

- ③ **Scenario: Nmás1**, fondo di Private Equity spagnolo, stava conducendo un processo di “build-up” nei mercati del Billing e Direct Mailing
 - Il fondo era interessato a valutare il posizionamento competitivo e le possibilità di sviluppo della nuova società, **émfasis**, così come a esplorare potenziali candidati per acquisizioni future

- ③ **Progetto:** BCS ha condotto un’esaustiva Due Diligence in entrambi i mercati
 - Ha condotto interviste di persona con il management
 - Ha analizzato i mercati e il posizionamento della nuova società
 - Ha definito le sinergie per una maggiore integrazione delle due attività
 - Ha esaminato le principali tendenze dei mercati europei più sviluppati, Francia e Italia, attraverso un esercizio di *benchmarking*
 - Ha identificato i principali concorrenti e aziende-obiettivo

- ③ **Risultati:** Il cliente ha implementato il suo piano strategico. Nei mesi seguenti allo studio ha acquistato una delle aziende-obiettivo identificate durante la Due Diligence



émfasis
Billing & Marketing Services

Nmás1

Private Equity