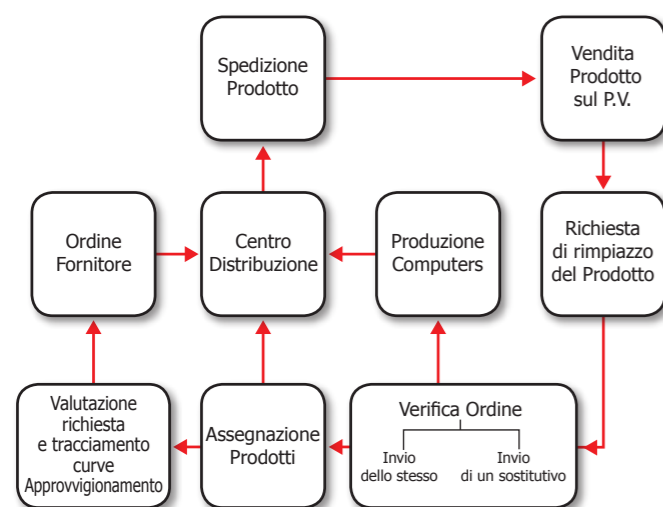


LA LOGISTICA

Dall'ottobre 2000 CDC ha inaugurato il nuovo CEDIS, uno dei più grandi ed avanzati centri logistici esistenti sul territorio nazionale, che ha portato in breve a una riduzione delle scorte e dei tempi di consegna sui punti vendita, con un conseguente vantaggio in termini di riduzione di obsolescenza dei prodotti e con un notevole miglioramento dell'efficienza della rete distributiva. Con la gestione di 20mila referenze e la spedizione di 10.000 colli/ora (contro i precedenti 6.580 al giorno), realizzando in 2 ore la movimentazione prima effettuata in una giornata, il nuovo CEDIS è uno dei punti di forza per la crescita del business di CDC.

A conferma dello sforzo costante verso il raggiungimento di livelli di eccellenza, attraverso il controllo di tutti processi aziendali e la focalizzazione sulla soddisfazione del cliente, il Gruppo CDC ha recentemente ottenuto la certificazione VISION 2000 per CDC e Micronica. La nuova certificazione, rilasciata dalla filiale italiana del Bureau Veritas Quality International, uno dei principali organismi di certificazione al mondo, implementa scopo e campo di applicazione delle precedenti certificazioni ISO 9001:1994 già ottenute da CDC e da Micronica negli anni scorsi, che riguardavano progettazione, produzione, vendita, assistenza tecnica e manutenzione di personal computer, periferiche ed accessori. A questi si sono aggiunti, per Micronica, i servizi di logistica automatizzata, e, per CDC, l'estensione alla commercializzazione. L'ottenimento in tempi così rapidi della VISION 2000, con quasi due anni di anticipo rispetto al termine di implementazione fissato dalla ISO, e la sua estensione a tutte le fasi del processo produttivo, compresa la logistica automatizzata, rappresentano una importante meta e fanno del Gruppo CDC uno dei primi operatori certificati con tale standard nel settore IT.

Ciclo del Prodotto



Il grafico indica il ciclo del prodotto, vale a dire le fasi principali della catena di distribuzione: dalla spedizione del prodotto alla vendita del prodotto distribuito da CDC presso un punto vendita della rete di distribuzione di CDC, sino al nuovo ordine del prodotto al fornitore o al proprio reparto di produzione.



UNA FORTE POLITICA DI BRANDING

CDC da sempre affianca alla distribuzione anche un'intensa attività di sviluppo e potenziamento del business di prodotti a marchio proprio; in questo ambito oggi CDC punta sui seguenti marchi:

CDC (computer desktop)



Kraun (computer e accessori)



Inkdrops (cartucce e toner compatibili)



Dexgate (soluzioni di unified communication)



Interhosting (soluzioni di hosting e web marketing)



Interfree (il portale della comunità tecnologica)



Qualità, affidabilità, convenienza e servizio sono il denominatore comune che assicura il crescente successo commerciale di questi marchi.

RISULTATI DI MERCATO

Kraun e Inkdrops (accessori e consumabili) nel 2009 hanno sviluppato un fatturato di oltre 20 milioni di euro con una crescita prevista di circa il 10% per il 2010, con una gamma di oltre 700 referenze a presidio di oltre 70 categorie merceologiche.

Nel 2010 inoltre verranno prodotti circa 60.000 computer desktop a marchio CDC, anche grazie ai nuovi sistemi BTO (Build To Order) con una quota di mercato sul target di riferimento sostanzialmente stabile.



Attività

Produzione di IT, Distribuzione di ICT

CDC S.p.A., società fondata da Giuseppe Diomelli nel 1986 e quotata all'MTA di Borsa Italiana, opera nel mercato italiano della distribuzione di Information Technology con un fatturato 2009 di circa 320 milioni di euro.

La rete distributiva retail – tra le maggiori in Italia per giro di affari e notorietà dei brand – copre il segmento consumer e SOHO con 205 punti vendita della catena Computer Discount (al 31 dicembre 2009).

CDC inoltre si avvale della catena distributiva Amico e possiede una rete di vendita di circa 40 Cash & Carry che distribuiscono a oltre 30.000 dealer specializzati nel settore ICT.

Dal 2001 CDC presidia anche il mercato della Pubblica Amministrazione e delle Grandi Aziende.

Oltre al core business della distribuzione IT, CDC ha recentemente unificato le risorse operanti nell'ambito delle nuove tecnologie in una struttura denominata Design Center che si propone come partner globale per chi richiede servizi Voip e Unified Communication, hosting e web marketing, videosorveglianza e networking.

Anno di fondazione

1986

Presidente CdA

Giuseppe Diomelli

Consiglio di Amministrazione

Giuseppe Diomelli, Enrico Dell'Artino, Enrico Barachini, Emilio Vitale, Elena Cenderelli

Quotazione alla Borsa Italiana

dal luglio 2000

Dipendenti (gruppo)

circa 400 (al 31.12.2009)

Volume d'affari 2009

circa 320 milioni di Euro (ricavi consolidati)

Sede legale e operativa

Via Calabria, 1
56025 Gello di Pontedera (PI) - Italia
Tel. +39 0587 2882 Fax +39 0587 288640

Siti web

www.cdc.it
www.computerdiscount.it
www.kraun.it
www.amicoshop.it
www.cdcpoint.it (riservato agli operatori di settore)
www.interfree.it
www.interhosting.it
www.cdcbusiness.it
www.dexgate.com
job.cdc.it

LA STORIA DI CDC

GLI INIZI

Fondata nel 1986 per iniziativa di **Giuseppe Diomelli** (attuale Presidente della società) CDC si è distinta da subito per l'originalità della sua mission: diffondere tecnologie complesse in modo semplice, avvicinando il computer alle famiglie ed alle piccole e medie imprese.

Nasce così nel 1987, a Bologna, il primo di una lunga serie di punti vendita a insegna **Computer Discount**, presto diventato un affermato marchio, grazie ad un rapido sviluppo della rete dei computer shop ed alla sua capillare presenza sul territorio e nelle principali città italiane.

LA STRATEGIA MULTICANALE

Nel 1990 viene costituita **Micronica**, società di produzione e assemblaggio di pc-desktop e small server.

Nel 1993 e poi nel 1995 nascono altri due canali di distribuzione dedicati: **Cash & Carry** e **Compy**.

I primi, costituiti sul modello utilizzato nella grande distribuzione alimentare, sono dedicati esclusivamente agli operatori del settore; i secondi, situati all'interno di negozi e super store di elettrodomestici e prodotti di elettronica al consumo, sono rivolti al pubblico, ed in pochi anni si affermano come la prima rete di distribuzione informatica in Italia per fatturato e numero di punti vendita.

Nel 1998, attraverso il proprio sito Internet, CDC avvia un innovativo sistema di **E-commerce B2B** consentendo agli operatori convenzionati di acquistare direttamente via Internet i propri prodotti. Nel settembre dello stesso anno, utilizzando il servizio di e-commerce B2B di CDC, viene creato il canale distributivo "AmiCo" rivolto ai rivenditori specializzati nel settore informatico.

Non potendo mancare all'appuntamento con la rivoluzione di Internet, nel luglio del 1999 CDC attraverso **Interfree** ottiene la licenza di Internet service provider che gli permette, dotando ogni computer venduto nella rete distributiva CDC del software di connessione, di offrire gratuitamente la connessione a Internet e di fornire, attraverso il portale Interfree un'ampia gamma di informazioni e servizi.

Nel 2000 CDC ha fatto il suo ingresso nel settore delle telecomunicazioni sviluppando la soluzione **Dexgate**, una innovativa piattaforma web based in grado di rivoluzionare la tradizionale gestione delle comunicazioni multimediali attraverso l'utilizzo della tecnologia browser e l'accesso a Internet. Grazie all'esperienza ISP di Interfree e ad un gruppo di ricercatori dell'Università di Pisa è stato quindi creato un laboratorio di ricerca e sviluppo in cui un team di persone esperte svolgono attività di testing, validazione, analisi e successiva certificazione delle tecnologie e componenti VoIP rispetto ai protocolli di comunicazione VoIP standard, alla piattaforma Dexgate nonché l'interoperabilità tra i diversi prodotti

A partire dal 2001 CDC, attraverso la Direzione **Vendite Dirette**, presidia anche il mercato della Pubblica Amministrazione e dei Grandi Clienti

In oltre **20 anni di attività**, CDC ha saputo costruire un **rapporto esclusivo e fidelizzato con i suoi consumatori**: tanto gli utenti finali quanto gli operatori commerciali del settore informatico.

Awards

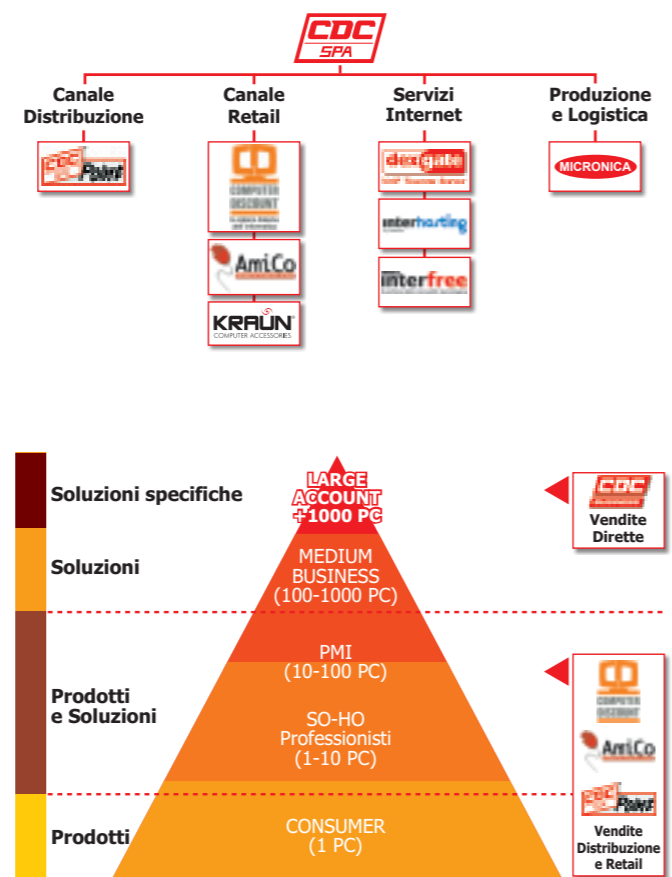
CDC negli anni ha ricevuto molti riconoscimenti:

- Premio congiunto Microsoft ed Intel a CDC per la migliore interpretazione del Digital Home made in Italy attraverso la soluzione CDC Multi Emotion Box basata sul sistema Windows Media Center. Premio ricevuto da Bill Gates, novembre 2004.
- Premio Ernst & Young come imprenditore dell'Anno 2001 a Giuseppe Diomelli nella categoria E-Economy.
- Premio Philip Kotler per il migliore programma di marketing aziendale in Italia (1996).
- Internet Key Award 2000 nella categoria e-commerce B2B al sito www.cdcpoint.it.
- Migliore azienda di distribuzione informatica italiana negli ultimi otto anni, secondo i lettori delle testate VNU

IL MODELLO DI BUSINESS

Il modello di business esclusivo di CDC è basato sul presidio di quattro aree di business:

- Distribuzione (cash & carry, teleselling e online)
- Retail (Catene Computer Discount, Amico e Kraun)
- Servizi internet (hosting, unified communication, web)
- Produzione (PC, accessori) e logistica.



LA DISTRIBUZIONE

CDC opera dal 1986 nel mercato dell'IT ed è da anni tra i principali distributori di IT con **38 Cash & Carry attivi al 31/12/2009 e un intenso piano di aperture in corso; fornisce inoltre prodotti e servizi IT a un'ampia base di clienti appartenenti ai segmenti consumer (famiglie) SoHo (piccoli uffici e studi professionali domestici) e PMI (piccole e medie imprese).**

La mission di diffondere tecnologie semplici ha portato sin dall'inizio CDC a innovare le logiche distributive. Prima società in Italia a impostare una formula distributiva di tipo multicanale nel settore IT, nel 1987 CDC ha inaugurato l'era della distribuzione retail dei prodotti informatici, con la nascita a Bologna del primo di una lunga serie di punti vendita a insegna **Computer Discount**, presto diventato il canale trainante su cui CDC ha costruito il proprio successo.

Ma tecnologia semplice significa anche facilità di trovare un punto vendita organizzato su misura delle esigenze, diverse tra il consumatore appena "alfabetizzato" e quello evoluto ed esigente. A Computer Discount negli anni successivi sono stati affiancati altri canali distributivi in grado di **soddisfare al meglio le esigenze dei diversi segmenti di mercato**, tra cui i Cash & Carry destinati ai rivenditori e il network di punti vendita retail Amico.

La strategia multicanale

Canali retail

Con circa 450 punti vendita, CDC è uno tra i principali operatori sul mercato italiano retail. CDC è leader sul mercato italiano nel segmento Computer Shop attraverso la catena **Computer Discount**, che si rivolge a famiglie, privati, liberi professionisti, piccole imprese, e con la catena **AmiCo**, costituita da negozi affiliati specializzati in IT. Anche la Grande Distribuzione rappresenta un'opportunità per i distributori, per le sue vendite di prodotti IT particolarmente consistenti. CDC è quindi fornitore delle principali insegne della Grande Distribuzione, quali Auchan, Ipercoop e Panorama.

Distribuzione

CDC possiede la più grande e articolata catena di **Cash & Carry** nella distribuzione IT con una base clienti di oltre **30.000** operatori professionali del settore IT (integratori di sistemi, software house, riparatori e rivenditori IT). Nel 1998 CDC ha creato uno dei primi canali italiani di e-commerce B2B, che consente agli operatori di settore di acquistare direttamente on line i propri prodotti sul sito www.cdcpoint.it.

38 Cash & Carry
CON OLTRE 30.000 DEALER CONVENZIONATI



COPERTURA NAZIONALE

