
6. Kapitel: Kosteneffiziente Rechtsdurchsetzung

Marcel Wegmüller

- I. Grundzüge der Prozessfinanzierung (*Litigation Funding*)
 1. Problemstellung: Rechtsverfolgungskosten als ökonomische Funktion eines Konflikts
 2. Charakteristik der Prozessfinanzierung und Kosten-/Nutzen-Überlegungen aus der Sicht des Klägers
 3. Entstehung, Zulässigkeit und Verbreitung
 4. Abgrenzung zum Angebot von Versicherungsunternehmen
 5. Anwendungsmöglichkeiten und Grundvoraussetzungen
- II. Ablauf einer Prozessfinanzierung
 1. Finanzierungsanfrage
 2. Prüfung und Abschluss einer Prozessfinanzierung
 3. Führung und Abschluss eines finanzierten Verfahrens
- III. „Monetarisierung“ – von der Prozess- zur Klägerfinanzierung
- IV. Weiterführende Hinweise

I. Grundzüge der Prozessfinanzierung (*Litigation Funding*)

1. Problemstellung: Rechtsverfolgungskosten als ökonomische Funktion eines Konflikts

Die rechtliche Durchsetzung eines Anspruches ist für den Kläger – unabhängig davon, ob es sich dabei um eine Privatperson oder um ein Unternehmen handelt – aus ökonomischer Perspektive mit drei gewichtigen Nachteilen verbunden, die auch bei Vorliegen einer positiven materiellrechtlichen und prozessualen Einschätzung durch einen Rechtsanwalt häufig Zweifel aufkommen lassen, ob sich die Einleitung eines Verfahrens lohnt.

Erstens ist die *Liquidität* für das Tragen der Prozesskosten zu nennen, die ein potentieller Kläger während des Verfahrens laufend bereitstellen muss: Anwaltshonorare für die Beratung und Vertretung im Verfahren, Gerichtskosten, für die regelmäßig auch ein beträchtlicher Vorschuss zu leisten ist, Kosten für Gutachten und schließlich die Kosten für die Vollstreckung des erstrittenen Prozessergebnisses.

Zweitens kann die Rechtsdurchsetzung lange dauern – von der Mandatierung eines Rechtsanwalts bis zur erfolgreichen Vollstreckung eines allenfalls letztinstanzlichen Gerichtsurteils vergehen üblicherweise mehrere Jahre. Während dieser Zeit sind die für die Prozessführung notwendigen finanziellen Mittel gebunden und können nicht anderweitig – und gegebenenfalls sinnvoller – eingesetzt bzw. investiert werden. Fehlen dem Kläger die Mittel, um parallel zum laufenden Verfahren andere notwendige Investitionen zu tätigen, drohen mögliche *Opportunitätsverluste*.

Drittens liegt es in der Natur eines Rechtsstreits, dass die für das Verfahren eingesetzten Mittel möglicherweise nicht zurück zum Kläger fließen, weil der Prozess (teilweise) verloren geht oder die Vollstreckung des Urteils (und damit auch der zugesprochenen Kostenentschädigung) nicht oder nur teilweise gelingt. Gerichtliche Rechtsdurchsetzung ist immer risikobehaftet und der Kläger trägt dieses *Risiko*, dem er seine für das Verfahren eingesetzten Mittel aussetzt, vollumfänglich. Im Falle eines Unterliegens hat er zudem die Prozesskosten seines Gegners ganz oder teilweise zu übernehmen, womit sich die aus seiner Sicht „nutzlosen“ uneinbringlichen Kosten erhöhen.

Es sind diese drei ökonomischen Nachteile einer Rechtsdurchsetzung – Bereitstellung von Liquidität, Bindung der Mittel und damit mögliche Opportunitätsverluste während des laufenden Verfahrens sowie das Risiko, die eingesetzten Mittel nicht zurückerstattet zu erhalten –, die dem Instrument der Prozessfinanzierung (engl. „*Litigation Funding*“) zur Daseinsberechtigung verhelfen. Denn aus der Perspektive des potentiellen Klägers beseitigt eine Prozessfinanzierung diese Nachteile, indem sie die für das Verfahren notwendige Liquidität bereitstellt, es damit dem Kläger ermöglicht, während des Verfahrens seine Mittel anderweitig einzusetzen bzw. zu investieren, und indem ein Risikotransfer vom Kläger auf den Anbieter der Prozessfinanzierung bezüglich der für das Verfahren eingesetzten Finanzmittel erfolgt. Letzteres deshalb, weil der Prozessfinanzierer typischerweise als Gegenleistung lediglich eine erfolgsbasierte Beteiligung am Prozessergebnis erhält, welches dem Kläger auch tatsächlich zugesprochen wird.

Eine Prozessfinanzierung ermöglicht es somit einem Kläger, ein Verfahren zu führen, für das er entweder selbst keine finanziellen Mittel bereitstellen kann oder für das er keine eigenen Mittel einsetzen möchte, weil er diese anderweitig einsetzen oder aber nicht im Rahmen des Verfahrens riskieren will.

2. *Charakteristik der Prozessfinanzierung und Kosten-/Nutzen-Überlegungen aus der Sicht des Klägers*

Unter Prozessfinanzierung wird in der Regel eine Dienstleistung eines spezialisierten, kommerziellen Anbieters verstanden, die wie folgt umschrieben werden kann:

- Der Anbieter (nachfolgend „Prozessfinanzierer“, engl. „*Litigation Funder*“) stellt laufend die notwendigen finanziellen Mittel bereit, um die Kosten eines Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahrens abzudecken.
- Obsiegt der Kläger ganz oder teilweise, erhält der Prozessfinanzierer aus dem erzielten Prozessergebnis eine vorab vereinbarte Erfolgsbeteiligung. Unterliegt dagegen der Kläger, ist keine Rückzahlung der bereitgestellten Mittel für die Prozessführung geschuldet.
- Der Prozessfinanzierer nimmt keinen Einfluss darauf, wie der Kläger bzw. dessen Rechtsanwalt den Prozess führt.

Der Prozessfinanzierer übernimmt mit anderen Worten gegen eine anteilmäßige Beteiligung am Prozessgewinn (sozusagen ein Erfolgshonorar) die Kosten der Anspruchsdurchsetzung und wird dafür nur bei positivem Prozessausgang und lediglich im Umfang des tatsächlich vom Prozessgegner Erhaltenen entschädigt. Er trägt folglich das gesamte Risiko, bei Unterliegen auf den übernommenen Kosten sitzen zu bleiben und dazu noch die Prozessentschädigung an die Gegenpartei leisten zu müssen. Als Sicherheit dient dem Prozessfinanzierer dabei während des Verfahrens der streitige Anspruch, der ihm im Umfang seiner voraussichtlichen Erfolgsbeteiligung regelmäßig verpfändet und auf den Zeitpunkt des Verfahrensendes sicherungshalber abgetreten wird.

Der Kläger dagegen wird von der Last, ein Verfahren zu finanzieren, sowie vom Risiko, diese Mittel gegebenenfalls zu verlieren, gänzlich befreit. Dafür verringert sich im Erfolgsfall der ihm zustehende Prozessgewinn, da er davon dem Prozessfinanzierer den vereinbarten Anteil zu zahlen hat. Er muss sich also überlegen, ob er a) das Verfahren überhaupt alleine finanzieren kann, ob er b) die dafür vorhandenen Mittel tatsächlich für dieses Verfahren einsetzen und langfristig binden will, ob er c) das Risiko tragen will, die eingesetzten Mittel zu verlieren und ob er d) für die Vermeidung dieser Nachteile bereit ist, im Erfolgsfall einen um die Erfolgsbeteiligung des Prozessfinanzierers verminderten Prozessgewinn zu erhalten.

Hat sich der Kläger im Rahmen dieser Überlegungen für eine Prozessfinanzierung entschieden, werden damit lediglich die finanziellen Aspekte der Rechtsdurchsetzung geregelt. Es gilt nämlich bereits hier klarzustellen (mehr dazu unten II.3.), dass es sich bei der Prozessfinanzierung um eine finanzielle und nicht um eine juristische Dienstleistung handelt. Die Klage wird vom

Prozessfinanzierer lediglich finanziert, deren Führung obliegt jedoch einem von ihm unabhängigen Rechtsanwalt, der lediglich seinem Mandanten, also dem Kläger, verpflichtet ist. Der Prozessfinanzierer nimmt auf die Prozessführung keinen Einfluss und verfügt gegenüber dem prozessführenden Rechtsanwalt über kein Instruktionsrecht.

3. *Entstehung, Zulässigkeit und Verbreitung*

Je nach nationalem Rechtsraum kann die Prozessfinanzierung auf eine unterschiedlich lange Geschichte zurückblicken. Auch wenn erste Formen davon bereits seit den späten 1960er Jahren angeboten wurden (z. B. in Großbritannien), lässt sich feststellen, dass sich kommerzielle Anbieter erst ab der Jahrtausendwende etablierten, so z. B. in Deutschland, England, Australien und Österreich sowie etwas später in Schweiz. In einer zweiten Welle erfolgte dann ab 2010 das Auftreten von Anbietern in Frankreich, den Niederlanden und den USA.

Während in diesen Ländern die frühe Entwicklungsgeschichte der Prozessfinanzierung regelmäßig auch von einer regen Diskussion bezüglich deren Vereinbarkeit mit den jeweiligen Rechtssystemen begleitet war, besteht heute weitgehend Einigkeit darüber, dass die Prozessfinanzierung grundsätzlich zulässig ist. In einigen Ländern erfolgten im Laufe der Zeit dazu auch (höchst-)gerichtliche Entscheide (so z. B. in der Schweiz, Österreich oder England) sowie zahlreiche Schiedssprüche, welche die Zulässigkeit explizit oder zumindest implizit bestätigten und gleichzeitig eine Vielzahl praktischer Fragen behandelten.

Die Prozessfinanzierung ist damit in den erwähnten Ländern gelebte und akzeptierte Praxis, wobei sich die Verbreitung und das Marktwachstum unterschiedlich rasch entwickelten. So bestehen in England und in den USA seit längerer Zeit verschiedene größere und international ausgerichtete Anbieter, während in Kontinentaleuropa bis vor kurzem eher national ausgerichtete Unternehmen tätig waren. In letzter Zeit ist jedoch auch hier ein entsprechendes Angebot für internationale Verfahren mit großen Streitwerten, insbesondere im Bereich der Schiedsgerichtsbarkeit, entstanden.

4. *Abgrenzung zum Angebot von Versicherungsunternehmen*

Es besteht heute weitgehend Einigkeit, dass es sich bei der Prozessfinanzierung nicht um ein Versicherungsprodukt und bei deren Anbieter nicht um Versicherungsunternehmen handelt. In einigen Ländern erfolgten dazu denn auch klärende Gerichtsentscheide, so z. B. in der Schweiz. Nur kurz soll des-

halb auf die Abgrenzung zu Versicherungsangeboten eingegangen werden, die auf den ersten Blick Ähnlichkeiten mit einer Prozessfinanzierung aufweisen:

- Während bei einer *Rechtsschutzversicherung* ein Vertrag vor Eintreten eines Rechtsfalls abgeschlossen und eine jährliche Prämie dafür entrichtet werden muss, kommt eine Vereinbarung mit einem Prozessfinanzierer typischerweise erst *nach Eintritt* des Rechtsfalls und im Hinblick auf einen notwendigen Prozess zustande. Die für die Übernahme der Prozesskosten geschuldete Erfolgsbeteiligung entspricht ihrem Wesen nach nicht jener Prämie, welche bei einer Rechtsschutzversicherung für den finanziellen Beistand im Rahmen eines künftigen, noch nicht eingetretenen Schadensereignisses, nämlich des Prozesses, gezahlt wird.
- Auch die v. a. in England verbreiteten *ATE-Versicherungen* („*after the event*“) unterscheiden sich grundlegend von einer Prozessfinanzierung, da diese Versicherungen zwar im Hinblick auf einen anstehenden Prozess abgeschlossen werden, aber wiederum für ein noch nicht eingetretenes „Schadensereignis“ – üblicherweise die Verpflichtung, dem Prozessgegner bei Unterliegen die Prozesskosten zu ersetzen. Die dafür zu entrichtende Prämie ist denn auch vor dem Prozess zu bezahlen und ist nicht erfolgsabhängig. Gleichzeitig wird dem Kläger keine laufende Übernahme der Prozesskosten angeboten.

Im Übrigen ist vereinzelt zu beobachten, dass eine Prozessfinanzierung auch in jenen Fällen Anwendung findet, in denen zwar eine Rechtsschutzversicherung besteht, diese den streitigen Sachverhalt jedoch nicht abdeckt (je nach Versicherungspolice z. B. bei erbrechtlichen Streitigkeiten oder bei Auseinandersetzungen im Vermögensanlage- oder Gesellschaftsrecht) oder die vereinbarte Deckung eine summenmäßige Begrenzung der Prozesskosten vorsieht, welche bereits ausgeschöpft wurde.

5. Anwendungsmöglichkeiten und Grundvoraussetzungen

In der Praxis werden Prozessfinanzierungen gleichermaßen von Unternehmen, Privatpersonen und Verwaltern von Konkurs- bzw. Insolvenzmassen beansprucht.

Finanziert werden in aller Regel nur geldwerte aktive Leistungsklagen, bei denen im Erfolgsfall der Beklagte zu einer Zahlung an den Kläger verurteilt wird, an welcher der Prozessfinanzierer beteiligt werden kann. Grundsätzlich werden Klagen aus allen Rechtsgebieten finanziert, wobei einige Anbieter Ansprüche nach dem Personen- und Familienrecht ausschließen. Schließlich werden Verfahren zwar üblicherweise von Beginn an finanziert, möglich ist

aber auch die Finanzierung eines bereits laufenden Prozesses (z. B. ab dem Rechtsmittelverfahren).

Alle Prozessfinanzierer setzen einen *Mindeststreitwert* voraus, den der Anspruch aufweisen muss, damit eine Finanzierung erwogen wird. Je nach Anbieter beträgt dieser Mindeststreitwert zwischen hunderttausend Euro bzw. Schweizerfranken und einem hohen einstelligen Millionenbetrag. Sodann stellen die *Bonität der Gegenpartei* sowie die *Vollstreckbarkeit* des zu erstreitenden Urteils zentrale Kriterien dar, da der Prozessfinanzierer mit Blick auf sein Geschäftsmodell darauf angewiesen ist, dass der von ihm finanzierte Rechtsfall nicht nur zugunsten des Klägers ausgeht, sondern diesem tatsächlich finanzielle Mittel zufließen. Selbstredend muss der Anspruch zudem *überwiegende Erfolgsaussichten* aufweisen.

II. Ablauf einer Prozessfinanzierung

1. Finanzierungsanfrage

Eine Prozessfinanzierung lässt sich typischerweise in drei Phasen gliedern (vgl. dazu auch nachfolgend 2. und 3.) und wird mit einer entsprechenden Anfrage bei einem Anbieter eingeleitet. Diese erfolgt regelmäßig durch den Rechtsanwalt des potentiellen Klägers – sei es, weil er aus vorangegangenen Verfahren bereits über Erfahrung mit dieser Finanzierungsform verfügt, sei es, weil er im Rahmen seiner vorprozessualen Tätigkeit die Kostenfrage für seinen Klienten bearbeitet und dabei nach Lösungen sucht, um das anstehende Verfahren auch finanziell zu bewältigen.

Erfüllt der Rechtsfall die oben in I.5. erwähnten Grundvoraussetzungen (Mindeststreitwert, Bonität/Vollstreckbarkeit, Erfolgsaussichten), übermittelt der Rechtsanwalt dem Prozessfinanzierer Informationen zu den Eckdaten des geplanten Verfahrens, sodass sich dieser einen ersten Eindruck davon verschaffen kann. Im Vordergrund steht für den Finanzierer in dieser Phase die Frage, ob sein mögliches „Investment“ grundsätzlich die definierten Kriterien (z. B. rechtliche Erfolgsaussichten, finanzielle Realisierbarkeit des rechtlichen Anspruchs, Kosten-/Ertragsrelation und die Erfahrung des für den Fall vorgesehenen Rechtsanwalts auf dem entsprechenden Rechtsgebiet) erfüllt.

Die Durchführung eines „*Conflict Check*“ sowie der Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung mit Blick auf die vorgesehene Übermittlung von Fall-Akten runden diese erste Phase ab.

2. *Prüfung und Abschluss einer Prozessfinanzierung*

Die zweite Phase umfasst alle (Prüf-)Schritte, die zum erfolgreichen Abschluss einer Prozessfinanzierungsvereinbarung zwischen dem Kläger und dem Prozessfinanzierer führen.

Dazu übermittelt der Rechtsanwalt des Klägers dem Finanzierer eine erste, mit ihm definierte Zusammenstellung der wichtigsten Akten sowie seine rechtliche Einschätzung und die vorgesehene Prozessstrategie. Dafür wird regelmäßig ein erster Klageentwurf oder aber ein umfangreiches Memorandum durch den Rechtsanwalt des Klägers erstellt. Ebenfalls verlangt der Prozessfinanzierer üblicherweise ein Budget, das die für die Führung des Verfahrens notwendigen finanziellen Mittel ausweist.

Gestützt darauf nimmt der Prozessfinanzierer eine summarische Prüfung des Falls vor und erstellt für den Kläger ein unverbindliches Angebot für die Übernahme der veranschlagten Prozesskosten. Gegenstand dieses Angebots sind mindestens die Höhe der bereitgestellten Finanzmittel zur Deckung der Prozesskosten sowie die Höhe der dafür im Erfolgsfall zu entrichtenden Beteiligung für den Prozessfinanzierer. Regelmäßig werden – je nach Art und Komplexität des Verfahrens – bereits weitere Eckdaten der späteren Prozessfinanzierung in einem „*Termsheet*“ vorgeschlagen, sodass sich der Kläger Gedanken zum Kosten-/Nutzen-Verhältnis des Angebots machen kann (vgl. dazu auch I.2. vorstehend).

Will der Kläger das Finanzierungsangebot annehmen, verhandeln die Parteien den Prozessfinanzierungsvertrag, wobei seitens des Klägers üblicherweise sein Rechtsanwalt mit dem Prozessfinanzierer die Bedingungen bespricht und fixiert. Der Rechtsanwalt ist dabei nicht Vertragspartei, sein Mandant verpflichtet sich jedoch im Rahmen des Vertrags zu gewissen Leistungen (wie z. B. die fortlaufende Information des Prozessfinanzierers), deren Erfüllung der Kläger üblicherweise an den Rechtsanwalt delegiert. Wenn sich Kläger und Finanzierer einig sind, schließen sie den Finanzierungsvertrag vorbehaltlich der nun folgenden, vertieften Fallprüfung durch den Finanzierer ab.

Die vertiefte Fallprüfung besteht üblicherweise aus a) einer rechtlichen und gegebenenfalls ökonomischen Analyse durch den Finanzierer, b) Rückfragen an den Kläger und seinen Rechtsanwalt sowie c) einem externen Gutachten, das in Absprache mit dem Kläger und auf Kosten des Finanzierers durch diesen eingeholt wird und die Beurteilung des Falls abrundet. Der Kläger und dessen Rechtsanwalt gewähren dazu dem Finanzierer Zugang zu allen (oder aber den vom Finanzierer definierten) Akten des Falles, den es zu finanzieren gilt.

Für diese Prüfung gewährt der Kläger dem Finanzierer für eine bestimmte Zeit (üblich sind zwei bis sechs Wochen) Exklusivität: Der Finanzierer kann

in dieser Phase den Fall vertieft prüfen und bei positiver Einschätzung dessen Finanzierung übernehmen. Erst nach Ablauf der definierten Exklusivität kann der Kläger – falls der Finanzierer den Fall nicht finanziert – mit anderen Anbietern verhandeln oder den Fall selbst finanzieren. Diese Exklusivität schützt den Finanzierer, der in dieser Phase beträchtlichen Aufwand betreibt und die Kosten des externen Gutachtens zu tragen hat – dem Kläger dagegen entstehen während dieser Prüfung keine Kosten.

3. *Führung und Abschluss eines finanzierten Verfahrens*

Kommt die Finanzierung zustande, so führt der Kläger bzw. sein Rechtsanwalt das Verfahren im Wesentlichen so, wie er das tun würde, wenn die Kosten nicht durch einen Finanzierer übernommen würden. Vorstehend wurde in I.2. bereits darauf hingewiesen, dass es sich bei der Prozessfinanzierung um eine finanzielle und nicht um eine juristische Dienstleistung handelt. Diese Rollenteilung – der Prozessfinanzierer finanziert, ein von ihm unabhängiger Rechtsanwalt führt das Verfahren für seinen Mandanten, der mit dem Finanzierer eine entsprechende Vereinbarung geschlossen hat – gehört zu den zentralen Elementen der Prozessfinanzierung und hat in einzelnen Ländern (z. B. in der Schweiz oder in Österreich) Eingang in die höchstrichterliche Rechtsprechung gefunden.

Auch die Entscheidung, ob und zu welchem Zeitpunkt die Prozessfinanzierung dem Prozessgegner und/oder dem Gericht angezeigt wird, obliegt nach der hier vertretenen Meinung ausschließlich dem prozessführenden Rechtsanwalt. Ein Beharren des Finanzierers auf Vertraulichkeit bezüglich der Tatsache, dass er ein Verfahren finanziell unterstützt, kann den Kläger und seinen Rechtsanwalt in der taktischen Verfahrensführung einschränken und allenfalls sogar prozessuale Pflichten verletzen.

Der Prozessfinanzierungsvertrag sieht jedoch regelmäßig vor, dass der Prozessfinanzierer neben den Honorar- und anderen Kostennoten, die er zur laufenden Bezahlung erhält, auch in regelmäßigen Abständen vom Rechtsanwalt über den Verlauf des Verfahrens informiert wird und dieser ihm die relevanten Unterlagen wie Rechtsschriften, Beschlüsse des Gerichts, Gutachten etc. zusendet. Auch wird üblicherweise vereinbart, dass sich *vor* der Einleitung prozessgestaltender Schritte – wie etwa dem Abschluss eines Vergleichs oder der Einlegung eines Rechtsmittels – der Kläger mit seinem Rechtsanwalt einerseits und mit dem Prozessfinanzierer andererseits abstimmt. Dabei steht dem Prozessfinanzierer insofern ein – vorab vereinbartes – Mitspracherecht zu, als damit die finanziellen Interessen des Finanzierers sichergestellt werden sollen. Zu denken ist etwa an Fälle, in denen sich die Erfolgsaussichten nach einem Unterliegen in der ersten Instanz nun als deutlich ungenügend

präsentieren, sodass einer weiteren Finanzierung des Verfahrens keine reellen Aussichten auf einen Ertrag d.h. ein positives Prozessergebnis gegenüberstehen, oder aber an Fälle, in denen bei unverändert guten Erfolgsaussichten ein Kläger ein unvorteilhaftes Vergleichsangebot der Gegenseite annehmen will, um das Verfahren möglichst rasch abzuschließen.

Nach Vorliegen eines rechtskräftigen Entscheids setzt sich das Zusammenspiel zwischen Prozessfinanzierer und Kläger/Rechtsanwalt fort. Unterliegt der Kläger, übernimmt der Finanzierer die dem Prozessgegner zugesprochene Kostenentschädigung und schließt den Fall seinerseits ab. Im Falle eines (teilweisen) Obsiegens des Klägers sind zwei Konstellationen denkbar: Falls der unterliegende Beklagte dem Kläger den zugesprochenen Betrag samt Kostenersatz von sich aus überweist, erhält der Prozessfinanzierer den vereinbarten Anteil am Prozessergebnis und schließt damit die Finanzierung aus seiner Sicht ab.

Regelmäßig präsentiert sich jedoch eine andere Ausgangslage: Der Beklagte verweigert die Bezahlung des dem Kläger rechtskräftig zugesprochenen Betrags, sodass eine Vollstreckung des Urteils unumgänglich wird. Die Kosten dieser Vollstreckung übernimmt ebenfalls der Prozessfinanzierer, während die Vollstreckungshandlungen durch den bisherigen Rechtsanwalt vorgenommen werden. Im Prozessfinanzierungsvertrag finden sich aber für diese abschließende Phase oftmals Regelungen, die ein eng abgestimmtes Vorgehen zwischen Rechtsanwalt und Finanzierer vorsehen – dies insbesondere auch mit Blick auf die Einschaltung weiterer Dienstleister, z. B. im Rahmen internationaler Vollstreckungshandlungen.

Schließlich sei auf eine neuere Entwicklung hingewiesen, die im Übrigen nachfolgend in III. dargestellt wird: Erscheint eine erfolgreiche Vollstreckung eines Urteils als aussichtsreich und damit lediglich eine Frage der Zeit (und der dafür notwendigen Kosten), sind einige größere Prozessfinanzierer dazu übergegangen, nicht nur die Vollstreckungskosten zu übernehmen, sondern den Klägern einen Vorschuss auf den zu vollstreckenden Betrag anzubieten. Als Sicherheit dient dabei wiederum die zu vollstreckende Forderung. Diese Möglichkeit verschafft z. B. Unternehmen, welche mit Hilfe eines Finanzierers einen Anspruch erfolgreich gerichtlich durchgesetzt haben, betriebsnotwendige finanzielle Mittel, welche ansonsten erst im Zeitpunkt einer erfolgreichen Vollstreckung zur Verfügung stehen würden. Es versteht sich von selbst, dass dazu nur Prozessfinanzierer in der Lage sind, welche über eine sehr starke Kapitalausstattung verfügen, zumal auch hier der Grundsatz gilt, dass ein derartiger Vorschuss nur dann zurückerstattet werden muss, wenn die Vollstreckung tatsächlich gelingt und dem Kläger entsprechende Mittel zufließen.

III. „Monetarisierung“ – von der Prozess- zur Klägerfinanzierung

Seit einigen wenigen Jahren ist ausgehend von den angelsächsischen Prozessfinanzierungsmärkten eine Entwicklung zu beobachten, welche als Schritt von der „klassischen Prozessfinanzierung“ hin zu einer Finanzierung von Klägern vor dem Hintergrund eines laufenden Verfahrens verstanden werden kann. Entsprechende Angebote sind – wenn auch nicht sehr verbreitet – bereits auch in Kontinentaleuropa verfügbar, wobei sich der Begriff der „Monetarisierung“ dafür anbietet.

Dabei ändert sich an der Logik der Prozessfinanzierung im Grunde nichts: Kommt der Finanzierer bei der klassischen Prozessfinanzierung aufgrund seiner Risikoeinschätzung zum Schluss, dass ihm ein streitiger Anspruch trotz der Unwägbarkeiten eines Verfahrens als genügend aussichtsreich (und damit werthaltig) erscheint, stellt er die finanziellen Mittel zur Durchsetzung dieses Anspruchs zur Verfügung und übernimmt das Risiko eines Unterliegens vor einem (Schieds-)Gericht. Je nach seiner Einschätzung der Prozessaussichten kann er nun *darüber hinaus* dem Kläger weitere Liquidität zur Verfügung stellen, welche dieser im Rahmen seiner betrieblichen Tätigkeit und damit losgelöst vom Verfahren einsetzen kann. Der Prozessfinanzierer erhöht so den Betrag, den er im Falle eines Unterliegens des Klägers verliert, er erhöht damit aber gleichzeitig auch die erfolgsabhängige Entschädigung im Falle eines Obsiegens.

Für den Kläger liegen die Vorteile dieses im angelsächsischen Raum unter dem Begriff „*Litigation Finance*“ (in Abgrenzung zum klassischen „*Litigation Funding*“) zusammengefassten Angebots auf der Hand: Er kann seine Liquidität nicht nur schonen (statt für die Führung eines Verfahrens einzusetzen und über einen langen Zeitraum zu binden), sondern er erhält darüber hinaus finanzielle Mittel, über die er ansonsten erst nach erfolgreichem Abschluss des Verfahrens verfügen könnte – oder gar nicht, wenn er im Prozess unterliegt. Wie bei der klassischen Prozessfinanzierung dient auch hier der streitige Anspruch als Sicherheit gegenüber dem Finanzierer.

Auch wenn die so zur Verfügung gestellten finanziellen Mittel vom Kläger nicht zur Führung des Verfahrens eingesetzt werden müssen, bleiben sie mit dem Ausgang des Verfahrens eng verbunden, indem der Finanzierer dafür – wie bei der klassischen Prozessfinanzierung – einen im Voraus vereinbarten Anteil am Prozessergebnis erhält. Die Verknüpfung mit dem erfolgreichen Ausgang des Verfahrens bleibt dabei bestehen: Die zusätzlich zur Verfügung gestellten Mittel müssen bei einem Unterliegen im Prozess nicht an den Finanzierer zurückgezahlt werden, womit der Kläger diesbezüglich keinerlei Risiko eingeht.

Bei der konkreten Ausgestaltung einer entsprechenden Vereinbarung besteht ein großer Spielraum. So können z. B. zeitliche Staffelungen mit Blick auf verschiedene Verfahrensschritte vorgesehen werden, die Erfolgsbeteiligung kann sich aufgrund der effektiven Inanspruchnahme bezüglich Höhe der Mittel und Zeitraum verändern und schließlich kann sich der Finanzierer auch bereit erklären, für einen Kläger ein ganzes Portfolio von bestehenden, streitigen Ansprüchen in verschiedenen Verfahrensstadien entsprechend zu bevorzugen. In der Praxis werden solche Modelle regelmäßig unter Einbezug der Finanzverantwortlichen des klägerischen Unternehmens entwickelt, wobei der Prozessfinanzierer seine Erfahrung im Zusammenhang mit Analyse, Bewertung und Strukturierung von Prozessrisiken einbringt, um für den Kläger ein auf seine Bedürfnisse abgestimmtes „Finanzierungspaket“ bereitzustellen.

Auch wenn die dargestellte Entwicklung in Kontinentaleuropa wohl erst am Anfang steht, ist erkennbar, dass die klassische Prozessfinanzierung einen gewissen Reifegrad erreicht hat und die Finanzierer, die über die dafür notwendige Kapitalausstattung verfügen, ihr Angebot ausbauen. Schließlich zeigt diese Entwicklung letztlich auch deutlich auf, dass es sich bei der Prozessfinanzierung eben nicht um eine juristische, sondern vielmehr um eine finanzielle Dienstleistung handelt, welche die Rechtsdurchsetzung unterstützen soll.

IV. Weiterführende Hinweise

- Schumacher, Benjamin, Prozessfinanzierung, Erfolgshonorierte Fremdfinanzierung von Zivilverfahren, Dissertation, Zürich 2015
- Goldsmith, Aren / Melchionda, Lorenzo, Third party funding in international arbitration: everything you ever wanted to know (but were afraid to ask), in: The International Business Law Journal (IBLJ) 2012 Nr. 1, S. 53-76
- Hunkeler, Daniel / Wohl, Georg J., Kommerzielle Prozessfinanzierung zu Gunsten von Insolvenzmassen? in: Blätter für Schuldbetreiber und Konkurs (BlSchK) 2015 Heft 2 April 2015, S. 41-61
- Kidd, Jeremy, To Fund or Not To Fund: The Need for Second-Best Solutions to the Litigation Finance Dilemma, in: Journal of Law, Economics & Policy 2012 Ausgabe 8 Heft 3, S. 613-643
- Schwintowski, Hans-Peter, Prozessfinanzierung als strategisches Instrument im Rahmen von Risikomanagement und Bilanzierung nach IFRS/IAS, <http://www.risknet.de/fileadmin/eLibrary/Schwintowski-Prozesskostenfinanzierung-2006.pdf>

- Wegmüller, Marcel, Prozessfinanzierung in der Schweiz: Bestandesaufnahme und Ausblick, in: HAVE 2013, Heft 3, S. 235-245
- www.nivalion.ch