso la partnership con Roche;
  - focus su test ad alto valore aggiunto (*es. Vitamina D 1,25*).
  
- **USA: CAGR 2014-2017 pari a circa +11%**
  - Transizione dal LIAISON al LIAISON XL, con il conseguente ampliamento dell'offerta di test CLIA per strumento ed il prolungamento dei contratti;
  - diversificazione del menù CLIA, facendo leva sulla posizione di leadership della Vitamina D;
  - posizionamento del LIAISON XL negli ospedali di medie dimensioni e nei centri diagnostici multidisciplinari;
  - connettività nei laboratori di grandi/grandissime dimensioni attraverso la partnership con Roche;
  - focus su test ad alto valore aggiunto (*es. Vitamina D 1,25*).
  
- **CINA: CAGR 2014-2017 pari a circa +22%**
  - Leadership di mercato nello screening prenatale e crescita dei ricavi derivante dall'offerta di test per l'ipertensione e per le epatiti ed i retrovirus, facendo leva sui ~650 strumenti installati nel paese, di cui ~150 LIAISON XL negli ospedali di maggiori dimensioni;

- partnership strategica con un player internazionale per servire gli ospedali di maggior dimensione con l'offerta di test per le epatiti e retrovirus di DiaSorin, complementare a quella del partner;
  - accordo strategico con un maggiore player locale che opererà da distributore per raggiungere gli ospedali di minor dimensione.
- **GIAPPONE: approvazione del test della Vitamina D ottenuta ad aprile 2015.**
    - mercato potenziale per il Gruppo pari a 2,5-5 milioni di test (penetrazione tra il 2-4%);
    - LIAISON XL già installati presso i 3 più grandi laboratori privati del paese.

## GUIDANCE AL 31 DICEMBRE 2017

| €/mln                                   | 2014a         | 2017e              | CAGR                        |
|---|---------------|--------------------|-----------------------------|
| <b>RICAVI</b>                           | <b>444</b>    | <b>550-570</b>     | <b>~ +8,0%</b>              |
| CLIA, al netto della Vitamina D         |               |                    | ~ +16,0%                    |
| CLIA Vitamina D                         |               |                    | ~ +2,0%                     |
| ELISA/RIA                               |               |                    | ~ -8,0%                     |
| Strumenti e altri ricavi                |               |                    | ~ +4,0%                     |
| Diagnostica molecolare                  |               |                    | ~ +30,0%                    |
| <b>MARGINE OPERATIVO LORDO (EBITDA)</b> | <b>160</b>    | <b>205-215</b>     | <b>~ +9,5%</b>              |
| <i>EBITDA margin</i>                    | <i>36,1%</i>  | <i>~ 37,5%</i>     |                             |
| <b>UTILE NETTO</b>                      | <b>84</b>     | <b>110-114</b>     | <b>~ +10,0%</b>             |
| % sui ricavi                            | <i>18,9%</i>  | <i>~ 20,0%</i>     |                             |
| <b>FREE CASH FLOW</b>                   | <b>91</b>     | <b>280-300 (*)</b> | (*) Free Cash Flow cumulato |
| <b>UTILE PER AZIONE</b>                 | <b>€ 1,55</b> | <b>€ 2,00-2,08</b> |                             |

### Ipotesi utilizzate nella costruzione del piano

| Tasso di cambio<br>€/ US\$                             | Tax rate<br>di Gruppo  | Erosione media di prezzo<br>test CLIA  | Contribuzione investimento<br>Diagnostica Molecolare<br>all'EBITDA   |
|--|--|--|--|
| 1,15   | ~ 34%  | CLIA, ex Vit D:<br>~ 2%      Vit D:<br>~ 3%-5%   | Lievemente inferiore al break-even<br>nel periodo 2015-2017  |
| Principale valuta alla<br>quale il Gruppo è<br>esposto | A seguito delle recenti<br>modifiche delle regole<br>di tassazione in Italia | A seguito della rinegoziazione di<br>contratti rilevanti con la clientela<br>esistente | Diagnostica molecolare vista come<br>investimento strategico, anche in ottica di<br>potenziali sviluppi futuri |

Alla luce dell'**importante generazione di cassa** prevista nell'arco del piano, **DiaSorin continuerà a cercare vie di crescita per linee esterne**, focalizzandosi su realtà che consentano al Gruppo di espandere la propria base di clientela, di accedere a nuove geografie ritenute rilevanti e di arricchire il menù dei test su tecnologia CLIA.

Carlo Rosa, CEO di DiaSorin Group, ha commentato: *"Il Piano industriale presentato oggi conferma la solidità del nostro business, la nostra continua capacità di innovazione ed indica importanti obiettivi che siamo certi sapremo raggiungere, forti della consapevolezza di essere un player di mercato innovativo e capace di rispondere con rapidità e qualità alle richieste dei nostri clienti"*.

#### **Riguardo a DiaSorin**

DiaSorin, quotata nell'indice FTSE Italia Mid Cap, è leader globale nel campo della Diagnostica in Vitro (IVD). Per oltre 40 anni l'azienda ha sviluppato, prodotto e commercializzato kit di reagenti per la IVD in tutto il mondo. Attraverso un costante investimento in ricerca e sviluppo e, attraverso le proprie capacità distintive nel campo diagnostico, DiaSorin offre il più ampio menù di test di specialità nel mercato dell'immunodiagnostica e nuovi test di diagnostica molecolare che identificano il Gruppo DiaSorin come lo "Specialista della Diagnostica" in Vitro.

**Per ulteriori informazioni si prega di contattare:**

#### **Riccardo Fava**

Investor Relations and Corporate Communication Director

Tel: +39.0161.487988

[riccardo.fava@diasorin.it](mailto:riccardo.fava@diasorin.it)

#### **Margherita Sacerdoti**

Investor Relations Specialist

Tel: +39.0161.487456

[margherita.sacerdoti@diasorin.it](mailto:margherita.sacerdoti@diasorin.it)