

**BD**  
BUSINESS  
DEVELOPMENT  
MANAGEMENT

**BUSINESS DEVELOPMENT  
PROJECT MANAGEMENT  
INNOVATION**

IT | EN | ES | FR | [Rassegna stampa](#) | [Link](#) | [Contatti](#) | [Dati aziendali](#) | [Cerca nel sito](#)

- > [PROFILO](#)
- > [TEAM NETWORK](#)
- > [SERVIZI](#)
- > [CORE BUSINESS](#)
- > [PROGETTI](#)
- > [PRIVACY POLICY](#)
- > [BIBLIOTECA](#)
- > [SPECIALE INNOVAZIONE](#)
- > [NEWS](#)

**NEWSLETTER**

Per ricevere la nostra newsletter, inserisci il tuo indirizzo email.

**AREA RISERVATA**

Per accedere alle aree riservate inserisci username e password.  
[Registrazione](#)  
[Dimenticato la password?](#)  
 Username:   
 Password:

**ECOSISTEMA DIGITALE**

[Linked In](#) [flickr](#) [viadeo](#)

[Versione per stampa](#)

18/09/2009  
**L'ITALIA ATTRAIE PRIVATE EQUITY E M&A**

Quali nazioni risulteranno strategiche per le imprese italiane coinvolte in operazioni di M&A e Private Equity, nei prossimi dodici mesi? Quali servizi o azioni fidelizzano meglio il cliente? Sono queste le due principali domande cui si propone di rispondere una indagine condotta dal Centro Studi Finanziari, Giuridici e Social di Editrice Le Fonti.

Il questionario strutturato, distribuito all'alta dirigenza, ha determinato un quadro descrittivo qualitativo e quantitativo dai risultati decisamente interessanti.

I professionisti dimostrano ancora fiducia nell'Italia, come paese su cui puntare nell'immediato. I settori maggiormente coinvolti negli investimenti, sono risultati: alimentare, meccanica di precisione, tessile, moda, lusso, energia e nautica. Per quanto riguarda la parte di comunicazione e marketing, tra i servizi e le azioni volte a fidelizzare il cliente, occupano i primi posti: la Formazione, elemento sempre rilevante, ai fini della personalizzazione, contatto umano e sostanza della conoscenza, i Convegni e i Servizi non Finanziari. Meno considerati gli eventi collettivi dedicati.

Dall'indagine si evince che il Private Equity italiano, nonostante le critiche degli ultimi tempi, è ancora percepito come capace di dare risposte veloci, competenti e affidabili. Buono è anche il grado di comprensione del mondo imprenditoriale oltre che la percezione della specializzazione da parte dei clienti.

Copyright © 2008 - Tutti i diritti riservati Design e Cms TimeMind