

## Il Mercato dei Client in Italia nel IVQ e pre-consuntivo 2013

Milano, 13 febbraio 2014 – SIRMI, nell'ambito delle attività di costante monitoraggio di tutti i trend del settore della Digital Technology, ha pubblicato i dati relativi all'andamento del mercato italiano dei Client nel quarto trimestre ed il pre-consuntivo dell'intero anno 2013.

Di seguito viene riportata una breve sintesi dei risultati:

### ANDAMENTO DEL MERCATO CLIENT IN ITALIA - Risultati IV trimestre 2013

	Unità consegnate	Variazione su anno precedente	Fatturato	Variazione su anno precedente
	(numero)	(%)	(milioni di euro)	(%)
DT Consumer	87.300	-0,3%	33,1	-1,2%
DT Professionali	264.270	14,8%	84,1	10,4%
<b>Desktop Totali</b>	<b>351.570</b>	<b>10,6%</b>	<b>117,2</b>	<b>6,8%</b>
NB Consumer	459.600	-4,2%	157,7	-15,5%
NB Professionali	319.200	5,2%	180,5	1,5%
<b>Notebook Totali</b>	<b>778.800</b>	<b>-0,6%</b>	<b>338,2</b>	<b>-7,2%</b>
<b>Netbook</b>	<b>100</b>	<b>-97,4%</b>	<b>0,0</b>	<b>-95,5%</b>
Tablet Cosumer	876.200	22,9%	253,9	9,1%
Tablet Professionali	125.700	59,9%	34,8	57,4%
<b>Tablet</b>	<b>1.001.900</b>	<b>26,6%</b>	<b>288,6</b>	<b>13,3%</b>
<b>PC Workstation</b>	<b>12.870</b>	<b>8,3%</b>	<b>22,9</b>	<b>2,7%</b>
<b>Thin Client</b>	<b>6.100</b>	<b>8,3%</b>	<b>1,8</b>	<b>11,1%</b>
<b>Totale PC Client</b>	<b>2.151.340</b>	<b>12,4%</b>	<b>768,8</b>	<b>2,0%</b>

*Fonte: SIRMI SPA – Gennaio 2014*

Il mercato dei Client nel IVQ 2013 registra un fatturato di circa 769 milioni di euro, in crescita del 2% rispetto al IVQ 2012. Il volume delle consegne totali è di circa 2,15 milioni di unità e cresce del 12,4% rispetto all'analogo trimestre dell'anno 2012.

Entrando nel dettaglio dei dati, si evidenzia che la sola categoria di prodotto che chiude il trimestre con segno negativo è quella dei **Notebook**, che decrescono del -7,2%, penalizzati in particolare nel mercato **Consumer**, con un calo anno su anno del -15,5%. I **Notebook Professionali** registrano invece un trend positivo (+1,5% in fatturato e +5,2% in volumi).

I **Desktop** registrano nel IVQ 2013 una crescita del 6,8% in termini di fatturato e del 10,6% in termini di volumi: la buona performance di questo settore è da attribuire al mercato **Professionale** che registra una crescita del 10,4% del fatturato e del 14,8% dei volumi di vendita; la componente **Consumer** mostra invece un trend in lieve calo.

I **Tablet** registrano un incremento del 13,3% in termini di fatturato e del 26,6% in termini di volumi di vendita, spinti soprattutto dal mercato **Professionale**, che evidenzia una crescita vicina al 60% sia in fatturato sia in volumi.

In crescita anche le **PC Workstation** (+2,7% in fatturato e +8,3% in volumi) e i **Thin Client**, che registrano un +11,1% in termini di fatturato, ma che presentano valori ridotti rispetto al contesto complessivo del mercato rappresentato.

Di seguito un confronto, in termini di variazioni percentuali, dell'intero anno 2013 sull'intero anno 2012:

**ANDAMENTO DEL MERCATO CLIENT IN ITALIA – Risultati anno 2013**

	<b>Unità consegnate</b>	<b>Variazione su anno precedente</b>	<b>Fatturato</b>	<b>Variazione su anno precedente</b>
	(numero)	(%)	(milioni di euro)	(%)
DT Consumer	278.500	-17,5%	114,1	-14,1%
DT Professionali	863.530	-6,2%	291,5	-11,9%
<b>Desktop Totali</b>	<b>1.142.030</b>	<b>-9,2%</b>	<b>405,6</b>	<b>-12,5%</b>
NB Consumer	1.444.880	-19,0%	542,4	-25,2%
NB Professionali	1.123.420	-10,7%	663,7	-14,6%
<b>Notebook Totali</b>	<b>2.568.300</b>	<b>-15,6%</b>	<b>1.206,1</b>	<b>-19,7%</b>
<b>Netbook</b>	<b>5.100</b>	<b>-96,2%</b>	<b>1,0</b>	<b>-96,2%</b>
Tablet Cosumer	3.302.200	54,4%	1.028,4	37,0%
Tablet Professionali	442.000	121,8%	129,7	123,4%
<b>Tablet</b>	<b>3.744.200</b>	<b>60,1%</b>	<b>1.158,1</b>	<b>43,2%(*)</b>
<b>PC Workstation</b>	<b>44.420</b>	<b>7,5%</b>	<b>82,6</b>	<b>-1,6%</b>
<b>Thin Client</b>	<b>20.320</b>	<b>-4,1%</b>	<b>6,0</b>	<b>-7,9%</b>
<b>Totale PC Client</b>	<b>7.524.370</b>	<b>10,1%</b>	<b>2.859,2</b>	<b>-1,1%</b>

Fonte: SIRMI SPA – Gennaio 2014

(\*) Il Tablet non prevede una differenziazione di modelli tra mondo Consumer e mondo Professionale; SIRMI ha comunque valutato la percentuale di utilizzo di questo prodotto nel mondo business, che si attesta nel 2013 al 12% circa (contro una quota dell'8,5% del 2012) e che si presume debba crescere sensibilmente nel prossimo futuro.

Per quanto riguarda l'intero anno 2013, il mercato dei Client registra un calo del fatturato del -1,1%, per un valore di circa 2,86 miliardi di euro. Il numero di consegne totali, pari a oltre 7,5 milioni di unità, registra invece un incremento di oltre il 10% rispetto all'anno precedente.

Tutte le componenti del mercato mostrano un andamento negativo, fatta eccezione per i **Tablet**, che crescono di oltre il 43% in termini di fatturato e di oltre il 60% in termini di volumi di vendite, trend favoriti soprattutto dalla componente **Professionale** che cresce a tripla cifra.

In realtà è proprio il nuovo orientamento verso dispositivi sempre più piccoli, leggeri e potenti, dettato soprattutto dalla crescente necessità di mobilità, che influenza l'intero trend del settore sotto analisi: i **Tablet** continuano infatti ad essere l'unico vero traino per l'intero mercato Client, caratterizzato nel tempo dal declino delle consegne di PC tradizionali, Desktop e Notebook, in ciò favorito anche dal persistere della crisi economica e dalla tendenza a ridurre l'entità degli investimenti.

A conferma del ruolo determinante dei **Tablet** nel mercato Client, basti notare come questi prodotti, con **3.744.200 unità consegnate nel 2013**, costituiscano il 50% circa del mercato qui rappresentato.

## **Comunicato Stampa**

In calo invece i fatturati **Desktop** (-12,5%) e **Notebook** (-19,7%), categorie entrambe penalizzate maggiormente nel mercato Consumer.

Chiudono la classifica le **PC Workstation** (fatturato -1,6%) e i **Thin Client** (fatturato -7,9%).

Se analizzando i dati di mercato sopra riportati si considerano solo i volumi relativi al **Mercato Consumer**, inclusi i Tablet, risulta che nell'anno 2013 questa componente si è incrementata del 14,5% circa; escludendo i Tablet, il Mercato Consumer avrebbe registrato un calo del -23% circa.

Un dato finale interessante da considerare: la Spesa End User generata da tutta l'offerta Client sopra riportata, relativa al 2013, contribuisce per il 45,4% alla Spesa Hardware complessiva. A titolo comparativo, nel 2012 l'incidenza è stata del 43,4%.

### **Previsioni 2014**

Le prime stime SIRMI sul 2014 intravedono una situazione di ripresa complessiva del mercato, sempre favorita dalla forte crescita dei Tablet, ma anche dalla crescente incidenza degli Ultrabook, prodotti sui quali sia i fornitori di tecnologie di base sia i Vendor stanno puntando in modo particolare.

In termini percentuali, SIRMI prevede una crescita annuale complessiva del comparto Client del 7,5% circa in termini di fatturato e del 14% circa in termini di unità consegnate, sempre a fronte di una crescita dei Tablet, che costituiranno il 60% circa dei volumi rappresentati.

Va comunque sottolineato che il PC tradizionale, non più dominante, è in realtà ancora lontano dall'essere obsoleto. Le vendite di PC sono infatti in calo, ma occorrerebbe considerare la mutazione che il PC sta avendo in termini di sempre maggiore ibridazione e convergenza. Più che guardare ai singoli dispositivi sarebbe opportuno analizzare quello di Tablet, PC e smartphone come un unico mercato nel quale ci sarà una rotazione costante nell'uso di device specializzati o, forse, l'approdo nel futuro ad un unico dispositivo integrato.

Spingono in questa direzione i fenomeni della consumerizzazione dell'IT, la sempre maggiore mobilità delle persone all'interno dell'azienda, le nuove frontiere globali della tecnologia dell'informazione, il ruolo del Cloud Computing e la diffusione delle pratiche BYOD.

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](mailto:press@sirmi.it)

Tel. 02 876541 Fax 02 876985

[www.sirmi.it](http://www.sirmi.it)