

04

AUG
OCT
2020



Driven by
innovation >>>

Made in

PROJECTS, DEVELOPMENTS AND EVENTS FROM CIFA'S WORLD



Index



COVER STORY

Dealer Meeting 2020 - Different, but always close by
Dealer Meeting 2020 - Diversi, ma sempre vicini

P. 02



CIFA UPDATE

CIFA VISTA - All at a Glance
CIFA Vista - Tutto in uno sguardo

P. 06

Competitive financing with
Zoomillion Capital by DLL
*Finanziamento competitivo con
Zoomillion Capital by DLL*

P. 08

Service and spares,
moving closer to the customer
Service e ricambi, sempre più vicini al cliente

P. 10



WE ARE DIGITAL

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



PRODUCT FOCUS

MK28H, lightness is its strength
MK28H, la leggerezza è la sua forza

P. 12

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!*



01

EN In this issue we will tell you how it was to hold the annual Dealer Meeting... at a distance, thanks to digital tools. And we will talk about digital tools with the new CIFAVista remote monitoring system, in preview, because it will be available for customers from December. So many news in this issue, even regarding the product range: in fact, a special focus has been dedicated to the brand new Magnum MK28H, the Carbotech series mixer pump that has lightness as main point and distinctive feature on the market. The news does not end there... find out more!

IT In questo numero vi raccontiamo come è stato possibile svolgere l'annuale Dealer Meeting... senza potersi incontrare dal vivo, grazie agli strumenti digitali. E di strumenti digitali parleremo anche a proposito del nuovo sistema di monitoraggio da remoto CIFA Vista, mostrandovelo in anteprima, perché sarà disponibile per i clienti dal mese di dicembre. Le novità anche in questo numero sono molte, anche riguardo la gamma prodotti: infatti ampio spazio è stato dedicato al nuovissimo Magnum MK28H, la betonpompa della serie Carbotech che ha la leggerezza come punto di forza e tratto distintivo sul mercato. Le notizie non finiscono qui... scopritele tutte!



DEALER MEETING 2020 - Different, but always close by

DEALER MEETING 2020 - Diversi, ma
sempre vicini

EN In a strange year like 2020, it was clear that the Dealer Meeting would be different from past meetings.

IT In un anno peculiare come il 2020, anche i Dealer Meeting non potevano che essere diversi dai precedenti.

DEALER MEETING 2020 - DISCOVER THE DIFFERENCE

Dealer Meeting 2020 - Discover the difference





OVER THE PAST MONTHS, MOST OF US HAVE GOT USED TO DIGITAL CHANNELS, WITH A LARGE PART OF IN-PERSON ACTIVITIES BEING PUSHED INTO THE VIRTUAL ENVIRONMENT.

In questi mesi tutti noi abbiamo preso dimestichezza con i canali digitali, spostando sui canali virtuali gran parte delle attività che solitamente venivano svolte dal vivo.



EN Over the past months, most of us have got used to digital channels, with a large part of in-person activities being pushed into the virtual environment. To ensure social distancing and Covid-safe practices, this year's meeting was held online with dealers from Europe and the Overseas.

A television studio was set up - with an actual stage, props and lights - in the Academy area of CIFA's headquarters in Senago (Milan). The event was streamed live, assisted by a crew for broadcasting images from the studio, videos and the presentation slides with data and numbers.

IT In questi mesi tutti noi abbiamo preso dimestichezza con i canali digitali, spostando sui canali virtuali gran parte delle attività che solitamente venivano svolte dal vivo. Per garantire il distanziamento sociale e le prassi di sicurezza anti-covid, anche il consueto incontro con i dealer europei e dell'area Overseas si è svolto online.

Nell'area Academy della sede di Senago (Milano) di CIFA è stato allestito un vero e proprio set televisivo - comprensivo di palco, scenografia e luci - che è stato possibile trasmettere via streaming con l'ausilio di una regia che gestiva la messa in onda delle immagini dallo studio, i contributi video e le slide della presentazione con dati e numeri.

IT Il tema dei due meeting (in data 13 e

02

03



01

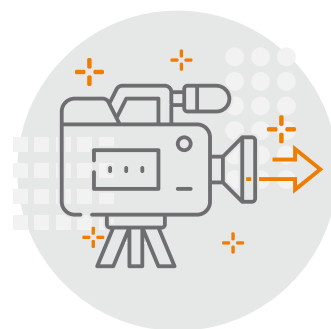
THE SET-UP, EVERYTHING IS READY!
Il set allestito, pronti per iniziare!





EN The theme of the two meetings (on 13 and 14 October), "Discover the Difference", was an invitation to discover the differences in respect to: past events, a difference clearly due to the distance and the means of communication; as well as the development of products and digital tools.

Each guest was able to connect to the interactive live stream via a simple link and actively participate, with the possibility to ask questions live. Despite the distance, this solution made for a lively event and helped us all feel closer to each other.



14 ottobre) "Discover the Difference" è stato un invito a scoprire le differenze rispetto a: eventi precedenti, differenza chiaramente dovuta alla distanza e ai mezzi di comunicazione; offerta; sviluppo di prodotti e strumenti oggi più che mai orientati verso la digitalizzazione del cantiere.

Tramite un semplice link, ogni invitato ha potuto connettersi allo streaming e partecipare in modo attivo ponendo domande in diretta. Nonostante la distanza, questa soluzione ha reso l'evento molto dinamico e ha contribuito a sentirsi un po' più vicini.



02
WELCOME EVERYBODY BY DAVIDE CIPOLLA (CEO) AND MARCO POLASTRI (SALES, AFTERSALES & MARKETING DIRECTOR)
Il benvenuto del CEO Davide Cipolla e del Direttore Sales, Aftersales & Marketing Marco Polastri

THE THEME OF THE TWO MEETINGS "DISCOVER THE DIFFERENCE" WAS AN INVITATION TO DISCOVER THE DIFFERENCES IN RESPECT TO PAST EVENTS...

Il tema dei due meeting "Discover the Difference" è stato un invito a scoprire le differenze rispetto a gli eventi precedenti...

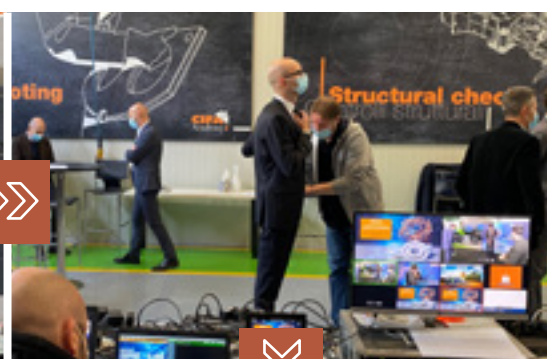
READY, SET, GO!

Pronti, partenza,
VIA!



03

A VIEW FROM THE DIRECTION ROOM
La vista dalla stanza di regia

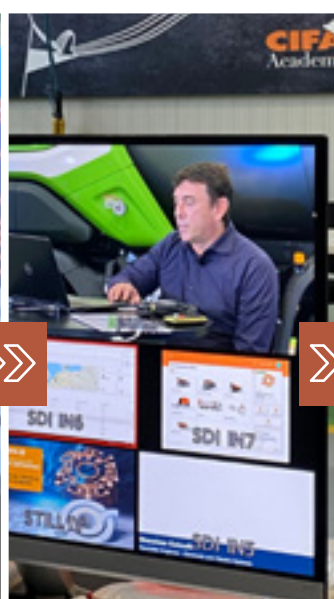


04

EMANUELA DILAVANZO (MARKETING MANAGER) ON THE STAGE, MICROPHONE IS OK FOR GIANMARCO RONCO (BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER)
Emanuela Dilavanzo (Marketing Manager) sul palco. Il microfono è ok per Gianmarco Ronco (Network Development Manager)

04

05



05

PAOLO MAINI (R&D MANAGER), MASSIMO CALCULLI, PAOLO SALA AND EMANUELE ZORZI FROM THE R&D DEPARTMENT TALKING ABOUT THE PRODUCT UPDATES
Paolo Maini (R&D Manager), Massimo Calculli, Paolo Sala ed Emanuele Zorzi del dipartimento R&D mentre spiegano le novità di prodotto



CIFA VISTA All at a Glance

Tutto in uno sguardo

- Aftersales support management
- Troubleshooting
- Preventive Maintenance
- Fleet monitoring

EN CIFA presents the new remote machine monitoring system. VISTA is the name chosen for this service which uses a control unit that collects machine data and transmits them to the portal created for the purpose via the supplied data-only sim card.

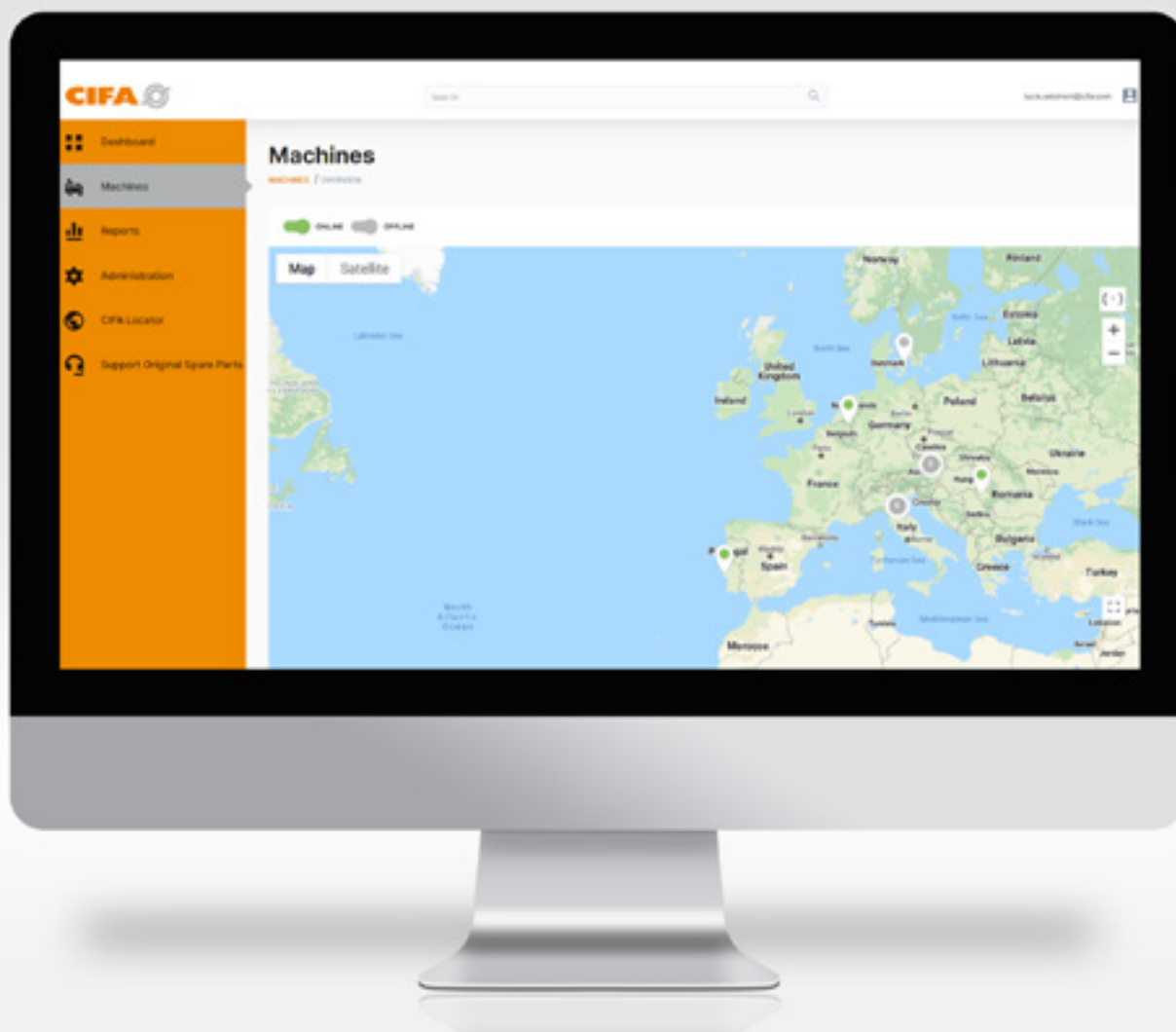
From the interface, simple and intuitive, it is possible to monitor the position, activities and various operating parameters of the machines belonging to his fleet to ease troubleshooting.

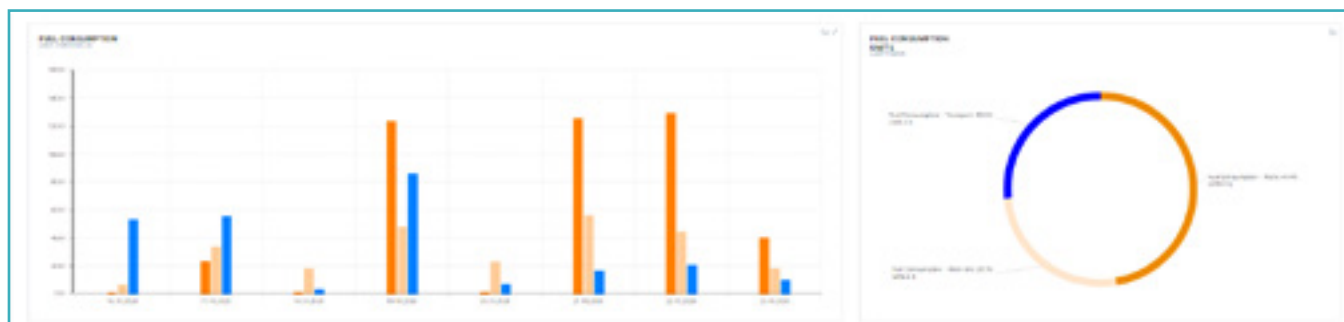
- Aftersales support management
- Risoluzione dei problemi
- Manutenzione preventiva
- Monitoraggio della flotta

IT CIFA lancia il nuovo sistema di monitoraggio remoto delle macchine. VISTA è il nome scelto per questo servizio che si avvale di una centralina elettronica che raccoglie i dati della macchina e li trasmette con la sim dati inclusa al portale realizzato allo scopo.

Dall'interfaccia, semplice e intuitiva, è possibile monitorare la posizione, le attività e diversi parametri di funzionamento delle macchine appartenenti alla propria flotta per facilitare la risoluzione di problemi.

CIFA VISTA DASHBOARD
Dashboard di CIFA Vista





CIFA VISTA DASHBOARD: FUEL CONSUMPTION
Dashboard di CIFA Vista: Fuel Consumption

EN The data available are both real-time data from the machine and those previously stored so that the evolution of multiple parameters, such as daily productivity or fuel consumption, can be compared and kept under control.

Each dealer has access to data on its customers' machines so that preventive maintenance can be programmed according to the amount of concrete pumped and hours worked. Each customer has all the information on their fleet at hand. Another feature of the system is that it simplifies remote diagnostics and thus significantly reduces downtime.

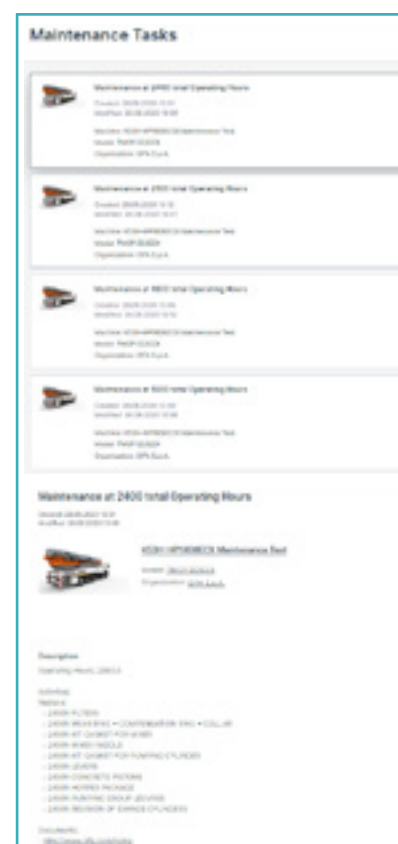
Anti-theft functions are also available that set alarms linked to position or hours, typically at night, so that if the machine is moved outside the preset zone or time specific notifications are activated. CIFA VISTA is available for truck mounted pumps and will be extended to other types of machines.

IT I dati disponibili sono sia quelli in tempo reale dalla macchina sia quelli archiviati in precedenza in modo da poter confrontare e mantenere sotto controllo l'evoluzione di molteplici parametri, ad esempio la produttività giornaliera o i consumi di carburante.

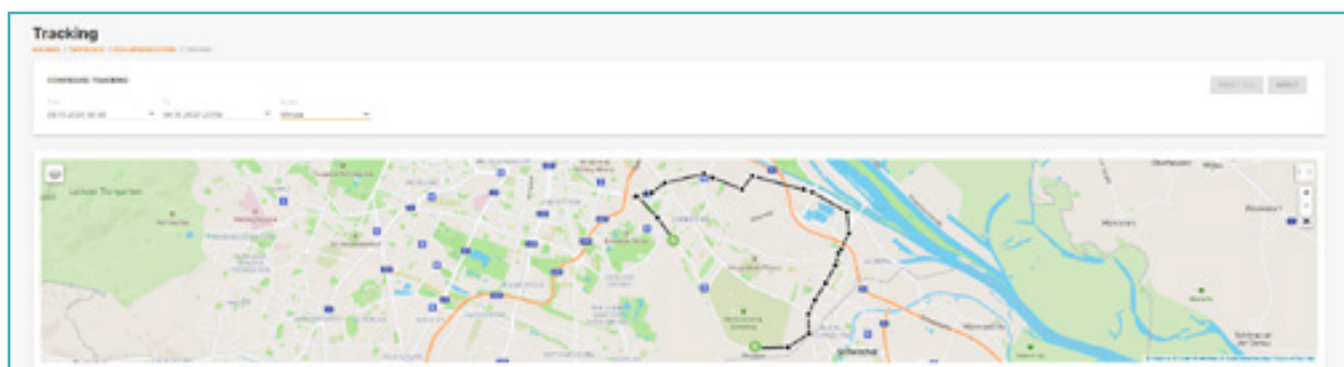
Ogni dealer ha accesso ai dati delle macchine dei propri clienti in modo da consentire la programmazione della manutenzione preventiva in base alla quantità di calcestruzzo pompato e ore lavorate. Ogni cliente ha a portata di mano tutte le informazioni sulla propria flotta. Un'altra caratteristica del sistema è quella di semplificare le attività di diagnostica a distanza e conseguentemente ridurre in modo determinante i tempi di fermo macchina.

Sono disponibili inoltre funzioni antifurto che impostano allarmi legati alla posizione o alle ore, tipicamente quelle notturne, per cui se la macchina viene mossa al di fuori della zona o dell'orario prestabilito vengono attivate specifiche notifiche.

CIFA VISTA è disponibile per le pompe autocarrate e verrà esteso ad altre tipologie di macchine.



CIFA VISTA DASHBOARD: MAINTENANCE
Dashboard di CIFA Vista: Maintenance



CIFA VISTA DASHBOARD: TRACKING
Dashboard di CIFA Vista: Tracking



Competitive financing with Zoomilion Capital by DLL

Finanziamento competitivo con Zoomilion Capital by DLL

EN Gaining a competitive advantage through financing with Zoomilion Capital by DLL.

Using the latest equipment or technology can give a real competitive edge to operators of the concrete industry. But today's state-of-the-art technology can quickly become tomorrow's obsolete equipment without the right investments..

Financing concrete machinery has never been so easy with CIFA, thanks to its in-house financial services provided by Zoomilion Capital, captive company and member of the Zoomlion Group. Partnering with DLL, one of the world's leading specialist financial solutions providers, Zoomlion Capital has recently developed a dedicated offering to the European market called Zoomlion Capital by DLL.

"This is a one-stop shop that covers dealer's and customers' tailor-made financing needs, including the option to add-on equipment requirements during the life of the equipment or upgrade to the latest model at the end of lease" said Alessandro Iacono, Managing Director of Zoomlion Capital Italy. "By providing a complete range of flexible and innovative finance solutions for all CIFA products, Zoomlion Capital by DLL enables customers to realize competitive finance rates with enhanced cash flow benefits, and ensures capital resources remain intact".

"Through our Zoomlion Capital by DLL partnership, we can **offer the convenience of affordable finance solutions in one clear package**" said Kris Tan, recently appointed as Global Program Manager at DLL.

IT Ottenere un vantaggio competitivo tramite un finanziamento con Zoomilion Capital by DLL.

Usare le attrezzature o le tecnologie più recenti può rappresentare un vantaggio competitivo reale per gli operatori del settore del calcestruzzo. La tecnologia allo stato dell'arte, però, può rapidamente diventare l'attrezzatura obsoleta del domani se non si fanno gli investimenti giusti.

Oggi finanziare i macchinari per il settore del calcestruzzo non è mai stato così semplice grazie a CIFA ed ai suoi servizi finanziari in-house forniti da Zoomlion Capital, la società "captive" del Gruppo Zoomlion. In collaborazione con DLL, una delle società specializzate in soluzioni finanziarie più importanti del mondo, la Zoomlion Capital ha recentemente sviluppato un'offerta dedicata al mercato europeo, denominata Zoomlion Capital by DLL.

"Si tratta di un unico interlocutore che copre le necessità di finanziamento su misura sia per il rivenditore che per il cliente, compresa la possibilità di aggiungere nuovi optional all'attrezzatura esistente o di migrare all'ultimo modello alla fine del periodo di leasing" ha spiegato Alessandro Iacono, Amministratore Delegato della Zoomlion Capital Italy. "Offrendo **una gamma completa di soluzioni finanziarie flessibili e innovative** per tutti i prodotti CIFA, Zoomlion Capital by DLL permette ai clienti di usufruire di tassi di finanziamento competitivi con vantaggi in termini di flussi di cassa e senza attingere alle risorse di capitale".





"In most cases, just a phone call is all it takes to get the process started. Depending on the transaction size, credit approval can take place in just few days. And if an existing line of credit is already in place, it's even faster, allowing customers to complete the purchase with a local salesperson."

Customers who purchase CIFA equipment will be offered a full range of retail financing solutions, the most popular of which include financial lease, hire purchase and operating leases with alternative flexible payment options. On the other hand, the CIFA dealer network can also optimize their stock and cashflow by leveraging our flexible inventory financing programs.

The partnership between Zoomlion Capital and DLL covers all key European countries CIFA is active in across Europe.

"Even though it's still a young partnership since late 2019, the collaboration has already begun to show us the first signs of positive results. In some countries, dealers have started to stock their CIFA equipment with our inventory financing program, and in others CIFA dealers and DLL are joining forces to lock in customer purchases with our flexible retail financing plan."

To learn more about Zoomlion Capital by DLL's financial products and services, please see the new website <http://www.zoomlioncapital.eu/home>



TO LEARN MORE ABOUT ZOOMLION CAPITAL BY DLL'S FINANCIAL PRODUCTS AND SERVICES, PLEASE SEE THE NEW WEBSITE [HTTP://WWW.ZOOMLIONCAPITAL.EU/HOME](http://www.zoomlioncapital.eu/home)

Per scoprire di più sui prodotti e i servizi finanziari di Zoomlion Capital by DLL, visiti il nuovo sito <http://www.zoomlioncapital.eu/home>



"Tramite Zoomlion Capital by DLL possiamo offrire

il vantaggio di soluzioni finanziarie innovative in un solo pacchetto ben definito" ha spiegato Kris Tan, da poco nominata Global Program Manager in DLL. "Nella maggior parte dei casi una semplice telefonata è sufficiente per avviare la procedura." A seconda del volume della transazione, l'approvazione del credito può avvenire in tempi estremamente rapidi. E se esiste già una linea di credito attiva, è ancora più veloce, permettendo al cliente di completare l'acquisto con un commerciale locale."

Ai clienti che acquistano l'attrezzatura CIFA sarà offerta una gamma completa di soluzioni finanziarie, tra le quali le più popolari sono il leasing finanziario, la vendita rateale e il leasing operativo, con opzioni flessibili di pagamento. Dall'altra parte, la rete di rivenditori CIFA può anche ottimizzare l'inventario e i flussi di cassa sfruttando i nostri programmi di finanziamento flessibile delle unità a magazzino.

La collaborazione tra Zoomlion Capital e DLL copre tutti i principali paesi europei nei quali CIFA opera.

"Anche se è ancora una collaborazione giovane - avviata a fine 2019 - si cominciano già a vedere i primi risultati positivi. In alcuni paesi i rivenditori hanno già iniziato a dotarsi dell'attrezzatura CIFA desiderata grazie al nostro programma di finanziamento delle unità a stock mentre in altri CIFA e DLL collaborano con i concessionari per supportare gli acquisti dei clienti tramite il nostro piano flessibile di finanziamento dei clienti."

Per scoprire di più sui prodotti e i servizi finanziari di Zoomlion Capital by DLL, visiti il nuovo sito <http://www.zoomlioncapital.eu/home>



08

09





Service and spares, moving closer to the customer

Service e ricambi, sempre più vicini al cliente



EN "Staying close to the customer" is the spirit behind each strategy of the Aftersales department, managed by Andrea Paccagnella starting this year. "I was very proud that CIFA contacted me, it has always been an exemplary company for me", says Andrea who, from the time he started his career in the family business, has always recognised our company as an example of success and innovation. During his career, he has held various strategic positions in the field of spare parts and after-sales service, notably in the agricultural machinery sector at companies such as the Maschio Gaspardo Group and Arbos Group.

Here at CIFA, he is in charge of developing an important project that aims to create customer proximity and to strengthen the CIFA brand, through a process involving the digitization of the tools, to be implemented in the various activities. The transition from analogue to digital management of the service department will allow us to understand the specific needs of the customer in a systematic and analytical matter; by knowing the data, we can attend to the problem and even prevent it.



IT Essere close to the customer (sempre più vicini al cliente) è lo spirito che guida ogni strategia del dipartimento Aftersales, da quest'anno sotto la direzione di Andrea Paccagnella. "Esser stato contattato da CIFA è stato un motivo di orgoglio, dato che per me è sempre stata un'azienda esemplare", racconta Andrea, che ha sempre riconosciuto nella nostra realtà un esempio di successo e innovazione, fin dai tempi in cui iniziava la propria carriera nell'azienda di famiglia. Durante il percorso lavorativo ha poi ricoperto diversi ruoli strategici nel campo dei ricambi e del servizio post vendita, soprattutto nel settore dei macchinari agricoli in aziende come Gruppo Maschio Gaspardo e Gruppo Arbos.

In CIFA ha quindi la responsabilità di sviluppare un grande progetto che ha come obiettivi la vicinanza al cliente e la valorizzazione del marchio CIFA, attraverso un percorso di digitalizzazione degli strumenti, declinandola nelle varie attività. Il passaggio da una gestione del service di tipo analogico a una digitale permette di conoscere le specifiche esigenze del cliente in modo sistematico e analitico; conoscere il dato consente di intervenire sul problema e addirittura di prevenirlo.



"STAYING CLOSE TO THE CUSTOMER" IS THE SPIRIT BEHIND EACH STRATEGY OF THE AFTERSALES DEPARTMENT.

Essere close to the customer (vicini al cliente) è lo spirito che guida ogni strategia del dipartimento Aftersales.





The new ticketing service will give the possibility to collect the various information coming from the dealer network, to be faster and more efficient problem solvers and to fully understand the technical training needs that we can provide with our Academy. Offering our customers a quick and easy use of data means giving greater value to the CIFA product, taking full advantage of its technological capabilities. As regards spare parts, the digital transformation will focus on the management of logistics between DHL and TNT FedEx partners with CIFA's hub in Ugnano, with the aim of guaranteeing a controlled and automated flow of operations out of our spare parts distribution centre, as well as offering an express service to speed up the delivery of orders.

"Digitization will be complete when we put side by side a single service and spare parts portal, able to give our network of dealers and workshops a complete information: from the consultation of a spare parts manual of a 1990 machine to the latest generation machines. It is a process that involves the data porting of a huge amount of data, which our team is ready to put in the right place - like a puzzle - in order to make the Aftersales CIFA environment not only available for the most experienced profiles, but for everyone".

To respond to the need to strengthen the brand and to protect it from counterfeiting, Andrea is working with his team on another important project: the packaging of "CIFA ORIGINAL PARTS", as well as the Styling Center and Marketing Departments which will have for all CIFA spare parts also the function of promoting the ease of transport and storage at the dealers.

"We have a lot of projects in the pipelines. In the coming months we will update our customers and dealers on all the latest developments", says Andrea. So... Stay tuned!

Il nuovo servizio di ticketing darà la possibilità di canalizzare le varie informazioni che arrivano dalla rete di dealer, per essere problem solver più veloci ed efficienti e comprendere a pieno quali siano i fabbisogni di formazione tecnica che con la nostra Academy possiamo erogare. Offrire ai nostri clienti una fruizione semplice e veloce dei dati significa dare maggior valore al prodotto CIFA, sfruttandone a pieno le capacità tecnologiche. Per ciò che concerne i ricambi, l'informatizzazione riguarda la gestione della logistica tra i partner DHL e TNT FedEx con l'hub di CIFA a Ugnano, con la finalità di garantire un flusso controllato e automatizzato delle operazioni in uscita dal nostro centro di distribuzione dei ricambi, oltre offrire un servizio espresso che velocizza la consegna degli ordini.

"La digitalizzazione sarà completa quando affiancheremo un unico portale service e ricambi, in grado di dare alla nostra rete di dealer e officine un'informazione completa: dalla consultazione di un manuale ricambi di una macchina del 1990 alle macchine di ultima generazione. È un processo che prevede il data porting di una quantità enorme di dati, che il nostro team è pronto a incasellare nel posto giusto - come un puzzle - per poter rendere l'ambiente Aftersales CIFA un ambiente non solo disponibile per i profili più esperti, ma per tutti."

Per rispondere all'esigenza di valorizzazione del brand, preservandolo dalle contraffazioni, Andrea sta lavorando con il suo team ad un altro importante progetto: il packaging di "CIFA ORIGINAL PARTS", e in collaborazione con i reparti Styling Center e Marketing che avrà per tutti i ricambi CIFA anche la funzione di favorirne la facilità di trasporto e la conservazione in stoccaggio presso i dealer.

"I progetti sono molti e nei prossimi mesi clienti e dealer saranno aggiornati sulle tante novità", dice Andrea. Quindi... Restate connessi!



WE HAVE A LOT OF PROJECTS IN THE PIPELINES. IN THE COMING MONTHS WE WILL UPDATE OUR CUSTOMERS AND DEALERS ON ALL THE LATEST DEVELOPMENTS", SAYS ANDREA. SO... STAY TUNED!

I progetti sono molti e nei prossimi mesi clienti e dealer saranno aggiornati sulle tante novità", dice Andrea.

Quindi... Restate connessi!

10



11





MK28H, lightness is its strength

MK28H, la leggerezza è la sua forza

EN The range of CIFA mixerpump trucks is enriched with a new model, the MK28H: a machine that sets the benchmark in the demanding European market in terms of weight and length of the concrete distribution boom. In mixer pumps, weight is a key factor because it determines the maximum quantity of concrete that can be transported, the so-called payload. In Europe, many countries have a legal 4-axle weight limit of 32,000 kg.

IT La gamma delle autobetonpompe CIFA si arricchisce con un nuovo modello, l'MK28H: una macchina che si pone come riferimento assoluto nell'esigente mercato europeo in termini di peso e lunghezza del braccio di distribuzione del calcestruzzo. Nelle autobetonpompe il peso è un fattore chiave perché determina la quantità massima di calcestruzzo trasportabile, il cosiddetto carico utile o payload in inglese. In Europa, in molti stati vige il limite del peso legale su 4 assi che, ricordiamolo, è di 32.000 kg.

MK28H





EN The adoption of carbon fibre technology, exclusive to CIFA, and a careful redesign of all the elements of the unit allow the MK28H to save up to more than 700kg on the equipment, increasing the amount of concrete that can be transported by the same amount to benefit operations and return on investment compared to an MK28L.

PURE LIGHTNESS.

Leggerezza pura.



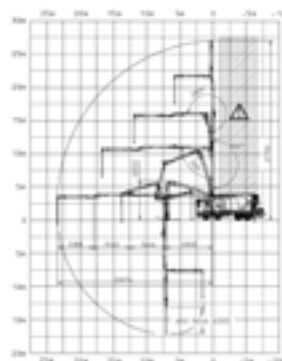
THE BOOM

EN With its 28 metres in 4 sections and the last two carbon fibre sections it is able to work easily on medium-sized construction sites. The Z-folding system is ideal for flexibility of use on construction sites with limited space providing ease of use. The pipes are 4" and double walled, another feature exclusive to CIFA to minimize wear and tear.

BOOM MODEL

MK28H

Pipeline diameter	mm	100
Max vertical reach	m	27,150
Max horizontal reach	m	23,274
Section numbers		4
1 st section opening angle		90°
2 nd section opening angle		180°
3 rd section opening angle		260°
4 th section opening angle		251°
Rotating angle		-240° / +240°
End hose length	m	4



12

13

IL BRACCIO

IT Con i suoi 28 metri in 4 sezioni e le ultime due sezioni in fibra di carbonio è in grado di lavorare agilmente in cantieri di medie dimensioni. Il sistema di ripiegamento a Z è l'ideale per flessibilità d'impiego in cantieri con spazio limitato e facilità d'uso. La tubazione è da 4" ed a doppio spessore, un'altra caratteristica esclusiva di CIFA per ridurre al minimo le usure.

IT L'adozione della tecnologia della fibra di carbonio, esclusiva di CIFA, e un'attenta riprogettazione di tutti gli elementi della autobetonpompa consentono nell'MK28H di risparmiare fino a oltre 700kg sulla attrezzatura, incrementando di una pari quantità il calcestruzzo trasportabile a beneficio dell'operatività e del ritorno dell'investimento rispetto ad un MK28L.





THE PUMPING GROUP

EN There are two pumping units to choose from to equip the MK28H: the PB607L and the PB607EPC. The performances of the two groups are identical, but the PB607EPC is operated by a closed-loop hydraulic circuit with electronic control, with significant advantages in terms of fuel savings and optimisation of pumping and valve exchange pressures.

IL GRUPPO POMPANTE

IT Due sono i gruppi pompanti tra cui scegliere per equipaggiare l'MK28H: il PB607L ed il PB607EPC. Le performance dei due gruppi sono identiche, ma il PB607EPC viene azionato da un circuito idraulico chiuso con controllo elettronico, con significativi vantaggi in termini di risparmio di carburante e ottimizzazione delle pressioni di pompaggio e scambio valvola.

PUMPING UNIT			
MODEL		PB607EPC	PB607L
Max theoretical output	m³/h	61	
Max pressure on concrete	bar	71	
Max cycles per minute	n°	32	
Concrete cylinders	mm	200x1000	
Concrete hopper capacity	l	400	
“S” valve diameter	inch	7	
DRUM			
MODEL		RH80	
Nominal capacity	m³	7	
Geometrical volume	m³	12,8	
Filling ratio	%	55	
Max drum speed	rpm	14	



THE MACHINE MANAGEMENT SYSTEM

EN The MK28H is available in two versions: with the open-circuit pumping unit PB607L the Easytronic is fitted, while with the closed-circuit pumping unit the Smartronic is fitted, richer in functionality and with advanced diagnostics. The Smartronic version is equipped with further devices to reduce the weight of the equipment: 450HB steel drum with 3mm thickness, aluminium water tank, aluminium ladder and pipe carrier on both sides.

IL SISTEMA DI GESTIONE MACCHINA

IT L'MK28H è proposto in due allestimenti: con il gruppo pompante a circuito aperto PB607L è montato l'Easytronic, mentre con il gruppo pompante a circuito chiuso viene allestito lo Smartronic, più ricco di funzionalità e con una diagnostica avanzata.

La versione Smartronic è arricchita da ulteriori accorgimenti per ridurre il peso dell'attrezzatura: Tamburo in acciaio 450HB con 3mm di spessore, serbatoio acqua in alluminio, scala e pianali portatubi su entrambi i lati in alluminio.



MOUNTING ON CHASSIS

Particular attention has been paid in designing the MK28H so that it is perfectly adaptable to standard 8X4 frames with 4300mm or 4550mm wheelbase and tridem with 3700mm wheelbase.



14

15

MONTAGGIO SU AUTOTELAI

Particolare attenzione è stata posta nel progettare L'MK28H in modo che sia perfettamente adattabile a telai 8X4 standard con passo 4300mm o 4550mm e tridem con passo 3700mm.



CONNECT WITH THE FUTURE

4.0 Technology by CIFA

CONNETTITI CON IL FUTURO

La tecnologia 4.0 by CIFA



ph: +39.02.990131

info@cifa.com



www.cifa.com

DRIVEN BY INNOVATION