

Il consiglio d'amministrazione del gruppo ha analizzato i risultati preliminari dell'anno appena trascorso

Sorin, l'indebitamento scende ancora un po'

Dai 293 milioni del dicembre 2007 ai 253 di fine 2008. Per il 2009 si prevede un aumento del fatturato del 2-3%

MILANO. (sa.ba.) Il consiglio d'amministrazione di Sorin, riunitosi sotto la nuova presidenza di Rosario Bifulco, ha analizzato i risultati preliminari consolidati riferiti all'esercizio 2008, il cui ultimo trimestre ha visto completarsi il piano di dismissioni delle attività non strategiche (cessione del Vascular Therapy e Renal Care). Il progetto di bilancio consolidato definitivo sarà approvato dal consiglio d'amministrazione il 19 marzo.

«Nonostante le difficoltà del mercato e lo sfavorevole impatto dei tassi di cambio, Sorin ha raggiunto nell'esercizio 2008 gli ambiziosi obiettivi finanziari e di business fissati dal piano strategico. Durante l'anno, abbiamo migliorato la redditività e diminuito il livello del debito», ha affermato André-Michel Ballester, ceo di Sorin Group. «Abbiamo razionalizzato

l'organizzazione e ceduto le attività non strategiche - ha aggiunto -, aumentando il focus sulle nostre eccellenze nel settore cardiovascolare, mantenendo un alto livello di investimenti in innovazione».

I ricavi consolidati si attestano a 643,3 milioni di euro (in crescita dell'1,4% sul 2007), l'indice Ebitda (il margine operativo lordo, valore che rappresenta un indicatore della performance operativa) a 79,2 milioni (12,3% dei ricavi) e l'Ebit (risultato operativo) a 44,8 milioni (7% dei ricavi). Il risultato netto è pari a -38,1 milioni (contro i -82,7 milioni nel 2007). Risultato prima delle attività oggetto di cessione in pareggio, rispetto a una perdita netta di 51,4 milioni nel 2007.

L'indebitamento netto al 31 dicembre è pari a 252,8 milioni di euro, diminuito rispetto ai 293,3 milioni al 31 dicembre 2007.

Il profitto lordo è stato pari a 346 milioni di euro, contro i 351,9 milioni nel 2007 (53,4% del fatturato), in miglioramento, per effetto del contenimento dei costi industriali e dal più favorevole mix geografico, nonostante l'impatto negativo del tasso di cambio.

Per il 2009 la società prevede un fatturato in crescita del 2-3% rispetto al 2008, un Ebitda in miglioramento al 13-14% dei ricavi e un risultato netto positivo. La posizione finanziaria netta alla fine del 2009 è attesa in ulteriore riduzione a 220 milioni di euro.

Le spese di vendita, generali e amministrative sono state pari al 39,5% del fatturato, in calo rispetto al 40,9% del 2007.

Le spese di ricerca e sviluppo sono state pari all'8,1% del fatturato, in aumento rispetto al 7,5% del fatturato nel 2007.

Cardiovascolare: si aggiunge una nuova linea di prodotto

Acquisite da Datascope le attività di prelievo endoscopico di vasi sanguigni

MILANO. (sa.ba.) Sorin Group ha annunciato di aver acquisito da Datascope le attività legate alla linea di prodotto "Clearguide" per il prelievo per via endoscopica di vasi sanguigni. L'acquisto segue la stipulazione dell'accordo vincolante già sottoscritto a dicembre dalle società; la transazione era condizionata al perfezionamento dell'acquisizione di Datascope da parte di Getinge Ab, all'adempimento delle condizioni contrattuali e all'adempimento delle procedure antitrust negli Stati Uniti. Ora la linea di prodotto per il prelievo dei vasi sanguigni sarà integrata nella

business unit Cardiopulmonary di Sorin. I dispositivi per il prelievo endoscopico dei vasi sanguigni consentono tecniche meno invasive per il prelievo di vasi adatti per l'utilizzo in procedure di bypass aortocoronario. Tali procedure sostituiscono quelle tradizionali con vaso esposto, che possono causare notevole dolore e disagio ai pazienti. Inoltre, l'ampia incisione che è richiesta in una procedura con vaso esposto è associata ad un'alta percentuale di complicazioni della ferita, mentre l'approccio endoscopico presenta meno complicazioni rispetto al metodo tradizionale.

I RISULTATI DELLE TRE BUSINESS UNIT

■ **Cardiopulmonary** ha realizzato ricavi pari a 302,9 milioni di euro nel 2008, stabili rispetto al 2007, consolidando la propria posizione di leader mondiale in questo segmento con una quota di mercato del 40% circa. Nel 2008 il segmento delle macchine cuore-polmone ha realizzato un fatturato in calo del 2,6%* rispetto al 2007, mentre il segmento degli ossigenatori ha realizzato ricavi sostanzialmente stabili rispetto al 2007. Il segmento dei prodotti per autotrasfusione è cresciuto del 4,9% grazie ad una più estesa penetrazione delle applicazioni terapeutiche presso la comunità medica.

La business unit continuerà a fare leva sulla rilevante presenza di mercato, puntando a espandersi in segmenti con opportunità di penetrazione attraverso l'innovazione tecnologica. A tal fine, Sorin ha acquisito da Datascope la linea di prodotti per il prelievo per via endoscopica di vasi sanguigni.

■ **Cardiac Rhythm Management** ha realizzato ricavi per 231,1 milioni di euro nel 2008, in crescita dello 0,4% dal 2007. Le vendite sono cresciute del 5,7% nel segmento High Voltage (defibrillatori Ovatio e CRT-D), mentre il segmento Low Voltage (pacemaker Symphony e Reply) ha mostrato un calo dell'1%.

Durante il 2008 la crescita della business unit è stata penalizzata dalla decisione del management di cessare le vendite nei paesi non profittevoli e di ristrutturare la propria forza di vendita negli Usa. Tale impatto negativo è stato controbilanciato dai buoni risultati in Europa e in Giappone. La business unit continuerà la propria espansione in Europa e negli Usa, così come in Giappone, attraverso la partnership con Japan Life Line.

■ **Heart Valves** ha realizzato ricavi per 104,9 milioni di euro, in crescita dell'8,8%. Il segmento delle valvole cardiache biologiche è cresciuto del 40,1%, trainato dalla rapida espansione della valvola Mitroflow negli Usa. Nel segmento delle valvole cardiache meccaniche il fatturato è però sceso del 4,2%, per effetto della continua erosione del mercato.

Nel 2009, la business unit prevede di espandere ulteriormente la propria quota di mercato, in particolare nelle valvole biologiche negli Usa. La società sta seguendo attivamente i processi di approvazione regolatoria a livello mondiale della valvola sutureless Perceval, dalle caratteristiche uniche al mondo, della valvola stentless Solo negli Usa e della valvola biologica Mitroflow in Giappone.

commercio



di Antonio Bisceglia
presidente Ascom provinciale

Il contratto di secondo livello

La consapevolezza del contingente stato di difficoltà in cui versa tutto il settore commercio, tra calo dei consumi ed affitti esorbitanti, non può che spingere la nostra Organizzazione ad operare per il rilancio economico del settore commercio, impegnandosi a realizzare un'intesa sociale rappresenti anche un elemento di fiducia e di stimolo alla ripresa dei consumi. Per questo, sulla base di quanto previsto dal Contratto Collettivo Nazionale di lavoro del Terziario, Distribuzione e Servizi, nelle scorse settimane Ascom di Vercelli ha siglato l'accordo per il contratto di secondo livello con le Organizzazioni Sindacali Filcams Cgil, Fisascat Cisl e Uilucis Uil, con l'intendimento di operare al fine di ottenere sicuri benefici per le imprese a fronte di un modesto sacrificio economico. Si tratta di un accordo di grande rilievo e, al momento, Ascom di Vercelli è la prima organizzazione di categoria in Italia ad aver sottoscritto tale un contratto che, tengo a precisare, si applica a tutte le aziende della provincia, escluse quelle dove vi è contrattazione aziendale.

In merito alla promozione del mercato del lavoro e formazione, le Parti si impegnano in un'attività di servizio che permetta di rispondere agli interessi generali di imprese e lavoratori, come pure a

quelli particolari per cui si esercita il mandato di rappresentanza per il tirocinio formativo.

Sostegno ai figli dei lavoratori e delle lavoratrici del settore del Commercio e del Turismo, con l'istituzione di una borsa di studio: cinquecento euro per i diplomati della scuola media inferiore, settecentocinquanta euro per il conseguimento del diploma di scuola media superiore, mille euro per il diploma di laurea.

Convenzioni di tirocinio formativo anche con le Istituzioni locali e scolastiche, con lo scopo agevolare l'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro: i periodi formativi avranno durate variabili tra i quattro mesi e l'anno e i tirocinanti riceveranno un rimborso spese proporzionato alle ore di presenza effettiva.

Ricordo che gli Enti Bilaterali territoriali sono stati demandati alla composizione di tutte le vertenze individuali o plurime in merito all'applicazione del contratto nazionale, mentre, in materia di sicurezza, verranno designati dei rappresentanti per la sicurezza dei lavoratori, i quali potranno operare nelle aziende prive di un nominato internamente. Importante: le aziende iscritte all'Ente Bilaterale potranno avvalersi di un tecnico della sicurezza sul lavoro nominato dall'Ente stesso che fungerà da consulente.

gente d'impresa

Ghiottonerie e simpatia nel centro di Tronzano



Giuseppe Ragno e Simona Vigliano

TRONZANO. (p.pulc.) Nell'accogliente centro del paese ha aperto i battenti da pochi mesi un nuovo negozio di alimentari: "Le Ghiottonerie". A gestirlo sono i due proprietari, Giuseppe Ragno e Simona Vigliano, coppia anche nella vita.

La scelta di aprire un'attività del settore alimentare proprio a Tronzano è stata dettata da una duplice necessità: "Io gestivo una panetteria a Torino, la mia città - spiega Simona - mentre Giuseppe lavorava e viveva a Biella. Intendevamo trovare un punto d'incontro che ci permettesse d'incontrarci agevolmente: ecco l'idea di Tronzano". Dopo aver preso casa qui ed aver proseguito per qualche tempo a viaggiare fra le due città, Simona e Giuseppe hanno preso il coraggio di diventare autonomi: "Non era per niente facile vivere qui e lavorare a Biella e Torino - commenta Giuseppe - anche perché le spese di spostamento diventavano

piuttosto onerose". Cogliendo l'occasione del locale tronzanese, che già tempo addietro era adibito a negozio di alimentari, la coppia ha deciso di offrire un servizio alla comunità locale, sfruttando al meglio doti culinarie di Simona e la capacità relazionale di Giuseppe. Infatti "Le Ghiottonerie"

non è una semplice attività alimentare di classica rivendita, ma offre, anche su prenotazione, soluzioni tipiche delle rosticcerie: "Io mi diletto molto in cucina - continua Simona - è sempre stata una mia passione. Posso accontentare tante richieste, mentre so che al banco c'è Giuseppe,

persona davvero amabile nella relazione col cliente". Il locale invoglia decisamente ad entrare: luminoso, accogliente, ben organizzato e funzionale, dà proprio l'idea di un ambiente in cui sentirsi a proprio agio, ricco di sfiziose e deliziose preparazioni, oltre che ai degni prodotti di marca.

«VOLEVAMO SMETTERE DI CORRERE IN CITTÀ...»

«Qui il cliente deve sentirsi come a casa»

Da quanto tempo avete deciso di riaprire questo negozio?

"Abbiamo provato ad inventarci questa professione qui in paese all'inizio dell'autunno. Volevamo smettere di correre a Torino e Biella per lavorare. Così, abbiamo colto la palla al balzo quando abbiamo visto questo locale e ci siamo adoperati per ammodernarlo. Dopo i vari lavori e le varie peripezie burocratiche, alla fine di novembre abbiamo aperto l'attività".

Come vi trovate nella vita di paese?

"Siamo davvero contenti e soddisfatti. La gente qui ha instaurato un ottimo rapporto con noi: ci chiedono di darci del 'tu', sintomo di una confidenza che vuole renderci familiari a chi da tanti anni, se non da sempre, vive qui a Tronzano. Lavorare e vivere qui ha tutt'altro sapore che in città, perché

consente di intavolare un rapporto umano molto diretto. La nostra volontà è offrire un servizio completo a questa comunità che ci ha accolto così favorevolmente: finora tutti i clienti si sono trovati bene, sia per i prodotti che per il trattamento loro riservato".

Quali prospettive per questa attività?

"Abbiamo scelto il ramo alimentare per sfruttare le doti e l'esperienza di Simona, inoltre supponiamo che il settore sia uno dei più resistenti alla crisi che ormai da mesi ci attanaglia. Comunque, bisogna saper dare alla gente i prodotti migliori, che piacciono e che quindi invitano a ritornare. Senza dimenticare che è la relazione personale a determinare un certo tipo di successo: noi intendiamo far sentire a casa propria la gente che entra qui; l'accoglienza prima di tutto".

Rigatteria
Annalisa
348.4108414

**biancheria
porcellane
oggetti vari
libri, articoli regalo
e tanto altro...**

**via Matteotti 19
Borgo d'Ale (Vc)**