

## Il Mercato della Digital Technology nel terzo trimestre del 2014

Milano, 6 novembre 2014 – SIRMI ha terminato l'attività di monitoraggio e analisi del Mercato della Digital Technology relativa al terzo trimestre del 2014.

Di seguito si condividono i dati chiave dell'analisi ed i relativi trend.

### ANDAMENTO MERCATO ICT IN ITALIA – Risultati III trimestre 2014 – Spesa End User

	IIIQ 2013		IIIQ 2014	
	Spesa End User	Variazione su anno precedente	Spesa End User	Variazione su anno precedente
	Milioni di Euro	%	Milioni di Euro	%
Hardware	1.432,2	-5,9%	1.425,6	-0,5%
Software	815,3	-3,4%	804,0	-1,4%
Servizi di sviluppo	894,8	-6,0%	856,5	-4,3%
Servizi di gestione	1.165,4	-4,8%	1.163,6	-0,2%
<b>Totale IT</b>	<b>4.307,7</b>	<b>-5,2%</b>	<b>4.249,7</b>	<b>-1,3%</b>
TLC Fisso	3.644,7	-3,8%	3.511,2	-3,7%
TLC Mobile	4.884,0	-6,3%	4.708,6	-3,6%
<b>Totale TLC</b>	<b>8.528,7</b>	<b>-5,3%</b>	<b>8.219,8</b>	<b>-3,6%</b>
<b>Totale ICT</b>	<b>12.836,4</b>	<b>-5,3%</b>	<b>12.469,5</b>	<b>-2,9%</b>

*Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2014*

I dati del terzo trimestre 2014, che va da luglio a settembre, mostrano un **Mercato ICT** complessivamente in calo del -2,9% anno su anno. Il trend negativo tende tuttavia a un costante miglioramento se si considera l'andamento degli ultimi trimestri: il confronto del 2Q 2014 sul 2Q 2013 mostrava infatti un calo del -3,4% e quello del 1Q 2014 sul 1Q 2013 un -4,2%; se si torna poi indietro all'anno precedente i decrementi trimestrali anno su anno sono ancora più consistenti.

Il miglioramento del trend del Mercato ICT è da attribuire ad una ripresa degli investimenti in Client e al miglioramento del trend – seppure ancora negativo – del segmento Tlc Mobile, come dimostrato anche dai dati dei volumi di vendita evidenziati nella tabella seguente.

Il **Settore IT** decresce complessivamente del -1,3%; il calo più accentuato della spesa riguarda ancora i **Servizi di Sviluppo**, che decrescono del -4,3% anno su anno, mentre i **Servizi di Gestione** registrano un andamento pressoché flat e in forte miglioramento rispetto al trend dell'anno precedente (-4,8%). Lo stesso vale per la componente **Hardware**, che registra un lieve decremento (-0,5%), contro un calo del - 6% circa yoy registrato nel 3Q 2013.

## Comunicato Stampa

L'andamento del mercato Hardware è dettato dalla crescita del segmento PC Client (al netto dei Tablet) e dal contemporaneo decremento di Sistemi, Stampanti e Networking. I Sistemi Unix e proprietari registrano un decremento consistente, mentre i Server Intel /AMD un calo contenuto. I prodotti Storage crescono rispetto al 3Q del 2013, ma con una crescita in rallentamento rispetto a quella registrata yoy nel 2013.

### L'ANDAMENTO DEL MERCATO SERVER IN ITALIA - Risultati III Trimestre 2014 – Unità consegnate e fatturati

	Volumi IIIQ 2014		Fatturati IIIQ 2014	
	Unità consegnate	Variazione su anno precedente	Fatturato	Variazione su anno precedente
	(numero)	(%)	(milioni di euro)	(%)
Server a base Intel/AMD (*)	21.055	-3,2%	51,7	-0,2%
Sistemi ingegnerizzati			8,2	-5,5%
Sistemi Mainframe, Unix e proprietari			35,0	-9,8%
<b>Offerta Sistemi</b>	<b>21.055</b>	<b>-3,2%</b>	<b>94,9</b>	<b>-4,4%</b>

Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2014

(\*) Il segmento comprende i server a base Intel di tipo Rack, Tower e Blade

### L'ANDAMENTO DEL MERCATO STORAGE IN ITALIA - Risultati III trimestre 2014 - Fatturati

	Fatturato IIIQ 2014		
	Fatturato	Variazione su anno precedente	Quota
	(milioni di euro)	(%)	(%)
Fascia bassa On Line	22,8	0,0%	33%
Fascia alta On Line	33,7	3,3%	49%
Off Line	11,7	2,6%	17%
<b>Totale Hardware</b>	<b>68,2</b>	<b>2,1%</b>	<b>100%</b>
<b>Totale Software</b>	<b>34,6</b>	<b>2,5%</b>	
<b>Totale</b>	<b>102,8</b>	<b>2,2%</b>	

Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2014

## Comunicato Stampa

Con oltre 1,9 milioni di unità consegnate, il **Mercato dei Client** registra nel terzo trimestre del 2014 un incremento superiore all'8% rispetto all'analogo trimestre del 2013.

Fatta ancora eccezione per i **Tablet**, che calano in unità del -8,1% e che ormai hanno praticamente raggiunto la saturazione del mercato, tutte le altre categorie di prodotti evidenziano una crescita sostenuta rispetto al terzo trimestre dell'anno 2013. In particolare, il segmento **Desktop** registra in unità un incremento sostanziale di oltre il 40%; anche i **Notebook** confermano una crescita di volumi del 20% circa.

### ANDAMENTO DEL MERCATO DEI PRODOTTI CLIENT IN ITALIA - Risultati III trimestre 2014

	Unità consegnate (numero)	Variazione su anno precedente (%)
DT Consumer	92.700	46,7%
DT Professionali	226.720	38,1%
<b>Desktop Totali</b>	<b>319.420</b>	<b>40,5%</b>
NB Consumer	416.400	19,0%
NB Professionali	325.900	20,0%
<b>Notebook Totali</b>	<b>742.300</b>	<b>19,4%</b>
Tablet Cosumer	726.800	-9,4%
Tablet Professionali	110.300	2,0%
<b>Tablet</b>	<b>837.100</b>	<b>-8,1%</b>
<b>PC Workstation</b>	<b>11.490</b>	<b>27,0%</b>
<b>Thin Client</b>	<b>5.890</b>	<b>33,9%</b>
<b>Totale PC Client</b>	<b>1.916.200</b>	<b>8,1%</b>

Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2014

Per informazioni sugli studi trimestrali di SIRMI:  
SIRMI SPA – tel 02-876541  
oppure [sales@sirmi.it](mailto: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](mailto:press@sirmi.it)  
Tel. 02 876541 Fax 02 876985  
[www.sirmi.it](http://www.sirmi.it)