



INVESTIGATION

UN FUTURO
CON MENO CINESI
E PIÙ AFRICANI

BATTISTONI, SENATORE A CAVALLO

ALLA LONTANA DAL FAST FASHION

LA NUOVA VITA DI DEL VECCHIO

I DUE ALFIERI A CINQUE CERCHI

LUGLIO, 2021

Forbes

Italia 4,90 euro - Anno 5 - N° 45 - Luglio, 2021 - Periodicità: mensile - Prima immissione: 9/6/2021
Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale D. L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LO/MI

COVER STORY

WONDER WOMEN

100 DONNE VINCENTI 2021
E LE 10 PIÙ RICCHE DEL MONDO

MILENA GABANELLI
GIORNALISTA

Healthcare
Campioni in salute



Il manager dei due mondi

DALLA COMPONENTISTICA PER L'AUTOMOTIVE AI SISTEMI DI SOLLEVAMENTO INDUSTRIALE, FINO ALLE COSTRUZIONI NAVALI, **FABRIZIO FERRI** HA PORTATO AVANTI DIVERSI PROGETTI INTERNAZIONALI, COME QUELLO DI **FINCANTIERI** IN CINA. CON LA SUA ESPERIENZA NELL'INDUSTRIA STA ANCHE SUPPORTANDO LE STARTUP ITALIANE TRA IL PAESE ASIATICO E GLI USA

S



Fabrizio Ferri

Si parla tanto di cervelli in fuga dall'Italia e sono pochi i casi in cui almeno c'è l'orgoglio che fuggano per andare a dirigere aziende italiane che tutto il mondo ci invidia. È il caso di **Fabrizio Ferri**, ceo di **Fincantieri Cina** e responsabile di Fincantieri Apac, nato a Giulianova, sulla costa Adriatica, da dove è partito per una carriera internazionale che lo ha portato a lavorare tra Stati Uniti, Europa e Asia. Classe '77, laureato in Ingegneria meccanica nel 2002 all'Università di Bologna, nel 2008 ha conseguito un mba all'Hult International Business School di Boston, in America. Nella sua esperienza professionale si è sempre confrontato in contesti internazionali

con diversi segmenti di business: dalla componentistica per auto e moto ai sistemi di sollevamento industriale fino alle costruzioni navali. "Ho sempre avuto ruoli di sviluppo business o di general management", racconta. "Le mie basi ingegneristiche mi hanno aiutato ad accorciare la *learning curve* quando mi confrontavo con un nuovo settore industriale. Il resto credo sia dovuto alla curiosità e alla voglia di nuove sfide". La sua passione per l'industria deriva anche dall'essere nato e cresciuto in Italia. "Spesso", ci tiene a sottolineare, "ci si dimentica

che l'Italia è il secondo Paese manifatturiero in Europa, tutto il mondo ci invidia le nostre competenze in ambito ingegneristico e di design." In un contesto mondiale sempre più diviso, grazie alle sue esperienze lavorative e al network di relazioni costruito, Fabrizio è riuscito a farsi apprezzare sia negli ambienti di Washington che di Beijing, essendo un alumni del programma Young Leader del prestigioso consiglio per le relazioni tra Italia e Stati Uniti e allo stesso tempo un frequentatore apprezzato del Boao forum, la Davos

cinese. Qui, nell'edizione del 2021, è stato invitato come speaker in uno dei panel più importanti e ha avuto anche la possibilità di presentare al vicepresidente Wang Qishan, carica numero tre in Cina per ordine di importanza, il progetto - che attualmente dirige - sviluppato in Cina da Fincantieri, unica azienda europea a essere stata invitata all'incontro con i vertici del governo cinese.

"Tra il 2005 e il 2007, ho passato molto tempo negli Stati Uniti dove lavoravo nel settore automotive. Ho avuto la fortuna di confrontarmi e imparare dai manager di Harley Davidson, che era uno dei clienti che seguivo. Ero affascinato dalla loro organizzazione e professionalità. Il mio primo contatto con la Cina è avvenuto nel 2006 per una fiera a Shanghai. Sono rimasto folgorato dal dinamismo della città e mi sono subito convinto del grande potenziale di crescita del Paese. Quando poi è venuto il momento di scegliere la scuola per l'mba ho optato per una soluzione che mi potesse dare le basi solide di un'istituzione americana con un rotation program di tre mesi a Shanghai".

Dopo il conseguimento dell'mba, nel 2008, Fabrizio passa più di tre anni a Shanghai come general manager per Redaelli, società del gruppo Severstal, e nel 2012 entra in Fincantieri a Trieste come responsabile del marketing per la business unit delle navi da crociera. Infine, dal 2015 si trasferisce stabilmente a Shanghai come ceo di Fincantieri Cina e nel gennaio 2019 diventa anche responsabile dell'Apac Region per il gruppo.

"Ho vissuto in Cina dal 2009 al 2012 e ancora dal 2015 ad oggi. Non è possibile descrivere a parole lo sviluppo

vertiginoso del Paese, ma soprattutto la crescita delle dimensioni e potere d'acquisto della sua classe media in questi anni. Nessuna azienda al mondo, se ha velleità di competere globalmente, può permettersi di trascurare il mercato cinese. Inoltre, la Cina ha gestito la pandemia di Covid-19 in maniera molto efficace ed è tornata oggi a crescere come nel 2019. Shanghai è una città fantastica e sono molto felice che mio figlio di 6 anni stia crescendo in un ambiente così stimolante, parlando già un buon mandarino".

Fabrizio è sempre stato attratto dal concetto di innovazione e negli anni ha sviluppato un interesse crescente per il mondo delle startup. "Sono fortemente convinto che l'innovazione sia alla base della crescita di qualsiasi organizzazione, soprattutto in un contesto internazionale sempre più competitivo. Purtroppo in Italia troppo spesso si è optato per un'innovazione incrementale, dove si tende a migliorare prodotti e servizi esistenti, senza investire nell'innovazione radicale introducendo nuovi paradigmi tecnologici, con il risultato di perdere competitività nel lungo periodo. Ci sono tante motivazioni per questo approccio. Sicuramente la ridotta spesa in r&d delle pmi e un'atavica avversione al rischio di alcuni imprenditori sono tra queste. Ma anche, e in questo caso parliamo di startup, la difficoltà di trovare finanziatori per nuove idee". Per questo motivo Fabrizio nel 2016 ha deciso di entrare in iStarter come equity partner, una piattaforma costituita da circa 100 professionisti italiani con background diversi ma tutti accomunati dallo stesso obiettivo: supportare

la crescita delle startup italiane connettendole con potenziali finanziatori all'estero. "La voglia è quella di ridare indietro qualcosa al proprio Paese. In questo contesto ho personalmente organizzato due eventi in Cina, nel 2017 a Beijing in Ambasciata italiana e nel 2019 a Shanghai presso l'incubatore Stic, dove abbiamo portato alcune tra le migliori startup italiane a presentarsi a gruppi selezionati di venture capital e angel investor cinesi. I due eventi hanno destato molta curiosità nel mondo degli investitori cinesi, tanto che sono stato molto felice che l'avventura di iStarter sia poi confluita in ClubDealOnline, cosa che ci permetterà quindi di dare continuità con il network costruito in questi anni in Cina".

ClubDealOnline è una società italiana di grande successo: è una piattaforma di private crowdfunding che presenta startup e scaleup alla propria community di investitori. Con l'operazione raccontata da Fabrizio, ClubDealOnline prende una dimensione internazionale e potrà aiutare le aziende selezionate a crescere più velocemente fuori dall'Italia. Inoltre, la piattaforma sta ogni giorno accrescendo i servizi messi a disposizione degli investitori. "Gli ex equity partner di iStarter, come me, ora hanno un nuovo ruolo in ClubDealOnline, quello di lead partner. Saranno il punto di contatto costante tra la community di investitori e le società successivamente alla chiusura del club deal, personalmente sempre con in testa il concetto di 'give back to the society' e come supporto al sistema Paese". Spazio anche ai riconoscimenti. Nel 2019, Fabrizio è stato insignito del prestigioso Magnolia Award dalla municipalità di Shanghai per il suo contributo alla crescita dell'economia della città e nel 2020 il presidente della Repubblica italiana, su proposta del Consiglio dei ministri, lo ha nominato Cavaliere dell'ordine del merito della Repubblica Italiana per il suo ruolo decisivo nello sviluppo del business di Fincantieri in Cina. **F**

● "Sono convinto che l'innovazione sia alla base della crescita di qualsiasi impresa. Soprattutto in un contesto globale sempre più competitivo"