

Update zur Prozessfinanzierung in der Schweiz

Interview mit RA Marcel Wegmüller, Geschäftsführer JuraPlus AG und RA Daniel Bill, stellvertretender Geschäftsführer JuraPlus AG

// Interview: Boris Etter

In der Prozessfinanzierung hat sich in diesem Jahr in der Schweiz viel getan. Nach dem Urteil des Bundesgerichts 2C_814/2014 vom 22. Januar 2015, welches u.a. hervorhebt, dass es zu den Aufgaben des Anwalts gehört, «den Klienten gegebenenfalls auf die Möglichkeiten einer Prozessfinanzierung aufmerksam zu machen» (E.4.3.1), suchten vermehrt Anwälte aktiv den Kontakt zum Prozessfinanzierer JuraPlus AG.

Herr Wegmüller, Herr Bill, was hat das Urteil des Bundesgerichts, wonach Anwälte den Klienten «gegebenenfalls» auf die Möglichkeiten einer Prozessfinanzierung aufmerksam machen müssen, in seiner mittelfristigen Wirkung nun ausgelöst?

Das Bundesgerichtsurteil hat in der Anwaltschaft die Bedeutung der Prozessfinanzierung in Erinnerung gerufen und diese unterstrichen. Neben dem von Ihnen erwähnten Hinweis auf die mögliche anwaltliche Informationspflicht war es aber wohl eher die höchstgerichtliche Bestätigung, dass die Prozessfinanzierung ein mittlerweile anerkanntes und zunehmend verbreitetes Instrument ist, welche zu vermehrten Anfragen bei uns führte. Das Urteil hat vielleicht die eine oder andere «Hemmschwelle» abgebaut, mit uns in Kontakt zu treten, wenn ein aussichtsreicher Fall auf dem Tisch des Anwalts liegt und der Klient nach einer Lösung sucht, die Kosten des anstehenden Verfahrens zu finanzieren.

Das Urteil wurde aber auch kontrovers diskutiert. Und es bleibt ja auch noch die Auslegung, was «gegebenenfalls» bedeutet. Was sind Ihre Erfahrungen hierzu?

Der Entscheid hat tatsächlich die eine oder andere kritische Reaktion hervorgerufen – einige Anwälte, die sich bisher nicht mit dem Thema befasst haben, waren wohl etwas verunsichert, ob und in welchem Umfang hier zusätzliche Pflichten entstehen können. In der Fachliteratur wurde dann auch zurecht auf die Relativierung hingewiesen, welche das Bundesgericht mit dem Hinweis «gegebenenfalls» selbst vorgenommen hat. Das ist meines Erachtens richtig: Eine generelle Pflicht, in allen Situationen einen Prozessfinanzierer zu kontaktieren, dürfte kaum bestehen – es geht

um die Schaffung eines grundsätzlichen Bewusstseins für eine solche Finanzierungsmöglichkeit. Aber wie es anlässlich einer Fachtagung im Frühjahr der Leiter des Litigation-Teams einer grossen Kanzlei formulierte: Erkennt der Anwalt im Rahmen seiner Tätigkeit, dass die Einleitung oder Fortführung eines Verfahrens daran zu scheitern zu droht, dass seitens des Klienten die finanziellen Mittel dafür knapp sind, ist es doch selbstverständlich, dass der Anwalt nicht mit den Schultern zuckt, sondern sich im Interesse seines Mandanten für eine entsprechende Lösung einsetzt und ihm vor schlägt, einen Prozessfinanzierer zu kontaktieren.

Kürzlich war wieder in zahlreichen Medien zu lesen, dass sich eine immer grösser werdende Anzahl von Personen, wegen der Praxis der Gerichte substantielle Kostenvorschüsse zu erheben, eine Klage gar nicht mehr leisten kann oder davon (auch in Fällen mit guten Prozesschancen) zurückschreckt. Wie beurteilen Sie diese Thematik?

Das ist sicher richtig, die regelmässige Anwendung der Kann-Bestimmung von Art. 98 ZPO erschwert regelmässig den Zugang zur Rechtspflege, wovon insbesondere der Mittelstand – Privatpersonen wie KMUs – betroffen sind. Mit Blick auf die Prozessfinanzierung ist jedoch einerseits zu beachten, dass diese aufgrund des gezielten Investierens in aussichtsreiche Fälle diese Problematik nur partiell löst. Andererseits beobachten wir eine Zunahme der Fälle, in denen Unternehmen nicht aufgrund knapper finanzieller Verhältnisse mit uns in Kontakt treten, sondern weil sie nicht gewillt sind, ihre verfügbaren Mittel langfristig in einem kostenreichen Verfahren zu binden. Sie möchten diese stattdessen im Rahmen des Unternehmenszwecks einsetzen und suchen nach einer alternativen Finanzierungsmöglichkeit für das Verfahren. Hier spielen die erwähnten Kostenvorschüsse daher eine untergeordnete Rolle.

Aber mit Blick auf die anderen Fälle kann man behaupten, dass Sie von der Praxis der Vorschusserhebung profitieren?

Wir decken in einzelnen dieser Fälle tatsächlich eine bestehende Lücke ab. Es scheint mir aber aus rechtsstaatlicher Optik richtig zu sein, dass berechnete Ansprüche auch tat-



▲
Marcel Wegmüller

sächlich gerichtlich geltend gemacht werden können und ein Beklagter sich nicht darauf verlassen kann, dass dem Kläger die dafür notwendigen finanziellen Mittel fehlen.

Sie prüfen nur Fälle ab einem gewissen Streitwert. Wo liegt diese Grenze derzeit? Haben Sie Präferenzen bezüglich der Finanzierung von Prozessen von Unternehmen vs. der Finanzierung von Prozessen von Privatpersonen?

Aufgrund der Kostenstruktur des schweizerischen Rechtssystems macht eine Prozessfinanzierung nur für Verfahren mit einem gewissen Mindeststreitwert Sinn. Dieser liegt aus unserer Sicht bei etwa CHF 300 000.–, weshalb wir Fälle mit tieferen Streitwerten nicht prüfen. Die von uns finanzierten Verfahren weisen jedoch regelmässig einen Streitwert von deutlich über einer Million Franken auf, auch wenn wir durchaus schon Prozesse mit tieferen Streitwerten finanziert haben. Sofern sich die Kosten eines solchen Verfahrens in einem vernünftigen Verhältnis zum realistischerweise zu erwartenden Ergebnis verhalten, ist dies unseres Erachtens auch durchaus sinnvoll. Dieses Verhältnis ist für uns jedoch selbstredend auch bei grossen Streitwerten entscheidend. Ob die Klagen von Privatpersonen oder von Unternehmen an uns herangetragen werden, ist letztlich nicht entscheidend. Tatsache ist aber, dass wir mehr Verfahren für Unternehmen finanzieren.

Wie prüfen Sie einen Fall konkret? Machen Sie das intern oder ziehen Sie (auch) externe Experten bei?

In einer ersten Plausibilisierung, die wir gemeinsam mit dem prozessführenden Anwalt – oftmals telefonisch – vornehmen, geht es uns darum, rasch die grundsätzliche Möglichkeit einer Finanzierung der uns vorgelegten Streitsache abzuklären. Stichworte dazu sind etwa Mindeststreitwert, ausreichende Solvenz der Gegenpartei, anwendbares Recht, Beweislage und Verjährungsunterbruch. Anschliessend prüfen wir mit unseren eigenen Juristen den Fall intern in zwei



▲
Daniel Bill

Phasen vertieft, bevor wir gewisse Fragen externen Spezialisten vorlegen. Dies geschieht jeweils in enger Abstimmung mit dem prozessführenden Anwalt.

Die Vergleichsquote ist sehr hoch vor den Schweizer Gerichten. Wie geht der Prozessfinanzierer mit diesem Thema um? Es werden tatsächlich immer wieder von uns finanzierte Fälle mittels Vergleich beigelegt. Die Entscheidung, einen Vergleich einzugehen oder abzulehnen, fällen wir immer gemeinsam mit dem Kläger und seinem Anwalt. Wichtig ist für uns, dass ein solcher Vergleich die Erfolgchancen einer Klage im entsprechenden Zeitpunkt nachvollziehbar abbildet. In solchen Fällen sind wir immer bereit, eine einvernehmliche Lösung zu unterstützen. Die vereinzelt vorgebrachte Befürchtung, ein Prozessfinanzierer würde einen sinnvollen Vergleich verhindern und damit das Verfahren unnötig verlängern, lässt sich aus unserer Sicht keinesfalls bestätigen. Wir haben jedoch auch Fälle finanziert, in denen Kläger dank unserer Unterstützung einen unangemessen tiefen Vergleichsvorschlag der Gegenseite ablehnen und in der Folge ein weitaus besseres Resultat erzielen konnten.

In den Fallbeispielen in diesem Artikel, welche kürzlich abgeschlossene Fälle der JuraPlus AG zusammenfassen, finden wir sowohl ein KMU, welches ein ICC-Schiedsgerichtsverfahren einleitete, als auch den Erwerbsunfähigkeitsfall einer Privatperson. Haben sich bei Ihnen bestimmte Fallgruppen herauskristallisiert, wo die Prozessfinanzierung öfter Sinn macht bzw. von Ihnen übernommen wird?

Im Kern muss es sich um eine Streitigkeit handeln, mit Hilfe welcher ein geldwerter Anspruch mit guten Erfolgchancen durchgesetzt werden soll. Wir finanzieren dabei ein breites Feld von zivilrechtlichen Ansprüchen, ohne dass wir eine Präferenz für bestimmte Rechtsgebiete oder Fallkonstellationen entwickelt haben. Es lässt sich aber bei den finanzierten Klagen von Privatpersonen eine gewisse Häufung von

erb-, arbeits- und haftpflichtrechtlichen Fällen feststellen. Bei der grösseren Gruppe von Klagen juristischer Personen haben wir hauptsächlich gesellschafts-, vertrags- und immaterialgüterrechtliche Streitigkeiten finanziert.

Und schliesslich, als letzte Frage, wie sieht es mit dem Instanzenzug aus? Im hier dargestellten Fallbeispiel «Erwerbsunfähigkeit nach Krankheit: Versicherung weigert sich, zu bezahlen», ging der Fall bis ans Bundesgericht. Umfasst eine Finanzierungszusage auch immer den gesamten (möglichen) Rechtsweg?

Grundsätzlich umfasst unsere Finanzierungszusage immer die Rechtsverfolgung bis zum Vorliegen eines rechtskräftigen Entscheids oder eines Vergleichs. Wir analysieren aber

zusammen mit dem Kläger und seinem Anwalt nach jeder Instanz, ob das Verfahren vor der nächsten Instanz immer noch aussichtsreich ist oder ob sich das Prozessrisiko aufgrund des gefällten Entscheids verschlechtert hat. In einem solchen Fall behalten wir uns vor, unter Tragung aller bisherigen Kosten auszustiegen, wobei es dem Kläger frei steht, die nächste Instanz selbst zu finanzieren. Interessanterweise kamen wir jedoch in unserer Praxis in dieser Beurteilung bisher immer zu einem mit dem Kläger und seinem Anwalt übereinstimmenden Ergebnis – so auch in dem von Ihnen angesprochenen Fall, in welchem wir die Klägerin bis zur letzten Instanz unterstützten, was sich als richtig erwies.

Besten Dank für dieses sehr interessante Gespräch!

Erwerbsunfähigkeit nach Krankheit: Versicherung weigert sich, zu bezahlen

A. arbeitete als selbständige Unternehmerin und hatte sich anlässlich ihres Starts in die Selbständigkeit bei der Versicherung B. gegen einen möglichen Erwerbsausfall infolge Krankheit oder Unfall versichert.

Knapp 10 Jahre später erkrankte die in der Zwischenzeit erfolgreiche Unternehmerin schwer und war in der Folge nicht mehr in der Lage, einer Erwerbstätigkeit nachzugehen. Für diesen Fall sah die erwähnte, mit B. abgeschlossene Versicherung eine monatliche Rente sowie die Befreiung von der Prämienzahlung vor, jeweils nach einer mehrmonatigen Wartefrist.

Nachdem mehrere medizinische Gutachten das Krankheitsbild und die Folgen für die Erwerbstätigkeit bestätigt hatten, beantragte A eine IV-Rente. Das entsprechende Verfahren ging über alle Instanzen und wurde schliesslich vom Bundesgericht wegen ungeklärten Widersprüchen im für die IV massgeblichen Gutachten zu weiteren Abklärungen zurückgewiesen. Nach Ablauf der Wartefrist machte A. ihren vertraglichen Rentenanspruch sowie die Prämienbefreiung gegen die Versicherung B. geltend. Diese verweigerte jedoch die Ausrichtung einer Rente und die Befreiung von der Prämienzahlung. Sie berief sich auf das im IV-Verfahren eingeholte, später vom Bundesgericht in Zweifel gezogene Gutachten, und machte geltend, dass die Voraussetzungen für eine Rente gemäss dem Versicherungsvertrag nicht gegeben seien.

Das Verhalten der Versicherung liess A. keine andere Möglichkeit, als ihren Anspruch auf dem gerichtlichen Weg durchzusetzen. Aufgrund des hohen Streitwerts, der sich wegen der langen potentiellen Rentendauer ergab, bildeten jedoch die Prozesskosten eine für A. unüberwindbare Hürde, zumal bereits zu Beginn des Verfahrens ein hoher Gerichtskostenvorschuss zu leisten war. In dieser Lage wandte sich die Rechtsanwältin von A. an die JuraPlus AG und beantragte eine Prozessfinanzierung. Nach eingehender und dennoch speditiver Prüfung des Falles entschied sich die JuraPlus AG zur Finanzierung der Klage und übernahm die laufend anfallenden Prozesskosten – und das Risiko, im Falle eines Unterliegens auch die Gegenpartei für deren Aufwendungen entschädigen zu müssen.

Dank dem engagierten Wirken ihrer Rechtsanwältin und der finanziellen Unterstützung durch die JuraPlus AG gewann A. das Verfahren in erster Instanz. Allerdings akzeptierte die Versicherung B. das Urteil nicht und zog es zuerst an die obere kantonale Instanz und anschliessend auch ans Bundesgericht weiter. Im Rahmen des so fast fünf Jahre dauernden Verfahrens zeigte sich ein wichtiger Aspekt einer Prozessfinanzierung: Mit der JuraPlus AG im Rücken hatte A. einen ausreichend langen Atem und konnte so den Druck auf die finanzstarken Gegnerin aufrechterhalten. Entsprechend gross war die Genugtuung, dass sich das Bundesgericht schliesslich auf die Seite der A. stellte und die Versicherung zur Zahlung einer langjährigen Rente und zur Prämienbefreiung (beides rückwirkend auf den Zeitpunkt des Ablaufs der Wartefrist) verpflichtete. A. obsiegte damit vollständig in einem Verfahren, dass sie aufgrund ihrer eigenen finanziellen Verhältnisse nicht hätte führen können.

Schweizer KMU kann seinen Anspruch in einem ICC-Schiedsgerichtsverfahren durchsetzen

Ein Schweizer Forschungs- und Entwicklungsunternehmen, die A AG, schloss mit einem grösseren Schweizer Unternehmen, der B AG, einen mehrjährigen Kooperations- und Vertriebslizenzvertrag ab. Gegenstand war ein innovatives Produkt der A AG, welches die B AG exklusiv erwerben und weiterverarbeiten wollte. Der daraufhin vereinbarte Kooperations- und Vertriebslizenzvertrag sah eine zehnjährige Exklusivität mit Verlängerungsoption vor und bestimmte Mindestabsatzmengen sowie Mindestlizzenzzahlungen während dieser Zeit. Das Gesamtvolumen dieser Vereinbarung betrug damit mehrere Millionen Franken. Die B AG bezog das entsprechende Produkt von der AG bereits seit einigen Jahren und plante nun, mit einer Weiterverarbeitung im Rahmen der eigenen Produktion ein bedeutendes Marktpotential zu erschliessen, wozu sie sich die entsprechende Exklusivität zu sichern liess, um so Konkurrenten eine ähnliche Weiterentwicklung zu verunmöglichen.

In der Folge scheiterte die B AG jedoch daran, ein marktfähiges Endprodukt zu entwickeln und konnte das anvisierte Marktpotential somit nicht erschliessen. Schon im ersten Vertragsjahr bezog sie daher weniger als die vereinbarte Mindestabsatzmenge. Zwar war die A AG in dieser Phase noch bereit, eine einvernehmliche Lösung zu akzeptieren, doch schon während des laufenden zweiten Vertragsjahres erklärte die B AG trotz fester zehnjähriger Laufzeit die Vertragsauflösung. Zur Begründung führte sie nun plötzlich Mängel an den bereits bezogenen Produkten an und zog die ursprünglich zugesicherten Eigenschaften der Produkte in Zweifel.

Diese Vorwürfe konnte die A AG ebenso wenig nachvollziehen wie den Bezugsstopp. Sie beharrte auf der Erfüllung des langfristigen Vertrags und bot der B AG die vereinbarten Lieferungen an, zumal die Mängelrügen weder form- noch fristgerecht erfolgten. Die B weigerte sich jedoch weiterhin, die offenen Rechnungen für die bezogenen Lieferungen zu bezahlen und die vereinbarte Menge weiterhin zu beziehen. Sie bot lediglich eine einmalige Zahlung in der Höhe von knapp CHF 500 000.– per Saldo aller Ansprüche. Für die A AG war dieses Angebot nicht annehmbar, da bereits die gelieferten Produkte einen um ein Vielfaches höheren Warenwert aufwiesen und die A AG darüber hinaus fürchtete, dass sie das aufgrund der vereinbarten Exklusivität bis dahin nicht mehr selbst vertriebene Produkt nun nicht einfach wieder erfolgreich vermarkten könnte. Sie hatte sich berech-

tigtweise auf die Erfüllung des langjährigen Vertrages durch die B AG verlassen und ihre Entwicklungs- und Marketinganstrengungen auf andere Produkte konzentriert. Da diese jedoch noch nicht einen genügenden Umsatz generierten, sah sich die A AG aufgrund des Vertragsbruchs mit einer absehbaren Liquiditätsproblematik konfrontiert und hatte keine Möglichkeit, die Kosten einer Klage gegen die B AG selbst zu tragen.

In dieser Situation wandte sich die A AG zusammen mit ihrem Rechtsanwalt an JuraPlus AG. Schrittweise prüfte diese nun die ihr vorgelegten, vom Rechtsanwalt aufbereiteten Unterlagen – Verträge, Lieferbescheinigungen, Rechnungen, Korrespondenz etc. – und stellte aufgrund einer ersten Prüfung eine mögliche Finanzierung der Streitsache in Aussicht. Nach Abschluss des Prozessfinanzierungsvertrags zwischen der A AG und JuraPlus AG nahm letztere eine vertiefte Fallprüfung (Case Due Diligence) vor und holte ein Gutachten über die wichtigsten rechtlichen Fragen ein. Da beides positiv ausfiel, sagte die JuraPlus AG die Übernahme der Verfahrenskosten – Anwaltshonorare, Schiedsgerichtsgebühren und die Parteientschädigung im Falle des Unterliegens – fest zu.

Im Rahmen des darauf durch den Rechtsanwalt der A AG eingeleiteten ICC-Schiedsgerichtsverfahrens übernahm die JuraPlus AG sämtliche Kosten und ebnete so der Klägerin den Weg, ihre Ansprüche gegen die B AG geltend zu machen. Das Schiedsgericht kam dann auch nach dem Schriftenwechsel im Rahmen eines Hearings zur klaren Aussage, dass diese Ansprüche überwiegend zu Recht bestünden und schlug den Parteien einen für die A AG äusserst vorteilhaften Vergleich vor, den die B AG nach einiger Bedenkfrist auch tatsächlich annahm und in der Folge ihre Schuld fristgerecht beglich.

Ohne die Unterstützung durch die JuraPlus AG wäre die A AG nicht in der Lage gewesen, eine derart grosse Forderung einzuklagen und ihre ehemalige Vertragspartnerin zur Zahlung einer sehr hohen, der geplanten Laufzeit des Vertragsverhältnisses angemessenen Summe zu bewegen. Entsprechend leistete die A AG die für diese Unterstützung der JuraPlus AG geschuldete Erfolgsbeteiligung auch gerne und im Wissen, für die Vertragsverletzung der B AG letztlich angemessen entschädigt worden zu sein.