



LA FORZA DI UN GRUPPO

Partnering power

Ecco la filosofia di un gruppo
all'avanguardia, capace di esprimere
un'elevata professionalità e di tradurla in
vantaggi competitivi sul mercato.

*The philosophy of a leading-edge group
whose outstanding professionalism generates
competitive advantages on the market.*





**CONSORZIO
DISTRIBUTORI
UTENSILI**



SUPPORTARE E PROMUOVERE LO SVILUPPO DEI CONSORZIATI

We sustain and promote the development of our partners

Nato nel 1992, CDU si è immediatamente affermato come un punto di riferimento privilegiato per la distribuzione italiana di utensili professionali. Il CDU riunisce i più qualificati operatori del settore e promuove numerosi servizi a favore degli associati. La mission, infatti, consiste nel garantire i servizi atti a supportare e promuovere lo sviluppo dei consorziati. Tutti gli associati perseguono una politica commerciale di prim'ordine, garantendo la copertura capillare della propria area geografica, senza sovrapposizioni; assicurando un'ampiezza di gamma in grado di soddisfare diversi settori merceologici; proponendo tipologie di prodotti affini.



Established in 1992, CDU immediately set the benchmark in the Italian market of professional tool distribution. CDU encompasses the industry's most qualified operators and offers its members a large variety of services.

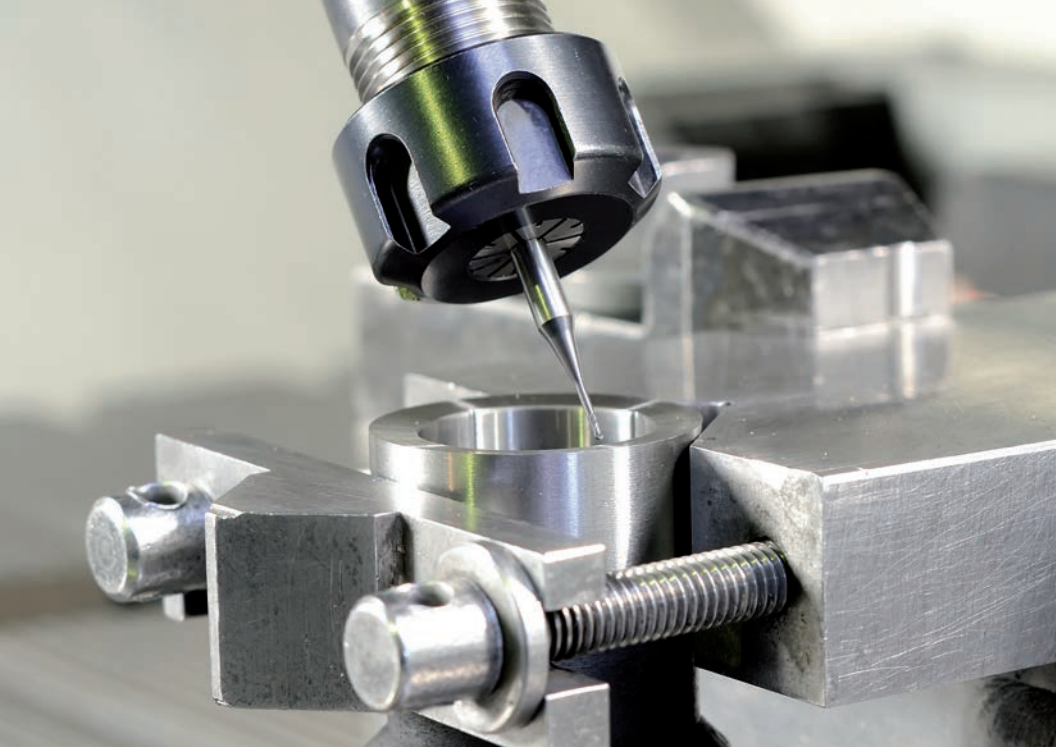
The Group's mission, in fact, consists in providing its members with the most suitable services to empower their growth. CDU members pursue a first-rate sales policy, ensuring the pervasive coverage of their geographic area while avoiding overlapping; the breadth of their comprehensive product range satisfies the needs of multiple industry sectors.

UNA GARANZIA PER LA CRESCITA

Guaranteeing our partners' growth

CDU investe in numerosi progetti di ricerca e innovazione capaci di accelerare la produzione di conoscenze e lo sviluppo economico. Particolare attenzione è dedicata alla ricerca e alla condivisione di informazioni. Un'attività che rappresenta un fattore chiave di successo, sia per far conoscere all'esterno l'attrattiva di una qualificata offerta di servizi e know-how, sia per coinvolgere gli associati nella crescita del Consorzio, trasformando le singole realtà aziendali in nodi strutturati di un gruppo autorevole. Alla base della strategia di comunicazione c'è un atteggiamento mentale e culturale aperto e positivo, che favorisce la diffusione delle conoscenze provenienti dai singoli associati o dal centro ricerca CDU. Innovazione e ricerca rappresentano due fattori sempre più importanti per lo sviluppo di qualsiasi Azienda e richiedono significativi investimenti di energie e capitali. Investimenti che soltanto un Consorzio è in grado di ottimizzare. I soci CDU possono vantare un patrimonio di esperienza che solamente le sinergie di un gruppo leader può assicurare. I corsi di management e quelli per la forza vendita garantiscono un costante aggiornamento e sono indispensabili per offrire un servizio di qualità superiore.

At CDU we invest in a number of R&D programmes aimed at accelerating the acquisition of knowledge and enhancing economic development. Special attention is paid to research and to pooling information. This is the key to successfully advertising the advantages of our offer of qualified services and know-how; and to involving our members in the growth of the Consortium, by transforming individual companies into the structured units of an authoritative Group. Our communication strategy is based on a positive, open-minded cultural attitude, which favours the transfer of knowledge originating from individual members or from the CDU research centre. Increasingly important for the development of any Company, research and innovation involve significant investments in terms of capital and energy – investments that only a Consortium can effectively optimize. CDU members boast a wealth of experience that can only result from the synergy of a leading Group. We provide continuous management and sales-force training, so that our members can stay up to date and offer top-quality services.



IL PIÙ COMPLETO CATALOGO DI UTENSILI ITALIANO

The most complete tool catalogue in Italy

L'espressione più evidente dell'impegno CDU nella comunicazione è rappresentata dall'edizione del primo catalogo italiano di utensili professionali. Il catalogo generale CDU è già diventato uno strumento indispensabile per tutti gli operatori del settore. Particolarmente apprezzato per completezza, affidabilità e facilità di lettura, è frutto della collaborazione delle migliori utensilerie italiane e dell'esperienza di oltre centomila utilizzatori. Altri strumenti di notevole efficacia sono rappresentati dall'house organ trimestrale Spazio Tecnico, diffuso in 18.000 copie per numero tra abbonamenti e free press, e dal sito web

www.cdu.net

The most conspicuous example of the Group's commitment to communication is the publication of our first Italian catalogue of professional tools. CDU's general catalogue is already a must-have resource for every operator in the field. Particularly appreciated for its completeness, reliability and reader-friendliness, this catalogue benefits from the cooperation of the best Italian tool dealers and the experience of more than one hundred thousand users. Other highly effective tools are our in-house quarterly publication Spazio Tecnico, with a circulation of 18,000 copies for issue between subscriptions, free press and our WEB site www.cdu.net.



TKN**format**
professional quality**EVERGREEN****HAIMER**

Qualität gewinnt.


HELIOS · PREISSER

CDU ha siglato fin dal 1999 un importante accordo con il consorzio tedesco E/D/E, dando vita a una partnership di rilevanza europea: PTC (Professional Tool Cooperation). Una scelta strategica che ha portato CDU a generare un volume di ordini ancora più importante e a beneficiare di una rete di distributori già consolidata in Austria, Belgio, Germania, Gran Bretagna, Norvegia, Olanda, Polonia, Svizzera e Slovenia. Dal rapporto costante e diretto con il mercato, negli ultimi anni si sono consolidati TKN e Format. Due linee complete di utensili professionali testati e controllati per garantire elevate prestazioni.

In 1999, CDU signed an important agreement with the German consortium E/D/E, establishing PTC (Professional Tool Cooperation), a partnership of European importance. This strategic move enabled CDU to generate an even higher volume of orders and to benefit from an already consolidated distributor network in Austria, Belgium, Germany, Great Britain, Norway, Holland, Poland, Switzerland and Slovenia. In recent years, our constant and direct interaction with the market has resulted in the consolidation of TKN and Format: two comprehensive lines of professional tools, tried and tested to guarantee unbeatable performance.

I SERVIZI WEB DI CDU

CATALOGO WEB

www.cdu.net/catalogo
Approfondimenti tecnici e strumenti per individuare e confrontare agevolmente i prodotti.

www.cdu.net/catalogo
User-friendly technical notes and other resources for finding and comparing products.

PUBBLICAZIONI

www.cdu.net/pubblicazioni
Archivio completo delle pubblicazioni del Consorzio, tutte liberamente scaricabili in formato PDF.

www.cdu.net/pubblicazioni
A complete record of CDU publications, all downloadable in PDF format for free.

VIDEO

www.cdu.net/youtube
Ampia selezione di video, di presentazioni e di tutorial, organizzati per marchio e campo di applicazione.

www.cdu.net/youtube
A wide selection of video presentations and tutorials, organized by brand and scope.

NEWS

www.cdu.net/facebook
News del Consorzio, aggiornate in modo costante.

www.cdu.net/facebook
The Consortium's news, constantly updated.



LEADER NELLA DISTRIBUZIONE IN ITALIA

Distribution leader in Italy

Per i fornitori, CDU rappresenta un canale insostituibile per qualificare l'offerta dei propri prodotti. Particolarmente apprezzata è anche l'opportunità di entrare in contatto diretto con l'industria italiana. Diventare fornitori ufficiali CDU garantisce anche maggiore sicurezza in termini economici e un costante controllo sulle performance dei propri prodotti e di quelli della concorrenza. I fornitori CDU hanno, quindi, uno stimolo in più per migliorare la competitività aziendale. Il Consorzio Distributori Utensili è particolarmente apprezzato dagli operatori del settore, che possono contare su una struttura ormai consolidata, in grado di proporre le soluzioni più qualificate a problematiche differenti. Tutte le proposte CDU prevedono sempre un'alta componente di servizio e contenuti tecnologici d'avanguardia. Grazie alla fiducia dei "suoi" clienti, CDU è diventato un riferimento importante per l'innovazione e l'aggiornamento dei processi produttivi orientati alla qualità e all'abbattimento dei costi.



For its suppliers, CDU represents an indispensable and invaluable means to target their offer and to get directly in touch with Italian industry. Official CDU suppliers also enjoy greater economic safety, and benefit from the constant monitoring of the performance of their own and of competitors' products. Hence CDU suppliers have an extra incentive to improve their competitiveness. "Consorzio Distributori Utensili" is highly appreciated by the industry's operators, who know they can rely on its long-consolidated structure to provide the most qualified solutions for a variety of business issues. CDU's proposals always include first-class services and cutting-edge technology. Through the endorsement of its customers, CDU has become an important point of reference for innovation, and for production processes that are constantly updated and focused on quality and cost reduction.

3 ERRE S.r.l.

Via dei Quadri, 62
20882 Bellusco (MB)
T. 039/6021866
vendite3erre@redaelli.it
www.redaelli.it

BI.ERRE.DI. S.p.A.

Corso Perrone, 47/R
16152 Genova (GE)
T. 010/6592011
info@bierredi.it
www.bierredi.it

Via della Plastica, 6
15121 Alessandria (AL)
T. 0131/249883

Via delle Pianazze, 25
19136 La Spezia (SP)
T. 0187/982128

Via Valle Po, 145/B
12100 Madonna Dell'Olmo (CN)
T. 0171/413333

Via Italia, 4
17047 Vado Ligure (SV)
T. 019/2160196

**BINETTI MACCHINE
UTENSILI S.r.l.**

Via dei Bottai, 16
70056 Molfetta (BA)
T. 080/3384628
commerciale@bimaut.com
www.bimaut.com

C.A.M.I. S.r.l.

Via Crevacuore, 27/A
13037 Serravalle Sesia (VC)
T. 0163/450609
info@camibocchio.it
www.camibocchio.it

Via Candelo, 67
13900 Biella (BI)
T. 015/8493492
biella@camibocchio.it

DEGA e GRAZIOLI S.r.l.

Via Gian Battista Cacciamali, 52
25125 Brescia (BS)
T. 030/2680362
info@degaegrazioli.it
www.degaegrazioli.it

FERROJULIA S.r.l.

Via Grado, 48
34074 Monfalcone (GO)
T. 0481/719111
info@ferrojulia.it
www.ferrojulia.it

F.LLI BONO S.p.A.

Via dell'Economia, 131
36100 Vicenza (VI)
T. 0444/990990
bono@bonoflli.it
www.bonoflli.it

Via Lago di Lugano, 28
36015 Schio (VI)
T. 0445/575333
schio@bonoflli.it

G. REDAELLI S.p.A.

Via V. Emanuele, 34
20842 Besana B.Za (MB)
T. 0362/995930
vendite@redaelli.it
www.redaelli.it

GEMAR S.r.l.

Via Cancellaria, 71
00072 Ariccia (RM)
T. 06/93021014
info@gemar-srl.it
www.gemar-srl.it

GI.MA.T. S.r.l.

Via Palma di Cesnola, 110
10127 Torino (TO)
T. 011/3173244
info@gimat.it
www.gimat.it

LA MARCA S.r.l.

Via XI Settembre 2001, 26
(ex Via Variante 7 Bis)
80030 Mariglianella (NA)
T. 081/8411555
info@lamarcagroup.it
www.lamarcagroup.it

MABRO S.r.l.

Via delle Fratte, 3/M
06132 S. Sisto (PG)
T. 075/5289396
mabrosrl@mabrosrl.it
www.mabrosrl.it

MINETTI S.p.A.

Via Canovine, 14
24126 Bergamo (BG)
T. 035/327111
minettispa@minettigroup.com
www.minettigroup.com

Via Cerati, 1/A
43126 Parma (PR)
T. 0521/984346
parma@minettigroup.com

Via Bruschi, 23 C-D-E
42124 Reggio Emilia (RE)
T. 0522/302066
reggioemilia@minettigroup.com

Via Roggia Vailata
24047 Treviglio (BG)
T. 0363/343332
treviglio@minettigroup.com

P. GROHE S.r.l.

Via Johann Georg Mahl, 11 / C.P. 189
39031 Brunico (BZ)
T. 0474/547200
info@groheshop.com
www.groheshop.com

STOCCHI S.r.l.

Via Cavalieri di Vittorio Veneto, 20
24126 Bergamo (BG)
T. 035/3693411
stocchi@minettigroup.com
www.minettigroup.com

TECNOMECCANICA S.r.l.

Viale Don Minzoni, 3/N
60035 Jesi (AN)
T. 0731/207045
info@tecnomeccanicajesi.it

TERRANOVA S.r.l.

Zona Industriale - 3^ Strada 46
95121 Catania (CT)
T. 095/7357365
terranova@terranovasrl.it
www.terranovasrl.it

Via VI Aprile, 73/75
95131 Catania (CT)
T. 095/531019

Via Nazionale, 113 (ang. Via Torre)
98040 Giammoro Pace del Mela (ME)
T. 090/9385359

Zona Industriale - Fase 1, viale 7, snc
97100 Ragusa (RG)
T. 0932/1882386

UMAP di DIDI GIOVANNI S.r.l.

Via S. Penna, 19
51100 Pistoia (PT)
T. 0573/531212
info@umap.it
www.umap.it

U.M.C. S.p.A.

Via Porta, 2
21012 Cassano Magnago (VA)
T. 0331/201057
info@umc.it
www.umc.it

UT. C. SPREAFICO S.r.l.

Via B. Buozzi, 15/13
23900 Lecco (LC)
T. 0341/285675
info@spreafico.it
www.spreafico.it

Via Liguria, 147
23018 Talamona (SO)
T. 0342/671277

UT. LUGHESE S.r.l.

Via Piratello, 59/3
48022 Lugo (RA)
T. 0545/31905
info@utensileria-lugheze.it
www.utensileria-lugheze.it
www.lugheze-macchine.it

UT. MODENESE S.r.l.

Via Repubblica Val Tarò, 220
41122 Modena (MO)
T. 059/452081
info@utmo.it
www.utensileria-modenese.com

UTEMAC S.r.l.

Via Armaroli, 1
40012 Calderara Di Reno (BO)
T. 051/722436
vendite@utemac.com
www.utemac.com

UTENSILDODI S.r.l.

Via G. Boselli, 10
29015 Castel San Giovanni (PC)
T. 0523/881747
info@dodisnc.com
www.utensildodi.com

The background features a complex arrangement of interlocking gears in various sizes, rendered in a dark, metallic style with glowing green and yellow highlights. Overlaid on this are several thin, intersecting lines in green and yellow, creating a sense of dynamic movement and technical precision.

SINERGIE PER L'OTTIMIZZAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

Investment optimization synergies



Alla base della strategia di comunicazione c'è un atteggiamento mentale e culturale aperto e positivo, che favorisce la diffusione delle conoscenze provenienti dai singoli associati o dal centro ricerca CDU. Innovazione e ricerca rappresentano due fattori sempre più importanti per lo sviluppo di qualsiasi Azienda e richiedono significativi investimenti di energie e capitali. Investimenti che soltanto un Consorzio è in grado di ottimizzare. I soci CDU possono vantare un patrimonio di esperienza che solamente le sinergie di un gruppo leader può assicurare. I corsi di management e quelli per la forza vendita garantiscono un costante aggiornamento e sono indispensabili per offrire un servizio di qualità superiore. La divisione marketing CDU ha il compito di sollecitare i fornitori, mettendo in evidenza le necessità del mercato, e quello di trasferire con tempestività a tutti gli associati il bagaglio di esperienza che deriva dalle fasi di ricerca e sviluppo.

Our communication strategy is based on a positive, open-minded cultural attitude, which favours the transfer of knowledge originating from individual members or from the CDU research centre. Increasingly important for the development of any Company, research and innovation involve significant investments in terms of capital and energy – investments that only a Consortium can effectively optimize. CDU members boast a wealth of experience that can only result from the synergy of a leading Group. We provide continuous management and sales-force training, so that our members can stay up to date and offer top-quality services. The CDU marketing division is in charge of stimulating suppliers to focus on market needs, and of promptly transferring to all its members the wealth of expertise and information deriving from the Group's R&D activities.

DALLA LOGISTICA ALLA FORMAZIONE: TUTTI I SERVIZI DEL CDU

From logistics to training: all the services of CDU

- Definizione degli accordi quadro con i fornitori
- Acquisti cumulativi per gli associati
- Prodotti in esclusiva e a marchio privato
- Gestione on-line degli ordini e delle giacenze
- Centro logistico CDU
- Realizzazione Catalogo Generale CDU
- Pubblicazione della rivista Spazio Tecnico
- Ideazione e creazione cataloghi
- Integrazione con il sito www.cdu.net
- Sviluppo attività di marketing strategico
- Collaborazione con gruppi d'acquisto europei
- Organizzazione e monitoraggio fiere
- Marketing promozionale
- Organizzazione e gestione gruppi di lavoro tematici
- Incontri formativi con la forza vendita degli associati

- *Definition of general agreements with suppliers*
- *Cumulative purchases for members*
- *Exclusive sales contracts and private label*
- *On-line order flow management*
- *CDU Logistics centre*
- *Realization of CDU General Sales Catalogue*
- *Publication of Spazio Tecnico in-house magazine*
- *Creation and realization of sales catalogues*
- *Integration with www.cdu.net website*
- *Development of marketing strategy*
- *Cooperation with European buying associations*
- *Organisation and monitoring of fairs and exhibitions*
- *Marketing and promotional activity*
- *Organisation and management of thematic working teams*
- *Workshops for members' sales forces*



