

L'andamento del Mercato dei PC Client in Italia nel IVQ e nell'intero anno 2014

*Il Mercato PC Client chiude il trimestre ancora con il segno meno,
ma cresce anno su anno.*

*I PC in tutte le loro tipologie, fatta eccezione per i Tablet, tornano a crescere in volumi
e fatturati. E alcuni non lo facevano da anni.*

Milano, 5 febbraio 2015 – SIRMI monitora costantemente i trend del settore della Digital Technology e ha appena concluso la raccolta dati sull'ultimo trimestre del 2014.

Condividiamo di seguito i dati più salienti che sono emersi dall'analisi del rapporto trimestrale sul comparto dei **PC Client** nel 4Q e nell'intero anno 2014.

ANDAMENTO DEL MERCATO PC CLIENT IN ITALIA – IVQ e anno 2014

	Risultati IV trimestre 2014		Risultati anno 2014	
	Unità consegnate	Variazione sull' anno precedente	Unità consegnate	Variazione sull'anno precedente
	(numero)	(%)	(numero)	(%)
DT Consumer	99.100	11,0%	344.900	22,7%
DT Professionali	258.110	-2,7%	961.336	10,9%
Desktop Totali	357.210	0,7%	1.306.236	13,8%
NB Consumer	441.400	-3,5%	1.594.130	9,8%
NB Professionali	385.800	19,4%	1.335.870	18,1%
Notebook Totali	827.200	5,9%	2.930.000	13,4%
Tablet Consumer	795.400	-10,2%	2.927.080	-11,6%
Tablet Professionali	128.050	1,6%	433.740	-2,0%
Tablet	923.450	-8,8%	3.360.820	-10,5%
PC Workstation	14.365	11,6%	53.285	20,0%
Thin Client	6.390	4,8%	22.720	11,8%
Totale PC Client	2.128.615	-1,7%	7.673.061	1,5%

Fonte: SIRMI SPA – Gennaio 2015

Il mercato dei PC Client ha raggiunto nel IVQ 2014 un volume di unità consegnate totali pari a circa 2,1 milioni, con un calo del -1,7% rispetto all'analogo trimestre del 2013, mentre i volumi complessivamente movimentati nel corso del 2014 sono aumentati dell'1,5%, indicando finalmente un trend di ripresa di questo comparto, che rappresenta il 20% del totale Mercato IT.

Sviscerando i singoli dati, notiamo che nel 2014 tutti i segmenti del mercato PC Client hanno registrato una crescita, più o meno sostenuta, fatta eccezione per i Tablet, che decrementano del -8,8% nell'ultimo trimestre e del -10,5% a fine anno rispetto al 2013.

Il **Tablet**, pur continuando ad essere preferito al Notebook dal mondo Consumer, ha ormai raggiunto il livello di saturazione del mercato, peraltro già previsto con largo anticipo da SIRMI. A decrementare sono soprattutto i prodotti che si collocano nella fascia di prezzo più elevata, mentre quelli di fascia bassa continuano a trovare spazio di mercato.

Nel corso del 2015 possiamo attenderci un progressivo aumento della domanda dei prodotti cosiddetti **Ibridi**, nei quali convergono le funzionalità e le applicazioni tipiche dei Tablet e dei Notebook; è questo un fenomeno che presumibilmente prenderà piede prima nel mondo Business e in un secondo momento nel mondo Consumer, per il maggiore investimento economico richiesto.

I **Desktop** crescono in unità vendute dello 0,7%, nel trimestre e del 13,8% nell'anno; la componente **Professionale** registra nel IVQ un trend negativo (-2,7%), mentre cresce la componente Consumer per il venirsi a sommare delle esigenze di sostituzione dei prodotti in uso con quelle di acquisto tipiche della fine dell'anno.

I **Notebook** registrano un incremento dei volumi di vendite del 5,9% nel IVQ e del 13,4% sull'intero anno; in questo caso sono i **Notebook Professionali** a favorire il trend positivo, con un'eclatante crescita del 19,4% nell'ultimo trimestre e del 18,1% anno su anno. Il trend positivo è spinto soprattutto dai brand HP e Lenovo, sul mercato della media-grande utenza.

Il comparto dei Notebook Professionali si sta sempre più consolidando e l'insieme delle quote di mercato dei primi cinque Vendor (Acer, Asus, Dell, HP e Lenovo) supera complessivamente l'80% del mercato.

Da sottolineare inoltre la crescita del mercato **Workstation**, che nel corso del 2014 ha visto un incremento del numero delle vendite aventi per oggetto dispositivi mobili.

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 rivolgersi a:
SIRMI SPA
e-mail: press@sirmi.it
Tel. 02 876541 Fax 02 876985
www.sirmi.it