

The logo for DiaSorin, featuring the company name in white serif font on a dark blue square background.

## CARTELLA STAMPA

Contatti:

**Investor Relations Manager**

Laura Villa

**Diasorin S.p.A.**

H[laura.villa@diasorin.it](mailto:laura.villa@diasorin.it)H

+39 0161487532

+39 348 15 11 542

**Ufficio Stampa**

Carolina Mailander

c.mailander@mailander.it

+39 335 655 56 51

Bruno Caprioli

H[bcaprioli@mailander.it](mailto:bcaprioli@mailander.it)

+39 335 590 14 02

Per ulteriori informazioni:

**[www.Diasorin.com](http://www.Diasorin.com)**

## INDICE

---

Diasorin oggi

La storia

Il mercato di riferimento

Diasorin: mercato e attività

Diasorin: Business Model

Il management

Scheda riepilogativa

Glossario

## DIASORIN OGGI

---

**Chi è Diasorin** Il Gruppo Diasorin da quarantanni opera a livello internazionale nel mercato della diagnostica *in vitro*, nello specifico segmento dell'immunodiagnostica, che raggruppa le classi merceologiche dell'immunochimica e dell'immunologia infettiva. La dizione "in vitro" indica il mercato dei prodotti diagnostici utilizzati su campione prelevato dal paziente (sangue, urina etc.) e li differenzia da quelli "in vivo", ovverosia iniettabili, che vengono somministrati direttamente al paziente.

I prodotti sviluppati dal Gruppo Diasorin vengono utilizzati nei laboratori di analisi presenti sia all'interno delle strutture ospedaliere sia operanti in maniera indipendente dalle stesse (laboratori privati di servizio).

Il Gruppo, composto da 22 società con sede in Europa, Stati Uniti, centro e sud America ed Asia, impiega oltre 1100 dipendenti di cui circa 110 dedicati all'attività di ricerca e sviluppo, e dispone di quattro siti produttivi e di ricerca, Saluggia (VC, Italia), Dietzenbach (Germania), Stillwater (USA), Dublino (Irlanda).

Diasorin, grazie ad una rete di vendita diretta affiancata da una rete internazionale di oltre 80 distributori indipendenti, è presente in oltre 60 Paesi. Circa il 19% del fatturato è realizzato in Italia mentre i mercati più rilevanti per la Società risultano il Nord America ed gli altri paesi europei (rispettivamente circa il 33% e 31% del fatturato consolidato).

**Elementi chiave** Oggi il Gruppo, cresciuto in maniera organica e per mezzo di mirate acquisizioni strategiche, a cui hanno fatto seguito opportune azioni di ottimizzazione e razionalizzazione delle strutture produttive e commerciali:

- dispone di uno dei più ampi menù di prodotti presenti sul mercato, sviluppato seguendo una logica di bilanciamento tra prodotti di uso generale e prodotti di specialità, ovverosia caratteristici dell'offerta Diasorin, che hanno permesso al gruppo di raggiungere posizioni primarie nei relativi segmenti di mercato;

- è fornitore esclusivo della piattaforma Liaison, strumentazione chiusa completamente automatica e tecnologicamente avanzata;
- può vantare una presenza commerciale globale diretta e indiretta, con un'offerta differenziata di tecnologie in funzione del mercato di riferimento.
- gestisce internamente i principali processi relativi alla filiera di ricerca, produttiva e distributiva, vale a dire il processo che partendo dallo sviluppo dei nuovi prodotti conduce alla messa in commercio degli stessi.

**Diasorin domani** Diasorin punta a continuare a crescere sui mercati internazionali attraverso l'introduzione di prodotti innovativi e l'allargamento della sua presenza commerciale in paesi in cui il mercato sanitario sia in espansione. In particolare, le principali direttive strategiche sono così identificabili:

- Rafforzamento della gamma prodotti con nuovi prodotti specialistici nei segmenti clinici di interesse della Diasorin (malattie infettive, ipertensione, malattie autoimmuni etc).
- Rafforzamento nei mercati ove il Gruppo è già presente direttamente ed ulteriore espansione geografica nei mercati in cui è stata sostituita la rete commerciale appartenente a distributori indipendenti con una rete commerciale propria (Messico, Israele).
- Rafforzamento della base installata, ovvero sia aumento del numero delle macchine Liaison piazzate presso i clienti. Poiché la piattaforma Liaison può funzionare solo con reagenti Diasorin (c.d. strumentazione chiusa), la crescita dei piazzamenti dello strumento porta inevitabilmente alla crescita delle vendite di kit;
- Ulteriori investimenti in ricerca e sviluppo per aumentare la capacità di innovazione.

Diasorin persegue i propri obiettivi forte di un management di provata esperienza, dell'elevato contenuto tecnologico e innovativo utilizzato nell'attività di ricerca e sviluppo e di produzione su larga scala, dell'elevato livello di integrazione verticale delle attività svolte. Fattori questi che, tra gli altri, hanno portato al raggiungimento di importanti traguardi nella strategia di crescita,



nonché alla solidità finanziaria attuale.

## LA STORIA

<p><b>1968</b></p>	<p><b><i>Diasorin nasce come divisione di Sorin Biomedica S.p.A (all'epoca gruppo Fiat), dedicata all'attività di diagnostica.</i></b></p> <p>Dalla nascita fino ai primi anni Ottanta l'attività di ricerca e sviluppo è dedicata all'accrescimento e al consolidamento di know how nel campo delle biotecnologie e alla predisposizione di un portafoglio prodotti destinato alle tecnologie RIA e ELISA: lancio della prima linea di prodotti per Hepatite nel 1980 su tecnologia RIA, nel 1982 su tecnologia ELISA.</p>
<p><b>1986 – 1997</b></p>	<p><b><i>Diasorin cresce e si sviluppa per linee esterne ed interne.</i></b></p> <p>1986 Diasorin continua il proprio sviluppo all'interno del gruppo Snia S.p.A. dopo che riceve da Fiat il 75% di Sorin Biomedica.</p> <p>1989 Sorin Biomedica acquisisce il controllo della statunitense INCSTAR Inc., attiva nella diagnostica <i>in vitro</i> e quotata all'AMEX.</p> <p>1997 Vengono scorporate le attività afferenti alla diagnostica <i>in vitro</i> in una società denominata Diasorin S.r.l (già Diasorin Diagnostica S.r.l) che viene ceduta ad American Standard Inc (ASI), la quale delista INCSTAR.</p>
<p><b>2000 - 2005</b></p>	<p><b><i>Razionalizzazione dell'azionariato, sviluppo della tecnologia CLIA e acquisizione della tecnologia Liaison, espansione geografica.</i></b></p> <p>2000 Il management della società, supportato da Iniziativa Piemonte (oggi Investimenti e Partecipazioni S.p.A.) e da altri investitori finanziari e industriali, tra cui Interbanca e SNIA, realizza un'operazione di Management Buyout, acquisendo Diasorin da America Standard Inc.</p> <p>La società sottoscrive un contratto di licenza e distribuzione relativa alla tecnologia di ultima generazione CLIA ed al sistema LIASON di proprietà di Altana AG, società farmaceutica tedesca che possedeva il gruppo Byk</p>

	<p>Sangtec, col quale Diasorin s.r.l. costituisce nel 2001 una joint venture.</p> <p>2002 Diasorin, cogliendo l'importanza strategica del controllo della tecnologia CLIA, acquisisce da Altana AG le società del gruppo Byk Sangtec, divenendo proprietaria dei diritti relativi alla tecnologia Liaison. Comincia la conversione alla tecnologia CLIA dei prodotti Diasorin già disponibili con la tecnologia ELISA.</p> <p>2003 SNIA esce dal capitale Diasorin.</p> <p>Diasorin acquisisce alcuni asset della società israeliana Gamida Sense Ltd entrando così nel segmento della diagnostica molecolare.</p> <p>2005 Interbanca S.p.A. cede la propria partecipazione e Iniziativa Piemonte diventa azionista di controllo di Diasorin.</p>
<p><b>2005 - 2006</b></p>	<p><b><i>Nuova fase di espansione sui mercati internazionali, ampliando la propria rete distributiva sia diretta che indiretta in diversi mercati emergenti e puntando alla continua innovazione tecnologica.</i></b></p> <p>2005 Sorin Mexico, costituita nel 2001, diventa filiale commerciale diretta. Viene costituita Diasorin Israele.</p> <p>2006 Viene costituita Diasorin China. Il Gruppo sigla accordi distribuzione con operatori locali per l'Oceania e il Giappone.</p> <p>L'attività di ricerca e sviluppo è orientata all'arricchimento del portafoglio prodotti Liaison con nuove famiglie di reagenti (autoimmunità) e nuovi reagenti di "specialità" (Vitamina D).</p>
<p><b>19 luglio 2007</b> <b><i>Debutto in Borsa, nel segmento STAR</i></b></p>	

<i>2007-2008</i>	<p><i>Diasorin prosegue il piano d'espansione geografica e arricchisce di nuovi contenuti il proprio portafoglio prodotti.</i></p> <p>2007     Diasorin investe nella diagnostica molecolare e sigla un accordo di licenza con Eiken Chemical Co. Ltd. per l'utilizzo della tecnologia LAMP (Loop-mediated Isothermal Amplification);</p> <p>2008     Il Gruppo consolida la propria presenza diretta in Europa con l'apertura della succursale portoghese e austriaca;</p> <p>Diasorin S.p.A., rafforza la propria leadership di specialista della diagnostica in vitro con l'acquisizione del gruppo irlandese Biotrin, leader mondiale nella diagnosi delle infezioni materno fetali causate dal Parvovirus.</p>
------------------	---

## IL MERCATO DI RIFERIMENTO

---

### *Il mercato*

Il mercato di riferimento di Diasorin è quello della diagnostica *in vitro* (IVD), ovvero il mercato dei prodotti diagnostici utilizzati su campioni di fluidi prelevati dal paziente e condotti in laboratorio.

Il giro d'affari della diagnostica *in vitro* è stimato intorno ai 27mld di euro nel 2007 con un tasso di crescita annuo intorno al 5%

I principali fattori chiave che hanno determinato il continuo sviluppo del mercato IVD sono così riassumibili:

- l'invecchiamento della popolazione nei mercati sviluppati;
- il sostanziale incremento della spesa sanitaria in determinati mercati in via di sviluppo;
- la riforma del sistema sanitario nei principali mercati occidentali che porta ad una espansione della copertura assicurativa e una maggiore disponibilità di servizi diagnostici,
- l'emergere di nuovi agenti patogeni che richiedono competenze diagnostiche più avanzate;
- la necessità di associare test diagnostici a trattamenti farmacologici per garantirne l'efficacia e ridurre i costi legati all'utilizzo di farmaci su pazienti non recettivi.

### *I destinatari*

I prodotti della diagnostica *in vitro* sono destinati:

- alla ricerca: il cliente è rappresentato principalmente dai laboratori di ricerca di grandi società farmaceutiche, o di istituzioni universitarie;
- all'uso clinico: il cliente è tradizionalmente rappresentato dai laboratori di analisi ospedalieri e privati dove i prodotti vengono utilizzati per supportare il medico nella diagnosi delle diverse patologie (valore diagnostico), nella definizione del progredire della malattia (valore prognostico) e nella verifica dell'efficacia del trattamento farmacologico (monitoraggio);

- al largo consumo: fanno capo a questo mercato, e ne costituiscono la quasi totalità, i test di gravidanza ed i prodotti utilizzati dai malati di diabete per monitorare i livelli di glicemia nel sangue.

#### *Le aree merceologiche*

Nell'ambito del mercato della diagnostica *in vitro*, sono distinte le seguenti classi merceologiche appartenenti a gruppi tecnologici diversi:

- Immunologia infettiva;
- Immunochimica;
- Chimica clinica;
- Ematologia, Istologia, Citologia;
- Microbiologia;
- Test genetici.

#### *Il segmento dell'Immunodiagnostica*

L'insieme delle classi merceologiche dell'immunochimica e dell'immunologia infettiva costituisce il segmento dell'**immunodiagnostica**, che rappresenta ad oggi circa il 25% del giro d'affari dell'intero mercato della diagnostica *in vitro*, è estremamente concentrato e si caratterizza per la coesistenza di due tipologie di player:

- grandi gruppi (Roche, Abbott\*, J&J, Siemens†) diversificati e attivi in più settori della diagnostica *in vitro* che si rivolgono a un insieme eterogeneo di clienti e perseguono una strategia basata su volumi e cross selling;
- operatori specializzati nella diagnostica *in vitro* (Beckman Coulter, Biomerieux, Diasorin), che fanno leva sull'innovazione e su competenze consolidate in specifiche aree merceologiche.

Il settore dell'immunodiagnostica si caratterizza per la presenza di elevate barriere all'entrata quali:

---

\* Dal gennaio 2007 la divisione diagnostica di Abbott è stata acquisita da General Electric.

† Siemens ha acquisito Bayer Diagnostic e DPC nel corso del 2006.

- Ricerca e Sviluppo e infrastrutture tecniche in grado di sviluppare sistemi complessi che integrano conoscenze di information technology, medicina e ingegneria;
- rete distributiva internazionale con personale altamente qualificato;
- elevata regolamentazione sia per quanto riguarda il processo produttivo che la commercializzazione dei prodotti.

## DIASORIN, MERCATO E ATTIVITA'

---

### *Il perimetro di riferimento*

Il Gruppo Diasorin, all'interno della diagnostica in vitro, è specializzato nello sviluppo, produzione e commercializzazione di prodotti appartenente all'immunodiagnostica.

I prodotti sviluppati e commercializzati dal Gruppo Diasorin sono destinati esclusivamente all'uso diagnostico clinico, vengono utilizzati nei laboratori di analisi presenti sia all'interno delle strutture ospedaliere sia operanti in maniera indipendente dalle stesse (laboratori privati di servizio) e servono in generale per aiutare il medico nella diagnosi delle diverse patologie (valore diagnostico), nella definizione del progredire delle malattie (valore prognostico), oppure nella verifica dell'efficacia del trattamento farmacologico (monitoraggio).

In particolare, Il Gruppo Diasorin produce e commercializza kit di reagenti e strumenti utilizzati nella diagnosi di numerose patologie, tra cui epatiti, HIV, forme tumorali, malattie infettive, malattie cardiache, disfunzioni ormonali, patologie della tiroide e della fertilità

Il processo attraverso cui i reagenti utilizzati negli strumenti permettono di diagnosticare una patologia può basarsi su tre differenti tecnologie, che determinano tre diversi livelli di automazione negli strumenti

### *Le tecnologie*

Le tre tecnologie si fondano sullo stesso principio (riconoscimento dell'agente patogeno da parte dell'anticorpo utilizzato) e consentono di raggiungere gli stessi risultati diagnostici, differenziandosi essenzialmente per il tipo di "segnale", o tracciante, che viene emesso all'atto del riconoscimento (radioattivo, enzimatico, fluorescente) e che lo strumento registra.

Le tecnologie che il Gruppo utilizza riflettono l'evoluzione tecnologica del settore. In particolare:

- RIA (Radio Immuno Assay): è una tecnologia residuale che utilizza

traccianti radioattivi e viene utilizzata principalmente per alcuni test per i quali dimostra ancora oggi prestazioni superiori alle altre tecnologie. Non consente l'automazione del processo di diagnosi;

- ELISA (Enzyme Linked ImmunoSorbent Assay): è una tecnologia non radioattiva in cui il segnale generato è colorimetrico. Permette l'automazione di alcune fasi grazie all'utilizzo di micropiastre; il tempo d'analisi richiesto è dell'ordine delle 3-4 ore;
- CLIA (ChemiLuminescent Immuno Assay): è la tecnologia di ultima generazione in cui il segnale generato è luminescente. Questa tecnologia consente all'utente elevata flessibilità di utilizzo in termini di test disponibili e velocità di esecuzione del test. Inoltre i test che utilizzano questa tecnologia permettono all'operatore di non eseguire alcun intervento sul kit di reagenti. Il tempo di analisi richiesto è di 30-45 minuti.

### *I reagenti*

I reagenti sono principi attivi biologici associati a molecole capaci di generare un segnale all'avvenuta reazione tra il principio attivo e la molecola bersaglio (anticorpi, proteine ecc) presente in un campione di fluidi prelevato dal paziente.

Il menù di prodotti che Diasorin è in grado di mettere a disposizione dei laboratori comprende sia prodotti offerti anche dagli altri attori del settore, sia prodotti considerati "specialità", ovvero sia distintivi del Gruppo.

### *Gli strumenti*

Esistono due tipi di strumentazione per l'immunodiagnostica:

- Strumentazione aperta, che consente la gestione semi automatica dei prodotti che si basano su tecnologia ELISA, provenienti anche da fornitori plurimi (strumento aperto). Il grado di automazione fornito da questi strumenti richiede un minimo sforzo da parte dell'operatore;
- Strumentazione chiusa, prevalentemente basata su tecnologie CLIA, garantisce la completa automazione dell'analisi a partire dal campione biologico. Lo strumento può utilizzare solo prodotti della società che lo ha sviluppato e distribuito (strumento chiuso);

Il Gruppo Diasorin rispondendo alle esigenze del mercato, ha sviluppato e commercializza strumenti che consentono l'esecuzione dei test in maniera

automatica o semi-automatica:

- ETI-MAX (strumentazione aperta):
  - per prodotti che si basano su tecnologia ELISA
  - il menù prodotti disponibile è costituito da 70 test
  - supporta fino a 240 campioni biologici
  - può interfacciarsi con il sistema software di gestione del laboratorio per la trasmissione diretta dei risultati;
- LIAISON (strumentazione chiusa):
  - strumento di punta del Gruppo
  - gestisce i prodotti sviluppati su tecnologie CLIA
  - il menù prodotti disponibile è costituito da 70 test
  - totalmente automatica (minimo intervento dell'operatore nella fase di caricamento dei campioni nell'apposito vano)
  - gestisce ogni campione in maniera indipendente e associa al
  - singolo campione l'analisi diagnostica richiesta dal medico
  - una produttività di 180 test per ora.

## BUSINESS MODEL

---

### *Il modello di business*

Il modello di business di Diasorin si articola nelle seguenti attività: 1) ricerca e sviluppo e registrazione prodotti; 2) produzione e controllo della qualità; 3) vendita/distribuzione del prodotto e marketing; 4) assistenza post vendita.

La capacità di gestire internamente tutti i processi che partendo dallo sviluppo dei nuovi prodotti conduce alla vendita/distribuzione degli stessi garantisce l'elevato contenuto tecnologico e la massima qualità del prodotto venduto, grazie ad un controllo costante e accurato delle prestazioni dei prodotti messi in commercio, fin dalla fase di approvvigionamento delle materie prime utilizzate.

#### **1. Ricerca e sviluppo e registrazione dei prodotti**

L'attività di ricerca e sviluppo si focalizza su tre ambiti:

- a) *Nuovi prodotti*: nuovi test su tecnologie CLIA, ad oggi l'asse portante per lo sviluppo del fatturato del Gruppo. Gli attuali progetti di ricerca sono diretti ad offrire gli stessi prodotti attualmente su altre tecnologie e ad ampliare il menù, focalizzando l'attenzione sui prodotti "specialità".
- b) *Nuove tecnologie di processo per la generazione dei reagenti biologici*: i progetti volti ad alimentare con nuovi reagenti proprietari i progetti di sviluppo dei nuovi prodotti LIAISON per la diagnostica dell'AIDS e dell'epatite C.
- c) *Nuovi strumenti e macchinari*

Da due anni, Diasorin ha iniziato un progetto per lo sviluppo di un nuovo strumento, denominato LIAISON XL, destinato a sostituire l'attuale sistema LIAISON, mantenendo la compatibilità di reagenti e formati per utilizzare il menù di prodotto LIAISON già disponibile. Per questo progetto, il gruppo si avvale della collaborazione di Stratec Biomedical Systems AG, società tedesca attuale fornitrice esclusiva di LIAISON.

Il passaggio in produzione di un nuovo prodotto e la commercializzazione finale sono soggette a preventiva registrazione dello stesso presso le

Autorità preposte nei vari paesi; tipicamente significa ottenere il marchio CE in Europa e l'approvazione dell'FDA per gli Stati Uniti.

## 2. Processo produttivo e controllo di qualità

Tutti i momenti del processo produttivo sono caratterizzati da un costante controllo della qualità, a partire dalla produzione di materie prime biologiche che per la stragrande maggioranza vengono prodotte internamente, garantendo così un presidio al meglio degli alti standard di produzione.

Ma il controllo di qualità permea anche le fasi di produzione di ciascun componente del kit, nonché la fase di assemblaggio dei componenti nel kit finale, la cui conformità è attestata dal responsabile dell'Ente Assicurazione di Qualità (EAQ) che ne autorizza la spedizione.

In parallelo, l'EAQ di Diasorin esegue regolari verifiche sia presso le società del Gruppo sia presso i principali fornitori.

Al termine del processo produttivo, una volta effettuate le verifiche da parte dell'EAQ, il prodotto viene stoccato e trasportato a temperatura controllata nei magazzini delle filiali commerciali o dei distributori e successivamente consegnato al cliente finale.

## 3. Vendita e distribuzione del prodotto e marketing

Diasorin è presente in oltre 60 paesi, in alcuni attraverso una rete commerciale propria, presidiata da società del Gruppo, in altri attraverso distributori indipendenti che acquistano dalle società del Gruppo prodotti e strumentazioni e li rivendono nei mercati di loro competenza.

### *Punti di forza del Gruppo*

Punti di forza per Diasorin sono:

- **Player specializzato** con una consolidata e affermata esperienza nel mercato della immunodiagnostica;
- **Elevato contenuto tecnologico e innovativo** utilizzato nelle attività di ricerca, sviluppo e di produzione su larga scala. Il Gruppo possiede

tutte le competenze bio-tecnologiche per sviluppare e produrre le materie prime critiche utilizzate per la produzione di una vasta gamma di reagenti che competono con gli altri attori del mercato;

- **Ampie capacità e forte attenzione all'attività di Ricerca e Sviluppo**, con una vasta pipeline di prodotti che guida la crescita;
- **Specializzazione del prodotto** caratterizzato dall'applicazione di soluzioni innovative e tecnologiche ideate da Diasorin e guidati da una strategia di marketing differenziata;
- **Provata capacità di strategia di crescita** che si concretizza in una combinazione di presenza geografica consolidata e sapiente scelta dei mercati per la propria espansione. Fondamentale una continua espansione della tecnologia per il Liaison, sia come riconversione di vecchie tecnologie sia come ampliamento della gamma prodotti;
- **Forte attrattiva e prospettiva del settore di attività** con un mercato del valore di oltre 6 miliardi di euro che costituisce il segmento più importante del mercato della diagnostica *in vitro*. Determinanti sono fattori come l'incremento della età media della popolazione, il focus sulla diminuzione dei costi sanitari, nuovi trattamenti terapeutici che richiedono processi diagnosi più specifici;
- **Solidità finanziaria** con una crescita dei ricavi consistente, margini elevati ed in crescita e la creazione di *cash flow*;
- **Management** di provata esperienza plurienale nel settore, capace di interpretare i trend di mercato e di business.

## MANAGEMENT

---

### **Gustavo Denegri.**

(Presidente)

Nato a Torino nel 1937

Imprenditore, ha fondato e diretto negli anni '70 il Gruppo Pro-Ind, attivo nella componentistica auto. Nel corso degli anni, Pro-Ind amplia la propria offerta sia mediante l'introduzione di nuovi prodotti sia attraverso la costituzione o l'acquisizione di nuove società a supporto della propria attività, fino a raggiungere nel 1985 un fatturato complessivo di 200 milioni di Euro. Nello stesso anno il gruppo si fonde con Piaggio S.p.A., dove Gustavo Denegri assume un ruolo di azionista operativo con la qualifica di Presidente e Amministratore Delegato. Sotto la sua guida il gruppo Piaggio attraversa una profonda ristrutturazione, nonché un completo rinnovo della propria gamma di prodotti, che lo conduce nel 1994 a realizzare un fatturato di 900 milioni di Euro e a tornare al profitto. Nel corso di questo periodo Piaggio realizza una joint-venture con Daihatsu e numerosi altri accordi industriali e commerciali in tutto il mondo.

Nel 1994, dopo aver completato il processo di ristrutturazione, cede le proprie azioni e fonda Iniziativa Piemonte S.p.A., oggi IP Investimenti e Partecipazioni S.p.A.

Nel 2000 sostiene il management di Diasorin nell'operazione di Management Buyout, e ne diventa Presidente nel 2006.

### **Carlo Rosa**

(Amministratore  
Delegato e Direttore  
Generale)

Nato a Torino nel 1966. Dottore in Chimica

Esperienze professionali

- 1990-1998: Responsabile in diversi progetti di ricerca presso Sorin Biomedica S.p.A. (Italia) e INCSTAR Inc. (USA)
- 1998-2000: Direttore Vendite e Marketing Diasorin, prima per il mercato italiano e poi per quello europeo
- 2000: a seguito dell'operazione di Management Buy Out, diviene Direttore Generale del Gruppo Diasorin con l'incarico di portare a compimento il piano industriale presentato a sostegno dell'operazione

- 2002: a seguito dell'acquisizione delle attività diagnostiche del Gruppo Altana AG, ha assunto l'incarico di Amministratore Delegato della società tedesca Diasorin GmbH
- 2006: ricopre la carica di Amministratore Delegato e Direttore Generale di Diasorin Spa.

**Antonio Boniolo**  
(Vice-Presidente)

Nato a Venezia nel 1951. Dottore in Chimica

#### Esperienze professionali

- 1974-1976: Ricercatore presso l'Università di Padova sullo sviluppo di tecniche di dosaggio immunologico, nel settore della fisiologia vegetale
- 1976: ricercatore presso la Divisione Diagnostici di Sorin Biomedica SpA, nel settore della fisiologia e infettività umana
- Cresciuto professionalmente in Diasorin, nella quale opera da trent'anni, ha ricoperto diversi ruoli di responsabilità prima in Ricerca e Sviluppo e successivamente a livello di Direzione Generale. Fortemente orientato allo sviluppo di nuovi prodotti e delle tecnologie di produzione e di controllo, ha contribuito all'arricchimento del patrimonio biotecnologico dell'azienda e all'implementazione del suo sistema di gestione della qualità
- Membro team di manager che nel 2000 perfeziona le operazioni di MBO della Diasorin e nel 2002 l'acquisizione del business diagnostico di Altana Pharma
- 2000-2006: Amministratore Delegato della Società Diasorin

**Carroll E. Streetman, Jr.**  
(Presidente DiaSorin  
Inc.)

Nato in Texas (USA) nel 1950. Laurea in Economia Aziendale.

#### Esperienze professionali

- 1983-1991: ha ricoperto diversi ruoli direzionali nell'area vendite per Boehringer Mannheim Corporation (Roche Diagnostics).
- 1991-1994: responsabile commerciale per Healthcare

Recruiters, Inc. ('91-'93), Medical Care America ('92-'94), Nations Healthcare, Inc. ('94-'95).

- 1995-1998: ha assunto diversi ruoli dirigenziali per HCA Healthcare Corporation - Columbia.
- 1998-1999: ha ricoperto il ruolo di Business Development in Healthway Communications International.
- 1999: è entrato a far parte del Gruppo Diasorin in qualità di Corporate Business Development. Dal 1° ottobre 2007 la carica di Presidente e General Manager di Diasorin Inc.

**Chen Menachen Even** Nato a Ashkelon (Israele) nel 1963. PhD in Virologia e Immunologia  
(Senior Corporate VP  
Commercial Operations) Esperienze professionali

- Nel 1995 ha conseguito il dottorato di ricerca in Virologia e Immunologia presso la School of Medicine dell'Università del Minnesota, ed ha svolto il periodo di tirocinio presso il reparto di Neurologia dell'Università della California (Irvine)
- 2000: Ha partecipato all'operazione di MBO. Ha ricoperto diversi ruoli all'interno della Diasorin SpA, tra cui: Vice Presidente dell'Export, direttore marketing per la famiglia di prodotto Epatite e Malattie Virali, e responsabile del progetto di biologia molecolare svolto in Nord America

**Andrea Senaldi** Nato a Milano nel 1960. Laureato in Economia Aziendale  
(Direttore  
amministrazione finanza  
e controllo) Esperienze professionali

- 1987-2003: ha ricoperto diverse posizioni, in Italia ed all'estero, all'interno del Gruppo Unilever, quali V.P Supply Chain - Oral Care Category Europe (dal 2001) . Fino al 2001 ha ricoperto incarichi nelle aree Amministrazione e Controllo ed Operations
- 2004: entra a far parte del Gruppo Diasorin come Direttore Amministrazione, Finanza e Controllo del Gruppo ("Chief Financial Officer"). In tale veste ha la responsabilità globale delle funzioni: amministrazione e bilancio, programmazione e

controllo, tesoreria, information technology, fiscale e affari societari

**Stefano Ronchi**  
(Senior Corporate VP  
Risorse Umane)

Nato a Perugia nel 1960. Laureato in Giurisprudenza

Esperienze professionali

- 1987 a fine 2006: ha ricoperto diverse posizioni all'interno del Gruppo Fiat, che ha lasciato a fine 2006 quale V.P. Human Resources Comau w.w., posizione che ricopriva dall'inizio 2003
- 2007: entrato a far parte di Diasorin S.p.A. in qualità di Direttore Risorse Umane del Gruppo (V.P. Human Resources)

**Birger Jansson**  
(Corporate VP, R&D)

Nato a Goteborg (Svezia) nel 1961. Ph.D. in Biochimica presso il Royal Institute of Technology a Stoccolma.

Esperienze professionali:

- 1989-1996: ricercatore presso KABI/Kabi-Pharmacia/Pharmacia nell'ambito della biologia molecolare, dell'espressione degli ormoni umani ricombinanti in batteri e lieviti.
- 1996-2003: presso Glaxo Wellcome/GlaxoSmithKline (nella sede italiana di Verona), è ricercatore nell'ambito della biologia molecolare, microarray e proteomica applicate a indagini nei campi terapeutici degli antibatterici e della psichiatria.
- 2003-2006: presso Affibody AB (società biotech con sede a Stoccolma) è Director delle attività di Ricerca e Sviluppo finalizzata alla selezione e sviluppo di piccole proteine con proprietà simili agli anticorpi per applicazioni biotecnologiche, terapeutiche e di diagnostica in vivo, in particolare nel settore oncologico.
- 2006-2009: presso Cepheid AB, già Sangtec Molecular Diagnostics. (società nell'ambito della diagnostica in vitro con sede a Stoccolma) ricopre il ruolo di Vice President della Ricerca e Sviluppo, dedicandosi nello specifico allo sviluppo di saggi per uso diagnostico in vitro per il riconoscimento di agenti infettivi, basati sul metodo PCR, tramite l'utilizzo di una

piattaforma automatica sia per la preparazione dei campioni che per l'analisi degli acidi nucleici.

- Da novembre 2009 ricopre il ruolo di Corporate VP Ricerca e Sviluppo in Diasorin S.p.A.

## SCHEDA REPILOGATIVA

---

**Attività** Opera a livello internazionale nel mercato della **diagnostica *in vitro***, in particolare nel segmento dell'**immunodiagnostica**.

**Anno di** 1968

**fondazione**

**Sede** Via Crescentino

**legale** 13040 Saluggia (Vercelli) – Italia

<b>Dati</b>		<b>9M 09</b>	<b>9M 08</b>	<b>Variazione</b>
<b>finanziari</b>	Ricavi delle vendite e delle prestazioni	225,0	176,1	+27,8%
	Margine lordo	157,7	115,2	+36,9%
	Risultato operativo (EBIT)	79,3	51,2	+54,9%
	Utile netto	54,0	27,3	+97,4%
	EBITDA*	91,9	61,7	+49,0%
		<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>Variazione</b>
	Ricavi delle vendite e delle prestazioni	244,6	202,3	+20,9%
	Margine lordo	160,6	129,3	+24,2%
	Risultato operativo (EBIT)	70,8	46,1	+53,6%
	Utile netto	37,5	25,2	+48,5%
	EBITDA*	85,6	60,0	+42,7%

\* EBITDA è definito dagli Amministratori, come il "risultato operativo", al lordo degli ammortamenti delle attività immateriali e degli ammortamenti delle attività materiali. L'EBITDA è una misura utilizzata dalla Società per monitorare e valutare l'andamento operativo del Gruppo e non è definito come misura contabile negli IFRS e pertanto non deve essere considerato una misura alternativa per la valutazione dell'andamento del risultato operativo del Gruppo. Poiché la composizione dell'EBITDA non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri operatori e/o gruppi e pertanto potrebbe non essere comparabile.

**Sito** [www.Diasorin.com](http://www.Diasorin.com)

**Internet**

## GLOSSARIO

---

<b>Agente patogeno</b>	Un microrganismo (ad es. un virus, retrovirus, batterio, fungo) in grado di infettare un individuo e di replicarsi causando una malattia e la risposta immunitaria dell'ospite. Ad esempio, il virus HBV (Hepatitis B Virus) è l'agente patogeno della epatite virale di tipo B.
<b>Chemiluminescenza</b>	Tecnologia di segnale utilizzata dalle più moderne tecnologie di saggio immunologico. E' tecnicamente un processo attraverso il quale l'energia di una reazione chimica è convertita in energia luminosa e consiste nell'emissione di fotoni quale risultato di una reazione tra una molecola chemiluminescente e opportuni substrati e catalizzatori. Esistono chemiluminescenze di tipo 'flash' che producono emissioni di breve durata e di tipo 'glow' che si estinguono in un periodo più lungo.
<b>CLIA</b>	Acronimo per <i>Chemiluminescent Immuno Assay</i> , identifica una tecnologia di saggio immunologico che fa uso di traccianti chemiluminescenti.
<b>Diagnostica <i>in vitro</i></b>	Settore della medicina e del <i>business</i> della salute che riguarda la produzione, la commercializzazione e l'utilizzo di Dispositivi Medico Diagnostici <i>In vitro</i> (IVD).
<b>ELISA</b>	Acronimo per <i>Enzyme Lynked Immunosorbent Assay</i> , identifica una tecnologia di saggio immunologico che fa uso di traccianti enzimatici e di reagenti immunoassorbiti (cioè immobilizzati su un supporto insolubile o fase solida). E' molto comune usare questo termine come sinonimo di un ELISA in formato micropiastre.
<b>Immunochimica</b>	Intesa come disciplina scientifica è una specializzazione della biochimica nelle tecniche di purificazione e caratterizzazione di immunoglobuline, di loro frammenti e di preparazioni antigeniche anche attraverso procedimenti di cromatografia di immunoaffinità (cioè che utilizzano la reciproca affinità degli antigeni per gli anticorpi allo scopo di isolare l'uno o l'altro).  Nella classificazione EDMA dei prodotti IVD è una categoria che raggruppa

*test* immunologici che afferiscono a diverse aree cliniche quali la funzionalità tiroidea, l'oncologia, la fertilità, i farmaci, l'anemia, l'autoimmunità, l'allergia ed altre.

- Immunodiagnostica** Settore della diagnostica *in vitro* specificamente correlato all'utilizzo di *test* basati sull'interazione immunologica tra antigene e anticorpo. Nasce negli anni '60 con il *Radio Immuno Assay* (RIA), tecnologia per la quale fu assegnato il premio Nobel per la Medicina e la Fisiologia a Rosalyn Yalow nel 1977.
- Immunologia infettiva** Nella classificazione EDMA dei prodotti IVD è una categoria che raggruppa *test* immunologici che afferiscono all'area clinica delle malattie infettive. La categoria si articola ulteriormente in gruppi di *test* tra cui Epatite virale, Retrovirus, altra virologia ecc.
- Immunoreagente** Un *partner* della reazione antigene-anticorpo purificato e formulato in maniera tale da preservarne l'attività originale in preparazioni idonee all'utilizzo nei saggi immunologici. Esso può essere presentato sia in forma solubile sia immobilizzato su supporti insolubili tipici della tecnologia di saggio adottata.
- Kit** Indica i reagenti, vale a dire la somma dei principi attivi necessari all'esecuzione di *test* diagnostici per l'identificazione della molecola bersaglio presente in un campione biologico prelevato dal paziente (sangue, urina etc.).
- LIAISON** Marchio registrato dell'analizzatore di *test* CLIA funzionante unicamente con i prodotti del Gruppo Diasorin. L'*hardware* strumentale, prodotto dalla ditta tedesca Stratec Biomedical System AG, è combinato con *software* e consumabili personalizzati per Diasorin. Per associazione, prendono il nome di LIAISON anche i *kit* prodotti dal Gruppo Diasorin in tecnologia chemiluminescente
- Micropiastra** Supporto plastico che presenta 96 pozzetti organizzati in file da 8 o da 12 generalmente utilizzato per l'esecuzione delle tecniche di saggio ELISA. Il fondo di ciascun pozzetto, di caratteristiche ottiche, consente la lettura

dell'intensità del colore che in tale tecnica viene sviluppato in proporzione alla concentrazione dell'analita ricercato. La reazione ELISA avviene infatti all'interno di ciascun pozzetto tra un reagente specifico immobilizzato sulla sua superficie interna, il campione di saggio e il reagente cromogenico in esso dispensati. La geometria e la dimensioni *standard* delle micropiastre consentono l'utilizzo di strumentazione analitica non dedicata (dispensatori, lavatori e lettori) disponibile sia come moduli strumentali separati che come analizzatori integrati.

<b>Molecola luminescente</b>	Una molecola capace di provocare, se esposta ad opportuni substrati e catalizzatori, un trasferimento di energia che si risolve nell'emissione di fotoni (luce) quantizzabile da un dispositivo di misura.
<b>RIA</b>	Acronimo per ' <i>Radio Immuno Assay</i> ', identifica una tecnologia di saggio immunologico che fa uso di traccianti radioattivi.
<b>Tracciante chemiluminescente</b>	Un reagente della reazione immunologica (antigene, anticorpo) chimicamente coniugato ad una molecola chemiluminescente (ad esempio: isoluminolo) e pertanto reso capace di generare un segnale quando esposto a determinati reagenti luminogeni senza comprometterne le caratteristiche originali di legame e di specificità.
<b>Tracciante radioattivo</b>	Un reagente della reazione immunologica (antigene, anticorpo) nella cui struttura chimica vengono inseriti isotopi radioattivi (ad esempio <sup>125</sup> I) e pertanto reso capace di emettere radiazioni misurabili da un contatore di radiazioni senza comprometterne le caratteristiche originali di legame e di specificità.