

Prozessfinanzierung – Zunehmende Bedeutung in der Praxis

Mit der Prozessfinanzierung besteht in der Schweiz seit einigen Jahren ein innovatives Instrument, das Privatpersonen und Unternehmen bei der gerichtlichen Durchsetzung ihrer berechtigten Ansprüche unterstützt. Der Prozessfinanzierer übernimmt dabei nach eingehender Prüfung einer Streitsache die Kosten des zivilgerichtlichen Verfahrens und ermöglicht so einem Kläger und seinem Anwalt, das finanzielle Risiko eines Prozesses dauerhaft auf einen Dritten, den Prozessfinanzierer, zu übertragen – dessen Entschädigung erfolgt ausschliesslich aus dem Ergebnis des erfolgreich abgeschlossenen Verfahrens.



Lic. iur. Marcel Wegmüller
Rechtsanwalt
Geschäftsführer JuraPlus AG

Steigende Nachfrage nach Prozessfinanzierungen

Das Instrument der Prozessfinanzierung ist heute durchwegs anerkannt und wird in der Praxis in allen Landesteilen als wichtige alternative Möglichkeit zur Finanzierung von Prozesskosten eingesetzt. Die hohen Kosten eines Zivilprozesses in der Schweiz und das damit verbundene Kostenrisiko führen zu einer steigenden Nachfrage nach Prozessfinanzierungen, weil vor diesem Hintergrund vermehrt auch Kläger, die grundsätzlich über die notwendigen Mittel zur Prozessführung verfügen, nicht bereit sind, diese langfristig in einem Rechtsstreit zu binden und möglicherweise deren Verlust zu riskieren. Dies ist insbesondere bei mittelständischen Unternehmen zu beobachten, die mit einer Prozessfinanzierung einen Risikotransfer vornehmen und so ihre finanziellen Ressourcen dem eigentlichen unternehmerischen Zweck entsprechend einsetzen können.



Dr. iur. et lic. oec. HSG Norbert Seeger
Rechtsanwalt
VR-Präsident JuraPlus AG

Zunehmend greifen auch Insolvenzverwaltungen auf eine Prozessfinanzierung zurück, um Ansprüche von Konkurs- und Nachlassmassen gerichtlich durchzusetzen, wenn diese nicht über die dazu notwendigen finanziellen Mittel verfügen.

Gefestigte Rechtsprechung

Das Bundesgericht stellte vor etwas mehr als 10 Jahren im Entscheid BGE 131 I 223 die grundsätzliche Zulässigkeit der Prozessfinanzierung in der Schweiz fest und umriss deren Bedeutung in der Zivilrechtspflege: «Für den Klienten kann es sogar von Vorteil sein, wenn nebst dem (am erfolgsunabhängigen Honorar interessierten) Anwalt auch der (am Erfolg interessierte) Prozessfinanzierer eine Abschätzung der Prozessrisiken vornimmt. Lehnt er die Prozessfinanzierung ab, erfährt damit der Klient aus einer zusätzlichen Quelle, wie die Aussichten auf Durchsetzung seiner Rechtsbegehren eingeschätzt wer-

den. Dies kann ihm den Entscheid erleichtern, ob er den Prozess riskieren will.» Im Entscheid 2C_814/2014 vom Januar 2015 bestätigte dann das Bundesgericht ausdrücklich die Zulässigkeit der Prozessfinanzierung sowie seinen rund 10jährigen, erwähnten Grundsatzentscheid und stellte fest: «Ein Prozessfinanzierungsvertrag ist grundsätzlich zulässig und in der Praxis verbreitet.» Interessant waren vor allem die Ausführungen des höchsten Gerichts zur Rolle des Anwalts im Vorfeld eines Verfahrens und mit Blick auf dessen Finanzierung. Das Bundesgericht führte dazu aus: «Es gehört zu den Aufgaben des Anwalts, den Klienten gegebenenfalls auf die Möglichkeiten einer Prozessfinanzierung aufmerksam zu machen und ihn beim Abschluss des Prozessfinanzierungsvertrags zu beraten und zu vertreten.» Damit vollzog das Bundesgericht einen wichtigen Schritt und bildete letztlich die heutige Realität ab: Die Prozessfinanzierung ist nicht nur zulässig, sondern stellt ein wichtiges und sinnvolles Instrument mit Blick auf die Finanzierung von Zivilverfahren in der Schweiz dar. Zwei Beispiele aus der Praxis sollen dies verdeutlichen:

Fallbeispiel 1: Schweizer KMU kann 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 10jährige Exklusivität mit Verlängerungsoption vor und regelte Mindestabsatzmengen sowie Mindestlizzenzzahlungen während dieser Zeit. Das Gesamtvolumen dieser Vereinba-

zung betrug damit mehrere Millionen Franken. Die B AG bezog das entsprechende Produkt von der A 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 zusichern liess, um so Konkurrenten eine ähnliche Weiterentwicklung zu verunmöglichen.

In der Folge scheiterte die BAG 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 vereinbarten Mindestabsatzmengen. 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 10jähriger 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 Bezugsstop. 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 AG weigerte sich jedoch nach wie vor, 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 500'000 Franken 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 sie 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 berechtigterweise auf die Erfüllung des langjährigen Vertrags 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 die 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 der 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.

Fallbeispiel 2: Versicherung wird vom Bundesgericht zur Zahlung verurteilt

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 meh-

reere medizinische Gutachten das Krankheitsbild und die Folgen für die Erwerbstätigkeit bestätigt hatten, machte A. nach Ablauf der Wartefrist 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 ein im IV-Verfahren eingeholtes 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 5 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 finanzstarke Gegnerin aufrechterhalten. Entsprechend gross war die Genugtuung, dass sich das Bundesgericht schliesslich auf die Seite von 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, das sie aufgrund ihrer eigenen finanziellen Verhältnisse nicht hätte führen können.

info@jura-plus.ch
www.jura-plus.ch