

HORIZON MAGAZINE

June 2026

SUMMARY

New governance and
Chairman Alessandro Ferri

Digital Product Passport
at Kilometro Rosso

Horizon Days 2026:
Europe, Asia and
investments

Interviews: SGS & Partners
and CPO & Partners

HORIZON
CONSULTING 

SOMMARIO | SUMMARY

THIS ISSUE

03

Editorial

L'editoriale del Founder & Board Member di Horizon Consulting Network, Dott. Mario Moretti

04

New Governance

La nomina dell'Avv. Alessandro Ferri alla Presidenza.

06

Digital Trust

DPP e fiducia digitale come leva di competitività.

08

Horizon Days

Nuova governance, partner asiatici e istituzioni europee.

11

Voices

Interviste: SGS & Partners e CPO & Partners.

16

Horizon News

Aggiornamenti dal network internazionale.

ITA

Editoriale

Negli ultimi anni abbiamo imparato che costruire un network internazionale non significa semplicemente essere presenti in molti Paesi.

Significa creare fiducia.

Una fiducia che nasce dalla conoscenza reciproca, dalla condivisione di valori e dalla capacità di mettere realmente a disposizione dei clienti competenze complementari, indipendentemente dai confini geografici.

Questo numero di Horizon Magazine racconta proprio questa evoluzione.

La nomina del nuovo Consiglio di amministrazione e del Presidente Alessandro Ferri rappresenta un passaggio importante nel percorso di maturazione del nostro network. È un cambiamento che garantisce continuità e ci prepara ad affrontare una nuova fase di sviluppo.

Ma la governance è soltanto uno degli elementi.

Negli Horizon Days di Roma abbiamo visto qualcosa di ancora più significativo: professionisti provenienti da Europa e Asia discutere insieme di investimenti, innovazione, M&A, finanza internazionale e sviluppo delle imprese. Non semplici relazioni istituzionali, ma un confronto concreto su come creare opportunità per i nostri clienti.

Lo stesso spirito ha caratterizzato l'incontro dedicato al Digital Product Passport presso Kilometro Rosso. L'innovazione tecnologica non è più soltanto una questione normativa: è un fattore competitivo. Le imprese che sapranno trasformare gli obblighi in strumenti di trasparenza e fiducia avranno un vantaggio reale sui mercati internazionali.

Per questo abbiamo scelto di dare spazio anche alle voci dei nostri nuovi partner.

Le testimonianze di SGS & Partners e CPO & Partners dimostrano come, pur operando in mercati molto diversi tra loro, condividiamo una stessa visione: l'internazionalizzazione non è un servizio standardizzato, ma un percorso costruito sulle persone, sulle competenze locali e sulla collaborazione tra professionisti.

È questa la ragione per cui Horizon continua a crescere.

Non vogliamo essere il network con il maggior numero di bandierine sulla mappa.

Vogliamo essere il network che riesce a mettere il cliente in contatto, nel momento giusto, con il professionista giusto, nel Paese giusto.

Viviamo una fase storica nella quale gli equilibri economici internazionali sono in continua evoluzione. Le tensioni geopolitiche, il ritorno di politiche industriali e commerciali più selettive, la crescente centralità della sicurezza tecnologica e le nuove normative europee stanno ridefinendo il contesto competitivo globale. Per le imprese non è più sufficiente conoscere un mercato: occorre comprenderne le dinamiche economiche, normative e culturali, anticipando i cambiamenti anziché subirli.

È in questo scenario che un network internazionale assume il suo valore più autentico. Non soltanto come insieme di professionisti distribuiti in diversi Paesi, ma come comunità di competenze capace di offrire una lettura condivisa dei mercati, accompagnare le imprese nelle loro scelte strategiche e trasformare l'incertezza in opportunità di crescita.

Questo magazine racconta alcune delle tappe di questo percorso.

Molte altre devono ancora essere scritte.

E siamo convinti che le più interessanti siano proprio quelle che costruiremo insieme.

ENG

Editorial

In recent years, we have learned that building an international network does not simply mean being present in multiple countries.

It means building trust.

Trust rooted in mutual understanding, shared values, and the ability to place truly complementary expertise at the service of clients, regardless of geographical borders.

This issue of Horizon Magazine tells precisely this story of evolution.

The appointment of the new Board of Directors and of Chairman Alessandro Ferri marks an important step in the maturation of our network. It is a transition that ensures continuity while preparing us to enter a new phase of development.

Yet governance is only one part of the picture.

During the Horizon Days in Rome, we witnessed something even more significant: professionals from Europe and Asia coming together to discuss investment, innovation, M&A, international finance, and corporate development. These were not merely institutional exchanges, but a concrete dialogue on how to generate opportunities for our clients.

The same spirit defined the event dedicated to the Digital Product Passport at Kilometro Rosso. Technological innovation is no longer solely a matter of regulatory compliance: it has become a competitive driver. Companies capable of turning obligations into instruments of transparency and trust will gain a tangible advantage in international markets.

This is why we have also chosen to give voice to our new partners.

The contributions from SGS & Partners and CPO & Partners show that, although we operate across very different markets, we share the same vision: internationalisation is not a standardised service, but a journey built around people, local expertise, and collaboration among professionals.

This is the reason why Horizon continues to grow.

We do not aim to be the network with the largest number of flags on the map.

We aim to be the network capable of connecting clients, at the right time, with the right professional, in the right country.

We are living through a historical phase in which international economic balances are constantly evolving. Geopolitical tensions, the return of more selective industrial and trade policies, the growing centrality of technological security, and new European regulations are reshaping the global competitive landscape. For businesses, knowing a market is no longer enough: it is essential to understand its economic, regulatory, and cultural dynamics, anticipating change rather than merely reacting to it.

It is within this scenario that an international network reveals its most authentic value. Not simply as a group of professionals located in different countries, but as a community of expertise capable of offering a shared interpretation of markets, supporting companies in their strategic decisions, and turning uncertainty into opportunities for growth.

This magazine recounts some of the milestones along this path.

Many others are still to be written.

And we are convinced that the most meaningful ones will be those we build together.

Mario Moretti

Founder & Board Member Horizon Consulting Network

NEW GOVERNANCE

Leadership, continuity and
international growth

HORIZON
CONSULTING

A blue graphic element consisting of two perpendicular lines forming an L-shape, positioned to the right of the word 'CONSULTING'.



ITA

Alessandro Ferri alla Presidenza del Consiglio di Amministrazione.

Horizon Consulting Network annuncia la nomina dell'Avv. Alessandro Ferri a Presidente del Consiglio di Amministrazione, in un passaggio che rafforza la governance del network e ne sostiene la nuova fase di sviluppo internazionale.

Nato a Roma nel 1967, Ferri è avvocato cassazionista, laureato in Giurisprudenza presso l'Università La Sapienza. Dopo esperienze in primari studi legali della Capitale, nel 2000 ha fondato il proprio studio, maturando una competenza specifica nei processi di internazionalizzazione tra Italia ed Europa centro-orientale.

Accreditato presso le Ambasciate della Repubblica Ceca e della Repubblica Slovacca a Roma, è membro della Camera di Commercio Italo-Ceca di Praga e della Commissione di Diritto Europeo e Internazionale dell'Ordine degli Avvocati di Roma. In Horizon dal 2019, dal 2021 è Legal Partner di Horizon Consulting Italy.

Il nuovo CdA è composto da Alessandro Ferri, Mario Moretti, Roberto Massa, Alfio Mancani e Paolo Di Franco.

Il network ringrazia il Presidente uscente Franco Aprile per il contributo determinante alla crescita della rete.

ENG

Alessandro Ferri appointed Chairman of the Board of Directors.

Horizon Consulting Network announces the appointment of Attorney Alessandro Ferri as Chairman of the Board of Directors, a step designed to reinforce the network's governance and support its new phase of international development.

Born in Rome in 1967, Ferri is a Supreme Court attorney and holds a Law degree from La Sapienza University. After significant experience in leading Roman law firms, he founded his own practice in 2000, developing recognised expertise in business internationalization between Italy and Central-Eastern Europe.

Accredited by the Embassies of the Czech Republic and the Slovak Republic in Rome, he is a member of the Italian-Czech Chamber of Commerce in Prague and of the European and International Law Commission of the Rome Bar Association. He joined Horizon in 2019 and has served as Legal Partner of Horizon Consulting Italy since 2021.

The new Board includes Alessandro Ferri, Mario Moretti, Roberto Massa, Alfio Mancani and Paolo Di Franco.

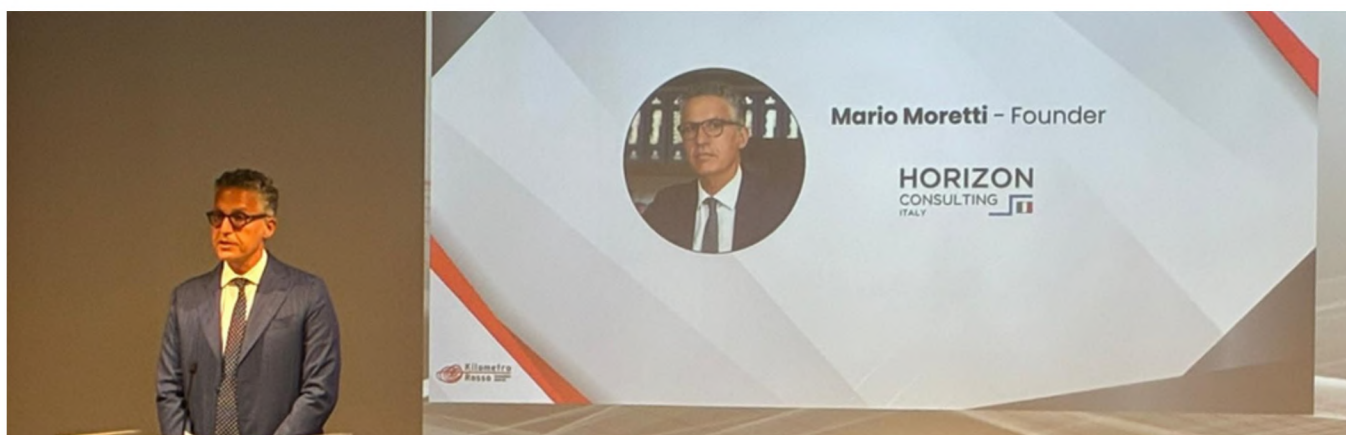
The network extends its sincere appreciation to outgoing Chairman Franco Aprile for his decisive contribution to Horizon's growth.

DIGITAL TRUST

Digital Product, Passport and
business competitiveness

HORIZON
CONSULTING

A blue graphic element consisting of two perpendicular lines forming an L-shape, positioned to the right of the word 'CONSULTING'.



ITA

Al Kilometro Rosso il DPP diventa una questione di fiducia e competitività

Il 28 maggio 2026, al Kilometro Rosso di Bergamo, 100 professionisti e imprenditori si sono confrontati su un tema ormai ineludibile: il Digital Product Passport e la fiducia digitale come leva di sviluppo aziendale.

L'incontro, ospitato nell'hub dell'innovazione creato da Brembo, ha riunito voci imprenditoriali, tecniche e professionali, tra cui Mario Moretti, Fulvio Magni, Maurizio Crippa, Giovanni Alberto Sala, Alessandro Ferri, Enrico Perfler, Alessandro Castelli, Mario Sangiorgi, Luca Buratti, Andrea Biffi e Roberto Marelli.

"La domanda vera non è quanto costa fare il DPP, ma quanto costa non farlo": questa sintesi ha dato il tono alla serata, trasformando l'obbligo regolatorio in una riflessione strategica sulla trasparenza, sulla tracciabilità e sulla capacità delle imprese di generare fiducia.

La conclusione nella piazza interna del Kilometro Rosso, tra networking e conversazioni, ha confermato il valore degli spazi in cui la consulenza incontra l'innovazione industriale.

ENG

At Kilometro Rosso, the DPP becomes a matter of trust and competitiveness

On 28 May 2026, at Kilometro Rosso in Bergamo, 100 professionals and entrepreneurs gathered around a topic that can no longer be deferred: the Digital Product Passport and digital trust as a lever for corporate development.

Hosted in the innovation hub created by Brembo, the event brought together entrepreneurial, technical and professional voices, including Mario Moretti, Fulvio Magni, Maurizio Crippa, Giovanni Alberto Sala, Alessandro Ferri, Enrico Perfler, Alessandro Castelli, Mario Sangiorgi, Luca Buratti, Andrea Biffi and Roberto Marelli.

"The real question is not how much implementing the DPP costs, but how much it costs not to implement it": this statement set the tone for the evening, turning a regulatory requirement into a strategic reflection on transparency, traceability and the capacity of companies to generate trust.

The closing networking moment in Kilometro Rosso's internal square confirmed the value of spaces where professional advisory meets industrial innovation.

100

Professionals

28 May

Bergamo

DPP

Digital trust

HORIZON DAYS 2026

Europe, Asia, institutions
and new synergies

HORIZON
CONSULTING 



ITA

Roma inaugura la nuova fase del network tra Europa e Asia

Il 20 maggio 2026 Roma ha ospitato la prima giornata degli Horizon Days, dedicata al rafforzamento delle relazioni internazionali e allo sviluppo di nuove opportunità di collaborazione tra partner.

L'incontro, presso lo studio del Presidente Alessandro Ferri, ha costituito un forum strategico volto a consolidare Horizon Consulting Network quale piattaforma europea di riferimento per investitori internazionali e operazioni cross-border.

Al centro della sessione: la presentazione del nuovo Consiglio di Amministrazione, l'ingresso di CPO Shanghai e SGS Partners nel network, le linee di sviluppo del cross-selling internazionale, le operazioni M&A, l'assistenza agli investitori esteri e i programmi di finanziamento europei e nazionali.

La giornata ha confermato l'ambizione di Horizon: costruire sinergie operative tra giurisdizioni diverse, rendendo la cooperazione internazionale più integrata, efficiente e orientata alla crescita concreta delle imprese.

ENG

Rome opens a new phase for the network between Europe and Asia

On 20 May 2026, Rome hosted the opening day of Horizon Days, dedicated to strengthening international relations and developing new collaboration opportunities among partners.

Held at the office of Chairman Alessandro Ferri, the meeting served as a strategic forum designed to consolidate Horizon Consulting Network as a European platform of reference for international investors and cross-border operations.

The session focused on the presentation of the new Board of Directors, the entry of CPO Shanghai and SGS Partners into the network, the development of international cross-selling, M&A transactions, support for foreign investors and European and national funding programmes.

The day reaffirmed Horizon's ambition: to create operational synergies across jurisdictions, making international cooperation more integrated, efficient and oriented toward tangible corporate growth.





ITA

Istituzioni europee e imprese a confronto su investimenti, sostenibilità e biomedicale

La seconda giornata degli Horizon Days 2026, il 21 maggio a Palazzo Falconieri, sede dell'Accademia d'Ungheria a Roma, ha riunito istituzioni, organismi europei e imprese internazionali attorno alle nuove sfide dell'internazionalizzazione.

Promossa da Mario Moretti, Founder e Board Member di Horizon Consulting Network, l'iniziativa ha rafforzato il dialogo tra il network e il sistema diplomatico europeo, con focus sugli strumenti finanziari a supporto degli investimenti in Europa.

Tra gli interventi: il Direttore dell'Accademia d'Ungheria Mark Aurel Erszegi, l'Ambasciatore Andor Ferenc David, Alessandro Ferri, Paolo Di Franco, Guido Vezzani della BEI, Dora Zakar, Riccardo Scarpulla del MIMIT, Raffaella Fonda e Furio Pradella.

Biomedicale, mobilità sostenibile e attrazione di capitali sono emersi come assi strategici per una competitività europea fondata su innovazione, cooperazione e sviluppo industriale responsabile.

ENG

European institutions and businesses discuss investment, sustainability and biomedical innovation

The second day of Horizon Days 2026, held on 21 May at Palazzo Falconieri, home of the Hungarian Academy in Rome, brought together institutions, European bodies and international companies to address the new challenges of internationalization.

Promoted by Mario Moretti, Founder and Board Member of Horizon Consulting Network, the initiative strengthened the dialogue between the network and the European diplomatic system, with particular focus on financial instruments supporting investment in Europe.

Speakers included Hungarian Academy Director Mark Aurel Erszegi, Ambassador Andor Ferenc David, Alessandro Ferri, Paolo Di Franco, Guido Vezzani of the EIB, Dora Zakar, Riccardo Scarpulla of MIMIT, Raffaella Fonda and Furio Pradella.

Biomedical innovation, sustainable mobility and capital attraction emerged as strategic pillars for European competitiveness founded on innovation, cooperation and responsible industrial development.

VOICES FROM THE NETWORK

Direct speech from
new international partners

HORIZON
CONSULTING

A blue graphic element consisting of two perpendicular lines forming an L-shape, positioned to the right of the word 'CONSULTING'.



Jalal Nasri - SGS & Partners

United Kingdom, UAE and MENA markets

Interview with Jalal Nasri

Il network diventa valore quando un cliente soddisfatto cerca il passo successivo e trova già competenze nei mercati in cui vuole crescere.

ITA

Come nasce SGS & Partners e qual è la vostra identità oggi?

"SGS & Partners nasce a Londra come studio di commercialisti e consulenti d'impresa. Ci occupiamo di fiscalità, operazioni straordinarie e processi di internazionalizzazione, con un team multi lingua che lavora nelle differenti sedi, tra cui da ultimo Abu Dhabi".

Qual è la vostra strategia distintiva?

"La nostra strategia è offrire conoscenza locale all'imprenditore: lingua, cultura e presenza sul territorio. Le PMI italiane si sentono più sicure quando sono guidate da professionisti che conoscono davvero il mercato in cui vogliono entrare."

Come stanno cambiando UK ed Emirati?

"Siamo in un momento storico interessante. Brexit, pandemia, guerra in Ucraina e crisi energetiche hanno cambiato gli scenari. L'imprenditore oggi deve valutare molti più fattori prima di investire: geopolitica, supply chain, inflazione, sicurezza e nuove opportunità."

Che consiglio darebbe a un'impresa al primo passo internazionale?

"Consiglierei di non partire dall'entusiasmo, ma da una diagnosi seria: mercato, governance, fiscalità, partner e tempi. L'internazionalizzazione funziona quando è progettata come percorso e non come singola operazione."

ENG

How did SGS & Partners begin, and how would you define your identity today?

"SGS & Partners was founded in London as a firm of accountants and business consultants. We specialize in taxation, extraordinary transactions, and internationalization processes, with a multilingual team working across various offices, most recently in Abu Dhabi".

What makes your approach distinctive?

"Our strategy is to offer entrepreneurs genuine local knowledge: language, culture and on-the-ground presence. Italian SMEs feel more confident when they are guided by professionals who truly understand the market they wish to enter."

How are the UK and UAE markets changing?

"We are living through a highly significant moment. Brexit, the pandemic, the war in Ukraine and energy tensions have reshaped the landscape. Entrepreneurs now need to consider many more variables before investing: geopolitics, supply chains, inflation, security and new opportunities."

What advice would you give a company taking its first international step?

"I would advise not to start from enthusiasm alone, but from a serious diagnosis: market, governance, taxation, partners and timing. Internationalization works when it is designed as a path, not as a single transaction."



Jalal Nasri - SGS & Partners

International growth, Made in Italy and the value of Horizon

■ ■ **Made in Italy va pensato in modo trasversale: alcuni settori, per loro natura, crescono replicando valore in più Paesi.**

ITA

Dove vede le maggiori opportunità per le PMI italiane?

"Vedo opportunità in design, infrastrutture, impiantistica e industria alimentare. Alcuni Paesi vogliono ridurre la dipendenza dalle importazioni e costruire capacità locali: qui le competenze italiane possono avere un ruolo rilevante."

Perché Horizon?

"Il vantaggio di Horizon è che quando un imprenditore inizia a internazionalizzare non guarda più a un solo Paese. Se il primo passo funziona, cerca altri mercati. A quel punto il network diventa un moltiplicatore per tutti i partner."

Quale obiettivo vi date per i prossimi due anni?

"Saremo soddisfatti se avremo creato opportunità concrete per i membri del network, non solo per noi. Vogliamo sederci al tavolo, condividere ciò che vediamo nei mercati e costruire iniziative congiunte."

Quali settori del Made in Italy vede più pronti?

"Vedo settori capaci di portare valore oltre il prodotto: design, food, impiantistica, infrastrutture e servizi collegati alla qualità. La forza italiana non è soltanto esportare, ma trasferire metodo, cura e capacità di adattamento a mercati molto diversi."

Quanto contano lingua, cultura e presenza diretta?

"Contano moltissimo. Una struttura fiscale corretta è necessaria, ma non basta se manca la comprensione del contesto. Lingua, cultura e presenza fisica riducono la distanza con banche, istituzioni e controparti locali."

ENG

Where do you see the greatest opportunities for Italian SMEs?

"I see opportunities in design, infrastructure, plant engineering and the food industry. Several countries want to reduce dependence on imports and build local capacity: Italian know-how can play a meaningful role there."

Why Horizon?

"Horizon's advantage is that when entrepreneurs begin to internationalize, they no longer look at a single country only. If the first step works, they seek other markets. At that point the network becomes a multiplier for every partner."

What goal are you setting yourselves for the next two years?

"We will be satisfied if we have created concrete opportunities for the members of the network, not only for ourselves. We want to sit at the table, share what we see in the markets and build joint initiatives."

Which Made in Italy sectors are most ready?

"I see sectors that can carry value beyond the product itself: design, food, plant engineering, infrastructure and quality-related services. Italy's strength is not merely exporting, but transferring method, care and adaptability to very different markets."

How important are language, culture and direct presence?

"They are essential. A sound tax structure is necessary, yet it is not enough without an understanding of context. Language, culture and physical presence reduce the distance with banks, institutions and local counterparties."



Fabio Enrico Pessina - CPO & Partners

China, Italian SMEs and the bridge between local execution and international strategy

■ ■ **Siamo una boutique: accompagniamo il cliente a 360 gradi, anche nelle scelte operative che rendono possibile l'investimento.**

ITA

Come nasce la presenza in Cina?

"La nostra società in Cina nasce nel 2007 a Shanghai, quasi come un'avventura greenfield. Tre commercialisti di Monza decisero che la Cina meritava tempo, investimenti e presenza diretta per accompagnare l'internazionalizzazione delle imprese italiane."

Che cosa significa oggi Cina per le imprese italiane?

"Non va più vista solo come luogo di produzione a basso costo. La Cina è un mercato immenso, sofisticato e in evoluzione. Molti clienti producono in Italia e vendono in Cina prodotti ad alta qualità, soprattutto nella meccanica e nell'impiantistica."

Qual è il vostro tratto distintivo?

"Il nostro vantaggio è il ponte immediato tra Italia e Cina. Il cliente parla con noi in Italia, poi noi diventiamo la sua lunga mano e il suo occhio operativo a Shanghai. Questa responsabilità professionale è molto apprezzata."

Quali errori dovrebbe evitare una PMI in Cina?

"Il primo errore è pensare che basti replicare il modello italiano. In Cina occorrono ascolto, pazienza, adattamento e una presenza capace di tradurre le decisioni strategiche in operatività quotidiana."

Quanto conta la fiducia con i partner locali?

"La fiducia è una vera infrastruttura dell'investimento. Senza un rapporto affidabile con consulenti, istituzioni, fornitori e management locale, anche un buon progetto rischia di restare fragile."

ENG

How did your presence in China begin?

"Our Chinese firm was founded in Shanghai in 2007, almost as a greenfield adventure. Three chartered accountants from Monza decided that China deserved time, investment and direct presence to support the internationalization of Italian companies."

What does China represent for Italian companies today?

"It should no longer be seen merely as a low-cost production location. China is an immense, sophisticated and evolving market. Many clients manufacture in Italy and sell high-quality products in China, particularly in mechanical engineering and industrial systems."

What is your distinctive strength?

"Our advantage is the immediate bridge between Italy and China. The client speaks with us in Italy, and we then become their extended hand and operational eyes in Shanghai. This professional responsibility is highly valued."

Which mistakes should an SME avoid in China?

"The first mistake is assuming that the Italian model can simply be replicated. China requires listening, patience, adaptation and a presence able to translate strategic decisions into day-to-day execution."

How important is trust with local partners?

"Trust is a genuine infrastructure for investment. Without a reliable relationship with advisors, institutions, suppliers and local management, even a strong project may remain fragile."



Fabio Enrico Pessina - CPO & Partners

Future markets, trust and the Horizon platform

» **Horizon potrebbe diventare un motore di ricerca di opportunità: non solo rispondere ai bisogni, ma intercettarli prima che diventino evidenti.**

ITA

Che clienti seguite?

"Il nostro cliente tipico è la piccola e media impresa, spesso familiare, con fatturati anche importanti ma con grande attenzione a servizio, costi e affidabilità. Il settore principale è la meccanica, dove l'Italia esprime nicchie di eccellenza."

Come immagina il mercato cinese nei prossimi cinque anni?

"La Cina programma su orizzonti lunghi e dovrà spingere i consumi interni, le rinnovabili, l'efficienza energetica, l'ambiente e la mobilità elettrica. È un mercato difficile, ma l'Italia può ancora dire molto in settori di qualità."

Perché entrare in Horizon?

"Il network serve ad avere contatti in molti Paesi e a dire ai nostri interlocutori cinesi che possiamo assisterli attraverso partner affidabili nelle giurisdizioni coperte da Horizon. La scelta è stata facile: abbiamo trovato sintonia umana, etica e professionale."

Come potrebbe evolvere Horizon?

"Horizon potrebbe diventare un motore di ricerca di opportunità: non solo rispondere ai bisogni, ma intercettarli prima che diventino evidenti. Il valore sarà connettere domanda, competenze e giurisdizioni nel momento giusto."

ENG

Which clients do you serve?

"Our typical client is a small or medium-sized enterprise, often family-owned, sometimes with significant turnover but deeply attentive to service, costs and reliability. The main sector is mechanical engineering, where Italy expresses niches of excellence."

How do you see the Chinese market over the next five years?

"China plans across long horizons and will need to stimulate domestic consumption, renewables, energy efficiency, the environment and electric mobility. It is a difficult market, but Italy still has much to offer in quality-driven sectors."

Why join Horizon?

"The network gives us contacts in many countries and allows us to tell Chinese investors that we can support them through trusted partners across Horizon's jurisdictions. The choice was easy: we found human, ethical and professional alignment."

How could Horizon evolve?

"Horizon could become a search engine for opportunities: not only responding to needs, but identifying them before they become evident. The value will be to connect demand, expertise and jurisdictions at the right moment."

HORIZON NEWS

HORIZON
CONSULTING 

HORIZON NEWS

Poland and Hungary: two desks, one integrated team

ITA

Horizon Consulting Poland e Horizon Consulting Hungary rafforzano la collaborazione con Hungarian Desk a Varsavia e Polish Desk a Budapest, per assistere clienti cross-border con professionisti madrelingua e un coordinamento operativo integrato.

ENG

Horizon Consulting Poland and Horizon Consulting Hungary strengthen their cooperation through a Hungarian Desk in Warsaw and a Polish Desk in Budapest, supporting cross-border clients with native-speaking professionals and integrated operational coordination.

Portugal Positivo: business, community and impact

ITA

I partner portoghesi di Visar - Consultores Associados lanciano Portugal Positivo, iniziativa di responsabilità sociale che dà voce a persone e storie capaci di generare innovazione, inclusione e cambiamento positivo nelle comunità.

ENG

The Portuguese partners at Visar - Consultores Associados launch Portugal Positivo, a social responsibility initiative giving voice to people and stories capable of generating innovation, inclusion and positive change within local communities.

CPO & Partners in Shanghai with Paolo Gentiloni

ITA

CPO & Partners ha partecipato al Talk over Lunch con Paolo Gentiloni presso la Camera di Commercio Italiana in Cina a Shanghai, confrontandosi su prospettive europee, relazioni UE-Cina e opportunità per le imprese italiane.

ENG

CPO & Partners attended the Talk over Lunch with Paolo Gentiloni at the Italian Chamber of Commerce in China in Shanghai, discussing European economic prospects, EU-China relations and opportunities for Italian companies.

Italy and Poland: quarterly review and new priorities

ITA

Horizon Consulting Italy e Horizon Consulting Poland analizzano il primo trimestre tra manifatturiero, relazioni istituzionali, AI, R&D, strumenti di collaborazione cross-border ed efficienza energetica.

ENG

Horizon Consulting Italy and Horizon Consulting Poland review the first quarter across manufacturing, institutional relations, AI, R&D, cross-border collaboration tools and energy efficiency.

HORIZON NEWS

Moretti and Massa at the Chamber of Deputies for "The Czech Republic — A Strategic Partner for Italy"

ITA

Il 20 maggio, i nostri partner Mario Moretti e Roberto Massa hanno partecipato a "Repubblica Ceca — Partner Strategico per l'Italia", evento istituzionale ospitato dalla Camera dei Deputati a Roma promosso da Italian-Czech Chamber of Commerce and Industry su iniziativa dell'On. Nazario Pagano.

Un appuntamento di alto livello che ha riunito ambasciatori, ministri e rappresentanti del mondo imprenditoriale per esplorare le opportunità strategiche del rapporto Italia–Repubblica Ceca: dal commercio bilaterale ai distretti industriali, dai settori chiave dell'economia ceca alle storie di successo di aziende che operano tra i due Paesi. Tra i relatori, i vicepremier di Italia e Repubblica Ceca, Antonio Tajani e Karel Havlíček.

ENG

On May 20th, our partners Mario Moretti and Roberto Massa attended "Repubblica Ceca — Partner Strategico per l'Italia", an institutional event held at the Camera dei Deputati in Rome promoted by Italian-Czech Chamber of Commerce and Industry on the initiative of Hon. Nazario Pagano.

A high-level gathering bringing together ambassadors, ministers and business leaders to explore the strategic opportunities of the Italy–Czech Republic relationship: from bilateral trade and industrial districts to the Czech economy's key sectors and success stories of companies operating across both countries. Among the speakers, the Deputy Prime Ministers of Italy and the Czech Republic, Antonio Tajani and Karel Havlíček.



ABOUT US

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 centred round: 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.

The horizon changes based on how you see it. Our job is to help entrepreneurs from all over Europe look further forward to achieve top level results and performance.

You can find us in Italy, Albania, Baltic States, China, Croatia, Czech Republic, Hungary, Poland, Portugal, Slovakia, Spain, Romania, Oceania, Philippines, Vietnam, Singapore, UAE and UK.

Editor-in-chief

Alessandro De Felice

Editorial Board

Alessandro Ferri
Mario Moretti
Alfio Mancani