

Eine veritable Wundertüte

Im Blickpunkt: der internationale Markt der Finanzierung von Prozessen und Schiedsverfahren

Von Thomas Kohlmeier

Was ursprünglich als vergleichsweise einfacher Risikotransfermechanismus begann, ähnelt mittlerweile einer veritablen Wundertüte: „Klassische Prozessfinanzierung (Litigation Funding)“, also die Übernahme des gesamten Kostenrisikos eines Rechtsstreits für einen definierten Anteil am Prozessergebnis, hat sich weiterentwickelt zu „Legal Finance“ und bietet Angebote wie die Finanzierung von Passivprozessen, Vorfinanzierung von Verglei-

chen, Ankauf von Forderungen, auch im internationalen Kontext, und die Finanzierung von Anwaltskanzleien und Rechtsabteilungen.

Der nachfolgende Beitrag beleuchtet schlaglichtartig vier Aspekte, die den internationalen Markt der Finanzierung von Prozessen und Schiedsverfahren derzeit kennzeichnen.

Marktentwicklung allgemein

Der derzeitige Markt ist von einem ungebrochenen Kapitalzufluss geprägt. Das aktuell verfügbare Risikokapital für Litigation-Funding-basierte Risikotransfers dürfte nach Schätzung des Verfassers derzeit mindestens 50 Milliarden US-Dollar betragen. Im internationalen Umfeld besteht Knappheit tendenziell eher auf der Risiko- als auf der Kapitaleseite. Dies bedeutet eine vergleichsweise komfortable Situation für Rechtsabteilungen und Anwälte, da die Anbieter zum einen vermehrt bereit sind, sich an Pitches zur Finanzierung großer Risiken zu beteiligen, und dies zum anderen auch zu etwas mehr Preiselastizität führt, als es noch vor einigen Jahren zu beobachten war.

Die Anzahl der Marktteilnehmer steigt dabei weiter an; aktuell dürften geschätzt international etwa 90 ernsthaftige Anbieter zu verzeichnen sein (LegalTech/Inkassokonzepte etc. sind dabei unberücksichtigt).

Bedeutende Marktteilnehmer in Deutschland sind neben der Nivalion AG, Zug und München (www.nivalion.ch), vor allem die Foris AG, Bonn (www.foris.com), und die Legial AG, München (www.legial.de). Einen guten Überblick über vertrauenswürdige Anbieter gibt auch die ▶

Wie jedes Unternehmen, das sich mit Risikotransfer befasst, muss ein Prozessfinanzierer die Risiken, die er eingeht, so genau wie möglich einschätzen können.



Seite der Association of Litigation Funders of England and Wales, der Selbstregulierungsorganisation der britischen Marktteilnehmer, die – wie die Nivalion AG – auch und überwiegend im internationalen Kontext aktiv sind, www.associationoflitigationfunders.com).

Entwicklung des Leistungsangebots

Wie eingangs angedeutet, fächert sich das Angebot zunehmend auf. Der gemeinsame Nenner für alle Angebote, seien es Prozessfinanzierungen, Monetarisierung, Portfoliofinanzierungen, Defence-Finanzierungen, Bridge Loans etc., dürfte sein, dass die beteiligten Unternehmen erfolgversprechende Rechtsstreitigkeiten zunehmend als Assets begreifen. Diese Assets ihrerseits sind sehr gut geeignet, als Anknüpfungspunkt für Non-Recourse-Finanzierungen, Darlehen und andere Finanzierungslösungen zu dienen. Aus der Fülle der Möglichkeiten sei besonders die Frage der Defence-Finanzierungen hervorgehoben. Technisch ist die Finanzierung eines Passivprozesses für Prozessfinanzierer mit keinen besonderen Schwierigkeiten verbunden; die Herausforderung hier liegt in der Regel im Pricing sowie den jeweiligen Verzinsungsanforderungen des Finanzierers. In der Praxis sind Defence-Finanzierungen deshalb noch sehr selten und typischerweise am ehesten als Teil eines Portfolios (also zusammen mit der Finanzierung von Aktivprozessen) umsetzbar. Von besonderem Interesse ist derzeit auch die Kombination einer Prozessfinanzierung zusammen mit einer ATE („After the Event“)-Versicherung zur Abdeckung des Gegenkostenrisikos, die aus Sicht der Nachfrager in der Regel eine kostengünstigere Risikostrukturierung als eine reine Prozessfinanzierungslösung erlaubt. Die Nivalion AG kann hier in

Kooperation mit einem weltweit führenden Rückversicherer bis zu 10 Millionen Euro Deckungssumme pro Fall bereitstellen. Vor allem im Kontext von M&A-Streitigkeiten gibt es aktuell ebenfalls steigende Kapazitäten im Bereich Litigation-Buy-out-Insurance, die allerdings eine Domäne spezialisierter Makler und Versicherer ist.

Entwicklung im HR-Bereich

Auf der Anbieterseite ist ein eindeutiger Trend zu erkennen, wonach sich die großen Prozessfinanzierer zunehmend mit Litigation- und Arbitration-erfahrenen Anwältinnen und Anwälten aus Großkanzleien verstärken. Die Finanzierer kaufen sich damit zum einen Underwriting-Know-how in den für sie jeweils interessanten Rechtsgebieten ein. Zum anderen erhalten sie dadurch natürlich auch Zugang zu einer ihrer Kernzielgruppen, nämlich spezialisierten Anwaltsfirmen. Beispielhaft seien Dr. Stefan Kirsten (ehemals Clifford Chance) und Dr. Isabelle Berger-Steiner (ehemals Schellenberg Wittmer) für die Nivalion AG, Dr. Christoph Schubert (ehemals Görg) und Marius Wlling (ehemals UBS) für die Foris AG oder Steven Friel (ehemals Brown Rudnick) für Woodsford Litigation Funding genannt. Für die Nachfragerseite ist dies insoweit interessant, als dadurch sichergestellt ist, dass Anfragen nach Risikostrukturierung und -transfer auf Augenhöhe zwischen den Parteien diskutiert werden können.

Entwicklung der Technik

Auch die noch vergleichsweise junge Branche der Prozessfinanzierer kann sich dem allgegenwärtigen Digitalisierungsdruck nicht entziehen. Damit ist weniger das

Aufkommen von Legal-Tech-Anbietern in Verbindung mit Prozessfinanzierungselementen (etwa www.flight-right.com) gemeint, die sich derzeit noch weit überwiegend auf den Verbrauchermarkt fokussieren, sondern die technische Entwicklung im Bereich Machine Learning und Predictive Analytics.

Wie jedes Unternehmen, das sich mit Risikotransfer befasst, muss ein Prozessfinanzierer die Risiken, die er eingeht, so genau wie möglich einschätzen können. Dies führt oft zu einem Interessenkonflikt zwischen den Bedürfnissen der anfragenden Parteien nach schnellen Entscheidungen und der aus Sicht des Finanzierers notwendigen Genauigkeit. Ein technisches Verfahren, um alle Risiken softwarebasiert richtig einzuschätzen, existiert noch nicht. Beim Kreditrisiko oder der Frage, ob ein Urteil oder Vergleich auch durchgesetzt werden kann, sind die Prozessfinanzierer gut aufgestellt, da sie auf die Angebote von Drittanbietern zurückgreifen können, die bereits prädiktive Analysemethoden einsetzen. Was die Beurteilung der Erfolgsaussichten eines Falls betrifft, so ist die Situation derzeit weniger komfortabel. Im Bereich der „Highend“-Prozessfinanzierung ist es im Vergleich zu anderen Anwendungsbereichen der Predictive Analytics wesentlich schwieriger, für jeden Fall vergleichbare Daten zu finden, weil die Fälle individuell sind. Eine softwarebasierte Lösung, die auf Knopfdruck sowohl relevante Entscheidungen (also „relevante Muster“) findet als auch eine Risikobewertung der Inhalte für den konkreten Fall durchführt, ist daher – wenigstens in Kontinentaleuropa – noch nicht erkennbar. Im Common-Law-Bereich gibt es demgegenüber bereits eine Fülle von fortgeschrittenen Angeboten wie etwa Casetext (www.casetext.com). ▶

Die dortige Entwicklung wird auf lange Sicht erhebliche Auswirkungen auf das Underwriting und Pricing von Prozessfinanzierern haben: Einerseits werden sich die Genauigkeit und Qualität ihres internen Risikomanagements weiter verbessern, andererseits wird natürlich auch auf Nachfragerseite die jeweilige Qualität des Risikos transparenter. Wie in anderen Assetklassen auch, wird dies möglicherweise dazu führen, dass die Margen für Prozessfinanzierer unter Druck geraten werden (bis hin zur Entwicklung, dass Funder eine Prämie bezahlen werden, um ihr Kapital in das jeweilige Risiko allozieren zu dürfen). Andererseits mag diese Entwicklung aber auch dazu führen, dass sich das gesamte Angebot mehr in Richtung einer klassischen Bankdienstleistung entwickelt – so stay tuned! ◀

Hinweis der Redaktion:

Rechtsanwalt Thomas Kohlmeier ist Managing Partner der Nivalion AG, eines schweizerischen Prozessfinanzierungsunternehmens mit Büros in Zug und München. Nivalion ist spezialisiert auf die europaweite Direktfinanzierung von Highend-Litigation und Arbitration-Verfahren, stellt aber auch anderen Prozessfinanzierern weltweit Risikotragfähigkeit über Co-Fundings oder Sekundärinvestitionen in deren Portfolios zur Verfügung.



Thomas Kohlmeier

Managing Partner, Rechtsanwalt, Nivalion AG,
Zug/Steinhausen

thomas.kohlmeier@nivalion.ch
www.nivalion.ch

Current Issue:
June 6, 2019

www.businesslaw-magazine.com

Made in Germany

BusinessLawMagazine

Subscribe for free: www.businesslaw-magazine.com

The Business Law Magazine reports quarterly on all important questions related to German corporate, commercial, tax, labor, compliance and IP/IT law. Featuring articles written with real-world legal practice in mind, the online English-language magazine primarily targets company lawyers, managing directors, judges, prosecutors and attorneys in Germany's leading trade partners.

Published by



FRANKFURT
BUSINESS
MEDIA
DER F.A.Z.-FACHVERLAG



GLP
German Law Publishers
www.germanlawpublishers.com

Strategic Partners



ashurst



C/M/S/
Law.Tax



dwf



McDermott
Will & Emery
Rechtsanwälte Steuerberater LLP



ReedSmith