

DIASORIN PRESENTA ALLA COMUNITA' FINANZIARIA IL PIANO INDUSTRIALE 2011 - 2015: UN NUOVO CICLO DI BUSINESS

Saluggia, 17 novembre 2011 - DiaSorin si è quotata sul mercato azionario italiano il 19 luglio del 2007 nel segmento STAR, affermandosi, in questi ultimi 5 anni, come realtà italiana di eccellenza nel settore delle biotecnologie a livello mondiale.

Il continuo impegno di tutto il personale nell'ambito della Ricerca e Sviluppo, le acquisizioni strategiche e gli accordi commerciali conclusi, hanno consentito di raggiungere risultati economici e patrimoniali importanti, che si sono riflessi in un continuo apprezzamento del titolo e nella promozione nell'indice FTSE MIB, dal 20 dicembre dello scorso anno.

Oggi DiaSorin è una multinazionale capace di innovare costantemente il proprio know-how tecnologico, di espandere la propria capillarità a livello commerciale e, grazie all'ottima generazione di cassa, oltre alla liquidità già posseduta, di cogliere opportunità di nuove acquisizioni.

Stime 2011

Nonostante la persistenza di un contesto macro economico complesso e difficoltoso, il management ritiene che anche nel 2011 DiaSorin potrà registrare una crescita del fatturato a doppia cifra ed un ulteriore miglioramento della profittabilità. Infatti, alla luce dei risultati registrati successivamente al 30 giugno 2011, il fatturato del Gruppo dovrebbe attestarsi intorno a 450 milioni di Euro, pari ad una crescita intorno all'11% rispetto allo scorso anno (circa +13% a tassi di cambio comparabili) ed un margine operativo intorno a 200 milioni di Euro, pari ad una crescita del 20% circa rispetto allo scorso anno (circa 23% a tassi di cambio costanti), equivalente ad un'incidenza sul fatturato di circa il 44% (41% nel 2010).

**2012 - 2015
I risultati**

A partire da questi risultati attesi per il 2011, il piano industriale che DiaSorin intraprenderà nei prossimi quattro anni prevede un tasso di crescita composto annuo per il fatturato e l'EBITDA pari, rispettivamente, a circa +10% e +9%, ed un flusso di cassa che porterà il valore cumulato al 2015 a circa 600 milioni di Euro.

**2012 - 2015
Le direttrici**

Le direttrici principali attraverso cui si svilupperà tale piano saranno:

- Il portafoglio prodotti CLIA (escluso il test per la Vitamina D): il tasso di crescita medio atteso per le vendite dei prodotti che costituiscono e costituiranno il cuore dell'offerta di DiaSorin è pari a circa 21%, sostenuto da una densa attività di Ricerca e Sviluppo che negli anni di piano permetterà al Gruppo di proporre sul mercato un nuovo ed unico panel di test per le analisi fecali, un panel completo per banche sangue (unitamente al lancio completo della nuova macchina Liaison XL) ed un panel completo per l'ipertensione.
- La linea di prodotti Murex: il tasso di crescita medio atteso per i prodotti della linea Murex è di circa il 7%, sostenuto grazie alla conquista di nuove quote di mercato a scapito di tecnologie obsolete presso laboratori di grandi dimensioni.
- Il mercato della Vitamina D: il tasso di crescita medio atteso per le vendite del test della Vitamina D è di circa 2%, derivante da aspettative di erosione dei prezzi (soprattutto nei paesi europei e negli Stati Uniti) nell'intorno del 7% e dalla crescita dei volumi per circa il

10%. DiaSorin conta di sfruttare la propria leadership per rafforzare la propria presenza in quei paesi emergenti (es. Brasile e Cina), dove il potenziale di crescita per il mercato della vitamina D è ancora attraente, e di entrare nel mercato giapponese entro la fine del 2012, dove sarà l'unico fornitore del test su tecnologia CLIA.

- Il mercato della diagnostica molecolare: DiaSorin si aspetta di poter rappresentare nel settore della diagnostica molecolare ciò che negli anni passati, e ancora più oggi, rappresenta nel settore dell'immunodiagnostica. Sfruttando le caratteristiche della tecnologia LAMP, applicate ad un nuovo sistema per l'automatizzazione della diagnosi (Liaison IAM), unitamente ad un menu di prodotti focalizzati sulle malattie infettive e patologie oncologiche del sangue, DiaSorin mira a ricoprire il ruolo di specialista anche nell'ambito della diagnostica molecolare. Il contributo derivante da questa nuova linea di prodotti, che verrà resa disponibile sul mercato a partire dalla fine del 2012, è stimato in circa 15-20 milioni di Euro lungo l'arco del piano 2012-2015.
- Espansione geografica: attraverso nuovi accordi commerciali e partnership, DiaSorin mira a conquistare quote di mercato rilevanti in Paesi in cui la propria presenza ad oggi è ancora poco significativa, quali l'India ed il Giappone.
- Acquisizioni: 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 ne arricchiscano il valore in termini di contenuto, tecnologia e prodotto.

La tabella seguente riassume le ipotesi di mercato fondamentali sulla base delle quali sono state prodotte le stime crescita della Società nell'arco del piano industriale al 2015

	Mercato		Quota di mercato DiaSorin WW		Ricavi attesi DiaSorin €/mln
	Valore 2011 €/mln	Crescita media annua 2011 - 2015	2011	2015 E	
Malattie infettive (escl. Epatiti e Retrovirus)	WW -850	+5%	-10%	-15%	60-70
Epatiti e Retrovirus	WW -1.500 WW ex USA e Giappone -750	+2%	-5%	-8%	40-50
Oncologia ed Endocrinologia	WW -1.800	-	-2%	-4%	30-40
Test fecali	WW -300 Europa -100	-12%	-	-4%	15-20
Test nucleici per malattie infettive e oncologiche	WW -3.400	-17%	-	n.m.	15-20
Vitamina D	WW -270	-14,4%*	-55%	-45%	10-20

* tasso di crescita dei volumi

Intraprendendo questo nuovo ciclo di business - commenta l'Amministratore Delegato Carlo Rosa - DiaSorin mira a realizzare quello che ritiene essere l'obiettivo primario per i propri clienti e per i propri azionisti: continuare a creare ulteriore valore ed essere sempre più riconosciuta nel contesto internazionale come una società di valore, che crea valore e che esprime valore.

INVESTOR RELATIONS

Tel +39.02.96474567

laura.villa@diasorin.it
EXTERNAL RELATIONS

Tel +39.0161.487988

riccardo.fava@diasorin.it
UFFICIO STAMPA

Tel +39.335.6555651

c.mailander@mailander.it