

II Mercato PC Client in Italia nel terzo trimestre 2013

Milano, 14 novembre 2013 – SIRMI ha monitorato il mercato italiano della Digital Technology relativo al terzo trimestre del 2013 e pubblicato i risultati dell'analisi.

Di seguito una breve sintesi dei dati relativi ad uno dei comparti più significativi di tale mercato, relativo all'offerta dei Client, che va dai desktop fino ai tablet.

ANDAMENTO DEL MERCATO PC VENDOR IN ITALIA - Risultati III trimestre 2013

	Unità consegnate	Variazione su anno precedente	Fatturato	Variazione su anno precedente
	(numero)	(%)	(milioni di euro)	(%)
DT Consumer	62.800	-8,1%	24,0	-12,4%
DT Professionali	164.760	-7,5%	53,1	-15,7%
Desktop Totali	227.560	-7,6%	77,0	-14,7%
NB Consumer	326.200	-12,8%	120,4	-19,8%
NB Professionali	271.200	-7,2%	164,9	-8,3%
Notebook Totali	597.400	-10,3%	285,3	-13,5%
Netbook	600	-93,8%	0,1	-92,9%
Tablet Cosumer	795.700	21,2%	270,8	14,2%
Tablet Professionali	109.000	132,9%	36,6	151,4%
Tablet	904.700	28,6%	307,4	22,1%
PC Workstation	9.550	12,0%	16,8	0,3%
Thin Client	4.400	-8,1%	1,3	-9,9%
Totale PC Client	1.744.210	6,4%	687,9	-0,6%

Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2013

Nel terzo trimestre del 2013, il **Mercato Client** registra un fatturato relativo ai Vendor di circa 688 milioni di euro, in leggero calo (-0,6%) rispetto allo stesso trimestre del 2012; in termini di volumi, con oltre **1,74 milioni di unità consegnate**, il mercato segna un incremento del 6,4% circa anno su anno.

Nel trimestre sotto analisi tutte le componenti del Mercato Client segnano un calo, fatta eccezione per i **Tablet**, che continuano a compensare il calo a doppia cifra del PC tradizionale e che crescono di oltre il 22%.

Deciso invece il calo sia dei **Desktop** (-14,7%) sia dei **Notebook** (-13,5%).

Le **PC Workstation** registrano un andamento sostanzialmente flat (+0,3%); l'incremento in termini di unità vendute è del 12%.

Se si analizza l'intero comparto effettuando una suddivisione delle unità consegnate tra prodotti Professionali e prodotti Consumer, risulta che nel terzo trimestre del 2013, con **oltre 1,18 milioni di unità consegnate**, il **Mercato Consumer incide sull'intero comparto con una percentuale del 68%**, contro le 560mila unità circa del mercato Professionale.

Le percentuali di incidenza dei due mercati Consumer e Professionale risultano peraltro tendenzialmente in linea con quelle del terzo trimestre del 2012.

Comunicato Stampa

L'andamento sostanzialmente flat del mercato Client nel IIIQ 2013, se inserito nel trend complessivo del mercato ICT che, come già comunicato da SIRMI, ha accelerato l'andamento decrescente rispetto IIIQ 2012 con un calo percentuale del 5% circa, va considerato come un primo positivo segnale di inversione di tendenza rispetto al passato; è peraltro ormai consolidato che con il crescere costante della mobilità, i device assumono una caratterizzazione diversa per ciascuna delle specifiche esigenze e richieste degli utenti.

SIRMI studia il mercato PC in Italia, partendo dalle quote/indicazioni fornite dei singoli Vendor e mettendoli a confronto con i dati emersi dal canale (Vendor, Distributori e Reseller di tutte le tipologie) e dal Mercato End User.

In questo contesto si evidenzia che il comparto, nel IIIQ 2013, in termini di quote di mercato, è appannaggio di pochi Vendor.

Il 91% circa dell'intero mercato è infatti suddiviso tra dieci Player; in particolare, i primi cinque possiedono quote di mercato a doppia cifra, e complessivamente detengono il 77% circa del mercato, così ripartito: Apple (22,5%); Samsung (21,9%); HP (11,5%); Asus (10,9%); Acer (10%).

Dell, Fujitsu, Lenovo, Sony e Toshiba completano la classifica dei primi dieci Vendor, con una quota complessiva del 14% circa.

Per informazioni sugli studi trimestrali 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