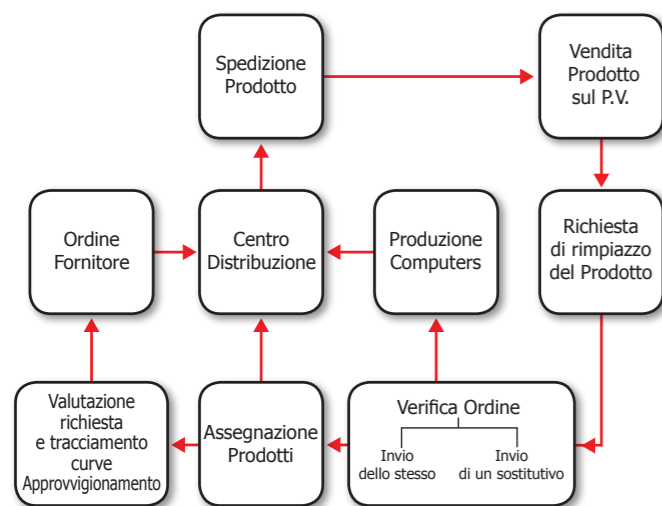


## LA LOGISTICA

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 (accessori)



Inkdrops (cartucce e toner compatibili)



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 2008 hanno sviluppato un fatturato di oltre 17 milioni di euro e raggiungeranno circa 20 milioni nel 2009, con una gamma di oltre 600 referenze a presidio di oltre 70 categorie merceologiche.

Nel 2009 inoltre verranno prodotti circa 70.000 computer desktop a marchio CDC, anche grazie ai nuovi sistemi BTO 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 2008 di circa 375 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, al 31 dicembre 2008, circa **200 punti vendita della catena Computer Discount**. CDC, inoltre, si avvale della **catena distributiva Amico** e possiede una rete di vendita di **32 Cash & Carry** che distribuiscono ad oltre 30.000 dealer specializzati, operanti nel settore ICT. La società dal 2001 presidia anche il mercato della Pubblica Amministrazione e delle Grandi Aziende.

CDC, in aggiunta al core business della distribuzione di IT, opera anche nell'area Internet con Interfree, portale e ISP della Comunità Tecnologica del Gruppo.

Dal 2000 è operativo il laboratorio di ricerca sul VoIP che ha prodotto l'innovativa applicazione Dexgate.

## 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 422 (al 31.12.2008)

## Volume d'affari 2008

circa 375 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](http://www.cdc.it)  
[www.computerdiscount.it](http://www.computerdiscount.it)  
[www.cdcpoint.it](http://www.cdcpoint.it) (riservato agli operatori di settore)  
[www.interfree.it](http://www.interfree.it)  
[www.dexgate.com](http://www.dexgate.com)  
[www.kraun.it](http://www.kraun.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-deskstop 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.

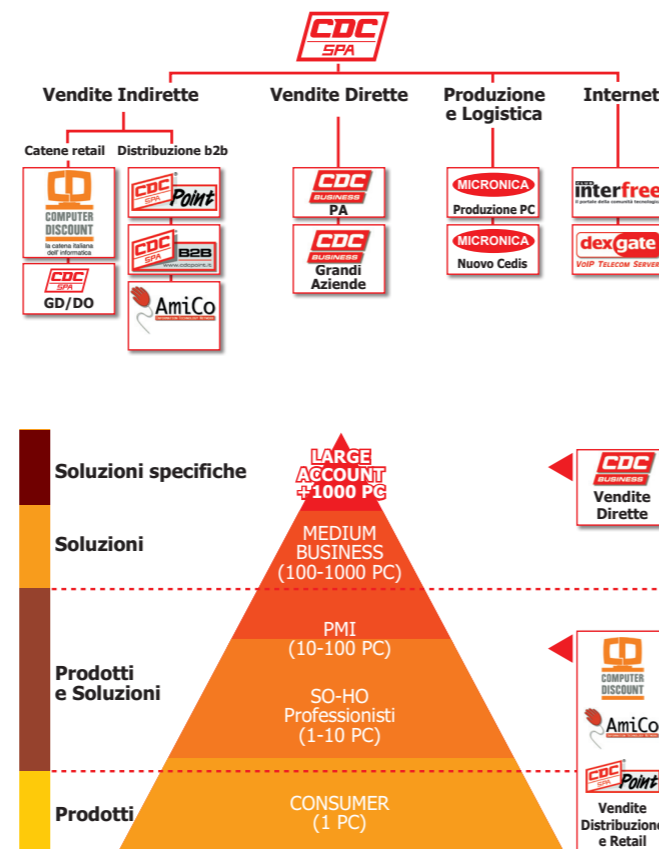
## Awards

**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](http://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: Vendite Indirette (Distribuzione di IT), Vendite Dirette (Pubblica Amministrazione e grandi Aziende), Produzione di IT e Logistica, Internet.



## LA DISTRIBUZIONE

**CDC opera dal 1986 nel mercato dell'IT ed è da anni tra i principali distributori di IT con 32 Cash & Carry attivi al 31/12/2008 e un intenso piano di aperture in corso; fornisce inoltre un'ampia base di clienti appartenenti al segmento consumer-Soho, utenti cioè di prodotti e servizi di IT destinati a famiglie, studi professionali, 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 ad impostare una formula distributiva di tipo multicanale nel settore IT, CDC ha inaugurato in Italia l'era della distribuzione dei prodotti informatici nel 1987, 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 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.**

### La strategia multicanale

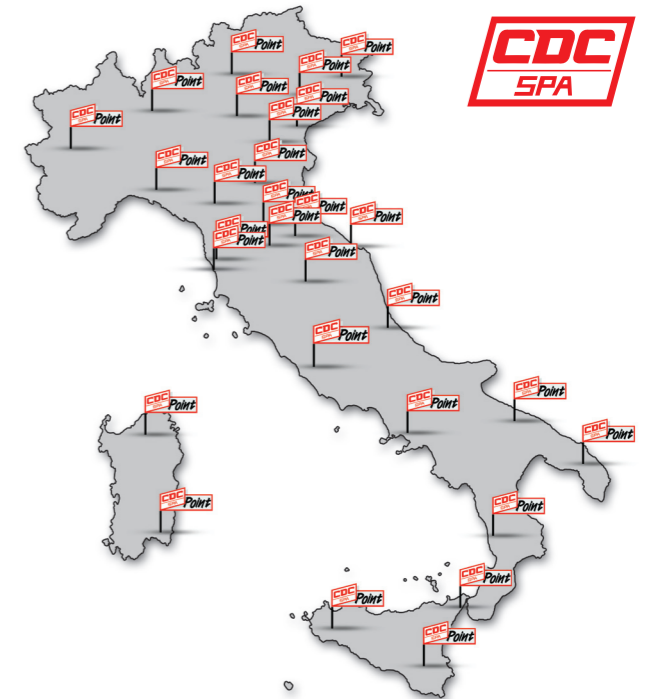
#### Canali retail

CDC rappresenta uno tra i principali operatori sul mercato italiano retail, attraverso due canali: **Computer Discount**, leader sul mercato italiano nel segmento Computer Shop, si rivolge a famiglie, privati, liberi professionisti, piccole imprese; **AmiCo**, negozi affiliati per la vendita di prodotti a rivenditori specializzati in IT. CDC è convinta che anche la grande distribuzione rappresenti un'opportunità per i distributori, in quanto storicamente le vendite di prodotti IT effettuate dalla GDO sono particolarmente consistenti. CDC è inoltre fornitore di principali insegne della Grande Distribuzione, quali Panorama ed Expert.

#### 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 houses, riparatori e rivenditori in genere di 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](http://www.cdcpoint.it).

**32 Cash & Carry**  
CON OLTRE 30.000 DEALER CONVENZIONATI



### COPERTURA NAZIONALE

