

## Il Mercato PC Client in Italia nel primo trimestre 2014

Milano, 22 maggio 2014 – Nell’ambito delle proprie attività di monitoraggio del Mercato italiano della Digital Technology, SIRMI ha reso noti i dati relativi all’andamento del primo trimestre dell’anno 2014.

Di seguito una breve sintesi dei risultati dello studio relativo allo specifico settore dei PC Client.

### ANDAMENTO DEL MERCATO DEI PC CLIENT IN ITALIA - Risultati I trimestre 2014

	<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	75.100	-4,5%	29,9	-7,7%
DT Professionali	230.606	0,5%	79,4	-1,2%
<b>Desktop Totali</b>	<b>305.706</b>	<b>-0,8%</b>	<b>109,4</b>	<b>-3,0%</b>
NB Consumer	381.900	4,3%	135,2	-7,5%
NB Professionali	319.200	7,4%	173,3	-2,6%
<b>Notebook Totali</b>	<b>701.100</b>	<b>5,7%</b>	<b>308,5</b>	<b>-4,8%</b>
Tablet Cosumer	752.880	-6,3%	234,8	-12,1%
Tablet Professionali	98.235	3,0%	30,6	3,7%
<b>Tablet</b>	<b>851.115</b>	<b>-5,4%</b>	<b>265,4</b>	<b>-10,5%</b>
<b>PC Workstation</b>	<b>14.950</b>	<b>27,1%</b>	<b>29,1</b>	<b>28,0%</b>
<b>Thin Client</b>	<b>5.290</b>	<b>0,4%</b>	<b>1,5</b>	<b>-0,6%</b>
<b>Totale PC Client</b>	<b>1.878.161</b>	<b>-0,7%</b>	<b>713,9</b>	<b>-5,9%</b>

*Fonte: SIRMI SPA – Aprile 2014*

Nel primo trimestre del 2014, il **Mercato PC Client** ha generato un fatturato di circa 714 milioni di euro, in calo del -5,9% rispetto allo stesso trimestre del 2013; in termini di volumi, con oltre **1.878.000 unità consegnate**, il mercato ha registrato un lieve calo (-0,7%) rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente.

Nel IQ 2014 si osserva un miglioramento nell’andamento della domanda di Desktop e Notebook:

- negativo, ma in ripresa, il dato relativo alle vendite in unità dei **Desktop Consumer** (-4,5% nel IQ 2014 contro il -21,32% registrato nello stesso Q del 2013);
- di segno positivo, seppur debole, il risultato delle vendite in unità dei **Desktop Professionali** (+0,5% nel IQ 2014 contro il -15,7% registrato un anno prima, a parità di trimestre);
- positivo il trend osservabile sul mercato **Notebook**, con riferimento sia al segmento Consumer (+4,3% delle unità rispetto al IQ 2013) sia – e in particolare – al segmento Business (+7,4% delle unità rispetto al IQ 2013).

## **Comunicato Stampa**

I risultati di Desktop e Notebook sono da inserire non tanto all'interno di una ripresa degli investimenti in innovazione tecnologica, quanto e soprattutto all'interno di un rinnovamento "forzoso" del parco PC a causa del venir meno del supporto Microsoft per XP.

Altro fenomeno osservabile nel primo trimestre 2014 è il calo nelle vendite dei **Tablet** (-5,4% rispetto al IQ 2013): dopo aver registrato una crescita molto sostenuta nel corso di tutto il 2013, per la prima volta il mercato dei Tablet mostra segnali di maturità.

Se si considera la ripartizione del mercato del primo trimestre 2014 tra i rispettivi **Vendor**, si evidenzia che le quote di mercato nel comparto PC Client sono spartite tra pochi player; oltre il 55% delle vendite sono da attribuirsi a **Samsung, Apple** ed **HP**: i primi due player vantano le maggiori quote di mercato sul segmento Tablet, mentre HP è leader sui segmenti PC Desktop e Notebook. Seguono, per peso sul totale delle vendite di PC Client **Acer, Asus, Lenovo** e **Dell**, con quote all'interno di un range compreso indicativamente tra il 5-10%.

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)