

- ③ **Scenario: il fondo Baring Private Equity Partners** era entrato in un periodo di esclusività per l'acquisto di un'azienda spagnola di noleggio di macchinari per la costruzione
- ③ **Progetto:** BCS completò in otto settimane una revisione della compagnia e del suo posizionamento nel mercato del noleggio in Spagna
 - BCS condusse interviste dirette con il management team e i con i clienti dell'azienda, oltre che con una serie di esperti a livello internazionale
 - Analizzò l'evoluzione economica del mercato negli ultimi anni, così come le sue prospettive future
 - Determinò il posizionamento competitivo dell'azienda e la sua operatività negli ultimi anni
 - Investigò i principali *players* del settore e realizzò un benchmarking con l'azienda in base a criteri economici e competitivi
 - BCS identificò numerose aree di miglioramento, che furono incluse nel Piano d'Azione a breve termine
- ③ **Risultato: Baring** realizzò la transazione e continuò a lavorare con BCS nel realizzare il Piano d'Azione raccomandato

