

02

MAR
APR
2021



Driven by
innovation >>>

Made in

PROJECTS, DEVELOPMENTS AND EVENTS FROM CIFA'S WORLD



Index



COVER STORY

A trio of SPRITZ for TELT
Un tris di SPRITZ alla TELT

P. 02



CIFA UPDATE

The first new MK28H delivered
Il primo nuovo MK28H consegnato

P. 06

CIFA DEMO-TOUR kicks off in Germany
Parte il CIFA DEMO-TOUR in Germania

P. 08

CIFApp for Dealers
CIFApp per la rete dealer

P. 10



WE ARE DIGITAL

Register on
www.CIFA.com
to receive your digital copy!



WHAT 'S UP

The Museum in a Story Time
Il museo nel tempo di una story

P. 12

Meeting with the China Europe International Business
School (CEIBS) in Zurich
*Incontro con la China Europe International Business
School (CEIBS) di Zurigo*

P. 14



CIFA PEOPLE

ORDER MANAGEMENT: Support and mediation at first
GESTIONE ORDINI: Supporto e mediazione al primo posto

P. 16

The team
Il team

P. 18

Vittorio Scaccianoce celebrated 42 at CIFA
Vittorio Scaccianoce: 42 anni celebrati in CIFA

P. 20

New entry
New entry

P. 20

WE ARE SOCIAL



INFO

communication@CIFA.com

+39 02 990131

Via Stati Uniti d'America 26
20030 Senago (MI) - Italy



Intro



THE LATEST UPDATES FROM THE CIFA WORLD. STAY TUNED!

*Gli ultimi aggiornamenti dal mondo CIFA.
Rimanete connessi!*



EN Exactly one year ago, we published the special issue dedicated to the covid emergency and described the way we reacted to the outbreak of the pandemic: the safety measures adopted by the Company, the ability of staff to adapt both by working remotely and by respecting the rules of distancing, the organization of meetings with suppliers, partners and customers remotely and many other initiatives born (even spontaneously) to feel close from afar.

After one year, it is certainly positive to see how CIFA has continued with its usual activities and with new projects, although within the limits imposed by the covid-19 emergency, but with the concrete hope of seeing the end, thanks to the vaccination campaign in Europe and worldwide.

It is therefore with even greater pleasure that we talk about the activities that have engaged CIFA in March and April, from the great Lyon-Turin high-speed rail construction site with our spritz machines at work, to the distribution of CIFApp – the app for the dealer network, to the study of CIFA as the subject of the postgraduate course at the Zurich Business School.

Enjoy!

IT Esattamente un anno fa pubblicavamo il numero speciale dedicato all'emergenza covid, in cui raccontavamo il modo in cui si è reagito allo scoppio della pandemia: le misure di sicurezza adottate dall'Azienda, la capacità di adattamento del personale sia con il lavoro a distanza sia con il rispetto delle regole di distanziamento in presenza, l'organizzazione di incontri con fornitori, partner e clienti da remoto e molte altre iniziative nate (anche spontaneamente) per sentirci tutti vicini benchè lontani.

A un anno di distanza, è senz'altro positivo vedere come CIFA ha proseguito nelle attività consuete e con progetti nuovi, pur nei limiti imposti all'emergenza covid-19, ma con la speranza concreta di vederne la fine grazie alla campagna vaccinale in Europa e nel mondo.

È quindi con ancora più piacere che raccontiamo le attività che hanno impegnato CIFA nei mesi di marzo e aprile, dal grande cantiere dell'alta velocità Lione-Torino con i nostri spritz al lavoro, alla dotazione di CIFApp – l'app a supporto della rete dealer, fino allo studio di CIFA come oggetto del corso di specializzazione alla Business School di Zurigo.

Buona lettura!



A trio of SPRITZ for TELT

Un tris di SPRITZ alla TELT



VIDEO SULL'OPERA DEI POZZI DI AVRIEUX

Video of the Avrieux well

EN While the tenders for the main lots of the **Lyon-Turin Euralpin** Base Tunnel are in progress, the Avrieux and Modane sites are now underway for the preparatory work on the **French section**.

IT Mentre sono in corso le gare per l'appalto dei lotti principali del tunnel di Base **Euralpin Lione-Torino**, sono ormai avviati i cantieri di Avrieux e Modane per l'esecuzione dei lavori preparatori nella **tratta francese**.





EN A total of three CSS3 EVOs, two of which delivered in April 2021, will be used by the international group of companies consisting of VINCI Construction Grands Projets, Dodin Campenon Bernard, Webuild and Bergteamet, for consolidation work using shotcrete in the ventilation shafts at Avrieux and the service and access tunnels at Modane.

The CSS3-EVO is the latest evolution of a machine that has made shotcrete history around the world and benefits from CIFA's extensive experience on site. Several factors were decisive in the decision to adopt this machine: its extreme compactness during transport, the special configuration of its translating boom which can be opened in very tight spaces but which, once deployed, with its 16-metre length, is able to operate easily in tunnels of considerable size, the exclusive dual-axis boom turret which makes it possible to follow the profile of the tunnel by reducing the number of movements of the sections by the operator, the 180° reversible driver's seat so that it is easy to drive in both directions.

These features allow the CSS3-EVO to be used both in the exceptionally large underground caverns at the base of the shafts and in the areas chosen for the assembly of the TBMs that will excavate the main tunnel, and in the reduced spaces of the access and connection tunnels.

IT Un totale di tre CSS3 EVO, di cui due operativi da fine aprile 2021, saranno impegnati dal raggruppamento internazionale di imprese composto da VINCI Construction Grands Projets, Dodin Campenon Bernard, Webuild e Bergteamet, per i lavori di consolidamento tramite calcestruzzo proiettato per i pozzi di ventilazione di Avrieux e per le gallerie di servizio e accesso di Modane.

Il CSS3-EVO è l'ultima evoluzione di un macchinario che ha fatto la storia del calcestruzzo proiettato nel mondo e beneficia della grande esperienza in cantiere maturata da CIFA.

Decisivi per la scelta di adottare questa macchina sono stati vari fattori: la sua estrema compattezza durante il trasporto, la speciale configurazione del suo braccio traslante che può essere aperto in spazi molto ristretti ma che una volta dispiegato, con i suoi 16 metri di lunghezza, è in grado di operare facilmente in gallerie di notevoli dimensioni, l'esclusiva torretta del braccio a doppio asse che consente di seguire il profilo della galleria riducendo il numero di movimenti delle sezioni da parte dell'operatore, il posto di guida reversibile a 180° in modo da poter guidare facilmente in entrambe le direzioni.

Queste caratteristiche consentono l'utilizzo del CSS3-EVO sia nelle caverne sotterranee di dimensioni eccezionali poste alla base dei pozzi e nelle zone scelte per l'assemblaggio delle frese (TBM) che scaveranno il tunnel principale, sia negli spazi ridotti dei cunicoli di accesso e collegamento.



02

03



A TOTAL OF THREE CSS3 EVOS WILL BE USED FOR CONSOLIDATION WORK USING SHOTCRETE FOR THE VENTILATION SHAFTS AT AVRIEUX AND THE SERVICE AND ACCESS TUNNELS AT MODANE.

Un totale di tre CSS3 EVO saranno impiegati per i lavori di consolidamento tramite calcestruzzo proiettato per i pozzi di ventilazione di Avrieux e per le gallerie di servizio e accesso di Modane.





EN The proximity of the French subsidiary to the work areas and the local presence of an authorised workshop were favourable to CIFA: indeed, CIFA's subsidiary in France, Zoomlion CIFA France, has been entrusted with service and aftersales activities by the site management. The configuration requested by the customer to adapt to the operational needs of the site is also particularly rich: a compressor for spraying mounted on board the machine with integrated controls, an electric additive heating system, a rear view camera and an ANSUL fire suppression system with automatic activation. In short, a machine perfectly configured to meet the great challenge of this site, which represents one of the largest underground works under construction in the world.

IT La vicinanza della filiale francese alle aree di lavoro e la presenza locale di un'officina autorizzata sono stati valutati favorevolmente per CIFA: alla filiale CIFA in Francia, Zoomlion CIFA France, è stata infatti affidata l'attività di service e aftersales dalla direzione di cantiere. Particolarmente ricca è inoltre anche la configurazione richiesta dal cliente per adattarsi alle necessità operative del cantiere: compressore per lo spritzaggio montato a bordo macchina con comandi integrati, sistema di riscaldamento elettrico degli additivi, retrocamera e sistema anticendio ANSUL con attivazione automatica. Insomma, una macchina configurata in modo perfetto per affrontare la grande sfida di questo cantiere che rappresenta una delle maggiori opere sotterranee in realizzazione al mondo.

VARIOUS FACTORS WERE DECISIVE FOR THE CHOICE TO ADOPT THIS MACHINE INCLUDING ITS EXTREME COMPACTNESS AND THE 16-METER LONG TRANSLATING ARM.

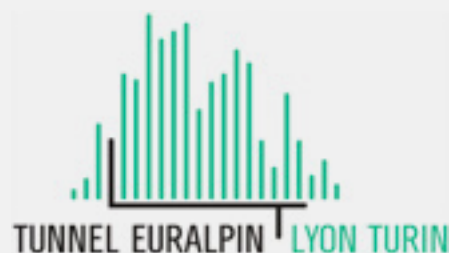
Decisivi per la scelta di adottare questa macchina sono stati vari fattori tra cui la sua estrema compattezza e il braccio traslante di 16 metri di lunghezza.



MADFIN

The tunnel construction site

Il cantiere del tunnel



04

05

CSS3-EVO: A MACHINE PERFECTLY CONFIGURED TO MEET THE GREAT CHALLENGE OF THIS SITE, WHICH REPRESENTS ONE OF THE LARGEST UNDERGROUND WORKS UNDER CONSTRUCTION IN THE WORLD.

CSS3-EVO: una macchina configurata in modo perfetto per affrontare la grande sfida di questo cantiere che rappresenta una delle maggiori opere sotterranee in realizzazione al mondo.





The first new MK28H delivered

Il primo nuovo MK28H consegnato



EN The first MK28H has been delivered in Austria to J. Winkler Beton, based in Großschönau. It is a historical CIFA customer since 1995.

IT Il primo MK28H è stato consegnato in Austria alla J. Winkler Beton, con sede a Großschönau. Si tratta di un cliente storico CIFA dal 1995.





EN The company was founded in 1935 and is currently led in fourth generation by Mr. Florian Winkler, who has developed this traditional construction company to a technically very high level, operating one of Austria's most advanced production plants for precast concrete elements, as well as a modern readymix concrete batching plant, with a total around 70 employees.

As far as concrete machinery is concerned, the company has bought the first CIFA Magnum 24 from Hittmayr (CIFA dealer in Austria) in 1995, followed by several other mixerpumps (Magnum Metro 28, MK28L and MK24) until 2011. In 2019 they received their first CIFA truckmounted pump, which was also the first K40H Carbotech sold in Austria. As this K40H has brought important advantages concerning space requirement in small job sites, allowing minimum stabilization thanks to ASC (Advanced Stability Control) in combination with the light carbon fiber boom, Winkler was eager to benefit similar advantages in mixerpumps also. In this category of machines lightness has a direct impact on profitability increasing concrete payload and providing maximum reach and safe stability even in difficult positions with less space requirement!

The adoption of carbon fibre technology, exclusive to CIFA, and a careful redesign of all the elements of the pump truck allow the MK28H to save up to more than 700kg on the equipment, compared to an MK28L.

OPERATING ONE OF AUSTRIA'S MOST ADVANCED PRODUCTION PLANTS FOR PRECAST CONCRETE ELEMENTS.

...uno dei più avanzati impianti di produzione austriaci di elementi prefabbricati in calcestruzzo



IN THIS CATEGORY OF MACHINES LIGHTNESS HAS A DIRECT IMPACT ON PROFITABILITY INCREASING CONCRETE PAYLOAD AND PROVIDING MAXIMUM REACH AND SAFE STABILITY.

In questa categoria di macchine la leggerezza ha un impatto diretto sulla redditività aumentando il carico utile del calcestruzzo e fornendo il massimo raggio d'azione.



IT L'azienda è stata fondata nel 1935 ed è attualmente guidata da Florian Winkler appartenente alla quarta generazione della famiglia, ed ha sviluppato questa tradizionale impresa di costruzioni incrementandone il livello tecnologico, gestendo uno dei più avanzati impianti di produzione austriaci di elementi prefabbricati in calcestruzzo, oltre ad un moderno impianto di betonaggio. Winkler Beton oggi impiega un totale di circa 70 dipendenti.

Per quanto riguarda i macchinari per il calcestruzzo, l'azienda ha acquistato la prima CIFA Magnum 24 da Hittmayr (dealer CIFA in Austria) nel 1995, seguita da diverse altre betonpomp (Magnum Metro 28, MK28L e MK24) fino al 2011. Nel 2019 hanno ricevuto la loro prima pompa autocarrata CIFA, che è stata anche la prima K40H Carbotech venduta in Austria. Poiché questa K40H ha portato importanti vantaggi per quanto riguarda l'ingombro nei piccoli cantieri, permettendo una stabilizzazione minima grazie all'ASC (Advanced Stability Control) in combinazione con il leggero braccio in fibra di carbonio, Winkler era ansioso di sperimentare simili vantaggi anche sulle autobetonpomp. In questa categoria di macchine la leggerezza ha un impatto diretto sulla redditività aumentando il carico utile del calcestruzzo e fornendo il massimo raggio d'azione, oltre ad una stabilizzazione sicura anche in cantieri difficili con un minore ingombro!

L'adozione della tecnologia della fibra di carbonio, esclusiva di CIFA, e un'attenta riprogettazione di tutti gli elementi della betonpompa permettono alla MK28H di risparmiare fino a più di 700 kg sull'attrezzatura, rispetto a una MK28L.





CIFA DEMO-TOUR kicks off in Germany

Parte il CIFA DEMO-TOUR in Germania

EN Presenting the excellence and potential of CIFA machines on site. That's the goal of the Demo-Tour which started last month in Germany and promoted by Zoomlion CIFA Deutschland which, in three weeks, has already visited nine different cities. A project curated by Marius Rieder, sales manager of the German branch for southern Germany (technical manager before), aimed at creating a direct link with potential customers: "We bring K31L pump and MK25H mixerpump wherever you want to see them at work" - explains Rieder.

IT Presentare l'eccellenza e le potenzialità delle macchine CIFA in cantiere. È questo l'obiettivo del Demo-Tour partito lo scorso mese in Germania e promosso da Zoomlion CIFA Deutschland che, in tre settimane, ha già toccato nove diverse città. Un progetto curato da Marius Rieder, sales manager della filiale tedesca per la Germania meridionale (prima responsabile tecnico), volto a creare un legame diretto con i potenziali clienti: "Portiamo la pompa K31L e la betonpompa MK25H laddove le si vuole vedere all'opera" - spiega Rieder.

CIFA MACHINE DURING THE DEMO TOUR
Una delle macchine CIFA durante il tour di demo





EN This is how you really realize the high quality of these products and the technical excellence they represent". An added value especially for those who want to make an operational comparison or see these means at work in an already familiar context. We liked to establish a relationship of trust, test the vehicles together with our potential customers, show them the individual components and the technical peculiarities. From diagnostics to automation up to safety devices such as Smartronic Advanced and Boom Anti-bouncing; even to those who have been loyal to other solutions for years, it has been evident how CIFA machines, once operational, develop working capacities superior to competition. All in safe conditions and in even the most demanding construction sites, both for large capacities required and for the distribution area of the concrete. Truck-mounted pumps's and magnum's productivity and technical characteristics are, in fact, in fact, better than the premium offer of the segment exceeding the Premium offer of this segment ". The tour will continue in the coming months to the federal states of South Germany and will be copied by a second sales manager Michael Heiden in the North-West regions of Germany, thus becoming the driving sales solution of the German branch.

TRUCK-MOUNTED PUMPS'S AND MAGNUM'S CHARACTERISTICS ARE BETTER THAN THE PREMIUM OFFER OF THE SEGMENT.

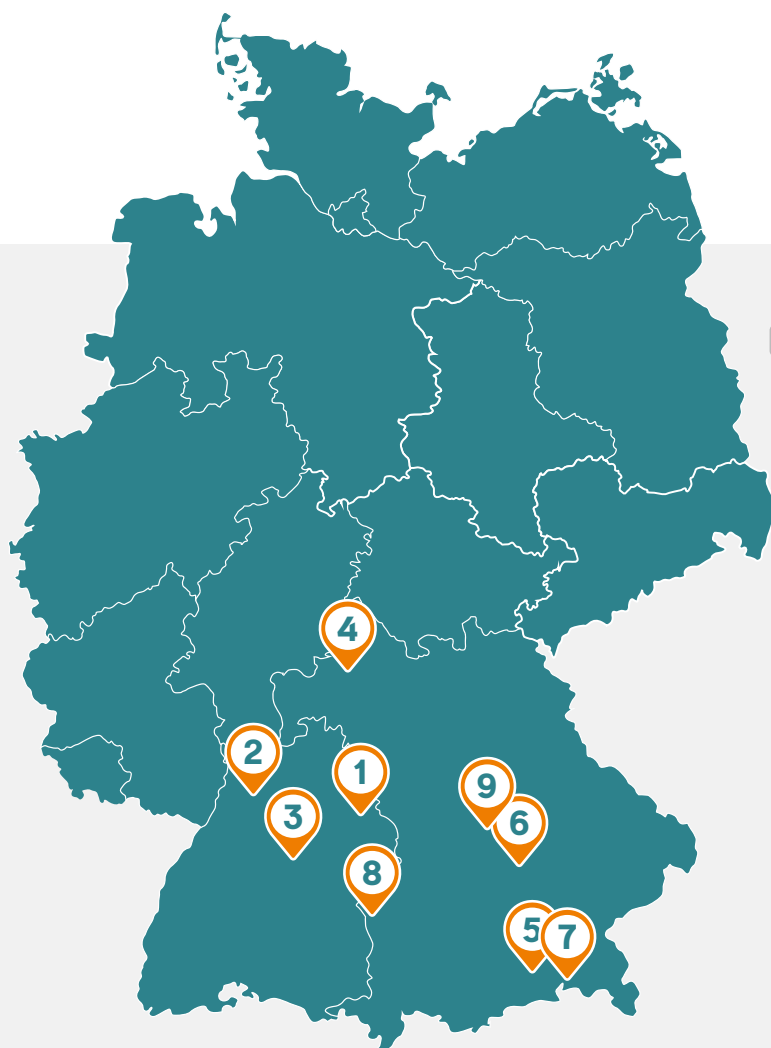
Per le pompe autocarrate e per il magnum le caratteristiche tecniche sono superiori all'offerta Premium di questo segmento.



IT È così che ci si rende davvero conto dell'elevata qualità di questi prodotti e dell'eccellenza tecnica che rappresentano". Un valore aggiunto soprattutto per chi desidera fare un confronto operativo o vedere all'opera questi mezzi in un contesto già familiare. Ci è piaciuto stabilire un rapporto di fiducia, testare i mezzi assieme ai nostri potenziali clienti, mostrare loro i singoli componenti e le peculiarità tecniche. Dalla diagnostica all'automation fino ai dispositivi per la sicurezza come lo Smartronic Advanced e il Boom Anti-bouncing; anche a chi è da anni fedele ad altre soluzioni è stato evidente come le macchine CIFA, una volta operative, sviluppino capacità di lavoro superiori alla concorrenza. Il tutto in condizioni di sicurezza e nei cantieri anche più impegnativi, sia per grandi portate richieste sia per area di distribuzione del calcestruzzo. Per le pompe autocarrate e per il magnum la produttività e le caratteristiche tecniche sono, infatti, superiori all'offerta Premium di questo segmento". Il tour proseguirà anche nei prossimi mesi alla volta degli stati federati della Germania del Sud e verrà copiato da un secondo sales manager Michael Heiden nelle regioni a Nord-Ovest della Germania, diventando così la soluzione di vendita trainante della filiale tedesca.

08

09



STAGES:

Le tappe:

- 1 GEISLINGEN AN DER STEIGE
- 2 LUDWIGSBURG
- 3 REUTLINGEN
- 4 NIEDERNHALL
- 5 KOLBERMOOR
- 6 MARKT SCHWABEN
- 7 NEUBEUREN
- 8 OCHSENHAUSEN
- 9 ZOLLING



CIFApp for Dealers

CIFApp per la rete dealer

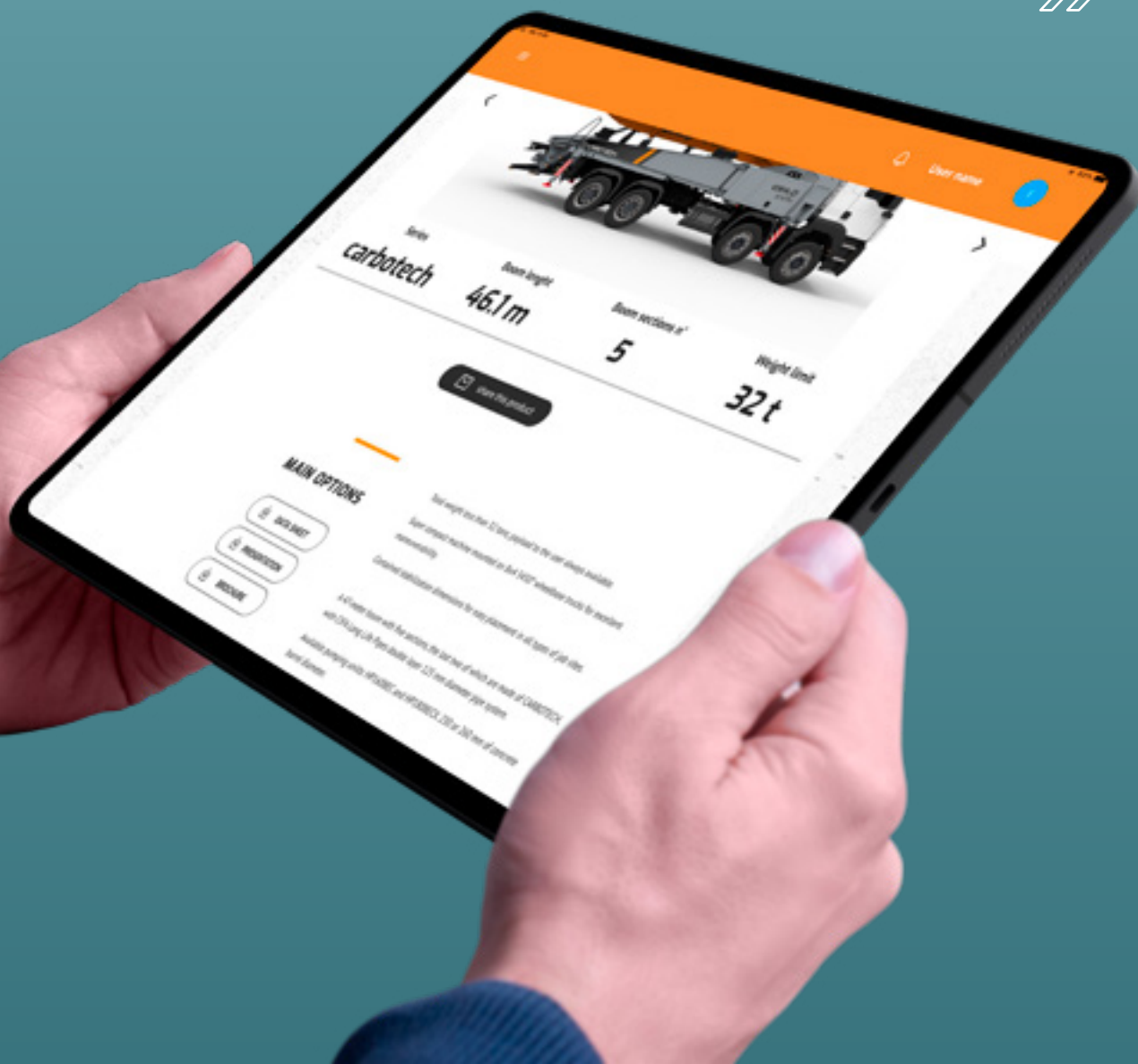


**AN APP DEDICATED
TO OUR DEALER
NETWORK AND SOON
IT WILL BE AVAILABLE
FOR ALL CIFA'S
CUSTOMERS.**

Un'app dedicata alla nostra rete di concessionari e presto sarà disponibile per tutti i clienti CIFA.

EN CIFA's product specifications and offering have been always ahead of the market and now all this is available at fingertips. Following the new website release, we developed an app dedicated to our dealer network and soon it will be available for all CIFA's customers.

IT Il prodotto e l'offerta di CIFA sono sempre stati all'avanguardia sul mercato, e ora è disponibile anche un nuovo modo per averli a portata di mano. Dopo la pubblicazione del nuovo sito web, abbiamo sviluppato un'app dedicata alla nostra rete di concessionari e presto sarà disponibile per tutti i clienti CIFA.





EN Having all documentation and templates at your fingertips, anytime and anywhere, allows you to be able to share up-to-date content with customers. Last, but not least, having a digital tool reduces paper consumption and the customer can have a copy of everything directly via email, with a simple click.

What can you do with CIFApp?

You will be able to surf through sales documents and outstanding collaterals (video, pictures, news...) while talking with customers, technicians or your staff. Datasheets, videos, photos, configurator, product presentations, bulletins and more to come like trainings and manuals. Because CIFApp is a 'living' tool, always evolving.

All this stuff in one point: an app very easy to access on-line and off-line mode!

You are not a dealer? Don't worry, CIFApp will be released in a customer-version very soon.



IT *Avere tutta la documentazione relativa ai prodotti sempre disponibili, ovunque voi siate, permette di essere in grado di condividere con i clienti contenuti aggiornati. inoltre, da non sottovalutare, uno strumento digitale caricato su un tablet riduce il consumo di carta e il cliente può avere una copia di tutto direttamente via email, con un semplice click.*

Cosa puoi fare con CIFApp?

Sarai in grado di navigare tra i documenti commerciali e visualizzare i materiali a corredo (video, foto, news...) direttamente mentre parli con i clienti, i tecnici o il personale. Schede tecniche, video, foto, configuratore, presentazioni di prodotti, marketing bulletin e molto altro sarà implementato, come corsi di formazione e manuali. Perché CIFApp è uno strumento "vivo", sempre in evoluzione.

Il tutto in un unico punto: un'applicazione il cui accesso è molto facile e possibile sia in modalità on-line sia off-line!

Non sei un concessionario? Non preoccuparti, CIFApp sarà rilasciata anche in una versione customer molto presto.

...YOU CAN SHARE UP-TO-DATE CONTENTS WITH CUSTOMERS.

...permette di condividere con i clienti contenuti aggiornati.

10

11



STAY TUNED!

RESTATE SINTONIZZATI!

MADEIN



The Museum in a Story Time

Il museo nel tempo di una story



THE AIM OF THE PROJECT WAS TO CONVEY THE INDUSTRIAL AND CULTURAL HERITAGE PRESERVED IN THE MUSEUMS AND ARCHIVES OF ITALIAN COMPANIES.

Un progetto che ha avuto l'obiettivo di trasmettere il patrimonio industriale e culturale custodito nei musei e negli archivi delle imprese italiane

EN CIFA joined the social project of [Museimpresa](#) - the association of the Italian corporate museums - [Nel tempo di una storia](#) (in a story time).

IT CIFA ha aderito al progetto social di [Museimpresa](#) (Assolombarda) - l'associazione di musei aziendali di cui fa parte anche il museo CIFA - [Nel tempo di una storia](#).



ONE OF THE PICTURES TAKEN FOR THE PROJECT AND POSTED ON SOCIAL MEDIA

Uno degli scatti scelti per il progetto e pubblicato sui social.





EN The aim of the project was to convey the industrial and cultural heritage preserved in the museums and archives of Italian companies, through the story of Simone Bramante, aka Brahmino, one of the most popular photographers and influencers among Instagrammers, with over 1 million followers. Brahmino through social media and the blog "[What Italy Is](#)" (which promotes the beauty of Italy by discovering destinations off the mass tourism) has **celebrated corporate museums** to make them a cult destination. In this period of closure due to the pandemic, corporate museums were able to be "open" on digital channels.

Brahmino and his staff posted Instagram stories and shots on the social profiles of What Italy Is and Museimpresa. By scrolling through the photos, you can "travel" following a real trip guide to the beauties of Italy, through the museums of Italian companies.

IT È un progetto che ha avuto l'obiettivo di trasmettere il patrimonio industriale e culturale custodito nei musei e negli archivi delle imprese italiane, attraverso il racconto di Simone Bramante, in arte Brahmino, uno dei fotografi e influencer più apprezzati dagli instagrammer, con oltre 1 milione di follower. Brahmino attraverso i social e il blog "[What Italy Is](#)" (che promuove la bellezza dell'Italia alla scoperta di destinazioni fuori dalle rotte del turismo di massa) **ha celebrato i musei d'impresa** per farli diventare una destinazione di culto. In questo periodo di chiusura dovuta alla pandemia, i musei aziendali hanno potuto così essere "aperti" sui canali digitali.

Brahmino e il suo staff hanno pubblicato stories Instagram e scatti d'autore, postati sui profili social di What Italy Is e Museimpresa. Scorrendo le foto, si può "viaggiare" seguendo una vera e propria guida alle bellezze del nostro Paese, attraversando i musei delle imprese italiane.

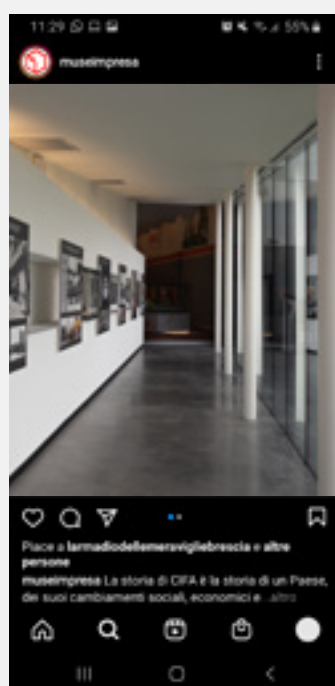
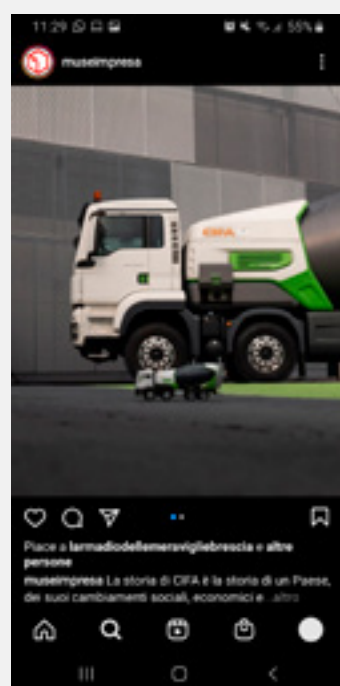


12

13

THE PICTURES AND THE STORIES POSTED ON SOCIAL MEDIA

Gli scatti e le story pubblicati sui social



MADFIN



Meeting with the China Europe International Business School (CEIBS) in Zurich



Incontro con la China Europe International Business School (CEIBS) di Zurigo

THE ACQUISITION OF CIFA BY THE ZOOMLION GROUP IS PART OF A WIN-WIN STRATEGY...

L'acquisizione di CIFA da parte del Gruppo Zoomlion rientra in una strategia win-win...

EN An online meeting between Davide Cipolla, CIFA' Ceo, and the students of the China Europe International Business School in Zurich was held on 23 March.

IT Si è tenuto lo scorso 23 marzo l'incontro online tra Davide Cipolla, Ceo di CIFA, e gli studenti della China Europe International Business School di Zurigo.

CEIBS BUSINESS SCHOOL CLASS
Gli studenti della CEIBS Business School





EN After completing the MBA's Module Doing Business in China & Chinese Investments held by Prof. Gianfranco Siciliano, the discussion with CIFA's Ceo was inserted at the end of the case entitled CIFA: Cross-Cultural Integration with a Chinese Company.

Developed last year within the MBA by Prof. Siciliano and the case writer Dr. Zhijing Cao, the case saw the collaboration and support of Davide Cipolla with the aim of providing international school's students with an example of acquisition to be analyzed. The students were thus able to expose their questions directly to Mr. Cipolla who answered live on a videoconferencing tool. Cultural difference, post-acquisition corporate restructuring in 2008, expansion strategies by Chinese companies and the 'reverse internationalization' operation with the contribution of CIFA in the construction of a factory in China in 2010 are among the issues most dealt with.

"The acquisition of CIFA by the Zoomlion Group is part of a win-win strategy - commented Davide Cipolla during the meeting. It was an internationalization strategy operation through which the Group sought global expansion. It is also thanks to this acquisition that the Zoomlion group has been able to update and align its products to the target markets and to have a European platform in order to better compete on the market".

At the end of the online meeting, Prof. Siciliano concluded by underlining the positive operation, both in terms of economic and cultural strategy, implemented by the Zoomlion group and added: "Davide Cipolla played an important role in the process of integrating R&D and Operations areas and product development. His role was also instrumental in dealing with cultural differences, both in terms of approach and management. A confirmation of how the cultural exchange can also represent a real enrichment for both parties involved".



PROF. GIANFRANCO SICILIANO

CULTURAL DIFFERENCE, CORPORATE RESTRUCTURING, EXPANSION STRATEGIES AND THE 'REVERSE INTERNATIONALIZATION' OPERATION ARE AMONG THE ISSUES MOST ADDRESSED.

Tra le tematiche maggiormente affrontate la differenza culturale, la ristrutturazione aziendale, le strategie d'espansione e l'operazione di 'internazionalizzazione inversa'.



IT Dopo aver concluso il modulo Doing Business in China & Chinese Investments del Master in Business Administration tenuto dal Prof. Gianfranco Siciliano, il confronto con l'amministratore delegato di CIFA si è inserito a chiusura del caso dal titolo Cifa: Cross-Cultural Integration with a Chinese Company.

Sviluppato lo scorso anno dal Prof. Siciliano e dal case writer Dr. Zhijing Cao, il caso ha visto la collaborazione e il supporto di Davide Cipolla con l'obiettivo di fornire agli studenti della scuola internazionale un esempio di acquisizione internazionale da analizzare. Gli studenti hanno così potuto esporre le proprie domande direttamente all'amministratore delegato di CIFA il quale ha risposto, in diretta su una piattaforma di videoconferenze. Tra le tematiche maggiormente affrontate la differenza culturale, la ristrutturazione aziendale post acquisizione nel 2008, le strategie d'espansione da parte delle aziende cinesi e l'operazione di 'internazionalizzazione inversa' con il contributo di CIFA nella realizzazione di una fabbrica in Cina nel 2010.

"L'acquisizione di CIFA da parte del Gruppo Zoomlion rientra in una strategia win-win - ha commentato Davide Cipolla durante l'incontro. Si è trattato di un'operazione scaturita da una strategia di internazionalizzazione attraverso la quale

il Gruppo ha cercato un'espansione a livello globale. È anche grazie a questa acquisizione che il gruppo Zoomlion è stato in grado di aggiornare e di allineare i suoi prodotti ai mercati di destinazione nonché di avere una piattaforma europea al fine di competere al meglio sul mercato."



Al termine dell'incontro online il Prof. Siciliano ha concluso sottolineando l'operazione positiva, sia in termini di strategia economica che culturale, da parte del gruppo Zoomlion e ha aggiunto: "Davide Cipolla ha svolto un ruolo importante nel processo di integrazione delle aree di R&D e operations e di sviluppo dei prodotti. Il suo ruolo è stato determinante anche nell'affrontare le differenze culturali, sia in termini di approccio che di gestione. Una conferma di come l'interscambio culturale possa rappresentare anche un vero e proprio arricchimento per entrambe le parti coinvolte".





ORDER MANAGEMENT: Support and mediation at first

GESTIONE ORDINI: Supporto e mediazione
al primo posto

EN Satisfy requests thanks to dialogue and mediation. This is the categorical imperative of CIFA's Order Management Office.

IT Soddisfare le richieste grazie al dialogo e alla mediazione. È questo l'imperativo categorico dell'Ufficio Gestione Ordini di CIFA.

A PICTURE OF THE TEAM
Una foto del gruppo di lavoro





EN "While reporting directly to the Sales Director - explains Paolo Turati, head of the Office and in CIFA for 20 years - our business is transversal to the entire company. It is only by interfacing with most of the operational functions of Senago (Milan) and Castiglione, as well as obviously with all the dealers, branches and shipping service providers that we are able to have a vision that is not limited to our office as well as to understand the different needs."



At the beginning of 2021 a reorganization of the internal activities of the office was made: Giovanna Basilico and Rosella Dossena retired respectively after 17 and 40 years in CIFA, while Sara Catenacci, who has been with the company for 16 years, will soon give birth to her daughter Arianna.

Necessity has therefore made itself a virtue: the office consists of Alessandra Palmieri, who has been in the Order Management for 15 years and of Francesca Marchioni, for two. They have been joined in recent months by Elisa Reginato and Alice Campi, whose activities do not only include administrative ones, but they also take care of reminders, organize operations and transport systems, optimizing the flow of goods, monitoring deliveries made with related problem solving as well as supporting the staff of most of the company's divisions in their activities. "Our role is therefore also supportive - adds Turati - and indeed involves work that goes from the insertion to the delivery of an order but includes, for the most part, a mediation activity with the parties involved to try to overcome the critical issues that inevitably face each other".

IT "Pur riportando direttamente alla direzione commerciale - spiega Paolo Turati, responsabile dell'Ufficio e in CIFA da ben 20 anni - la nostra attività è trasversale all'intera azienda. È solo interfacciandoci con la maggior parte delle funzioni operative di Senago e di Castiglione, oltre che ovviamente con tutti i dealer, le filiali e i fornitori di servizi di spedizione che riusciamo ad avere una visione non limitata al nostro ufficio nonché a comprendere le diverse esigenze".

Il 2021 ha visto una riorganizzazione delle attività interne all'ufficio: Giovanna Basilico e Rosella Dossena sono andate in pensione rispettivamente dopo 17 e 40 anni in CIFA, mentre Sara Catenacci, da 16 anni in azienda, partorirà a breve la sua bimba Arianna.

Di necessità si è dunque fatta virtù: l'ufficio è ora presieduto da Alessandra Palmieri, in Gestione Ordini ormai da 15 anni e da Francesca Marchioni, da due. A loro si sono unite nei mesi scorsi Elisa Reginato e Alice Campi, le cui attività non prevedono solo quella amministrativa, ma anche curare al meglio i solleciti, organizzare le operazioni e i sistemi di trasporto, ottimizzare il flusso delle merci, monitorare le consegne effettuate con relativo problem solving nonché supportare lo staff di gran parte delle divisioni dell'azienda nelle loro attività. "Il nostro ruolo è dunque anche di supporto - aggiunge Turati - e prevede sì un lavoro che va dall'inserimento fino alla consegna di un ordine ma include, per lo più, un'attività di mediazione con le parti coinvolte per cercare di superare le criticità che, inevitabilmente, si affrontano".

16

17



SATISFY REQUESTS THANKS TO DIALOGUE AND MEDIATION. THIS IS THE CATEGORICAL IMPERATIVE OF CIFA'S ORDER MANAGEMENT OFFICE.

Soddisfare le richieste grazie al dialogo e alla mediazione. È questo l'imperativo categorico dell'Ufficio Gestione Ordini di CIFA.





THE TEAM:

Il team:



**PAOLO
TURATI**

Born in Milan in 1967, he's final sign of zodiac is Pisces. He loves traveling, good wine to drink with friends as well as cinema that has always been a passion for him. He is in CIFA for 20 years and is in charge of the Order Management coordinating his staff in the organization of all operations. About his role, he says: "Every month-end and especially at the end of the year is a challenge not only for me, but for the whole team. It is precisely in these moments that we put in place a great collaboration between us. We help each other, regardless of our areas of expertise. Courtesy comes first for us. To dissolve some moments of inevitable tension and pressure, our mantra is: whatever happens, let's stay clean, or at least let's try to do it".

Nato a Milano nel 1967 è del segno dei pesci. Ama viaggiare, il buon vino da bere con gli amici oltre al cinema, la sua passione da sempre. In CIFA da 20 anni è responsabile della Gestione Ordini e coordina il suo staff nell'organizzazione di tutte le operazioni. Del suo ruolo dice: "Ogni chiusura di fine mese e soprattutto di fine anno è una sfida non solo per me, ma per tutto il team. È proprio in questi momenti che mettiamo in atto tra noi una grande collaborazione. Ci aiutiamo a vicenda, a prescindere da quelle che sono le nostre aree di competenza. La cortesia è per noi al primo posto. Per stemperare alcuni momenti di inevitabile tensione e pressione il nostro mantra è: qualsiasi cosa accada restiamo polite, o almeno proviamoci!"

She lives in Bollate, near Milan, she loves Maltese dogs and novels. She has been in this office for 15 years and for her there are no problems that cannot be solved but only solutions to be found. She is involved in Italy's Areas, in the Balkans, in Northern Europe and in special projects. About her role she says: "The management of orders gives continuous emotions: between satisfactions and unexpected events, the days are never boring. A smile and maybe a laugh between colleagues then manages to overcome even the most intense moments. Knowing that dealers appreciate what you do makes each 'challenge' that presents itself unique and fascinating".

Vive a Bollate, in provincia di Milano, ama i cani maltesi e i romanzi. È in questo ufficio da 15 anni e per lei non esistono problemi che non si possono risolvere ma solo soluzioni da trovare. Si occupa di parte dell'Italia, dei Balcani, del Nord Europa e dei progetti speciali. Del suo ruolo dice: "La gestione degli ordini regala continue emozioni: tra soddisfazioni e imprevisti, le giornate non sono mai noiose. Un sorriso e magari una risata tra colleghe riesce poi a far superare anche i momenti più intensi. Sapere che i dealer apprezzano ciò che fai rende ogni 'sfida' che si presenta unica e affascinante".



**ALESSANDRA
PALMIERI**



**FRANCESCA
MARCHIONI**

Born and raised in Garbagnate Milanese (near Milan), she lives with her husband and her two children Emma and Alessandro. She loves playing tennis, manga comics and Korean TV series K-Drama. From the new reorganization of the Office, she is in charge of the MENA Areas, of America and of the tests destined for Italy. About her experience she says: "After working for several years in customer care I can easily create a relationship of trust and understand the needs of our dealers".

Nata e cresciuta a Garbagnate Milanese, vive con suo marito e i suoi due figli Emma e Alessandro. Ama giocare a tennis, i fumetti manga e le serie tv coreane K-Drama. Dalla nuova riorganizzazione dell'Ufficio si occupa delle Aree del MENA, dell'America e dei collaudi destinati all'Italia. Della sua esperienza racconta: "Dopo aver lavorato diversi anni nel customer care so facilmente creare una relazione di fiducia e comprendere le necessità dei nostri dealer".

She loves volunteering and reading novels. She joined CIFA in January and in the office she takes care of the orders arriving from our branch in Germany but also from the Austrian and Swiss area as well as from the Southern Caucasus. After her previous experience in a company whose core business is refractory materials she says about CIFA's environment: "It is a dynamic and young environment where good organization is in force, despite the very specific sector".

Ama il volontariato e leggere i romanzi. È entrata in CIFA a gennaio e nell'ufficio si occupa degli ordini che arrivano dalla nostra filiale in Germania ma anche dell'area austriaca e svizzera nonché del Caucaso meridionale. Dopo l'esperienza precedente in un'azienda il cui core business è il materiale refrattario dell'ambiente in CIFA dice: "Si tratta di un ambiente dinamico e giovane dove vige la buona organizzazione, nonostante il settore molto specifico"



**ELISA
REGINATO**



**ALICE
CAMPI**

She was born in Saronno (near Milan) and she loves dogs, which have accompanied her throughout her growth. In fact, her family lives in the countryside in Ceriano Laghetto. She spends her free time outdoors, walking with her dogs. At home she loves to cook sweets or reading a good book. She arrived in the Order Management in March and she says of this first impact: "There is a lot to learn from this specific sector. There is no doubt, every day we face different situations which, however, make this role very stimulating".

Nata a Saronno ama i cani, che l'hanno accompagnata per tutta la sua crescita. La sua famiglia vive infatti in campagna a Ceriano Laghetto. Il tempo libero lo trascorre all'aria aperta, passeggiando con i suoi cani. A casa ama cucinare dolci oppure leggere un buon libro. È arrivata in Gestioni Ordini a marzo e di questo primo impatto racconta: "C'è molto da imparare da questo specifico settore. Non c'è dubbio, ogni giorno ci troviamo ad affrontare situazioni differenti che però rendono questo ruolo molto stimolante".



Vittorio Scaccianoce celebrated 42 at CIFA

Vittorio Scaccianoce: 42 anni celebrati in CIFA



EN A beautiful story can also be born from a tragedy. And that of Vittorio Scaccianoce, who has been with CIFA for 42 years, is it. After the death of his father, victim in 1973 of an accident at work outside the company's factories, his childhood was abruptly interrupted. Yet, at just 15 years old, it is thanks to CIFA's electricians team that Vittorio has regained his sense of family again. "I found myself working with my father's colleagues who, with patience and perseverance, were able to transfer their skills to me. I did not have specific skills but I immediately took care of maintenance developing in a short time a passion for the electrical systems of truck-mounted pumps, named K1 at the beginning, mounted on FIAT 330 vehicles". Vittorio is a witness of our time but also of the most beautiful moments that have

characterized the history of CIFA: from the first dizzying increase in the machines produced and placed on the market every month to the growth of market shares. Today he is in charge of the workshop and considers himself a 'good dad' ready to always listen to his colleagues. And after a brief comparison with the past, he underlines: "The company has evolved over the years and will continue to do so in the future. I see the same tenacity in wanting to stand out among the industry leaders. Today like in the past.

IT Da una tragedia più nascere anche una bella storia. E quella di Vittorio Scaccianoce, da 42 anni in CIFA, lo è. Dopo la scomparsa del padre, vittima di un incidente sul lavoro avvenuto fuori dagli stabilimenti dell'azienda nel 1973, l'infanzia per lui si è interrotta bruscamente. Eppure, a soli 15 anni, è nel team di elettricisti di CIFA che Vittorio ha riguadagnato il suo senso di famiglia. "Mi sono ritrovato a lavorare con i colleghi di mio padre che, con pazienza e costanza, hanno saputo trasferirmi le loro abilità. Non avevo delle competenze specifiche ma da subito mi sono occupato di manutenzione sviluppando in poco tempo una passione per gli impianti elettrici delle pompe autocarrate, allora le K1, montate su dei veicoli FIAT 330". Vittorio è un testimone del nostro tempo ma anche dei momenti più belli che hanno caratterizzato la storia di CIFA: dal primo aumento vertiginoso delle macchine prodotte e immesse ogni mese sul mercato fino alla crescita delle quote di mercato. Oggi è responsabile d'officina e si considera un 'papà buono' pronto ad ascoltare sempre i suoi colleghi. E dopo un breve confronto con il passato sottolinea: "L'azienda si è evoluta negli anni e continuerà a farlo anche in futuro. Vedo la stessa tenacia nel volere emergere tra i leader del settore. Oggi come allora".

New Entry



NEW ENTRY

**MASSIMO
BELINGHERI**

Plant Manager

EN Historical novels and steel and iron artifacts. These are Massimo's main passions. Born in Mandello del Lario, he has a Degree in Management Engineering and has a long experience in the engineering field. Particularly, in management and organization within the production plants: "I'm having a lot of fun at VALME. I like what I do and being able to do it is a great fortune". Once his work commitments are over, his concentration goes only to the family because he has four children with whom, together with his wife, he still shares long walks through Valtellina's mountains. At the end of each day, reading a few pages is a must. Especially of stories set in the I. and II. century AD.

IT I romanzi storici e i manufatti in acciaio e in ferro. Sono queste le principali passioni di Massimo. Nato a Mandello del Lario, è laureato in Ingegneria gestionale e vanta una lunga esperienza in ambito metalmeccanico. In particolare, nella gestione e nell'organizzazione all'interno degli impianti produttivi: "In VALME mi sto divertendo molto. Mi piace quello che faccio e poterlo fare è una grande fortuna". Una volta finiti gli impegni di lavoro la sua concentrazione va solo alla famiglia perché ha quattro figli con i quali ancora oggi, assieme alla moglie, condivide lunghe passeggiate tra le montagne della Valtellina. Al termine di ogni sua giornata la lettura di qualche pagina è d'obbligo. Soprattutto di storie ambientate nel I. e nel II. secolo d.C.

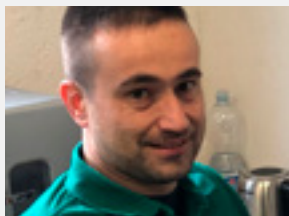


EN From waste-to-energy plants to mechatronics. The one undertaken by Ivan is a real path that denotes a passion for automation. Born and raised in Delebio (Sondrio), he has a long background in the electrical engineering and plant engineering sectors. Last September he joined the VALME maintenance team. In his spare time he loves to play football once a week and to practice motorcycle mountaineering. In fact, there are several competitions in which he participated. He can't spend too much time away from nature. Today he lives in Lecco with his partner Manuela and his two sons, Enea and Romeo, aged two months and six, where he has carved out his 'little corner of peace'.

NEW ENTRY

**IVAN
MARIENI**

Maintenance



IT *Dai termovalorizzatori alla mecatronica. Quello intrapreso da Ivan è un vero e proprio percorso che denota passione per l'automazione. Nato e cresciuto a Delebio, (Sondrio), ha un lungo passato nel settore elettrotecnico e nell'impiantistica. Lo scorso settembre è entrato nel team di manutentori di VALME. Nel tempo libero ama giocare una volta a settimana a calcio e praticare il motoalpinismo. Diverse sono infatti le competizioni a cui ha partecipato. Non riesce a trascorrere troppo tempo lontano dalla natura. Oggi vive infatti a Lecco con la compagna Manuela e con i suoi due figli, Enea e Romeo, di due mesi e sei anni, dove si è ritagliato il suo 'piccolo angolo di pace'.*



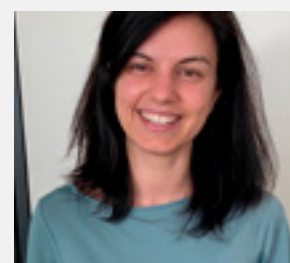
NEW ENTRY

**ELENA
MATTIONI**

Controlling Manager

EN Her dad wanted her a lawyer like his sister. Yet Elena has chosen to study Management Engineering. Born and raised in the Marche region, she graduated in Bologna with a thesis prepared in Sweden on an energy and heating cogeneration production plant. Is your About her greatest desire: she wants to write her own destiny alone and see what life has in store". You enter the world of work at Pirelli Broadband Solutions where you acquire the right skills in the field of sales planning and then move on to management control. After 5 years, she joins the controlling team at Vodafone Automotive Italy. Elena joined the CIFA Controlling team last October. She is the mother of Francesco, three years old and Chiara, seven, she loves being outdoors and traveling in her spare time.

IT *Il papà la voleva avvocato come sua sorella. Eppure Elena ha scelto di studiare Ingegneria gestionale. Nata e cresciuta nelle Marche, si è laureata a Bologna con una tesi preparata in Svezia su un impianto produttivo di cogenerazione di energia e riscaldamento. Il suo desiderio più grande? "Scrivere da sola il proprio destino e vedere cosa le riserva la vita". Entra nel mondo del lavoro in Pirelli Broadband Solutions dove acquisisce le giuste competenze nell'ambito della pianificazione vendite per poi passare al controllo di gestione. Dopo 5 anni entra a far parte del team controlling in Vodafone Automotive Italia. Elena è entrata nel team Controlling lo scorso ottobre. Mamma di Francesco, tre anni e di Chiara, sette, nel tempo libero ama stare all'aperto e viaggiare.*



20

21

EN Robert has recently joined CIFA North America team bringing his decades-long expertise in the concrete business, where know-how and relationships are the cornerstone of any long-term successful project. Directly from Robert: "CIFA brings traditional European quality in design and manufacturing to the North American market. CIFA has long been known for smooth-operating, reliable, durable and technologically advanced boom pumps, placing booms and other concrete equipment. My goal is to do my best exceeding customers expectations". Out of the long working hours Robert is dad of two boys Nathaniel(19) and Philip(15) and an amateur archer.

NEW ENTRY

**ROBERT
WEIGLEIN**

Product Manager



IT *Robert si è recentemente unito al team di CIFA Nord America portando la sua esperienza pluridecennale nel settore del calcestruzzo, dove il know-how e le relazioni sono il fondamento di qualsiasi progetto di successo a lungo termine. Direttamente da Robert: "CIFA porta la tradizionale qualità europea nel design e nella produzione nel mercato nordamericano. CIFA è nota da tempo per le pompe autocarrate, i bracci di distribuzione e altre attrezzature per il calcestruzzo che funzionano bene, affidabili, durevoli e tecnologicamente avanzate. Il mio obiettivo è fare del mio meglio per superare le aspettative dei clienti". Al di fuori delle lunghe ore di lavoro, Robert è padre di due ragazzi Nathaniel (19 anni) e Philip (15 anni) e un archiere dilettante.*



**NEW PUMP
K36L.
ABBIAMO
MESSO LA
QUINTA.**

(COMING SOON)

**NEW PUMP
K36L-5.
WE'VE GOT
THE FIFTH.
(five is better)**



CIFA ®

A ZOOMLION COMPANY



www.cifa.com
sales@cifa.com

DRIVEN BY INNOVATION