

Saluggia, 03 agosto 2012

Il CDA di DIASORIN S.p.A. approva i risultati del 1° semestre 2012**Sintesi dei risultati**

Ricavi: € 115 milioni nel 2° trimestre 2012, incluso il business NorDiag (€ 0,48 milioni di ricavi nel trimestre considerato), evidenziando un'importante crescita rispetto al 1° trimestre 2012 pari all'8,9% ed in lieve contrazione (-0,6% a tassi di cambio correnti) rispetto a quanto registrato nel 2° trimestre 2011 (a parità di tassi di cambi la differenza è pari a -4,4%).

Tale risultato è stato raggiunto nonostante il difficile contesto macro-economico di alcuni dei principali paesi europei, in cui il mercato della diagnostica ha registrato volumi in contrazione tra il 2% ed il 2,5%. Va ricordato che il paragone con il 2° trimestre del 2011 è reso difficile dalla presenza, lo scorso anno, di alcuni fenomeni di natura non ricorrente quali l'uscita dal mercato della vitamina D di un grande concorrente, ora rientrato con un nuovo prodotto e la presenza di una gara di fornitura ELISA in Brasile, terminata alla fine dello scorso anno e che il Gruppo si è nuovamente aggiudicato, ma a partire dal 3° trimestre 2012.

Nel 1° semestre 2012, i ricavi sono pari a € 220,7 milioni, incluso il business NorDiag, in contrazione del 2,8% a tassi di cambio correnti (-5,6% a parità di tassi di cambi) rispetto al dato al 30 giugno 2011. Escludendo il business NorDiag la variazione è stata del -3,0%.

Crescita linee business ^(*)	2° trimestre 2012	2° trimestre 2012	1° semestre 2012
	vs. 1° trimestre 2012	vs. 2° trimestre 2011	vs. 1° semestre 2011
CLIA, al netto della Vitamina D	+17,1%	+16,1%	+12,1%
Vitamina D	-1,8%	-16,2%	-14,2%
Murex	+6,4%	-0,3%	+3,8%

(*) a tassi di cambio correnti

→ **Marginalità:** il 2° trimestre 2012 continua a presentare una marginalità solida a livello di **EBITDA** (€ 45,9 milioni) e di **EBIT** (€ 38,8 milioni), con un peso sul fatturato rispettivamente del 40,1% e 33,9%, escludendo il business NorDiag. L'erosione di marginalità rispetto al 1° trimestre 2012 è conseguenza esclusiva di un differente mix di ricavi caratterizzato dalle aumentate vendite di strumenti e test ai distributori in paesi strategici per l'ulteriore espansione del business di Gruppo.

Nel 1° semestre 2012 l'**EBITDA** è pari a € 90,0 milioni e l'**EBIT** a € 75,9 milioni, con un'incidenza sul fatturato rispettivamente del 40,9% e 34,5%, escludendo il business NorDiag.

→ **Utile:** € 24,2 milioni nel 2° trimestre 2012, con incidenza sul fatturato del 21,1% ed € 46,6 milioni nel 1° semestre 2012, pari al 21,2% del fatturato di Gruppo.

→ **Posizione Finanziaria Netta:** +€ 52,0 milioni al 30 giugno 2012 (in incremento di circa € 10,4 milioni rispetto al saldo di fine 2011, pari a +€ 41,6 milioni), pur a seguito del pagamento di € 25,0 milioni di dividendi, dell'acquisizione del ramo d'azienda molecolare di NorDiag per € 7,6 milioni e del rimborso di debiti finanziari per € 4,4 milioni.

→ **Base installata unità LIAISON/LIAISON XL in continua espansione**

- Nuove unità nel 2° trimestre 2012: **+163 (134 LIAISON XL, di cui 41 in fase di validazione presso i clienti e 29 LIAISON)**
- Unità complessive al 30 giugno 2012: **4.519** (di cui 354 LIAISON XL)

→ **NorDiag:** acquisizione del ramo d'azienda, delle tecnologie, dei brevetti e del know-how per l'estrazione degli acidi nucleici utilizzati in diagnostica molecolare.

→ **Joint Venture con Trivitron Healthcare:** ingresso di DiaSorin nel mercato indiano della diagnostica in vitro (€ 400 milioni; crescita annua +15%) con Vitamina D, prodotti CLIA, Murex e molecolare.

Tabelle dei risultati

Dati in milioni di €	2° trimestre				
	2011	2012 a perimetro costante ^(a)	Var %	2012	Var %
Ricavi netti consolidati	115,7	114,6	-1,0%	115,0	-0,6% (*)
EBITDA (Margine Operativo Lordo)	51,5	45,9	-10,8%	44,7	-13,1%
<i>EBITDA margin</i>	44,5%	40,1%		38,9%	
EBIT (Risultato Operativo)	44,9	38,8	-13,6%	37,6	-16,3%
<i>EBIT margin</i>	38,8%	33,9%		32,7%	
Utile netto consolidato	27,9	24,2	-13,3%	23,1	-17,2%

(*) a parità di tassi di cambi: -4,4%

Dati in milioni di €	2012				
	1° trimestre	2° trimestre a perimetro costante ^(a)	Var %	2° trimestre	Var %
Ricavi netti consolidati	105,7	114,6	+8,4%	115,0	+8,9%
EBITDA (Margine Operativo Lordo)	44,1	45,9	+3,9%	44,7	+1,3%
<i>EBITDA margin</i>	41,8%	40,1%		38,9%	
EBIT (Risultato Operativo)	37,2	38,8	+4,3%	37,6	+1,1%
<i>EBIT margin</i>	35,2%	33,9%		32,7%	
Utile netto consolidato	22,5	24,2	+7,6%	23,1	+2,8%

Dati in milioni di €	1° semestre				
	2011	2012 a perimetro costante ^(a)	Var %	2012	Var %
Ricavi netti consolidati	227,1	220,2	-3,0%	220,7	-2,8%**
EBITDA (Margine Operativo Lordo)	101,4	90,0	-11,2%	88,9	-12,4%
<i>EBITDA margin</i>	44,7%	40,9%		40,3%	
EBIT (Risultato Operativo)	88,4	75,9	-14,1%	74,7	-15,4%
<i>EBIT margin</i>	38,9%	34,5%		33,9%	
Utile netto consolidato	56,4	46,6	-17,3%	45,5	-19,2%

(a) Dati riferiti al solo business DiaSorin, escludendo dal perimetro di consolidamento i valori del business NorDiag

(**) a parità di tassi di cambi: -5,6%

Il Consiglio di Amministrazione di DiaSorin S.p.A., riunitosi oggi a Saluggia sotto la Presidenza del dott. Gustavo Denegri, ha esaminato ed approvato i risultati consolidati del 1° semestre 2012.

Ricavi netti consolidati

I **Ricavi del Gruppo** nel 2° trimestre 2012 sono pari a € 115 milioni, incluso il business NorDiag, evidenziando un'importante crescita sequenziale rispetto al 1° trimestre 2012 pari all'8,9% ed in lieve contrazione (-0,6% a tassi di cambio correnti) rispetto a quanto registrato nel 2° trimestre 2011 (a parità di tassi di cambi la differenza è pari a -4,4%), pur nel difficile contesto macro-economico di alcuni dei principali paesi europei (in primis Italia, Francia e Spagna), dove si è registrata una contrazione dei volumi di test prescritti tra il 2% ed il 2,5%.

Va evidenziato come la comparazione con il 2° trimestre 2011 risulti disomogenea per effetti non ricorrenti che avevano caratterizzato positivamente il fatturato generato nella prima metà del 2011:

1. Vitamina D:

- *Prezzi*: erosione apportata da competitor non presenti con il test negli Stati Uniti nel 2011
- *Volumi*: decremento dal 3° trimestre 2011 delle prescrizioni dei test (-10%) in Nord America, con successivo assestamento dei volumi a tali livelli
- *Concorrenza*: ritorno da inizio 2012 di un concorrente che aveva ritirato il test a fine 2010 in Europa ed Australia, consentendo a DiaSorin di aumentare il proprio fatturato nei primi due trimestri 2011

2. Assegnazione gara su tecnologia ELISA in Brasile: fornitura terminata nel 3° trimestre 2011 e non presente nei primi due trimestri 2012 (la gara è stata riassegnata a DiaSorin e la ripresa della fornitura è prevista a partire dal 3° trimestre 2012).

Nel 1° semestre 2012, i ricavi netti consolidati, includendo il business NorDiag, sono pari a € 220,7 milioni, in contrazione del 2,8% a tassi di cambio correnti (-5,6% a parità di tassi di cambi) rispetto al dato al 30 giugno 2011. Escludendo il business NorDiag, i ricavi si attestano a € 220,2 milioni, con una variazione negativa del 3,0%.

Continua positivamente l'espansione della base installata degli strumenti LIAISON e LIAISON XL:

- Nuove unità nel 2° trimestre 2012: +163 (+134 LIAISON XL¹ e +29 LIAISON)
- Unità complessive al 30 giugno 2012: 4.519 (di cui 354 LIAISON XL¹)

Trend² linee di prodotti CLIA, escludendo la Vitamina D

- Sequenziale: +17,1%
- Trimestre su trimestre: +16,1%
- Semestre su semestre: +12,1%

Va menzionata, in particolare, l'ottima performance delle famiglie di prodotti dei *Marcatori Tumoriali*, dell'*Infettività*, del pannello *Screening Prenatale*, del *Parvovirus* e della nuova *linea HIV ed Epatite Virale*, in gran parte resa possibile dall'introduzione del LIAISON XL, che ha permesso al Gruppo di poter offrire ai propri clienti una soluzione in grado di competere con i principali attori di questi segmenti di mercato.

Trend² Vitamina D

- Sequenziale: -1,8%
- Trimestre su trimestre: -16,2%
- Semestre su semestre: -14,2%

Trend² linea di prodotti Murex

- Sequenziale: +6,4%
- Trimestre su trimestre: -0,3%
- Semestre su semestre: +3,8%

¹ Tale numero include 41 LIAISON XL già presso i clienti ed in fase di validazione

² A tassi di cambio corrente

Ricavi per
aree
geografiche

La seguente tabella riporta il fatturato consolidato conseguito dal Gruppo DiaSorin suddiviso per area geografica di destinazione. I ricavi derivanti dai prodotti Murex e NorDiag sono esposti separatamente rispetto alla ripartizione geografica del business tradizionale di DiaSorin al fine di rendere il confronto omogeneo.

Per quanto concerne Murex, sebbene l'acquisizione sia avvenuta anteriormente al 2° trimestre 2011, i flussi logistici richiesti dall'utilizzo di filiali Abbott per la distribuzione in alcune aree nel 2011, non consentono di rappresentare correttamente la ripartizione del fatturato dell'anno precedente per area geografica di destinazione. Coerentemente, i commenti ai ricavi delle vendite e delle prestazioni per area geografica sono riferiti al solo business DiaSorin.

Dati in milioni di €	2° trimestre		Variazione		
	2012	2011	assoluta	% a tassi di cambio	
				correnti	costanti
Europa e Africa	50,0	49,0	+1,0	+2,1%	+1,7%
Centro e Sud America	8,0	8,8	-0,8	-8,9%	-3,7%
Asia e Oceania	14,6	11,5	+3,1	+27,2%	+19,3%
Nord America	32,4	36,9	-4,5	-12,3%	-22,0%
Totale senza Murex	105,0	106,1	-1,1	-1,1%	-5,1%
Murex	9,6	9,6	-0,0	-0,3%	-1,3%
Totale con Murex	114,6	115,7	-1,1	-1,0%	-4,8%
Molecolare (NorDiag)	0,5	-	+0,5	n.s.	n.s.
Totale complessivo	115,0	115,7	-0,7	-0,6%	-4,4%

Dati in milioni di €	1° semestre		Variazione		
	2012	2011	assoluta	% a tassi di cambio	
				correnti	costanti
Europa e Africa	98,2	98,0	+0,2	+0,2%	+0,0%
Centro e Sud America	14,3	17,5	-3,2	-18,1%	-15,0%
Asia e Oceania	23,5	21,1	+2,4	+11,5%	+4,9%
Nord America	65,6	72,6	-7,0	-9,7%	-16,6%
Totale senza Murex	201,6	209,2	-7,6	-3,6%	-6,5%
Murex	18,6	17,9	+0,7	+3,8%	+3,1%
Totale con Murex	220,2	227,1	-6,9	-3,0%	-5,8%
Molecolare (NorDiag)	0,5	-	+0,5	n.s.	n.s.
Totale complessivo	220,7	227,1	-6,4	-2,8%	-5,6%

Europa e Africa

Nel 2° trimestre 2012 l'area commerciale Europa ed Africa ha realizzato un fatturato pari a € 50 milioni (+2,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; +1,7% a tassi costanti).

Continua il successo delle linee di prodotto legate al lancio del LIAISON XL, in particolare dei nuovi prodotti della linea HIV ed Epatite Virale, così come il successo commerciale ottenuto dal nuovo analizzatore automatico LIAISON XL.

Va segnalata l'ottima performance ottenuta sui mercati indiretti serviti dai distributori del Gruppo e sulla maggior parte dei mercati diretti:

- Distributori: oltre il +30,0%
- Israele: +14,8%
- Regno Unito: + 6,3%
- Germania: + 4,7%

con eccezione per l'Italia, la Spagna e la Francia per effetto della difficile situazione macroeconomica che ha causato una contrazione delle spese sanitarie e, in particolare per la Francia, del ritorno sul mercato della Vitamina D di un concorrente che aveva ritirato il proprio prodotto per problemi qualitativi sul finire del 2010.

Le vendite a distributori sono aumentate in maniera significativa soprattutto a seguito di un importante accordo commerciale chiuso con un distributore Turco.

Nel 1° semestre 2012 il fatturato è stato pari ad € 98,2 milioni (+0,2% rispetto al 1° semestre 2011). Nel corso del semestre va evidenziata l'ottima performance nei mercati olandese, inglese, austriaco

ed israeliano, tutti cresciuti con tassi a due cifre. Il mercato italiano è, invece, rimasto pressoché invariato e quello tedesco ha fatto registrare una crescita di ca. +2%.

Nord America

Nel 2° trimestre 2012 l'area commerciale del Nord America ha realizzato un fatturato pari a € 32,4 milioni (-12,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; circa -22% a tassi costanti per via del rafforzamento superiore al 10% nel corso del 2012 della valuta nordamericana nei confronti dell'Euro).

L'andamento del trimestre è in larga parte riconducibile al rallentamento del fatturato di Vitamina D per effetto della contrazione dei prezzi di vendita dovuta all'ingresso nel mercato dei principali competitor che hanno applicato politiche commerciali molto aggressive alle quali DiaSorin ha reagito concedendo sconti commerciali a fronte dell'estensione dei contratti di fornitura e del conseguente consolidamento della base clienti.

Continua il successo delle specialità appartenenti alla famiglia dell'Infettività e dello Screening delle malattie prenatali, con un incremento del +30% nel 2° trimestre 2012 rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

Nel 1° semestre 2012 il fatturato è stato pari ad € 65,6 milioni (-9,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; -16,6% a parità di tassi di cambio). Nel corso del semestre va evidenziata l'ottima performance delle specialità appartenenti alla famiglia dell'Infettività e dello Screening delle malattie prenatali (ca. +35%).

Centro e Sud America

Nel 2° trimestre 2012 l'area commerciale del Centro e Sud America ha realizzato un fatturato, al netto della linea di prodotti Murex, pari a € 8,0 milioni (-8,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; -3,7% a tassi costanti per effetto della svalutazione della valuta brasiliana).

L'andamento del fatturato del trimestre è stato principalmente determinato da:

- Messico: oltre il +14,0%
- Brasile:
 - Gara di prodotti ELISA: termine nel 3° trimestre 2011 della fornitura di un'importante gara, riassegnata a DiaSorin a partire dal 3° trimestre dell'esercizio in corso
 - Vitamina D: perdita di un importante cliente
- Distributori: transizione progressiva dalla vendita di strumenti a quella dei reagenti

Nel 1° semestre 2012 il fatturato, al netto della linea di prodotti Murex, è stato pari ad € 14,3 milioni (-18,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; -15,0% a parità di tassi di cambio).

Asia e Oceania

Nel 2° trimestre 2012 l'area commerciale dell'Asia e Oceania ha realizzato un eccellente fatturato pari a € 14,6 milioni (+27,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; +19,3% a tassi costanti, principalmente per effetto della fluttuazione della valuta australiana nei confronti dell'Euro).

L'andamento del fatturato del trimestre è stato principalmente determinato da:

- Cina: +42,0%; fatturato in straordinaria crescita sulla totalità dei prodotti CLIA venduti nel Paese
- Distributori: +41,7%, a seguito della vendita di strumenti ed al ristabilirsi del fatturato in Medio Oriente dopo la battuta d'arresto occorsa nel 1° trimestre 2012
- Australia: significativa riduzione del prezzo della Vitamina D concessa al Gruppo Sonic Healthcare, a fronte dell'ottenimento fino al 2015 dell'esclusiva in alcuni fondamentali mercati (fra cui USA, Germania e Australia) e perdita di due importanti clienti locali (uno dei quali riguadagnato a Maggio 2012)

Nel 1° semestre 2012 il fatturato è stato pari ad € 23,5 milioni, (+11,5% rispetto al 1° semestre 2011, al netto della linea di prodotti Murex; +4,9% a parità di tassi di cambio, principalmente a causa delle fluttuazioni della valuta australiana e di quella cinese nei confronti dell'Euro).

Ricavi per tecnologia

Le seguenti tabelle riportano l'incidenza percentuale del fatturato per ciascuna tecnologia sui dati consolidati conseguiti dal Gruppo per il 2° trimestre ed il 1° semestre del 2012 e 2011.

% di incidenza sul fatturato	2° trimestre	
	2012	2011
RIA	3,5%	4,1%
ELISA	17,2%	18,6%
CLIA	66,9%	67,9%
Molecolare	0,2%	-
Strumentazione e altri ricavi	12,2%	9,4%

% di incidenza sul fatturato	1° semestre	
	2012	2011
RIA	3,8%	4,2%
ELISA	17,5%	19,1%
CLIA	67,3%	67,4%
Molecolare	0,2%	-
Strumentazione e altri ricavi	11,2%	9,3%

Prosegue la fisiologica diminuzione dell'incidenza delle tecnologie RIA ed ELISA a favore della tecnologia CLIA, funzionante sugli analizzatori LIAISON e LIAISON XL.

Nel 2° trimestre si registra una lieve riduzione dell'incidenza percentuale delle vendite CLIA, dovuta alla diminuzione delle vendite di Vitamina D ed all'elevato fatturato generato dalla vendite di strumenti (in particolare LIAISON XL).

Il 1° semestre presenta l'invarianza dell'incidenza percentuale delle vendite CLIA (in lieve aumento se al netto delle vendite molecolari), dovuta agli effetti esposti per il 2° trimestre 2012.

EBITDA

L'**EBITDA**³ nel 2° trimestre 2012 è pari a € 45,9 milioni (€ 44,7 milioni includendo il business NorDiag), con un'incidenza sul fatturato del 40,1% (38,9% con NorDiag).

Al 30 giugno 2012, l'EBITDA si attesta a € 90,0 milioni (€ 88,9 milioni incluso NorDiag) ed equivalente al 40,9% del fatturato (40,3% con NorDiag).

EBIT

L'**EBIT**⁴ nel 2° trimestre 2012 è pari a € 38,8 milioni (€ 37,6 milioni includendo il business NorDiag), con un'incidenza sul fatturato del 33,9% (32,7% con NorDiag).

Al 30 giugno 2012, l'EBIT si attesta a € 75,9 milioni (€ 74,7 milioni incluso NorDiag) ed equivalente al 34,5% del fatturato (33,9% con NorDiag).

Gestione finanziaria

Gestione finanziaria: il 2° trimestre 2012 ha registrato oneri finanziari netti pari a € 1,6 milioni rispetto ad € 0,9 milioni nello stesso periodo dell'anno precedente, portando il cumulato al 30 giugno 2012 a € 1,6 milioni di oneri finanziari netti, rispetto a proventi netti per € 0,8 milioni dei primi sei mesi del 2011.

La differenza rispetto all'anno precedente è principalmente ascrivibile ai seguenti fattori:

- contabilizzazione fair value contratti di vendita a termine di dollari: perdita di € 623 migliaia nel 2° trimestre 2012 (-€ 157 migliaia sui contratti estinti nel 2° trimestre 2011). Le coperture scadute e regolate nel 2° trimestre 2012 ammontano a US\$ 8,5 milioni. Risultano ancora in essere coperture per US\$ 16 milioni rispetto al 2° trimestre 2011, ove le operazioni chiuse ammontavano a US\$ 7,8 milioni e quelle ancora in essere a US\$ 31 milioni.

Nel 1° semestre 2012 il *fair value* è stato negativo per € 373 migliaia (+€ 655 migliaia nel 1° semestre 2011).

- diverso andamento delle differenze cambio: -€ 90 migliaia nel 2° trimestre 2012 (-€ 253 migliaia nel 2° trimestre 2011), riconducibili principalmente ai saldi di natura finanziaria delle controllate espressi in valuta diversa da quella di conto
- contratti a termine scaduti nel corso del 2° trimestre 2012: hanno determinato una perdita su cambi iscritta a conto economico pari ad € 180 migliaia (€ 445 migliaia di proventi nel 2° trimestre 2011).

³ EBITDA = Margine Operativo Lordo

⁴ EBIT = Risultato Operativo

Nel 1° semestre 2012 si è registrato un provento pari a € 15 migliaia (€ 978 migliaia nel 1° semestre 2011).

- commissioni su operazioni di factoring: € 599 migliaia nel 2° trimestre 2012 (€ 619 migliaia nel 2° trimestre 2011).

Nel 1° semestre 2012 si sono registrate commissioni per € 1,1 milioni contro € 882 migliaia nel 1° semestre 2011, in aumento per effetto di un peggioramento delle commissioni finanziarie applicate sulle cessioni effettuate nel periodo.

Da segnalare che il fair value degli strumenti finanziari di cui sopra e le differenze cambio non realizzate sono di natura valutativa e pertanto non generano alcun movimento di cassa.

Gestione fiscale

Nel corso del 2° trimestre 2012 sono state contabilizzate imposte, includendo NorDiag, per € 13 milioni, in diminuzione del 20,4% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente (€ 16,2 milioni) e pari ad un'incidenza fiscale del 35,8% (36,7% nello stesso periodo del 2011).

Il valore cumulato al 30 giugno 2012 è pari a € 27,6 milioni, in diminuzione del 16% rispetto a quelle dell'esercizio precedente, pari a € 32,8 milioni, portando l'incidenza fiscale di Gruppo al 37,7%.

Utile netto consolidato

L'**Utile netto consolidato** nel 2° trimestre 2012, non considerando l'apporto del business NorDiag, è pari a € 24,2 milioni, in riduzione del 13,3% rispetto ai € 27,9 milioni del 2° trimestre 2011. Includendo NorDiag, il valore è pari ad € 23,1 milioni.

Al 30 giugno 2012, l'utile netto consolidato è pari a € 46,6 milioni (€ 45,5 milioni includendo il business NorDiag).

Posizione finanziaria netta

La **Posizione Finanziari Netta consolidata** al 30 giugno 2012 è positiva per € 52,0 milioni, in incremento di circa € 10,4 milioni rispetto al saldo di fine 2011 (+€ 41,6 milioni).

Prevedibile evoluzione della gestione

Alla luce dell'andamento economico del Gruppo registrato successivamente al 30 giugno 2012, vengono confermate le linee guida per l'esercizio 2012 precedentemente espresse:

- Ricavi: in linea o leggermente superiori (ca. +2%) a quanto registrato nel 2011
- Incidenza del Margine Operativo Lordo sul fatturato (EBITDA margin): in linea o lievemente inferiore al 2011 (ca. 200 punti base)
- Nuovi piazzamenti sistemi Liaison e Liaison XL: 500 - 600

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, dott. Pier Luigi De Angelis, dichiara ai sensi del comma 2 articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza che, sulla base della propria conoscenza, l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

Per ulteriori informazioni, si prega di contattare:

Riccardo Fava
External Relations Director - Head of IR and Media
Tel: +39.0161.487988
riccardo.fava@diasorin.it

Laura Villa
Investor Relations Director
Tel: +39.0161.487456
laura.villa@diasorin.it

GENNAIO

Lancio di un nuovo saggio per la determinazione dell'Epatite B: DiaSorin ha ricevuto il marchio CE per la commercializzazione del nuovo saggio per la determinazione del virus dell'Epatite B (Anti HBs II), un test completamente standardizzato, più facilmente riproducibile e con una maggiore sensibilità nella determinazione quantitativa degli anticorpi relativi all'antigene di superficie del virus dell'epatite B. Il saggio LIAISON Anti-HBs II utilizza la tecnologia CLIA per determinare la quantità di anticorpi relativi all'antigene di superficie del virus dell'epatite B (Anti-HBs) in campioni di siero o plasma. Il test è disponibile sui sistemi LIAISON e LIAISON XL.

Lancio di un nuovo saggio per la determinazione della Vitamina D negli Stati Uniti: la Food and Drug Administration (FDA) ha autorizzato la commercializzazione sul territorio statunitense di un nuovo saggio immunologico (LIAISON 25 OH Vitamin D TOTAL Assay), sviluppato per la determinazione quantitativa dei livelli di Vitamina D su piattaforma LIAISON. Negli ultimi 2 anni la ricerca DiaSorin ha sviluppato questo nuovo prodotto progettato per migliorare alcune caratteristiche del prodotto precedente, stabilendo un nuovo standard di qualità.

FEBBRAIO

Variazione capitale sociale della DiaSorin S.p.A.: 9 febbraio - Variazione capitale sociale della DiaSorin S.p.A. a seguito della sottoscrizione dell'aumento di capitale di n. 77.175 azioni ordinarie del valore nominale di € 1 posto al servizio del Piano di "Stock option 2007-2012" approvato dal Consiglio di Amministrazione del 26 marzo 2007. In data 7 marzo 2012 sono state sottoscritte ulteriori 60.000 azioni ordinarie del valore nominale di € 1 al servizio del medesimo Piano di Stock option.

DiaSorin diventa membro dell'ISBT come "Gold Corporate Member": L'ISBT (Società Internazionale delle Trasfusioni del Sangue) è la più importante società professionale a livello internazionale nel campo delle trasfusioni e dei trapianti. L'accordo con l'ISBT contribuirà ulteriormente all'espansione del business DiaSorin nel campo delle trasfusioni di sangue, così come alla promozione del brand in termini di visibilità sul mercato. L'appartenenza all'ISBT posiziona DiaSorin come player affidabile nel mercato delle banche sangue, con l'offerta di una vasta gamma di prodotti di alta qualità, tra cui il pannello completo MUREX su tecnologia ELISA.

MARZO

DiaSorin firma un accordo di esclusiva a livello mondiale fino al 2015 per la vendita della Vitamina D nei laboratori del Gruppo Sonic Healthcare: contratto fino al 2015 per la vendita esclusiva in tutto il mondo della Vitamina D (25-Hydroxy Vitamin D) a Sonic Healthcare Group, gruppo internazionale di test medicali operante negli Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda, Germania, Svizzera, Belgio, Regno Unito ed Irlanda. DiaSorin fornirà i suoi prodotti di Vitamina D come fornitore esclusivo per tutti i laboratori del Gruppo Sonic sui sistemi proprietari LIAISON e LIAISON XL in Australia, Germania e Stati Uniti e sarà considerata il fornitore preferenziale per i laboratori basati in Belgio, Irlanda, Nuova Zelanda, Svizzera e Regno Unito. In qualità di fornitore esclusivo, DiaSorin si riserva il diritto di fornire i prodotti, direttamente o indirettamente, anche a clienti diversi dai laboratori Sonic e, come fornitore preferenziale, verrà offerta a DiaSorin la priorità nell'effettuare la propria proposta d'offerta rispetto a qualsiasi altro fornitore.

APRILE

Lancio del primo saggio totalmente automatizzato per la determinazione dell'Helicobacter Pylori in campioni di feci: lancio del primo test totalmente automatizzato per la determinazione dell'Helicobacter Pylori in campioni di feci che sarà reso disponibile sulle piattaforme LIAISON e LIAISON XL nella maggior parte dei mercati coperti da DiaSorin, ad eccezione degli Stati Uniti e del Regno Unito.

Lancio di 2 nuovi saggi per la determinazione degli anticorpi IGM per il virus della parotite e del morbillo: lancio di 2 nuovi prodotti per la determinazione degli anticorpi IgM per il virus del morbillo (Measles IgM) e della parotite (Mumps IgM). I 2 nuovi test su tecnologia CLIA consentono la determinazione qualitativa degli anticorpi IgM contro i virus del morbillo e della parotite in campioni di siero/plasma umano in modo completamente automatizzato su piattaforme LIAISON.

MAGGIO

Il Gruppo DiaSorin firma l'accordo per l'acquisizione del ramo d'azienda di diagnostica molecolare del Gruppo Nordiag: il Gruppo DiaSorin, per mezzo della controllata irlandese Biotrin International Ltd., ha concluso con il Gruppo NorDiag un contratto per l'acquisizione del suo ramo d'azienda, delle tecnologie, dei brevetti e del know-how relativi all'estrazione degli acidi nucleici utilizzati per le applicazioni di diagnostica molecolare. La NorDiag ASA, società holding del Gruppo NorDiag con sede

ad Oslo e quotata sul mercato azionario norvegese, sviluppa, produce e commercializza tecnologie automatizzate per l'isolamento degli acidi nucleici e delle cellule da campioni biologici, indispensabili per poter eseguire le procedure di diagnostica molecolare.

GIUGNO

Variazione capitale sociale della DiaSorin S.p.A.: 27 giugno - Variazione capitale sociale della DiaSorin S.p.A. a seguito della sottoscrizione dell'aumento di capitale di n. 20.000 azioni ordinarie del valore nominale di € 1, posto al servizio del Piano di "Stock Options 2007-2012" approvato dal medesimo Consiglio di Amministrazione del 26 marzo 2007.

Fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura del semestre

LUGLIO

Il Gruppo DiaSorin entra nel mercato indiano attraverso una Joint Venture con Trivitron Healthcare: continua il piano di espansione in Asia del Gruppo DiaSorin attraverso la costituzione di una joint venture con il partner locale Trivitron Healthcare, società indiana focalizzata sulla produzione, innovazione, distribuzione ed assistenza post-vendita, con una vasta offerta nella diagnostica in vitro. Trivitron è uno dei primi 3 gruppi indiani operante nel settore dei dispositivi medici, con una vasta esperienza nel mercato IVD acquisita anche attraverso una serie di collaborazioni a lungo termine con aziende multinazionali. Secondo quanto previsto dall'accordo, il Gruppo DiaSorin ed il Gruppo Trivitron hanno costituito DiaSorin Trivitron Healthcare Private Limited, società a responsabilità limitata con sede a Chennai, della quale le parti possiedono rispettivamente il 51% e 49% e che opererà direttamente nel mercato diagnostico indiano. Il piano industriale della società neocostituita, interamente finanziata da DiaSorin e Trivitron, consentirà al Gruppo DiaSorin di entrare direttamente nel mercato indiano della diagnostica in vitro, stimato in circa € 400 milioni e con una crescita annua del 15%. L'offerta si concentrerà inizialmente sul mercato della vitamina D ed in seguito su tutti i prodotti Liaison XL, Murex e di diagnostica molecolare, rafforzando così l'attuale e futura presenza del Gruppo DiaSorin in India, secondo più rapido mercato diagnostico per crescita nel mondo dopo quello cinese.

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

(Dati in migliaia di €)	2° trimestre ^(*)			
	2012	2011	Variazioni	%
Ricavi delle vendite e prestazioni	115.033	115.730	-697	-0,6%
Costo del venduto	(36.487)	(31.287)	-5.200	+16,6%
Margine lordo	78.546	84.443	-5.897	-7,0%
	68,3%	73,0%	-4,7%	
Spese di vendita e marketing	(20.512)	(20.865)	+353	-1,7%
Costi di ricerca e sviluppo	(6.282)	(5.498)	-784	+14,3%
Spese generali e amministrative	(12.457)	(11.337)	-1.120	+9,9%
Totale spese operative	(39.251)	(37.700)	-1.551	+4,1%
	(34,1)%	(32,6)%	-1,5%	
Altri (oneri) e proventi operativi	(1.719)	(1.838)	+119	-6,5%
<i>di cui non ricorrenti</i>	(853)	-	-853	n.s.
Risultato Operativo (EBIT)	37.576	44.905	-7.329	-16,3%
	32,7%	38,8%	-6,1%	
Proventi/(oneri) finanziari	(1.633)	(875)	-758	+86,6%
Risultato ante imposte	35.943	44.030	-8.087	-18,4%
Imposte del periodo	(12.858)	(16.156)	+3.298	-20,4%
Risultato di periodo	23.085	27.874	-4.789	-17,2%
EBITDA ⁽¹⁾	44.738	51.458	-6.720	-13,1%
	38,9%	44,5%	-5,6%	

(*) dati non sottoposti a revisione contabile

(1) L'EBITDA è definito 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.

(Dati in migliaia di €)	1° semestre			
	2012	2011	Variazioni	%
Ricavi delle vendite e prestazioni	220.686	227.133	-6.447	-2,8%
Costo del venduto	(67.405)	(62.854)	-4.551	+7,2%
Margine lordo	153.281	164.279	-10.998	-6,7%
	69,5%	72,3%	-2,8%	
Spese di vendita e marketing	(40.617)	(39.354)	-1.263	+3,2%
Costi di ricerca e sviluppo	(11.757)	(10.714)	-1.043	+9,7%
Spese generali e amministrative	(24.309)	(22.028)	-2.281	+10,4%
Totale spese operative	(76.683)	(72.096)	-4.587	+6,4%
	(34,7)%	(31,7)%	-3,0%	
Altri (oneri) e proventi operativi	(1.852)	(3.814)	+1.962	-51,4%
<i>di cui non ricorrenti</i>	(853)	-	-853	n.s.
Risultato Operativo (EBIT)	74.746	88.369	-13.623	-15,4%
	33,9%	38,9%	-5,0%	
Proventi/(oneri) finanziari	(1.645)	807	-2.452	-303,8%
Risultato ante imposte	73.101	89.176	-16.075	-18,0%
Imposte del periodo	(27.562)	(32.819)	+5.257	-16,0%
Risultato di periodo	45.539	56.357	-10.818	-19,2%
EBITDA ⁽¹⁾	88.886	101.429	-12.543	-12,4%
	40,3%	44,7%	-4,4%	

(1) L'EBITDA è definito 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.

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO

<i>(Dati in migliaia di €)</i>	<i>30/06/2012</i>	<i>31/12/2011</i>	<i>Variazioni</i>
ATTIVITA'			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni materiali	64.040	62.722	+1.318
Avviamento	69.775	65.083	+4.692
Altre immobilizzazioni immateriali	56.660	56.850	-190
Partecipazioni	27	27	-
Attività per imposte anticipate	20.243	20.119	+124
Altre attività non correnti	724	568	+156
Totale attività non correnti	211.469	205.369	+6.100
Attività correnti			
Rimanenze	86.604	81.262	+5.342
Crediti commerciali	115.798	116.617	-819
Altre attività correnti	8.907	6.808	+2.099
Cassa e strumenti equivalenti	69.843	64.145	+5.698
Totale attività correnti	281.152	268.832	+12.320
TOTALE ATTIVITA'	492.621	474.201	+18.420
PASSIVITA'			
Patrimonio netto			
Capitale sociale	55.855	55.698	+157
Riserva sovrapprezzo azioni	15.803	13.744	+2.059
Riserva legale	11.168	8.016	+3.152
Altre riserve e risultati a nuovo	292.798	218.995	+73.803
Azioni proprie	(44.882)	(44.882)	-
Risultato di periodo	45.539	99.607	-54.068
Totale patrimonio netto	376.281	351.178	+25.103
Passività non correnti			
Finanziamenti	8.901	12.801	-3.900
Fondo trattamento di fine rapporto e altri benefici	21.141	20.948	+193
Passività per imposte differite	2.938	2.564	+374
Altre passività non correnti	3.360	6.206	-2.846
Totale passività non correnti	36.340	42.519	-6.179
Passività correnti			
Debiti commerciali	36.838	38.382	-1.544
Altri debiti	25.427	22.314	+3.113
Debiti tributari	8.793	10.111	-1.318
Quote correnti di finanziamenti a medio/lungo termine	8.426	8.552	-126
Altre passività finanziarie	516	1.145	-629
Totale passività correnti	80.000	80.504	-504
Totale passività	116.340	123.023	-6.683
TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITA'	492.621	474.201	+18.420

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO

(Dati in migliaia di €)	1° semestre	
	2012	2011
Cassa e mezzi equivalenti: valore iniziale	64.145	62.392
Disponibilità liquide nette generate dall'attività operativa	54.918	49.463
Disponibilità liquide impiegate nell'attività di finanziamento	(28.322)	(54.523)
Disponibilità liquide impiegate nell'attività di investimento	(13.298)	(11.878)
Acquisizioni di imprese controllate e rami d'azienda	(7.600)	-
<i>Variatione disponibilità liquide nette e mezzi equivalenti</i>	5.698	(16.938)
Cassa e mezzi equivalenti: valore finale	69.843	45.454