

MERCATO ICT: ANDAMENTO DEL TERZO TRIMESTRE 2007

Milano, 14 novembre 2007 – Sono stati rilasciati da SIRMI i risultati sull'andamento del mercato ICT per il III trimestre del 2007. Il rapporto evidenzia un Mercato IT in crescita del 3,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, diminuisce invece la spesa per TLC in calo del 1,2%, mentre cresce del 10% il Consumer Electronics.

MERCATO ICT IN ITALIA – Risultati III trimestre 2007

	III Q 2006		III Q 2007	
	Spesa end User in milioni di euro	Incremento su anno precedente (06/05)	Spesa end User in milioni di euro	Incremento su anno precedente (07/06)
Hardware	1.756,2	5,5%	1.818,9	3,6%
Software	791,1	3,5%	812,1	2,7%
Servizi di sviluppo	1.071,1	2,6%	1.121,3	4,6%
Servizi di gestione	1.390,5	0,4%	1.426,5	2,6%
Totale IT	5.009,9	3,1%	5.178,8	3,4%
Di cui PC	742,5	7,9%	757,0	2,0%
TLC Fissa	4.846,5	-0,8%	4.827,7	-0,4%
TLC mobile	5.493,4	4,5%	5.392,7	-1,8%
Totale TLC	10.339,9	2,0%	10.220,4	-1,2%
Totale ICT	15.349,8	2,3%	15.399,2	0,3%
Totale Consumer Electronics	1.543,7	5,8%	1.703,3	10,3%

Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2007

Il **Mercato IT** mantiene il suo trend di crescita anche nel 3° trimestre 2007. L'**hardware** cresce complessivamente del 3,6%, nonostante all'interno di questo comparto si segnalino una flessione dei server di fascia più alta Unix e Proprietari ed una conseguente diminuzione per lo Storage; si segnala invece un incremento a due cifre dell' Hardware per Networking rispetto allo stesso trimestre del 2006.

Il **Software** cresce del 2,6%, valori dovuti in gran parte alla performance del comparto Middleware che segnala un incremento del 5% circa rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Andamenti positivi sono stati registrati, anche se in misura minore, per il comparto del System Software e degli Applicativi.

I **Servizi IT** si sono rivelati il comparto più dinamico ed a maggiore crescita nel trimestre (complessivamente sono cresciuti del 3,5%). In particolare i Servizi di Sviluppo hanno registrato un trend positivo (+4,6%), trainati da maggiore propensione dei vendor ad offrire servizi e soluzioni più rispondenti alle nuove esigenze del mercato che sta chiedendo soluzioni complesse in termini di consolidamento, virtualizzazione e ottimizzazione dei sistemi informativi.

Il Mercato delle **TLC** decresce del 1,2% sullo stesso periodo dell'anno precedente. In calo la spesa di TLC fisse e mobili sia per quanto riguarda gli apparati che l'erogazione di servizi. Significativo è l'incremento della spesa per i servizi integrati (+31%) e per i contenuti (+40%).

Regista un incremento a due cifre il **Consumer Electronics** con un +10,3%, sostenuto dall'andamento delle vendite molto positivo soprattutto di riproduttori file MP3, TV plasma e LCD, console videogiochi.

L'ANDAMENTO DEL MERCATO DEI PC CLIENT IN ITALIA - Risultati III trimestre 2007

	Volumi III Q 2007			Fatturati III Q 2007		
	Consegne unità	Incremento su anno precedente	Quota	Fatturato in milioni di euro	Incremento su anno precedente	Quota
NB configurazione consumer	280.600	30,4%	29,4%	149,4	15,3%	25,7%
NB configurazione professionale	224.050	4,1%	23,4%	184,9	-12,0%	31,8%
DT configurazione consumer	150.850	16,1%	15,8%	80,1	10,1%	13,7%
DT configurazione professionale	300.500	3,3%	31,4%	167,5	-10,3%	28,8%
Totale PC	956.000	13,0%	100,0%	581,9,0	1,9%	100,0%

Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2007

Il Mercato dei **PC Client** evidenzia, per questo terzo periodo dell'anno, un incremento delle unità consegnate del 13% mentre il fatturato si assesta su un +1,9%. Alla base di questo trend sono i prodotti consumer che crescono sia nella famiglia dei **Notebook** (30,4% in volume) che dei **Desktop** (+ 16,1% i volumi). Il segmento business pur mantenendo un trend positivo in termini di volumi, segnala un calo delle vendite in valore per le aggressive politiche di sconto applicate dai Vendor (Notebook -12%, Desktop -10%).

L'ANDAMENTO DEL MERCATO MIDRANGE IN ITALIA - Risultati III trimestre 2007

	Volumi III Q 2007			Fatturati III Q 2007		
	Consegne unità	Incremento su anno precedente	Quota	Fatturato in milioni di euro	Incremento su anno precedente	Quota
Sistemi Proprietari	400	-3,6%	0,9%	13,6	4,2%	7,1%
Sistemi Unix	1.561	-15,2%	3,7%	52,6	-6,6%	27,6%
Server a base Intel/AMD di fascia alta	145	14,2%	0,3%	4,2	17,8%	2,2%
PC Server	39.900	29,1%	95,0%	119,8	29,0%	63,0%
Offerta Sistemi	42.006	26,2%	100,0%	190,2	14,6%	100,0%
Workstation Risc su Unix	315	7,0%	2,8%	1,2	- 4,0%	4,4%
Personal Workstation	11.000	21,8%	97,2%	26,3	17,2%	95,6%
Offerta Workstation	11.758	21,3%	100,0%	29,2	16,0%	100,0%

Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2007

Il mercato **Midrange** (Sistemi, Workstation e PC Server) evidenzia un andamento nel complesso positivo per quanto riguarda i **Sistemi**, anche se con andamenti contrastanti all'interno delle varie famiglie di prodotti; in calo i **Sistemi Unix** ed in forte incremento i **PC Server**.

L'offerta **Workstation** segnala un incremento a due cifre (+21,3%) trainato dalle consegne di **Personal Workstation** (+21,8%) mentre è praticamente stabile il mercato delle Workstation Risc.

L'ANDAMENTO DEL MERCATO STORAGE IN ITALIA - Risultati III trimestre 2007

	Fatturati III Q 2007		
	Fatturato in milioni di euro	Incremento su anno precedente	Quota
Fascia Bassa On Line	28,3	-12,4%	31,2%
Fascia Alta On Line	38,2	-3,4%	42,1%
Unità Enterprise per MF/OS	8,9	101,8%	9,8%
Unità Tape automatizzati	8,5	6,3%	9,3%
Unità Autoloader/Nastro singolo	4,7	3,9%	5,1%
Juke Box/Warm	2,1	1,9%	2,3%
Totale	90,6	-0,1%	100,0%

Fonte: SIRMI SPA – Ottobre 2007

Il mercato **Storage**, nel trimestre appena concluso, non ha evidenziato variazioni significative nel complesso, salvo per quanto le Unità Enterprise in forte crescita a fronte di una diminuzione dei prodotti On Line.

Per ulteriori 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 30 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