



**Broletto**  
Sustainable Finance

**IL SETTORE DEI DISPOSITIVI MEDICALI PER UTILIZZO DENTALE IN ITALIA:  
ANALISI DEL MERCATO, TREND DI M&A E OPPORTUNITÀ PER LE AZIENDE FAMILIARI**

*MAGGIO 2026*



- Il presente documento è stato redatto esclusivamente a scopo informativo da Broletto Group (“Broletto”) e non costituisce né deve essere interpretato come una raccomandazione, un'offerta, un invito o una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di titoli, azioni, quote, partecipazioni, ecc.
- Le informazioni contenute nel presente documento, comprese le descrizioni aziendali, i dati finanziari e le informazioni di mercato, sono state ottenute da fonti ritenute affidabili; tuttavia, Broletto non rilascia alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, in merito all'accuratezza, completezza o tempestività di tali informazioni
- I destinatari sono gli unici responsabili della propria valutazione indipendente delle informazioni contenute nel presente documento. Broletto non potrà essere ritenuta responsabile per eventuali perdite o danni derivanti, direttamente o indirettamente, dall'uso del presente documento o delle informazioni in esso contenute
- Il presente documento è strettamente riservato ed è destinato esclusivamente all'uso del destinatario. Non può essere copiato, distribuito, riprodotto o divulgato, in tutto o in parte, senza il previo consenso scritto di Broletto. Il presente documento non è destinato alla distribuzione o all'uso da parte di persone o entità in giurisdizioni in cui tale distribuzione o uso sarebbero illegali

# Executive Summary



*In Italia, il settore dei dispositivi medici per utilizzo nel dentale combina frammentazione, margini interessanti e acquirenti attivi, creando un panorama favorevole per opportunità strategiche di cessioni, acquisizioni e aggregazioni*

## CARATTERISTICHE CHIAVE DEL SETTORE

### FRAMMENTAZIONE

Il mercato italiano è altamente frammentato, con numerose PMI specializzate in nicchie tecnologiche. Le dimensioni contenute di molti operatori favoriscono processi di aggregazione e consolidamento

### FAMIGLIA - PROPRIETÀ

Molte delle aziende attive nel settore sono imprese familiari di medie dimensioni che nel corso dei decenni hanno conquistato una solida posizione, spesso in una nicchia tecnologica

### ELEVATO POTENZIALE DI CONSOLIDAMENTO

Nonostante la crescente pressione per aumentare le dimensioni e l'efficienza, il consolidamento del settore rimane ancora limitato, lasciando spazio a partnership, cessioni e acquisizioni

## FATTORI DI INTERESSE PER GLI INVESTITORI

Negli ultimi anni, sia gli sponsor finanziari che gli acquirenti industriali hanno mostrato crescente interesse per il settore dei dispositivi medici dedicati all'utilizzo dentale, attratti dalla redditività, dalla competenza tecnica delle aziende e dalla loro clientela consolidata

### SOCIETÀ TARGET E PROFILO FINANZIARIO



Fatturato compreso tra 3 e 75 milioni di euro con margini elevati e flusso di cassa solido

### POSIZIONAMENTO DI NICCHIA E COMPETENZA



Competenze e capacità specialistiche che creano una chiara differenziazione sul mercato con presidio forte di alcune nicchie tecnologiche

### RELAZIONI CON I CLIENTI E SPECIALIZZAZIONE



Relazioni solide e durature con i clienti grazie a soluzioni personalizzate e competenze specialistiche

# Punti Chiave del Settore



*Un mercato attrattivo e redditizio che premia sempre più le aziende familiari del settore disposte a prendere in considerazione partnership strategiche e processi di consolidamento*

## **Mercato profittevole con trend di lungo periodo a supporto**

In Italia il settore conta circa 200 aziende, leader nell'export con oltre 900 milioni di euro. Concentrato in distretti come Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto, presenta una forte redditività, con oltre il 60% delle aziende con ricavi sopra i 5 milioni di euro che registrano margini EBITDA superiori al 10%. Questo panorama offre grande opportunità per il consolidamento

## **Panorama M&A attivo**

Negli ultimi 10 anni, il mercato dei dispositivi dentali in Europa ha visto numerose operazioni di vendita e acquisizione. Le aziende più piccole stanno cercando di consolidarsi per competere in un settore altamente specializzato e competitivo. Tra le operazioni di M&A, molte hanno coinvolto acquirenti industriali e finanziari, con una crescita costante degli investimenti nel settore

## **Aziende familiari di media dimensione al bivio**

Molte aziende italiane di medie dimensioni, sebbene redditizie, devono affrontare una crescente pressione competitiva, significative esigenze di nuovi investimenti, impatto normativo (EU-MDR) e questioni relative alla successione e al ricambio generazionale

## **Benefit di un'operazione per la famiglia proprietaria**

Le operazioni di fusione e acquisizione possono rappresentare un'opzione per ampliare l'accesso al capitale ed alle competenze, facilitare l'attuazione dei piani di crescita e di investimento, sostenere la pianificazione della successione e, se del caso, consentire ai proprietari di diversificare e/o monetizzare gradualmente parte del valore accumulato nell'azienda, preservando al contempo il loro ruolo in azienda

## **Prepararsi a cogliere le opportunità**

Il lavoro preliminare sull'allineamento strategico tra gli azionisti, la trasparenza finanziaria ed una chiara articolazione dei fattori che determinano il valore dell'azienda, consentono alle imprese a conduzione familiare di affrontare qualsiasi potenziale partner o transazione da una posizione di forza



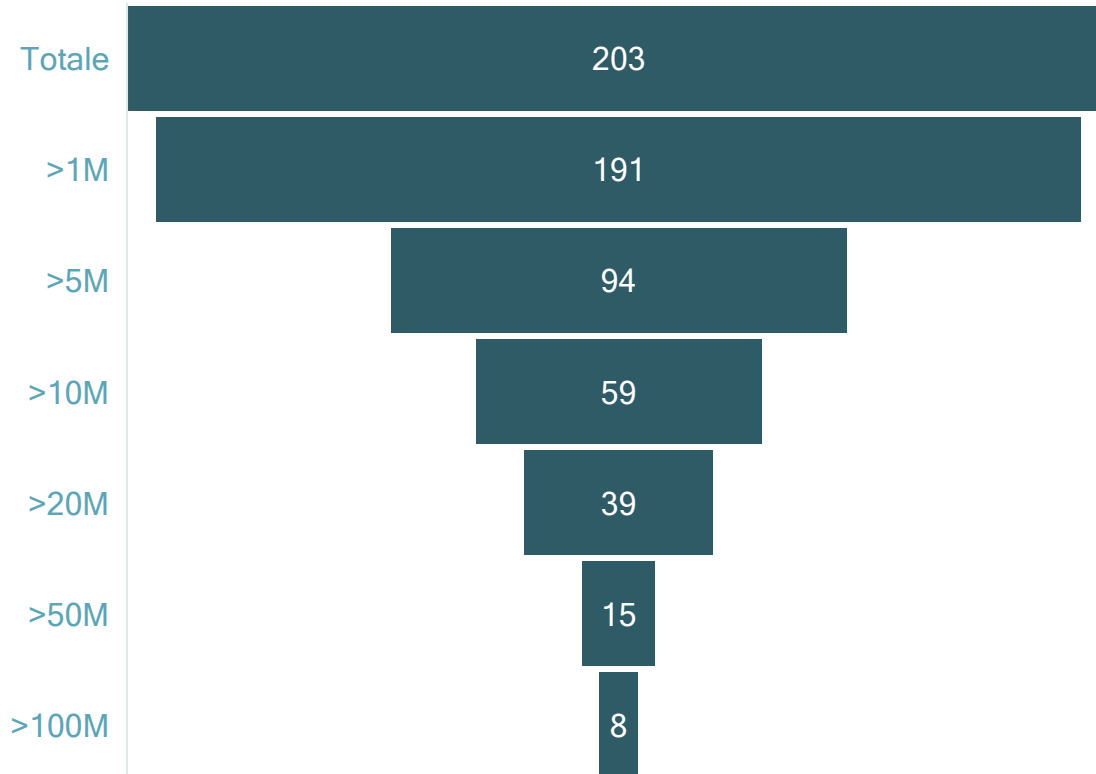
- **Il Mercato Italiano: Dimensione e Posizionamento**
  
- Attività di M&A e panorama degli investitori nel settore
  
- Opzioni strategiche per le aziende familiari di medie dimensioni

# Profilo delle aziende del settore dei dispositivi medici per il dentale



Con circa il 50% delle aziende con un fatturato inferiore a €5M, il settore presenta importanti opportunità di consolidamento.

## NUMERO DI AZIENDE ITALIANE PER FATTURATO



Più del 90% delle aziende del campione supera 1 milione di euro di fatturato, ma la concentrazione si riduce rapidamente nelle fasce superiori.

Il 46,3% delle imprese supera i 5 milioni di euro di fatturato e il 29,1% oltrepassa i 10 milioni, ma solo il 19,2% raggiunge i 20 milioni. Le fasce più alte risultano fortemente concentrate: il 7,4% supera i 50 milioni e appena il 3,9% oltre i 100 milioni, delineando una parte alta della piramide composta da un numero molto ristretto di operatori con maggiore capacità di investimento e competitività.

Questa distribuzione suggerisce che, accanto ai leader consolidati, c'è un **ampio potenziale di crescita per le piccole e medie imprese, che potrebbero beneficiare di percorsi di consolidamento** tramite integrazioni verticali o orizzontali.

In un contesto così frammentato, il **consolidamento** emerge come un **percorso strategico naturale**, che consente alle aziende di **acquisire dimensioni, ottimizzare le strutture dei costi, rafforzare la portata commerciale** e supportare requisiti di spesa in conto capitale sempre più rilevanti.

Sia per gli investitori industriali che per quelli finanziari, questo panorama offre ampie **opportunità di aggregare operatori di nicchia di alta qualità** e creare piattaforme più efficienti e scalabili

Fonte: AIDA - Bureau van Dijk; dati elaborati da Broletto

Campione: Nell'analisi vengono prese in considerazione le aziende attive nel settore dei dispositivi medici per uso dentale della banca dati nazionale dei dispositivi medici gestita dal Ministero della Salute

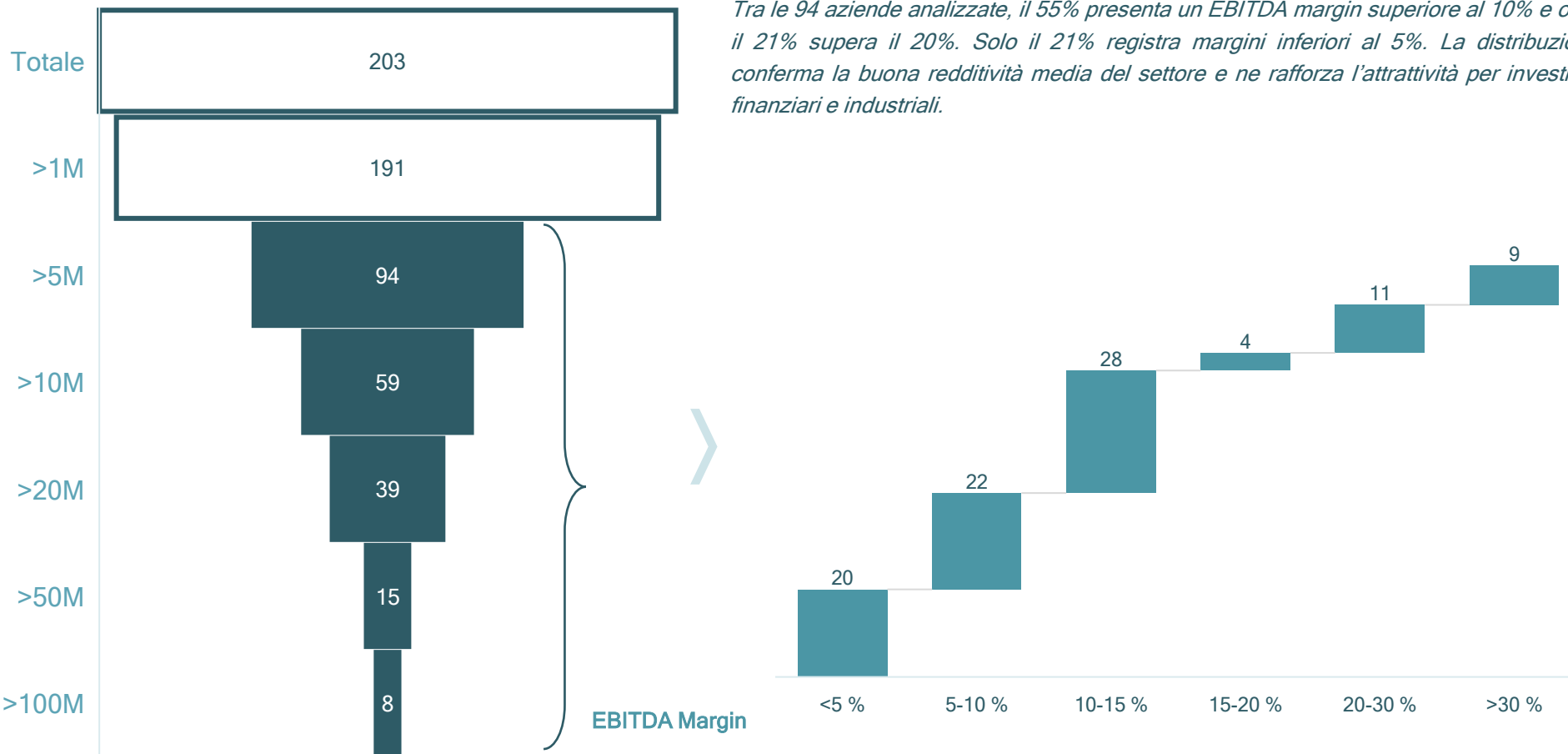
# Segmentazione del Mercato per Dimensioni e Marginalità



La frammentazione del mercato e di margini robusti indicano un potenziale significativo di consolidamento, che potrebbe consentire sinergie e la nascita di uno o più gruppi leader nel settore a livello nazionale e internazionale

## SEGMENTAZIONE DI MERCATO IN BASE AL MARGINE EBITDA

Tra le 94 aziende analizzate, il 55% presenta un EBITDA margin superiore al 10% e oltre il 21% supera il 20%. Solo il 21% registra margini inferiori al 5%. La distribuzione conferma la buona redditività media del settore e ne rafforza l'attrattività per investitori finanziari e industriali.



Fonte: AIDA - Bureau van Dijk; dati elaborati da Broletto

Campione: Nell'analisi vengono prese in considerazione le aziende attive nel settore dei dispositivi medici per uso dentale della banca dati nazionale dei dispositivi medici gestita dal Ministero della Salute. Analisi marginalità su 94 società con ricavi > €5M



- Il Mercato Italiano: Dimensione e Posizionamento
- Attività di M&A e panorama degli investitori nel settore
- Opzioni strategiche per le aziende familiari di medie dimensioni

# Analisi delle Operazioni di M&A nel Settore



*Consolidamento tecnologico e crescente ruolo dei capitali finanziari nel dental device europeo*

- Il mercato europeo dei **dispositivi e prodotti dentali** conferma una fase di **consolidamento selettivo**, guidata da piattaforme industriali e investitori finanziari interessati ad asset specialistici, con forte esposizione a **ortodonzia, protesica digitale, consumabili, igiene orale e tecnologie odontoiatriche**.
- Le operazioni più recenti evidenziano tre direttrici principali: acquisizione di **competenze produttive e tecnologiche**, **ampliamento del portafoglio prodotti e rafforzamento della distribuzione geografica**.
- Nel **marzo 2026**, **Straumann** ha avviato il processo di vendita di **Createch**, produttore spagnolo di protesi dentali in titanio e cobalto con tecnologia CAD/CAM, con EBITDA nell'ordine di €5m e aspettative di valutazione pari a 8x-9x EBITDA.
- Sempre nel **marzo 2026**, **Healthcare Holding Schweiz** ha acquisito **Alpin Orthodontics**, fornitore svizzero di **prodotti e consumabili ortodontici**. Nel **maggio 2026**, **Ekulf** ha acquisito **Dtales**, attiva nei prodotti **private label per igiene orale e dentale**, rafforzando la propria presenza nel Nord Europa.
- Nel **febbraio 2026**, **Röko AB** ha acquisito l'85% di **Lambda S.p.A.**, società italiana specializzata in **sistemi laser odontoiatrici**, con uscita di Primo Capital SGR.
- Nel complesso, il trend resta coerente con una logica di **buy-and-build** nel dental device: piattaforme industriali e finanziarie cercano asset con **specializzazione clinica, portafogli proprietari, capacità distributiva e potenziale di integrazione tecnologica**.

Operazione	Data	Tipo di compratore	Attività della target	Descrizione
Röko AB → Lambda S.p.A.	Febbraio 2026	Finanziario	Sistemi laser odontoiatrici	Cessione dell'85% con uscita di Primo Capital SGR; target italiana con fatturato di circa €11m.
Straumann → processo vendita Createch	Marzo 2026	Industriale / processo di dismissione	Protesi dentali CAD/CAM in titanio e cobalto	Processo UBS-led; EBITDA nell'ordine di €5m e aspettative di valutazione 8x-9x EBITDA.
Healthcare Holding Schweiz → Alpin Orthodontics	Marzo 2026	Industriale / piattaforma PE-backed	Prodotti e consumabili ortodontici	Acquisizione di un fornitore svizzero specializzato, con focus su ampliamento portafoglio e copertura nazionale.
Avedon → processo vendita Delabo	Aprile 2026	Finanziario / processo di exit	Laboratori dentali e prodotti protesici	Avvio del processo di vendita; EBITDA 2026 stimato fino a €34m includendo contributi M&A.
Ekulf → Dtales	Maggio 2026	Industriale	Prodotti per igiene orale e dentale private label	Acquisizione del 100% di Dtales; rafforzamento del portafoglio prodotti e della presenza nel Nord Europa.
DD Group → Eli-Dent	Aprile 2025	Industriale	Distribuzione di consumabili e attrezzature dentali	Rafforzamento della piattaforma paneuropea nel mercato italiano.
Geistlich Pharma → TRI Dental Implants	Settembre 2025	Industriale	Soluzioni implantologiche digitali	Partecipazione strategica in tecnologie implantologiche ad alto valore clinico.
SprintRay → EnvisionTEC Dental Portfolio	Settembre 2025	Industriale	IP e tecnologie di stampa 3D dentale	Acquisizione di brevetti e tecnologie 3D printing applicabili all'odontoiatria.
Ziacom Group → ITS e UBGEN	Luglio 2024	Industriale, sostenuta da Suma Capital	Impianti e biomateriali	Integrazione tecnologica e produttiva nel segmento impianti/biomateriali.
Proclinc Group → VS Dental	Giugno 2024	Industriale, sostenuta da Miura Partners	Distribuzione prodotti dentali	Acquisizione di fornitore di attrezzature e soluzioni per studi dentistici.

# Principali drivers per le operazioni di M&A nel settore



*Aumento della pressione competitiva, necessità di importanti investimenti, normative europee e pianificazione della successione sono i principali motivi alla base dell'attività di M&A*

## PRESSIONE COMPETITIVA E CONSOLIDAMENTO DEL MERCATO



- Filiera altamente frammentata, composta da numerosi operatori di nicchia e PMI
- Necessità di ampliare la gamma di prodotti/servizi
- Consolidamento per integrare competenze, capacità produttive e portafoglio clienti

## CRESCITA DEL MERCATO E DINAMICHE DI DOMANDA



- Aumento della domanda di tecnologie digitali e soluzioni avanzate (stampa 3D, CAD/CAM, imaging)
- Crescita demografica e aumento della spesa per la salute orale
- Maggiore utilizzo di trattamenti implantologici e protesici ad alto contenuto tecnologico

## SUCCESSIONE AZIENDALE E STRUTTURE FAMILIARI



- Molte potenziali target sono aziende familiari di lunga data con problemi di successione
- Azionisti che cercano di monetizzare il valore creato e diversificare il patrimonio personale
- Interesse per partner che supportano professionalizzazione, governance e crescita

## FONDAMENTALI INTERESSANTI PER GLI INVESTITORI FINANZIARI E INDUSTRIALI



- Settore con margini stabili e ricorrenti (consumabili, attrezzature)
- Opportunità di creare piattaforme più grandi e redditizie
- Potenziale di espansione internazionale e scalabilità del business

## PRESSIONI NORMATIVE, CERTIFICAZIONI E REQUISITI REGOLATORI



- Adozione di normative più stringenti (es. MDR in UE) richiede risorse e compliance
- Incentivo ad aggregarsi per condividere costi di certificazione e testing
- Valutazione di opportunità di investimento in aziende con standard regolatori già consolidati

# Fattori Critici di Successo



Cosa cercano gli investitori ed i gruppi industriali nel settore dentale



## PRINCIPALI CRITERI DI ELEGGIBILITÀ

**Massa critica in termini di ricavi** - superiore a 5 milioni di euro - **e buon EBITDA**

Posizionamento su attività a **contenuto tecnologico o a valore aggiunto** clinico-scientifico

**Solida redditività e conversione di cassa** su diversi anni consecutivi

**Bilancio solido e assenza di criticità** strutturali



## FATTORI DETERMINANTI PER UNA BUONA VALUTAZIONE

**Posizionamento di nicchia e marchio riconosciuto** in applicazioni cliniche o tecnologiche specifiche

**Relazioni durature con i clienti e basso tasso di abbandono**, con rischio limitato per singolo cliente

**Know-how distintivo**: qualità speciali, co-sviluppo, ingegneria

Roadmap credibile e **percorsi di crescita visibili** (nuove aree geografiche, segmenti o integrazione lungo la filiera odontoiatrica).



## FATTORI DI NEGOZIABILITÀ ED ESECUZIONE

Azionisti allineati su **tempistiche, aspettative di prezzo e ruoli futuri**

Team dirigenziale disposto a rimanere e **guidare la prossima fase di crescita**

**Reporting affidabile** a supporto della due diligence e della **pianificazione aziendale**

Apertura a **diverse soluzioni di struttura dell'operazione** (maggioritaria, con eventuale reinvestimento, minoritaria, ecc.).



- Il Mercato Italiano: Dimensione e Posizionamento
- Attività di M&A e panorama degli investitori nel settore
- Opzioni strategiche per le aziende familiari di medie dimensioni

# Perché le Famiglie Prendono in Considerazione un Partner



*Pressione competitiva, investimenti per la crescita, esigenze di successione e diversificazione patrimoniale favoriscono l'apertura del capitale verso partner esterni*

## COMPETIZIONE

- Pressione crescente da parte degli operatori globali e low cost
- Regolamentazione più rigorosa e requisiti normativi
- Desiderio di cogliere le opportunità di valorizzazione prima che i margini subiscano un'erosione strutturale

## CRESCITA ED INVESTIMENTI

- Investimenti significativi necessari (tecnologia, capacità, automazione,)
- Ambizione di entrare in nuovi mercati e aree geografiche
- Il partner è visto come un modo per finanziare e accelerare il piano di crescita

## SUCCESSIONE

- Il passaggio generazionale non è sempre chiaro o allineato
- Necessità di rafforzare i team di governance e gestione
- Desiderio di evitare futuri conflitti familiari relativi a ruoli e decisioni

## LIQUIDITÀ & DE-RISKING

- Il patrimonio familiare è concentrato in gran parte in un unico bene illiquido (l'azienda)
- Opportunità di monetizzare parte del valore accumulato nel corso di decenni
- Possibilità di diversificare personalmente pur rimanendo coinvolti nell'attività

# Preparare un'azienda familiare all'M&A



Una preparazione efficace alle operazioni di cessione e acquisizione richiede una visione strategica chiara, una solida informativa finanziaria e una comprensione strutturata dei fattori che determinano il valore



## ALLINEAMENTO STRATEGICO

*Definire dove la Società intende direzionarsi nei prossimi 5-7 anni*

Chiarire se la priorità è rimanere indipendenti, unire le forze con un operatore industriale o aprirsi a un investitore finanziario. Una visione strategica condivisa tra gli azionisti è il punto di partenza per qualsiasi opzione di M&A credibile.



## TRASPARENZA FINANZIARIA

*Rendere il business facilmente leggibile da un investitore*

Garantire una contabilità chiara di ricavi e margini per linea di prodotti e area geografica; evidenziare investimenti storici e quelli pianificati. Dati trasparenti e coerenti consentono agli investitori di comprendere rapidamente le performance, il fabbisogno di capitale e il potenziale di creazione di valore



## LEVE PER LA CREAZIONE DI VALORE

*Evidenziare le caratteristiche della Società nella sua nicchia*

Individuare i punti di forza chiave che rendono l'azienda competitiva: tecnologia e know-how, riconoscimento del marchio, qualità delle relazioni con i clienti. Una visione chiara di questi fattori è essenziale per costruire una solida equity story e sostenere la valutazione in un eventuale accordo.

I prossimi anni rappresentano un **bivio strategico** per molte aziende a **conduzione familiare** nel settore dei dispositivi medici dentali: rimanere **indipendenti** in un **contesto più difficile** o **aumentare il proprio valore stringendo partnership con partner industriali o finanziari**. Agire tempestivamente e **riflettere sulla strategia** e sui fattori che determinano il valore garantisce **flessibilità** e una posizione più forte per qualsiasi potenziale accordo

## *Contatti*

**Federico Cappa** (*Managing Partner*)  
[f.cappa@brolettogroup.com](mailto:f.cappa@brolettogroup.com)

**Gabriella Sestini** (*Senior Associate*)  
[g.sestini@brolettogroup.com](mailto:g.sestini@brolettogroup.com)



**Broletto**  
Sustainable Finance

Broletto Sustainable Finance S.r.l.  
Via del Lauro, 14 - 20121 Milano  
Via Ernesto Masi, 40 - 40137 Bologna  
[www.brolettogroup.com](http://www.brolettogroup.com)