

Il Mercato della Digital Technology nel secondo trimestre del 2013

Milano, 5 settembre 2013 – SIRMI ha rilasciato a fine luglio i risultati dell'analisi sull'andamento del mercato della Digital Technology nel corso del secondo trimestre 2013.

Gli studi sul trimestre in oggetto mostrano un mercato ICT ancora in calo rispetto all'analogo trimestre del 2012, con una percentuale di decrescita del -2,5%

Il volume totale della Spesa End User si attesta nel secondo trimestre a 13,9 miliardi di euro circa.

Di seguito una breve sintesi dei dati di analisi estratti dallo Studio SIRMI sull'intero settore, suddiviso per macroaree:

ANDAMENTO MERCATO ICT IN ITALIA – Risultati II trimestre 2013

	IIQ 2012		IIQ 2013	
	Spesa End User	Variazione su anno precedente	Spesa End User	Variazione su anno precedente
	Milioni di Euro	%	Milioni di Euro	%
Hardware	1.743,4	-1,6%	1.673,3	-4,0%
Software	1.072,0	0,7%	1.075,5	0,3%
Servizi di sviluppo	951,6	-1,5%	919,6	-3,4%
Servizi di gestione	1.242,8	-1,8%	1.216,4	-2,5%
Totale IT	5.009,8	-1,2%	4.884,8	-2,5%
TLC fissa	3.931,1	-4,2%	3.822,8	-2,8%
TLC mobile	5.299,4	-3,5%	5.182,4	-2,2%
Totale TLC	9.230,5	-3,8%	9.005,2	-2,4%
Totale ICT	14.240,3	-2,9%	13.890,0	-2,5%

Fonte: SIRMI SPA – Luglio 2013

Nel trimestre sotto analisi, fatta eccezione per il trend sostanzialmente flat del comparto **Software**, tutte le componenti del mercato chiudono con segno negativo.

Analizzando nel dettaglio il **Mercato IT**, nel IIQ 2013 la peggiore performance si registra nel calo del -4% del segmento **Hardware**, peraltro sempre attenuato dalla crescita esponenziale dei Tablet.

L'analisi del **Mercato TLC** evidenzia un secondo trimestre 2013 in calo del -2,4%, dove maggiormente penalizzata è la componente fissa, che decresce del -2,8% rispetto al pari trimestre dell'anno precedente; la componente mobile decresce del -2,2%.

Comunicato Stampa

Per quanto riguarda le stime sull'intero anno 2013, SIRMI prevede un trend ancora negativo, ma intravede anche un piccolissimo segnale di recupero: la chiusura di fine anno è infatti prevista in calo del -2,1% rispetto all'anno precedente, ma in miglioramento rispetto alla variazione anno su anno del 2012 sul 2011 che si è attestata al -3,5%.

Di seguito il prospetto comparativo:

	Anno 2012		Anno 2013	
	Spesa End User	Variazione su anno precedente	Spesa End User	Variazione su anno precedente
	Milioni di Euro	%	Milioni di Euro	%
Hardware	6.988,0	-7,3%	6.731,0	-3,7%
Software	4.020,0	0,7%	4.026,0	0,1%
Servizi di sviluppo	3.751,0	-3,2%	3.625,0	-3,4%
Servizi di gestione	4.942,0	-2,5%	4.844,0	-2,4%
Totale IT	19.701,0	-3,8%	19.226,0	-2,4%
TLC fissa	15.614,0	-4,2%	15.186,0	-2,7%
TLC mobile	20.946,0	-2,7%	20.657,0	-1,4%
Totale TLC	36.560,0	-3,4%	35.843,0	-2,0%
Totale ICT	56.261,0	-3,5%	55.069,0	-2,1%

Fonte: SIRMI SPA – Luglio 2013

Se è vero che il mercato nel suo complesso e per macro aree continua ad essere di segno negativo, è altrettanto vero che vi sono dei segmenti ad elevata crescita, in primis i Tablet nel segmento PC e i servizi di Cloud Computing nel segmento dei Servizi di gestione.

Il fenomeno Cloud, ad esempio, ha generato nel 2012 un volume di spesa complessivamente pari a 706 milioni di euro, che nell'anno in corso è atteso aumentare a quota 835 milioni di euro, con un incremento del +18,2%.

Non è corretto dire che la crisi economica ha bloccato totalmente la domanda di ICT ed "ingessato" il settore.

Le aziende hanno modificato le loro richieste ai fornitori IT, spostando l'attenzione dai Processi di Business alle Persone, dalla gestione ottimizzata delle infrastrutture ICT al Valore generato dall'Uso delle stesse.

Le tecnologie di cui le aziende intendono avvalersi hanno l'obiettivo di permettere ai loro utenti di essere più veloci, di "fare meglio" e "in modo nuovo". L'Innovazione che ricercano le Aziende consta frequentemente di piccoli progetti, implementabili rapidamente, che tuttavia si propongono di dare nuovo slancio alle attività aziendali.

A fronte dei cambiamenti in atto nelle Imprese Utenti, gli Operatori sono oggi impegnati nella ridefinizione del loro modello di business, per colmare il gap che si sta formando tra domanda e offerta.

I fornitori più accorti hanno riformulato o pensano di riformulare il portafoglio d'offerta partendo da ciò di cui i Clienti hanno realmente bisogno e per cui sono disposti a definire nuovi modelli e processi di fruizione dell'IT: è su questo infatti che i Clienti sono disposti a spendere e ad investire.

Comunicato Stampa

Per informazioni sugli studi trimestrali di SIRMI:
SIRMI SPA – tel 02-876541
oppure sales@sirmi.it

***SIRMI** è una società di Ricerche, Consulenza ed Analisi di Mercato, specializzata nel settore della Digital Technology. Dal 1976, **SIRMI** segue ed analizza l'evoluzione del settore in tutte le sue componenti, dai Prodotti alle Soluzioni, dai Fornitori ai Mercati e ai Canali Distributivi. In oltre 35 anni di attività, **SIRMI** ha acquisito uno straordinario ed esclusivo patrimonio di informazioni, competenze ed esperienze, affermandosi come una delle fonti più attendibili ed autorevoli del settore: sono clienti **SIRMI** i maggiori fornitori di Information Technology e Telecomunicazioni attivi sul mercato italiano. La missione di **SIRMI** è quella di supportare gli operatori della Digital Technology con informazioni di carattere sia Strategico che Operativo, e di aiutare i suoi Clienti a definire ed implementare le loro opportunità di Business e i loro Piani di Marketing.*

SIRMI** opera su diverse linee strategiche: **Consulenza strategica, Ricerche su Mercati, Canali e Competition, Database Marketing e Supporto alle Operazioni di Marketing.

Per ulteriori informazioni:

SIRMI SPA

e-mail: press@sirmi.it

Tel. 02 876541 Fax 02 876985

www.sirmi.it