



We work with member companies, exploiting combined strengths to create value and enable them to offer global solutions to their customers. We are a new international network established by independent tax, financial and management consultancy companies operating in different European countries.



We work with member companies, exploiting combined strengths to create value and enable them to offer global solutions to their customers.

The value of the network is the direct result of what our activity is focused on: international know-how, proven experience and lasting relations.

In our consolidated network, our member companies offer precious competences for both the local and international perspective to help you achieve your ambitions. Our global professionals support the evolution of business, sharing competences, intuitions, resources and market know-how

Editorial by Franco Aprile, President of Horizon Consulting

We welcome with great satisfaction and are deeply honored to include the new partners who have chosen to join us and our intention to build a team of highly skilled professionals.



Franco Aprile

Particularly significant is the first opening in the Asian continent, in Singapore, in a geopolitically strategic area for the growth and development of our businesses.

[Continues on page 2](#)

Algebra Pte Ltd. joins Horizon Consulting Network

Algebra Pte Ltd, founded in 2016 in Singapore by Fabio Garibotti and Guido Tomatis, certified public accountants, specializes in administrative, tax, and business consulting for international clients. The company assists in the establishment and growth of businesses in Southeast Asia and Australia, bridging cultural and legal systems. The addition of Andrea Monni to the team a few years after its foundation enriched the company with significant experiences in trade and investments, strengthening its position in the specialized consulting landscape.

[Continues on page 4](#)



Fabio Garibotti

Interview with Lwy. Lavatelli

"Our firm primarily deals with civil law and administrative law. Specifically, in civil law, we focus on corporate, commercial, and labor law. We are a team of nine lawyers with specialized expertise in the aforementioned sectors".

[Continues on page 6](#)



Ernesto Lavatelli

Welcome to Dikton!

"Dikton means "net" in ancient Greek. We have indicated our mission since the choice of the name at the foundation of the company in 2020 to emphasize the need to create valuable connections, whether digital or more traditional (associative, professional, and ethical), to help companies solve their difficulties and problems or better develop their strategies in the HR and People domain".

[Continues on page 8](#)

EDITORIAL BY FRANCO APRILE, PRESIDENT OF HORIZON CONSULTING NETWORK



Franco Aprile

Diamo il benvenuto, accogliamo con grande soddisfazione e siamo molto onorati di annoverare una serie di nuovi partner che hanno scelto di affiancare il nostro impegno e la nostra intenzione iniziale di costruire un team di professionisti di elevata competenza.

Particolarmente significativa è la prima apertura nel continente asiatico, a Singapore, in un'area geopolitica strategica per la crescita e lo sviluppo di attività delle nostre imprese.

Lavoriamo ogni giorno per rafforzare il nostro brand: come dimostrano la realizzazione e l'avvio di tre countries indipendenti, Horizon Italy, Horizon Poland e Horizon Czech, la messa in cantiere dello stesso processo in altri paesi, l'arrivo di nuovi importanti partner, e lo studio di aperture in altri Continenti offrono la fotografia di un network che cresce ed è consapevole di doversi affermare attraverso un percorso di omogeneità e di integrazione professionale che ha necessariamente bisogno di tempo.

Animati da una visione chiara e dalla tenacia propria di chi ogni giorno opera con dedizione, impegno e voglia di costruire un cammino in cui tutti si possano riconoscere seguendo la nostra strategia.

L'attenzione che stiamo ricevendo sia dagli stakeholders, sia dalla platea delle aziende che si avvicinano a noi ci fa sperare che l'inizio del cammino fatto in questi anni sia quello giusto e l'ingresso di nuovi partners ci fornirà ulteriore spinta per proseguire questo percorso di crescita.

We welcome, with great satisfaction, and are deeply honored to include the new partners who have chosen to join us and our intention to build a team of highly skilled professionals.

Particularly significant is the first opening in the Asian continent, in Singapore, in a geopolitically strategic area for the growth and development of our businesses.

We work every day to strengthen our brand: as demonstrated by the establishment and launch of three independent countries, Horizon Italy, Horizon Poland, and Horizon Czech, the initiation of the same process in other countries, the arrival of new important partners, and the study of openings in other continents provide a snapshot of a growing network that is aware of the need to assert itself through a path of homogeneity and professional integration that necessarily requires time.

Driven by a clear vision and the tenacity typical of those who work diligently every day, with dedication, commitment, and a desire to build a path where everyone can recognize themselves following our strategy.

The attention we are receiving from both stakeholders and the audience of companies approaching us gives us hope that the beginning of the journey made in these years is the right one, and the entry of new partners will provide us with further momentum to continue this growth path.



Come e quando nasce Algebra?

Algebra Pte Ltd, fondata nel 2016 a Singapore da Fabio Garibotti e Guido Tomatis, dottori commercialisti, si specializza in consulenze amministrative, fiscali e aziendali per clienti internazionali. La società assiste nella creazione e crescita di attività nel Sud-est asiatico e Australia, facendo da ponte tra culture e sistemi legali diversi. L'ingresso di Andrea Monni nel team, qualche anno dopo la fondazione, ha arricchito l'azienda con esperienze significative nel commercio e investimenti, rafforzando la sua posizione nel panorama della consulenza specializzata.

Quali sono i servizi e le aree di attività di Algebra?

Algebra offre servizi per facilitare l'ingresso e la crescita di attività imprenditoriali straniere nel Sud-est asiatico e in Australia. Questi includono la costituzione di società, amministrazione contabile, consulenza su fiscalità internazionale, assistenza nel rispetto degli adempimenti locali, gestione delle risorse umane e dei visti. Questi servizi sono progettati per supportare le aziende in ogni fase del loro sviluppo, garantendo compliance e ottimizzazione delle operazioni in un contesto internazionale.

Chi sono i professionisti di Algebra?

Il team di Algebra è composto da professionisti con competenze specifiche nel campo della consulenza fiscale, contabile e legale, operanti a livello internazionale. Tra questi, Fabio Garibotti e Guido Tomatis, fondatori e partner, entrambi dottori commercialisti con una vasta esperienza nel supporto a imprese europee, in particolare italiane, in Asia. Andrea Monni, partner con oltre 15 anni di esperienza in commercio e investimenti, Stefania Luscia, responsabile legale con un forte background in consulenza aziendale, Valentina Paoletti, capo della contabilità e fiscalità e Erwin Marcos, specialista in pianificazione finanziaria e tassazione, arricchisce ulteriormente il team con la sua esperienza internazionale, soprattutto nelle Filippine, Sud-Est Asiatico e Australia.. arricchiscono il team con le loro competenze multidisciplinari.

Australia, Singapore e Filippine: quali sono le peculiarità dei singoli Paesi?

Australia, Singapore, e le Filippine offrono opportunità uniche per gli investitori, ognuno con le proprie peculiarità. L'Australia è nota per la sua economia stabile, vasti settori minerario ed energetico, e forte legame con i mercati asiatici. Singapore, un hub finanziario globale, vanta un ambiente pro-business, infrastrutture di classe mondiale, e politiche favorevoli agli investimenti esteri. Le Filippine, con una crescita economica impressionante, offrono vantaggi nel settore BPO, un mercato interno in espansione e miglioramenti continui nella governance. Le differenze burocratiche tra questi paesi sono significative: Singapore ha processi semplificati per gli investimenti, l'Australia ha regole chiare ma rigorose per la proprietà estera, mentre le Filippine stanno lavorando per ridurre la burocrazia e attrarre più investimenti esteri.

Perché è importante investire nel sud est asiatico e Australia ?

Investire nel Sud-Est Asiatico e in Australia rappresenta una strategia significativa per diverse ragioni, legate alla demografia, all'economia e alle prospettive di crescita di queste regioni. Di seguito, vengono esposti alcuni dei fattori chiave che rendono queste aree particolarmente attraenti per gli investimenti:

Popolazione in Crescita nel Sud-Est Asiatico: La regione del Sud-Est Asiatico è caratterizzata da una popolazione giovane e in rapida crescita. Questo non solo fornisce un ampio mercato di consumatori ma implica anche un potenziale di crescita della forza lavoro. Una popolazione in aumento può stimolare la domanda interna e favorire lo sviluppo di nuovi mercati.

Età Media: L'età media relativamente bassa nei paesi del Sud-Est Asiatico suggerisce una società energeticamente dinamica e una forza lavoro giovane. Questo può tradursi in vantaggi competitivi in termini di innovazione e adattabilità rispetto ad altre regioni con popolazioni più anziane.

Crescita del PIL: Molti paesi del Sud-Est Asiatico hanno mostrato tassi di crescita del Prodotto Interno Lordo (PIL) tra i più elevati al mondo negli ultimi anni. Questo indica una forte espansione economica e potenziali opportunità di investimento in vari settori, dall'industria manifatturiera ai

servizi, dalla tecnologia all'energia rinnovabile.

Diversità Economica e Innovazione: La regione offre un'ampia gamma di opportunità economiche, con paesi che vanno da economie emergenti a economie più sviluppate come Singapore e Australia. Questa diversità può offrire agli investitori una varietà di opzioni per allocare risorse in base al rischio e al potenziale di rendimento.

Integrazione Regionale e Accordi Commerciali: Il Sud-Est Asiatico, attraverso l'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-Est Asiatico), sta lavorando per aumentare l'integrazione economica e politica, facilitando gli scambi commerciali e gli investimenti. L'Australia, da parte sua, ha stretto numerosi accordi di libero scambio sia con paesi della regione sia a livello globale, aumentando ulteriormente l'attrattiva per gli investimenti internazionali.

Per fornire dati specifici sulla popolazione in crescita, l'età media e la crescita del PIL nel Sud-Est Asiatico e in Australia, permettetemi di ricercare le informazioni più aggiornate.

Investire nel Sud-Est Asiatico e in Australia è fondamentale per diversi motivi legati alla crescita demografica, economica e al potenziale di sviluppo di queste regioni. Il Sud-Est Asiatico, in particolare, offre un contesto dinamico e in rapida trasformazione, caratterizzato da una popolazione giovane e una crescente integrazione economica regionale.

Quanto è importante affidarsi a professionisti presenti sul territorio e con esperienza pluriennale nel settore e nel Paese?

Affidarsi a professionisti locali con esperienza pluriennale nel settore e nel Paese è fondamentale per diversi motivi. Questi esperti hanno una conoscenza approfondita delle normative locali, delle pratiche commerciali e delle sfide specifiche del mercato. La loro esperienza sul campo permette di navigare con maggiore sicurezza nel panorama legale e culturale, riducendo i rischi e massimizzando le opportunità di successo. Inoltre, possono offrire una rete di contatti locali preziosa, facilitando l'accesso a risorse, partner e opportunità di mercato altrimenti difficili da raggiungere.

How and when did Algebra come into being?

Algebra Pte Ltd, founded in 2016 in Singapore by Fabio Garibotti and Guido Tomatis, certified public accountants, specializes in administrative, tax, and business consulting for international clients. The company assists in the establishment and growth of businesses in Southeast Asia and Australia, bridging cultural and legal systems. The addition of Andrea Monni to the team a few years after its foundation enriched the company with significant experiences in trade and investments, strengthening its position in the specialized consulting landscape.

What are Algebra's services and areas of activity?

Algebra offers services to facilitate the entry and growth of foreign entrepreneurial activities in Southeast Asia and Australia. These include company formation, accounting administration, international tax consulting, assistance with local compliance, human resources management, and visa assistance. These services are designed to support businesses in every stage of their development, ensuring compliance and operational optimization in an international context.

Who are the professionals at Algebra?

Algebra's team comprises professionals with specific expertise in tax, accounting, and legal consultancy, operating internationally. Among them, Fabio Garibotti and Guido Tomatis, founders and partners, both certified public accountants with extensive experience in supporting European, particularly Italian, businesses in Asia. Andrea Monni, a partner with over 15 years of experience in trade and investments, Stefania Luscia, legal manager with a strong background in business consulting, Valentina Paoletti, head of accounting and taxation, and Erwin Marcos, specialist in financial planning and taxation, further enrich the team with their international experience, particularly in the Philippines, Southeast Asia, and Australia.

Australia, Singapore, and the Philippines: What are the peculiarities of each country?

Australia, Singapore, and the Philippines offer unique opportunities for investors, each with its own peculiarities. Australia is known for its stable economy, vast mining and energy sectors, and strong ties to Asian markets. Singapore, a global financial hub, boasts a pro-business environment, world-class infrastructure, and investment-friendly policies. The Philippines, with impressive economic growth, offers advantages in the BPO sector, an expanding domestic market, and continuous improvements in governance.

The bureaucratic differences among these countries are significant: Singapore has streamlined processes for investments, Australia has clear but stringent rules for foreign ownership, while the Philippines is working to reduce bureaucracy and attract more foreign investments.



Fabio Garibotti

Why is it important to invest in Southeast Asia and Australia?

Investing in Southeast Asia and Australia represents a significant strategy for various reasons, related to the demographics, economy, and growth prospects of these regions. Below are some key factors that make these areas particularly attractive for investments:

Growing Population in Southeast Asia: The Southeast Asian region is characterized by a young and rapidly growing population. This not only provides a large consumer market but also implies potential growth in the workforce. An increasing population can stimulate domestic demand and foster the development of new markets.

Median Age: The relatively low median age in Southeast Asian countries suggests a dynamically energetic society and a young workforce. This can translate into competitive advantages in terms of innovation and adaptability compared to other regions with older populations.

GDP Growth: Many Southeast Asian countries have shown some of the highest Gross Domestic Product (GDP) growth rates in the world in recent years. This indicates strong economic expansion and potential investment opportunities in various sectors, from manufacturing to services, from technology to renewable energy.

Economic Diversity and Innovation: The region offers a wide range of economic opportunities, with countries ranging from emerging economies to more developed ones like Singapore and Australia. This diversity can provide investors with a variety of options to allocate resources based on risk and return potential.

Regional Integration and Trade Agreements: Southeast Asia, through ASEAN (Association of Southeast Asian Nations), is working to increase economic and political integration,

facilitating trade and investments. Australia, on its part, has entered into numerous free trade agreements both with regional countries and globally, further enhancing attractiveness for international investments.

To provide specific data on population growth, median age, and GDP growth in Southeast Asia and Australia, let me research the most up-to-date information.

Investing in Southeast Asia and Australia is crucial for several reasons related to demographic, economic, and developmental growth of these regions. Southeast Asia, in particular, offers a dynamic and rapidly transforming context, characterized by a young population and increasing regional economic integration.

The Southeast Asian region, comprising 11 states (including Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam, Brunei, Cambodia, Laos, Myanmar, and Timor-Leste), has witnessed significant economic transformations since the second half of the 20th century. These changes have led to an improvement in living standards and an increase in Western consumption patterns. Additionally, the ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) plays a crucial role in promoting economic, political, and cultural cooperation in the region, significantly contributing to its economic growth. With a GDP growing at an average rate of 4% annually, ASEAN represents an area of great interest for international investors.

Thailand, for example, has shown remarkable economic resilience, recording an overall value of \$6.8 billion in 2020 in the beauty sector and forecasting an annual growth rate exceeding 2% in the following years. Other Southeast Asian countries like the Philippines, Malaysia, and Vietnam have demonstrated significant growth potentials, with revenue growth forecasts across various sectors. These data underline the importance of e-commerce and digital sales channels, which have driven the response to the pandemic emergency in the region.

Investment in these areas not only capitalizes on their economic and demographic growth but also provides access to a diversified and expanding market. The relatively young median age, economic dynamism, regional integration, and the presence of a large market of young and growing consumers are all factors that make Southeast Asia and Australia key regions for future investments.

How important is it to rely on professionals present on the ground with years of experience in the sector and in the country?

Relying on local professionals with years of experience in the sector and in the country is crucial for several reasons. These experts have in-depth knowledge of local regulations, business practices, and specific market challenges. Their hands-on experience allows for safer navigation of the legal and cultural landscape, reducing risks, and maximizing opportunities for success. Additionally, they can offer a valuable network of local contacts, facilitating access to resources, partners, and market opportunities that might otherwise be challenging to reach.



Studio Legale Lavatelli

Avv. Lavatelli, di cosa si occupa il suo Studio e dove opera?

“Il nostro Studio si occupa principalmente di diritto civile e diritto amministrativo. In particolare, nel diritto civile, di diritto societario, commerciale e del lavoro. Siamo nove avvocati con specializzazioni differenziate all'interno dei settori sopracitati. Abbiamo un'esperienza ultra trentennale e abbiamo clienti primari sia privati che pubblici, in prevalenza nell'area nord-occidentale e nord-orientale ma anche nel resto dell'Italia e anche molti clienti internazionali, in Paesi come la Francia e gli Stati Uniti, per esempio”.

Quali sono i valori dello Studio Lavatelli?

“Ci teniamo a trattare il cliente con il principio del ‘tailor-made’, ovvero verifichiamo le esigenze e le affrontiamo anche collegialmente in rapporto alle competenze più specifiche dei singoli componenti dello Studio per poter garantire un prodotto che sia il più puntuale, completo e preciso possibile. C'è una forte interazione all'interno dello Studio tra i membri per garantire questo particolare target di successi”.

Quali sono i traguardi raggiunti dallo Studio Lavatelli?

“Siamo presenti su molte riviste specializzate, tra cui Il Sole 24 Ore e le altre principali riviste italiane. Abbiamo ricevuto numerosi attestazioni e premi per l'attività legali svolta negli anni precedenti. Da quattro anni siamo nella ristretta cerchia di studi legali dell'anno, tenendo conto che nel contesto regionale della Liguria gli studi scelti sono meno di dieci. Un riconoscimento che una certa limitazione delle presenze”.

Una sfida particolare affrontata dallo Studio Lavatelli nel suo percorso ultra trentennale?

“Molti eventi molto importanti, che coinvolgono numerose società per importi anche molto significativi. Mi limito a citarne uno che ha avuto una valenza pubblica e mediatica: siamo stati gli avvocati del caso della Contessa Francesca Vacca Agusta a Portofino, nel 2001. Siamo gli avvocati difensori di uno dei principali partecipanti di questa vicenda e questo caso ci ha dato in quel momento un livello di presenza mediatica assoluta in tutta Italia. In quel momento ci siamo trovati, come non accade agli avvocati civilisti ma talvolta agli avvocati penalisti, in una situazione di particolare visibilità. Cito questo caso in quanto particolare, ma sicuramente non è tra i più importanti affrontati dal nostro Studio nel corso dell'attività ultra trentennale. Ce ne sono stati altri con valori in gioco molto più rilevanti”.

Da dove nasce la sfida chiamata Horizon Consulting?

“Abbiamo conosciuto Horizon Consulting grazie al rapporto di conoscenza e stima reciproca che ci lega da tanti anni al Presidente, Dott. Franco Aprile. Grazie a lui abbiamo approfondito il mondo Horizon Consulting: lui ce ne ha parlato, abbiamo partecipato alla redazione di una serie di atti che hanno contribuito in qualche modo a farlo nascere. Poi ce ne siamo innamorati nel senso che questa idea ci ha spinto ad aderire per valutare la possibilità di interagire all'estero per far conoscere i nostri messaggi, le nostre peculiarità, le nostre specificità e il nostro lavoro”.



Ernesto Lavatelli

Attorney Lavatelli, what does your firm specialize in and where does it operate?

"Our firm primarily deals with civil law and administrative law. Specifically, in civil law, we focus on corporate, commercial, and labor law. We are a team of nine lawyers with specialized expertise in the aforementioned sectors. With over thirty years of experience, we serve both private and public clients, primarily in the northwestern and northeastern regions, but also throughout Italy and internationally, including countries like France and the United States, for example."

What are the values of Lavatelli Studio?

"We strive to treat each client with a 'tailor-made' approach, meaning we assess their needs and address them collegially, leveraging the specific expertise of each member of the firm to ensure a product that is as accurate, comprehensive, and precise as possible. There is a strong interaction among the members of the firm to achieve this particular target of success."

What milestones has Lavatelli Studio achieved?

"We are featured in many specialized magazines, including Il Sole 24 Ore and other major Italian publications. We have received numerous accolades and awards for our legal work over the years. For the past four years, we have been among the select few law firms of the year, considering that in the regional context of Liguria, chosen firms are fewer than ten. This recognition is quite prestigious given the limited number of selections."

What was a particular challenge faced by Lavatelli Studio in its over thirty-year journey?

"We've dealt with many significant events involving numerous companies, often with substantial sums at stake. I'll mention one that had public and media relevance: we were the attorneys for the case of Countess Francesca Vacca Agusta in Portofino in 2001. We represented one of the key participants in this matter, and it gave us a high level of media presence nationwide at that time."

It placed us, unlike civil lawyers but sometimes like criminal defense attorneys, in a situation of particular visibility. I mention this case as notable, although it's certainly not the most significant one our firm has faced over the course of our three-decade-long activity. There have been others with much higher stakes."

Where does the challenge called Horizon Consulting originate from?

"We became acquainted with Horizon Consulting through our longstanding relationship of mutual respect and acquaintance with its President, Dr. Franco Aprile. Thanks to him, we gained insight into the world of Horizon Consulting: he talked to us about it, and we were involved in drafting some documents that contributed to its inception. Then, we became enamored with the idea, in the sense that it prompted us to join and evaluate the possibility of international interaction to promote our messages, our peculiarities, our specialties, and our work."

Può descriverci Dikton e la sua mission?

Dikton significa - in greco antico - "rete": abbiamo indicato la nostra mission sin dalla scelta del naming alla fondazione della società - nel 2020 - proprio per indicare la necessità di creare connessioni di valore, siano esse digitali o più tradizionali (associative, professionali, valoriali) che aiutino le aziende a risolvere le proprie difficoltà e problemi, o a sviluppare meglio, le loro strategie sul fronte HR e People.

Quali sono i principali servizi offerti?

I Consulenti che lavorano in Dikton si conoscono, in realtà, ed in diversi casi lavorano insieme da quasi un decennio, con specializzazione sull'executive search, nella ricerca e selezione di management e specialisti, oltre che nella consulenza organizzativa ed HR.

Quali sono i valori fondamentali di DIKTON e come si riflettono nelle sue attività quotidiane?

Il valore principale offerto da Dikton è l'essere professionali, nell'interpretare il nostro ruolo di Consulenti.

Per poter accedere a questa definizione, dal nostro punto di vista, si devono incarnare determinate caratteristiche operative, quali ad esempio: 1) la trasparenza nei rapporti con tutti gli stakeholder coinvolti nei progetti che ci vengono assegnati (imprenditori, manager, candidati, altri consulenti) 2) la volontà di formarsi in modo continuativo e sempre attuale in merito alle evoluzioni del mercato in cui operiamo - quella che possiamo definire "curiosità professionale" insomma - 3) volontà di applicarsi sempre al meglio di quanto possiamo offrire, sia in termini di problem solving che di rispetto dei processi più corretti nell'eseguire gli incarichi che ci vengono assegnati: va considerato che in ambito HR ci sono moltissimi aspetti delicati, che tangono il mondo della governance aziendale, tra cui la privacy, la capacità di verificare referenze e competenze, etc etc 4) intendere la crescita del nostro fatturato ed i volumi del nostro business non come uno scopo, ma come una reale e concreta conseguenza della nostra capacità di risolvere i problemi dei nostri Clienti.

Che tipo di clientela mirate ad attrarre e servire e quali sono i principali clienti?

Noi lavoriamo ed abbiamo sempre operato in modo trasversale in praticamente tutti i settori di business, con prevalenza nel mercato industriale (FMCG, Chimica, Automotive - sia Componentistica che OEM), Fashion, Automazione, Packaging, Energy, Cantieristica etc...) dei servizi collegati al mondo corporate (Logistica, Transportation Global Services, Comunicazione, Finance, IT / Digital Transformation).

DIKTON
Search | Quality | Innovation

Ci è capitato, quindi, di ricercare sia il CEO / GM di medie realtà (turnover intorno ai 90-100 milioni di euro, o anche più piccole), così come anche tanti Manager "N-1/N-2" di grandi gruppi multinazionali molto strutturati. Questo, sia in Italia che in Europa, in particolare in Francia e Germania.

I nostri principali Clienti, che non nomineremo esplicitamente nel rispetto della loro privacy, sono quindi quelle aziende che necessitano di ricercare in modo efficace, chiaro, condiviso e trasparente - anche se in molti casi in modalità estremamente riservata - le Persone chiave per i loro Management Team o Board direzionali, dal CEO ad C-Level fino al Management di secondo / terzo livello, a seconda di che tipo di organizational chart espresso dall'azienda.

Quali sono i vostri punti di forza rispetto alla concorrenza?

Il mercato del Recruiting e dell'Executive Search, così come quello della Consulenza HR, è estremamente frammentato: ci operano multinazionali, medie aziende ed una miriade di piccolissimi player o consulenti individuali. La nostra peculiarità consiste nel fatto che siamo una realtà fondata da dei professionisti quarantenni, nel pieno della crisi pandemica del 2020, con lo scopo di porsi come player alternativo, capace di coniugare i vantaggi di una piccola-media impresa (flessibilità, determinazione, capacità) con gli aspetti più interessanti delle realtà più strutturate (visione aziendale, processi, competenze, network internazionale sia delle persone che compongono il nostro team, che della stessa azienda): con questa combinazione siamo riusciti a dimostrare di poter essere molto efficaci, superando tutti gli obiettivi di business che ci siamo posti nei primi 3 anni dalla costituzione della Società.

Quali sono stati alcuni dei momenti più significativi nella storia di DIKTON?

L'inizio dell'avventura, con il coraggio e la capacità di costruire qualcosa di nuovo, in un momento storico complesso ed in un mercato sovraffollato - anche se molto spesso da realtà non troppo efficaci né efficienti - è stato senza dubbio un momento cruciale, in cui si è dimostrato fondamentale saper dosare le energie, settare la visione migliore ed ascoltare i consigli più utili da parte del nostro network, tra cui molti

professionisti, stimati sia in Italia che a livello internazionale, sul corporate finance e nel mondo della consulenza organizzativa ed HR. Un secondo passaggio fondamentale è stato l'anno appena trascorso, che ci ha visto consolidare un team di 8 risorse tra dipendenti e consulenti, in grado di sviluppare progetti e soluzioni su più fronti, in modo veloce, flessibile ed efficace, portandoci ad un dimensionamento superiore ed in grado di sviluppare nuove dimensioni di problem-solving.

Come DIKTON si adatta e reagisce alle esigenze del mercato?

Ci adattiamo formando le nostre Persone in modo continuativo, partecipando ai più importanti network ed associazioni nazionali di categoria dei contesti in cui operiamo (Aidp, Andaf, Confindustria etc), in diversi casi accedendo anche a ruoli di governance ed incarichi specifici. In aggiunta a questo, Dikton si adatta al mercato...studiando ed investendo: da recenti sviluppi ed analisi, ad esempio, è nata la nostra partnership con la unicorn internazionale di riferimento per l'HR Digital Transformation, Factorial sulla quale stiamo costruendo nuovi progetti sulla capacità di migliorare la gestione delle risorse umane, per le nostre aziende clienti, passando per uno dei migliori tool digitali esistenti al mondo, Factorial appunto, di cui siamo main Partner in Italia. Allo stesso modo, unirci ad un network di valore e con la visione strategica come Horizon nelle prospettive internazionali, ci dà un'ulteriore rafforzamento della cultura che vogliamo trasmettere (le persone, la finanza e le capacità industriali non sono forse tutti asset chiave e strategici delle imprese, oggi più che mai?) al mercato ed al modello che stiamo costruendo, come consulenti e come head-hunter.

Quali sono le sfide più significative che Dikton ha affrontato e come le ha superate?

Di fatto, la nostra storia in sé è molto particolare: non credo nessuno sentisse l'esigenza di una nuova società di Executive Search o Recruiting nel momento in cui è stata fondata Dikton, per le ragioni già condivise. La sfida più grande sia stata, letteralmente, "partire nel modo giusto". Il che è stata in parte anche una conseguenza del fatto che i Professionisti e le Professioniste che lavorano in Dikton anche sin da prima della sua fondazione, siano probabilmente sempre state persone in grado di trasferire del reale valore professionale, con approcci chiari ed onesti, con la forte volontà di lavorare bene e di trasferire non solo fiducia personale, ma anche efficacia nello svolgere il nostro mestiere... e non necessariamente facendo grandi proclami, le quali cose combinate - ci hanno detto - hanno degli estimatori sul mercato.

Can you describe Dikton and its mission?

Dikton means "net" in ancient Greek. We have indicated our mission since the choice of the name at the foundation of the company in 2020 to emphasize the need to create valuable connections, whether digital or more traditional (associative, professional, and ethical), to help companies solve their difficulties and problems or better develop their strategies in the HR and People domain.

What are the main services offered?

The consultants working at Dikton have known each other, and in several cases, worked together for almost a decade, specializing in executive search, management and specialist selection, as well as organizational and HR consulting.

What are the core values of DIKTON and how do they reflect in its daily activities?

The main value offered by Dikton is professionalism in interpreting our role as consultants. To access this definition, from our point of view, certain operational characteristics must be embodied, such as transparency in relationships with all stakeholders involved in the projects assigned to us (entrepreneurs, managers, candidates, other consultants), the willingness to continuously and up-to-date educate ourselves about market developments, what we can call "professional curiosity", the commitment to always apply ourselves to the best of our ability in terms of problem-solving and respect for the most correct processes in carrying out our assignments. It should be considered that in the HR field there are many delicate aspects, touching on the world of corporate governance, including privacy, the ability to verify references and skills, etc. Understanding the growth of our turnover and business volumes not as a goal, but as a real and concrete consequence of our ability to solve our clients' problems.

Who are the main clients?

We work and have always operated across virtually all business sectors, with a prevalence in the industrial market (FMCG, Chemicals, Automotive - both Components and OEMs), Fashion, Automation, Packaging, Energy, Shipbuilding, etc., and related services in the corporate world (Logistics, Transportation Global Services, Communication, Finance, IT/Digital Transformation). Therefore, we have had the opportunity to search for both CEOs/GMs of medium-sized companies (with turnovers around 90-100 million euros or even smaller), as well as many "N-1/N-2" Managers of highly structured multinational corporations. This is both in Italy and in Europe, particularly in France and Germany.

Our main clients, whom we will not explicitly name out of respect for their privacy, are those companies that need to search effectively, clearly, shared, and transparently - even in many cases in extremely confidential mode - the key people for their Management Teams or Boards of Directors, from CEO to C-Level down to second/third-level Management, depending on the organizational chart expressed by the company.



Serena Valenzano, Alessio Cini e Andrea Martinetto

What are your strengths compared to the competition?

The Recruiting and Executive Search market, as well as HR Consulting, is extremely fragmented: multinational companies, medium-sized companies, and a myriad of very small players or individual consultants operate in it. Our peculiarity lies in the fact that we are a company founded by professionals in their forties, in the midst of the 2020 pandemic crisis, with the aim of positioning ourselves as an alternative player, capable of combining the advantages of a small-medium enterprise (flexibility, determination, ability) with the most interesting aspects of more structured realities (company vision, processes, skills, international network both of the people making up our team and of the company itself): with this combination, we have managed to demonstrate that we can be very effective, exceeding all the business objectives we set ourselves in the first 3 years since the company was established.

What have been some of the most significant moments in the history of DIKTON?

The beginning of the adventure, with the courage and ability to build something new, in a complex historical moment and in an overcrowded market - even though very often by realities that are not too effective or efficient - was undoubtedly a crucial moment, where it was essential to be able to balance energies, set the best vision, and listen to the most useful advice from our network, including many professionals, esteemed both in Italy and internationally, in corporate finance and in the world of organizational and HR consulting. A second fundamental step was the past year, which saw us consolidate a team of 8 resources between employees

and consultants, capable of developing projects and solutions on multiple fronts, quickly, flexibly, and effectively, leading us to a larger dimension and able to develop new dimensions of problem-solving.

How does DIKTON adapt and respond to market needs?

We adapt by continuously training our People, participating in the most important national category networks and associations of the contexts in which we operate (Aidp, Andaf, Confindustria, etc.), in several cases also accessing governance roles and specific assignments. In addition to this, Dikton adapts to the market... by studying and investing: from recent developments and analyses, for example, our partnership with the leading international unicorn for HR Digital Transformation, Factorial (www.factorial.it) was born, on which we are building new projects on the ability to improve human resources management for our client companies, through one of the best existing digital tools in the world, Factorial itself, of which we are the main Partner in Italy. Similarly, joining a network of value and strategic vision like Horizon in international perspectives gives us further reinforcement of the culture we want to convey (people, finance, and industrial capabilities are perhaps all key and strategic assets of companies, now more than ever) to the market and the model we are building, as consultants and as head-hunters.

What are your plans and goals for the short and long term future?

We were born as a SME, with the declared aim from the outset of not stopping at the "boutique" level but always wanting to think of our model as a company, which by necessity and instinct must grow and structure itself to support market challenges in order to ensure not only a beautiful Present but also a prosperous Future.

What are the most significant challenges that Dikton has faced and how have you overcome them?

In fact, our story is very particular in itself: I don't think anyone felt the need for a new Executive Search or Recruiting company when Dikton was founded, for the reasons already shared. I therefore believe that the biggest challenge was, literally, "starting off on the right foot". This was partly also a consequence of the fact that the Professionals working at Dikton even before its foundation have probably always been people capable of transferring real professional value, with clear and honest approaches, with a strong willingness to work well and to transfer not only personal trust but also effectiveness in carrying out our profession... and not necessarily making great proclamations, the combination of which - we've been told - has admirers in the market.

ALGEBRA A VICENZA PER EVENTO SU SINGAPORE, SUD-EST ASIATICO E AUSTRALIA

Un'opportunità per scoprire il mercato del Sud-Est Asiatico e dell'Australia ed esplorare le sfide e le strategie nella gestione delle filiali attraverso le parole e i dati di professionisti che operano quotidianamente, da anni, in quelle aree geografiche.

Mercoledì 28 febbraio è andato in scena in Italia, a Vicenza, presso il "Vicenza Convention Center", il primo evento organizzato da Algebra Corporate Services, partner di Horizon Consulting, e pensato per imprese che mirano a espandersi o a consolidare la propria presenza in questi mercati dinamici. L'evento, un focus speciale sugli aspetti amministrativi e fiscali, ha coinvolto diversi professionisti e si è svolto in due parti, intervallate da un coffee break in cui i partecipanti hanno avuto l'occasione di fare networking.

I temi trattati? Dalle acquisizioni all'estero alle best practices nella fiscalità internazionale, passando per analisi di consolidamento e performance, l'evento offre un palinsesto ricco e variegato pensato per dirigenti, manager e professionisti che operano nell'ambito dell'internazionalizzazione d'impresa.

Dopo i saluti e l'introduzione del Dott. Fabio Garibotti, il Dott. Andrea Bonardi, Presidente di IMIT, Associazione Italiana Manager per Internazionalizzazione, ha preso la parola e ha affrontato nel suo panel il tema del valore strategico del manager per l'internazionalizzazione nelle aziende che si affacciano nel mercato asiatico. Successivamente è stato il Dott. Michele Dossi, rappresentante della Camera di Commercio Italiana in Malesia & Ceo Fassi Asia Pacific, ad intervenire per fare un quadro approfondito del mercato della Malesia, un hub manifatturiero per il Sud Est Asiatico.

Dalla Malesia a Singapore. Il Dott. Alberto Martinelli, Presidente del Business Council Italia-Singapore, ha presentato il panel dal titolo intervento: "Quadro Macro economico area ASEAN e prospettive per le aziende italiane nell'area da Singapore".



Fabio Garibotti

A chiudere il primo blocco il Dott. Luigi Belluzzo di Belluzzo International Partners, che ha raccontato nel dettaglio, con l'ausilio delle slide, la riforma italiana della fiscalità internazionale e il suo impatto sulla pianificazione internazionale delle imprese attraverso spunti pratici e nuove best practices.

L'evento ha vissuto poi un momento di scambio, condivisione e networking con il coffee break, una possibilità per entrare in contatto con altri professionisti. Ad aprire la seconda parte all'Avv. Edward Mura, membro di Euro Pacific Legal Group e Chairman di Commonwealth Club, con una fotografia perfetta del mercato australiano attraverso i dati macro economici dell'Australia e la presenza italiana nel Paese. L'Avv. Giovanni Pisacane, Founder & Managing Partner e Lawyer GWA, ha spiegato come fare business in Vietnam. Successivamente spazio all'Avv. Ilaria Cicero, Chief Executive Office of IEG Asia Pte. Ltd, con l'intervento dal titolo: "La crescita all'estero di Italian Exhibition Group: acquisizione di tre fiere a Singapore". A chiudere il programma ci ha pensato il Dott. Guido Tomatis, dottore commercialista e Founder di Algebra Pte Ltd, con un panel sugli aspetti amministrativi e fiscali nella gestione delle filiali nell'area del Sud Est Asiatico e Australia e un'analisi di consolidamento e performance infra gruppo.

L'evento, al quale Horizon Consulting ha collaborato alla realizzazione insieme a IMIT, Camera Commercio Italiana a Singapore, Italia Singapore Business Council, Camera Commercio Italiana nelle Filippine, Camera Commercio Italiana a Melbourne, Camera Commercio Italiana a Brisbane, Camera Commercio Italiana in Malaysia, Camera Commercio Italiana in Vietnam, Commonwealth Club, Belluzzo International Partners, GWA-Asia, è stato l'occasione ideale apprendere dai leader di settore e scoprire strategie operative essenziali per il successo delle tue operazioni internazionali, soprattutto in queste particolari aree geografiche.

ALGEBRA IN VICENZA FOR AN EVENT ON SINGAPORE, SOUTHEAST ASIA, AND AUSTRALIA

An opportunity to explore the markets of Southeast Asia and Australia and delve into the challenges and strategies in managing branches through the words and data of professionals who have been operating in those geographic areas for years.

On Wednesday, February 28th, the first event organized by Algebra Corporate Services, partner of Horizon Consulting, took place in Italy, in Vicenza, at the "Vicenza Convention Center". It was designed for businesses aiming to expand or consolidate their presence in these dynamic markets.

The event, a special focus on administrative and tax aspects, involved various professionals and was divided into two parts, interspersed with a coffee break where participants had the opportunity to network.

The topics covered? From foreign acquisitions to best practices in international taxation, including consolidation and performance analysis, the event offered a rich and varied schedule designed for executives, managers, and professionals operating in the field of business internationalization.

After the greetings and introduction by Dr. Fabio Garibotti, Dr. Andrea Bonardi, President of IMIT (Italian Association of Managers for Internationalization), took the floor and addressed the strategic value of managers for internationalization in companies entering the Asian market in his panel discussion.

Next, Dr. Michele Dossi, representative of the Italian Chamber of Commerce in Malaysia & CEO Fassi Asia Pacific, provided an in-depth overview of the Malaysian market, a manufacturing hub for Southeast Asia.

From Malaysia to Singapore. Dr. Alberto Martinelli, President of the Business Council Italy-Singapore, presented the panel titled "Macro Economic Framework for the ASEAN region and prospects for Italian companies in the area from Singapore".

Closing the first block was Dr. Luigi Belluzzo of Belluzzo International Partners, who detailed the



Italian reform of international taxation and its impact on international business planning through practical insights and new best practices, aided by slides.

The event then experienced a moment of exchange, sharing, and networking with the coffee break, an opportunity to connect with other professionals.

Opening the second part was Lawyer Edward Mura, member of Euro Pacific Legal Group and Chairman of Commonwealth Club, with a comprehensive overview of the Australian market through Australia's macroeconomic data and Italian presence in the country.

Lawyer Giovanni Pisacane, Founder & Managing Partner at GWA, explained how to do business in Vietnam. Next, Lawyer Ilaria Cicero, Chief Executive Officer of IEG Asia Pte. Ltd, presented on "The overseas growth of the Italian Exhibition Group: acquisition of three fairs in Singapore".

Closing the program was Dr. Guido Tomatis, chartered accountant and Founder of Algebra Pte Ltd, with a panel on administrative and tax aspects in managing branches in the Southeast Asian and Australian areas, along with a consolidation and performance analysis within the group.

The event, which Horizon Consulting collaborated on along with IMIT, the Italian Chamber of Commerce in Singapore, Italy Singapore Business Council, Italian Chamber of Commerce in the Philippines, Italian Chamber of Commerce in Melbourne, Italian Chamber of Commerce in Brisbane, Italian Chamber of Commerce in Malaysia, Italian Chamber of Commerce in Vietnam, Commonwealth Club, Belluzzo International Partners, GWA-Asia, was the ideal opportunity to learn from industry leaders and discover essential operational strategies for the success of your international operations, especially in these particular geographic areas.

SANDRO GUIDI, PARTNER DI HORIZON, SPEAKER A 'PROFESSIONE HEAD HUNTER'

Sandro Guidi, partner di Horizon Consulting Poland, è tra gli Head Hunter professionisti scelti da Professione Head Hunter, l'unico percorso formativo in Italia per intraprendere la carriera di Head Hunter professionista.

Il nostro Partner terrà il seminario: "Strategie Globali di Headhunting: Innovare e Trasformare il Recruiting Internazionale", un focus su come superare le sfide del headhunting in un contesto globale attraverso le tecniche all'avanguardia per identificare e attrarre i migliori talenti in diversi mercati internazionali, esplorando strategie innovative per navigare efficacemente le complessità culturali e geografiche, e condividendo approcci pratici per costruire e mantenere reti professionali internazionali, essenziali nel panorama dell'headhunting transfrontaliero.

"Professione Head Hunter" prenderà il via a maggio 2024 e sarà online in formula weekend, con la possibilità di partecipare a distanza. Avrà una durata di 120 ore (lezioni disponibili in area riservata per ulteriori 10 giorni), con un Project Work di 3 mesi al termine del percorso.

HORIZON ITALY E HORIZON POLAND ALL'ODCEC DI BERGAMO

"Processi di internalizzazione delle imprese: Polonia, elementi di fiscalità internazionale, il diritto societario locale, opportunità per imprenditori, aziende e professionisti".

Mercoledì 31 gennaio 2024 si è tenuto presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bergamo (ODCEC) un Convegno sulla Polonia che ha visto tra i protagonisti, nel ruolo di relatori, il Presidente di Horizon Italy, il Dott. Mario Moretti, e il Presidente di Horizon Poland, l'Avv. Alfio Mancani.

Nel corso del convegno, i professionisti di Horizon Consulting hanno condiviso le loro competenze e la loro esperienza professionale nel Paese, in costante crescita negli ultimi 20 anni, con dei focus sulla regolamentazione della fiscalità e le forme giuridiche con l'obiettivo di raggiungere un'operatività efficiente e ottimizzata.

Durante l'incontro, alla presenza della dott.ssa Anna Golec-Mastroianni, Console Generale della Repubblica di Polonia in Milano, i relatori hanno trattato temi di macroeconomia, legislazione interna, nozioni di tassazione e trattati internazionali, accanto a informazioni generali su cultura legislazione ed economia della Polonia, per fornire un quadro completo, anche attraverso la presentazione di case history.

SEMINARIO DI HORIZON CONSULTING POLAND A TORUN

Horizon Consulting Poland, nella figura del Presidente, l'Avv. Alfio Mancani, ha tenuto ieri un seminario a Torun, in Polonia, presso la sede dell'agenzia dello sviluppo regionale Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego - TARR S.A. dal titolo: "Forme di esercizio dell'attività imprenditoriale in Italia: consigli pratici dell'avvocato nella conduzione del business con gli italiani".

Nel corso dell'incontro, dedicato all'Italia nell'ambito del programma "Martedì con l'Export" e organizzato da #EnterpriseEuropeNetwork, l'agenzia dello sviluppo regionale di Torun, il presidente di Horizon Consulting Poland ha illustrato le potenzialità e le criticità del mercato italiano, attraverso un focus sui tipi di organizzazione e società che possono essere adottati, i profili di fiscalità, le caratteristiche del diritto del lavoro e, soprattutto, lo sviluppo degli investimenti dei clienti polacchi in Italia, con l'interscambio commerciale tra Polonia e Italia che continua a crescere e ha superato l'importante quota di 32 miliardi di euro, di cui quasi la metà è rappresentata dall'export polacco in Italia.

Il panel ha riscontrato un grande successo con molte aziende del Voivodato della Cuiavia-Pomerania che hanno partecipato con interesse e hanno interagito nel corso dell'incontro, dimostrando una grande voglia e capacità di essere protagonisti nei mercati stranieri.



HORIZON ITALY E L'AVV. FERRI AL KILOMETRO ROSSO DI BERGAMO

Horizon Consulting Italy, presieduta dal Dott. Mario Moretti, e l'Avv. Alessandro Ferri, legal partner della Società, annunciano l'apertura di un nuovo ufficio presso l'area Redroof del Kilometro Rosso - Innovation District di Bergamo, in Lombardia.

Horizon Consulting Italy in tal modo rafforza la presenza sul territorio nel nord Italia, a due passi da Milano, capitale industriale e finanziaria del Paese.

La scelta di posizionarsi presso la prestigiosa struttura del Kilometro Rosso ha come obiettivo quello di entrare in contatto con una realtà innovativa e strategica, in cui sono presenti le più importanti società del territorio lombardo.

PRESENTAZIONE CURATA DAL DOTT. MASSA SULLA MOBILITÀ AD ACRI (ASSOCIATION CZECH RAILWAY INDUSTRY)

La presentazione realizzata dal Dott. Roberto Massa per Horizon Consulting, in presenza del Presidente dr. Franco Aprile e del responsabile di Horizon Consulting Italia dr. Mario Moretti, intitolata "Investimenti e Opportunità nel Settore della Logistica e dei Trasporti in Italia," è stata tenuta il 19 marzo 2024 a Milano, rivolta a una delegazione di aziende ceche guidata dall'ACRI (Associazione ceche delle imprese del settore ferroviario presso il Consolato Generale della Repubblica Ceca.

Il focus della presentazione è stato sull'importanza strategica e le opportunità di investimento nel settore dei trasporti e della logistica in Italia, evidenziando il ruolo vitale che questo settore svolge nel supportare la crescita economica del paese e nel promuovere la sua competitività a livello internazionale. L'obiettivo era di esplorare come le aziende ceche potessero partecipare e beneficiare degli sviluppi in questo settore, in particolare considerando l'interesse dell'Italia a fungere da ponte tra il nord Europa e il Mediterraneo.

Il Dott. Massa ha iniziato con un'introduzione al network Horizon Consulting, descrivendo i servizi offerti, tra cui consulenza fiscale e aziendale, servizi finanziari, HR e consulenza legale. Ha poi sottolineato l'approccio flessibile e personalizzato del network verso i suoi clienti, valorizzando l'efficienza operativa e l'efficacia delle soluzioni proposte.

La presentazione si è concentrata sulle seguenti aree chiave:

1. L'importanza del settore trasporti e logistica per l'Italia;
2. Sfide e opportunità;
3. I corridoi logistici italiani;
4. Investimenti futuri e PNRR;
5. Tecnologie nuove e sostenibilità;

In conclusione, la presentazione del Dott. Massa ha offerto una panoramica completa e dettagliata sullo stato attuale e le prospettive future del settore della logistica e dei trasporti in Italia, evidenziando come le aziende ceche potrebbero trarre vantaggio da queste opportunità di investimento.



SANDRO GUIDI, PARTNER OF HORIZON, SPEAKER AT 'PROFESSION HEAD HUNTER'

Sandro Guidi, partner at Horizon Consulting Poland, is among the professional Head Hunters selected by Professione Head Hunter, the only training program in Italy to embark on a career as a professional Head Hunter.

Our Partner will hold the seminar: "Global Headhunting Strategies: Innovating and Transforming International Recruitment", a focus on overcoming the challenges of headhunting in a global context through cutting-edge techniques to identify and attract the best talents in different international markets, exploring innovative strategies to effectively navigate cultural and geographical complexities, and sharing practical approaches to build and maintain international professional networks, essential in the landscape of cross-border headhunting.

"Professione Head Hunter" will start in May 2024 and will be online on weekends, with the possibility of remote participation. It will last for 120 hours (lessons available in a reserved area for an additional 10 days), with a 3-month Project Work at the end of the course.

HORIZON ITALY AND HORIZON POLAND AT THE ODCEC OF BERGAMO.

"Processes of internationalization of companies: Poland, elements of international taxation, local corporate law, opportunities for entrepreneurs, companies, and professionals."

On Wednesday, January 31, 2024, a Conference on Poland was held at the Order of Chartered Accountants and Accounting Experts of Bergamo (ODCEC), featuring as speakers the President of Horizon Italy, Dr. Mario Moretti, and the President of Horizon Poland, Lawyer Alfio Mancani.

During the conference, Horizon Consulting professionals shared their expertise and professional experience in the country, which has been steadily growing over the past 20 years, focusing on tax regulation and legal forms with the aim of achieving efficient and optimized operations.

During the meeting, in the presence of Dr. Anna Golec-Mastroianni, Consul General of the Republic of Poland in Milan, the speakers addressed topics of macroeconomics, internal legislation, taxation concepts, and international treaties, alongside general information on Polish culture, legislation, and economy, to provide a comprehensive overview, also through the presentation of case studies.

HORIZON CONSULTING POLAND SEMINAR IN TORUN

Horizon Consulting Poland, represented by its President, Lawyer Alfio Mancani, held a seminar yesterday in Toruń, Poland, at the headquarters of the regional development agency Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego - TARR S.A., titled: "Forms of Entrepreneurial Activity in Italy: Practical Advice from the Lawyer on Conducting Business with Italians".

During the meeting, which was part of the "Tuesday with Export" program organized by Enterprise Europe Network and focused on Italy, the regional development agency of Toruń, the president of Horizon Consulting Poland illustrated the potential and challenges of the Italian market. The discussion covered various topics including types of organizational structures and companies that can be adopted, tax profiles, characteristics of labor law, and most importantly, the development of investments by Polish clients in Italy. The commercial exchange between Poland and Italy continues to grow and has surpassed the significant mark of 32 billion euros, with nearly half of it represented by Polish exports to Italy.

The panel was met with great success, with many companies from the Kuyavian-Pomeranian Voivodeship participating with interest and engaging in discussions during the meeting, demonstrating a strong desire and ability to play leading roles in foreign markets.



HORIZON ITALY AND THE LAWYER FERRI AT THE RED KILOMETER OF BERGAMO

Horizon Consulting Italy, chaired by Dr. Mario Moretti, and Attorney Alessandro Ferri, legal partner of the company, announce the opening of a new office at the Redroof area of Kilometro Rosso - Innovation District in Bergamo, Lombardy.

This move by Horizon Consulting Italy aims to strengthen its presence in northern Italy, just a stone's throw away from Milan, the industrial and financial capital of the country.

The decision to position themselves at the prestigious location of Kilometro Rosso is aimed at engaging with an innovative and strategic environment, where the most important companies in the Lombardy region are present.

PRESENTATION BY DR. MASSA AT ACRI (ASSOCIATION CZECH RAILWAY INDUSTRY)

The presentation delivered by Dr. Roberto Massa for Horizon Consulting, in the presence of President Dr. Franco Aprile and Horizon Consulting Italia's manager, Dr. Mario Moretti, titled "Investments and Opportunities in the Logistics and Transportation Sector in Italy," was held on March 19, 2024, in Milan, addressed to a delegation of Czech companies led by the ACRI (Czech Association of Railway Industry Companies) at the General Consulate of the Czech Republic.

The focus of the presentation was on the strategic importance and investment opportunities in the transportation and logistics sector in Italy, highlighting the vital role this sector plays in supporting the country's economic growth and promoting its competitiveness internationally. The objective was to explore how Czech companies could participate in and benefit from developments in this sector, particularly considering Italy's interest in acting as a bridge between Northern Europe and the Mediterranean.

Dr. Massa began with an introduction to the Horizon Consulting network, describing the services offered, including tax and business consultancy, financial services, HR, and legal consultancy. He then emphasized the network's flexible and personalized approach towards its clients, emphasizing operational efficiency and the effectiveness of proposed solutions.

The presentation focused on the following key areas:

1. The importance of the transportation and logistics sector for Italy;
2. Challenges and opportunities;
3. Italian logistics corridors;
4. Future investments and PNRR (National Recovery and Resilience Plan);
5. New technologies and sustainability.

In conclusion, Dr. Massa's presentation provided a comprehensive and detailed overview of the current status and future prospects of the logistics and transportation sector in Italy, highlighting how Czech companies could benefit from these investment opportunities.

Editorial board

Editor-in-chief

Alessandro De Felice

Editorial board

Franco Aprile

Alfio Mancani

Mario Moretti