

Derde partij neemt financieel risico juridische procedures over

Investeringsfonds Redbreast schudt wereld van proces- financiering op

Tekst Monique Harmsen | Fotografie Geert Snoeijer

In de Angelsaksische wereld is procesfinanciering - third party litigation funding - al geruime tijd een bekend fenomeen. Sinds kort bestaat ook in Nederland de mogelijkheid om het financiële risico van omvangrijke juridische procedures over te dragen aan een derde partij. Het aan de Zuidas gevestigde Redbreast financiert en voert, indien gewenst, ook het beheer uit van juridische procedures en arbitrages in en buiten Nederland tegen een 100%-resultaatafhankelijke beloning.

Het eerste jaar zit er bijna op voor Redbreast. Het gaat goed. Philips: "Het aantal aanvragen voor procesfinanciering is overweldigend, al is de kwaliteit van de zaken wisselend. Wij hebben op dit moment 1 miljoen euro gecommitteerd aan lopende zaken. De eerste zaak die wij hebben aangenomen is deze zomer geschikt."

Volgens Philips is procederen voor de meeste ondernemingen geen kernactiviteit. "Bedrijven zijn daarom vaak terughoudend om er budget voor beschikbaar te maken, en terecht. Het voeren van een procedure belast het werkkapitaal van de onderneming en leidt af van het echte werk. Aan de andere kant wil je een potentiële omvang-

rijke vordering niet laten liggen of te laag schikken. Soms zijn juridische acties ook nodig om een signaal aan de markt te geven dat het bedrijf niet over zich heen laat lopen. Wij bieden een oplossing voor deze dilemma's."

Procesfinanciering én management

Als Redbreast een zaak voldoende kansrijk acht, neemt zij alle kosten van de procedure op zich in ruil voor een aandeel in de opbrengst. Redbreast onderscheidt zich van andere procesfinanciers omdat zij ook aanbiedt om de procedure te managen, zonder dat daarvoor een extra vergoeding in rekening wordt gebracht. Volgens Philips blijken ondernemingen juist hierin geïnteresseerd te zijn: "In de zaken die wij tot nu toe hebben aangenomen, hebben wij op verzoek van onze cliënten het hele beheer van de zaak op ons genomen. Samen met de cliënt analyseren wij het geschil, de mogelijke oplossingen en de kansen. Op basis daarvan bepalen wij samen met de cliënt de strategie. Wij zoeken daar dan de meest geschikte advocaten en andere deskundigen bij. Die worden vervolgens door ons geïnstrueerd en betaald. Alle acties die verband houden met het conflict, in binnen- en buitenland, worden door ons gecoördineerd. Dat is een

A man with dark hair and glasses, wearing a dark grey suit, a light blue shirt, and a red and white striped tie, stands in front of a dark, reflective surface. The background is dark and textured, with a faint reflection of the man visible on the right side. The lighting is dramatic, highlighting the man's face and suit.

“Het voeren van een procedure belast het werkkapitaal van de onderneming en leidt af van het echte werk. Aan de andere kant wil je een potentiële omvangrijke vordering niet laten liggen of te laag schikken”

Rein Phillips, managing director Redbreast

“Ook als wij geen voorstel doen, maken wij inzichtelijk wat onze afwegingen zijn. Dat kan reden zijn voor het bedrijf om er niet aan te beginnen hoewel zij aanvankelijk optimistisch was”

tijdrovende bezigheid die specifieke vaardigheden vereist. Onze cliënten stellen het erg op prijs dat wij ze die zorg uit handen nemen en ze bovendien alleen een rekening krijgen als er resultaat is geboekt.”

Het vereist nogal wat vertrouwen van een onderneming om dergelijke, vaak gevoelige zaken, uit handen te geven. Hoe krijg je dat vertrouwen? Philips: “Ons hele model is erop gebaseerd dat wij alleen beter worden van een zaak als onze cliënt er beter van wordt. Ik heb de veilige advocatuur verlaten en Redbreast opgezet om op deze basis te kunnen werken. Cliënten merken dat vanaf het eerste moment dat zij contact met ons opnemen. Wij investeren vrijblijvend tijd en soms ook geld in de onderzoeksfase en delen onze inzichten met de cliënt, ook strategische inzichten. Zo komen wij erachter of er muziek zit in de zaak en of we op één lijn zitten met de cliënt en haar advocaat, als die al is ingeschakeld. Als het niet tot een samenwerking komt, mag het bedrijf met onze input doen wat zij wil. Ik denk dat dit een belangrijke basis is voor het vertrouwen. Natuurlijk helpt het ook dat wij veel ervaring in huis hebben. Ik ben het jonkie. In ons team zit meer dan twee honderd jaar ervaring op het gebied van geschilbeslechting op het hoogste niveau. Er zijn bedrijven die los van enige financieringsbehoefte aan ons vragen of wij hun complexe juridische geschillen willen managen.”

Advocaten en bedrijven verstaan elkaar niet altijd goed

Redbreast richt zich op grote zaken met een claimwaarde van tenminste 5 miljoen euro. Philips erkent dat dit bedrag enigszins willekeurig is: “Het is een kosten-batenafweging die van geval tot geval moet worden gemaakt. Als een zaak zich puur in de Nederlandse rechtssfeer afspeelt dan kan een kleiner belang ook de moeite waard zijn. Maar als het gaat om een internationale arbitrage kunnen enkel de proceskosten al oplopen tot € 5 miljoen euro. In dat geval moet de waarde van de vordering een

veelvoud van dat bedrag zijn om de investering te kunnen dragen.”

Volgens Philips hebben bedrijven er ook baat als Redbreast uiteindelijk geen voorstel voor procesfinanciering doet: “Ook als wij geen voorstel doen, maken wij inzichtelijk wat onze afwegingen zijn. Dat kan reden zijn voor het bedrijf om er niet aan te beginnen hoewel zij aanvankelijk optimistisch was.” Maar daar heb je toch advocaten voor? Philips: “Advocaten en bedrijven verstaan elkaar niet altijd goed. Wat betekent het als een advocaat zegt dat een zaak ‘een goede kans van slagen’ heeft? Is dat een kans van 50% of 80%? En betekent dat ook dat het een goede investering is? Dat is een kosten-batenafweging met veel onzekere elementen waarbij veel meer dan alleen juridische aspecten een rol spelen. Het maken van die afweging is de kern van ons bedrijf.”

Het financieringsproces

Het hele traject van procesfinanciering is volgens Philips vergelijkbaar met een gewoon investeringstraject: “Redbreast is een investeerder die het kapitaal en de knowhow inbrengt die nodig zijn om de potentiële waarde van een omvangrijke vordering te realiseren.”

Als een zaak op eerste gezicht past in het profiel van Redbreast dan volgt de onderzoeksfase. Als de uitkomst positief is, dan ontvangt de cliënt van een voorstel op hoofdlijnen. Philips: “Daarin committeren wij het bedrag dat volgens de kosteninschattingen nodig is om het gewenste resultaat te bereiken, onder voorwaarde van verder onderzoek, goedkeuring van onze investment committee en het verkrijgen van funding. Het onderzoek tot aan een voorwaardelijk voorstel of een afwijzing hoeft niet meer dan één of twee weken te duren en is geheel vrijblijvend. In de termsheet zullen wij wel een zekere mate van exclusiviteit bedingen.”

Uiteindelijk belandt de complete aanvraag bij het investment committee en die keurt het goed of niet. “Onze

investment committee bestaat uit professor Bas Kortmann, oud-rechter Jan Peeters en Toon Huydecoper, voormalig Advocaat-Generaal bij de Hoge Raad. Zij zijn onafhankelijk en hebben geen financieel belang in de zaak. Zij bekijken op basis van hun schat aan ervaring en kennis of de uitgangspunten van de deal reëel zijn. Als zij positief zijn halen we de funding op bij onze investeerders”, aldus Philips. Deze investeerders zijn vermogende Nederlandse ondernemers. “Het is een klein groepje informele investeerders dat vertrouwen heeft in ons beoordelingsvermogen en investeert in de zaken die bij Redbreast door de molen zijn gekomen. De enige uitzondering is wanneer een investeerder een conflicterend belang heeft. Dat checken we uiteraard van te voren.”

Het hele proces duurt in totaal zo'n vijf tot zeven weken, maar kan korter of langer zijn al naar gelang de zaak het verlangt.

Claimcultuur

Philips verwacht niet dat de claimcultuur in Nederland zal toenemen door het initiatief van Redbreast. “Het werkt twee kanten op. Procesfinanciering kan een partij met een sterke vordering maar weinig middelen in staat stellen om te procederen, terwijl die partij zich dat zonder procesfinanciering niet had kunnen veroorloven. In zoverre is er een toename van procedures, maar dan dat is een goede zaak. Het alternatief is dat deze partij tot een schikking wordt gedwongen die geen recht doet aan zijn zaak. Aan de andere kant leidt het overgrote deel van de zaken die aan ons worden voorgelegd niet tot een investeringsvoorstel. Als wij een zaak niet de moeite waard vinden om in te investeren, geven we ook aan waarom niet. Het zou goed kunnen dat dit voor het bedrijf reden

is om zelf ook van de investering af te zien. Dat leidt tot minder zaken die voor de rechter komen. Het heeft dus ook een sanerende functie. Dit aspect is onderkend in een Engels onderzoek uit 2009 naar de kosten van civiele procedures in civiele procedures en alternatieve vormen van financiering.”

Tips

Wij vroegen Philips of hij nog tips voor bedrijven die overwegen om een procedure te starten. “Zet samen met je advocaat of legal counsel de reële geschatte kosten, looptijd, risico's en mogelijke resultaten van een procedure af tegen de alternatieven, zoals de schikking die zonder een procedure te voeren kan worden getroffen”, adviseert Philips. “Een goede methode om dit te doen is decision analysis. Deze methode wordt elders in het bedrijfsleven ook met succes gebruikt. Daarbij werk je met een beslissboom waarbij je jezelf dwingt om de verschillende onzekere factoren te waarderen en te bepalen hoe deze zich tot elkaar verhouden en het resultaat beïnvloeden. Dat is een goed medicijn tegen blinde vlekken en ongerechtvaardigd optimisme. Onderhoud tijdens de procedure als het even kan persoonlijk en fatsoenlijk contact met de beslissers aan de kant van de wederpartij. Juridische conflicten hebben de neiging te verworden tot loopgravenoorlogen waar niemand meer normaal met elkaar kan praten. Dan mis je kansen om te schikken.” ●

