

Sterr-Kölln & Partner

Sterr-Kölln & Partner es una de las consultoras de nivel medio líderes en el campo de las energías renovables y la eficiencia energética. Durante 25 años han asesorado a bancos, autoridades locales y empresas a configurar su futuro con vistas a la sostenibilidad. Sterr-Kölln & Partner ofrece un enfoque integrado exclusivo a los proyectos de energía sostenible. Su equipo multidisciplinar compuesto por 40 asesores, abogados, expertos fiscales y auditores ofrece asesoría estratégica en materia de contabilidad, asuntos legales y fiscales. Sterr-Kölln & Partner tiene oficinas en Berlín, París y Friburgo.

Sterr-Kölln & Partner gestiona un acuerdo en el sector de las energías renovables con Drooms



El renombrado bufete Sterr-Kölln & Partner ayudó a los accionistas del grupo de energías renovables OSTWIND Group a vender sus empresas operadoras en solo siete meses con un data room de Drooms.

Sterr-Kölln & Partner actuó como asesor de los accionistas del OSTWIND Group para la venta de sus empresas operadoras. OSTWIND es un grupo alemán que posee, desarrolla y opera proyectos eólicos y solares fotovoltaicos en tierra en Alemania y Francia. El grupo lleva más de 20 años en activo y tiene un historial de proyectos con más de 1 GW de energía en los dos países. En el momento de la transacción, OSTWIND estaba formado por 30 empresas y una ingente cantidad de información perteneciente a cada una de ellas.

OSTWIND Group utilizaba varias soluciones y herramientas para almacenar sus datos y documentos. Esto hizo que la preparación de los documentos para la transacción fuera una tarea difícil y larga. OSTWIND necesitaba un socio que pudiera proporcionarles un solo data room seguro para almacenar toda su documentación en un único lugar. Este data room también tenía que ser sencillo de usar y tener la documentación bien estructurada para que los potenciales compradores pudieran acceder fácilmente a ella para hacer su due diligence.



«Drooms es tan fácil de usar que cualquiera puede empezar a trabajar con la herramienta sin gran necesidad de formación.»

Julia Braun, asociada en Sterr-Kölln & Partner

Mantener alto el interés de los compradores

Durante el proceso de la venta, varios potenciales compradores habían indicado un fuerte interés por adquirir las empresas. Para que estas partes interesadas continuaran con el proceso era necesario un data room. Los documentos relacionados con cada activo tenían que recopilarse y los compradores potenciales debían poder realizar sus comprobaciones de due diligence simultáneamente. Para ello, el data room tendría que implementarse rápidamente con el fin de mantener alto el interés de estas partes. Además, debido al enorme número de personas, empresas y departamentos implicados, Sterr-Kölln & Partner necesitaba una herramienta de Q&A fiable y flexible para gestionar las preguntas entrantes de los potenciales compradores.

Después de analizar diversas soluciones de data room distintas, Sterr-Kölln & Partner descubrió Drooms. A diferencia de otros proveedores, Drooms podía encargarse de la ingente cantidad de datos y compleja estructuración de documentos que este proyecto requería. Sterr-Kölln & Partner quedó particularmente impresionado con el nivel de atención al cliente que Drooms podía ofrecer. Los equipos de atención al cliente y gestión de proyecto de Drooms gestionaron la

configuración íntegra del data room, incluida la subida de documentos y la organización de los archivos. Drooms se encargó de todo el proceso de principio a fin. El resultado fue un data room bien estructurado y sin fisuras, listo para ser compartido con los compradores.

Otro beneficio que destacó inmediatamente fue la potente herramienta de Q&A de Drooms. Tradicionalmente, el proceso de Q&A (preguntas y respuestas) durante la formalización de acuerdos se hace por correo electrónico o por medio de una hoja de Excel, por lo que es un proceso ineficiente y susceptible a riesgos de seguridad. Con Drooms, las preguntas de los licitadores pueden derivarse a los expertos en la materia del equipo, y todas las preguntas pueden ser revisada miembros concretos del equipo antes de divulgarlas. Todas las preguntas y respuestas, por tanto, se procesan dentro de la plataforma. Esto optimiza el proceso y elimina el potencial de error humano, los hilos múltiples de conversación, el trabajo duplicado y las vulneraciones de seguridad o confidencialidad.

Asistencia de categoría mundial

Dado que el proceso de la transacción tenía unos plazos muy ajustados de tiempo, la integración e implementación de Drooms



«El equipo de atención al cliente nos brindó una asistencia ejemplar. Gracias a esto, pudimos concentrar nuestro tiempo y atención en otras tareas importantes en el proceso de la transacción. El equipo de Drooms fue sumamente atento; siempre que necesitamos que nos respondieran a una pregunta, lo teníamos disponible con tan solo una llamada o correo electrónico»

Julia Braun, asociada en Sterr-Kölln & Partner

tenían que ser rápidas. En menos de una semana, todos los datos estaban integrados en el nuevo data room. Para ello hubo que almacenar los datos en dispositivos de memoria físicos y enviarlos a Drooms para que, a continuación, el equipo de gestión de proyecto los subiera directamente al nuevo data room. En la mayoría de los casos, el cliente sube directamente los documentos a su data room. Debido al gran volumen de documentación y a las constricciones de tiempo de este proyecto, el equipo de gestión de proyecto de Drooms se hizo cargo de dicho proceso.

Desde el momento en que los datos se enviaron a Drooms, el proceso quedó completamente automatizado para el cliente, sin que Sterr-Kölln & Partner tuviera que dedicarle más recursos. No fue necesario realizar una preselección para limitar los datos, ya que Drooms ofreció espacio de almacenamiento suficiente para todos. Esto significa que, más adelante en el proceso, los participantes pudieron decidir por sí mismos a qué documentos querían acceder. Drooms ofreció un servicio de atención al cliente excepcional, desde el contacto inicial hasta el despliegue del data room, por lo que el proceso se desarrolló sin obstáculos y rápidamente.

El proceso de Q&A también se habilitó con premura. El equipo gestor de proyecto configuró procesos de trabajo que dirigirían ciertas preguntas a la persona de contacto adecuada o al departamento responsable, y las respuestas pasarían por un proceso de aprobación final antes de divulgarse. Drooms es la única solución en el mercado que ofrece una herramienta de Q&A con este nivel de funcionalidad. Teniendo en cuenta el gran número de partes involucradas en este proceso, la herramienta demostró ser crucial para Sterr-Kölln & Partner.

«El equipo de atención al cliente nos brindó una asistencia ejemplar. Gracias a esto, pudimos concentrar nuestro tiempo y atención en otras tareas importantes en el proceso de la transacción. El equipo de Drooms fue sumamente atento; siempre que necesitamos que nos respondieran a una pregunta, lo teníamos disponible con tan solo una llamada o correo electrónico» - Julia Braun, asociada de Sterr-Kölln & Partner.

Más de un millón de páginas

La transacción concluyó con la adquisición de OSWTIND por parte de Ørsted, una empresa danesa de desarrollo de proyectos de energías renovables. El acuerdo se cerró en tan solo 51 días a pesar de la enorme cantidad de datos y



«A la hora de realizar transacciones complejas con múltiples partes implicadas e inmensas cantidades de datos, Drooms es el socio ideal para encargarse del trabajo. Sin la infraestructura que Drooms facilitó, no habría sido posible completar esta transacción tan rápido»

Julia Braun, asociada en Sterr-Kölln & Partner

Si quiere saber más sobre cómo Drooms puede mejorar sus procesos de due diligence, escriba a sales@drooms.com o visite www.drooms.com/es

número de actores implicados. Además de los 17 participantes de Sterr-Kölln & Partner y OSTWIND, hubo más de 400 usuarios externos de las diversas partes interesadas activos en la plataforma de Drooms. Se formularon y respondieron más de 2600 preguntas durante el proceso de Q&A. En total, se subieron más de un millón de páginas al data room. La solución de Drooms causó particular impresión por su fácil usabilidad. Incluso sin conocimientos técnicos previos, la intuitiva interfaz del usuario era fácil de utilizar. Además, el servicio de atención al cliente de Drooms estuvo disponible día y noche durante todo el proceso para aclarar cualquier pregunta y dar soporte.

«Drooms es tan fácil de usar que cualquiera puede empezar a trabajar con la herramienta sin gran necesidad de formación» - Julia Braun, asociada en Sterr-Kölln & Partner.

Una transacción que sólo pudo hacerse realidad con Drooms

Sin Drooms, el cierre con éxito de la transacción que gestionó Sterr-Kölln & Partner no habría sido posible en tan poco tiempo. Drooms ayudó al bufete a procesar la ingente cantidad de datos y a estructurarlos de modo simple y accesible en su propia plataforma. Para configurar su solución, Sterr-Kölln &

Partner se sirvió del equipo de gestión de proyectos de Drooms a fin de ayudar a organizar y subir los documentos y recibió ayuda de este en cada paso del proceso. El equipo también configuró los procesos de trabajo de Q&A que permitieron al bufete navegar por el gran volumen de preguntas de las partes interesadas. El equipo de Sterr-Kölln & Partner pudo dirigir las preguntas a los expertos en la materia relevantes y responderlas rápidamente para mantener alto el interés de los potenciales compradores. El resultado final fue una venta fluida y rápida de OSTWIND al gigante danés de las energías renovables Ørsted.