

Il Mercato PC Client in Italia nel secondo trimestre 2013

Milano, 12 settembre 2013 – Come ogni trimestre, SIRMI ha analizzato l'andamento del mercato italiano della Digital Technology nel IIQ 2013, di cui ha già reso noti i risultati.

Di seguito viene ora fornita una sintesi dei dati addentrando nello specifico settore dei PC Client.

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

	Unità consegnate	Variazione su anno precedente	Fatturato	Variazione su anno precedente
	(numero)	(%)	(milioni di euro)	(%)
DT Consumer	51.700	-36,7%	24,3	-25,7%
DT Professionali	222.100	-7,4%	82,6	-6,8%
Desktop Totali	273.800	-14,8%	106,8	-11,9%
NB Consumer	257.400	-34,9%	107,2	-34,4%
NB Professionali	262.700	-15,0%	155,2	-17,2%
Notebook Totali	520.100	-26,1%	262,3	-25,2%
Netbook	1.200	-97,5%	0,2	-97,6%
Tablet Cosumer	820.500	86,1%	254,1	60,2%
Tablet Professionali	114.300	159,8%	35,8	209,7%
Tablet	934.800	92,8%	289,9	70,3%
PC Workstation	10.640	8,5%	20,6	0,8%
Thin Client	4.550	-14,0%	1,3	-19,9%
Totale PC Client	1.745.090	10,9%	681,2	1,1%

Fonte: SIRMI SPA – Luglio 2013

Nel secondo trimestre del 2013, il **Mercato PC Client** registra un fatturato relativo ai Vendor di oltre 680 milioni di euro, in calo di oltre 1 punto percentuale rispetto allo stesso trimestre del 2012; in termini di volumi, con circa **1.745.000 unità consegnate**, il mercato segna un incremento dell'11% circa anno su anno.

Nel trimestre sotto analisi si è ridotta la spesa di tutte le componenti del Mercato PC Client, con la sola eccezione dei **Tablet**, che, come ormai più volte sottolineato, rappresentano l'unica categoria di prodotto che riesce ad arginare l'emorragia del PC tradizionale, con la forte crisi di **desktop** (-11,9%) e **notebook** (-25,2%) e la scomparsa definitiva dei **netbook**.; le "tavolette" continuano infatti a crescere a doppia cifra, superando il +70% in termini di fatturato e segnando un +93% circa in termini di unità consegnate.

Con segno positivo anche le **workstation** (+8,5% in unità vendute e +0,8% in fatturato), ma con un impatto limitato sull'intero comparto, data la loro ridotta numerosità (10.640 unità).

Comunicato Stampa

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

Da tale analisi si evidenzia che in questo comparto, nel IIQ 2013, in termini di fatturato, il grosso del mercato è suddiviso tra pochi Player; in particolare, i primi cinque sono Apple, Samsung, Acer, HP e Asus, che complessivamente detengono il 73% circa del mercato; Dell, Lenovo, Sony, Fujitsu e Toshiba completano la classifica dei primi dieci Vendor, con una quota complessiva del 20% 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