



# **Presentazione del Piano Industriale di Gruppo 2011 – 2013**

**15 Novembre 2010**

**I contenuti del seguente documento sono stati divulgati con il comunicato stampa diffuso dalla società in data 15 novembre 2010 a seguito dell'approvazione del Piano stesso da parte del Consiglio di Amministrazione tenutosi in pari data**



# Piano Industriale 2011-2013

**CDC Point S.p.A., quotata sul segmento ordinario MTA di Borsa Italiana dal 2000, è uno dei principali operatori in Italia nel settore della distribuzione di prodotti di Information Technology attraverso una strategia **multi-canale** e **multi-business****

**Le azioni intraprese nel 2010 hanno portato ad un rafforzamento nelle seguenti aree :**

- **Distribuzione (42 filiali sul territorio)**
- **Retail (insegna **Computer Discount 191**; insegna **Amico 180**)**
- **Vendite **Corporate** con struttura dedicata**
- **Creazione divisione a Valore Aggiunto **CDC Tech****
- **Inizio attività di vendita all'**estero****

**... che produrranno pienamente i loro effetti nell'arco di Piano 11-13**



# **Piano Industriale 2011-2013**

## *Semplificazione societaria*

**La focalizzazione del Gruppo nelle due principali aree (distribuzione IT e soluzioni a valore aggiunto CDC Tech) ha consentito una semplificazione societaria attraverso:**

- **Razionalizzazione dei negozi di proprietà**
- **Acquisizioni di attività esterne captive (società Sis Srl e Tradesoft Srl) operanti rispettivamente nei software gestionali e nell' Unified Communication Voip**
- **Fusione per incorporazione nella capogruppo di Micronica Srl e Interfree Srl storicamente operanti rispettivamente nei servizi logistici e di Internet Service Provider (ISP)**



# Piano Industriale 2011-2013

*Canali di vendita e insegne commerciali Gruppo CDC*



**Canale  
Distribuzione**



**Canale  
Retail**



**AmiCo**  
INFORMATION TECHNOLOGY NETWORK



**Canale  
Corporate**

**Soluzioni  
CDC Tech**



# Piano Industriale 2011-2013

*Principali prodotti a marca propria Gruppo CDC*





# Piano Industriale 2011-2013

*Forecast chiusura 2010 vs Forecast Piano 10-12*

- **La previsione di chiusura 2010 pari a ca. 345 Mio € (vs 318 Mio € da precedente Piano) conferma una crescita dei ricavi intorno a 8% sul 2009, superiore agli attuali trend di mercato**
- **Il margine commerciale pari a ca. 40,4 Mio € (vs 40,8 Mio € da precedente Piano) si conferma allineato al Piano in valore assoluto, ma con una flessione in valore percentuale, da 12,9% previsto a 11,7%**

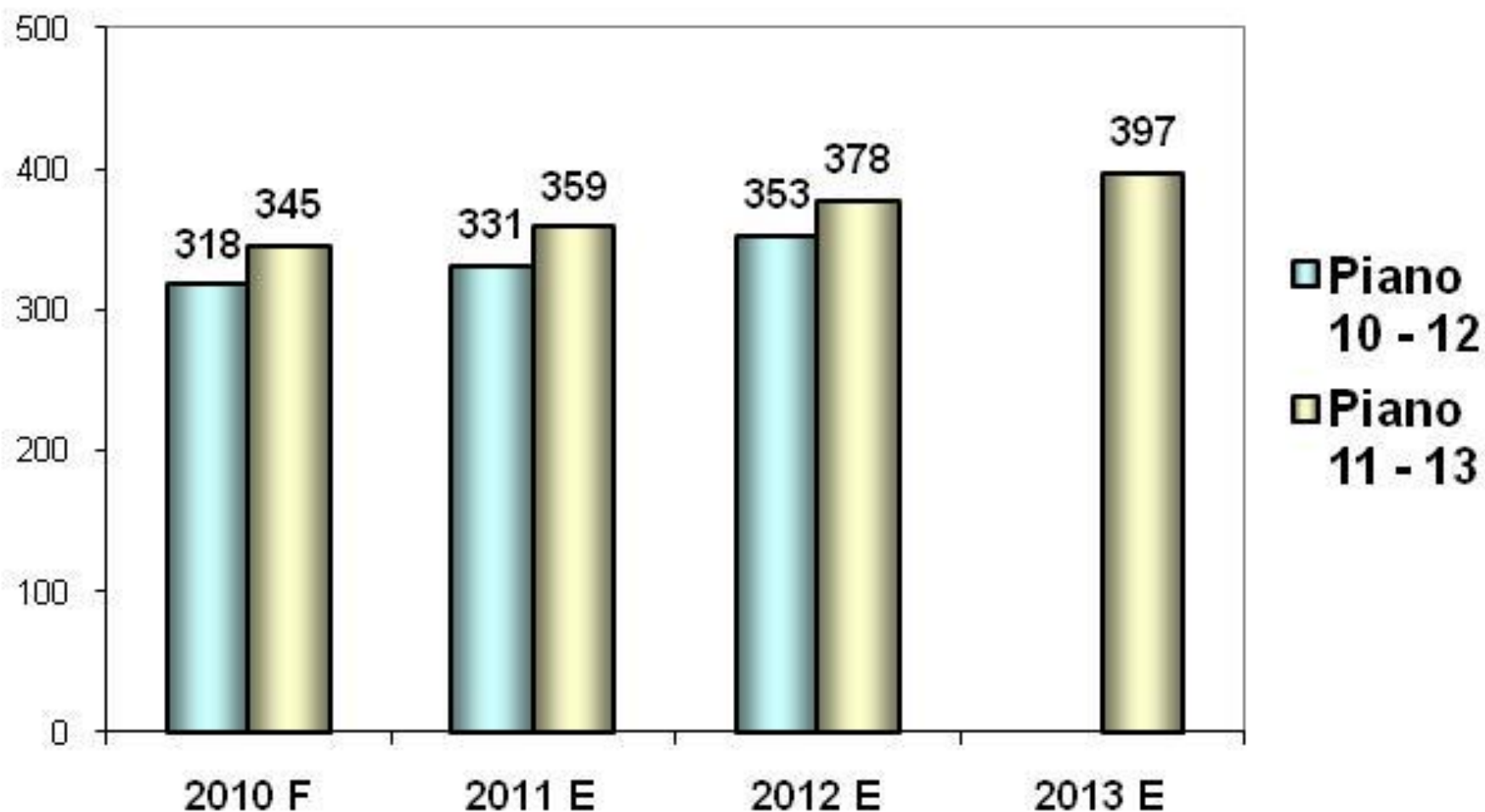


# Piano Industriale 2011-2013

*Essenziali di Piano 11-13 vs precedente Piano 10-12*

- **Il Piano 11-13 conferma la visione strategica delineata negli anni precedenti e anticipa leggermente la crescita del **fatturato** pur nell'attuale situazione di mercato**
  - **Il Piano 11-13 si basa su una crescita di fatturato con CAGR del 4,8% rispetto al 4,4% del Piano 10-12, sostanzialmente allineandosi alle previsioni del mercato di riferimento (dati Sirmi / GFK)**
- **I **margini commerciali** del Piano 11-13 risultano in valore assoluto allineati al precedente Piano, ma inferiori in percentuale tenuto conto della difficile situazione di mercato e dei ridotti margini della filiera IT di riferimento**
  - **Margine medio ca. 12,1% vs 12,9% precedente Piano**

Fatturato  
(Mio €)





# Piano Industriale 2011-2013

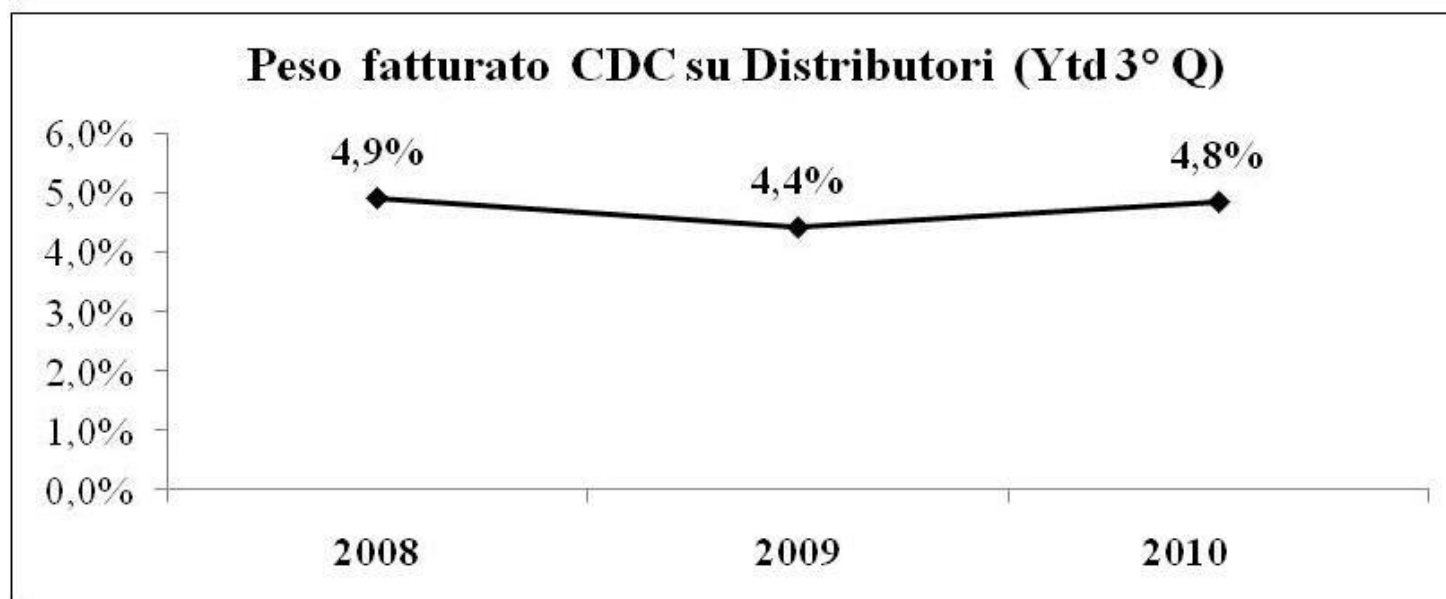
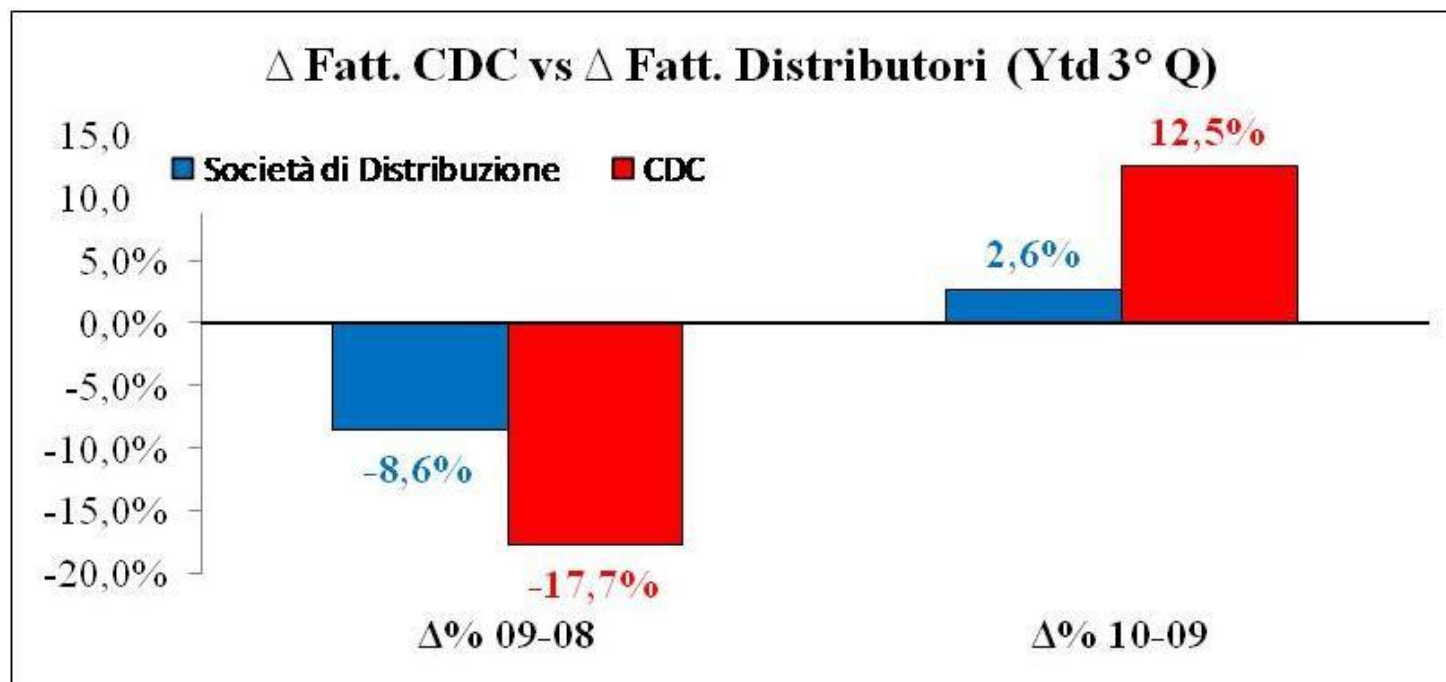
## *Obiettivi strategici*

- Accelerare la crescita del **fatturato**, con focus su aree prioritarie come Retail, soluzioni CDC Tech e subdistribuzione
- Mantenere il valore dell'azienda con andamenti reddituali positivi e ritornare a crescere in **redditività** a seguito dei numerosi progetti di sviluppo già operativi
- Accrescere la **Quota di Mercato** nei segmenti di leadership storica di CDC (Computer Shops e Filiali Cash & Carry) anche attraverso acquisizioni mirate e generando cassa da investire nelle nuove Aree di Business (CDC Tech, Estero)
- Continuare a flessibilizzare i **costi di struttura** in modo da contrastare con successo le perduranti difficoltà del mercato IT e dell'economia in generale



# Piano Industriale 2011-2013

## *CDC vs mercato distribuzione IT Italia*





# Piano Industriale 2011-2013

## *CDC vs Mercato Retail Italia*

	YTD 3°Q 2009 (Mio €)	YTD 3°Q 2010 (Mio €)
Totale Mercato Retail	2.426	2.384
Segmento Computer Shop	379	346
Computer Shops CDC (Computer Discount + Amico)	52	51
<b>Market Share CDC su Computer Shop</b>	<b>13,7 %</b>	<b>14,7 %</b>



# **Piano Industriale 2011-2013**




*Attività di sviluppo con impatto sul Piano*

**Canale Retail: sviluppo Rete Amico (+ 100 punti vendita nell'arco di Piano)**

**Canale Distribuzione: programma di apertura nuove filiali C&C Light in via di completamento (+ 4 location nell'arco di Piano per un totale di 46 nel 2013)**

**Canale Corporate: riorganizzata attività (nel 2010 assegnate due importanti gare a livello europeo per ca. 22 Mio €)**

**Esteri: continua l'attività di scouting di Partner commerciali nei mercati EU (nel 2010 avviate attività di vendita prodotti Kraun in Polonia, Ungheria, Germania)**

Insegne	Numerica 2010	Numerica 2013
	191 pdv	215 pdv
	180 pdv	280 pdv
	42 filiali C&C	46 filiali C&C



# **Piano Industriale 2011-2013**

## *Sviluppo soluzioni CDC Tech*

**Nel 2010 creata nuova divisione con struttura organizzativa dedicata e management di alto profilo per valorizzare le competenze tecnologiche del Gruppo:**

- **Telefonia Voip / Unified Communication**  
(acquisizione Tradesoft Srl)
- **Videosorveglianza / Sicurezza** (distribuzione esclusiva Vivotek, allargamento vendor e lancio videocamere IP a marchio Kraun)
- **Software Gestionali Retail**  
(acquisizione Sis Srl)
- **Hosting e Web-marketing** (valorizzazione competenze storiche del Gruppo nel settore Internet Service Provider)



# Piano Industriale 2011-2013

*Campagna comunicazione CDC Tech*

**Avviata nel 2010 campagna di comunicazione per Soluzioni CDC Tech**





# **Piano Industriale 2011-2013**

## *Principali indicatori economici*

### **Crescita dei ricavi**

**Il Piano 11-13 prevede di continuare in modo deciso la nuova fase di crescita avviata nel 2010, con l'obiettivo di raggiungere un fatturato di ca. 400 Mio € nel 2013**

- **Il Piano è stato delineato con previsioni di leggera crescita del mercato (base dati IT Sirmi)**
- **Nel caso di ripresa dell'economia, pronti a cogliere ulteriori fatturati senza costi strutturali aggiuntivi**

### **Mantenimento del margine commerciale**

**Si ipotizza di mantenere negli anni futuri il margine commerciale intorno al 12% (simile al valore 2010 ottenuto in situazioni di mercato estremamente difficili) attraverso un mix di vendita di prodotti IT, soluzioni a valore aggiunto CDC Tech e maggiore penetrazione della marca propria Kraun**



# **Piano Industriale 2011-2013**

## *Principali indicatori economici*

### **Costi operativi:**

**Leggera crescita dei costi di struttura con ulteriore flessibilizzazione dei costi operativi e sostanziale mantenimento della forza lavoro (l'incidenza dei costi operativi sul fatturato diminuisce nell'arco di Piano da ca. 10% a 9,5% del fatturato)**

### **Evoluzione EBITDA**

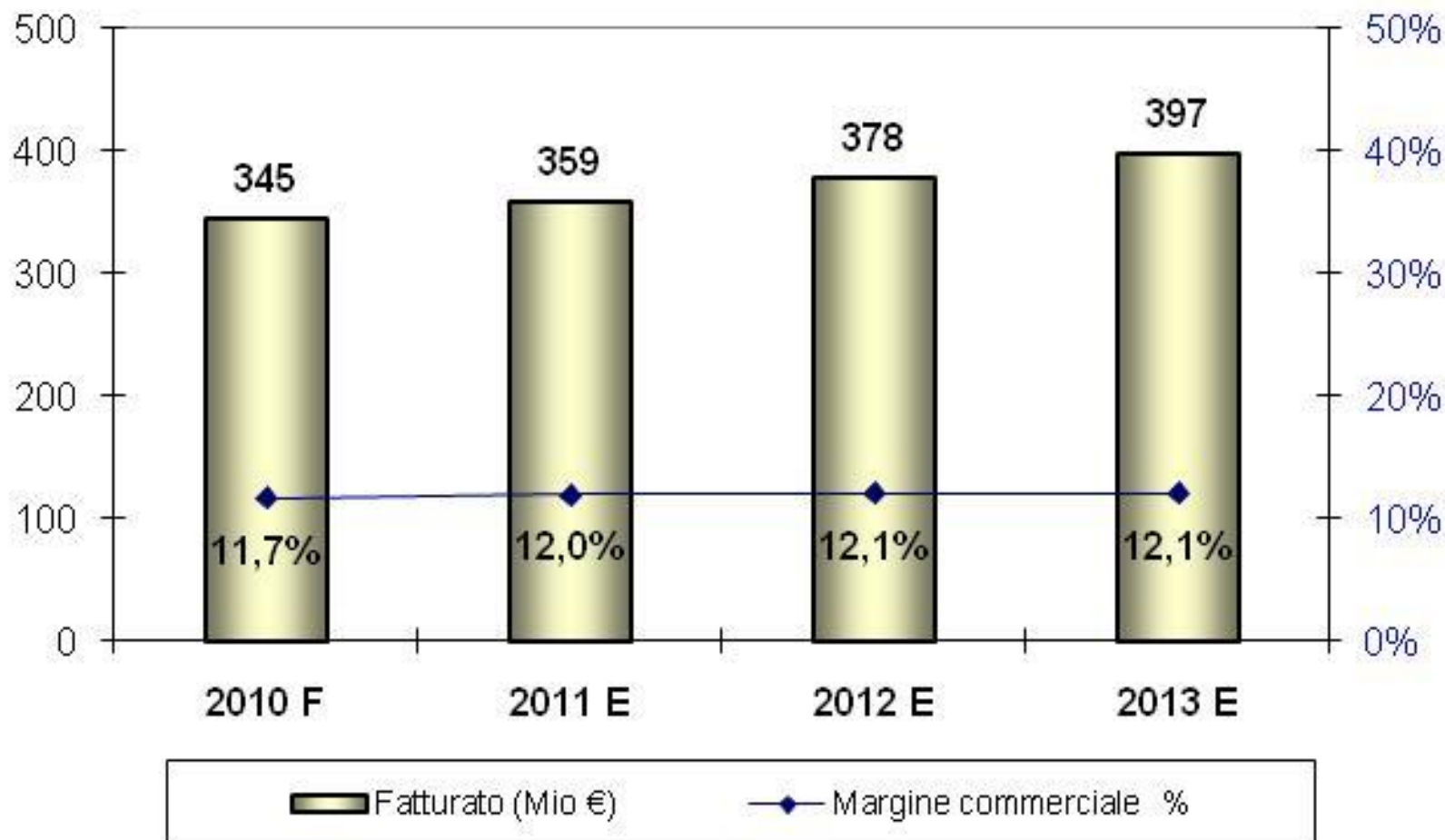
**Obiettivo EBITDA consolidato di 7,7 Mio € per il 2011, con una crescita nell'arco di Piano fino a oltre 10 Mio € nel 2013 (l'incidenza sale nell'arco di Piano da ca. 2% a 2,6% del fatturato)**

# Piano Industriale 2011-2013

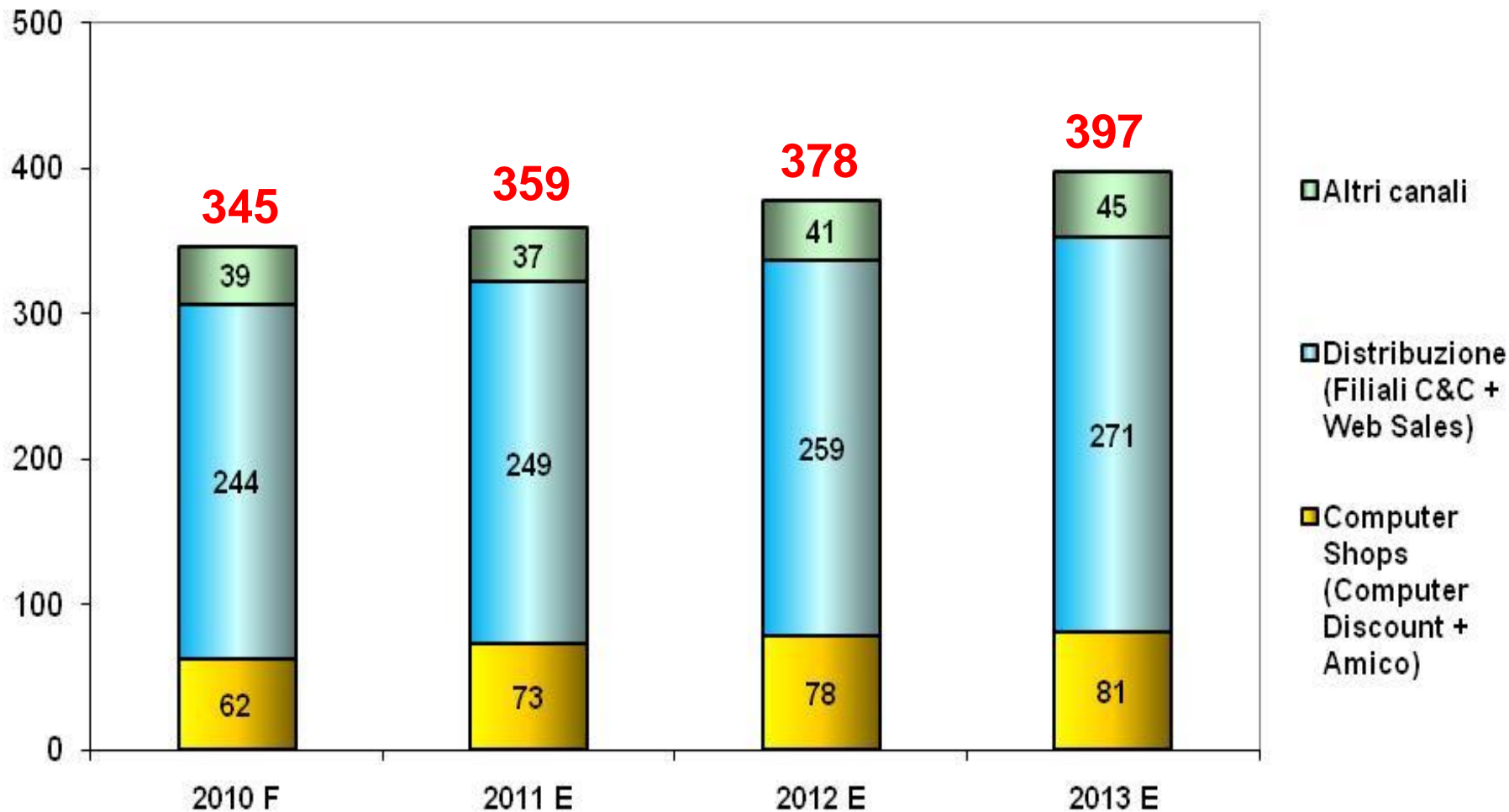
## *Evoluzione fatturato e margine commerciale*

**Fatturato  
(Mio €)**

**Margine  
(%)**



Fatturato  
(Mio €)



Mio €

