



MESSAGGIO DEL NOSTRO CEO

Guardando al 2026 – Insieme verso i nostri obiettivi.

Gentili Colleghi,

Il 2026 è iniziato e richiede **chiarezza, disciplina e concentrazione.**

Non è un anno per le distrazioni. È un anno in cui **qualità, efficienza, responsabilità e impegno personale** definiranno i nostri risultati. In tutte e tre le nostre aziende, dobbiamo continuare a **crescere, innovare e rafforzare la fiducia dei clienti** ogni singolo giorno.

Ognuno di noi svolge un ruolo fondamentale in questo percorso. Le iniziative che portiamo avanti, la **disciplina** con cui le realizziamo e il modo in cui collaboriamo tra teams definiranno il nostro successo collettivo. Partecipare non basta. Servono **senso di responsabilità e assunzione di ownership. Leadership a ogni livello. Proattività. Attenzione ai dettagli.** E la determinazione a **fare sempre un passo in più.** C'è un principio semplice che deve guidarci ogni giorno: **il nostro capo è il cliente — e solo il cliente.** È il cliente che decide. Decide in base a **puntualità, qualità, reattività, affidabilità e servizio.** I processi non sono burocrazia; sono il fondamento **della coerenza e dell'eccellenza.**

Ogni azione che compiamo — anche la più piccola — rafforza o indebolisce la fiducia che abbiamo costruito. Ricostruire una fiducia persa è molto più costoso che prevenire errori attraverso disciplina e attenzione. Veniamo al lavoro ogni giorno per operare in sicurezza, lavorare con professionalità e offrire un valore che superi le aspettative. Quando rimaniamo allineati attorno al cliente, generiamo **risultati concreti, performance sostenibili e orgoglio condiviso.**

Desidero ringraziare sinceramente chi dimostra già un forte impegno e dedizione. Allo stesso tempo, invito tutti a riflettere: dove posso alzare i miei standard? Dove posso assumermi maggiore responsabilità?

Facciamo del 2026 un anno di **eccellenza misurabile** — visibile nei nostri risultati, riconosciuta dai nostri clienti e guidata da ciascuno di noi.

Grazie per il vostro impegno.



Ing. Giovanni Pedrinoni,
CEO di SAFIM Group

SUCCESSI & ACHIEVEMENT

Condividere i risultati, ispirare la crescita del Gruppo.

➤ **L'interesse verso il nostro Gruppo è in costante crescita:** grazie al recente re-brand, sempre più Clienti vengono a conoscerci da vicino e a scoprire le nostre soluzioni innovative. I **tour aziendali** sono occasioni di dialogo e confronto, in cui condividiamo know-how, processi e visione strategica, rafforzando relazioni e creando nuove opportunità. Nelle ultime settimane abbiamo accolto **Volvo, Palfinger, Seal Concept, Hydroma e Hydrover**, realtà di primo piano del nostro settore. La loro presenza ci motiva a investire sempre più in **Customer Service, qualità e persone.**

➤ Il **Managing Director Giovanni Pedrinoni** e il **VP Sales & Marketing Manager Luca Roffi** hanno recentemente visitato la filiale **Safim India**, incontrando personalmente il team locale. La visita ha rappresentato un **momento di grande rilevanza strategica:** un'opportunità concreta per rafforzare la collaborazione, allineare le strategie di sviluppo e consolidare ulteriormente la presenza dell'azienda nel mercato indiano. L'incontro è stato anche un'importante occasione di **confronto diretto**, volta a valorizzare i risultati raggiunti dal team sul territorio e a ribadire l'impegno condiviso verso una crescita strutturata e di lungo periodo.

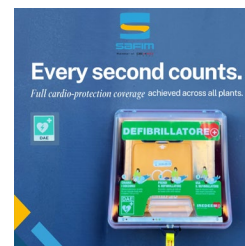


Ing. Pedrinoni, VP. Roffi and SAFIM INDIA TEAM.

INSIDE LIFE: HSE NEWS

Ogni secondo conta. La cardio-protezione è ora pienamente implementata in tutti i plant Hydraulics.

Siamo orgogliosi di annunciare l'installazione di un nuovo **DAE (Defibrillatore Automatico Esterno)** presso lo stabilimento **Fluid Press**, completando così la copertura di **cardio-protezione in tutti i siti Hydraulics**. Questa iniziativa rientra nel nostro **impegno continuo per la salute, la sicurezza e il benessere nei luoghi di lavoro**. Investire nella prevenzione e nella preparazione alle emergenze significa investire nelle nostre persone. Un ambiente di lavoro più sicuro non è solo uno standard — è una **responsabilità che prendiamo molto seriamente**.



INSIDE LIFE: TECHNICAL NEWS

Un nuovo passo verso l'integrazione.

Siamo lieti di condividere che **Shubham Kadam**, collega di Safim India, ha **trascorso cinque settimane di formazione presso Fluid Press e Safim**. Affiancato dai responsabili dell'Ufficio Tecnico, ha approfondito competenze sui nostri prodotti e processi, rafforzando il proprio percorso professionale. **Un'esperienza di crescita e collaborazione che consolida il legame tra le nostre sedi e le filiali**, favorendo la condivisione del know-how all'interno del Gruppo.

Abbiamo avviato in **Fluid Press l'installazione del sistema EPDM**, con l'obiettivo di condividere gli stessi sistemi e processi al fine di aumentare l'efficienza di R&D. Questo passaggio **rappresenta un ulteriore passo verso una maggiore integrazione e standardizzazione all'interno del Gruppo**. **Il go-live è previsto tra circa un mese e mezzo**.

I NOSTRI APPUNTAMENTI

Eventi, incontri e scadenze da non perdere.

► **Safim sarà espositore al CONEXPO-CON/AGG a Las Vegas dal 3 al 7 marzo 2026.**

CONEXPO è la **più grande fiera nordamericana** dedicata a macchine e soluzioni per l'industria delle costruzioni. Saremo presenti con **sistemi frenanti, valvole, collettori e soluzioni idrauliche innovative**, pronti a rafforzare collaborazioni durature con partner e distributori.

► Per la prima volta, i **Finance Director delle Business Unit Core, Hydraulics, Towbar (Brink Group) e dell'AL-KO Group** si sono riuniti presso la sede **AL-KO in Austria**. Il workshop è stato diretto dal **CFO Erich Keilich** e si è concentrato sulla riflessione sui risultati del 2025 e sull'allineamento di una roadmap condivisa per il 2026.

Costruire allineamento e fiducia all'interno del team **Finance & ICT**; Rafforzare la collaborazione tra le business unit; Definire priorità chiare per **Finance & ICT nel 2026**; Definire timing delle attività di reporting e la struttura dei meeting.

Sono state generate alcune idee per dare **nuovi impulsi alla comunità Finance & ICT e per introdurre una nuova visione di ONE Finance & ICT (FIT) TEAM**, concludendo la sessione con un impegno condiviso e una comprensione comune dei nostri obiettivi per il 2026.



Finance Directors_ the Team

CONEXPO CON/AGG MEET US AT S-83852 #MEET US AT S-83852 #MEE



JS AT S-83852 #MEET US AT S-83852 #MEET US AT CONEXPO CON/AGG

Biglietto di Invito al CONEXPO





Nuove energie, nuove prospettive, stessa visione ambiziosa.

Siamo lieti di annunciare l'ingresso del nostro nuovo **Responsabile Area Francia**, una figura chiave per rafforzare la nostra presenza sul mercato francese e sostenere lo sviluppo internazionale del Gruppo. Questa nomina rappresenta un passo strategico importante: la Francia è per noi un mercato centrale e ricco di opportunità. Siamo certi che questa nuova guida saprà consolidare le relazioni esistenti e aprire nuove prospettive di crescita.

Accogliamo con entusiasmo competenze, visione e determinazione che arricchiranno il nostro team e rafforzeranno il nostro impegno verso eccellenza, innovazione e vicinanza ai clienti.

Ora lasciamo la parola al nuovo Responsabile per presentarsi. Nel frattempo, gli diamo il nostro **più caloroso benvenuto e gli auguriamo un percorso ricco di successi.**

Gentili Colleghi di Safim,

Mi chiamo Thierry Muscat.

Dopo aver studiato ingegneria meccanica, ho trascorso tutta la mia carriera nel settore dell'oleodinamica.

Ho iniziato presso un system integrator come tecnico e, dopo alcuni anni, sono entrato in ATOS, che è stata la mia prima esperienza professionale in Italia!

Successivamente sono passato all'oleodinamica mobile, entrando in Sauer-Sundstrand, diventata poi Sauer-Danfoss, con il ruolo di sales engineer.

Questa esperienza mi ha dato l'opportunità di lavorare su tutti gli aspetti di una macchina mobile, dalle pompe e motori fino alle valvole.

Dopo sei anni, ho avuto l'opportunità di entrare in Hydraforce, dove ho trascorso 22 anni come Sales Manager per il Sud-Ovest Europa.

Questa fase della mia carriera è stata la più importante e formativa, perché mi ha insegnato lo spirito imprenditoriale, la responsabilità sui risultati e la mentalità vincente che ancora oggi mi guida.

È proprio questo spirito vincente che mi ha portato a entrare in Safim oggi, perché non amo le cose facili e mi sento più motivato che mai ad affrontare questa nuova sfida.

A livello personale, ho molti interessi e hobby.

Tra questi ci sono tutte le attività subacquee (pesca in apnea, apnea), suonare musica (basso e chitarra), andare in moto, cucinare e viaggiare...

A presto in Italia!





MANAGEMENT ANNOUNCEMENT

Looking Ahead to 2026 – Together Towards Our Goals.

Dear Colleagues,

2026 is underway, and it demands **clarity, discipline, and focus**. This is not a year for distractions. It is a year in which **quality, efficiency, accountability, and personal commitment** will define our results. Across our three companies, we must continue to **grow, innovate, and strengthen customer trust** every single day.

Each of us plays a critical role in this journey. The initiatives we pursue, the **discipline** with which we execute them, and the way we collaborate across teams will define our collective success. Participation is not enough. We need **ownership and accountability. Leadership at every level. Proactivity. Attention to detail**. And the determination to always go **one step further**.

There is one simple principle that must guide us daily: **our boss is the customer – and only the customer**.

The customer decides. They decide based on **punctuality, quality, responsiveness, reliability, and service**. Processes are not bureaucracy;

they are the foundation of **consistency and excellence**. Every action we take — no matter how small — either strengthens or weakens the trust we have built. Rebuilding lost trust is far more costly than preventing mistakes through discipline and focus.

We come to work each day to operate safely, perform with professionalism, and deliver value that exceeds expectations. When we stay aligned around our customer, we generate **tangible results, sustainable performance, and shared pride**.

I want to sincerely thank those who already demonstrate strong commitment and dedication. I also challenge everyone to reflect: Where can I raise my standards? Where can I take greater ownership? Let's make 2026 a year of **measurable excellence** — visible in our results, recognized by our customers, and driven by each one of us.

Thank you for your commitment.



Eng. Giovanni Pedrinoni,
CEO di SAFIM Group

SUCCESS & ACHIEVEMENT

Sharing Results, Inspiring Group Growth.

- **Interest in our Group continues to grow.** Thanks to the recent rebrand, more and more customers are coming to get to know us firsthand and to discover our innovative solutions. **Company tours** provide valuable opportunities for dialogue and exchange, allowing us to share know-how, processes, and strategic vision, while strengthening relationships and creating new business opportunities. In recent weeks, we have welcomed **Volvo, Palfinger, Seal Concept, Hydroma, and Hydrover**, leading companies in our sector. Their visits motivate us to continue investing even more in **Customer Service, quality, and our people**.

- The **Managing Director, Giovanni Pedrinoni**, and the **VP Sales & Marketing Manager, Luca Roffi**, recently visited the Safim India branch, personally meeting the local team. The visit was a **strategically significant moment**, providing a concrete opportunity to strengthen collaboration, align development strategies, and further consolidate the company's presence in the Indian market. The meeting also offered an important chance for **direct discussion**, highlighting the achievements of the local team and reaffirming our shared commitment to structured, long-term growth.

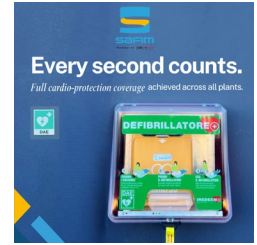


Eng. Pedrinoni, VP Roffi and SAFIM INDIA TEAM.

INSIDE LIFE: HSE NEWS

Every second counts. Cardio-protection is now fully implemented in all Hydraulics plants.

We are proud to announce the installation of a new **AED (Automated External Defibrillator)** at the Fluidpress plant, completing **cardio-protection coverage across all Hydraulics sites**. This initiative reflects our ongoing commitment to **health, safety, and well-being in the workplace**. Investing in prevention and emergency preparedness means investing in our people. A safer working environment is not just a standard — it is a **responsibility we take very seriously**.



INSIDE LIFE: TECHNICAL NEWS

A New Step Towards Integration.

We are pleased to share that **Shubham Kadam**, our colleague from Safim India, spent **five weeks of training at Fluid Press and Safim**. Supported by the Technical Office managers, he deepened his knowledge of our products and processes, strengthening his professional development. This was an experience of growth and collaboration that **reinforces the connection between our headquarters and subsidiaries**, promoting know-how sharing within the Group.

At Fluid Press, we have also started the **installation of the EPDM system**, aiming to implement the same systems and processes to increase R&D efficiency. This represents **another step toward greater integration and standardization within the Group**. The go-live is scheduled for approximately **a month and a half from now**.

PAST & UPCOMING EVENTS

Events, meetings and deadlines not to miss

- **Safim will be exhibiting at CONEXPO-CON/AGG in Las Vegas from March 3 to 7, 2026.** CONEXPO is the **largest North American trade show** dedicated to machinery and solutions for the construction industry. We will be showcasing **braking systems, valves, manifolds, and innovative hydraulic solutions**, ready to strengthen long-lasting collaborations with partners and distributors.
- For the first time, the **Finance Directors** of the Core, Hydraulics, Towbar (Brink Group) Business Units, and the AL-KO Group met at the **AL-KO headquarters in Austria**. The workshop, led by **CFO Erich Keilich**, focused on reviewing the results of 2025 and aligning a **shared roadmap for 2026**.

Key objectives included: Building alignment and trust within the **Finance & ICT team**; Strengthening collaboration across business units; Defining clear priorities for **Finance & ICT in 2026**; Setting reporting timelines and meeting structures.

Several ideas were generated to **energize the Finance & ICT community** and introduce a **new vision of ONE Finance & ICT (FIT) TEAM**, concluding the session with a shared commitment and a common understanding of our goals for 2026.



Finance Directors_ the Team



CONEXPO CON / AGG MEET US AT S-83852 # MEET US AT S-83852 # MEE



JS AT S-83852 # MEET US AT S-83852 # MEET US AT CONEXPO CON / AGG

Our Customers' Invitation for the CONEXPO

WELCOME ON BOARD



New energy, new perspectives, same ambitious vision.

We are pleased to announce the appointment of our new **France Area Manager**, a key figure who will help strengthen our presence in the French market and support the Group's international growth.

This appointment represents an important strategic step: France is a core market for us, full of opportunities and potential. We are confident that this new leadership will consolidate existing relationships and open up new avenues for growth.

We warmly welcome the skills, vision, and determination that will enrich our team and further reinforce our commitment to excellence, innovation, and customer proximity.

We now invite our new Area Manager to introduce himself. In the meantime, **we extend our warmest welcome and wish him every success in his new role.**

Dear Safim Colleagues,

My name is Thierry Muscat.

After studying mechanical engineering, I have spent my entire career in the hydraulics industry.

I began working for a system integrator as a technician and, after a few years, I joined ATOS, which was my first professional experience in Italy!

I then moved into mobile hydraulics, joining Sauer-Sundstrand, which later became Sauer-Danfoss, as a Sales Engineer. This experience gave me the opportunity to work on all aspects of a mobile machine, from pumps and motors to valves.

After six years, I had the opportunity to join Hydraforce, where I spent 22 years as Sales Manager for Southwest Europe.

This phase of my career was the most important and formative, as it taught me entrepreneurship, accountability for results, and the winning mindset that still drives me today.

It is precisely this winning spirit that led me to join Safim today, because I do not like easy challenges and I feel more motivated than ever to take on this new one.

On a personal level, I have many interests and hobbies.

These include all underwater activities (spearfishing, freediving), playing music (bass and guitar), motorcycling, cooking, and traveling...

See you soon in Italy!

