

- ☉ **Scenario: un gruppo di Family Offices** era interessato ad investire in **un fornitore di nicchia di componenti IT**, con clienti tra la principali imprese spagnole
- ☉ **Progetto:** BCS realizzò un Due Diligence Commerciale in due settimane
  - Sviluppò rapidamente una comprensione del funzionamento del mercato e dei suoi *drivers* principali
  - Intervistò al management team
  - Identificò ed intervistò un esperto del settore di fama internazionale
  - Realizzò diverse interviste telefoniche con i principali clienti della compagnia
  - Analizzò l'azienda in un'ottica SWOT
  - Analizzò il Business Plan e fornì un'opinione indipendente sulla sua fattibilità
- ☉ **Risultato:** in base alle conclusioni del lavoro di BCS, gli investitori riconsiderarono la valutazione, ritirandosi alla fine dall'investimento

