

### Sterr-Kölln & Partner

Sterr-Kölln & Partner ist eine der führenden mittelständischen Beratungsgesellschaften im Bereich der erneuerbaren Energien und der Energieeffizienz. Seit 25 Jahren beraten sie Banken, Kommunen und Unternehmen bei der Gestaltung ihrer Zukunft mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit. Sterr Kölln & Partner bietet einen einzigartigen integrierten Ansatz für nachhaltige Energieprojekte. Ihr multidisziplinäres Team aus 40 Beratern, Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern ist in der Lage, strategische Beratung in buchhalterischen, rechtlichen oder steuerlichen Fragen zu leisten. Sterr-Kölln & Partner hat Büros in Berlin, Paris und Freiburg.

## Sterr-Kölln & Partner treibt Erneuerbare-Energien-Deal mit Drooms voran



**Wie die renommierte Kanzlei Sterr-Kölln & Partner die Gesellschafter:innen der OSTWIND-Gruppe, dem Unternehmen für erneuerbare Energien, in nur sieben Monaten beim Verkauf seiner operativen Gesellschaften mithilfe von Drooms unterstützte.**

Sterr-Kölln & Partner hat die Gesellschafter:innen der OSTWIND-Gruppe bei dem Verkauf ihrer operativen Gesellschaften beraten. OSTWIND ist ein deutscher Entwickler, Eigentümer und Betreiber von Onshore-Wind- und Photovoltaikprojekten in Deutschland und Frankreich. Das Unternehmen ist seit mehr als 20 Jahren aktiv und kann auf eine Erfolgsbilanz von mehr als ein GW an Energieprojekten in den beiden Ländern verweisen.

Die OSTWIND-Gruppe bestand zum Zeitpunkt der Transaktion aus 30 Unternehmen. Jedes einzelne bewahrt eine große Menge an Unterlagen auf.

Die OSTWIND-Gruppe speicherte ihre Daten und Dokumente in verschiedenen Ablagestrukturen. Dies machte die Aufbereitung der Dokumente für die Transaktion zu einem aufwändigen und zeitintensiven Prozess. OSTWIND benötigte einen Partner, der ihnen einen einzigen, sicheren Datenraum zur Verfügung stellen konnte, in dem alle Informationen an einem Ort gespeichert werden konnten. Dieser Datenraum sollte außerdem einfach zu bedienen und die Dokumentation gut zu strukturieren sein, damit potenzielle Käufer für ihre Due Dilligence leicht darauf zugreifen können.



**“Das Customer Success Team hat uns vorbildlich unterstützt. Durch den sehr guten Support konnten wir unsere Zeit und Aufmerksamkeit auf andere wichtige Aufgaben im Transaktionsprozess konzentrieren. Das Drooms-Team war sehr reagibel – wann immer wir eine Frage beantworten mussten, waren sie nur einen Anruf oder eine E-Mail entfernt.”**

Julia Braun, Partnerin bei Sterr-Kölln & Partner

## Das Interesse der Käufer hochhalten

Im Rahmen des Verkaufsprozesses zeigten mehrere potenzielle Käufer großes Interesse am Kauf der Unternehmen. Damit diese Interessenten den Prozess vorantreiben konnten, wurde ein Datenraum benötigt. Die Unterlagen zu den einzelnen Vermögenswerten sollten gemeinsam gesammelt und die potenziellen Käufer gleichzeitig ihre Due Dilligence durchführen können. Dabei sollte der Datenraum schnell umgesetzt werden, um das Interesse dieser Parteien aufrecht zu erhalten. Darüber hinaus benötigte Sterr-Kölln & Partner aufgrund der großen Anzahl der beteiligten Personen, Unternehmen und Abteilungen ein zuverlässiges und flexibles Q&A-Tool, um die eingehenden Fragen der Kaufinteressenten zu verwalten.

Nachdem Sterr-Kölln & Partner verschiedene Datenraumlösungen geprüft hatte, stieß man auf Drooms. Im Gegensatz zu anderen Anbietern war Drooms in der Lage, die großen Datenmengen und die komplexe Dokumentenstruktur zu bewältigen, die dieses Projekt erforderte. Sterr-Kölln & Partner war besonders beeindruckt von der Unterstützung, die Drooms seinen Kunden bietet: Das Drooms Customer Success Team kümmerte sich um die komplette Einrichtung

des Datenraums, von dem Hochladen von Dokumenten bis hin zur Organisation der Dateien. Alles wurde von Anfang bis Ende von Drooms abgewickelt. Das Endergebnis war ein gut strukturierter und ausgefeilter Datenraum, der direkt mit Käufern geteilt werden konnte.

Ein weiterer Vorteil, der sofort herausstach, war das leistungsstarke Q&A-Tool von Drooms. Traditionell werden Fragen und Antworten bei den Geschäftsabschlüssen entweder per E-Mail oder mit Hilfe von Excel gestellt, was Sicherheitsrisiken und Ineffizienzen mit sich bringt. Mit Drooms können Fragen von Bietern an die Fachexperten im Team weitergeleitet und alle Antworten von bestimmten Teammitgliedern überprüft werden, bevor sie freigegeben werden. Alle Fragen und Antworten werden innerhalb der Plattform verwaltet. Dadurch wird der Prozess gestrafft und das Potenzial für menschliche Fehler, mehrere Gesprächsstränge, doppelte Arbeit oder Verstöße gegen die Sicherheit oder Vertraulichkeit eliminiert.

## Erstklassiger Kundenservice

Da der Transaktionsprozess zeitkritisch war, musste das Onboarding und die Implementierung von Drooms schnell erfolgen. In weniger als einer Woche wurden



**“Wenn es um komplexe Transaktionen mit vielen Beteiligten und großen Datenmengen geht, ist Drooms ein sehr guter Partner für diesen Job. Ohne die von Drooms zur Verfügung gestellte Infrastruktur wäre eine so schnelle Abwicklung dieser Transaktion nicht möglich gewesen.”**

Julia Braun, Partnerin bei Sterr-Kölln & Partner

sämtliche Daten in den neuen Datenraum integriert. Dabei wurden die Daten auf Festplatten gespeichert, an Drooms geschickt und dann vom Customer Success Team direkt in den neuen Datenraum hochgeladen. In den meisten Fällen lädt der Kunde seine Dokumente direkt in seinen Datenraum hoch. Aufgrund des großen Dokumentationsvolumens und der zeitlichen Beschränkungen dieses Projekts hat das Drooms Customer Success Team diesen Prozess übernommen.

Von dem Moment an, in dem die Daten an Drooms gesendet wurden, war der Prozess für den Kunden vollständig automatisiert, ohne dass Sterr-Kölln & Partner weitere Ressourcen investieren musste. Eine einschränkende Datenvorauswahl war nicht nötig, da Drooms ausreichend Speicherplatz für alle Daten bereitstellte. So konnten im späteren Prozess die Beteiligten selbst entscheiden auf welche Daten sie zugreifen wollen. Drooms bot einen hervorragenden Kundenservice – vom ersten Kontakt bis zur Bereitstellung des Datenraums verlief der Prozess reibungslos und schnell.

Auch der Q&A-Prozess wurde schnell ermöglicht. Das Customer Success Team richtete Workflows ein, die bestimmte Fragen an den richtigen Ansprechpartner oder die zuständige Abteilung weiterleiten. Die

Antworten durchliefen dann einen abschließenden Genehmigungsprozess, bevor sie freigegeben wurden. Drooms ist die einzige Lösung auf dem Markt, die ein Q&A-Tool mit diesem Funktionsumfang bietet. In Anbetracht der großen Anzahl von Parteien, die an diesem Prozess beteiligt sind, erwies sich dieses Tool für Sterr-Kölln & Partner als entscheidend.

„Das Customer Success Team hat uns vorbildlich unterstützt. Durch den sehr guten Support konnten wir unsere Zeit und Aufmerksamkeit auf andere wichtige Aufgaben im Transaktionsprozess konzentrieren. Das Drooms-Team war sehr reagibel – wann immer wir eine Frage beantworten mussten, waren sie nur einen Anruf oder eine E-Mail entfernt.“ - Julia Braun, Partnerin bei Sterr-Kölln & Partner

## Mehr als eine Million Seiten

Die Transaktion wurde mit der Übernahme von OSTWIND durch den dänischen Entwickler erneuerbarer Energien Ørsted abgeschlossen. Trotz der großen Datenmenge und der Vielzahl der beteiligten Akteure wurde die Transaktion in nur 51 Tagen abgeschlossen. Neben 17 Teilnehmern von Sterr-Kölln & Partner und OSTWIND waren mehr als 400 externe Nutzer aus den



**“Drooms Datenräume sind sehr benutzerfreundlich, sodass jeder ohne großen Schulungsaufwand mit dem Tool arbeiten kann.”**

Julia Braun, Partnerin bei  
Sterr-Kölln & Partner

**Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Drooms Ihre Due Diligence verbessern kann, kontaktieren Sie uns bitte unter [sales@drooms.com](mailto:sales@drooms.com) oder informieren Sie sich unter [www.drooms.com/de](http://www.drooms.com/de)**

verschiedenen Interessensgruppen auf der Drooms-Plattform aktiv. Mehr als 2.600 Fragen wurden im Rahmen des Q&A-Prozesses gestellt und beantwortet. Insgesamt wurden mehr als eine Million Seiten in den Datenraum hochgeladen. Das Angebot von Drooms überzeugte vor allem durch seine Benutzerfreundlichkeit. Auch ohne technische Vorkenntnisse war die Benutzeroberfläche einfach und intuitiv zu bedienen. Darüber hinaus stand das Customer Success Team von Drooms während des gesamten Prozesses rund um die Uhr zur Verfügung, um Fragen zu klären und Support zu leisten.

„Drooms Datenräume sind sehr benutzerfreundlich, sodass jeder ohne großen Schulungsaufwand mit dem Tool arbeiten kann.“ - Julia Braun, Partnerin bei Sterr-Kölln & Partner.

### **Eine Transaktion möglich gemacht mit Drooms**

Ohne Drooms wäre der erfolgreiche Abschluss der von Sterr-Kölln & Partner betreuten Transaktion in so kurzer Zeit nicht möglich gewesen. Drooms hat der Kanzlei geholfen, große Datenmengen zu verwalten und sie auf ihrer Plattform einfach und zugänglich zu strukturieren. Bei der Einrichtung der Lösung stützte sich Sterr-Kölln & Partner auf das

Customer Success Team von Drooms, das bei der Organisation und dem Hochladen der Dokumente behilflich war und bei jedem Schritt unterstützte. Das Team richtete auch Q&A-Workflows ein, die es der Kanzlei ermöglichten, das große Volumen an Fragen von Interessenten zu bewältigen. Sterr-Kölln & Partner waren somit in der Lage, die Fragen an die zuständigen Teams weiterzuleiten und sie schnell zu beantworten, um das Interesse der potenziellen Käufer hochzuhalten. Das Ergebnis war ein reibungsloser und schneller Verkauf von OSTWIND an den dänischen Energieriesen Ørsted.