



Le persone sono importanti

Partendo da questo presupposto, METAX sta costruendo un team di alto livello

Per una volta non parliamo di macchine, impianti e tecnologia. In questa occasione vogliamo concentrarci su un altro aspetto fondante: le persone, il team. Cioè tutto quello che c'è dietro qualsiasi cantiere vincente. Per farlo abbiamo scelto di parlare di METAX, la Divisione Geotecnica, Drilling e Oilfield di CIMA S.p.A.

LA STORIA IN BREVE

CIMA S.p.A. nasce nell'aprile 2001

dalla fusione di Cima snc, fondata nel 1961 e di Metax snc fondata nel 1987, diventando un'unica azienda operante in due aree di business. METAX viene registrato come marchio nel 2002 e negli anni cresce fino a diventare una primaria realtà nel settore della geotecnica e dell'oilfield, conosciuta in tutto in tutto il mondo. METAX vanta una lunga e solida esperienza nella progettazione e costruzione di pompe triplex ad alta pressione per jet grouting; pompe fango; impianti

di miscelazione e iniezione, impianti di miscelazione, attrezzature di stoccaggio per varie applicazioni. È in grado di supportare i propri clienti ovunque fornendo una puntuale consulenza geotecnica nella scelta dei sistemi di jet grouting, grouting, iniezione e perforazione, attraverso lo studio e la realizzazione del layout di cantiere. La qualità METAX, che a livello commerciale può contare su un'importante rete di dealer, si fonda su quattro cardini: preparazione, impegno, determinazione e, soprattutto, passione. Questa, che è la METAX di oggi, per arrivare a questo obiettivo negli ultimi tre anni ha vissuto una vera e propria rivoluzione.

A NEW DEAL

Per definire il nuovo corso di METAX abbiamo preso in prestito la famosa definizione del programma politico del grande presidente americano Franklin Delano Roosevelt. Un

Dove sarà METAX in futuro?

Lo abbiamo chiesto a Ettore Dordoni, CIMA S.p.A. Chief Executive Officer. Questa la sua risposta

"Mi sembra calzante chiamare in causa la famosa frase latina "per aspera ad astra" attraverso le asperità, sino alle stelle, perché essa sintetizza perfettamente il cammino che si è intrapreso

in questi anni: si è partiti da una realtà assolutamente artigianale, passando attraverso un interregno che ha pur sempre portato METAX ad avere una sua identità, per approdare oggi alla costituzione di un team capace

che sta avendo il compito di completare quell'identità con una forte personalità corale. Oggi METAX non è solo un marchio riconosciuto ma soprattutto un insieme di persone che, con la

consapevolezza che una brocca si riempie sempre goccia dopo goccia, mette al servizio della causa comune passione, serietà e curiosità. Vedo quindi l'acquisizione di questa personalità come una sorta di

DIVISION OF CIMA S.P.A.



Da sinistra: Roberto Camporesi, METAX Sales Manager; Stefano Accorsi, Head of METAX Technical Office; Simona Di Lorenzo, CIMA S.p.A. Quality Assurance & Marketing Manager | METAX Business Partner



paragone che, sebbene possa sembrare azzardato, ben fotografa quanto accaduto in questi ultimi tempi. Dal 2004 al 2018 METAX è certamente cresciuta a livello produttivo e commerciale, con uno stile, più artigianale. Oggi, come ci spiega Simona Di Lorenzo, CIMA Quality Assurance & Marketing Manager e METAX Business Partner, le cose sono cambiate: entrando in METAX si respira un'aria nuova e frizzante. "Prima di tutto", ci spiega

la manager, "abbiamo intrapreso tantissimi percorsi formativi. Chi lavora in METAX deve avere il coraggio di prendere decisioni e deve avere gli strumenti per farlo. Perché l'azienda crede in loro, investe su di loro e intende crescere con loro". Anche l'organigramma, i nuovi ruoli, la definizione delle mansioni e delle responsabilità sono stati meglio definiti e migliorati. In sostanza, METAX ha sviluppato una vera mentalità industriale.

Questo cambio di passo è stato possibile grazie all'ingresso di alcune figure importanti, che hanno permesso quello che abbiamo definito "new deal". Tra queste Roberto Camporesi, Sales Manager di METAX e Stefano Accorsi, Head of METAX Technical Office. "Com'è ovvio", continua Simona Di Lorenzo, "il vero motore di questo cambiamento è stato Ettore Dordoni, CIMA S.p.A. Chief Executive Officer, che è riuscito ad applicare al settore industriale un approccio umanistico, pieno di energia vitale". Se Simona Di Lorenzo, che ci ha guidato in questo percorso alla "scoperta" della nuova METAX, ha avuto un ruolo fondamentale per strategia e marketing, Roberto Camporesi ha rivoluzionato l'area commerciale. Oggi il mercato METAX è suddiviso in cinque applicazioni finali: consolidamento del terreno, tunneling e backfilling, oilfield, drilling e directional drilling. "Grazie a Camporesi", precisa Simona Di Lorenzo, "ora siamo in grado di proporre al cliente soluzioni mirate e personalizzate sulla base delle specifiche esigenze, e non un singolo prodotto". Allo stesso tempo Stefano Accorsi ha dato un contributo importante per rivedere la progettazione e per "fare gruppo" in seno al team tecnico, attualmente composto da sette persone. METAX, che in sostanza si sta "sprovvincializzando", a livello di Ricerca & Sviluppo, ha così visto l'adozione di metodologie e di software all'avanguardia. Il nuovo approccio METAX si vedrà anche al Geofluid dove la società ha scelto di esserci con un nuovo spazio, posto sempre nel Padiglione 1.



#IN.FIERA
Cercate METAX
a GEOFLUID,
Pad. 1,
stand D287

rifornimento che METAX ha fatto prima di salpare di nuovo dal porto a cui era approdata per riorganizzarsi. Per rispondere alla domanda, penso che una nave con un buon equipaggio possa andare molto lontano, affrontare e vincere molte

battaglie sempre se non abbiano il sopravvento personalismi e quindi, a questo punto, ci sta chiudere con un frase di Enzo Ferrari, non a caso soprannominato il "Drake": la vittoria più bella è quella che deve ancora arrivare".