

Legacy Capital

Legacy Capital suchte nach einem effizienten Weg, für bestimmte Projekte Hunderte Käufer zu erreichen. Mithilfe von Intralinks Deal-Marketing konnte das Unternehmen Fehler auf ein Minimum beschränken und die Kommunikation mit potenziellen Käufern maximieren.

„Die integrierte E-Mail-Vorlage erleichterte das Verfassen von Nachrichten ungemein. Wir konnten E-Mails noch schneller versenden und hatten somit mehr Zeit für andere wichtige Aufgaben.“

- Jesse Liebe, Associate bei Legacy Capital

Ausgangssituation

Legacy Capital (www.legacycapital.com) ist eine 1994 gegründete Investitionsbank mit Sitz im amerikanischen New Orleans, das mit mittelständischen Unternehmen arbeitet. Die Firma arbeitet branchenunabhängig und vertritt bei M&A-Prozessen schwerpunktmäßig die Verkäuferseite. Für ein kleines Unternehmen ist effizientes Marketing der Schlüssel zum Erfolg.

Teammitglieder mussten in der Vergangenheit auf zeit-aufwendige, manuelle Prozesse zurückgreifen, um mit potenziellen Käufern zu kommunizieren und Reaktionen nachzuverfolgen. Darüber hinaus wünschte sich das Team ein System, das potenzielle Käufer präziser auswählt. Beispielsweise konnten Teammitglieder nach dem Versenden von Kurzfassungen nicht einsehen, ob der potenzielle Käufer sich diese Informationen bereits angesehen hat.

Erfolgsgeschichte eines Mandanten

Legacy Capital

Branche:
Investment-Banking



1 bis über 200

Anzahl der Kurzfassungen, die im Rahmen eines traditionellen Deals versandt werden



70 %

Rücklaufquote für versandte Dokumente



5-7

Anzahl der von Legacy Capital durchgeführten Prozesse pro Jahr

Lösung

Als Vorbereitung auf einen neuen Verkaufsauftrag suchte das Legacy Capital-Team nach einer besseren Lösung zur Kontaktaufnahme mit potenziellen Käufern. Das Unternehmen war bereits mit den virtuellen Datenräumen von Intralinks vertraut, weshalb die Neugier umso mehr geweckt wurde, als man von der Intralinks Deal-Marketing-Lösung hörte. Die Möglichkeit, viele Aufgaben, wie z. B. die Dokumentenverteilung und -verfolgung zu automatisieren, bedeutete einen enormen Mehrwert für das Team. Der entscheidende Faktor war jedoch die Fähigkeit, die Aktivitäten und das Feedback potenzieller Käufer zu überwachen.

Ergebnis

Intralinks Deal-Marketing half dem Legacy Capital-Team bei der Verwaltung von Kommunikation und Schlüsseldokumenten innerhalb der zentralisierten Deal Marketing-Lösung. Darüber hinaus trug sie zur Fehlervermeidung in der Kommunikation seitens der Teammitglieder bei, da ein Großteil der manuellen Aufgaben des Deal-Marketing-Prozesses gänzlich eliminiert wurden. Marketing-Prozesse konnten innerhalb kürzerer Zeit abgeschlossen werden, was dem Team nicht nur Zeiteinsparungen einbrachte, sondern auch das Risiko minderte, die Vertraulichkeit des Kunden zu verlieren.

Vorteile

Intralinks Deal-Marketing ermöglichte Legacy Capital, potenzielle Käufer gezielt anzusprechen und ihre Interaktionen mit zentralen Deal-Dokumenten zu überwachen. Das Team nutzte die Funktion zur Kommunikationsnachverfolgung, um die ideale Tageszeit zum Versenden von E-Mails zu bestimmen und Käuferaktivitäten zu maximieren.