

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 e Istituzioni uno scenario del settore di appartenenza quanto più affidabile e dinamico.

Questo richiede una crescente attenzione alle più appropriate modalità di raccolta e 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>Main base for data processing</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>Breakdown 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 areas</i>	Pag. 14
Ripartizioni per famiglia / <i>Breakdown by product category</i>	Pag. 15
Destinazione delle merci / <i>Destination of goods</i>	Pag. 16
Peso destinazione delle merci / <i>Breakdown by destination of goods</i>	Pag. 17
Destinazione delle merci: incidenza delle esportazioni nella produzione nazionale / <i>Destination of goods: weight of the exports on the Italian production</i>	Pag. 18

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

Introduzione / Introduction

Rapporto UNIDI

Presentazione rapporto sugli anni
2010 - 2020

L'Industria Dentale Italiana

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

Il progetto Key-Stone

Presentazione rapporto sugli anni
2010 - 2020

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
2010 - 2020*

Italian Dental Industry

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

The Key-Stone project

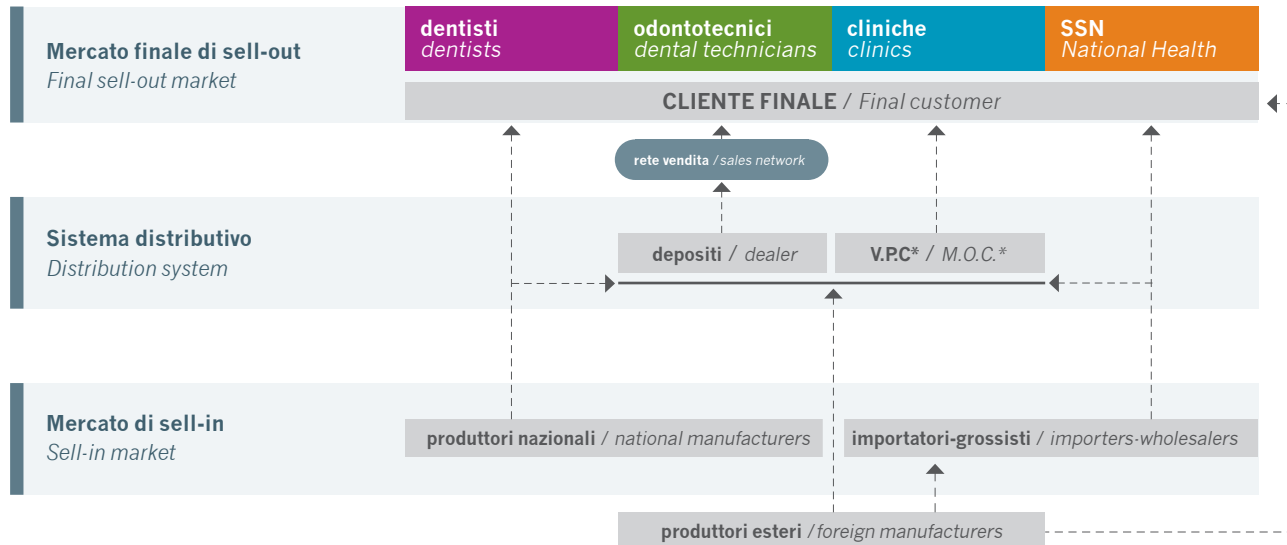
*Presentation of the report on the periods
2010 - 2020*

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-Aggiornamento dati (bilanci e analisi desk)
- Elaborazione dati
- Interviste aziende
- Redazione del report finale

Project phases

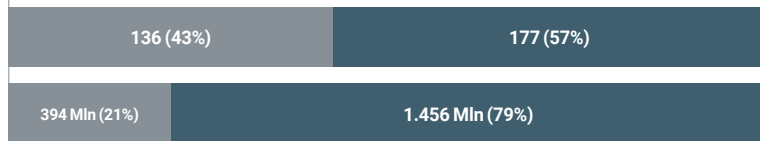
- *Data Collection / Update (balance sheets and desk analysis)*
- *Data processing*
- *Company interviews*
- *Final report production*

La ricerca è realizzata su un campione complessivo che pesa il 79% sul mercato globale (valori 2019), i risultati del 2020 vanno quindi considerati come previsionali. Le aziende chiuse nell'ultimo biennio sono state escluse mantenendo i fatturati pregressi sugli anni precedenti. Tutto il consumo si misura con la ricerca Key-Stone denominata Sell-Out Analysis.

The research is carried out on a total sample that weighs 79% on the global market (2019 values), the results of 2020 should therefore be considered as predictive. The companies that have folded in the last two years have been excluded, keeping the same turnover of the previous years. All consumable materials are measured by Key-Stone research called Sell-Out Analysis.

Totale aziende considerate: 313

Total number of companies considered: 313



Stima
Estimated

Interviste / Statistiche / Bilanci
Interviews / Statistics / Balance sheets

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 comparti 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

A partire dal 2016 sono state inserite nuove aziende appartenenti al settore degli allineatori ortodontici ed elaborazioni CAD-CAM, oltre ad altre che prima erano fuori settore e sono entrate recentemente nel mondo delle tecnologie CAD-CAM.

Sell-out Analysis per tutto il consumo

A partire da questa edizione, 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

Main base for data processing

Sell-in market

Considering the double objectives defined by UNIDI:

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

The research was based on an analysis of the "sell-in world". More specifically called as "ex-works", data was gathered on the following types of companies:

- Italian manufacturers mainly of products for the dental market
- Manufacturers from other sectors with a partial influence in the dental sector
- Wholesale distributors (mainly importers)
- Final distributors (for exclusive lines and private labels)
- Foreign companies with direct exports to dealers or end clients

Starting from 2016, new companies belonging to the sector of orthodontic aligners and CAD-CAM works have been included, as well as others that were previously out of sector and have recently entered the world of CAD-CAM technologies.

Sell-out Analysis for all consumables

Starting from this edition, the market for consumable products (clinical and laboratory, summing up to more than 500 million) is measured through Key-Stone research called Sell-out analysis, based on a representative panel of dental distributors

Criticalities

- Reselling activity along the sell-in distribution chain to be consolidated
- Mixed activities of production and wholesale distribution
- Direct imports by the distribution system without local intermediation

Classificazione dei dati / Classification of data

FAMILY

Arredamento e Illuminazione

Furnishing and lighting

Riuniti per dentisti - incluso ricambi e accessori

Dental chairs - incl. accessories and replacements

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

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

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

Equip. for labo - excl. CAD-CAM, incl. replac.

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

Leghe Preziose e non preziose

Precious and non precious alloys

Implantologia - impianti, accessori, pilastri

Implantology - fixtures, accessories, abutments

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. replacements

MACRO AREA

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 machines

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

SEGMENT

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

Apparecchiature

Equipment

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 2010, 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 nell'elaborazione presentata 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).

It is worth to remember that from the 2017 edition, 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 2010, in order to be able to evaluate the evolution of the post-crisis international business, which has had an enormous impact on domestic demand.

The data for macro areas can be considered sufficiently reliable in the elaboration presented starting from 2011, with a less accurate detailed trend by family for each year / family 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 Annual Growth Rate), which offers a solid and structural overview on 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

Some macro trends, inherited from the last year, of an industry that employs 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
- Prosthesis production is more and more an across-the-board industry between the dental practice and the laboratories
- Great impact of the digital workflow 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 Distribution.

Il giro d'affari stimato nel 2020
Gross revenue forecasted in 2020

MERCATO ITALIANO DELL'INDUSTRIA E DEL SETTORE DENTALE NEL SUO COMPLESSO

ITALIAN INDUSTRY MARKET AND OVERALL DENTAL

Produzione italiana / Italian Production

Circa 888 milioni / Approx 888 million Euros



VALORE EX-FABBRICA / EX-FACTORY VALUES

Mercato finale / Final market

Circa 1.271 milioni / Approx 1.271 million Euros



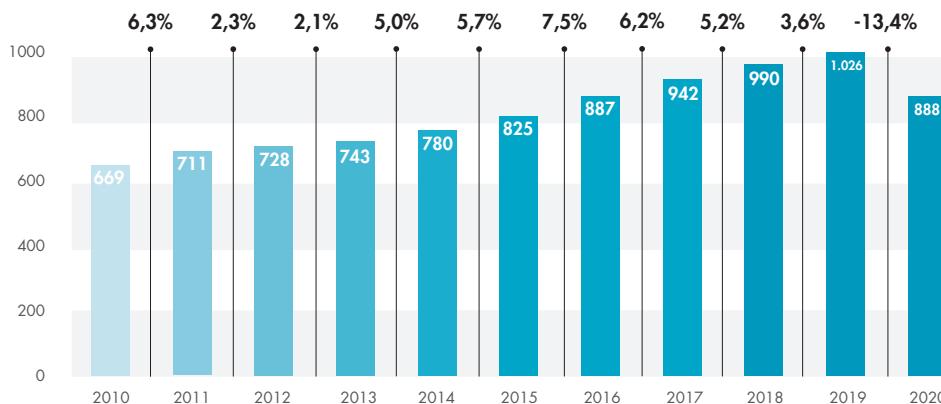
VALORE AL SELL-OUT / SELL-OUT VALUES

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. / Production is evaluated at the actual selling prices to clients 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 user.

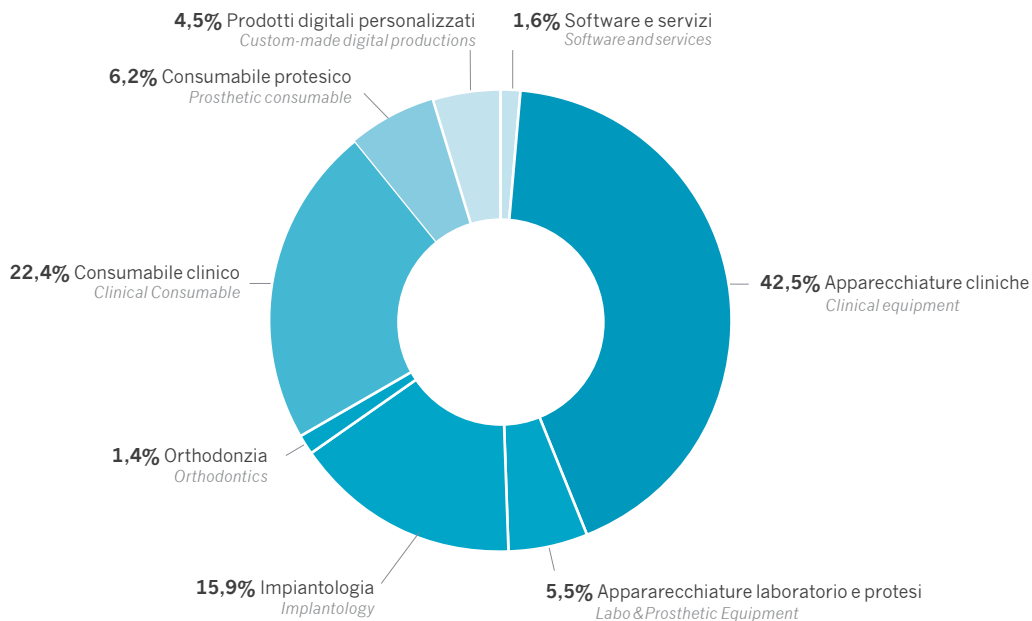
CAGR (tasso medio composto) 2010/2019: +4,9% - 2010/2020: 2,9%
CAGR (compound annual growth rate) 2010/2019: +4,9% - 2010/2020: 2,9%



Il settore risulta essere in crescita strutturale con un CAGR fino al 2019 del +4,9%, con il superamento di un miliardo di euro di produzione industriale. A causa della pandemia, il comparto produttivo ha marcato un calo stimato tra il 13% e il 14% nel 2020. / The sector appears to be in structural growth with a CAGR until 2019 of +4.9%, with the exceeding one billion euro of industrial production. As a result of the pandemic, the production sector declined between 13% and 14% in 2020.

Incidenza delle famiglie UNIDI settore Produzione | Valori ex-fabbrica

Breakdown by UNIDI product category | Ex-factory values



Il consumo, progressivamente sostituito dalle lavorazioni digitali, mantiene il suo peso grazie all'aumento dei prodotti di igiene e protezione personale. Ma il progressivo aumento del peso dei dispositivi su misura è un fenomeno da ritenersi strutturale. In generale, a causa della pandemia, aumenta il peso dei consumabili rispetto alle attrezzature.

Consumables, progressively replaced by digital processing, maintains its weight thanks to the increase in hygiene products and PPE (personal protective equipment). But the progressive increase of the weight of customized devices has to be considered a structural change. In general, because of the pandemic, the weight of the consumables increases at the expense of the equipment.

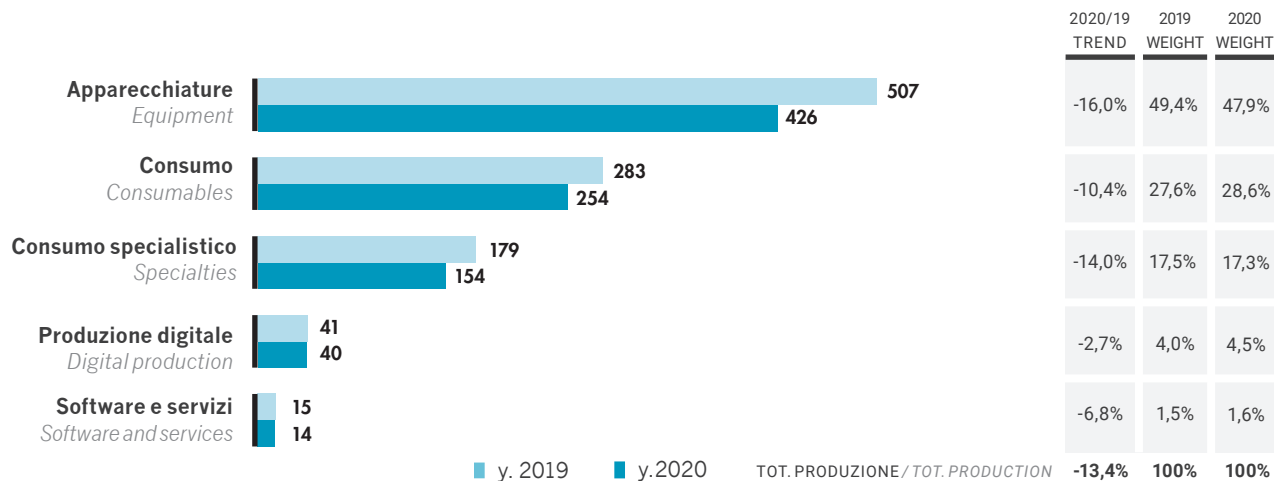
Valori e trend per gruppo | 2017 - 2020

Values and trends by group | 2017 - 2020 | Ex-factory values in million of Euros

Produzione ex fabbrica <i>Production ex-factory</i>	2017	2018	2019	2020	2017 WEIGHT	2018 WEIGHT	2019 WEIGHT	2020 WEIGHT	2018/17 TREND	2019/18 TREND	2020/19 TREND
Apparecchiature <i>Equipment</i>	458	484	507	426	48,6%	48,9%	49,4%	47,9%	5,7%	4,6%	-16,0%
Consumo <i>Consumables</i>	277	276	283	254	29,4%	27,9%	27,6%	28,6%	-0,3%	2,7%	-10,4%
Consumo specialistico <i>Specialties</i>	158	177	179	154	16,8%	17,8%	17,5%	17,3%	11,5%	1,4%	-14,0%
Produzione digitale <i>Digital production</i>	33	39	41	40	3,5%	4,0%	4,0%	4,5%	17,4%	5,2%	-2,7%
Software e servizi <i>Software and services</i>	15	14	15	14	1,6%	1,4%	1,5%	1,6%	-4,8%	7,4%	-6,8%
TOTALE / Total	942	990	1.026	888	100%	100%	100%	100%	5,2%	3,6%	-13,4%

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



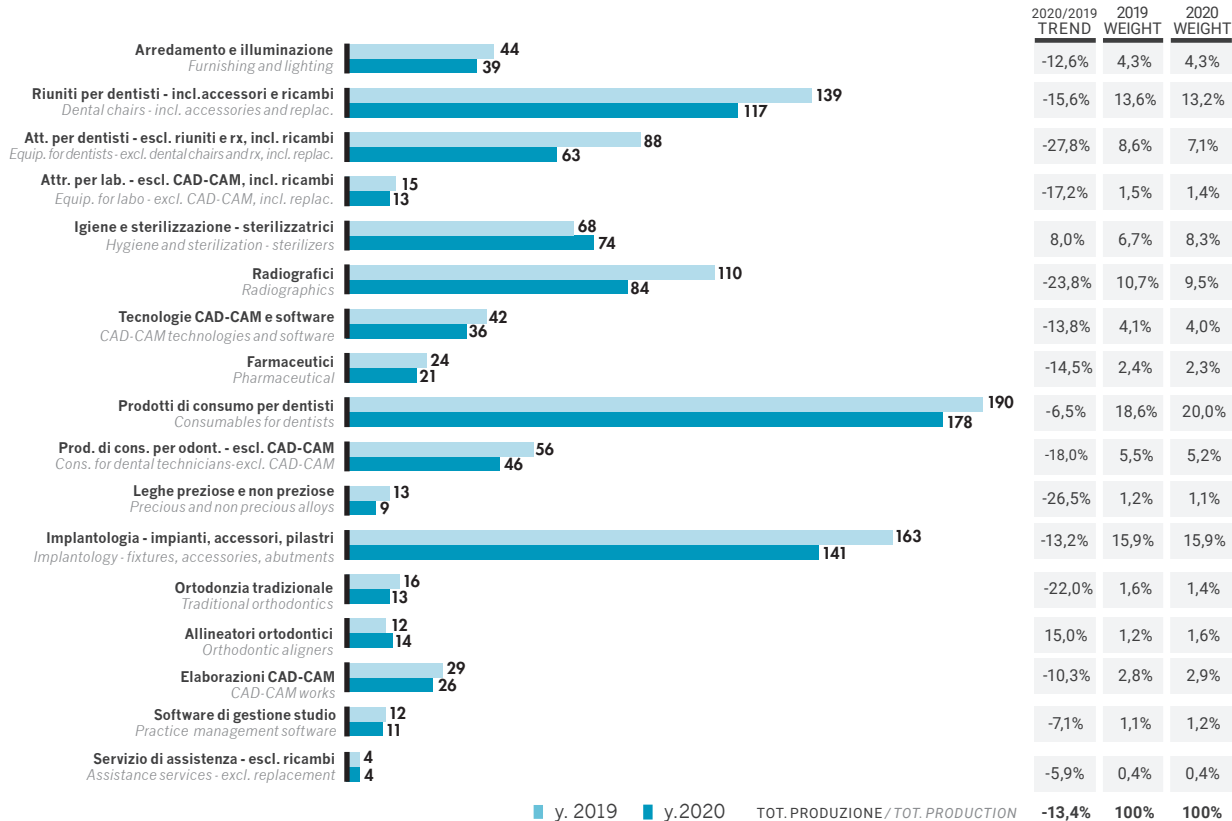
Aggregando le singole famiglie UNIDI in macro aree è possibile ottenere un dato affidabile di trend, che va invece sempre considerato in modo più indicativo sulle famiglie in dettaglio presentate successivamente. La produzione industriale risulta sostenuta maggiormente dal comparto tecnologico, che è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

*Le «digital production» si riferiscono alle elaborazioni Cad-Cam (in calo) e agli Allineatori (in ristagno).

By aggregating the individual UNIDI families in macro areas, it is possible to obtain a reliable trend, which should be considered as a qualitative information for the single families in detail presented later. Industrial production is supported more by the technological sector, however, this is the most affected one by the pandemic
*«Digital production» refers to Cad-Cam works (decreasing) and aligners (stagnating).

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

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



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

Trends in households with sales of less than 15-20 million may be less reliable given the methodology used.

Destinazione delle merci | Valori in milioni di Euro e trend

Destination of goods | Values in million of Euros and trends

Domestico Domestic



Esportazione Export

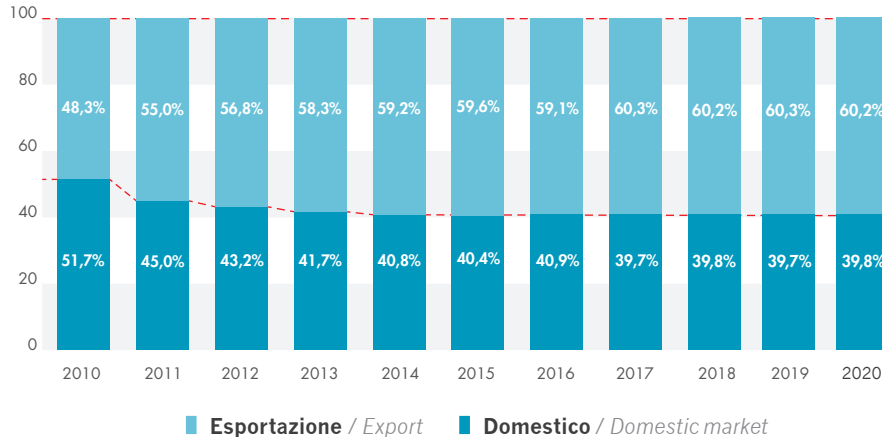


In tutto il periodo analizzato si evidenzia uno strutturale trend di crescita dell'export, soprattutto nell'ultimo triennio prima della pandemia, con un primo rallentamento nel 2019 e una forte frenata nel 2020.

Throughout the analyzed period, it can be noticed a structural increasing trend for the export, with a first slowing in 2019 and a relevant downturn in 2020.

Produzione/Trend Production/Trend	Verso mercato domestico Domestic market	Vendita export Export
2017/2016	3,0%	8,4%
2018/2017	5,6%	4,9%
2019/2018	3,2%	3,8%
2020/2019	-13,1%	-13,6%
CAGR 2016/2020	-0,6%	6,1%

Peso destinazione delle merci / Breakdown by destination of goods



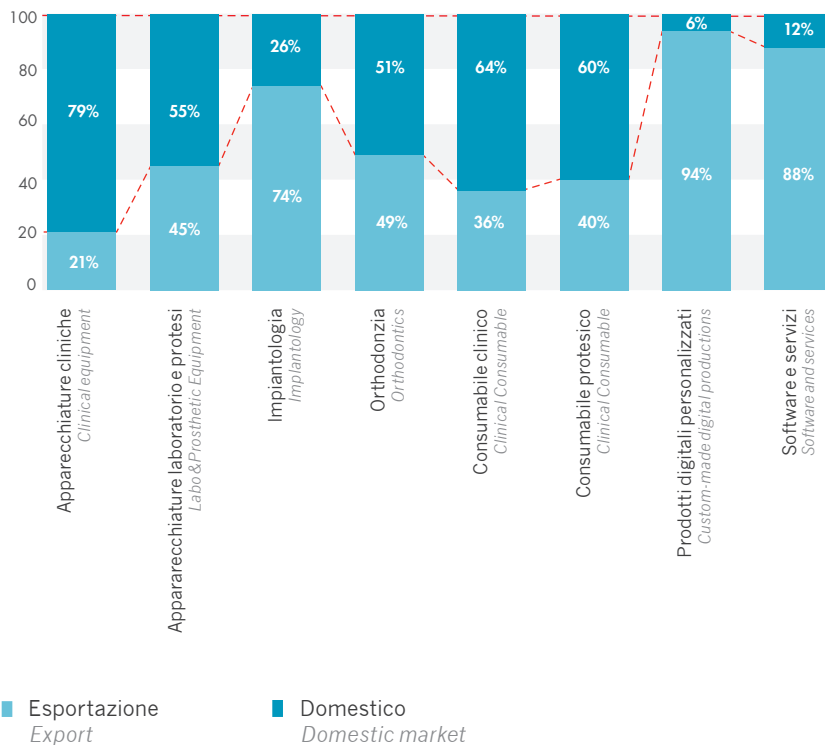
Negli ultimi quattro anni, nonostante l'impatto della pandemia, il peso delle esportazioni si colloca stabilmente al di sopra del 60%.

Over the past four years, despite the impact of the pandemic, the weight of exports is steadily above 60%.

Milioni di euro Million of Euros	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Domestico Domestic market	346	320	315	310	318	333	363	374	395	407	354
Esportazione Export	323	391	413	433	462	492	524	568	596	619	534
TOTALE / Total	669	711	728	743	780	825	887	942	990	1.026	888

Destinazione delle merci: incidenza delle esportazioni nella produzione nazionale

Destination of goods: weight 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.

Sono gli ambiti della micromeccanica (implantologia e ortodonzia) e del digitale quelli con maggiore vocazione domestica, oltre naturalmente al mondo dei servizi ovviamente destinati al territorio di pertinenza dell'azienda.

The analysis of the weight of the export by UNIDI family (aggregated) allows to evaluate the propensity to export in the main product categories.

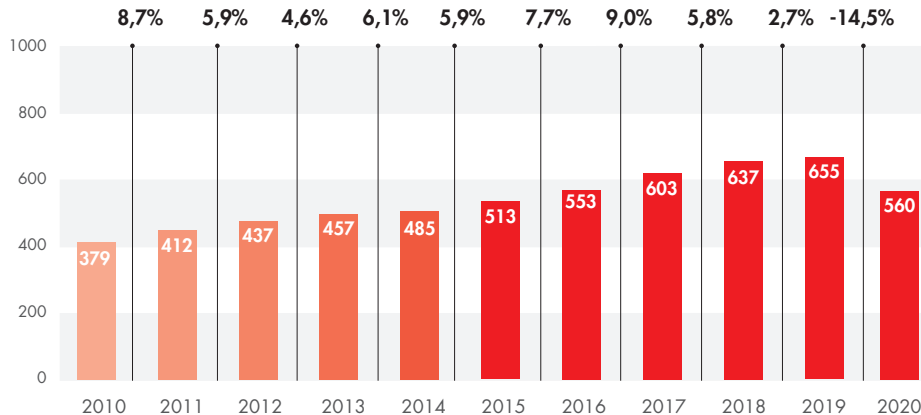
The areas of micromechanics (implantology and orthodontics) and digital workflow are those with a greater domestic vocation, as well as the world of services obviously destined to the territory of the company.

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) 2010/2019: +6,2% - 2010/2020: +4,0%
CAGR (compound annual growth rate) 2010/2019: +6,2% - 2010/2020: +4,0%

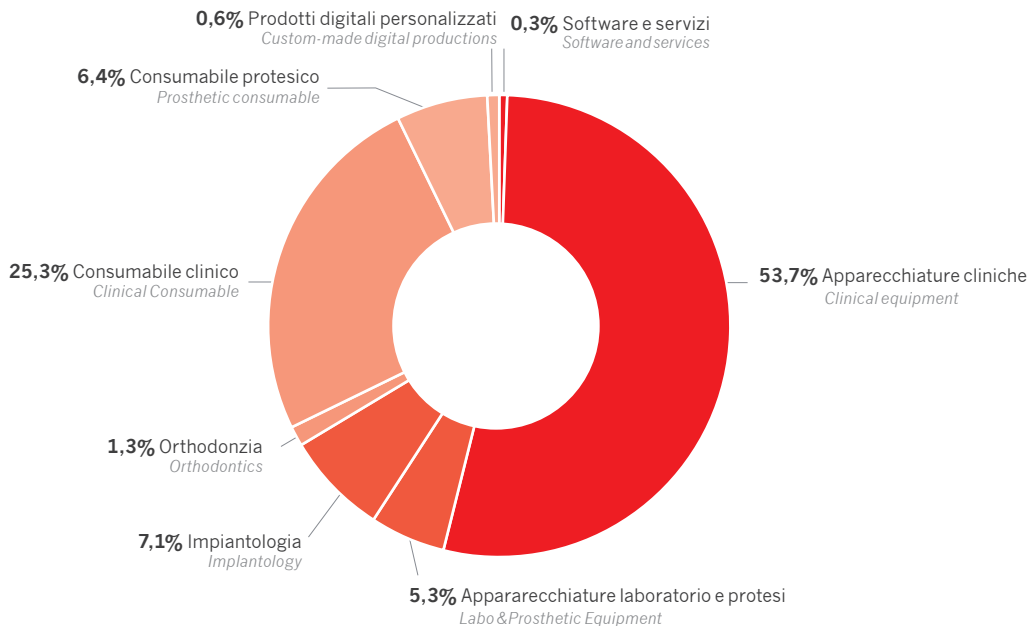


Il mercato delle esportazioni, quasi interamente presidiato dai produttori italiani (94%), segnava un trend medio composto fino al 2019 del 6,2%, ridottosi al 4,0% considerando anche il 2020. Le esportazioni del 2020, sono stimate in circa 560 milioni, con una crescita del 47% in un decennio.

The export market, almost entirely dominated by Italian producers (94%), showed an average compound trend until 2019 of 6.2%, reduced to 4.0% also considering 2020. Exports in 2020 are estimated at around 560 million Euros, with a 47% growth in a decade.

Incidenza famiglie delle aziende italiane | Valori di Sell-in

Weight of product categories in export by Italian companies | Sell-in values



Nella ripartizione delle esportazioni si nota una fortissima influenza dell'ambito attrezzature, ma anche i prodotti di consumo (in particolare l'ambito chimico) hanno una forte rilevanza.

There is a very strong influence of the equipment sector in exports, but consumer products (in particular chemicals) are also very important.

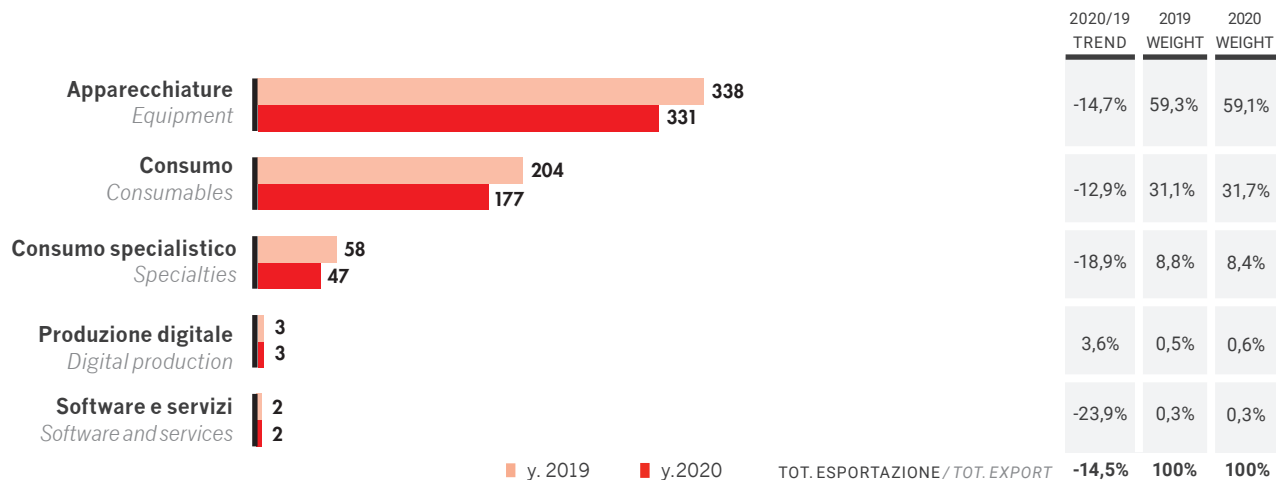
Valori e trend per gruppo | 2017 - 2020

Values and trends by group | 2017 - 2020 | Sell-in values in million of Euro

Produzione ex fabbrica <i>Production ex factory</i>	2017	2018	2019	2020	2017 WEIGHT	2018 WEIGHT	2019 WEIGHT	2020 WEIGHT	2018/17 TREND	2019/18 TREND	2020/19 TREND
Apparecchiature <i>Equipment</i>	357	381	388	331	59,2%	59,8%	59,3%	59,1%	6,8%	1,9%	-14,7%
Consumo <i>Consumables</i>	191	194	204	177	31,7%	30,4%	31,1%	31,7%	1,6%	5,1%	-12,9%
Consumo specialistico <i>Specialties</i>	50	58	58	47	8,4%	9,0%	8,8%	8,4%	14,0%	0,5%	-18,9%
Produzione digitale <i>Digital production</i>	3	3	3	3	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	18,4%	-6,5%	3,6%
Software e servizi <i>Software and services</i>	2	2	2	2	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	-4,7%	13,7%	-23,9%
TOTALE / Total	603	637	655	560	100%	100%	100%	100%	5,8%	2,7%	-14,5%

Valori e trend per macro famiglia | Trend 2020 su 2019

Values and trends by macro areas | Trend 2020 on 2019



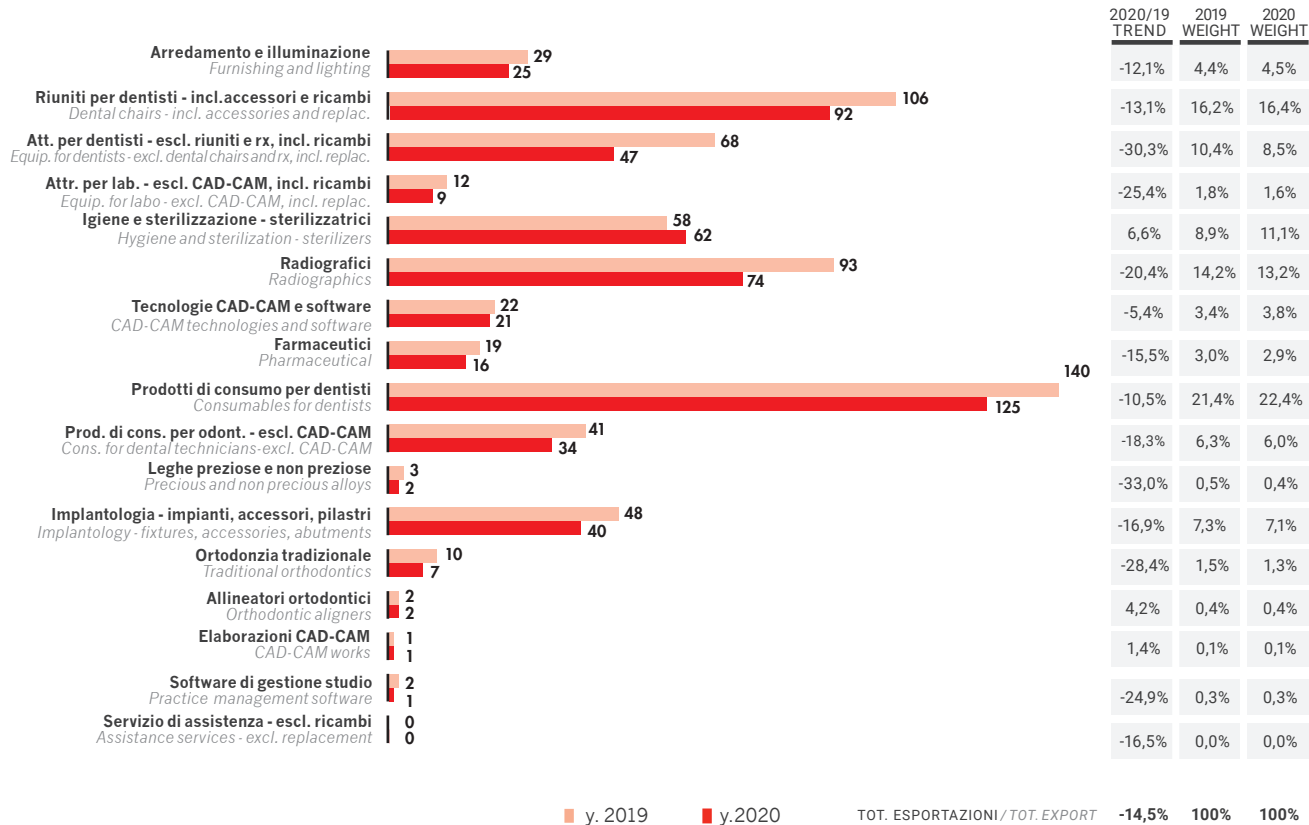
Rispetto alla ricerca dell'anno scorso su dati 2019, si nota un maggiore rallentamento del comparto tecnologico, che è il più rilevante in termini di peso.

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

Compared to last year's survey on 2019 data, there is a greater slowdown in the technological sector, which is the most significant in terms of weight.

In the following detailed analysis it is possible to identify the families most connected to this phenomenon.

Ripartizione per famiglia / Breakdown by product category



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

The trends for the categories with less than 15-20 million turnover might be less reliable, taking into account the methodology used.

La distribuzione all'ingrosso

Wholesale distribution

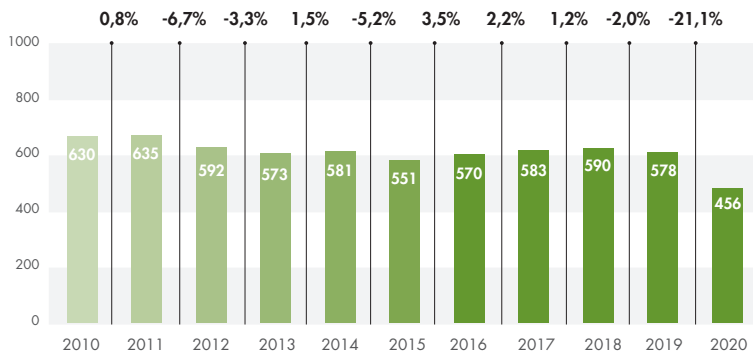
Distribuzione all'ingrosso | Valori di Sell-in in milioni di Euro

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.

Wholesale distribution is evaluated at the actual sale prices, which means that when sales are made through the distribution system (dental dealers and catalogues) 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.

CAGR (tasso medio composto) 2010/2019: -1,0% - 2010/2020: -3,2%
CAGR (compound annual growth rate) 2010/2019: -1,0% - 2010/2020: -3,2%



Lo sviluppo della distribuzione all'ingrosso è stagnante, con crescite minime e valori complessivi allineati a quelli del 2012.

La situazione stagnante dal 2012 è prevalentemente dovuta a:

1. Perdurante situazione di ristagno strutturale nel mercato domestico
2. Il progressivo aumento delle lavorazioni digitali, normalmente con canale diretto
3. L'aumento delle vendite esclusive e private labels dei depositi (considerate dirette)

Il calo del 2020 risulta molto più marcato rispetto al sell-out complessivo, ciò è dovuto a una forte riduzione delle scorte di magazzino da parte dei distributori per far fronte alla difficile situazione finanziaria generata dalla pandemia.

The development of wholesale distribution is stagnant, with minimal growth and overall values aligned with those of 2012.

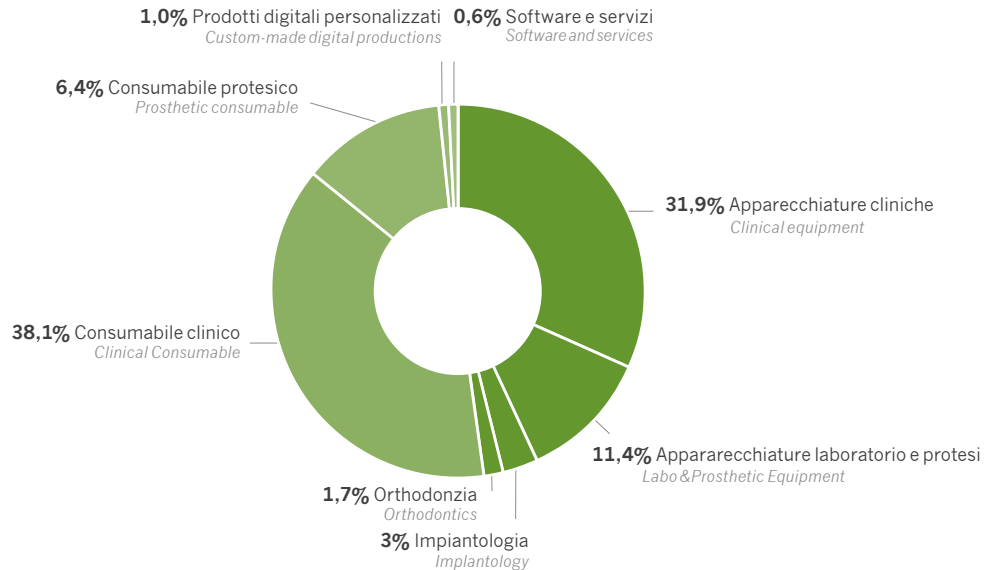
The stagnant situation since 2012 is mainly due to:

1. *Persistent structural stagnation in the domestic market*
2. *The progressive increase of digital processing, normally with direct channel*
3. *The increase in exclusive sales and dealers (considered as to be direct sales)*

The decline in 2020 is much higher than the overall sell-out, this is due to a sharp reduction in stock by distributors to cope with the difficult financial situation generated by the pandemic.

Incidenza famiglie settore grossisti | Prezzi Sell-in

Weight of by product categories in the wholesale distribution | Sell-in prices



Sono chiaramente gli ambiti tecnologici quelli ad avere maggior peso, 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).

Viceversa, i prodotti di consumo, per logiche di ampiezza e profondità di gamma, nonché di complessità logistica, continuano ad avere un peso importante sul canale indiretto (depositi dentali).

Technological categories clearly are those weighting the most, given the need for customer support on the territory (therefore by dental dealers) during and after the sales process. However, this is a sector where, enormous development of the digital workflow, could see the "customer journey" of dentists and dental technicians could be modified, with the possible increase in the weight of the direct channel (aligner and implantology companies that propose digital solutions).

On the other hand, consumables products, because of the width and depth of the product range, as well as their logistical complexity, continue to play an important role in the indirect channel (dental dealers).

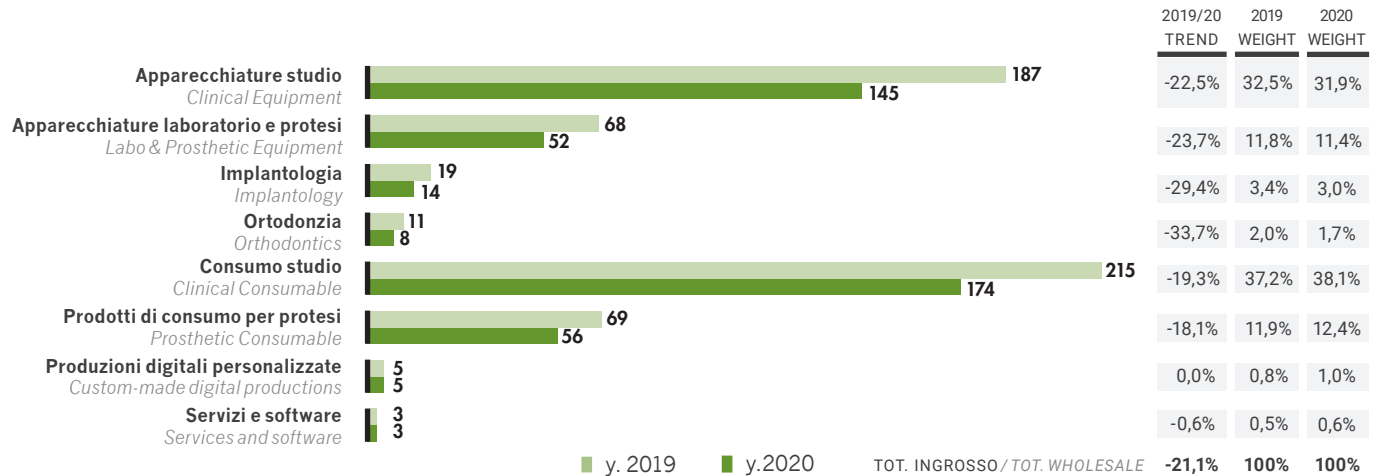
Valori e trend per gruppo | 2017 - 2020

Values and trends by group | 2017 - 2020 | Sell-in values in million of Euros

	2017	2018	2019	2020	2017 WEIGHT	2018 WEIGHT	2019 WEIGHT	2020 WEIGHT	2018/17 TREND	2019/18 TREND	2020/19 TREND
Produzione ex fabbrica <i>Production ex factory</i>											
Apparecchiature <i>Equipment</i>	283	249	255	197	48,6%	42,3%	44,2%	43,3%	-12,0%	2,5%	-22,8%
Consumo <i>Consumables</i>	171	302	284	230	29,4%	51,3%	49,1%	50,4%	76,6%	-6,2%	-19,0%
Consumo specialistico <i>Specialties</i>	98	31	31	21	16,8%	5,2%	5,3%	4,7%	-68,7%	0,4%	-31,0%
Produzione digitale <i>Digital production</i>	21	4	5	5	3,5%	0,7%	0,8%	1,0%	-78,8%	9,4%	0,0%
Software e servizi <i>Software and services</i>	9	3	3	3	1,6%	0,5%	0,5%	0,6%	-70,2%	-2,6%	-0,6%
TOTALE / Total	583	590	578	456	100%	100%	100%	100%	1,2%	-2,0%	-21,1%

Valori e trend per macro famiglia | Trend 2020 su 2019

Values and trends by macro areas | Trend 2020 on 2019



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 a livello troppo dettagliato.

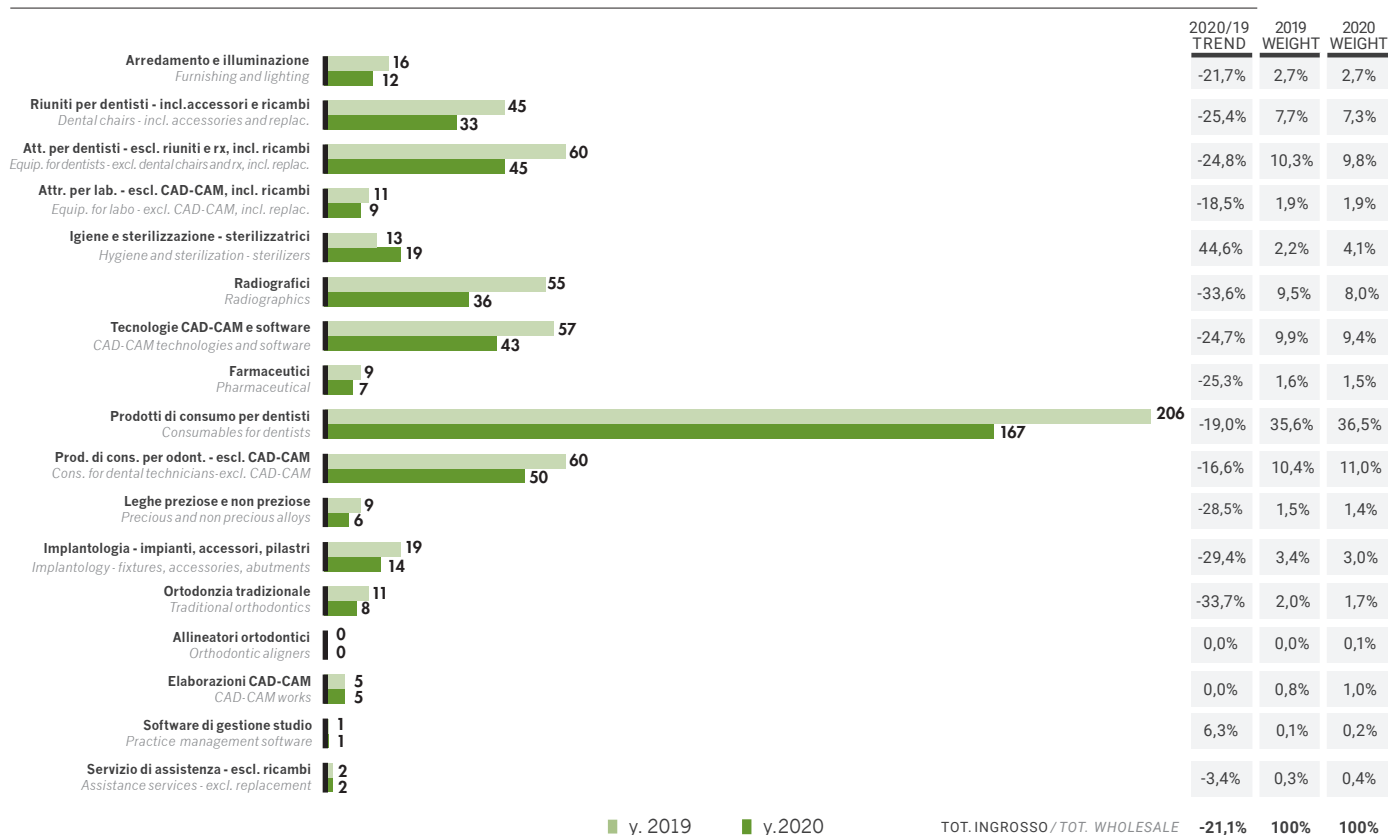
In generale, si noti il calo trasversale su tutte le famiglie di prodotto, con un impatto molto pesante (oltre -30%) sull'implantologia.

In this case a presentation of the trends is made at an intermediate level compared to the previous sections, in consideration of a lower need for a very detailed trend analysis.

In general, a negative trend can be noted, which is present across all product families, with a very heavy impact (over -30%) on implantology.

Ripartizione per famiglia | Prezzi Sell-in

Breakdown by product category | Sell-in prices



Il mercato finale di Sell-out

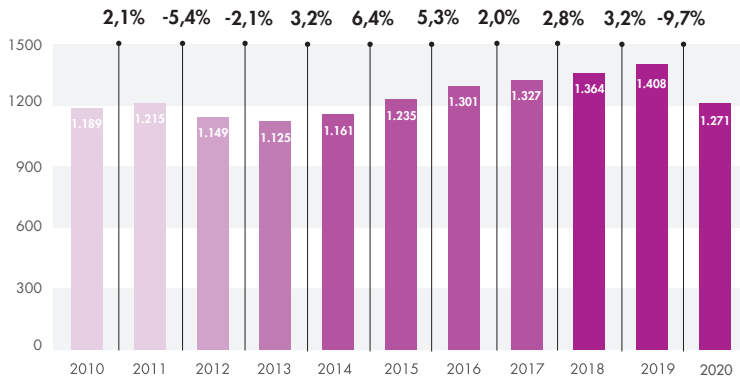
The Sell-out final market

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 standar mark-up to the Sell-in values.

CAGR (tasso medio composto) 2010/2019: +1,9% - 2010/2020 : + 0,7%
CAGR (compound annual growth rate) 2010/2019: +1,9% - 2010/2020: +0,7%

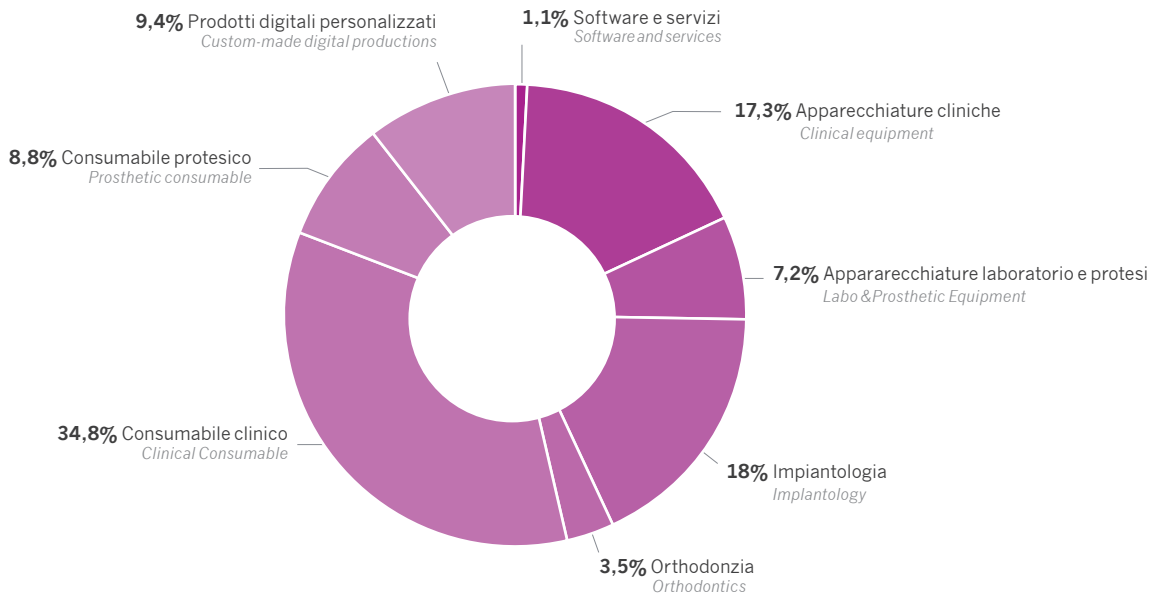


Sono soprattutto alcune famiglie a rendere positivo il trend del decennio, in un mercato che è indubbiamente in piena trasformazione. Si noti la forte crisi del periodo 2012-2013, dovuta a una sensibile riduzione degli accessi odontoiatrici, che si ripete nel 2020. L'avvento della pandemia ha avuto sul dentale un impatto moderato, con una riduzione che sfiora il 10%, ma tale trend risulta assai differente per i diversi segmenti di prodotti, di seguito analizzati.

It is above all some families that make the trend of the decade positive, in a market that is undoubtedly in full transformation. Note the strong crisis of 2012-2013, due to a significant reduction in dental access, which is repeated in 2020. The advent of the pandemic has had a moderate impact on dental sector, with a reduction of almost 10%, but this trend varies widely across the different product segments, analyzed below.

Incidenza famiglie su mercato finale italiano

Breakdown by product categories in Italy's 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 laboratori), comincino ad assumere un peso rilevante, si tratta di un'evoluzione costante, che si è consolidata anche a seguito della pandemia.

A causa del calo di fiducia generalizzato, è il comparto degli investimenti in attrezzature quello ad aver maggiormente risentito della crisi in atto.

From a general point of view, we can see how services, and in particular customised digital processes (orthodontic aligners and CAD-CAM frameworks), start having a significant weight. This is a structural evolution, in consolidation due to the effects of the pandemic. As a result of the decrease in confidence, the investments in equipment have had the highest impact.

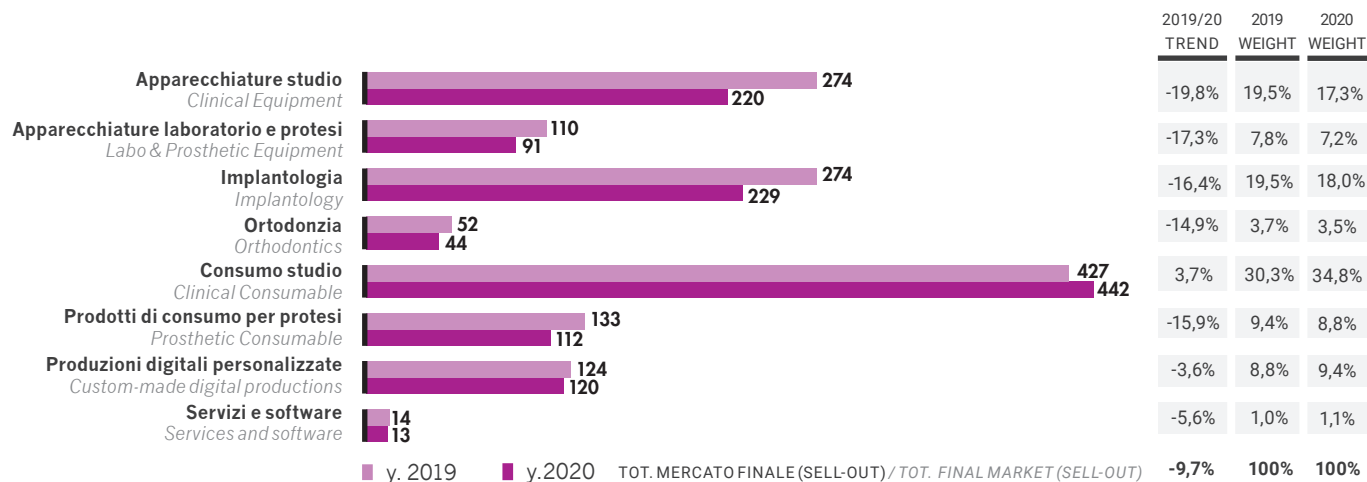
Valori e trend per gruppo | 2017 - 2020

Values and trends by group | 2017 - 2020 | Values in million of Euros

	2017	2018	2019	2020	2017 WEIGHT	2018 WEIGHT	2019 WEIGHT	2020 WEIGHT	2018/17 TREND	2019/18 TREND	2020/19 TREND
Produzione ex fabbrica <i>Production ex-factory</i>											
Apparecchiature <i>Equipment</i>	367	375	385	311	27,6%	27,5%	27,3%	24,5%	2,2%	2,6%	-19,0%
Consumo <i>Consumables</i>	544	551	560	554	41,0%	40,4%	39,7%	43,6%	1,4%	1,6%	-1,0%
Consumo specialistico <i>Specialties</i>	320	322	326	273	24,1%	23,6%	23,1%	21,5%	0,8%	1,1%	-16,2%
Produzione digitale <i>Digital production</i>	82	103	124	120	6,2%	7,5%	8,8%	9,4%	25,6%	20,8%	-3,6%
Software e servizi <i>Software and services</i>	15	13	14	13	1,1%	1,0%	1,0%	1,1%	-11,7%	6,3%	-5,6%
TOTALE / Total	1.327	1.364	1.408	1.271	100%	100%	100%	100%	2,8%	3,2%	-9,7%

Valori per macro famiglia | Prezzi finali Sell-out, trend 2020 su 2019

Values by macro areas | Final Sell-out prices, trend 2020 su 2019



Il clima di fiducia, molto indebolito a seguito della pandemia, ha indubbiamente frenato gli investimenti in tecnologie, un fenomeno peraltro diffuso in tutta Europa, che ha condizionato anche il comparto produttivo italiano.

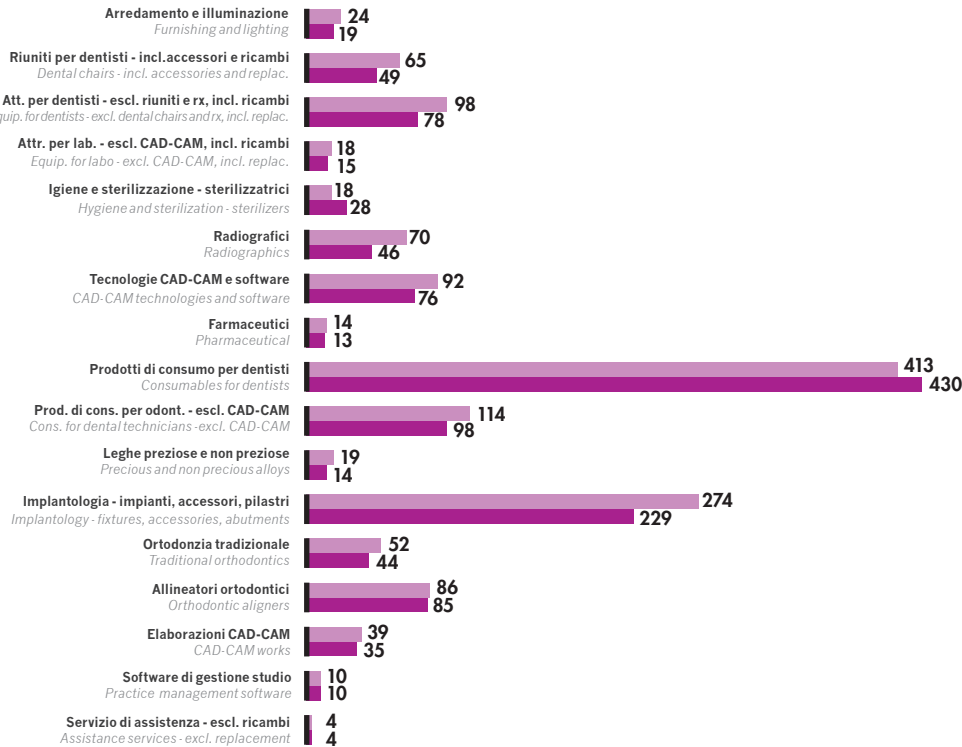
Il consumo cresce a tassi più contenuti anche se nel laboratorio il forte impatto dei materiali per CAD CAM consente una crescita più importante, a danno del business delle leghe preziose.

The climate of confidence, which has been greatly weakened by the pandemic, has undoubtedly slowed down investment in technology, a phenomenon which is also widespread throughout Europe, and which has also affected the Italian manufacturing sector.

The Consumables are growing at lower rates, although in the laboratory segment, the strong impact of CAD-CAM materials allows for a more important growth, to the detriment of the business of

Ripartizione per famiglia | Prezzi finali Sell-out

Breakdown by product category | Sell-out final prices



■ y. 2019 ■ y.2020 TOT. MERCATO FINALE (SELL-OUT) / TOT. FINAL MARKET (SELL-OUT) -9,7% 100% 100%

2019/20 TREND	2019 WEIGHT	2020 WEIGHT
-18,4%	1,7%	1,5%
-24,5%	4,6%	3,8%
-20,4%	7,0%	6,1%
-13,5%	1,3%	2,2%
55,2%	1,3%	2,2%
-34,3%	5,0%	3,6%
-18,0%	6,5%	5,9%
-9,6%	1,0%	1,0%
4,1%	29,3%	33,8%
-14,2%	8,1%	7,7%
-26,0%	1,4%	1,1%
-16,4%	19,5%	18,0%
-14,9%	3,7%	3,5%
-0,8%	6,1%	6,7%
-9,9%	2,7%	2,7%
-5,9%	0,7%	0,8%
-4,8%	0,3%	0,3%

La pandemia ha fortemente condizionato il mercato secondo due opposte direzioni:

1. Forte sviluppo dei segmenti correlati alla protezione del contagio (prodotti di igiene, monouso, DPI, manipoli, autoclavi, sistemi di igienizzazione dell'aria, etc.). Motivo per il quale il settore complessivo del consumo per dentisti è cresciuto.
2. Forte rallentamento negli ambiti tecnologici non correlati alla protezione dal contagio

L'esercizio 2020 è stato inoltre fortemente condizionato da una stagionalità anomala, dovuta all'impatto del lockdown e alla successiva riapertura.

The pandemic has strongly affected the market in two opposite directions:

1. Strong development of infection prevention-related segments (hygiene products, disposable products, PPE, handpieces, autoclaves, air sanitization systems, etc.).

That is why the overall consumable sector for dentists has grown.

2. Strong slowdown of technology areas not related to infection prevention

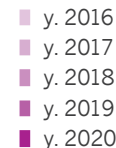
2020 was also strongly affected by an abnormal seasonality, due to the impact of the lockdown and the subsequent reopening.

Canali di vendita | Valori e trend per canale

Sales channels | Values and trends by channel

Vendita diretta

Direct sales



Vendita indiretta

Indirect sales



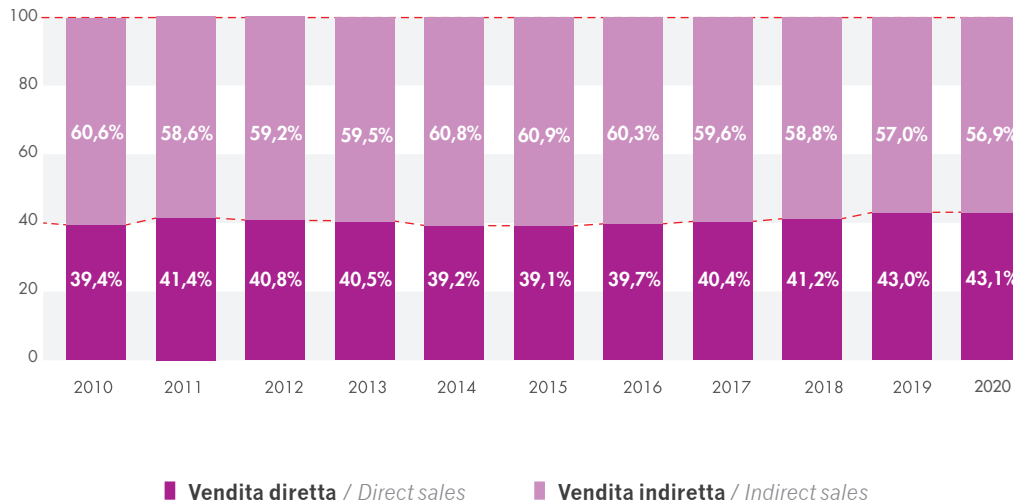
Negli ultimi anni, si assiste a un progressivo rallentamento della crescita nel canale indiretto (depositi dentali), soprattutto per la crescita del business delle lavorazioni digitali, sia in ambito ortodontico che protesico.

In recent years, there has been a progressive slowdown in growth of the indirect channel (dental dealers), especially for the growth of the digital works business, both in the orthodontic and prosthetic field.

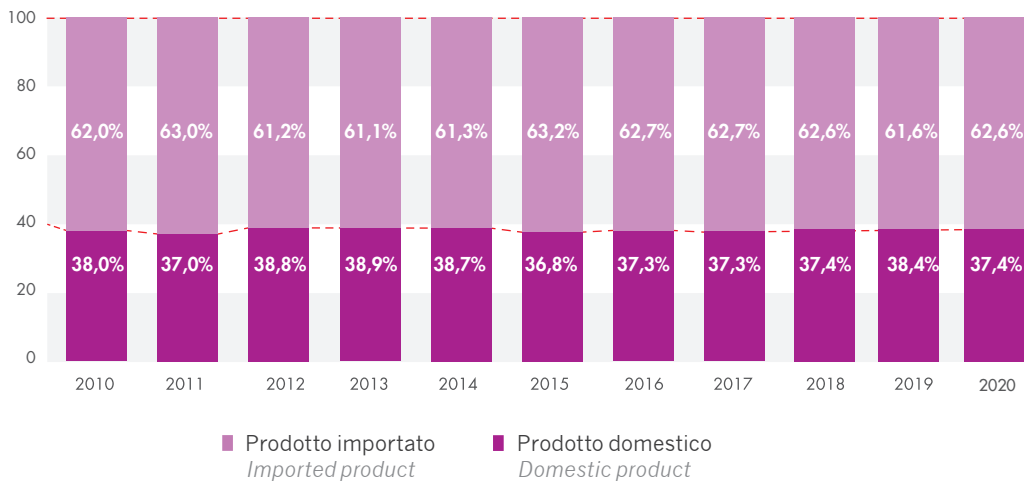
Mercato finale/Trend Final market/ Trend	Vendita diretta Direct sales	Vendita indiretta Indirect sales
2016/2015	6,8%	4,4%
2017/2016	3,8%	0,8%
2018/2017	4,8%	1,4%
2019/2018	7,9%	0,0%
CAGR 2016/2020	1,5%	-2,0%

Peso del canale distributivo

Weight of the distribution channel



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



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

Progetto di ricerca in collaborazione con
Research project in collaboration with





Viale Enrico Forlanini, 23 - 20134 Milano/Milan - Italia/Italy
Tel./Ph. +39 02 700612.1

www.unidi.it