

Sterr-Kölln & Partner

Sterr-Kölln & Partner è uno dei principali studi legali di medie dimensioni specializzato nei settori delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica. Da 25 anni fornisce consulenza a banche, enti locali e aziende commerciali per le loro strategie di pianificazione futura, con una particolare attenzione alla sostenibilità. Sterr-Kölln & Partner offre ai propri clienti un approccio di tipo integrato per la realizzazione di progetti sostenibili. Il suo team multidisciplinare, composto di 40 consulenti legali e fiscali fornisce consulenza strategica in materia finanziaria, legale o fiscale. Sterr-Kölln & Partner opera con proprie sedi a Berlino, Parigi e Friburgo.

Sterr-Kölln & Partner stipula un accordo con Drooms nel settore delle energie rinnovabili



Il rinomato studio legale Sterr-Kölln & Partner ha usato la data room di Drooms per consentire agli azionisti del Gruppo OSTWIND per le energie rinnovabili di vendere le sue società operative nel giro di soli sette mesi.

Sterr-Kölln & Partner ha fornito la propria consulenza agli azionisti del Gruppo OSTWIND nel corso della vendita delle società operative del gruppo. OSTWIND è un gruppo tedesco di società che sviluppa, detiene e gestisce progetti eolici e solari fotovoltaici (FV) terrestri in Germania e in Francia. La società è attiva da 20 anni, con un bilancio di oltre 1 GW di progetti energetici in entrambi questi Paesi. Al momento della transazione il Gruppo OSTWIND era composto di 30 società, ciascuna delle quali conservava un'ingente mole di documentazione.

Per l'archiviazione dei dati e dei documenti il Gruppo OSTWIND ha adottato varie soluzioni e strumenti che, tuttavia, avevano reso difficile e dispendiosa, dal punto di vista temporale, la fase di preparazione della documentazione per la transazione. OSTWIND aveva quindi necessità di trovare un partner che fosse in grado di fornire una data room sicura e centralizzata nella quale archiviare tutte le informazioni necessarie. La data room doveva anche essere facile da usare e garantire un buon livello di strutturazione, organizzazione e facilità di accesso ai dati che consentisse agli acquirenti di poter eseguire il loro processo di due diligence.



“Drooms è intuitivo e chiunque può lavorare con questo strumento anche senza un training particolare.”

Julia Braun, Partner di Sterr-Kölln & Partner

Mantenimento dell'alto livello di interesse dimostrato dagli acquirenti

Durante il processo di vendita alcuni potenziali acquirenti hanno dimostrato un alto livello di interesse per l'acquisizione delle società.

Pertanto, per soddisfare le esigenze delle parti interessate era necessaria una data room nella quale raccogliere e organizzare i documenti relativi a ogni asset e, simultaneamente, consentire ai potenziali acquirenti di esaminarli per procedere con la fase di due diligence. Per farlo, era necessario attivare rapidamente una data room per mantenere alto il livello di interesse degli acquirenti.

Inoltre, dato l'alto numero di soggetti, società e dipartimenti coinvolti, Sterr-Kölln & Partner doveva poter fare affidamento su uno strumento per le domande e le risposte (Q&A) affidabile, flessibile e in grado di gestire le domande dei potenziali acquirenti.

Dopo aver valutato alcune soluzioni di data room alternative, Sterr-Kölln & Partner ha preso in considerazione Drooms. A differenza di altri fornitori di data room, Drooms era in grado di gestire la grande mole di dati e la complessa strutturazione dei documenti che il progetto richiedeva. Sterr-Kölln & Partner è stata positivamente colpita dal livello di assistenza ai clienti offerto da Drooms. Il “Team per il successo del cliente” ha gestito l'intera fase iniziale di creazione della data

room, compresi il caricamento della documentazione e l'organizzazione dei file. Drooms ha gestito l'intero progetto dall'inizio alla fine e questo ha consentito di creare una data room ben strutturata, intuitiva e pronta per essere condivisa con gli acquirenti.

Un altro aspetto che ha richiamato immediatamente l'attenzione è stato il potente strumento Q&A di Drooms. Di solito, il processo di domande e risposte viene gestito per e-mail o usando Excel che, tuttavia, presentano rischi per la sicurezza e di inefficienza. Con Drooms, le domande degli acquirenti possono essere dirette a componenti del team esperti in materia e tutte le risposte, prima di essere inoltrate ai richiedenti, possono essere analizzate da altri membri specifici del team. L'intero processo di domande e risposte viene così gestito all'interno della piattaforma in modo lineare, eliminando possibili errori umani, flussi di conversazione multipli, duplicazione di azioni o violazioni della sicurezza o della riservatezza.

Supporto di altissimo livello

Dato che il processo della transazione richiedeva tempi stretti, la fase iniziale di creazione della data room di Drooms doveva essere rapida. Tutti i dati sono stati inseriti nella data room in meno di una settimana. Il



“Quando si ha a che fare con transazioni di tipo complesso con molte parti interessate e con una grande mole di dati, Drooms è un partner eccellente per raggiungere risultati positivi. Senza l’infrastruttura di Drooms non sarebbe stato possibile concludere con successo in così poco tempo questa transazione.”

Julia Braun, Partner di Sterr-Kölln & Partner

processo ha previsto l’archiviazione dei dati su disco rigido, il loro invio a Drooms e, infine, il loro caricamento diretto da parte del “Team per il successo del cliente” nella nuova data room. Nella maggior parte dei casi, il cliente ha anche la possibilità di caricare direttamente, e in modo autonomo, i documenti nella propria data room. In considerazione della grande mole di documenti e dei vincoli temporali imposti dal progetto, questo processo è stato gestito dal “Team per il successo del cliente” di Drooms.

Dal momento della trasmissione dei dati a Drooms, il processo è stato completamente automatizzato senza che Sterr-Kölln & Partner dovesse investire ulteriori risorse. Non è stata necessaria una preselezione limitativa dei dati in quanto Drooms ha fornito uno spazio di archiviazione sufficiente per il trasferimento completo di tutti i dati. Questo ha significato che nei processi successivi tutte le parti coinvolte potessero decidere autonomamente a quali documenti accedere. Drooms ha fornito un ottimo servizio di assistenza al cliente a partire dal contatto iniziale per l’adozione della data room e l’intero processo si è svolto velocemente e senza problemi.

Anche il processo di domande e risposte (Q&A) è stato attivato in tempi rapidi. Il “Team per il successo del cliente” ha configurato un flusso di lavoro che prevedeva l’assegnazione di

domande specifiche alla persona giusta o al responsabile dipartimentale e risposte soggette a una fase di approvazione prima del loro inoltro al richiedente. Drooms è la sola soluzione sul mercato che mette a disposizione uno strumento Q&A così completo. Se si prende in considerazione il gran numero di parti coinvolte nel processo, questo strumento si è dimostrato fondamentale per Sterr-Kölln & Partner.

“Il ‘Team per il successo del cliente’ ci ha fornito un supporto eccezionale che ci ha consentito di concentrare il nostro tempo e l’attenzione su altre aree importanti di questa transazione. Il team di Drooms è stato tempestivo ogni volta che avevamo necessità di una risposta: sono stati sempre disponibili al telefono o via e-mail”, ha affermato Julia Braun, Partner di Sterr-Kölln & Partner.

Oltre un milione di pagine

La transazione si è conclusa con l’acquisizione delle società operative del Gruppo OSTWIND da parte dello sviluppatore danese di soluzioni rinnovabili Ørsted. Malgrado l’ampia mole di dati e il numero di attori coinvolti, la trattativa si è conclusa in solo 51 giorni. In aggiunta ai 17 partecipanti di Sterr-Kölln & Partner e di OSTWIND, sulla piattaforma di Drooms sono stati attivi più di 400 utenti esterni di altre



“Il ‘Team per il successo del cliente’ ci ha fornito un supporto eccezionale che ci ha consentito di concentrare il nostro tempo e l’attenzione su altre aree importanti di questa transazione. Il team di Drooms è stato tempestivo ogni volta che avevamo necessità di una risposta: sono stati sempre disponibili al telefono o via e-mail”

Julia Braun, Partner di Sterr-Kölln & Partner

Se sei interessato a migliorare i tuoi processi di due diligence con Drooms, contatta sales@drooms.com o visita www.drooms.com/it

parti interessate. Il processo Q&A ha visto la formulazione di più di 2.600 domande e conseguenti risposte. In totale, nella data room sono stati caricati più di un milione di documenti. L’offerta di Drooms ha particolarmente colpito per la sua facilità d’uso. Anche senza conoscenze tecniche pregresse, l’interfaccia utente di Drooms è intuitiva e facile da usare. Inoltre, per l’intera durata del processo, il “Team per il successo del cliente” di Drooms si è reso disponibile 24 ore al giorno per fornire chiarimenti e supporto.

“Drooms è intuitivo e chiunque può lavorare con questo strumento anche senza un training particolare”, ha dichiarato Julia Braun, Partner di Sterr-Kölln & Partner.

Una transazione possibile solo con Drooms

Senza Drooms, non sarebbe stato possibile concludere con successo e in così poco tempo la transazione gestita da Sterr-Kölln & Partner. Drooms ha aiutato lo studio legale nella gestione e la strutturazione di una grande quantità di dati, organizzandoli nella sua piattaforma accessibile e facile da usare. Per la configurazione della sua soluzione, Sterr-Kölln & Partner si è affidato al “Team per il successo del cliente” di Drooms che lo ha aiutato nella fase di organizzazione e caricamento dei

documenti e assistendolo in ogni fase successiva del progetto. Il team ha anche impostato il flusso delle domande e risposte (Q&A) consentendo allo studio legale di gestire un grande volume di domande provenienti dalle parti interessate. Il team di Sterr-Kölln & Partner ha potuto indirizzare le domande agli esperti del settore e fornire risposte rapide per mantenere alto l’interesse dei potenziali acquirenti. Il risultato finale è stata una vendita rapida e senza problemi delle società operative del Gruppo OSTWIND al “gigante” danese di energie rinnovabili Ørsted.