

## Und tatsächlich, Geld stinkt nicht! – zum 20. Geburtstag der Prozessfinanzierung

Liebe Leserinnen und Leser!

Ab dem Jahr 69 n. Chr. fiel *Vespasian* die Aufgabe zu, die Finanzen des nach *Nero* sowie dem Vierkaiserjahr ausgezehrten römischen Reichs zu sanieren. Dem Kaiser gelang dies dank seines Einfallsreichtums. Überliefert ist die Redewendung *pecunia non olet*. Hintergrund war, dass im antiken Rom Urin – mit entsprechendem Duft – in amphorenartigen Latrinen für Gerber und Wäscher gesammelt und besteuert wurden. *Titus*, dem dies stank, soll *Vespasian* die geruchslosen Gelder aus der Steuer mit einem entsprechenden Kommentar unter die Nase gehalten haben.

Auch knapp zwei Jahrtausende später hilft Erfindungsgabe bei der Erreichung berechtigter Ziele. Mit Blick auf den vielfach überdurchschnittlichen Arbeitsaufwand ist ein solches Ziel Ihr Anwaltslohn. Mandate und Mandanten geben dies aber nicht immer her. Fakt ist zunächst, dass Beratungshilfe nie auskömmlich ist. Bei PKH-Mandaten mit einem auf 30.000 € gedeckelten Streitwert gilt dies mehr oder minder entsprechend. Daher wirkt es sich für die Abrechnung nach Streitwerten günstig aus, wenn diese wie im Erbrecht substantiell sind. Immerhin hoffen gut 60 % aller Erben auf über 100.000 €, jeder fünfte auf mehr als 250.000 €.

Was die vorgeschlagene Rechtsverfolgung kostet, sollte immer Teil der Beratung sein. Dabei führen hohe Streitwerte auch zu gewissen Kostenrisiken. Bei bspw. 500.000 € muss der Mandant für die Absicherung der Kostenrisiken der ersten zwei Instanzen mehr als 65.000 € zurücklegen. Weitere Kosten für Sachverständige, Zeugen, Termine etc. können je nach Mandat hinzukommen. Angesichts dieser Zahlen wird der eine oder andere Mandant, der gerade noch die „ganze Härte“ forderte, nachdenklich. Ein (wiederholtes) Besinnen auf eine „allerletzte Frist“ verschleppt die in der Sache längst fällige Entscheidung dann enorm.

Dieses Dilemma bei Anwalt und Mandant sah 1997 ein Bonner Unternehmen als Geschäftschance: Erstmals wurde hierzulande die gewerbliche Prozessfinanzierung angeboten. Das Grundprinzip war und ist simpel: Der Finanzierer zahlt die vereinbarten Kosten. In der Regel sind dies volle Anwalts- und Gerichtsgebühren, Kosten für Sachverständige, Zeugen etc. Geht der Prozess verloren, bleibt der Finanzierer hierauf sitzen. Im Unterschied zur Prozesskostenhilfe umfasst das die gegnerischen Kosten. Vertragliche Modifikationen sind je nach Interessenlage möglich. Wird gewonnen, werden die verauslagten Gelder wieder zurückgezahlt und der verbleibende Erlös verteilt.

Mittlerweile steht das Produkt Prozessfinanzierung auf sicherem Boden. Auch hat sich bewährt, dass die für ihre Mandanten anfragenden Kolleginnen und Kollegen nicht aus dem Mandant gedrängt werden, sondern im Idealfall sogar einziger Ansprechpartner für den Finanzierer sind. Für diesen Mehraufwand zahlen einige Finanzierer sogar eine zusätzliche Vergütung. Weiterer Vorteil einer Prozessfinanzierung ist, dass die Finanzierer für ihren Anteil am Erlös oft nicht nur Geld geben, sondern – bei entsprechender Expertise – auch als Sparringspartner zur Verfügung stehen. Geführt wird das Mandat trotzdem allein durch die vom Mandanten beauftragten Rechtsanwälte.

Zu ihrem 20. Geburtstag ist die gewerbliche Prozessfinanzierung nicht bloß etabliert (vgl. z.B. *Scholl*, in: Heussen/Hamm, Beck'sches Rechtsanwaltslexikon, 2016, § 54 Rn. 227), sondern im besten Fall ein Win-Win-Win-Modell: Der Mandant erhält Rechtsklarheit und im Obsiegensfall seinen Anteil am Nachlass. Von Ihnen, liebe Kolleginnen und Kollegen, wird ein umsatzrelevantes Verfahren geführt, das es sonst vielleicht gar nicht gegeben hätte. Gibt es einen Erlös, erhält zu guter Letzt auch der Finanzierer einen angemessenen Anteil vom Kuchen.

Die Entscheidung, ob es im konkreten Fall Sinn macht, einen Prozessfinanzierer anzufragen, trifft letztlich alleine die Mandantschaft. Dies ist eine wirtschaftliche Entscheidung. Schließlich geht es um deren Recht und Geld. Ganz i.S.v. *Vespasian* ist es aber nicht anrühlich, in der Beratung auf die Möglichkeiten einer Prozessfinanzierung hinzuweisen. Anlass hierzu besteht zumindest, wenn die Frage der Prozess- oder Verfahrensführung nicht von rechtlichen Erwägungen oder der Bonität der Gegenseite, sondern von in der Sphäre der Mandantschaft liegenden finanziellen Zwängen abhängt.

Ihr



Wolfgang Krüger, LL.M.  
Rechtsanwalt, FORIS AG, Bonn

