

Justitia ist blind. Aber ist sie auch gerecht? Wenn **Prozesse verloren** gehen, wird's für Unternehmen oft teuer.

# „Wir sind Teil des Risikomanagements“

Wenn Mittelständler vor Gericht ziehen, können sie die finanziellen Prozessrisiken absichern. Wie, erklärt Edgar Stieglitz von Foris.

## Die Fragen stellte Christian Preiser

### *Welche Prozesse lassen sich durch Prozessfinanzierung finanziell absichern?*

Fast alle Arten von Gerichtsprozessen oder Schiedsverfahren können so abgesichert werden. In aller Regel unterstützen wir die Kläger, weil sie – anders als die Beklagten – einen Anspruch durchsetzen wollen. Typischerweise geht es um Kaufpreiszahlungen für Industriemaschinen, Vergütungen für Beratungsleistungen, Schadensersatz wegen ver-

tragswidrigen Verhaltens oder mangelhafter Lieferungen oder fehlerhafter Installationen. Gelegentlich geht es auch um Streitigkeiten bei der Übertragung von Unternehmensanteilen.

### *Gibt es Branchen oder Unternehmen, die besonders prozessierfreudig sind?*

Nein, das lässt sich nicht pauschal sagen. Wir beobachten vor allem: Je größer ein Unternehmen ist, desto zurückhaltender tritt es gemeinhin nach außen auf. Auch nach Beginn eines Rechtsstreits

bewahrt es eher Stillschweigen darüber, dass es sich für eine Prozessfinanzierung entschieden hat. Kleinere Unternehmen hingegen nutzen die Prozessfinanzierung häufig offensiv, etwa um Vergleichsgespräche zu forcieren.

### *Wer sind die größeren Prozesshansels: inhabergeführte Mittelständler oder Unternehmen mit einem angestellten Geschäftsführer?*

Prozesshansel erleben wir selten. Der Prozesshansel prozessiert ja meist um des Streits willen, unabhängig von seinen Erfolgsaussichten. Da wird es schwierig, einen Prozessfinanzier zu finden, der diese Strategie mitträgt und bezahlt. Einen Unterschied zwischen inhabergeführten Mittelständlern und Unternehmen mit angestellter Geschäftsleitung erkennen wir nicht. Beide wollen ihre eigenen Risiken geringhalten und den eigenen Fall kaufmännisch optimieren.

### *Wie viele Ihrer mittelständischen Kunden kommen aus dem Umsatzbereich von 15 Millionen bis 150 Millionen Euro pro Jahr?*

Etwa 70 Prozent unserer Unternehmenskunden liegen in diesem Umsatzsegment. Ihr Anteil wächst übrigens stark.

### *Woran liegt das?*

Die Möglichkeit der Prozessfinanzierung wird, gerade von mittelständischen Firmen, immer stärker als Werkzeug unternehmerischen Risikomanagements wahrgenommen und entsprechend genutzt. Ihr Bekanntheitsgrad entwickelt sich in etwa so wie der bei der D&O-Versicherung vor 20 Jahren. Hinzu kommt: Die – übrigens unzutreffende – Wahrnehmung, nur finanziell schwächelnde Unternehmen würden eine Prozessfinanzierung in Anspruch nehmen, verschwindet. Einige Unternehmen haben auch gelernt, dass sie die Prozessfinanzierung viel breiter und viel flexibler einsetzen können als gemeinhin bekannt.

### *Gibt es einen Mindeststreitwert, ab dem Sie als Prozessfinanzier überhaupt einsteigen?*

Nein, wir haben keinen festen Mindeststreitwert. In der Regel prüfen wir Fälle bereits ab einem Streitwert von 100.000 Euro. Manchmal, etwa bei Schiedsverfahren oder Kartellschäden, müssen wir aus Gründen der Wirtschaftlichkeit allerdings höhere Mindestwerte ansetzen – etwa 1 Million Euro. Das liegt daran, dass diese Verfahren besonders kostenintensiv sind, etwa aufgrund aufwendiger Gutachten. >>



Edgar Stieglitz (Jahrgang 1969) ist Syndikusrechtsanwalt beim Prozessfinanzierer Foris. Dort betreut er neben allgemein wirtschaftsrechtlichen Prozessen vornehmlich Verfahren aus den Bereichen gewerblicher Rechtsschutz, Kartellschadensersatzrecht sowie nationale und internationale Schiedsverfahren. Nach dem Studium und seiner Promotion an der Ruhr-Universität Bochum arbeitete Stieglitz als Rechtsanwalt in einer mittelständischen Wirtschaftskanzlei in Köln.

**Wann sollte sich ein Mittelständler um eine Prozessfinanzierung kümmern – wenn sich ein Rechtsstreit abzeichnet oder erst nachdem Klage eingereicht wurde?**

Definitiv schon dann, wenn sich ein Rechtsstreit abzeichnet. Zum einen kennen wir Fälle, bei denen der Gegner auf einmal vergleichsbereit ist, nachdem er gehört hat, dass die Gegenseite prozessfinanziert ist. Zum anderen erhalten klageinteressierte Unternehmen durch uns noch eine „kostenlose“ juristische Zweiteinschätzung ihres Falles – zusätzlich zu der Beratung durch ihren Anwalt oder ihre Rechtsabteilung. Diese Zweiteinschätzung ist oft hilfreich und wird geschätzt, auch weil sie unabhängig ist.

**Wie prüfen Sie, ob Sie die Prozessfinanzierung übernehmen?**

Wir prüfen den Klageentwurf oder auch eine erste anwaltliche Einschätzung mit unseren eigenen Prozessexperten. Je mehr Unterlagen wir zum Fall erhalten, desto besser – und desto schneller können wir eine Entscheidung treffen. Wir arbeiten uns aber auch gemeinsam mit dem Unternehmen oder seinem Anwalt in den Fall ein. Ein knappes Drittel aller Fälle, die uns angeboten werden, lehnen wir ab. Offensichtlich aussichtslose Fälle lehnen wir natürlich grundsätzlich ab. Unsere Prüfung dauert in der Regel zwischen vier Wochen und sechs Monaten – das hängt vom Fall und seiner Komplexität ab sowie davon, ob wir alle Unterlagen erhalten.

**Bieten Sie dem Mittelständler auch rechtliche Beratung an?**

Nein. Unsere Prozessexperten sind zwar allesamt hervorragende Anwälte. Aber als Prozessfinanzier übernehmen wir keine Rechtsberatung. Der Mittelständler braucht also einen eigenen Anwalt. Wenn er will, helfen wir ihm bei der Auswahl, denn wenn

das Unternehmen eine gute Rechtsvertretung hat, profitieren auch wir davon. Aber die eigentliche Rechtsberatung erbringen wir keinesfalls.

**Übernehmen Sie die gesamten Prozesskosten?**

In den meisten Fällen tragen wir die gesamten Prozesskosten, darunter die Gerichtskosten, die Anwaltskosten für den eigenen und gegnerischen Anwalt, die Gutachterkosten und so weiter. Wenn es für das Unternehmen vorteilhaft ist, bieten wir auch eine sogenannte Teilfinanzierung an.

**Was heißt das?**

Einige Unternehmen nutzen die Prozessfinanzierung deshalb nicht, weil sie nicht bereit sind, 20 bis 40 Prozent des Erlöses abzugeben. Je aussichtsreicher ein Fall scheint, desto geringer ist verständlicherweise die Bereitschaft zu teilen. Die Teilfinanzierung ermöglicht den Spagat: Der Prozessfinanzier erhält einen geringeren Erlösanteil und übernimmt im Gegenzug auch nur einen Teil des Kostenrisikos. Man kann die Risiken und die Erlöschancen so verteilen, wie es den Bedürfnissen und der individuellen Risikobereitschaft eines Unternehmens entspricht.

**Wie sieht Ihr Geschäftsmodell als Prozessfinanzierer aus: Wie verdienen Sie Ihr Geld?**

Der Mittelständler, der seinen Prozess über uns finanziert, ist damit das gesamte Prozesskostenrisiko los. Im Erfolgsfall, also wenn er seinen Anspruch durchsetzen kann, erhalten wir eine Erfolgsbeteiligung. Die Spanne reicht hier von unter 20 Prozent bis über 40 Prozent. Das wird jeweils individuell verhandelt – und zwar abhängig davon, wie hoch wir die Erfolgsaussichten des konkreten Falls bewerten, ob uns ein Vergleich möglich erscheint und inwieweit besonders hohe Kosten drohen. Das kann passieren, wenn Gutachter in Kartellschadensersatz- und Post-M&A-Verfahren eingeschaltet werden müssen oder auch wenn mehrere Anwaltskanzleien den Mittelständler vertreten. Außerdem gilt im Regelfall: je höher der Streitwert, umso niedriger unser Anteil an der erstrittenen Summe.

**Wenn der Prozess in der ersten Instanz verlorengeht: Begleiten Sie den Mittelständler durch alle Instanzen?**

Ja. Die Finanzierung von Gerichtsprozessen wird meist für alle drei Instanzen abgeschlossen. Das ist in unserem eigenen Interesse. Denn nur wenn das Unternehmen seinen Prozess gewinnt, verdienen auch wir Geld. <<

christian.preiser@marktundmittelstand.de