



ANALISI DI SETTORE

SECTOR ANALYSIS

Release 17.0

Giugno/June 2023

UNIDI: premesse ed esigenze

L'attuale scenario economico impone costantemente nuovi compiti alle Associazioni di categoria, soprattutto per quanto riguarda le attività di analisi di mercato e la capacità di fornire ad Associati ed Istituzioni uno scenario del settore di appartenenza quanto più affidabile e dinamico.

Questo richiede una crescente attenzione alle più appropriate modalità di raccolta ed analisi dei dati di mercato e l'utilizzo di competenze professionali in grado di rendere utile ed efficace l'Analisi di settore in oggetto.

UNIDI (Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiane) associa la maggior parte dei produttori italiani di attrezzature e materiali per odontoiatri e odontotecnici.

L'obiettivo principale di UNIDI è quello di fornire:

- ai propri Associati, un valido strumento di analisi, in grado di consentire la conoscenza del settore attraverso una visione aggregata e focalizzata. Questo strumento consente ad ogni Associato di pianificare il proprio sviluppo con maggiore capacità analitica, senza dover affrontare altri investimenti in ricerche di mercato;
- alle Istituzioni, una maggiore conoscenza del mercato dentale. In questo senso, risulta particolarmente importante che le Istituzioni percepiscano l'entità delle imprese associate in termini di sviluppo di ricchezza di occupazione, attraverso dati e analisi del contesto evolutivo.

In questa logica UNIDI ha inteso acquisire una Analisi di Settore dotata di alcuni strumenti in grado di garantire maggiore istituzionalità, attraverso la definizione rigorosa dei fattori analizzati e la conseguente possibilità di studiarne l'evoluzione nel tempo.

UNIDI: premises and needs

The current economic scenario constantly imposes new tasks on Trade Associations, especially regarding market analysis and the ability to provide Members and Authorities with an overview of the sector to which they belong that is as reliable and dynamic as possible.

This calls for greater attention to be paid to the most appropriate methods of gathering and analysing market data and to the use of professional skills that make it possible to make the relevant sector analysis useful and effective.

UNIDI (National Union of Italian Dental Industries) brings together the majority of Italian manufacturers of equipment and materials for dentists and dental technicians.

UNIDI's main objective is to provide:

- Its associates with a valid tool for analysis that is able to provide an insight into the sector by providing a far-reaching, focused overview. This tool allows each Member to plan its development with greater analytical capacity, without having to deal with extensive investments in market research.*
- Authorities and Institutions with a greater knowledge of the dental market. In fact, it is particularly important that Authorities perceive the size of associate companies in terms of the development of wealth and employment, by means of data on - and analysis of - the evolving context.*

For the above mentioned reasons, UNIDI has set out to put together a Sector Analysis that guarantees greater institutionalism, by rigorously defining the factors analysed and the subsequent possibility of studying how these evolve over time.

Indice / Table of contents

Introduzione / Introduction	Pag. 4
Rapporto UNIDI.....	Pag. 4
Il progetto Key-Stone / <i>The Key-Stone project</i>	Pag. 4
Struttura della filiera / <i>Structure of the chain</i>	Pag. 5
Metodologia / Methodology	Pag. 6
Il campione / <i>Sampling</i>	Pag. 6
La principale base di calcolo / <i>The main basis for calculation</i>	Pag. 7
Classificazione dei dati / <i>Classification of data</i>	Pag. 8
Classificazione UNIDI / <i>Unidi Classification</i>	Pag. 9
I dati chiave / <i>Key data</i>	Pag. 10
La produzione in Italia / Production in Italy	Pag. 11
Produzione italiana / <i>Italian production</i>	Pag. 11
Incidenza delle famiglie UNIDI settore Produzione / <i>Incidence by UNIDI product category</i>	Pag. 12
Valori e trend per gruppo / <i>Values and trends by group</i>	Pag. 13
Valori e trend per macro famiglia / <i>Values and trends by macro-area</i>	Pag. 14
Ripartizioni per famiglia / <i>Segmentation by product category</i>	Pag. 15
Destinazione delle merci / <i>Destination of goods</i>	Pag. 16
Peso destinazione delle merci / <i>Weight of destination of goods</i>	Pag. 17
Destinazione delle merci: incidenza delle esportazioni nella produzione nazionale / <i>Destination of goods: incidence of the exports on the Italian production</i>	Pag. 18

Il mercato delle esportazioni / The export market	Pag. 19
Mercato delle esportazioni / Export market.....		Pag. 19
Incidenza famiglie delle aziende italiane / Incidence of product categories in export by Italian companies.....		Pag. 20
Valori e trend per gruppo / Values and trends by group		Pag. 21
Valori e trend per macro famiglia / Values and trends by macro-areas.....		Pag. 22
Ripartizione per famiglia /Segmentation by product category		Pag. 23
La distribuzione all'ingrosso / Wholesale distribution		Pag. 24
Distribuzione all'ingrosso / Wholesale distribution		Pag. 24
Incidenza famiglie settore grossisti / Incidence of product categories in the wholesale distribution sector		Pag. 25
Valori e trend per gruppo / Values and trends by group		Pag. 26
Valori e trend per macro famiglia / Values and trends by macro-areas.....		Pag. 27
Ripartizione per famiglia /Segmentation by product category		Pag. 28
Il mercato finale di Sell-Out / The Sell-out final market		Pag. 29
Mercato italiano settore professionale sell-out / Sell-out Italian market professional sector		Pag. 29
Incidenza famiglie su mercato finale italiano / Incidence of product categories in Italy's final market		Pag. 30
Valori e trend per gruppo / Values and trends by group		Pag. 31
Valori per macro famiglia / Values by macro-area		Pag. 32
Ripartizioni per famiglia / Segmentation by product category		Pag. 33
Canali di vendita / Sales channels		Pag. 34
Peso del canale distribuito / Weight of the distribution channel		Pag. 35
Incidenza dell'origine domestica nel mercato di Sell-out / Incidence of domestic production in Sell-out market		Pag. 36

Introduzione / Introduction

Rapporto UNIDI

Presentazione rapporto sugli anni
2011-2012-2013-2014-2015-2016-2017-2018-2019-2020-2021-2022

L'Industria Dentale Italiana

- Analisi del valore del comparto produttivo
- Analisi del valore del mercato italiano

Il progetto Key-Stone

Presentazione rapporto sugli anni
2011 - 2012 - 2013 - 2014 - 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 - 2020 - 2021 - 2022

Quadro generale dell'industria dentale italiana e dimensionamento del mercato.

Raccolta ed elaborazione dati dimensionali (numero di imprese, fatturati, import/export, addetti) e relativi trend (crescita dimensionale, crescita strutturale, crescita manageriale, livello di internazionalizzazione).

- Analisi del valore delle produzioni italiane (produzione per export e consumo domestico)
- Analisi del valore mercato finale in Italia (prodotti di origine domestica/prodotti importati)

UNIDI Report

Presentation of the report on the periods
2011-2012-2013-2014-2015-2016-2017-2018-2019-2020-2021-2022

Italian Dental Industry

- Analysis of the value of production sector
- Analysis of the value of the Italian market

The Key-Stone project

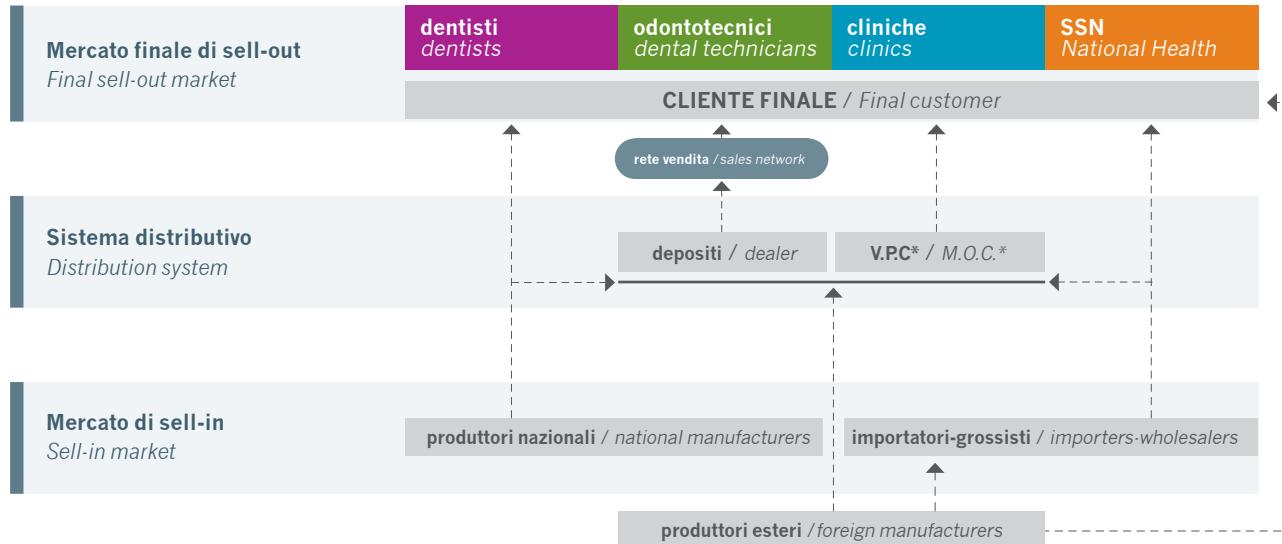
Presentation of the report on the periods
2011 - 2012 - 2013 - 2014 - 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 - 2020 - 2021 - 2022

General Overview of the Italian Dental Industry and Market Sizing.

Data collection and processing (number of companies, gross revenue, imports/exports, employees) and related trends (growth in size, structural growth, managerial growth, and degree of internationalisation).

- Analysis of the value of Italian production (production for exports and domestic consumption)
- Analysis of final market value in Italy (products of domestic origin/imported products)

Struttura della filiera / Structure of the chain



*V.P.C. Vendita per corrispondenza / *M.O.C Mail Order Catalogues

Metodologia / Methodology

Il campione / Sampling

Le fasi del progetto

- Raccolta-Aggiorntamento dati (bilanci e analisi desk)
- Elaborazione dati
- Interviste aziende
- Report studio

Project phase

- *Data Collection / Update
(balance sheets and desk analyses)*
- *Data processing*
- *Company interviews*
- *Study Report*

Totale aziende considerate: 328

Total number of companies considered: 328

184 (56%)	144 (44%)
572 milioni (25%)	1.738 milioni (75%)

Stima
Estimated

Interviste / Statistiche / Bilanci
Interviews / Statistics / Reports

La ricerca è realizzata su un campione complessivo che pesa il 75% sul mercato globale (valori 2021), i risultati del 2022 vanno quindi considerati come previsionali.

Tutto il consumo si misura con la ricerca Key-Stone denominata Sell-Out Analysis. Le aziende chiuse nell'ultimo biennio sono state escluse mantenendo i fatturati pgressi.

The research is carried out on a total sample that accounts for 75% of the global market (2021 values), so the results for 2022 should be considered as predictive. The whole consumables segment is measured using the Key-Stone research called Sell-Out Analysis. Companies that have ceased their activity during the last two years have been excluded, while maintaining their previous revenues.

Numero aziende

Number of companies

Fatturato aziende

Gross revenue

La principale base di calcolo

Mercato del Sell-in

In considerazione del doppio obiettivo definito da UNIDI:

- Analisi del settore produttivo italiano
- Analisi del mercato italiano al retail

La ricerca si è basata sull'analisi del “mondo del sell-in”, meglio definibile come «ex fabbrica» in particolare i dati sono stati raccolti sulle seguenti tipologie di aziende:

- Produttori italiani caratteristici del dentale
- Produttori di altri compatti con influenza parziale nel dentale
- Distributori grossisti (in prevalenza importatori)
- Distributori finali (per le linee esclusive e private label)
- Aziende estere con export diretto su dealer o clienti finali

Il mercato dei prodotti di consumo (studio e laboratorio, per un totale superiore ai 500 milioni) viene misurato attraverso le ricerche Key-Stone Sell-out Analysis, basate su un panel rappresentativo di distributori dentali.

Criticità considerate

- Rivendite lungo la filiera del sell-in con necessità di consolidamento dei dati
- Attività promiscue di produzione e distribuzione all'ingrosso
- Importazioni dirette del sistema distributivo senza intermediazioni locali

The main basis for calculation

Sell-in market

Considering the dual objectives defined by UNIDI:

- Analysis of the Italian production sector
- Analysis of the Italian retail market

The research is based on the analysis of the “sell-in world,” which can be better defined as the “ex-factory” sector. Specifically, the data has been collected from the following types of companies:

- *Italian dental manufacturers*
- *Manufacturers from other sectors with partial influence in the dental industry*
- *Wholesale distributors (mainly importers)*
- *Final distributors (for exclusive and private label lines)*
- *Foreign companies with direct exports to dealers or end customers*

The consumable products market (clinical and laboratory, summing up to more than 500 millions of Euros) is measured through Key-Stone research called Sell-out Analysis, based on a representative panel of dental distributors.

Criticalities

- *Resales along the sell-in supply chain requiring data consolidation*
- *Promiscuous activities of production and wholesale distribution*
- *Direct imports by the distribution system without local intermediation*

Classificazione dei dati / Classification of data

FAMIGLIA

Arredamento e Illuminazione

Furnishing and lighting

Riuniti per dentisti - incluso ricambi e accessori

Dental chairs - incl. accessories and spare parts

Apparecchiature Dentisti (escl. riuniti e rx) incl. ricambi

Equip. for dentists - excl. dental chairs and rx, incl. spare parts

Apparecchiature Laboratorio (escl. CAD-CAM), incl. ricambi

Equip. for labo - excl. CAD-CAM, incl. spare parts

Igiene e Sterilizzazione - sterilizzatrici

Hygiene and sterilization - sterilizers

Radiografici

Radiographics

Tecnologie CAD-CAM e software

CAD-CAM technologies and software

Farmaceutici (anestetici e farmaceutici vari)

Pharmaceutical

Prodotti di Consumo Dentisti (escluso farmaceutici)

Consumables for dentists (excl. pharmaceutical)

Prodotti di Consumo Odontotecnici (escl. lavorazioni CAD-CAM)

Cons. for dental technicians - excl. CAD-CAM works

Leghe Preziose e non preziose

Precious and non precious alloys

Implantologia - impianti, accessori, pilastri

Implantology - fixtures, accessories, abutment

Ortodonzia tradizionale

Traditional orthodontics

Allineatori ortodontici

Orthodontic aligners

Elaborazioni CAD-CAM

CAD-CAM works

Software di gestione studio

Practice management software

Servizi di assistenza esclusi ricambi

Assistance services - excl. spare parts

MACRO FAMIGLIA

Apparecchiature studio

Clinical Equipment

Apparecchiature studio

Clinical Equipment

Apparecchiature studio

Clinical Equipment

Apparecchiature laboratorio e protesi

Labo & Prosthetic Equipment

Apparecchiature studio

Clinical Equipment

Apparecchiature studio

Clinical Equipment

Attrezzature produzione protesica

Labo & Clinic prosthetic production equipment

Consumo studio

Clinical Consumable

Consumo studio

Clinical Consumable

Prodotti di consumo per protesi

Prosthetic Consumable

Prodotti di consumo per protesi

Prosthetic Consumable

Implantologia

Implantology

Ortodonzia tradizionale

Traditional orthodontics

Produzioni digitali personalizzate

Custom-made digital productions

Produzioni digitali personalizzate

Custom-made digital productions

Servizi e software

Services and software

Servizi

Services and software

GRUPPO

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Consumo

Consumable

Consumo

Consumable

Consumo

Consumable

Consumo

Consumable

Consumo

Consumable

Consumo specialistico

Specialties

Consumo specialistico

Specialties

Produzioni digitali

Digital production

Produzioni digitali

Digital production

Servizi

Services

Servizi

Services

Classificazione UNIDI / UNIDI classification

Si ricorda che dall'edizione 2017 è stata prevista una classificazione di dettaglio delle categorie merceologiche e un approfondimento del «mondo dei servizi», sempre più ampio e dinamico.

I dati storici aggregati sono stati elaborati a partire dal 2009, al fine di poter valutare l'evoluzione del business post crisi internazionale, che ha influito enormemente soprattutto sulla domanda interna

I dati per macro famiglie possono essere ritenuti sufficientemente affidabili a partire dal 2011, con un dettaglio sui trend per famiglie meno accurato per ogni singolo anno/famiglia ma di grande importanza per la valutazione del cambiamento della composizione del business durante gli anni e per l'analisi del tasso medio composto di crescita, che offre una visione solida e strutturale dell'andamento del business.

I dati di dettaglio, con la nuova classificazione UNIDI, sono stati prodotti per tutte le sezioni (produzione, esportazione, ingrosso e dettaglio).

Since the 2017 release, a detailed classification of the product categories and an in-depth analysis of the “world of services”, which is increasingly broad and dynamic, was envisaged.

The aggregated historical data have been processed since 2009, in order to be able to evaluate the evolution of the international post-crisis business, which has had an enormous impact on domestic demand.

The data for macro-areas can be considered sufficiently reliable starting from 2011, with a detail on the trends for product category less accurate for each single year / category but of great importance for the evaluation of the change in the business composition during the years and for the analysis of the CAGR (Compound Average Growth Rate), which offers a solid and structural vision of the business trend.

The detailed data, with the new UNIDI classification, were produced for all the sections (production, export, wholesale and retail).

I dati chiave / Key data

Alcuni macro trend già indicati lo scorso anno di un settore che impiega oltre 6.000 addetti.

- Numerosi nuovi attori, in ambito tecnologico, provenienti da altri comparti e non dedicati esclusivamente al dentale
- Progressiva trasformazione da un settore di materiali ad uno di servizi (semilavorati o finiti), con una diversa struttura del modello di business
- Settore della realizzazione della protesi sempre più trasversale tra studio dentistico e laboratorio odontotecnico
- Grande impatto del digitale per la costruzione di dispositivi medici su misura in ambito protesico e ortodontico
- Si ritiene che alcune aree legate ai servizi possano essere sottostimate, specialmente i software gestionali (in parte venduti da aziende non del settore) e i servizi di assistenza tecnica che sono spesso forniti da piccole aziende specializzate e dalla distribuzione

Some evidence of the full renovation of an industry that employs more than 6.000 people

- Many new players (technology field) entering from other branches and not entirely focused on dental sector
- Progressive transformation from a material-focused industry to a service-focused one (semi-finished or finished) with a different structure of the business model
- Prostheses production is more and more an across-the-board-industry between the dental practice and the laboratories
- Great impact of digital for the production of tailor-made medical devices in prosthetic and orthodontic fields
- It is believed that some areas related to services may be underestimated, in particular management software (partly sold by companies outside the sector) and technical assistance services that are often provided by small specialized companies and by the distribution

METODOLOGIA / METHODOLOGY

Il giro d'affari stimato nel 2022 Gross revenue forecasted in 2022

VALORI COMPLESSIVI DELLA PRODUZIONE E DEL MERCATO FINALE DEL SETTORE DENTALE ITALIANO OVERALL PRODUCTION AND FINAL MARKET VALUES OF THE ITALIAN DENTAL SECTOR

Produzione italiana / Italian Production Circa 1.339 milioni / Approx 1.339 million of Euros

Esportazione
Export
64%



50 Years of Italian Dental Industry

VALORE EX-FABBRICA / EX-FACTORY VALUES

Mercato finale / Final market Circa 1.675 milioni / Approx 1.675 million of Euros

Origine importazione
Import origin
63%



50 Years of Italian Dental Industry

VALORE AL SELL-OUT / SELL-OUT VALUES

La Produzione in Italia / Production in Italy

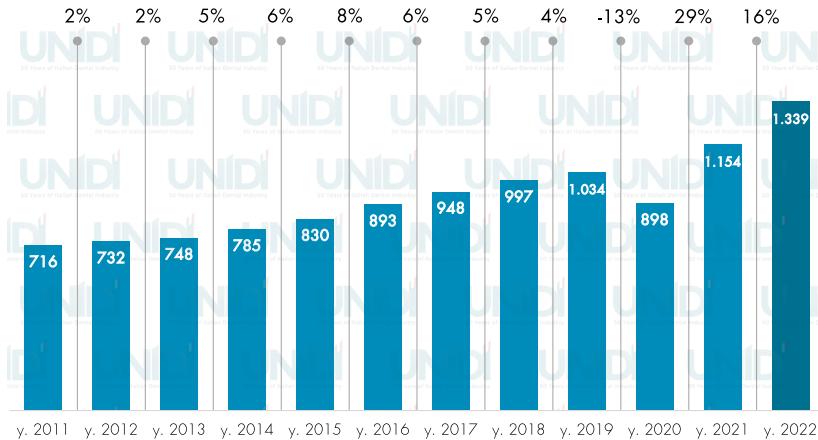
Produzione italiana | Valori ex-fabbrica in milioni di Euro

Italian production | Ex-factory values in million of Euros

La produzione viene valorizzata agli effettivi prezzi di cessione a clienti finali o intermediari, non si tratta quindi di valori relativi al mercato finale ma ex-fabbrica, che corrisponde al valore di mercato di Retail solo per ciò che riguarda le vendite dirette all'utilizzatore finale. / The production is evaluated at the actual selling prices to final customers or dealers; hence the values are not related to the final market, but to the ex-factory instead, which corresponds to the Retail market value only for what regards direct sales to the end users.

CAGR (tasso medio composto) 2011/2022: +6%

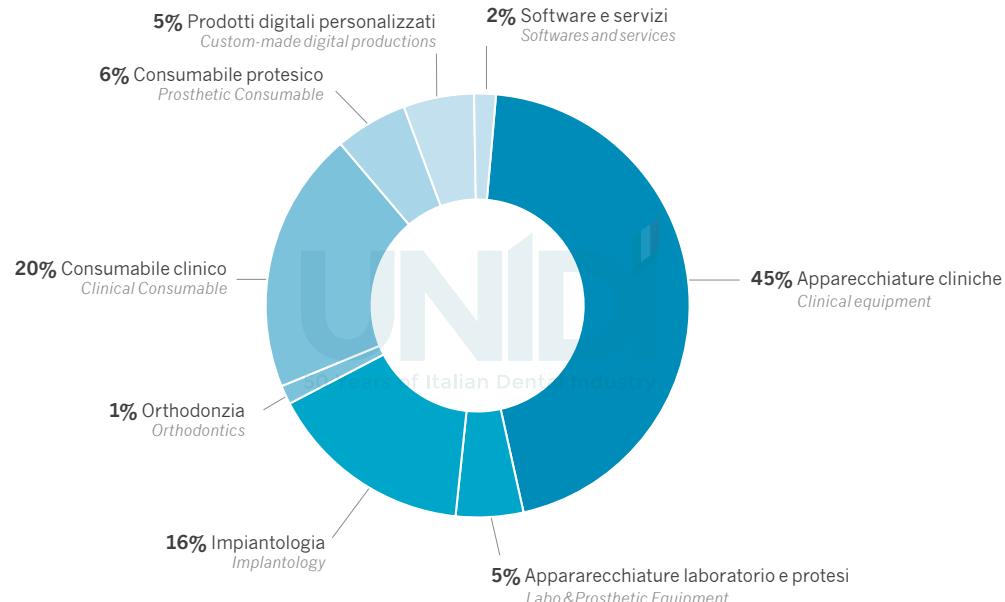
CAGR (compound annual growth rate) 2011/2022: +6%



Il settore risulta essere in crescita strutturale con un CAGR dal 2011 fino al 2022 del +6%, con il superamento di 1,3 miliardi di euro di produzione industriale. A seguito della pandemia, il comparto produttivo ha ottenuto nel 2022 un risultato di circa il 30% al di sopra di quello del 2019.

The sector shows structural growth with a CAGR of +6% from 2011 to 2022, overcoming 1.3 billion of Euros of industrial production. Following the pandemic, the production sector achieved a result in 2022 that was approximately 30% higher than that of 2019.

Incidenza delle famiglie UNIDI settore Produzione | Valori ex-fabbrica Breakdown by UNIDI product category | Ex-factory values



Il mercato del consumo, che include le lavorazioni digitali dei dispositivi medici su misura, riduce leggermente il suo peso grazie all'aumento delle attrezzature che nel 2021 pesavano il 48%.

The consumables market, which includes digital processing of custom-made medical devices, slightly reduces its share due to the increase in equipment, which accounted for 48% in 2021.

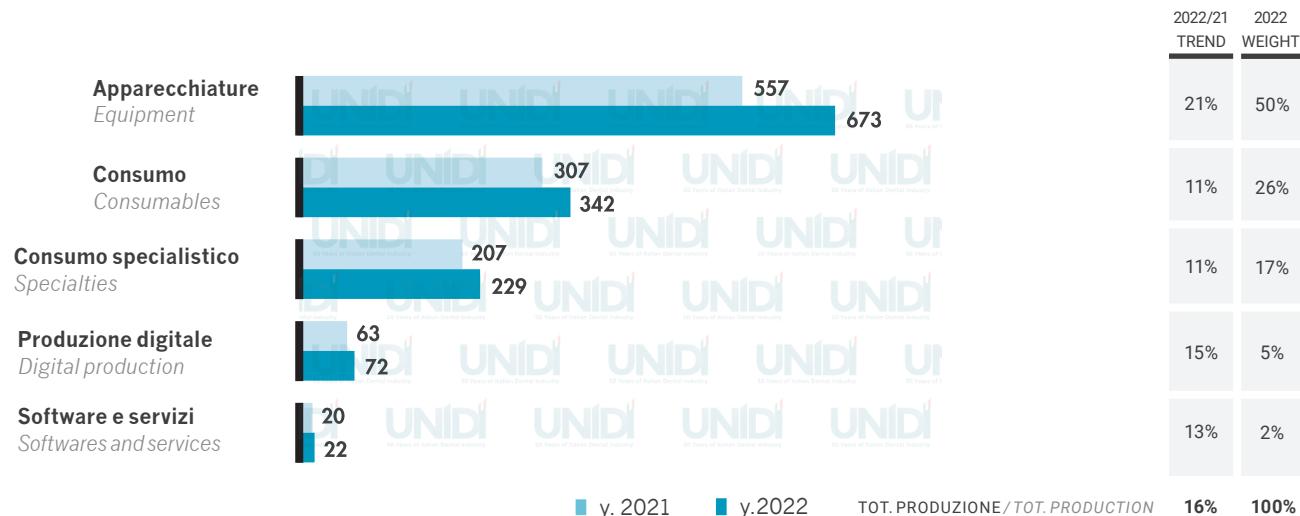
Valori e trend per gruppo | 2019 - 2022 | Valori ex-fabbrica in milioni di Euro

Values and trends by group | 2019 - 2022 | Ex-factory values in million of Euros

Produzione ex fabbrica <i>Production ex-factory</i>	2019	2020	2021	2022	2019 WEIGHT	2020 WEIGHT	2021 WEIGHT	2022 WEIGHT	2020/19 TREND	2021/20 TREND	2022/21 TREND
Apparecchiature <i>Equipment</i>	510	426	557	673	49%	47%	48%	50%	-16%	31%	21%
Consumo <i>Consumables</i>	281	253	307	342	27%	28%	27%	26%	-10%	21%	11%
Consumo specialistico <i>Specialties</i>	180	159	207	229	17%	18%	18%	17%	-12%	30%	11%
Produzione digitale <i>Digital production</i>	45	43	63	72	4%	5%	5%	5%	-3%	45%	15%
Software e servizi <i>Softwares and services</i>	19	17	20	22	2%	2%	2%	2%	-10%	17%	13%
TOTALE / Total	1.034	898	1.154	1.339	100%	100%	100%	100%	-13%	29%	16%

La somma delle percentuali potrebbe non essere 100 a causa degli arrotondamenti.
The percentages may not add up to 100 due to roundings.

Valori e trend per macro famiglia | Valori ex-fabbrica in milioni di Euro Values and trends by macro-areas | Ex-factory values in million of Euros



Aggregando le singole famiglie UNIDI in macro aree è possibile ottenere un dato affidabile di trend, che va invece sempre considerato in modo più indicativo sulle famiglie in dettaglio presentate successivamente. La produzione industriale risulta sostenuta maggiormente dal comparto tecnologico, che aumenta sensibilmente dopo la pandemia.

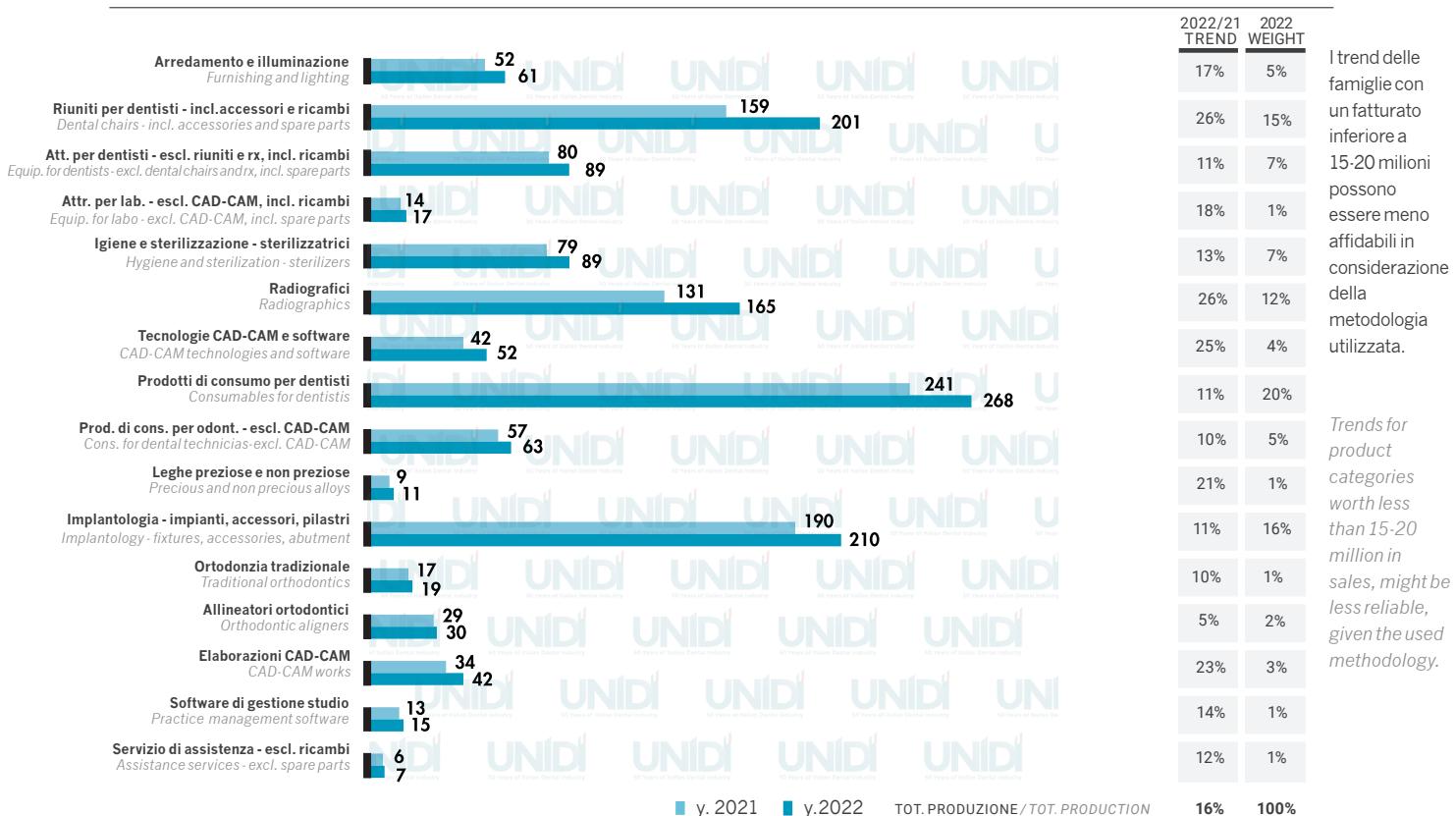
*Le "digital production" si riferiscono alle elaborazioni CAD-CAM e agli Allineatori.

By aggregating the individual UNIDI families into macro areas, it is possible to obtain a reliable trend data, which, on the other hand, should always be considered as an indication, while looking at the detail by product categories presented as follows. The industrial production is primarily supported by the technological sector, which has seen a significant increase following the pandemic.

* "Digital production" refers to CAD-CAM digital outputs and aligners.

Ripartizione per famiglia | Valori ex-fabbrica in milioni di Euro

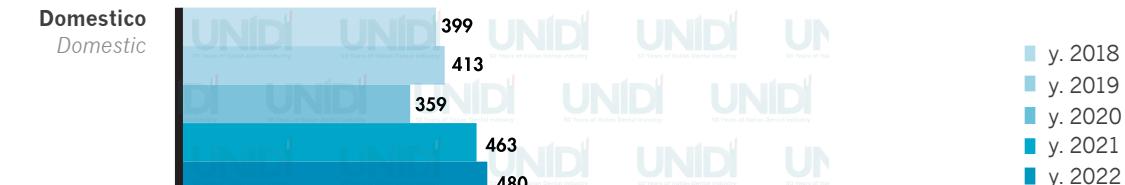
Segmentation by product category | Ex-factory values in million of Euros



La somma delle percentuali potrebbe non essere 100 a causa degli arrotondamenti. The percentages may not add up to 100 due to roundings.

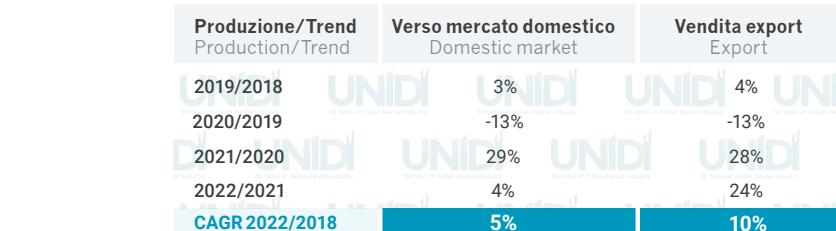
Destinazione delle merci | Valori in milioni di Euro e trend

Destination of goods | Values in million of Euros and trends



- y. 2018
- y. 2019
- y. 2020
- y. 2021
- y. 2022

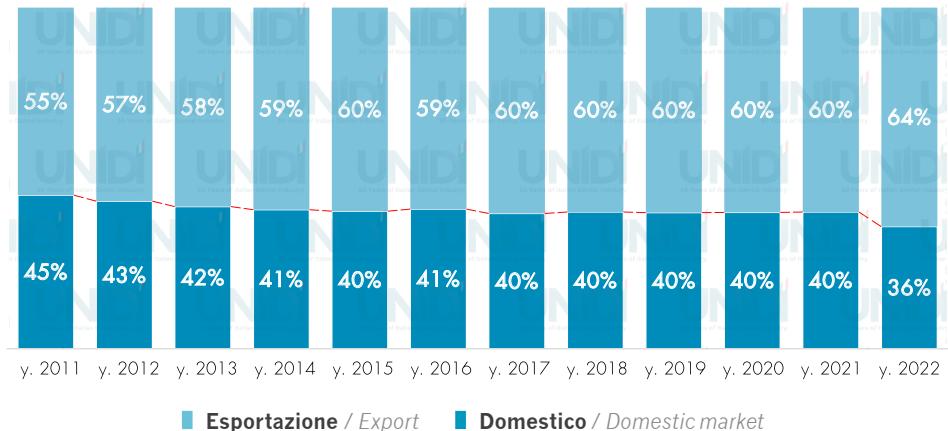
Esportazione Export



In tutto il periodo analizzato si evidenzia uno strutturale trend di crescita dell'export, soprattutto nell'ultimo biennio dopo la pandemia, che risulta particolarmente evidente nel 2022 con un +24%.

There is a structural growth trend in exports throughout the analyzed period, especially in the last two years after the pandemic, which is particularly evident in 2022 with a +24% increase.

Peso destinazione delle merci / Weight of destination of goods



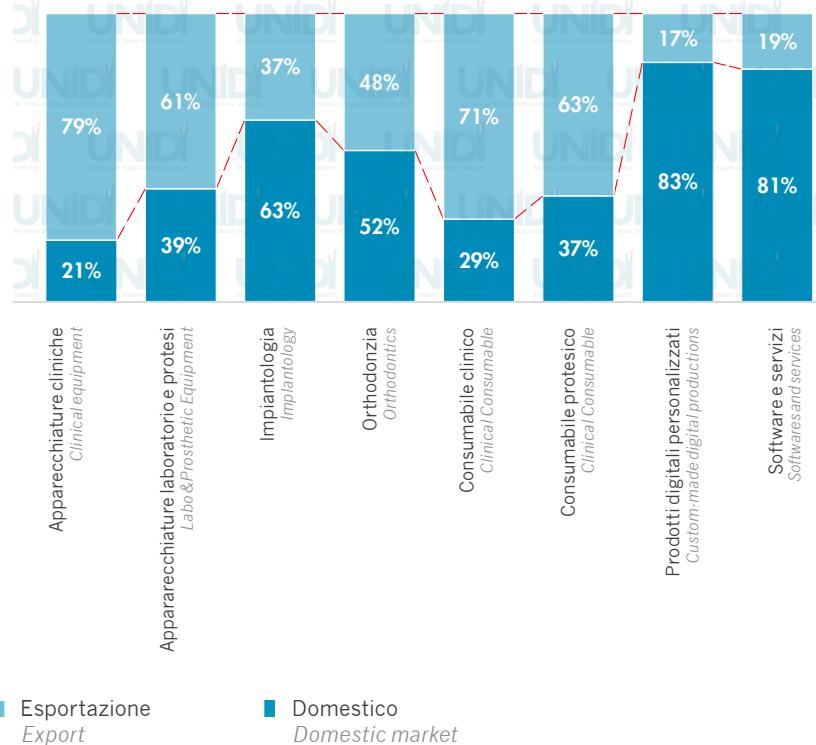
Nel 2022 il peso dell'export aumenta in modo straordinario, passando al 64%. Per la prima volta da quando viene realizzato lo studio di settore UNIDI il peso dell'esportazione dei produttori supera il 60%.

In 2022, the weight of exports increased significantly, reaching 64%. For the first time since the start of the UNIDI Sector analysis, the weight of the production exports exceeds 60%.

Milioni di euro Million of Euros	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Esportazione Export	394	416	436	465	495	527	572	597	621	539	691	860
Domestico Domestic market	322	317	312	320	335	365	376	399	413	359	463	480
TOTALE / Total	716	732	748	785	830	893	948	997	1.034	898	1.154	1.339

Destinazione delle merci: incidenza delle esportazioni nella produzione nazionale

Destination of goods: incidence of exports on the Italian production



L'analisi del peso dell'esportazione per singola famiglia UNIDI (aggregata) consente di valutare la propensione all'export nelle principali categorie merceologiche. Molto evidente il peso dell'export nelle attrezzature e nel consumo per le cliniche dentali.

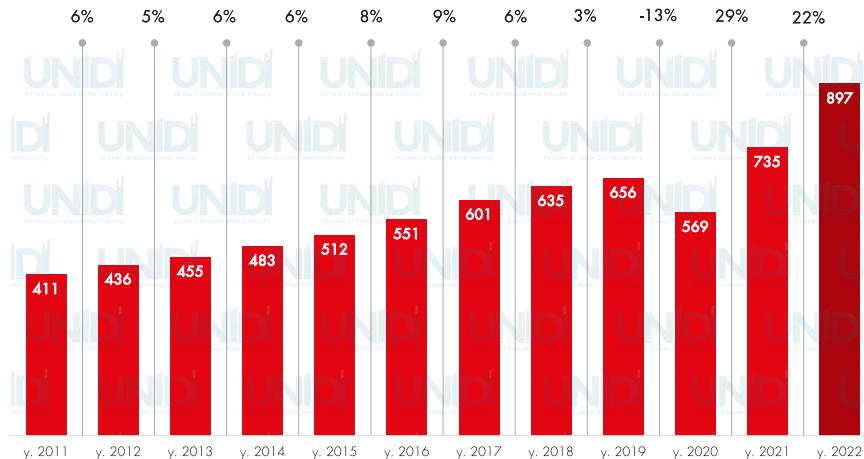
The analysis of the weight of the export per single UNIDI product category (aggregated), allows to evaluate the propensity to export in the major product categories. The weight is particularly significant in equipment and consumables for dental practices.

Il mercato delle esportazioni

The export market

Mercato delle esportazioni | Valori di Sell-in in milioni di Euro
Export market | Sell-in values in million of Euros

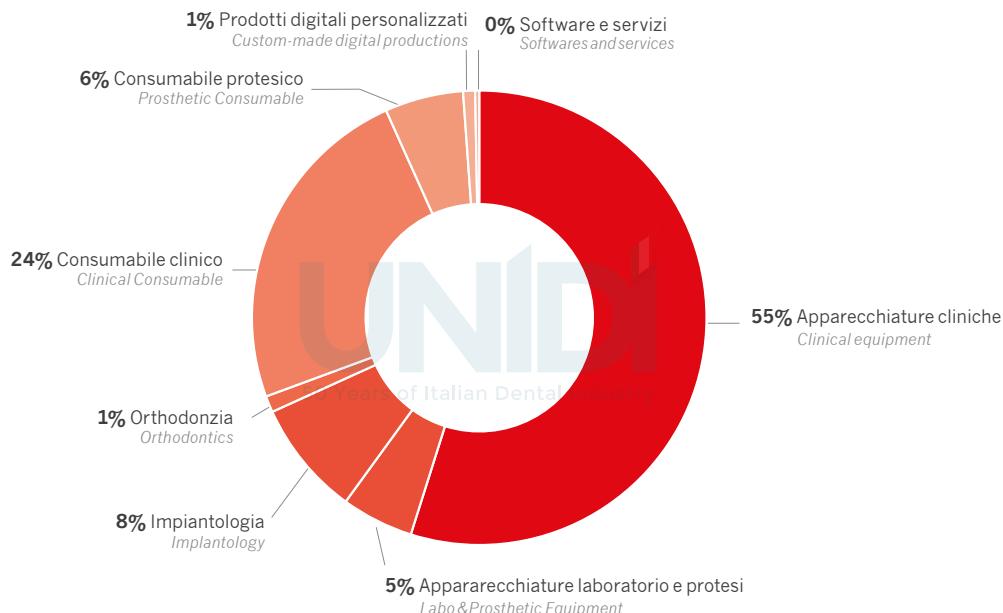
CAGR (tasso medio composto) 2011/2022: +7%
CAGR (compound annual growth rate) 2011/2022: +7%



Il mercato delle esportazioni, quasi interamente presidiato dai produttori italiani (96%), presenta un trend medio composto del 7% nell'ultimo decennio. Le esportazioni del 2022 sono stimate in quasi 900 milioni, più che raddoppiato in 10 anni.

The export market, almost entirely controlled by Italian manufacturers (96%), shows a CAGR of 7% in the last decade. In 2022, exports are estimated at nearly 900 million euros, more than doubling in the last decade.

Incidenza famiglie delle aziende italiane | Valori di Sell-in Breakdown by product category of the export by Italian companies | Sell-in values



Nella ripartizione delle esportazioni si nota una fortissima influenza del settore attrezzature, ma anche i prodotti di consumo (in particolare l'ambito chimico) hanno una forte rilevanza. Si noti il grande peso delle esportazioni in ambito tecnologico: 60% sommando le attrezzature per clinica e laboratorio.

There is a strong weight of the equipment category in the export of Italian companies, but consumable products (chemicals in particular) are very important as well. It is worth noting the significant weight of exports in Hi-tech, summing up to 60% when considering both clinical and laboratory equipment.

Valori e trend per gruppo | 2019 - 2022 | Valori di Sell-in in milioni di Euro
Values and trends by group | 2019 - 2022 | Sell-in values in million of Euros

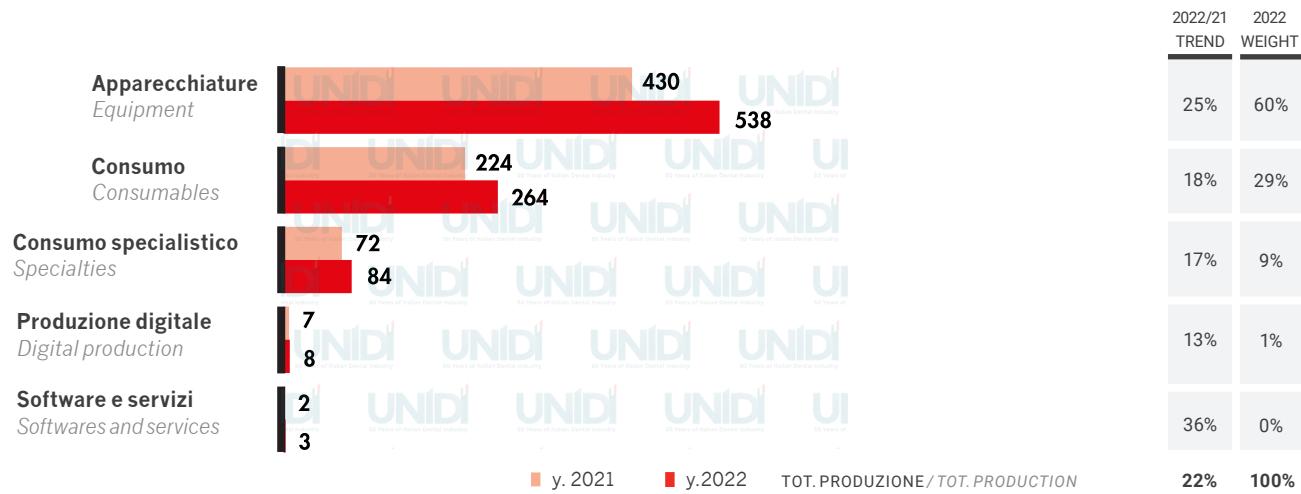
Produzione ex fabbrica
Production ex factory

	2019	2020	2021	2022	2019 WEIGHT	2020 WEIGHT	2021 WEIGHT	2022 WEIGHT	2020/19 TREND	2021/20 TREND	2022/21 TREND
Apparecchiature <i>Equipment</i>	390	336	430	538	59%	59%	59%	60%	-14%	28%	25%
Consumo <i>Consumables</i>	205	179	224	264	31%	31%	31%	29%	-13%	25%	18%
Consumo specialistico <i>Specialties</i>	55	49	72	84	8%	9%	10%	9%	-11%	47%	17%
Produzione digitale <i>Digital production</i>	4	3	7	8	1%	1%	1%	1%	-3%	96%	13%
Software e servizi <i>Softwares and services</i>	2	2	2	3	0%	0%	0%	0%	-15%	6%	36%
TOTALE / Total	656	569	735	897	100%	100%	100%	100%	-13%	29%	22%

La somma delle percentuali potrebbe non essere 100 a causa degli arrotondamenti.
The percentages may not add up to 100 due to roundings.

Valori e trend per macro famiglia | Trend 2022 su 2021

Values and trends by macro-area | Trend 2022 on 2021

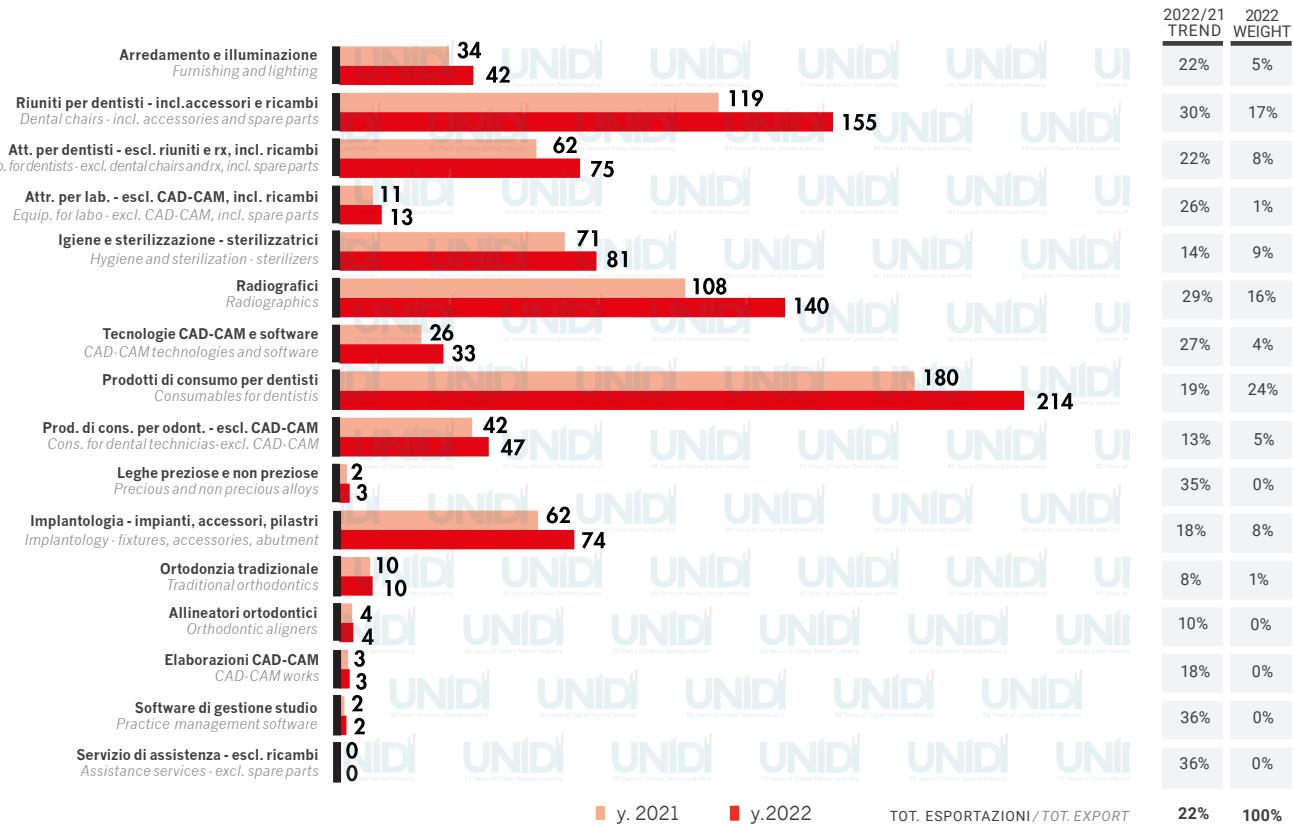


Rispetto al 2021, si nota una forte crescita sia nelle attrezzature che nel consumo, con un peso delle prime del 60%. Il mondo dei servizi è scarsamente presente nelle esportazioni, e i relativi trend sono poco rilevanti.

Nella successiva analisi di dettaglio è possibile individuare le famiglie maggiormente connesse a questo fenomeno.

Compared to 2021, both equipment and consumables show a strong growth in 2022, with equipment accounting for 60% of the total. The "Software & Services" category has a limited presence in exports, therefore its trend is not particularly significant. In the following detailed analysis, it is possible to identify the product categories mostly related to the mentioned highlights.

Ripartizione per famiglia / Segmentation by product category



I trend delle famiglie con un fatturato inferiore a 15-20 milioni possono essere meno affidabili in considerazione della metodologia utilizzata.

Trends for product categories worth less than 15-20 million in sales, might be less reliable, given the used methodology.

La somma delle percentuali potrebbe non essere 100 a causa degli arrotondamenti. The percentages may not add up to 100 due to rounding.

La distribuzione all'ingrosso

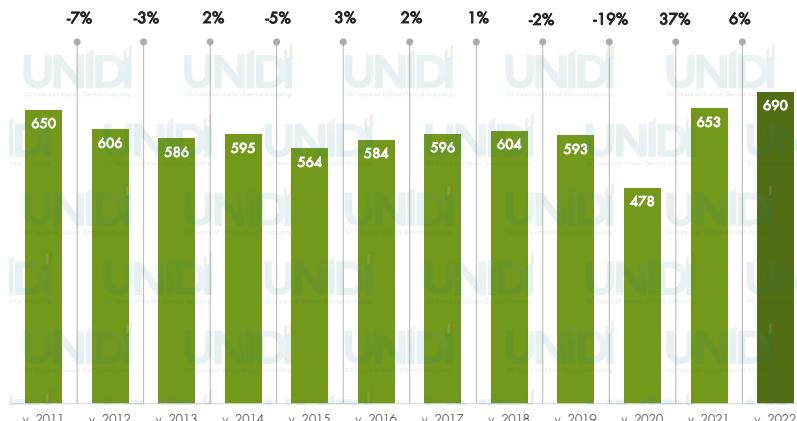
Wholesale distribution

Distribuzione all'ingrosso | Valori di Sell-in in milioni di Euro

Wholesale distribution | Sell-in values in million of Euros

La distribuzione all'ingrosso viene valorizzata agli effettivi prezzi di cessione, ciò significa che quando le vendite sono effettuate attraverso il sistema distributivo (depositi e cataloghi) viene utilizzato il valore di sell-in. Il canale comprende sia le vendite degli importatori al canale, che le distribuzioni dirette da fabbricanti esteri a depositi dentali.

CAGR (tasso medio composto) 2011/2022: +1%
CAGR (compound annual growth rate) 2011/2022: +1%



Wholesale distribution is evaluated at the actual sale prices, which means that when sales are made through the distribution system (dental dealers and catalogs) the sell-in value is used. The channel includes both the sales of importers to the channel and direct distributions from foreign manufacturers to dental dealers.

Lo sviluppo della distribuzione all'ingrosso ha ripreso a crescere, coerentemente con lo sviluppo della domanda interna, con una crescita del 6% rispetto al 2021. Il CAGR dell'ultimo decennio è in crescita solo dell'1% soprattutto per le seguenti ragioni:

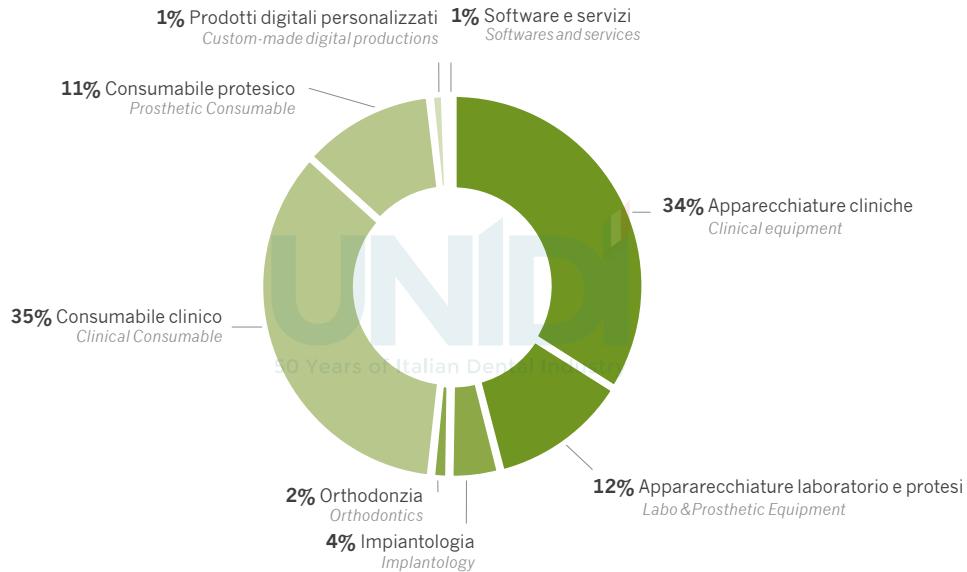
- la fase di maturità della domanda interna rispetto a paesi emergenti;
- il progressivo aumento delle lavorazioni digitali, normalmente con canale diretto;
- l'aumento delle vendite esclusive e private labels dei depositi (considerate dirette).

The wholesale distribution confirms the positive growth of 2021, in line with the development of the domestic demand, with a 6% increase on 2021. The CAGR for the last decade is at +1%, mainly due to the following reasons:

- the maturity of domestic demand compared to emerging countries;
- the progressive increase of the custom-made digital workflow, which usually adopts a direct channel distribution;
- the increase in exclusive distributions and private labels of the dealers (considered direct sales).

Incidenza famiglie settore grossisti | Prezzi Sell-in

Breakdown by product category of the wholesale distribution | Sell-in prices



Sono gli ambiti tecnologici quelli ad avere maggior peso nella distribuzione all'ingrosso, vista la necessità di supporto sul territorio (quindi da parte dei depositi dentali) nel processo di vendita e nell'assistenza.

Si tratta però di un comparto che, con l'enorme sviluppo digitale potrebbe veder modificare la «customer journey» di dentisti e odontotecnici, con il possibile aumento di peso del canale diretto (aziende di allineatori e implantologia che propongono soluzioni digitali).

Hi-Tech equipment - both clinical, lab and prosthetic equipment - is clearly most relevant, given the need for after-sales service by local dental dealers.

However, it is a sector that, with the enormous development of the digital workflow, could see the «customer journey» of dentists and dental technicians modified, with the possible increase in the weight of the direct channel (aligners and implantology companies offering digital solutions).

Valori e trend per gruppo | 2019 - 2022 | Valori di Sell-in in milioni di Euro

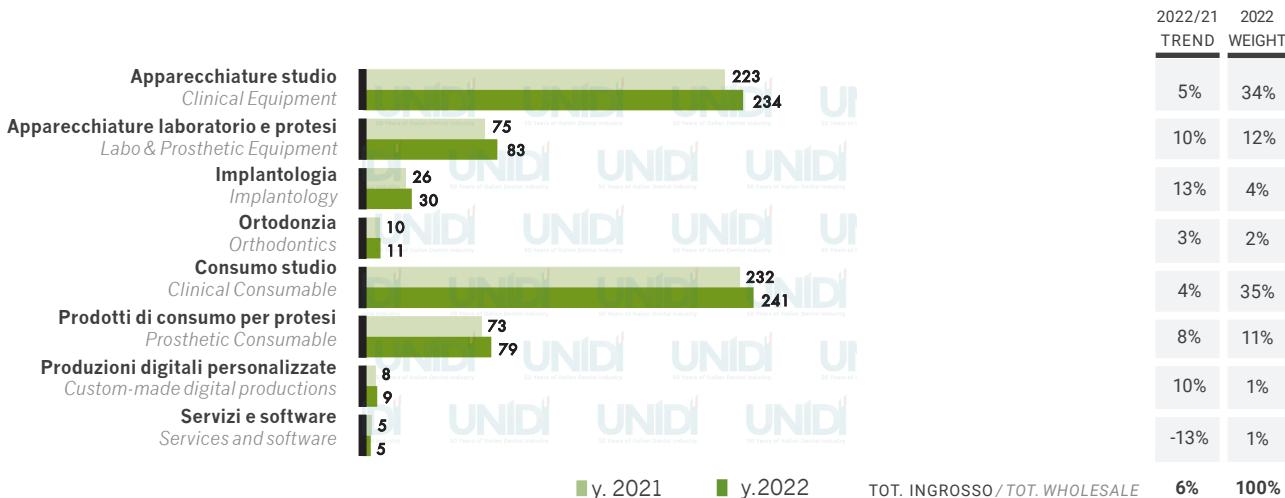
Values and trends by group| 2019 - 2022 | Sell-in values in million of Euros

	2019	2020	2021	2022	2019 WEIGHT	2020 WEIGHT	2021 WEIGHT	2022 WEIGHT	2020/19 TREND	2021/20 TREND	2022/21 TREND
Produzione ex fabbrica <i>Production ex factory</i>	255	203	298	317	43%	43%	46%	46%	-20%	47%	6%
Apparecchiature <i>Equipment</i>	286	232	305	319	48%	49%	47%	46%	-19%	31%	5%
Consumo <i>Consumables</i>	40	30	37	40	7%	6%	6%	6%	-25%	22%	11%
Consumo specialistico <i>Specialties</i>	6	7	8	9	1%	2%	1%	1%	13%	7%	10%
Produzione digitale <i>Digital production</i>	5	5	5	5	1%	1%	1%	1%	-8%	12%	-13%
Software e servizi <i>Softwares and services</i>	TOTALE / Total	593	478	653	100%	100%	100%	100%	-19%	37%	6%

La somma delle percentuali potrebbe non essere 100 a causa degli arrotondamenti.
The percentages may not add up to 100 due to rounding.

Valori e trend per macro famiglia | Trend 2022 su 2021

Values and trends by macro-area | Trend 2022 on 2021



In questo caso viene effettuata una presentazione dei trend a livello intermedio rispetto alle precedenti sezioni, in considerazione di una minore necessità di produzione dei trend con un alto livello di dettaglio.

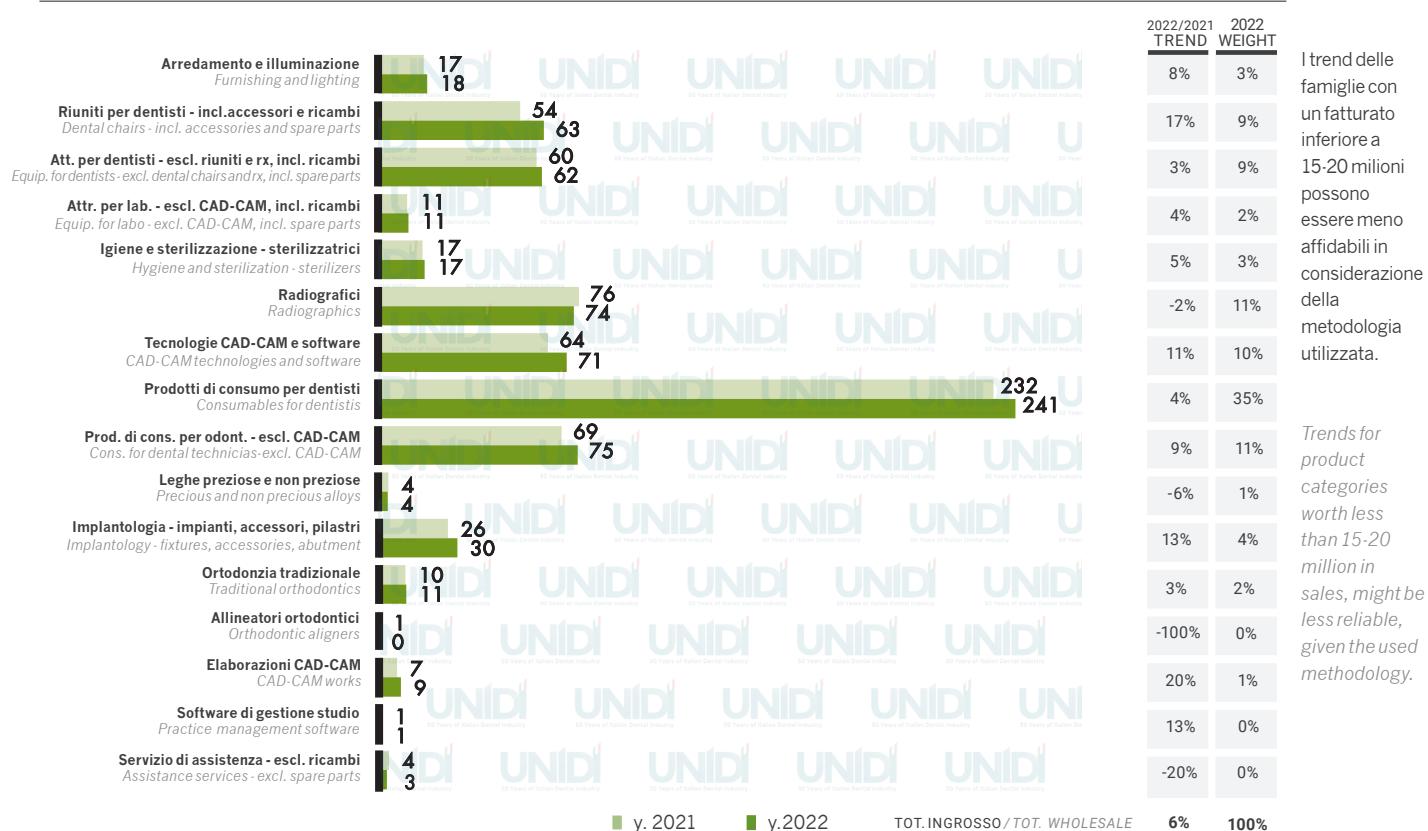
A questo livello di aggregazione quasi tutte le famiglie della distribuzione presentano trend in crescita, che confermano lo sviluppo positivo del mercato.

The values and trends are presented at an intermediate aggregation level, in light of a reduced need for in-depth analysis. In this channel as well, all families show positive trends, confirming the positive market development in Italy.

At this level of aggregation, almost all families in the wholesale distribution show growing trends, confirming the positive market development.

Ripartizione per famiglia | Prezzi Sell-in

Segmentation by product category | Sell-in prices



La somma delle percentuali potrebbe non essere 100 a causa degli arrotondamenti. The percentages may not add up to 100 due to rounding.

Il mercato finale di Sell-out

The Sell-out final market

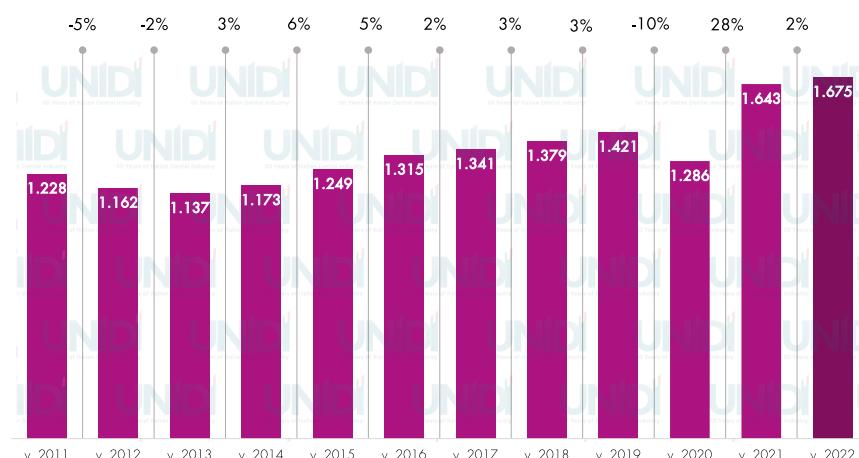
Mercato italiano settore professionale sell-out | Valori in milioni di Euro

Sell-out Italian market professional sector | Values in million of Euros

I valori di Sell-out sono stimati applicando un ricarico standard ai valori di Sell-in.

The Sell-out values have been estimated by applying a standard mark-up to the Sell-in values.

CAGR (tasso medio composto) 2011/2022: +3% / CAGR (compound annual growth rate) 2011/2022: +3%

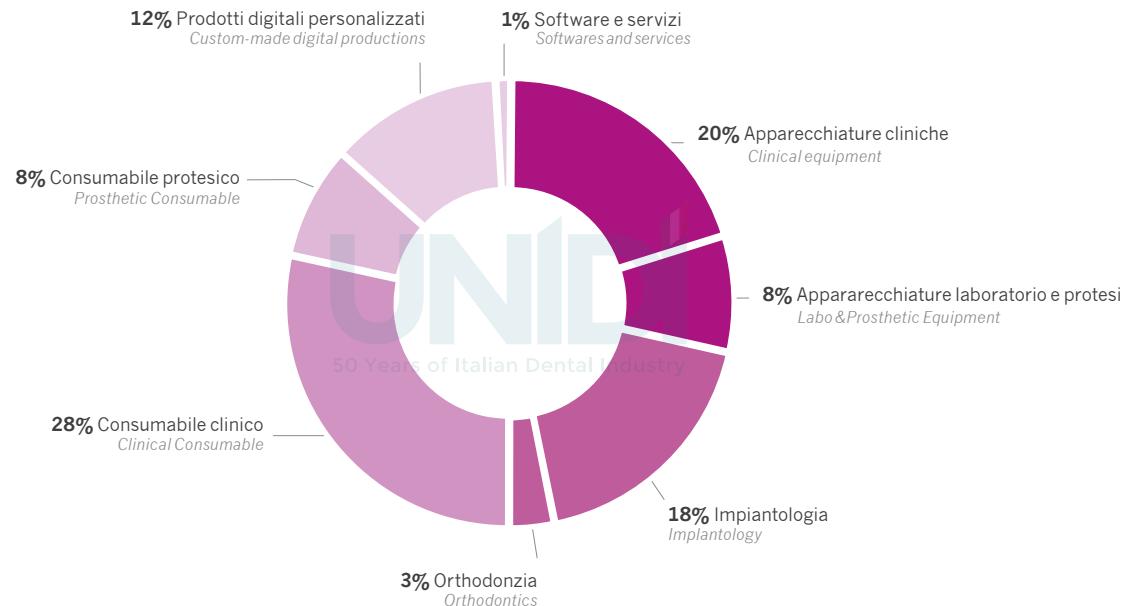


Il mercato italiano ha recuperato poderosamente il calo del 2020 dovuto alla pandemia. Anche considerando la media del solo ultimo triennio, il valore medio si colloca abbondantemente al di sopra del fatturato 2019. La crescita del 2% nel 2022 è di fatto un consolidamento dell'ottima performance del 2021. Il tasso di crescita medio composto dell'ultimo decennio si assesta a un +3%, abbondantemente al di sopra della crescita del sistema economico nazionale.

The Italian market has strongly recovered from the decline in 2020 due to the pandemic. Taking into account the last three years (from 2020 to 2022), the average annual value is well above that of 2019. The 2% growth in 2022 has to be considered a consolidation of the excellent performance of 2021. The CAGR for the last decade stands at +3%, well above the growth rate of the overall Italian economy.

Incidenza famiglie su mercato finale italiano

Breakdown by product category of the Italian final market



Da una visione generale, si nota come i servizi, e in particolare le lavorazioni digitali customizzate (allineatori ortodontici e strutture protesiche CAD-CAM realizzate al di fuori del laboratorio), continuino ad aumentare il proprio peso, si tratta di un'evoluzione costante, che si è consolidata anche a seguito della pandemia.

Anche grazie agli incentivi fiscali dell'ultimo triennio, e alla forte domanda di tecnologie digitali, questo ambito raggiunge il 28% del mercato complessivo.

From a broad perspective, it is noticeable that services, especially custom-made digital productions (such as orthodontic aligners and CAD-CAM frameworks made outside the laboratory), continue to increase their weight. This is an ongoing evolution that has also consolidated in the wake of the pandemic.

Thanks to the fiscal incentives of the past three years and the high demand for digital technologies, this segment accounts for 28% of the total market.

Valori e trend per gruppo | 2019 - 2022 | Valori in milioni di Euro

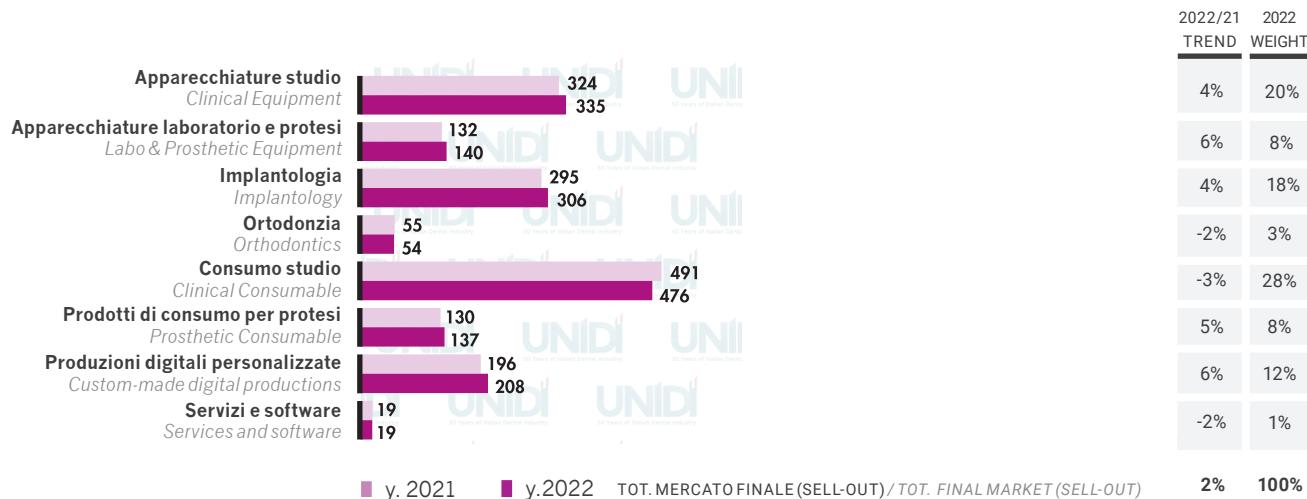
Values and trends by group | 2019 - 2022 | Values in million of Euros

	2019	2020	2021	2022	2019 WEIGHT	2020 WEIGHT	2021 WEIGHT	2022 WEIGHT	2020/19 TREND	2021/20 TREND	2022/21 TREND
Produzione ex fabbrica <i>Production ex-factory</i>											
Apparecchiature <i>Equipment</i>	382	314	456	475	27%	24%	28%	28%	-18%	45%	4%
Consumo <i>Consumables</i>	560	553	621	613	39%	43%	38%	37%	-1%	12%	-1%
Consumo specialistico <i>Specialties</i>	338	282	351	360	24%	22%	21%	21%	-17%	24%	3%
Produzione digitale <i>Digital production</i>	123	121	196	208	9%	9%	12%	12%	-2%	63%	6%
Software e servizi <i>Softwares and services</i>	18	16	19	19	1%	1%	1%	1%	-10%	19%	-2%
TOTALE / Total	1.421	1.286	1.643	1.675	100%	100%	100%	100%	-10%	28%	2%

La somma delle percentuali potrebbe non essere 100 a causa degli arrotondamenti.
The percentages may not add up to 100 due to roundings.

Valori per macro famiglia | Prezzi finali Sell-out, trend 2022 su 2021

Values by macro-area | Final Sell-out prices, trend 2022 su 2021



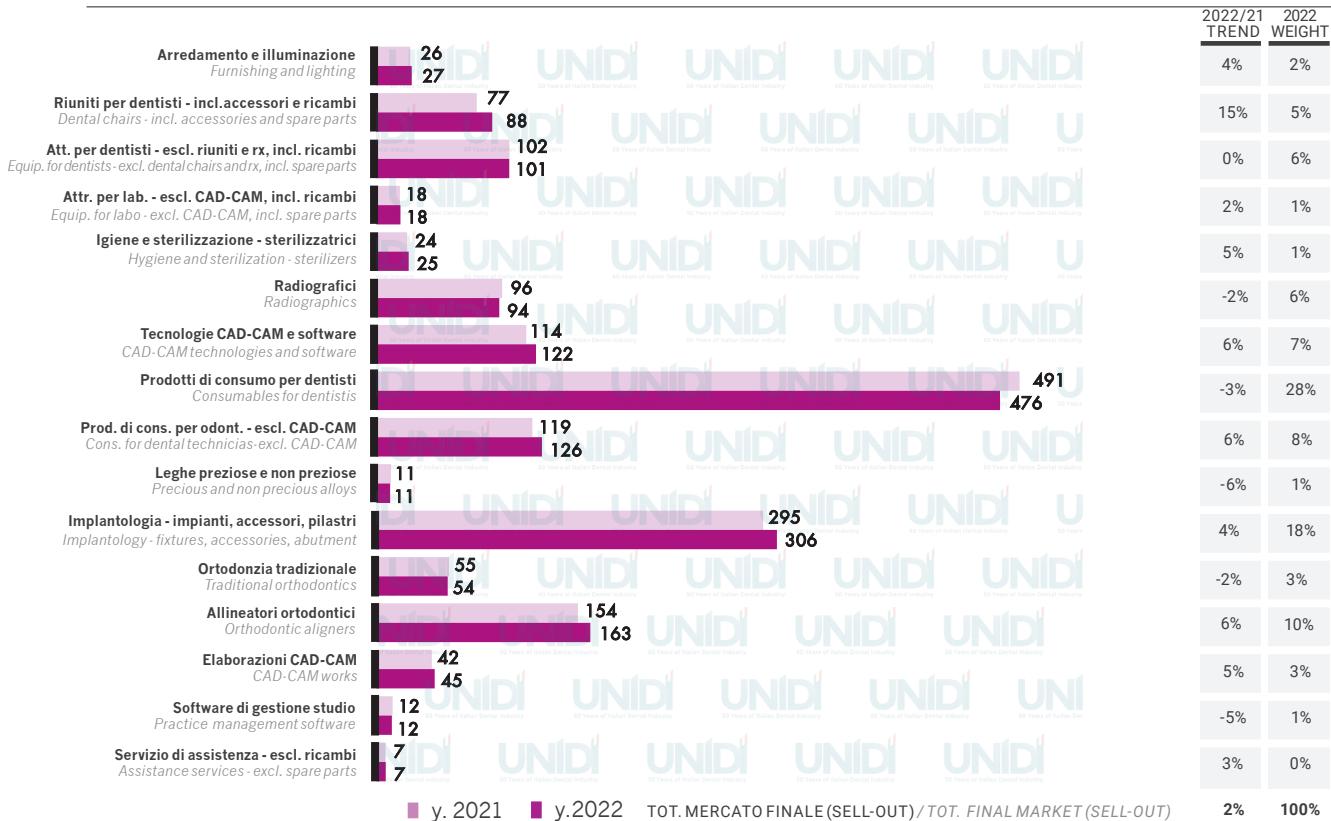
Nonostante l'influenza dell'inflazione su quasi tutti i prodotti di consumo, in particolare nell'ambito chimico, il calo nel consumo dei prodotti per lo studio dentistico è dovuto essenzialmente alla riduzione dei volumi e dei prezzi dei prodotti monouso e dispositivi di protezione individuale che avevano avuto un'enorme crescita a causa della pandemia.

Despite the influence of inflation on nearly all consumable products, especially in chemicals, the decrease of the clinical consumables is mainly attributed to the reduction in volumes and prices of disposable products and PPEs, which experienced a significant surge during the pandemic.

La somma delle percentuali potrebbe non essere 100 a causa degli arrotondamenti. The percentages may not add up to 100 due to roundings.

Ripartizione per famiglia | Prezzi finali Sell-out

Segmentation by product category | Sell-out final prices



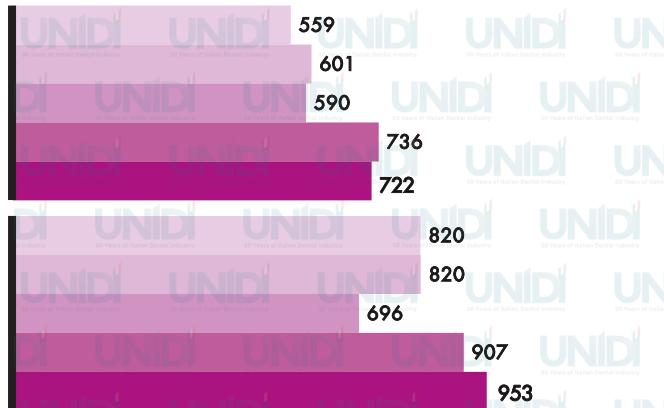
I trend delle famiglie con un fatturato inferiore a 15-20 milioni possono essere meno affidabili in considerazione della metodologia utilizzata.

Trends for product categories worth less than 15-20 million in sales, might be less reliable, given the used methodology.

Canali di vendita | Valori e trend per canale

Sales channels | Values and trends by channel

Vendita diretta
Direct sales



■ y. 2018
■ y. 2019
■ y. 2020
■ y. 2021
■ y. 2022

Vendita indiretta
Indirect sales



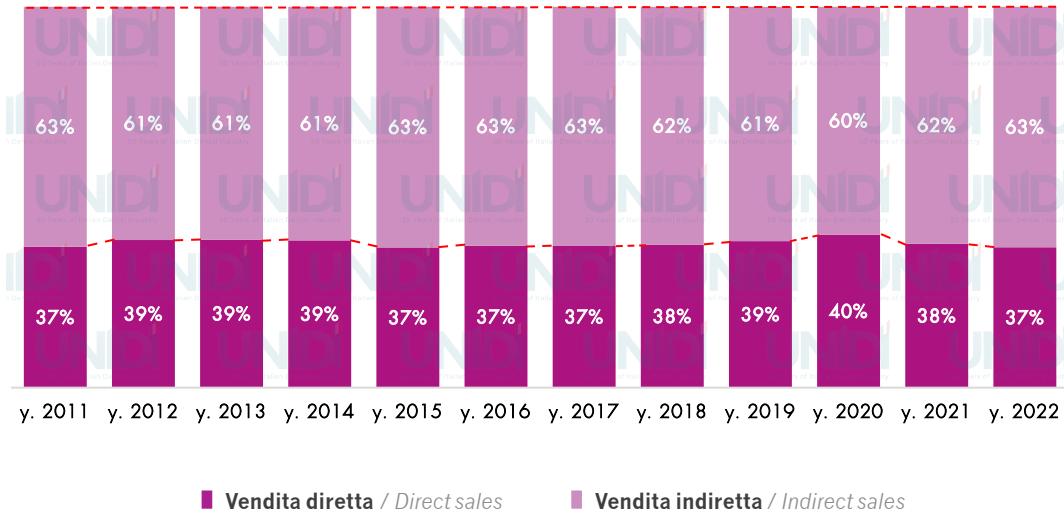
Aumentano soprattutto le vendite attraverso i depositi dentali per il forte aumento del comparto delle attrezzature.

Mercato finale/Trend Final market/Trend	Vendita diretta Direct sales	Vendita indiretta Indirect sales
2019/2018	7%	0%
2020/2019	-2%	-15%
2021/2020	25%	30%
2022/2021	-2%	5%
CAGR 2022/2018	7%	4%

Sales through dental dealers have seen significant growth, primarily driven by the increased demand for equipment.

Peso del canale distributivo

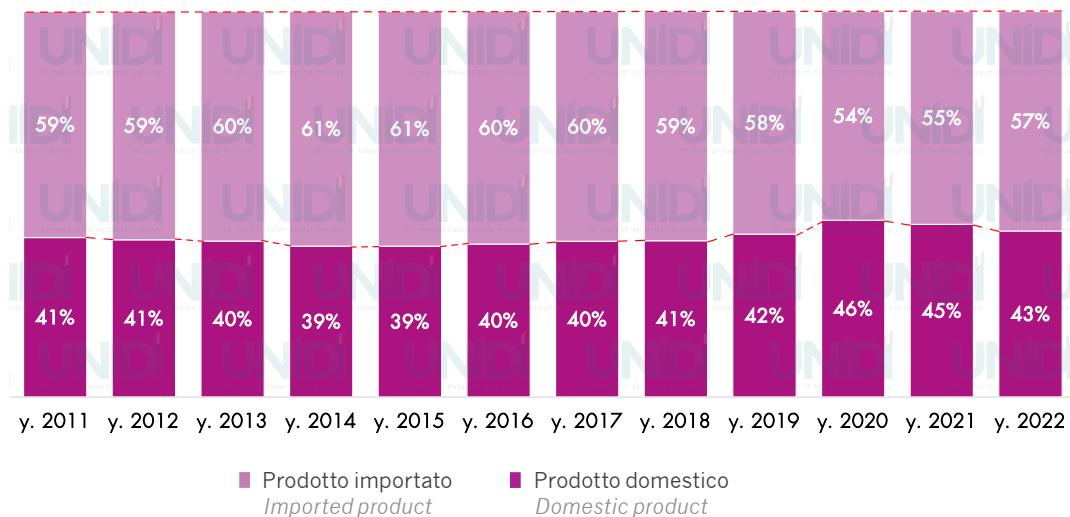
Weight of the distribution channel



■ Vendita diretta / Direct sales

■ Vendita indiretta / Indirect sales

Incidenza dell'origine domestica nel mercato di Sell-out Incidence of domestic origin in Sell-out market



In conclusione, viene presentato il peso della produzione domestica e dei prodotti di importazione del mercato finale italiano.
In conclusion, the weight of the domestic production and of the imported products on the Italian final market is presented.

Progetto di ricerca in collaborazione con
Research project in collaboration with



Scarica qui il
PDF completo



Viale Enrico Forlanini, 23 · 20134 Milano/Milan · Italia/Italy
Tel./Ph. +39 02 700612.1 / E-mail segreteria@unidi.it

www.unidi.it