



Wirtschaft 05/2006

Prozessfinanzierung - Gleichheit der Waffen

Seit gut fünf Jahren offerieren Prozessfinanzierer in Deutschland ihre Dienste. Das Angebot an Kunden aus dem gewerblichen und privaten Bereich ist vielfältig. Zunehmend registrieren die Prozessfinanzierer Anfragen von Insolvenzverwaltern und Unternehmen in der Krise.

Die Idee der Prozessfinanzierung ist einfach: Eine natürliche oder juristische Person hat einen berechtigten Anspruch. Allerdings fehlen die notwendigen finanziellen Mittel für eine effektive, häufig auch sehr langwierige Durchsetzung vor Gericht. Sei es, dass ein Architekt sein Honorar einklagen muss, dem Makler die ihm zustehende Provision verweigert wird, Patentverletzungen vorliegen oder eine Ehefrau bei der Scheidung ihre Ansprüche aus einer Zugewinnngemeinschaft geltend macht. Derartige Szenarien lassen sich beliebig fortsetzen.

Hier tritt der Prozessfinanzierer auf den Plan. Seit Ende der Neunzigerjahre bieten hierzulande Spezialfirmen ihre Dienste an, um Prozesse für die Betroffenen zu einem kalkulierbaren Risiko zu machen. Es war ein Bankjurist, der die Geschäftsidee der Prozessfinanzierung zunächst für einen Einzelfall entwickelte. Er hatte in seinem beruflichen Alltag immer wieder erfahren, dass ein Unternehmer für einen Prozess keinen Kredit bekommt, wenn er keine handelsüblichen Sicherheiten vorweisen konnte.

Auch von der staatlichen Prozesskostenhilfe ist oft keine Unterstützung zu bekommen. Und die Rechtsschutzversicherung tritt ebenfalls in vielen Fällen nicht ein, weil die Streitigkeit nicht versichert ist. Mittlerweile teilen sich fünf Anbieter rund 90 Prozent des Marktes. Drei haben ihren Ursprung in Versicherungskonzernen: die beiden München Anbieter Allianz Prozess Finanz GmbH und D.A.S. Prozessfinanzierung AG sowie die ROLAND ProzessFinanz AG in Köln. Dazu kommen die Bonner FORTIS AG, einer der ersten Prozessfinanzierer in Deutschland, sowie die Juragent AG in Berlin, die ihr Kapital aus so genannten Prozessfinanzierungsfonds bezieht. Die Vorteile der Prozessfinanzierung für den Mandanten klingen viel versprechend.

. Der Prozessfinanzierer übernimmt sämtliche Kosten zu hundert Prozent.

Die gesamte Vorfinanzierung, etwa der Vorschuss des Anwalts, die gerichtlichen Kosten oder die Bezahlung von Sachverständigen, wird übernommen.

Der Prozessfinanzierer verfügt in der Regel über einen langen finanziellen Atem. Eine wichtige Voraussetzung, da Prozesse über zwei oder drei Instanzen schnell mehrere Jahre dauern und die Kosten entsprechend steigen.

Da Rechtsstreite selten zwischen finanziell oder wirtschaftlich ebenbürtigen Gegnern geführt werden, ermöglicht die Prozessfinanzierung eine Waffengleichheit zwischen den Parteien.

Es kommen keine Kosten auf den Mandanten zu, wenn der Prozess verloren wird.

Der Anspruchsinhaber bekommt jemanden an seine Seite, der allein vom Erfolg abhängig ist. Es herrscht also eine gleichgeschaltete Interessenlage.

Für Unternehmen interessant: die Themen Liquiditätsschonung und Bilanzvorteil. Zum einen müssen keine Mittel bereitgestellt werden, um einen Prozess überhaupt beginnen zu können. Zum anderen entfallen Diskussionen mit

dem Wirtschaftsprüfer über eventuelle bilanzielle Drohrückstellungen oder umfangreiche Wertberichtigungen.

Nicht zu vergessen: Mit einem Prozessfinanzierer im Boot fällt viel Betreuungsaufwand im Unternehmen weg und es werden damit spürbar weniger Managementkapazitäten gebunden.

Freilich: Nicht jede Finanzierungsanfrage führt automatisch zu einer Prozessfinanzierung. Im Gegenteil: Die weit überwiegende Zahl der Anfragen wird abgelehnt. Oder wie es Arndt Eversberg, Geschäftsführer der Allianz Prozess Finanz GmbH, formuliert: Prozessfinanzierer sind zunächst potenzielle Investoren, die von Erfolgsaussichten und der Wirtschaftlichkeit einer Klage überzeugt werden wollen. Ähnlich äußert sich Thomas Kohlmeier, Vorstand der D.A.S. Prozessfinanzierung AG: Wir sind sehr streng im eigenen Interesse.

Drei Voraussetzungen müssen einfach vorliegen, damit der Prozessfinanzierer überhaupt ins Spiel kommt:

Der Streitwert muss eine Mindestsumme betragen je nach Prozessfinanzierer unterschiedlich.

Der Anspruch muss mit überwiegender Wahrscheinlichkeit durchsetzbar sein und der Anspruchsgegner über eine ausreichende Bonität verfügen.

Das heißt, zunächst muss der Anwalt des Mandanten seine Hausaufgaben machen und eine intensive Analyse der Sach- und Rechtslage erarbeiten. Das Ganze wird dann noch einmal vom Anwalt des Prozessfinanzierers geprüft. Wir gehen davon aus, so Allianz-Manager Eversberg, dass wir innerhalb von 48 Stunden auf jede Anfrage reagieren, positiv oder negativ.

Streitwertuntergrenzen sind je nach Versicherung unterschiedlich. Die Prozessfinanzierer von ROLAND und D.A.S. steigen etwa bereits bei Forderungen ab 50000 Euro ein, die Allianz steht ab 100000 Euro bereit und die Juragent hat sich darauf spezialisiert, Klagen erst ab einem Streitwert von 500000 Euro zu finanzieren.

Derartige Dienstleistungen haben freilich ihren Preis: Im Fall des Erfolgs sind 20 bis 30 Prozent des Streitwertes fällig. Bei den Allianz-Prozessfinanzierern etwa beträgt die Quote bis zu einer Summe von 500000 Euro 30 Prozent. Bei außergerichtlichen Vereinbarungen, im Rahmen einer Mediation und über 500000 Euro beläuft sich der Erfolgsanteil auf 20 Prozent. Im Vergleich dazu ist ein Weg durch die Instanzen teuer. Es müssen zudem Sachverständigenhonorare oder Zeugengelder gezahlt werden.

Die Erfolgsquoten klingen positiv. So ist D.A.S.-Manager Kohlmeier sehr stolz, dass uns zwei Drittel aller Fälle gelingen. Und Allianz-Mann Eversberg rechnet vor, dass wir von zehn Prozessen neun gewinnen, die meisten davon durch einen Vergleich.

Im Zeichen der Globalisierung übernehmen Prozessfinanzierer auch zunehmend Kostenrisiken im Ausland. Die Allianz etwa finanziert in Deutschland, Österreich, Schweiz, Dänemark und England ohne Einschränkungen, so Geschäftsführer Eversberg. Allerdings: Je weiter man nach Süden und Osten kommt, umso schwieriger wird es. Führt ein deutsches Unternehmen etwa in Dänemark einen Prozess, gibt es kein Finanzierungsproblem. Will es seine Forderungen hingegen in Griechenland durchsetzen, ist uns allein schon das Vollstreckungsrisiko zu schwierig, bedauert der Allianz-Manager. Auch wenn die Vorteile einer Prozessfinanzierung auf der Hand zu liegen scheinen, der Bekanntheitsgrad dieser Dienstleistung, das unterstreicht auch Volker Schlehe, bei der IHK für München und Oberbayern für diese Thematik zuständig, ist eher noch gering. Deshalb wird zurzeit eine IHK-Veranstaltung angedacht, um den Mitgliedern mehr Informationen zu liefern, wann sich die Anfrage bei einem Prozessfinanzierer lohnt und wie man die ersten Hürden nimmt. Vor allem begrüßt Schlehe, dass die Prozessfinanzierung zunehmend auch bei Schiedsgerichts- und Mediationsverfahren in Anspruch genommen wird.

Wenn Prozessfinanzierung bisher vor allem im Erb-, Gesellschafts-, Bau- und Vertragsrecht ihre Domäne sah, so bekommt seit geraumer Zeit vor dem Hintergrund dramatisch steigender Insolvenzzahlen das Insolvenzrecht einen höheren Stellenwert. Ich sehe, beobachtet nicht nur Thomas Kohlmeier, erhebliche Wachstumspotenziale im Bereich Unternehmen in der Krise und bei der Zusammenarbeit mit Insolvenzverwaltern.

Wenn etwa ein Schuldner den Forderungen seines Lieferanten nicht nachkommt, weil er auf dem Standpunkt steht,

dass dieser sich bei einer angespannten finanziellen Lage sowieso nicht auf einen teuren Prozess einlässt, dann, so Eversberg, zieht diese Drohgebärde bei einer Prozesskostenfinanzierung nicht. Im Gegenteil: Der Prozessfinanzierer tut sich in diesen Fällen relativ leicht, da die Rechtslage eindeutig ist und in der Regel lediglich Zahlungsunwilligkeit vorliegt.

Für den Insolvenzverwalter, lobt Eversberg die Dienstleistung aus, ist Prozessfinanzierung gleich in mehrfacher Hinsicht der Königsweg: Er muss keine Liquidität aus der Masse nehmen, er belastet die Masse nicht mit einem Risiko und er verschafft sich breitere Schultern gegenüber den Schuldner, die in der Tat häufig erstmal nicht zahlen, wenn Insolvenz angemeldet wurde und mit einem Vergleich kalkulieren. Eine Situation, weiß Kohlmeier aus der Alltagsarbeit, auf die mitunter sogar bewusst spekuliert wird.

Noch genügend Wachstumsmöglichkeiten machen die Prozessfinanzierer allerdings auch in ihren angestammten Bereichen aus. Ich gehe davon aus, so sieht es nicht nur Prozessfinanzierer Eversberg, dass die Prozessfinanzierung in ein paar Jahren genauso wie eine Kreditaufnahmen ein ganz normales Finanzierungsinstrument sein wird.

Antje Ernst-Motz

IHK-INFO

Volker Schlehe, Tel. 089 5116-254,

E-Mail: schlehe@muenchen.ihk.de

Wirtschaft Das IHK-Magazin 5/2006

