

Sterr-Kölln & Partner

Sterr-Kölln & Partner est l'une des principales sociétés de conseil de taille moyenne dans le secteur des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique. Depuis 25 ans, ces spécialistes travaillent au service des banques, des autorités locales et des entreprises pour préparer leur avenir en intégrant les exigences du développement durable. Sterr-Kölln & Partner propose une approche intégrée et unique des projets d'énergie durable. Son équipe pluridisciplinaire réunit une quarantaine de consultants, avocats, conseillers fiscaux et auditeurs qui fournissent des conseils stratégiques sur des questions comptables, juridiques ou fiscales. Sterr-Kölln & Partner est basé à Berlin, Paris et Fribourg.

Sterr-Kölln & Partner a choisi Drooms pour gérer une vente dans le secteur des énergies renouvelables



S'appuyant sur une dataroom Drooms, le cabinet d'avocats Sterr-Kölln & Partner a aidé les actionnaires du groupe OSTWIND, spécialiste des énergies renouvelables, à vendre leurs sociétés d'exploitation en seulement sept mois.

Sterr-Kölln & Partner a accepté le rôle de conseil au service des actionnaires du groupe OSTWIND pour la cession de ses sociétés d'exploitation. OSTWIND est un développeur, propriétaire et exploitant allemand de projets éoliens terrestres et solaires photovoltaïques en Allemagne et en France. Dans ces deux pays, ses projets énergétiques représentent plus de 1 GW depuis sa création, il y a plus de 20 ans. À la date de la transaction, le groupe OSTWIND comptait 30 sociétés, avec pour chacune un important volume d'informations et de documents.

Le stockage de ces données était basé sur plusieurs solutions et outils. La préparation des documents pour la transaction a donc posé des difficultés spécifiques en dépit des délais inhabituellement courts. OSTWIND recherchait un partenaire capable de lui fournir une dataroom unique et sécurisée pour réunir et gérer toutes ses informations sur une même plateforme. Parmi les critères de sélection, la solution devait offrir une grande facilité d'utilisation avec une excellente structure de la documentation, permettant aux acheteurs potentiels d'accéder facilement et rapidement aux informations nécessaires à leurs processus de due diligence.



« L'assistance de l'équipe Customer Success a été exemplaire. Grâce à elle, nous avons pu investir nos efforts et notre temps dans d'autres tâches clés de la transaction. L'équipe Drooms est très réactive. Pour chacune de toutes nos questions, un seul coup de fil ou un seul e-mail a toujours suffit. »

Julia Braun, associée de Sterr-Kölln & Partner.

Maintenir l'intérêt des acheteurs

Au cours du processus de vente, plusieurs acheteurs potentiels ont manifesté un intérêt marqué pour les sociétés proposées. Une dataroom est indispensable pour qu'ils puissent participer à un processus de vérification et d'offre efficace. Elle permet de rassembler tous les documents relatifs à chaque actif et donne à tous les acheteurs potentiels la possibilité de les contrôler simultanément. Sa mise en place doit donc être rapide si l'on souhaite bénéficier de tout l'intérêt exprimé par ces différentes parties. En outre, compte tenu du nombre de personnes, d'entreprises et de départements impliqués, Sterr-Kölln & Partner a vite réalisé que l'outil de questions-réponses devait offrir un haut niveau de fiabilité et de flexibilité pour gérer les requêtes des acheteurs potentiels.

Après avoir évalué plusieurs solutions de dataroom, Sterr-Kölln & Partner a découvert Drooms. Contrairement à d'autres fournisseurs, Drooms a démontré qu'il était capable de gérer les volumes de données et la structure complexe de ce projet. Sterr-Kölln & Partner a été particulièrement impressionné par le niveau d'assistance à la clientèle offert par Drooms. Son équipe Drooms Customer Success a géré la mise en place complète d'une dataroom, incluant le téléchargement de tous les documents et l'organisation des

fichiers. Drooms a tout pris en charge, du début à la fin. Son équipe a créé rapidement une dataroom parfaitement structurée avec une grande attention au détail, prête au partage pour tous les acheteurs.

Drooms se distingue aussi par un avantage clé : la puissance de son outil de questions-réponses. Traditionnellement, les questions-réponses sont échangées par courriel ou des fichiers Excel, ce qui les expose à des risques et à des inefficacités. Sur une plateforme Drooms, les questions des soumissionnaires peuvent être transmises à des experts de l'équipe client. Toutes les réponses sont examinées par d'autres spécialistes du client avant d'être diffusées. Toutes les questions et réponses sont gérées au sein de la plateforme. Cette approche unifiée rationalise le processus et élimine les risques d'erreurs humaines, limite le nombre de fils de conversation, évite la duplication des efforts, ainsi que les risques de violation de la sécurité ou de la confidentialité.

Une assistance de classe mondiale

Compte tenu des contraintes de temps du projet, Drooms devait fournir une intégration et une mise en œuvre très rapides. En moins d'une semaine, toutes les données ont été intégrées dans la nouvelle dataroom. Ce



« Drooms est le partenaire idéal pour réussir des transactions complexes avec un grand nombre de parties prenantes et d'importants volumes de données. Sans l'infrastructure fournie par Drooms, nous n'aurions pas pu réussir aussi rapidement cette transaction. »

Julia Braun, associée de Sterr-Kölln & Partner.

processus combine l'enregistrement des données sur des disques durs, leur envoi à Drooms, et leur téléchargement direct sur la nouvelle dataroom par l'équipe Customer Success. Dans la plupart des cas, le client télécharge lui-même ses documents directement dans sa dataroom. Mais compte tenu du volume et des délais inhabituels de ce projet, l'équipe Customer Success a pris en charge ce processus.

Après l'envoi des données à Drooms, le processus est entièrement automatisé et Sterr-Kölln & Partner n'a pas eu besoin d'investir dans d'autres ressources. Drooms offre un espace de stockage suffisant pour toutes les données et évite ainsi leur limitation et l'étape de la pré-sélection. Par conséquent pendant les processus ultérieurs, les parties prenantes peuvent choisir indépendamment et sans restriction tous les documents qu'elles souhaitent consulter. Drooms assure un service client remarquable. Du premier contact au déploiement de la dataroom, le processus s'est déroulé rapidement et sans frictions.

La mise en place du processus de questions-réponses a aussi été rapide. L'équipe Customer Success crée des flux de travail pour diriger les questions vers le spécialiste ou le service concerné. Les réponses sont soumises à un processus d'approbation finale avant

d'être diffusées. Drooms est actuellement la seule solution sur le marché qui offre un outil Q&R avec un tel niveau de fonctionnalité. Compte tenu du nombre de parties impliquées dans ce projet, cet outil s'est avéré crucial pour Sterr-Kölln & Partner.

« L'assistance de l'équipe Customer Success a été exemplaire. Grâce à elle, nous avons pu investir nos efforts et notre temps dans d'autres tâches clés de la transaction. L'équipe Drooms est très réactive. Pour chacune de toutes nos questions, un seul coup de fil ou un seul e-mail a toujours suffi » - Julia Braun, associée de Sterr-Kölln & Partner.

Plus d'un million de pages

Au terme de la transaction, le spécialiste danois des énergies renouvelables Ørsted a acquis OSTWIND. Cette transaction a été réalisée en 51 jours seulement, malgré le volume impressionnant des données et le nombre d'acteurs impliqués. Outre les 17 participants de Sterr-Kölln & Partner et d'OSTWIND, plus de 400 utilisateurs externes représentant différentes parties ont utilisé la plateforme Drooms. Le processus de questions-réponses a géré et répondu à 2 600 requêtes. Au total, plus d'un million de pages ont été téléchargées dans la dataroom. La solution Drooms a particulièrement



« Drooms est si facile à utiliser que n'importe qui peut commencer à travailler avec l'outil sans passer par une formation excessive. »

Julia Braun, associée de Sterr-Kölln & Partner

Si vous voulez en savoir plus sur la façon dont Drooms peut améliorer votre process de due diligence, contactez sales@drooms.com ou connectez-vous sur www.drooms.com/fr

impressionné par sa facilité d'utilisation. Même lorsque les utilisateurs n'ont pas de connaissances techniques, son interface assure une utilisation toujours simple et intuitive. En outre, l'équipe Drooms Customer Success est restée disponible 24 heures sur 24. Tout au long du processus, ils ont répondu aux questions et apporté l'assistance attendue.

« Drooms est si facile à utiliser que n'importe qui peut commencer à travailler avec l'outil sans passer par une formation excessive » - Julia Braun, associée de Sterr-Kölln & Partner.

Sans Drooms, pas de transaction possible

Sans Drooms, cette transaction gérée par Sterr-Kölln & Partner n'aurait pas été possible dans des délais aussi contraignants. Avec Drooms, Sterr-Kölln a pu traiter et structurer d'importants volumes de données pour offrir un accès et une exploitation simples sur une plateforme unifiée. Lors de la mise en place de sa solution, Sterr-Kölln & Partner s'est appuyé sur l'équipe Drooms Customer Success pour télécharger et organiser ses documents, qui lui a apporté une assistance en continu à chaque étape. Les flux de questions-réponses mis en place ont permis de gérer avec efficacité le nombre impressionnant de questions posées par les parties intéressées.

L'équipe de Sterr-Kölln & Partner a donc pu canaliser les questions vers les experts concernés et apporter des réponses rapides afin de maintenir l'intérêt des acheteurs potentiels au plus haut niveau possible. La dataroom Drooms a ainsi largement contribué à une transaction réussie, rapide et sans frictions, qui a permis au géant énergétique danois Ørsted d'acquérir OSTWIND.