



**CONSORZIO  
DISTRIBUTORI  
UTENSILI**

# 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.*







# SUPPORTARE E PROMUOVERE LO SVILUPPO DEI CONSORZIATI

WE SUSTAIN AND PROMOTE THE DEVELOPMENT OF OUR PARTNERS

Nato nel 1992, Consorzio Distributori Utensili si è immediatamente affermato come un punto di riferimento privilegiato per la distribuzione italiana di utensili professionali. Il Consorzio riunisce i più qualificati operatori del settore e promuove numerosi servizi a favore dei consorziati. La mission, infatti, consiste nel garantire i servizi atti a supportare e promuovere lo sviluppo dei consorziati. Tutti i consorziati 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, Consortium immediately set the benchmark in the Italian market of professional tool distribution. Consortium 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. Consortium 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.*





**CONSORZIO  
DISTRIBUTORI  
UTENSILI**



# UNA GARANZIA PER LA CRESCITA

## GUARANTEEING OUR PARTNERS' GROWTH

Consorzio Distributori Utensili 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 i consorziati 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 consorziati o dal centro ricerca del Consorzio. 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 consorziati 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 Consortium 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 Consortium 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. Consortium 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.*





# LEADER NELLA DISTRIBUZIONE IN ITALIA

## DISTRIBUTION LEADER IN ITALY

Per i fornitori, Consorzio Distributori Utensili 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 del Consorzio garantisce anche maggiore sicurezza in termini economici e un costante controllo sulle performance dei propri prodotti e di quelli della concorrenza. I fornitori del Consorzio 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 del Consorzio prevedono sempre un'alta componente di servizio e contenuti tecnologici d'avanguardia. Grazie alla fiducia dei "suoi" clienti, il Consorzio Distributori Utensili 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, Consortium represents an indispensable and invaluable means to target their offer and to get directly in touch with Italian industry. Official Consortium suppliers also enjoy greater economic safety, and benefit from the constant monitoring of the performance of their own and of competitors' products. Hence Consortium 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. Consortium's proposals always include first-class services and cutting-edge technology. Through the endorsement of its customers, Consortium has become an important point of reference for innovation, and for production processes that are constantly updated and focused on quality and cost reduction.*



**BVF S.R.L.**

Via L. da Zara, 36/a  
35020 Albignasego (PD)  
T. 049/8629192  
info@bvfutensili.it  
www.bvfutensili.it

**BI.ERRE.DI. S.P.A.**

Calata Boccardo 8  
16128 Genova (GE)  
T. 010/6592011  
info@bierredi.it  
www.bierredi.it

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

Via Ruini, 3  
19020 Prati Vezzano Ligure (SP)  
T. 0187/982128

Via della Motorizzazione, 2/E  
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@binettimacchine.com  
www.binettimacchine.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

Via Vigorelli, 12  
28844 Villadossola (VB)  
T. 0324/501649  
assistenza@camibocchio.it

**FERRAMENTA 2000 S.R.L.**

Via Newton, 25  
41015 Nonantola (MO)  
T. 059 547 645  
info@ferr2000.com  
www.ferr2000.com

**CRISTOFOLI FORNITURE  
S.R.L.**

via Piave, 117  
46048 Malavicina di Roverbella  
(MN)  
T. 0376 696797  
info@cristofoliforniture.com  
www.cristofoliforniture.com

**FERROJULIA S.R.L. S.U.**

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

Area Artigianale, 14  
33077 Sacile (PN)  
T. 0434/780010

**FIMU S.R.L.**

Via V.E. Orlando, 32/A  
43126 Parma  
T. 0521/992500  
info@fimuparma.it  
www.fimuparma.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

**GI.MA.T. S.R.L.**

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

**GRAZIOLI S.R.L.**

Via Gian Battista Cacciamali, 52  
25125 Brescia (BS)  
T. 030/2680362 / T. 030/302338  
info@grazioli.it  
www.gruppograzioli.it

**GROHE S.R.L.**

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

**ITALTECNICA S.R.L.**

Via Calvecchia, 9  
San Donà di Plave (VE)  
T. 0421/497311  
info@italtecnica.net  
www.italtecnica.net

**LA MARCA S.R.L.**

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

**LORENZ ASP UTENSILI  
S.R.L.**

Via Tuscolana, 860  
00174 Roma (RM)  
T. 06/76962686  
info@lorenzasp.it  
www.lorenzasp.it

**LUGHESE UTENSILERIA  
& MACCHINE S.R.L.**

Via Piratello, 59/3  
48022 Lugo (RA)  
T. 0545/31905  
info@lughese.com  
www.lughese.com

**MABRO S.R.L.**

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

**REDAELLI S.P.A.**

Via V. Emanuele, 34  
20842 Besana B.za (MB)

T. 0362/995930  
vendite@redaelli.it  
www.redaelli.it

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

**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<sup>A</sup> 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

Strada statale 113, N° 360/C  
98042 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.**

C.so Emanuele Filiberto, 72  
23900 Lecco (LC)  
T. 0341/285675  
info@spreafico.it  
www.spreafico.it

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

**UT. MODENESE S.R.L.**

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

**UTEMAC S.R.L.**

Via Armaroli, 1  
40012 Calderara Di Reno (BO)  
T. 051/722436  
ramona.c@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.utsildodi.com

# 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 consorziati o dal centro ricerca del Consorzio. 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 consorziati 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 del Consorzio ha il compito di sollecitare i fornitori, mettendo in evidenza le necessità del mercato, e quello di trasferire con tempestività a tutti i consorziati 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 Consortium 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. Consortium 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 Consortium 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.*





