

I N S I D E

BONOMI

HIGHLIGHTS

4 *Editorial*

8 *Bonomi in Egypt*

10 *Bonomi's Sales Department*

20 *Bonomi's new corporate image*



Index

- 04** Editorial
- 06** Herbert Mutschlechner
- 08** Bonomi in Egypt with almost 4,000 500 kv insulators
- 10** Let's get to know Bonomi's sales team
- 20** Say hello to Bonomi's new corporate identity
- 22** Bonomi interviews Beat Furrer (Furrer + Frey)
- 26** Let's celebrate our pensioners

Editorial

Eccoci qui con il numero 1 di Inside Bonomi.

Questa edizione del nostro magazine fotografa un semestre in leggera flessione, soprattutto per quanto riguarda il mercato ferroviario italiano. Restano invece stabili le situazioni estere, che ci permettono di confermare le previsioni fatte a fine 2018 e pubblicate con la chiusura di bilancio.

Il 2019 è iniziato comunque all'insegna dei grandi progetti, con l'aggiudicazione di un'importante gara di Endesa per la fornitura di quadri elettrici e, sempre in Spagna, di un tender lanciato da Iberdrola per degli isolatori di distribuzione. Tanti sono comunque i progetti in essere.

Questo editoriale vuole raccontare anche di un 2019 dai tratti quasi rivoluzionari: come Direzione, ci siamo messi in gioco per migliorare e rinnovare alcuni aspetti strategici di gruppo. In primis, la comunicazione: il nostro logo è cambiato e la nuova versione ha un'immagine più moderna e pulita, che si adatta a un mercato globale in continua evoluzione.

In termini di strategia si è inoltre deciso di ragionare non più solo per unità produttive, ma per settori: questo si traduce in un approccio diverso e più ad ampio spettro, dove a farne da padrone saranno i mercati ferroviario, energia e custom. Ciò ha inoltre dato vita a un cambiamento logistico interno, che ha visto la formazione (soprattutto a livello commerciale) di mini team dedicati a specifiche aree geografiche, che copriranno trasversalmente i settori di riferimento. In questo modo vogliamo dichiarare universalmente che Bonomi è in grado di offrire al cliente un servizio produttivo e ingegneristico completo, affermando con forza che siamo un'unica, forte realtà.

C'è poi un'iniziativa che ci sta particolarmente a cuore ricordare: trattasi del progetto Carbon Foot Print. Questa certificazione lavora fotografando inizialmente le emissioni di CO₂ di tutte le aziende del gruppo. Immortalata la situazione di partenza, lo scopo è quello poi di intervenire sulle abitudini e i processi migliorabili, efficientando così l'impatto che abbiamo sull'ambiente.

Noi di Bonomi sappiamo che la Terra è la nostra casa e ospita tutte le idee e i progetti che negli anni ci hanno fatto crescere come uomini e come azienda. Per questo siamo da sempre impegnati a migliorare le nostre abitudini produttive, implementando continue migliorie e diffondendo all'interno di tutte le aziende del gruppo una coscienza green che si traduce in politiche volte all'efficientamento e alla sostenibilità.

Ci teniamo inoltre a rivolgere

un pensiero al nostro amico Herbert Mutschlechner (fondatore di Intercable e socio di Bonomi), che è venuto a mancare all'inizio del mese di maggio: sei stato per noi fonte di saggia umanità, con cui confrontarsi e condividere esperienze lavorative importanti.

La vita ha unito le nostre famiglie e possiamo dire senza alcun dubbio che per noi hai sempre rappresentato forza e sicurezza. Buon viaggio, da tutti noi.

A collaboratori e clienti auguriamo invece una magnifica estate: godetevi le vacanze, passate del tempo di valore con le vostre famiglie e ricaricatevi in vista dell'inverno.



Domenico, Uberto e Diego Bonomi

Here we are with the number 1 of Inside Bonomi.

This edition of our magazine shows a slight decline in the semester, especially in the Italian railway market. The situation remains stable abroad, allowing us to confirm the forecasts made at the end of 2018 and published in the financial statement.

In any case, 2019 has begun with some great projects such as the awarding of an important tender by Endesa for the supply of electrical panels. We also won another Spanish tender launched by Iberdrola for distribution insulators. However, there are many other projects on the way.

This editorial is also about an almost revolutionary 2019:

as group's director, we got involved to improve and renew some strategic aspects of our companies.

First of all, our

CO₂ emissions of all our companies. Once we have fixed the starting situation, the aim is then to intervene on the habits and processes that can be improved: in this way we can impact less on the environment.

In Bonomi we perfectly know that the earth is our home and hosts all the ideas and projects that have defined us as men and as a company. This is why we have always been committed to improving our production habits, continuously implementing and spreading a green awareness within all the companies of the group. This means dedicated policies that aim at efficiency and sustainability.

We would also like to address our thoughts to our friend Herbert Mutschlechner (founder of Intercable and partner of Bonomi), who passed away at the beginning of May: you have been a source of wise humanity for us, someone to share important business experiences with. Life has put our families together and we can strongly say that you have always represented strength and security for us. Have a good trip!

To our collaborators and customers we wish instead a magnificent summer: enjoy the holidays, spend some valuable time with your families and recharge your batteries for the winter.

communication: Bonomi's logo has changed and the new version has a more modern and clean image, which adapts itself to a constantly evolving global market.

In terms of strategy it was also decided not to think only for production units, but for sectors: this gives us a different and broader approach, where rail, energy and custom markets have the supremacy. This has changed some internal logistics assets, which has seen the formation (especially in the sales department) of mini-teams dedicated to specific geographical areas, which will cover horizontally our reference sectors. In this way we want to universally declare that Bonomi is able to offer the customer a complete production and engineering service, strongly affirming that we are a unique, strong reality.

We are also glad to remind an important initiative we are working on: we are speaking about the Carbon Foot Print project. This certification works by initially portraying the

Domenico, Uberto and Diego Bonomi

HERBERT MUTSCHLECHNER

La scomparsa all'età di 76 anni di Herbert Mutschlechner la sera dello scorso 8 maggio ha profondamente colpito molti di noi.

Fondatore di Intercable, Herbert aprì all'inizio degli anni '70 un piccolo ufficio e magazzino nelle vicinanze della propria abitazione al centro del paese di Brunico che è cresciuto negli anni, fino a diventare la solida realtà odierna.

I dipendenti ricordano ancora i tempi in cui l'azienda era più piccola: ogni lunedì mattina e ogni venerdì pomeriggio, Herbert visitava tutti i reparti per salutare personalmente i propri collaboratori o augurare loro un buon fine settimana. In tali occasioni prestava estrema attenzione all'ordine ed alla pulizia, che per lui erano principi fondamentali.

Molti raccontano della sua proverbiale affidabilità, della sua stretta di mano solida come una roccia. I partner italiani dicevano di lui "Erberto, un gran signore!". I suoi rapporti professionali non erano solo affidabili e di lungo termine, ma poggiavano su sincere relazioni di stima, rispetto e amicizia.

Herbert Mutschlechner era un grande visionario, prendeva decisioni con lucidità e lungimiranza vantando sensibilità ed istinto proverbiale: Herbert non sceglieva la soluzione più facile ma quella più robusta. Quando costruiva, quando assumeva, quando investiva, quando delegava. Per questo motivo siamo grati di averlo conosciuto e di aver condiviso con lui importanti momenti di vita lavorativa.

Buon viaggio, da tutti noi e da ogni nostro collaboratore.



The death of Herbert Mutschlechner at the age of 76 on the evening of May 8th has deeply affected many of us.

Founder of Intercable, Herbert opened a small office and warehouse in the early 1970s near his home in Brunico. This company has grown over the years and has become today a solid reality.

The employees still remember the times when the company was smaller: every Monday morning and every Friday afternoon, Herbert visited personally all the departments to greet his employees or to wish them a good weekend. On such occasions he paid extreme attention to order and cleanliness, which were fundamental principles for him.

He was known for his proverbial reliability and his strong handshake. The Italian partners said of him "Erberto, a great lord!". His professional relationships were not only reliable and long-term, but based on sincere relationships of esteem, respect and friendship.

Herbert Mutschlechner was a great visionary: he made decisions with lucidity and foresight boasting proverbial sensibility and instinct: Herbert did not choose the easiest but the most robust solution. When he built, when he hired, when he invested, when he delegated. For this reason we are grateful to have met him and to have shared important moments of working life with him.

Have a good trip, from all of us and from each of our collaborators.

BONOMI FOR ELSEWEDY

EGITTO: GLI ISOLATORI DI BONOMI A COPERTURA DI 95 KM DI UNA NUOVA LINEA DI TRASMISSIONE.

Elsewedy è una società egiziana che produce e vende prodotti e servizi energetici integrati. Tra il 2018 e il primo semestre 2019 Elsewedy ha scelto Bonomi diverse volte quale partner per la fornitura di isolatori compositi per alta tensione.

I quasi 4.000 isolatori da 500 kV (utili a coprire 95 km di linee di trasmissione) rappresentano infatti uno dei principali progetti che Bonomi ha recentemente seguito insieme al cliente Elsewedy.

DAL PARCO SOLARE DI BENBAN ALLA RETE ELETTRICA NAZIONALE EGIZIANA: BONOMI A SOSTEGNO DI UN PROGETTO AMBIZIOSO.

Stiamo parlando della linea di trasmissione che va dal Benban Solar Park a Nagaa Hamadi, una strada che costeggia il fiume Nilo. Questa commissione fa parte di un importante progetto che prevede la costruzione di una linea ad alta tensione da 500 kV (per una lunghezza totale di 195 km). Tale linea avrà lo scopo di collegare il complesso solare di Benban alla rete elettrica nazionale. La nostra fornitura arriva in un momento in cui la centrale di Benban sta lavorando a pieno ritmo.

EGYPT GOES GREEN: IL BENBAN SOLAR PARK AUMENTA LA CAPACITÀ DI ENERGIA RINNOVABILE EGIZIANA.

Il parco solare di Benban è il primo impianto solare su scala in Egitto. Il suo scopo è quello di supportare il paese nel suo cammino verso un utilizzo più massivo delle energie rinnovabili, con lo scopo di ridurre le emissioni inquinanti e la CO₂. Costruito a circa 650 km a sud del Cairo, il parco solare di Benban permetterà di raggiungere l'obiettivo imposto dalle autorità egiziane: entro il 2022 il paese dovrebbe raggiungere il 20% di energia pulita.

BONOMI A SUPPORTO DI PROGETTI GREEN.

Siamo da sempre a sostegno di progetti che mirano alla salvaguardia del nostro pianeta e lo facciamo fornendo prodotti di altissima qualità. Noi di Bonomi sappiamo che la terra è la nostra casa e ospita tutte le idee e i progetti che negli anni ci hanno

fatto crescere come uomini e come azienda. Per questo siamo da sempre impegnati a migliorare le nostre abitudini produttive, implementando continue migliorie e diffondendo all'interno di tutte le aziende del gruppo una coscienza green che si traduce in politiche volte all'efficiamento e alla sostenibilità.

In che modo? Prima di tutto scegliendo di operare nel mondo dell'energia e del trasporto pubblico elettrico.

Negli anni abbiamo poi spostato la produzione, dirigendoci verso materiali che impattassero di meno sull'ambiente, come l'alluminio di mensola e componenti ferroviari e il silicone composito dei nostri isolatori. Inoltre, l'impegno di Bonomi nel 2019 sarà quello di misurare la nostra Carbon Footprint, per contenere all'interno dei reparti produttivi le emissioni di CO₂. Per tutti questi motivi abbiamo davvero la collaborazione con Elsewedy a questi progetti



di elettrificazione e speriamo di poter contribuire ulteriormente nell'immediato futuro.



BONOMI'S INSULATORS TO COVER 95 KM OF EGYPTIAN NEW TRANSMISSION LINE.

Elsewedy is an Egyptian company that manufactures and sells integrated energy products and services. Between 2018 and 2019 they chose Bonomi different times for the supply of composite HV insulators.

The supply of almost 4.000 pieces of 500 kV composite insulators (to cover 95 km of transmission line) is actually among the most recent projects that Bonomi worked on together with the client Elsewedy.

FROM BENBAN SOLAR PARK TO THE EGYPTIAN NATIONAL GRID: THIS IS HOW BONOMI SUPPORTED THIS AMBITIOUS PROJECT.

We are speaking about the overhead transmission line that goes from Benban Solar Park to Nagaa Hamadi, a road along the Nile river. This commission is part of a very important projects for the construction of a 500 kV high-voltage line (total length: 195 km) that connects the Benban solar complex to the Egyptian national

grid.

This project comes at a time when the Benban solar complex is about to operate at full power.

EGYPT GOES GREEN: BENBAN SOLAR PARK INCREASES EGYPTIAN RENEWABLE ENERGY CAPACITY

Benban Solar Park is the first utility scale solar plant in Egypt. Its aim is to support the country in increasing its renewable energy capacity, by reducing emissions of local pollutants and CO₂.

Built about 650 km south of Cairo, the Benban solar park will make it possible to achieve the Egyptian authorities' ambition: that the country should consume 20% of clean energy by 2022.

BONOMI SUPPORTS GREEN PROJECTS

We definitely support projects that aim to the safeguard of our planet and we do it by supplying the highest quality products now available on market.

In Bonomi we perfectly know that the earth is our home and hosts all our ideas and projects. This is why we have always been committed to improving our production habits, continuously implementing and spreading a green awareness within all the companies of the group. This means dedicated policies that aim at efficiency and sustainability. How? First of all by choosing to operate in the world of energy and electric public transportation.

Over the years we then moved our production towards materials that impact less on the environment, such as the aluminum of our cantilevers and railway components and the composite silicone of our insulators. Furthermore, Bonomi's commitment in 2019 will be to measure our Carbon Footprint, to

contain CO₂ emissions within the production departments. For all those reason we really loved taking part to Elsewedy electrification projects and we will hopefully be soon part of new similar projects soon.



Let's get to know Bonomi Sales team


Nome e cognome

Claudio Cotogno.

Età

59 anni/years old.

Ruolo

Sales Area Manager.

In Bonomi da meno di 1 anno, mi occupo di Francia, Belgio, Africa subsahariana francofona, e di alcuni Paesi balcanici e baltici. La mia prima trattativa è stata con un cliente francese, sia per prodotti Bonomi che Rebosio. Amo questo lavoro perché posso contribuire all'espansione dell'azienda, mettendo in mostra i miei punti forti (scouting nuove opportunità di business, diplomazia e affidabilità nelle trattative, visione overall dei fenomeni di mercato).

Lavorare con me è piacevole perché sono flessibile nelle relazioni professionali e disponibile a condividere il mio know-how con i colleghi.

Il progetto seguito che mi ha appassionato maggiormente riguarda lo studio delle reti ferroviarie dell'Africa subsahariana francofona, un'area dove attualmente si mira a consolidare la presenza del nostro Gruppo.

I've been working in Bonomi for less than 1 year, dealing with France, Belgium, French-speaking sub-Saharan Africa and some Balkan and Baltic countries. My first deal was with a French client, both for Bonomi and Rebosio products. I love this job as I can contribute to the expansion of the company, showing my strengths (scouting new business opportunities, diplomacy and reliability in negotiations, overall view of market phenomena).

Working with me is pleasant because I am flexible in professional relationships and willing to share my know-how with colleagues.

The project that I was most passionate about concerns the study of the rail networks of French-speaking Sub-Saharan Africa, an area where we currently aim to consolidate the presence of our Group.

Iniziamo il nostro tour all'interno degli uffici Bonomi, per conoscere meglio i collaboratori che contribuiscono ogni giorno al successo di gruppo. Qui incontriamo alcune personalità del team commerciale: colleghi che viaggiano in lungo e in largo per diffondere il brand Bonomi nel mondo e rafforzarne la presenza sui mercati internazionali.

We begin our tour inside the Bonomi offices, to meet the collaborators who contribute every day to our success.

Here we get in touch with some personalities of the sales team: colleagues who travel far and wide to spread Bonomi's brand around the world and strengthen its presence on international markets.

Lavoro in Bonomi da quasi 4 anni, seguendo il mercato ferroviario italiano. Il mio ruolo mi dà modo di avere sempre a che fare con tante persone, con cui entro in contatto e di cui approfondisco la conoscenza. Amo inoltre dare un contributo alla crescita dell'azienda e percepire la soddisfazione dei clienti dopo aver fatto una fornitura e/o dato un supporto di qualità. Posso dire con certezza che tutti i progetti gestiti mi hanno appassionato. Tra tutti, ricordo con piacere la commessa con Colas - progetto Odiense - e "la coda" della Treviglio - Brescia, seguita con Sirti Colas. Sono inoltre curiosa su come evolverà la presentazione sul mercato della nostra catenaria rigida e dei materiali per linea di contatto tramviaria. Aspetto con ansia l'evoluzione della fornitura della terza rotaia con GCF e la proposta di montare le sospensioni Omnia in ATM Milano con Colas.

I have been working in Bonomi for almost 4 years, following the Italian railway market. My role gives me the opportunity to always have to deal with many people, with whom I come into contact. I love making a contribution to the growth of the company and perceive customer satisfaction after having made a supply and/or given a quality support.

I can say with certainty that all the projects managed have fascinated me. Among all, I remember with pleasure the order with Colas - Odiense project - and the final phase of Treviglio-Brescia route, followed with Sirti Colas. I am also curious about how the presentation on the market of our rigid catenary and tramway contact materials will evolve. I look forward to the evolution of the supply of the third track with GCF and the proposal to use Omnia cantilever in Milan ATM with Colas.

Da 3 anni seguo i mercati custom di Bonomi (elettromeccanico ed automotive): questo mi dà modo di lavorare trasversalmente e collaborare con più aree aziendali. I miei punti forti? Determinazione e problem solving. Allo stesso modo, credo sia bello lavorare con me perché coinvolgo sempre il team nei progetti che seguo e mi prendo carico in prima persona delle attività di supporto. Ricordo ancora con piacere la prima vendita seguita: articoli ABB per i paesi arabi. Ma il progetto che mi ha appassionato maggiormente è stato sicuramente quello riguardante i retrofit busbar di ABB: ho amato la ricerca della perfezione in ogni fase del ciclo, in ogni attrezzatura e nello studio di fattibilità. Si trattava di articoli concettualmente nuovi, ma abbiamo dato il meglio di noi stessi e questo ha dato vita a un ordine importante.

For 3 years I have been dealing with the custom markets of Bonomi (electromechanical and automotive): this gives me the opportunity to work transversally and collaborate with more business areas. My strengths? Determination and problem solving. In the same way, I think it's nice to work with me because I always involve the team in the projects and I personally take care of the support activities. I still remember with pleasure my first sale: ABB articles for the Arab countries. But the project that fascinated me the most was certainly the one concerning ABB's retrofit busbars: I loved the aim at perfection in every cycle phase, in every equipment and in the feasibility study. They were conceptually new articles, but we gave the best of ourselves and this gave birth to an important order.

Nome e cognome

Antonella Rusconi.

Età

61 anni/years old.

Ruolo

Sales Area Manager.


Nome e cognome

Cristiano Tassi.

Età

35 anni/years old.

Ruolo

Sales Area Manager.

**Nome e cognome**

Luca Rossi.

Età

43 anni/years old.

Ruolo

Sales Department.

Da 4 anni e mezzo sono parte di Bonomi e mi occupo attualmente del back office commerciale Italia, per il settore custom – elettromeccanico e automotive. Del mio lavoro amo le molteplici attività svolte e la possibilità di confrontarmi con più persone. Sono una persona puntuale e disponibile e credo di avere un carattere solare. Il progetto che mi ha maggiormente appassionato riguarda i bus bar realizzati per ABB: ho visto nascere e crescere questa commessa fin dalla sua fase embrionale, seguendola passo dopo passo e arrivando al pezzo finito.

I have been part of Bonomi for 4 and a half years and I am currently involved in the Italian sales back office, for the custom - electromechanical and automotive sectors. I love the many activities I do and the opportunity to meet more and more people.

I am a punctual and helpful person and I believe I have an outgoing disposition.

The project that I was most passionate about concerns the bus bars made for ABB: I saw the birth and growth of this order from its embryonic stage, following it step by step and reaching the finished piece.

Sono in Bonomi da 5 anni e ho iniziato qui come back-office. Da qualche mese sono stato promosso a Sales Area Manager e mi occupo dei mercati in UK, Islanda e nei Balcani. Questo percorso mi ha permesso di acquisire una buona padronanza dei prodotti per i mercati da me seguiti e gestire meglio le molte richieste in entrata. Amo di più l'imprevedibilità delle sfide che solo un lavoro come questo può dare, il continuo contatto con le persone e l'estrema versatilità da adottare per una buona gestione dei mercati e delle relazioni. Chi lavora con me conosce bene la mia disponibilità ad un aiuto o confronto costruttivo: non parto mai con la convinzione che la mia idea sia l'unica corretta e definitiva. Mi sento stimolato da persone che fanno domande e amo farne a mia volta: la curiosità insomma "la fa da padrone" e ritengo che la conoscenza non sia mai troppa. Il primo progetto seguito ha riguardato la creazione di barre isolate lunghe 10m per il Mercato canadese, con applicazione nel campo delle telecomunicazioni. Direi invece che attualmente la parte più emozionante del mio lavoro riguarda l'evoluzione del mercato ferroviario UK: dopo la fine dei progetti storici, ora siamo alla scoperta di nuove esigenze, per proporre costantemente soluzioni e prodotti nuovi.

I've been working in Bonomi for 5 years and started here as a back office. In January I was promoted to Sales Area Manager and I deal with the UK, Icelandic and the Balkan markets. My experience has allowed me to acquire a good products knowledge and to better manage the many incoming requests.

I love the unpredictability of the challenges that only a job like this can give, the continuous contact with people and the extreme versatility you have to adopt for a good markets and relationships management.

Those who work with me know well my willingness to help or to have a constructive confrontation: I never start with the belief that my idea is the only one correct and the definitive one. I feel stimulated by people who ask questions and I love asking questions too: in short, curiosity is "the master" and I believe that knowledge is never too much.

The first project followed involved the creation of 10m long insulated bars for the Canadian market, with application in the telecommunications field. I would say instead that currently the most exciting part of my work concerns the evolution of the UK rail market: after the end of historical projects, we are now discovering new needs, in order to constantly propose new solutions and products.

**Nome e cognome**

Riccardo Giorgio Zani.

Età

23 anni / years old.

Ruolo

Sales Area Manager.

**Nome e cognome**

Cristina Bonazza.

Età

53 anni / years old.

Ruolo

Sales Department.

Lavoro in Bonomi come back-office estero da 4 anni e seguo attualmente Australia, Stati Uniti, Canada, Messico, Russia, Korea e Giappone. In precedenza ho invece gestito clienti da altri paesi. Mi piace il mio lavoro perché amo interagire con più persone e mi dà inoltre la possibilità utilizzare le lingue straniere che ho studiato. Lavoro in un ambiente sereno e mi sento parte di una grande famiglia.

I miei punti forti? Versatilità nel ricoprire ruoli diversi, riuscendo ad adattarmi a nuove situazioni e persone. Faccio della mia educazione la base di ogni relazione.

E' bello lavorare con me perché sono una persona sincera e generalmente di buon umore e collaborativa.

La prima vendita seguita si riferisce a un tender in Etiopia e uno in Giordania: in generale, mi piace seguire i tender più impegnativi o le richieste di qualifica fornitore, che richiedono la preparazione di documentazioni amministrative.

I have worked in Bonomi as a export back-office for 4 years and I currently deal with the Australian, American, Canadian, Mexican, Russian, Korean and Japanese. Previously, I managed clients from other countries. I like my job because I love interacting with more people and it also gives me the opportunity to use the foreign languages I have studied. I work in a serene environment and feel part of a big family.

My strengths? Versatility in covering different roles, managing to adapt to new situations and people. I make my education the basis of every relationship.

It's nice to work with me because I am a sincere person, generally in a good mood and collaborative.

The first sale followed refers to a tender in Ethiopia and one in Jordan: in general, I like to follow the most demanding tenders or supplier qualification requests, which require the preparation of administrative documentation.

Ho iniziato a lavorare in Bonomi nel febbraio 2016, seguendo il back office per il mercato custom (elettromeccanico, automotive) sia Italia che estero.

Di questo lavoro amo la necessità di organizzazione e la collaborazione con altri dipartimenti.

Credo che la diplomazia e la pianificazione del lavoro siano i miei punti forti: chi lavora con me ha fiducia che le richieste vengano portate a termine con impegno. Il progetto che mi ha appassionato maggiormente riguarda il Consignment Stock di ABB. Si tratta di una diversa modalità di vendita che prevede una certa giacenza di prodotto presso il magazzino del cliente. Questa attività è stata introdotta pochi mesi dopo il mio arrivo in azienda ed ho potuto seguire l'organizzazione della gestione ex novo.

I started working in Bonomi in February 2016 and I am currently involved in the sales back office, for the custom - electromechanical and automotive sectors (both import and export).

What do I love most about my job? The need for organization and collaboration with other departments.

I believe that diplomacy and work planning are my strong points: those who work with me trust that the requests will be carried out with commitment.

The project that most fascinated me is about ABB's Consignment Stock. This is a different way of selling that foresees a certain stock of product at the customer's warehouse. This activity was introduced a few months after my arrival in Bonomi and I was able to follow the organization of management from the very beginning.

**Nome e cognome**

Veronica Masseroli.

Età

34 anni / years old.

Ruolo

Sales Department.

Nome e cognome

Katia Franchetto.

Età

45 anni/years old.

Ruolo

Sales Department.

Da due anni seguo il back office Italia ed estero per i prodotti OEMB. Tra i mercati di cui mi occupo ci sono Algeria, Senegal, Marocco e Africa sub-sahariana in generale, Libano, Sri Lanka, Italia e Belgio.

Di questo lavoro amo la dinamicità, il contatto con i clienti, il fatto che mi permetta di sfruttare la conoscenza delle lingue e il lavoro in team.

Mi ritengo una persona disponibile e volenterosa e ho buone capacità organizzative.

La prima vendita seguita è stata in Algeria, mentre il progetto che più mi ha appassionato è stato un partenariato con un collaboratore algerino. Dovendo agire da traduttrice, ho la avuto la possibilità di seguire di persona il tutto, partecipare alle riunioni, in loco e all'estero, e vivere gli sviluppi.

For two years I have been following the import and export back office for OEMB products. Among the markets I deal with are Algeria, Senegal, Morocco and sub-Saharan Africa in general, Lebanon, Sri Lanka, Italy and Belgium.

I love the dynamism, the contact with the clients, the fact that it allows me to take advantage of the knowledge of languages and teamwork.

I consider myself an outgoing and willing person and I have good organizational skills.

The first sale I personally followed was in Algeria, while the project that fascinated me most was a partnership with an Algerian collaborator. Having to act as a translator, I had the opportunity to follow everything in first person, taking part to meetings, locally and abroad, and experiencing the developments..

Lavoro in Bonomi dal 2005 e oggi sono Turkey Country Manager.

Cosa amo di più del mio lavoro? Direi il fatto di essere parte di un valido team e di promuovere i prodotti del Gruppo in Turchia.

“Sognare insieme e agire insieme”: questo è il mio motto. Ciò che più mi piace è definire nuovi prodotti per aree specifiche. Aiutare i clienti a facilitare il loro processo quando lavorano con il nostro gruppo. Il mio principale punto di forza è quindi quello di saper formare una squadra che mira a un obiettivo comune.

Il primo progetto che ho seguito è stato quello riguardante la qualificazione degli isolatori EB REBOSIO presso TEIAŞ e la fornitura di isolatori da 154 kV per le aziende GALDESAN e BASOZ.

Inoltre devo dire che è stato davvero affascinante far parte del team che ha creato un'azienda in Turchia, che opera sotto il nostro gruppo. Sono stati giorni molto difficili, ma li abbiamo trascorsi insieme e quindi sono stati molto speciali, unici e pieni di orgoglio. Oggi siamo la migliore azienda del nostro settore, con un team di professionisti che ci consente di crescere parallelamente alle nostre società del Gruppo.

I've been working in Bonomi since 2005 and today my job position is Turkey Country Manager.

What do I love most about my job? I would say being a part of a valuable team and promote the Group products & strengthen the Group image within Turkey “Dream together and act together”: this is my motto. What I like most is to define new products for specific areas and propose different solutions with the contribution of our technical team and local engineers. Assist customers to ease their work when they are working with our Group. So my main strength is to form a team that aims at one specific target.

The first project I followed was the qualification of EB REBOSIO insulators at TEIAŞ and the supply of 154kV insulators for GALDESAN & BASOZ companies.

Then I have to say that it was really fascinating to be a part of the team that established a factory in Turkey under our Group. These were very tough days but every single hour that we spent together was very special, unique, priceless, and full of pride. Today, we are the top company in Turkey in our sector, having a professional team that let us grow in parallel with our Group companies with our full commitments.

**Nome e cognome**

Ozger Orscekic.

Età

40 anni/years old.

Ruolo

Turkey Country Manager.

Ho iniziato in Bonomi 5 anni fa come back office oggi sono Sales Area Manager, pur seguendo comunque alcuni mercati da account. Ad ogni modo, mi occupo di Spagna e Portogallo, Brasile e Giappone.

Cosa amo di più del mio lavoro? Senza dubbio il contatto con il cliente e la relativa possibilità di conoscere nuove persone e culture. Inoltre, il dovermi sempre mettere in gioco, risolvendo i problemi più disparati: ciò mi permette di acquisire maggiore flessibilità - utile anche nella vita non lavorativa.

Sono una persona curiosa e spontanea, con tanta voglia di andare oltre. Ho un approccio genuino e credo questo possa essere riconosciuto ed apprezzato tanto dai colleghi quanto da collaboratori e clienti.

Da account, il primo progetto seguito è stato quello ferroviario Medina-La Mecca: lungo e travagliato, ma soddisfacente. Mentre la nuova commessa Red Electrica Española (mensole isolate per T&D da 145kV) è quello che più mi ha appassionato: è stato il primo vero e grande progetto che ho seguito da vicino, partendo dalla fase di progettazione, passando per i prototipi e l'omologazione, arrivando fino all'aggiudicazione della gara per il 100% del suo valore: un grande lavoro di gruppo dei colleghi, del distributore e del cliente finale.

I started working in Bonomi as a back office 5 years ago. Today, I am a Sales Area Manager, while still following some markets as an account. However, I deal with Spain and Portugal, Brazil and Japan.

What do I love most about my job? The contact with the customer and the possibility of getting to know new people and cultures. Furthermore, I always have to put myself on the line, solving the most different problems: this allows me to acquire more flexibility - useful also in non-working life.

I am a curious and spontaneous person, with a great desire to go further. I have a genuine approach and I believe this can be recognized and appreciated both by colleagues, collaborators and customers.

As an account, the first project I followed was the Medina-Mecca railway electrification: long and troubled, but really satisfying. While the new Red Electrica Española contract (145kV insulated shelves for T&D) is what fascinated me the most: it was the first real big project that I followed closely, starting from the design phase, passing through the prototypes and the homologation, reaching up to the award of the tender for 100% of its value: a great team work of colleagues, distributor and customer.

Nome e cognome

Chiara Alberti

Età

37 anni/years old.

Ruolo

Sales Department

Lavoro in Bonomi da 18 anni: wow, che traguardo!

Nel corso di questa esperienza, la mia figura professionale si è evoluta e oggi mi occupo del mercato Energia Italia. Di questo lavoro amo la dinamicità, il fatto che sia in continua evoluzione e la possibilità che mi dà di seguire l'intero processo commerciale.

Quali sono i miei punti forti? Voglio rispondere a questa domanda dicendo quelle che per me sono le caratteristiche importate in ambito lavorativo (e che spero di aver a mia volta trasmesso ai colleghi): parlo di disponibilità, passione e dell'accuratezza nella gestione delle attività.

I've been working in Bonomi for 18 years: wow, what a goal!

During this experience, my professional figure has evolved and today I deal with the Italian Energy market. I love the dynamism of this work, the fact that it is constantly evolving and the possibility it gives me to follow the entire sales process.

What are my strengths? I want to answer this question by saying what are the important features for me (and which I hope I have instilled to my colleagues): I'm talking about openness, passion and accuracy in managing the activities.

**Nome e cognome**

Morena Bertoli.

Età

34 anni/years old.

Ruolo

Sales Department.

**Nome e cognome**

Andrea Lombardi.

Età

46 anni/years old.

Ruolo

Sales Area Manager.

Da 5 anni seguo in Bonomi i mercati di Far East, Bulgaria, Romania, Repubblica Ceca e Polonia.

Pensando a ciò che amo maggiormente di questo lavoro, credo che non riuscirei a pensare ad un'altra mansione all'interno dell'azienda. Il lavoro nell'area commerciale non è mai uguale, mai monotono e mai scontato. Incontro molte persone e gli orizzonti a volte sembrano diventare persino indefiniti.

Tra i miei punti forti annovererei la tenacia, la resilienza e la costanza nel seguire e presidiare i mercati. Altro punto chiave è il mio atteggiamento proattivo e quanto più professionale possibile.

Pretendo molto da me stesso e da chi collabora con me. Tuttavia, cerco sempre di rendere ogni giornata lavorativa interessante e penso che un pizzico di autoironia non guasti mai: per questo credo sia piacevole lavorare con me.

Non ricordo una vendita in particolare che mi abbia coinvolto più di altre. La prima commessa – a mio modo di vedere – è sempre quella che ti fa sudare di più. In generale, comunque, posso dire che le vendite che più mi entusiasmano sono quelle che si prospettano – già dall'inizio – di non facile risoluzione. E' una sfida per me e per l'azienda. E poi ci sono quelle che nascono con l'apertura di nuovi mercati mai finora conosciuti e nuove prospettive che ne possano nascere.

Tra i progetti che più mi hanno appassionato c'è quello del mercato rumeno, nuovo e sconosciuto sia per me che per l'azienda. Siamo riusciti ad ottenere un contratto quadro di 3 anni con un ente elettrico locale in una linea da 400kV.

For 5 years I have been following the Far East, Bulgaria, Romania, Czech Republic and Poland markets in Bonomi.

Thinking about what I love most about this job, I believe that I would not be able to think of another job within the company. Work in the sales area is never the same, never monotonous and never predictable. I meet many people and horizons sometimes seem to even become undefined.

Among my strengths I would include tenacity, resilience and consistency in pursuing and presiding over markets. Another key point is my proactive mood and I also try to be as professional as possible.

I expect a lot from myself and from those who work with me. However, I always try to make every workday interesting and I think a bit of self-mockery never fails: that's why I think it's nice to work with me.

I don't remember a particular order that involved me more than others. The first one - in my opinion - is always the one that makes you work harder. In general I can say that the most exciting project are the ones that appear not easy to be solved. It is a challenge for me and for the company. New markets (which are unknown and can give new perspectives) are also very interesting.

**Nome e cognome**

Laura Pastocchi.

Età

28 anni/years old.

Ruolo

Sales Department

Sono in Bonomi da poco più di tre mesi e, in questo breve periodo, lavoro come back office per i mercati dell'Est Europa e del Sud Est asiatico. Il mio lavoro mi permette di entrare in contatto con persone di culture, background e lingua differenti. Amo la sua dinamicità e l'imprevedibilità che spesso portano a conoscere procedure o concetti nuovi.

Sono una persona tenace, intraprendente e solare: credo sia bello lavorare con me perché cerco di le motivazioni delle idee altrui, cercando un punto d'incontro con le mie. Ho sempre voglia di conoscere gente nuova e avvicinarmi a situazioni diverse dalla quotidianità: che dire, sono una persona molto curiosa.

La prima vendita che ho personalmente seguito è stata una commessa in Polonia: due ordini per due prodotti completamente diversi. Una sfida, ma me la sono cavata.

I have been working in Bonomi as a back office for the Eastern European and South East Asian markets for just three months.

My work allows me to get in touch with people of different cultures, backgrounds and languages. I love its dynamism and the unpredictability that often lead to knowing new procedures or concepts.

I am a tenacious, resourceful and cheerful person: I think it is nice to work with me because I look for the motivations of the ideas of others, looking for a meeting point with mine. I always want to meet new people and approach different situations from everyday life: well, I am a very curious person.

The first sale I personally followed was a contract in Poland: two orders for two completely different products. A challenge, but I managed.

Da 5 anni lavoro in Bonomi come back-office, seguendo nello specifico il mercato ferroviario italiano. Di questo ruolo amo il fatto di poter iniziare un progetto e portarlo a termine con le mie capacità: ciò mi dà modo di imparare tantissimo dall'esperienza fatta. Mi piace concentrarmi su quello che devo fare e non smettere fino a quando non ho portato a termine il compito. Mi piace relazionarmi con altre persone, interne ed esterne all'azienda, ed infine mi piace che mi dia la possibilità di crescere come persona, di aumentare le mie conoscenze e di migliorarmi costantemente.

Credo ci si possa rivolgere a me senza problemi: sono disponibile, dove possibile, ad aiutare i colleghi che hanno bisogno. Mi reputo una persona umile e responsabile, con tanta voglia di imparare. Direi quindi che i miei punti forti sono la voglia di fare e la facilità nel relazionarmi con gli altri.

I have been working in Bonomi as a back office, specifically following the Italian railway market for 5 years. I love this job as it gives me the chance to start a project and carry it out with my own skills: this let me learn a lot from my experience. I like to concentrate on what I have to do and not stop until I have completed the task. I like to get in touch with other people, both internal and external, and finally I like to have the opportunity to grow as a person, to increase my knowledge and constantly improve myself.

I think it is quite easy to work with me: if possible, I help the colleagues in need. I consider myself a humble and responsible person, with a great desire to learn. I would therefore say that my strong points are the goodwill and the ease in relating to others.

**Nome e cognome**

Maria Turelli.

Età

29 anni/years old.

Ruolo

Sales Department.

**Nome e cognome**

Myriem Hamidouch.

Età

35 anni/years old.

Ruolo

Sales Department.

Da ben 11 anni lavoro come back office nell'ufficio commerciale di Bonomi. Seguo Vietnam, Malesia, Bulgaria, Marocco, Egitto, Tunisia, Algeria, Libia, Sudan, Somalia, Kenia, Tanzania, Angola, Zambia, Camerun, Albania, Sud Africa e Nepal.

Di questo lavoro amo l'ambiente informale, ma proattivo e il fatto di avere ogni giorno contatti con persone di altri paesi.

Ritengo che i miei punti di forza siano la versatilità, la disponibilità e l'esperienza lavorativa acquisita in questi anni.

La prima vendita seguita è stata per un importante progetto in Egitto – 95km di isolatori 500kV per la linea aerea BENBAN/NAGAA HAMADI. Questo è stato anche il progetto per me più entusiasmante, perché ho avuto modo di seguirlo dall'inizio. Ho trovato stimolante partecipare a tutte le fasi della contrattazione con il cliente e seguire personalmente ogni step del contratto (dall'offerta fino alla spedizione del materiale).

I have been working as a back office in Bonomi sales office for 11 years. I deal with Vietnam, Malaysia, Bulgaria, Morocco, Egypt, Tunisia, Algeria, Libya, Sudan, Somalia, Kenya, Tanzania, Angola, Zambia, Cameroon, Albania, South Africa and Nepal.

I love the informal but proactive environment of this workplace and the chance of having daily contacts with people from other countries.

I believe my strengths are versatility, willingness and my work experience itself.

The first sale I followed was for an important project in Egypt - 95km of 500kV insulators for the BENBAN/NAGAA HAMADI overhead line. This was also the most exciting project for me, because I had the opportunity to follow it from the very beginning. I found it stimulating to participate in all the phases of the bargaining with the customer and to personally follow every step of the contract (from the offer until the shipment of the material).

Da 4 anni in Bonomi, lavoro come export back office e seguo i mercati di Francia e Lussemburgo.

Trovo stimolante il mio lavoro, perché devo ogni volta mettere insieme vari "pezzi e dati", utili all'elaborazione delle offerte ai clienti.

I miei punti di forza? Beh, cerco di essere precisa e puntuale.

Ricordare quale sia stata la prima vendita che ho seguito non è facile:

da quando sono in Bonomi, ho dovuto fin da subito seguire pratiche (non solo vendite) di tutti i clienti francesi, quindi mi risulta un po' difficile far mente locale. Ma posso dire con certezza

che il progetto più appassionante sono stati quello relativo alla fornitura TER Dakar (Ineo per Senegal - offerte per varie famiglie di prodotti, con varie revisioni, e successivi ordini di articoli Bonomi e Rebosio) e la pratica per omologazione presso ProRail e Tennet (Olanda) di EB Rebosio. In entrambi i casi, si è trattato di commesse lunghe e complicate, ma per le quali alla fine abbiamo ottenuto risultati positivi.

I started working in Bonomi as an export back office 4 years ago and I follow the markets of France and Luxembourg. I find my work stimulating because I have to put together various "pieces and data", which are useful for drawing up offers to customers.

My strengths? Well, I try to be precise and punctual.

Speaking about the first sale that I followed is not easy: since I have been in Bonomi, I immediately had to follow the practices (not just sales) of all the French customers, so I find it a bit difficult to get my thoughts in order. But I can say with certainty that the most exciting project were the one of the TER Dakar supply (Ineo for Senegal - offers for various product families, with different revisions, and subsequent orders for Bonomi and Rebosio items) and the EB Rebosio approval practice at ProRail and Tennet (Netherlands). In both cases, these were long and complicated orders, but we finally achieved positive results.

Nome e cognome

Laura Bicchierai.

Età

45 anni/years old.

Ruolo

Sales Department.

Lavoro in Bonomi da 4 anni con il ruolo di Sales Area Manager. Seguo nello specifico i mercati del Nord e Centro Europa, Nord e Centro America, Russia, Giappone e Australia.

Ciò che più amo di questo lavoro è la sensazione d'orgoglio che si prova nel vedere un progetto realizzato, la consapevolezza di contribuire ogni giorno alla realizzazione di linee che muovono energia, un'energia che sposta treni e permette alla luce di entrare nelle case di mezzo mondo. Sono parte di un'azienda storica, riconosciuta nel mondo per l'alto livello di know-how tecnico ma soprattutto per i valori umani e professionali su cui si basa. Inoltre, ho modo di viaggiare, scoprendo nuovi mondi, aprendomi a culture diverse con la curiosità di un bambino e l'umiltà di chi sa che c'è sempre qualcosa da cui apprendere e da cui ripartire.

Penso sempre che l'aspetto umano venga prima di tutto il resto e faccio dell'etica la mia parola chiave. Nei rapporti interpersonali, come in una qualsiasi trattativa commerciale. Amo la trasparenza, la chiarezza, la condivisione: è il mio stile e cerco di comunicarlo ogni giorno al mio team e ai miei partner.

In generale, le prime vendite che ho seguito riguardano progetti ferroviari nei Balcani, dove abbiamo una presenza in costante crescita. Ricordo con altrettanto piacere anche i primi contratti in Scandinavia e in Germania.

Ci sono diversi progetti che a cui sono particolarmente legato ma ciò che mi regala più soddisfazione è la riuscita di un lavoro lungo e appassionato di semina in un mercato inesplorato o che fino a quel momento non ha dato i frutti sperati. È stato emozionante assistere alla realizzazione di una linea ferroviaria equipaggiata con diversi materiali Bonomi a Melbourne, in Australia, oppure installare gli isolatori Rebosio su importanti linee di trasmissione in Svizzera e Paesi Bassi. Progetti che hanno visto la luce grazie alla collaborazione tra la nostra azienda e partner locali che credono nelle nostre competenze.

I have been working in Bonomi for 4 years as Sales Area Manager. In particular, I follow the markets of North and Central Europe, North and Central America, Russia, Japan and Australia.

What I love most about this work is the pride that comes from seeing a project realized, the awareness of contributing every day to the creation of lines that move energy. We are speaking about an energy that moves trains and allows light to enter homes all around the world. They are part of a historic company, worldwide recognized for its high level of technical know-how but above all for its human and professional values. Furthermore, I have the opportunity to travel, discovering new worlds and cultures with the curiosity of a child and the humility of those who know that there is always something to learn and to start from.

I always think that the human aspect comes first and "ethics" is my key word (both in interpersonal relationships and in any commercial negotiation). I love transparency, clarity, sharing: it's my style and I try to communicate it to my team and my partners every day.

In general, the first sales I followed concern railway projects in the Balkans, where we have a constantly growing presence. I also remember with pleasure the first contracts in Scandinavia and Germany.

There are several projects to which I am particularly in love with but what gives me more satisfaction is the success of a long and passionate job of research in an unexplored market. It was exciting to watch the building of a railway line with different Bonomi materials in Melbourne, Australia, or the installation of Rebosio's insulators on important transmission lines in Switzerland and the Netherlands. Projects that came to life thanks to the collaboration between our company and local partners who believe in our skills.

**Nome e cognome**

Marco Pollonio.

Età

34 anni/years old.

Ruolo

Sales Area Manager.

SAY HELLO TO BONOMI'S NEW CORPORATE IDENTITY

Quest'anno festeggiamo i 90 anni, è vero, ma ci sentiamo sempre giovani, belli e vitali: per questo abbiamo pensato che un restyling dell'immagine corporate facesse al caso nostro.

Siamo contenti di presentare a tutti voi il nuovo logo Bonomi. Evidentemente ispirato al marchio precedente, il logo 2019 si fa carico di una lunga storia imprenditoriale e produttiva, interpretando allo stesso tempo l'anima di un'azienda che guarda sempre al futuro.

Più semplice e stilizzato del vecchio logo, questa nuova proposta si pone al passo con le tendenze grafiche, sia per la semplificazione della propria struttura che per la rivisitazione dei colori (più scuri e con un approccio leggermente più istituzionale rispetto al precedente). Ad accompagnarlo un payoff che identifica la nostra produzione

e si fa forte di una tradizione nata nel 1928, ma sempre viva e forte, quasi fosse, neanche a dirlo, pura energia.

L'immagine sarà inoltre unificata per tutte le aziende del Gruppo, al fine di rafforzare l'identità unitaria che da tempo ci lega e ci fa andare in una direzione univoca e ben precisa.



I nuovi biglietti da visita

New business cards

La nuova carta intestata

New letterhead



Yes, we are turning 90, but we always feel young, beautiful and vital: this is why we have thought that a restyling of the corporate image was the right choice for us.

We are pleased to introduce to you the new Bonomi's logo. Evidently inspired by the previous brand, the 2019 logo makes use of a long entrepreneurial and productive history, while interpreting at the same time the soul of a company that always looks to the future.

Simpler and more stylized than the old logo, this new proposal is up with new graphic trends, both for the simplification of its structure and for the revisiting of colors (darker and with a more institutional approach than the previous one). The payoff is also something new:

it identifies our production and represents a tradition that is born in 1928 but is always alive and stronger than ever. As if it was pure energy.

The image will be unified for all the companies of the Group, in order to strengthen the unitary identity that leads us toward a unique and precise direction.



Il nuovo sito internet

New web site

I nuovi cataloghi di settore

New sector catalogs



Interview

Furrer+Frey[®]
baut Fahrleitungen

Il termine "familiare" da noi vuole essere inclusivo per far sentire il cliente parte di questo gruppo.

Abbiamo avuto il piacere di intervistare Beat Furrer in un soleggiato venerdì di metà marzo, sorseggiando bibite fresche in un bar nel centro di Bellinzona (Svizzera).

Era il nostro secondo giorno insieme, passato a parlare di business, futuro e a visitare gli avanzamenti dei lavori della Galleria del Monte Ceneri. Per questo grosso progetto Furrer+Frey ha fornito 30 km di catenaria rigida per l'elettificazione dei binari, affidandosi a noi di Bonomi per la fornitura di isolatori compositi.

Beat Furrer è un uomo d'esperienza, che ha vissuto intensamente gli anni del boom della sua azienda, portandola ad essere un punto di riferimento del mercato: "sono in pensione" scherza Beat, "ma mia moglie non mi vuole a casa: è stata sempre abituata a gestirsi in maniera indipendente. Per questo vivo ancora quotidianamente l'ufficio".

Beat ha infatti lasciato la dirigenza a favore del figlio Rico, che incarna tutta la positività della quarta generazione Furrer e che sta dimostrando con numeri e fatti di meritarsi questa eredità.

Sig. Furrer, vogliamo rompere il ghiaccio raccontando un po' come conosce Bonomi e che progetti seguite insieme?

Noi di Furrer+Frey abbiamo iniziato moltissimi anni fa a lavorare con Sergio Rebosio, un vero professionista e uomo di parola, con cui abbiamo avviato diverse collaborazioni. Siamo poi entrati in contatto con la proprietà Bonomi quando questa acquistò Rebosio nel 2002.

Furrer+Frey è partner di Bonomi a più livelli: siamo sia contractor che distributori, ma, per non farci mancare nulla, abbiamo negli anni sviluppato anche diversi progetti tecnici insieme.

La storia produttiva di Bonomi nasce da una tradizione familiare e si sviluppa sempre di più grazie alla visione pionieristica della direzione attuale. Leggendo il vostro company profile si intuisce che c'è molto in comune tra noi di Bonomi e Furrer+Frey

Assolutamente sì: siamo fieri della nostra storia e

abbiamo fatto di questa tradizione un valore a tutti gli effetti. Perché il termine "familiare" da noi non è solo sinonimo di "qualcosa che è nato in famiglia", ma, in un certo senso, vuole essere inclusivo per far sentire il cliente parte di questo gruppo allargato.

Chi lavora con noi sa sempre a chi rivolgersi: nel bene e nel male, conosce nome e cognome di chi può chiamare per risolvere un problema o di chi deve ringraziare per un particolare lavoro.

Rafforzare il senso di appartenenza è vitale: per questo motivo Furrer+Frey dedica ogni anno un budget di spesa per formazione e serate che aiutino a consolidare lo spirito di gruppo.

Continua a pag. 18



"Familiar" include the customer in this extended group and to make him feel part of it.

Mr. Furrer, let's break the ice with some stories about how you know Bonomi and what projects you followed together

Furrer + Frey began many years ago to work with Sergio Rebosio, a true professional and man of his word, with whom we have started several collaborations. We then came into contact with Bonomi when it bought Rebosio in 2002.

Furrer + Frey is a partner of Bonomi on several levels: we are both contractors and distributors. Over the years we have also developed several technical projects together.

The production history of Bonomi comes from a family tradition and develops more and more thanks to the current management's pioneering vision. Reading your company profile it's clear that there is a lot in common between Bonomi and Furrer + Frey

Absolutely yes: we are proud of our history and have transformed this tradition into a true value. "Familiar" is not only synonym with "something that was born in the

We had the pleasure of interviewing Beat Furrer on a sunny Friday in mid-March, sipping cold drinks in a bar in Bellinzona city center (Switzerland). It was our second day together, talking about business and future and visiting the construction site of Monte Ceneri Tunnel. For this big project, Furrer + Frey supplied 30 km of rigid catenary for track electrification, relying on Bonomi for the supply of composite insulators.

Beat Furrer is a man of experience, who lived intensely the boom years of his company: he led it to be a benchmark in the market. "I'm retired" Beat jokes, "but my wife doesn't want me at home: she has always been used to managing herself independently. This is why I still go to the office every day".

Beat has indeed left the leadership in favor of his son Rico, who embodies all the positivity of the fourth Furrer's generation and who is showing with numbers and facts to deserve this legacy.

family", but we use it also to include the customer in this extended group and to make him feel part of it.

Those who work with us always know who to talk to: they know who can solve their problems or whom to thank for a particular job.

Strengthening the sense of belonging is vital: for this reason every year Furrer + Frey dedicates a budget for training and evenings that help to consolidate team spirit.

When I say that we are a big family I am not kidding at all: we all know each other and there are no formalities!

Continue on page 18

Quando dico che siamo una grande famiglia non scherzo affatto: da noi ci si conosce tutti l'un l'altro e non esistono formalità tra colleghi ci si dà tutti del tu!

Cosa sopravvive ancora oggi di quella che era l'azienda dei primi tempi?

Le generazioni hanno tramandato i valori fondanti e ancora oggi ci facciamo guidare dai progetti e ispirare dall'innovazione.

Noi Furrer, io in primis, abbiamo respirato l'aria dell'azienda fin dai tempi della scuola e il fatto di completare il nostro percorso in Furrer+Frey è stata una cosa più che naturale.

Mi sento di dire che c'è quindi tanto della vecchia Furrer+Frey, ma con un continuo sguardo al futuro: solo così ci si può innovare di continuo, aggrappandosi però a solide radici.

Quali caratteristiche differenziano Bonomi dai competitors? E perché avete deciso di lavorare con noi?

Bonomi garantisce un'ottima qualità e ha un'unica, precisa specializzazione: per i vostri mercati di riferimento, avete una produzione molto ampia e offrite un'ottima scelta di articoli.

Tra i competitors, i nomi più altisonanti hanno sicuramente il monopolio, ma Bonomi ha i prodotti. E a noi quelli servono.

La vostra è considerata una sorta di "boutique" produttiva – altissima qualità e, di conseguenza, prezzo medio più alto del mercato. Come combattete la battaglia dei prezzi in un mondo dominato dalla produzione che punta sempre più al low cost?

Partiamo dicendo che siamo un'azienda di medie dimensioni tra le più presenti nel mondo: abbiamo iniziato 20 anni fa ad Hong Kong a costruire rapporti solidi nel Sud Est asiatico. Questo ci ha dato un notevole vantaggio temporale su altri competitors e si traduce oggi in grande esperienza e presenza sul mercato.

Abbiamo fin da subito capito che non avremmo potuto battere la loro capacità produttiva: hanno risorse che noi in Svizzera non possiamo nemmeno immaginare. Per questo oggi contiamo 12 persone altamente preparate che lavorano in Cina con e per noi e numerosi brevetti depositati direttamente là (a garanzia e protezione della nostra ingegneria).

Furrer+Frey ha quindi mantenuto il know-how in Svizzera, dove elaboriamo la maggior parte dei progetti, con il vantaggio però di avere una produzione con sede cinese.

Insomma, abbiamo combinato il matrimonio perfetto e questo ci sta ripagando.



2019: quali sono le previsioni, gli obiettivi e le speranze per i progetti in essere e in divenire tra Bonomi e Furrer+Frey?

Ovviamente l'obiettivo è sempre quello di fare meglio.

Ma, a parte questo, c'è molta carne sul fuoco.

Tra i vari progetti sul tavolo cito la Galleria di Bözberg e quella di Eppenbergraben, ma anche la Stuttgart 21. Sono tutti progetti a lungo termine, di cui si avranno i risultati nei mesi a venire.

Poi ancora Corea e Taiwan, un progetto speciale in sviluppo con un'università cinese per 1.600km da elettrificare in Tibet e il progetto EOLE a Parigi.

Insomma, c'è tanto lavoro che dobbiamo concretizzare e ci aspettiamo un grande supporto da parte di Bonomi.

Furrer+Frey ha già passato i 90 anni di attività (1923: anno di fondazione). Quest'anno tocca a noi: c'è qualche consiglio che si sente di darci per essere sempre al passo con i tempi?

Ricordatevi sempre di guardare in avanti e di lasciarvi guidare dall'innovazione.

La mente aperta è cosa fondamentale per chi fa il nostro lavoro: investite in idee, creatività e in persone che ragionano fuori dagli schemi.

I tempi sono cambiati e continueranno a farlo, probabilmente anche in modo più veloce: i giovani sono la nostra arma vincente.

What is still surviving today of what was the company of the beginning?

Generations have handed down the founding values and even today we are guided by projects and inspired by innovation.

The Furrers have been breathing the air of the company since school time completing our journey in Furrer + Frey was more than natural.

I would say that there is much of the old Furrer + Frey, but we have a continuous look at the future: only in this way we can innovate and have solid roots at the same time.

Which features differentiate Bonomi from competitors? And why did you decide to work with us?

Bonomi ensures excellent quality and has a unique, precise specialization: for your reference markets, you have a very large production and offer an excellent choice of articles.

Among the competitors, the most famous brands certainly have a monopoly, but Bonomi has the products. And we do need products.

Your company is a sort of productive "boutique" - very high quality and, consequently, higher average market prices. How do you fight the price battle in a world dominated by a low-cost production?

Let's start by saying that we are a medium-sized company among the most present in the world: we started 20 years ago in Hong Kong to build solid relationships in South East Asia. This has given us a considerable temporal advantage over other competitors. Today this is synonym for great experience and presence on the market.

We immediately understood that we could not beat Asian productive capacity: they have resources that we cannot even imagine in Switzerland. For this reason today we count 12 highly trained people who work

in China with and for us and numerous patents filed directly there (as a warranty and protection of our engineering).

Furrer + Frey therefore maintained the know-how in Switzerland, where we develop most of the projects, but with the advantage of having a production in a Chinese headquarters.

In short, we combined the perfect marriage and this is working.

2019: what are the forecasts, goals and hopes for existing and in-coming projects between Bonomi and Furrer + Frey?

Obviously the goal is always to do better. But apart from that, there is a lot to do.

The Bözberg Tunnel, the Eppenbergraben Tunnel and the Stuttgart 21: these are just some of the projects we are working on. They are all long-term projects and we will get the results in the coming months.

Then we can speak about Korea and Taiwan: there's a special project with a Chinese university with whom we are developing the electrification of 1,600km in Tibet. And the EOLE project in Paris.

In short, there is so much work that we need to realize and we expect great support from Bonomi.

Furrer + Frey has already turned 90 (1923: year of foundation). This year it's up to us: is there any advice you can give us to be always up to date?

Always remember to look forward and let yourself be guided by innovation.

Being open-minded is a fundamental thing for those who do our work: invest in ideas, creativity and in people who think outside the box.

Times have changed and will change continuously, probably even faster: young people are the answer.

LET'S CELEBRATE OUR PENSIONERS

Ci hanno accompagnato per anni attraverso periodi travagliati, successi indimenticabili, alti e bassi. Hanno contribuito a fare di Bonomi il gruppo che oggi è e si prendono ora il loro meritato riposo: stiamo parlando dei nostri pensionati, a cui dedichiamo questa pagina di Inside Bonomi.

They have been with us for years through troubled times, unforgettable successes, ups and downs. They have contributed to making Bonomi the group of today and now take their well-deserved rest: we are talking about our pensioners. We dedicate this page of Inside Bonomi to them.

FABIO NICOLI

Plant manager di Bonomi Eugenio Spa, Fabio lavora con noi dal 2012. Ogni giorno i colleghi lo avvistano tra i vari reparti dell'azienda: col suo occhio vigile, verifica che tutto sia in ordine, pulito e ben funzionante. A fine giugno Mr. Nicoli inizierà il suo meritato riposo e non ci resta che augurargli una buona pensione!

Bonomi Eugenio Spa plant manager, Fabio has been working with us since 2012. Every day his colleagues sight him among the various departments of the company: with his watchful eye, he checks that everything is in order, clean and well functioning. At the end of June Mr. Nicoli will begin his well-deserved rest and we can only wish him a good retirement!

MARIANGELA CANTABONI

Indimenticata centralinista di tutte le aziende italiane, Mariangela ha rallegrato per anni le giornate di colleghi e clienti con il suo carattere solare e vivace. Mariangela è una juventina sfegatata e non vedeva l'ora di andare in pensione per seguire in tour la sua squadra del cuore. Come regalo per il suo ritiro lavorativo, infatti, la dirigenza bianconera ha ben pensato di impacchettare Cristiano Ronaldo e portarlo in Italia. Buona pensione, Mariangela!

An experienced receptionist for all our Italian companies, Mariangela has always cheered the days of her colleagues and clients with her sunny and lively character. Mariangela is a huge Juventus supporter and could not wait to retire to follow her favorite team on tour. As a gift for her retreat, Juventus management has well thought of packing Cristiano Ronaldo and bringing him to Italy. Enjoy your retirement, Mariangela!

GOBBO GIANNI

Responsabile del reparto officina di OEMB, Gianni ha sempre e solo lavorato in questa azienda: che cuore! Gianni si è sempre dimostrato un collega fedele, disponibile e proattivo. Ora che inizi la pensione, caro Gianni, cerca di non pensare troppo ad ESG ed RMU. In ogni caso, qualora ti annoiassi, sappi che per te ci sarà sempre un sezionatore da ultimare! Congratulazioni, da parte di tutti noi.

Head of the OEMB workshop department, Gianni has always and only worked in this company: this is love! Gianni has always been a faithful, helpful and proactive colleague. Now that retirement begins, dear Gianni, try not to think too much about ESG and RMU. In any case, if you get bored, there will always be a switchgear for you to complete! Congratulations, from all of us.

PIERLUIGI ZORZETTO

Vicentino DOC, Pierluigi è stato un tenace operatore del reparto aria. Con la pensione arriva un periodo di meritato riposo: tutti noi colleghi vogliamo farti i nostri migliori auguri e ringraziarti del prezioso contributo di questi anni insieme.

Pierluigi is a DOC vicentino and a tenacious operator in the air department. With the pension comes a period of well-deserved rest: we all address our best wishes and thank you for the precious contribution of these years together.

MAURIZIO DAL BEN

Operatore del reparto aria OEMB, Maurizio è un appassionato camperista. Con la pensione, avrà il tempo di girare sul suo amato mezzo, stare all'aria aperta e andare alla scoperta di nuovi luoghi. Goditela Maurizio, goditi questi magnifici anni che ti aspettano.

Operator of the OEMB air department, Maurizio is a passionate camper enthusiast. As you are retiring, you will have the time to travel around with your beloved vehicle, to be outdoors and discover new places. Enjoy it Maurizio, enjoy these magnificent years that await you.



Via A. Mercanti 17
25018 Montichiari (BS) - Italy
info@gruppo-bonomi.com
+39 030 96 50 304

www.gruppo-bonomi.com

