

- ③ **Scenario:** due fondi di Private Equity erano entrati in un periodo di esclusività per negoziare l'acquisizione di **Azuvi, un fabbricante di piastrelle ceramiche** basato nel distretto industriale di Castellón, Spagna
- ③ **Progetto:** BCS realizzò una Due Diligence Commerciale in tutti i principali mercati Europei
 - Conduسه interviste dirette con esperti del settore e clienti dell'azienda
 - Valutò la situazione del mercato complessiva ed il posizionamento della società
 - Analizzò la struttura commerciale ed i principali processi logistici e distributivi
 - Verificò gli obiettivi del Business Plan
 - Raccomandò una serie di azioni a breve termine identificando aree di miglioramento
- ③ **Risultato:** i Fondi chiusero con successo la transazione
 - BCS venne assunta nuovamente dai nuovi azionisti per appoggiare lo sviluppo di una nuova strategia commerciale
 - La strategia portò finalmente ad una nuova struttura dell'organizzazione commerciale

