

Win-win-win-situatie

Cliënten die te weinig geld hebben om een rechtszaak te beginnen of de kosten van procederen willen afdekken, kunnen gebruikmaken van procesfinanciering. Wat vinden advocaten ervan?



Michel Knapen

Beeld: Ronald Brokke

Een win-win-win-situatie. Zo lijkt een fenomeen uit te pakken dat in het buitenland bezig is aan een gestage opmars, maar dat binnen de Nederlandse advocatuur nog vrij onbekend is: procesfinanciering. Hier wordt het aangeboden door Liesker Legal te Breda en binnenkort door het Amsterdamse investeringsfonds Litifund. 'Als het meer bekend wordt, zullen er ongetwijfeld meer concurrenten komen', verwacht Sara Liesker van Liesker Legal. Want het concept is eenvoudig en biedt voordelen voor advocaten, procederende partijen, de rechterlijke macht en natuurlijk de procesfinancier zelf.

Sara Liesker: 'Partijen die procederen kunnen te maken krijgen met

hoge kosten. Het kan zijn dat ze bij aanvang of halverwege een procedure de griffierechten, advocaatkosten of de rekening van de deurwaarder niet meer kunnen betalen. Het komt ook voor dat ze de middelen wel hebben, maar dat ze ervoor kiezen dat geld liever aan iets anders te besteden. De procedure stopt dan of er wordt niet eens mee begonnen, terwijl het best een kansrijke zaak kan zijn.'

Partijen die een vordering moeten laten schieten omdat ze het geld voor de rechtszaak niet kunnen of willen ophoesten, kunnen niet terecht bij een bank voor een persoonlijke lening of een overbruggingskrediet. In dat gat zijn Nederlandse procesfinanciers

gesprongen, nadat eerder kantoren in Australië – de bakermat van procesfinanciering –, de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland het fenomeen in de markt hadden gezet.

Het gaat níét om een lening, benadrukt Jan Huizer van Litifund: 'We zijn géén bank die kredieten verstrekt. Ook nemen we de vordering die de ene partij op de andere heeft niet over. Wat we doen is niets meer dan risicodragend investeren. De gefinancierde kosten bij verlies van een zaak worden volledig gedragen door de procesfinancier.'

Iedereen die een zaak heeft met een belang van meer dan 150.000 euro, kan bij Liesker Legal aankloppen. Dat kan een particulier zijn, een bedrijf of



Procesfinanciers: Sara Liesker van Liesker Legal in Breda en Jan Huizer van Litifund in Amsterdam.

de advocaat die hen erop wijst. Daar wordt de haalbaarheid van de zaak door juristen onderzocht. Indien de procesfinancier van mening is dat de zaak kansrijk is, zal deze worden gefinancierd: de griffie- en deurwaarderskosten worden betaald, de advocaat krijgt zijn declaratie vergoed. Bij toewijzing van de vordering krijgt Liesker Legal gemiddeld dertig procent van het bedrag dat de eisende partij van de tegenpartij ontvangt. Litifund, dat zich richt op zaken met hoge financiële belangen, hanteert lagere percentages.

Sara Liesker: 'Van *no cure no pay* is geen sprake, omdat wij geen advocaten zijn. De vorige algemeen deken heeft dat eerder ook bevestigd. Onze juris-

ten hebben zich van het tableau laten schrappen om duidelijkheid te verschaffen: wij zijn geen concurrenten van advocaten die bij ons zaken aandragen.'

Goliath

Wim Maas, advocaat bij Deterink (Eindhoven) heeft al enkele zaken door middel van procesfinanciering afgehandeld, en is enthousiast. 'Ik kende het al uit het buitenland en vroeg me af waarom het nog niet in Nederland bestond. Sinds ik in contact kwam met Liesker Legal, benoem ik deze optie vrijwel altijd bij mijn procesadviezen. Iedere advocaat zou dat standaard moeten doen.'

Ook Yvette Borrius en enkele andere advocaten van Höcker Advocaten

(Amsterdam) hebben cliënten die met procesfinanciering aan een zaak zijn begonnen. 'Dat is goed bevallen. Het is interessant voor faillissements- en aansprakelijkheid gerelateerde claims maar ook bij collectieve acties en wanneer David tegen Goliath wil procederen. Meestal kan of durft David dat niet aan, maar met procesfinanciering wordt toegang tot het recht bereikbaar.'

Sommige van Maas' cliënten hebben koudwatervrees bij procesfinanciering. 'Onze cliënten kunnen de kosten van een rechtszaak prima betalen, maar ze maken wel een kosten-batenafweging. Met procesfinanciering wordt procederen bij een kansrijke zaak een stuk aantrekkelijker. Dat komt ook omdat

ik alleen IE-zaken doe. In deze tak van sport moet de verliezende partij bijna altijd de volledige proceskosten vergoeden, dus ook die van de tegenpartij.'

Daar zit de win-win, zegt Jan Huizer. 'Ook al had de cliënt het geld niet, de zaak kan nu toch worden doorgezet. De advocaat wordt betaald, de klant krijgt na het vonnis zijn vordering en voor de procesfinancier is het een interessante businesscase.' Maar is de cliënt wel zo blij als hij een percentage aan Liesker Legal moet afstaan? 'De cliënt weet natuurlijk waar hij aan begint. Maakt hij geen gebruik van procesfinanciering, dan zal zijn zaak wellicht niet doorgaan en krijgt hij helemaal niets. Zeventig procent van de vordering is nog altijd veel meer dan nul.'

Yvette Borrius vindt het terecht dat de procesfinancier een *upside* toekomt bij een goede afloop van de zaak: 'Ook al schat je de zaak gedegeen in, er is altijd een procesrisico, dus ook voor de procesfinancier. Als de zaak niet slaagt, draagt de procesfinancier alle gemaakte kosten. Met procesfinanciering loopt een cliënt geen risico en het kost hem in principe niets, daarbovenop ziet de cliënt als hij de zaak wint een substantieel deel van zijn claim terug.'

Zo kijkt ook IE-advocaat Maas: 'Mijn cliënten willen veelal dat de rechter een concurrent verbiedt een beschermd product na te maken. Dat ze vervolgens een percentage van de winst moeten afdragen, doet ze niet zo veel. Als dat verbod er maar komt.'

Debiteurenrisico

Liesker Legal krijgt nu per week ruim tien aanvragen voor procesfinanciering. Vele worden kansloos geacht en afgewezen. Op dit moment zijn ruim tachtig dossiers in behandeling. Sara Liesker: 'Dat betreffen schending van contractuele afspraken, IE-contracten, uitkoopgeschillen, onverdeelde nalatenschappen, onverdeelde boedels bij echtscheidingen, faillissementsprocedures, procedures over onrechtmatige overheidsdaad,

Advocaat Borrius:
**'Je moet
het belang
van je cliënt
dienen. Jouw
onafhankelijk-
heid staat
voorop'**

collectieve acties en fiscale geschillen. Zo'n beetje alles, maar we doen geen straf- en letselschadezaken.' Tot nu toe heeft Liesker één zaak verloren. 'Gelukkig geen al te grote zaak. Maar voor de advocaat maakte dat niet uit: die werd gewoon betaald.'

Dat laatste maakt procesfinanciering voor advocaten zo aantrekkelijk volgens Huizer: 'Een advocaat die een opdracht aanneemt, maakt een inschatting of de zaak haalbaar is. Maar tegelijkertijd moet hij inschatten of de cliënt hem wel kan betalen. In het eerste is hij als jurist getraind, het tweede is lastiger. Er is voor hem altijd een debiteurenrisico en dat nemen wij van hem over. Wij schatten alleen maar in of de zaak haalbaar is, én of de wederpartij verhaal zal bieden.'

Toch kan dat eerste veel advocaten als bedreigend overkomen. Het is denkbaar dat het team van de procesfinancier de zaak 'anders' dan de advocaat zou aanpakken, en de regie overneemt om zo meer kans te hebben de zaak te winnen. Sara Liesker is stellig: 'De advocaat is dominus litis en dat willen we ook. Het is zijn zaak. Maar het kan wel gebeuren dat wij andere mogelijkheden zien, en dat zullen we die advocaat dan graag vertellen. Daar is hij bij gebaat en zo ervaart hij dat ook. Er is toch een extra team dat de zaak bekijkt: twee weten meer dan één.' Wim Maas: 'In de zaken die ik heb gedaan heb ik geen enkele bemoeienis van de procesfinancier ervaren. Wel advies.'

PROCESFINANCIERING IN HET BUITENLAND

In het Verenigd Koninkrijk wordt de markt voor *litigation funding* verdeeld tussen grote bedrijven die fondsen beheren waarin steeds een aantal procedures wordt gebundeld die worden gefinancierd. Grote spelers zijn Harbour, Burford, Calunius Capital en Vannin Capital. In het Verenigd Koninkrijk wordt breed aangenomen dat een advocaat zijn cliënt zou moeten wijzen op de mogelijkheid van procesfinanciering. In Duitsland wordt *Prozessfinanzierung* sinds vijftien jaar aangeboden. Pionier is Foris AG, een beursgenoteerde onderneming. Andere grote spelers zijn Legial AG (een dochter van DAS) en Roland Prozessfinanz. In Duitsland wordt onderkend dat procesfinanciering een belangrijk middel is dat de toegang tot het recht bevordert. De Orde van Advocaten (Deutscher Anwaltverlag) heeft een (gratis) uitgave voor advocaten over procesfinanciering gepubliceerd (<http://www.anwaltverlag.de/prozessfinanzierung>).

Die ervaring heeft Yvette Borrius ook. 'Je moet het belang van je cliënt dienen. Jouw onafhankelijkheid staat voorop. Het kan daarbij prettig zijn om met de juristen van de procesfinancier te sparren. Dat kan toegevoegde waarde bieden. Wel moeten de verschillende belangen goed worden onderscheiden. Zo moet je vanuit de *client-privileged* relatie je ervan bewust zijn met wie je informatie deelt ter voorkoming van eventuele exhibitieacties van derden.'

Door procesfinanciering kan de druk op de rechterlijke macht toenemen: zaken die eerst niet zouden worden doorgezet, komen nu wel op de rol. Jan Huizer: 'Wij zien dat anders. Procesfinanciering kan leiden tot grotere mate van schikkingsbereidheid bij de tegenpartij, als die zich realiseert dat de eisende partij nu de zaak wel kan doorzetten. En zaken die wij afwijzen worden wellicht heroverwogen of men deze evenwel wil doorzetten. Dus de druk op rechterlijke macht kan juist afnemen. Maar belangrijker is dat de toegang tot de rechter verbetert.'