

Pmi. Riconoscimenti al dinamismo

Premi Mediobanca a Diasorin e Ssbt

LE VALUTAZIONI

L'ad Nagel: numerose le eccellenze italiane ma ci sono anche ritardi nel processo d'internazionalizzazione

Emanuele Scarci

MILANO

■ Diasorin e Screen service broadcasting technologies, due aziende eccellenti del made in Italy e due modelli di Pmi globali: sono le società a cui Mediobanca ha consegnato i premi 2011 per le imprese dinamiche, a Diasorin per la classe senior e a Screen service broadcasting technologies (Ssbt) per la sezione junior.

«L'internazionalizzazione mi sta molto a cuore - ha detto l'ad di Mediobanca Alberto Nagel - sia sotto il profilo culturale che aziendale. L'Italia in questo esprime numerose eccellenze, ma a volte anche ritardi».

Il premio intende contribuire alla formazione dei dirigenti delle medie imprese indicando storie di successo di quelle società appartenenti al cosiddetto Quarto capitalismo.

La piemontese Diasorin, quotata dal 2007, produce, sviluppa e commercializza kit per la diagnostica in vitro. Dal 2004 è passata da 130 milioni di ricavi e 30 di Mol ai 500 con 200 di Mol stimati per quest'anno. «Ci salva il nostro livello d'internazionalizzazione - ha osservato Carlo Rosa ad di Diasorin - solo il 15% dei ricavi è realizzato in Italia, dove i pagamenti avvengono anche a 700 giorni. E in alcune regioni hanno addirittura bloccato per legge i de-

creti ingiuntivi. In Francia, Stati Uniti e persino in Cina i pagamenti avvengono normalmente in 30-60 giorni».

Diasorin guarda con fiducia al 2011, sulla scia dei risultati del primo trimestre, e in prospettiva punta allo sviluppo dei mercati emergenti mentre tra i settori clinici le attenzioni si concentrano sulla diagnostica molecolare. Attualmente i mercati emergenti rappresentano circa il 20% dei circa 500 milioni di fatturato attesi dal gruppo, ma «l'obiettivo - sottolinea Rosa - è arrivare al 30% del totale, fondamentalmente

sulla spinta del fatto che la domanda di test diagnostici in paesi come India e Cina cresce del 30-40% l'anno, mentre in Italia, per fare un esempio, non va oltre 4%».

La multinazionale piemontese genera un importante flusso di cassa, 80-90 milioni, con una posizione finanziaria netta positiva. Un dato che secondo gli analisti denoterebbe allocazione "inefficiente" del capitale. Che fare? «Abbiamo sempre reinvestito negli ultimi anni - risponde Rosa - in acquisizioni e non smettiamo di guardarci intorno: l'anno scorso abbiamo acquisito la Murex dal gruppo Abbott e ce la siamo ripagata in un anno. Le opportunità nel nostro settore sono diverse ma non abbiamo alcuna intenzione di fare shopping a prezzi da

bolla». Tuttavia il top manager (che ha il 9% di Diasorin) sottolinea che in cima alle attenzioni c'è «l'area clinica della diagnostica molecolare che nei prossimi 5-10 anni sarà un'opportunità enorme di crescita».

Anche la bresciana Ssbt, operante nella produzione e commercializzazione di apparati per la radiodiffusione televisiva, «è interessata ad acquisizioni - ha ammesso l'ad Antonio Mazzara - ma il problema sta che per Ssbt, che fa molta innovazione, è più facile integrare un'acquisizione di piccoli stabilimenti produttivi che centri di ricerca». Poi Mazzara, citando i dati del 2010 - ricavi per 60,9 milioni e utile di 10,2 - ha mostrato che «si può creare un utile significativo anche con un fatturato contenuto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

