

# Beslissende software

Wel of niet procederen bij een zakelijk conflict? Procesfinancier Redbreast ontwikkelde een programma dat kansen, verwachte netto-opbrengst, schikkingsruimte en kosten voor partijen berekent.



Voor ondernemers is de afweging om te gaan procederen lastig. De kosten zijn hoog en het kan jaren duren. 'Daarbij blijft de uitkomst vaak een black box,' zegt Rein Philips (37), managing director van Redbreast. 'Sommige ondernemingen durven het niet aan een zakelijk geschil juridisch uit te vechten en laten zo geld liggen. Andere bedrijven zijn juist te optimistisch; zij raken verzeild in een kostbare, eindeloze strijd.' Advocaten geven cliënten weliswaar een prognose, maar verwoorden dat in termen als *een redelijke kans* of *een goed verdedigbare zaak*. Maar wat betekent dat? En begrijpt de cliënt wel wat de advocaat bedoelt? Philips brengt deze thema's graag voor het voetlicht tijdens de masterclasses die hij geeft. Geregeld vraagt hij juridische vakgenoten hoe hoog zij de winstkansen inschatten bij een verdedigbare zaak. 'De antwoorden lopen uiteen van 20 tot 80 procent.'



Rein Philips

Omdat Redbreast alleen kansrijke zaken wil aannemen, wordt elk dossier grondig beoordeeld. Sinds kort gebeurt dit met een softwareprogramma dat de kansen, mogelijke winst en te verwachten kosten doorrekent. 'Onze eigen deskundigen vullen het programma in en de uitkomsten worden via algoritmen bepaald.' Redbreast stelt de rekentool nu ook beschikbaar voor bedrijven die twijfelen of zij aan een zaak moeten beginnen en zich afvragen wat een reëel schikkingsbedrag zou zijn. Philips: 'Wij zijn juristen, maar beoordelen hun zaak als investering. Bedrijven waarderen dat, want voor hen is het uiteindelijk een investeringsbeslissing. Onze analyse helpt hen de beslissing over het wel of niet voeren van een procedure beter te verantwoorden. Samen met de cliënt en zijn bedrijfsjurist of advocaat doorlopen we het programma en brengen we alle factoren in kaart. Het gaat daarbij niet alleen om juridische vragen, maar bijvoorbeeld ook om de te verwachten

kosten, de financiële positie van de wederpartij en de positieve of negatieve reputatie-effecten van een procedure. Met de cijfers die eruit rollen, kan de ondernemer vervolgens een rationele afweging maken.'

## Schikkingsruimte

Wereldwijd wordt jaarlijks zo'n 150 miljard dollar uitgegeven aan juridische procedures. Bij dit bedrag zijn de kosten die een bedrijf intern maakt, niet inbegrepen. 'Een groot deel van dit enorme bedrag hadden bedrijven waarschijnlijk kunnen besparen door in een vroeg stadium te schikken,' zegt Philips. Hij legt uit dat de uitkomst van een procedure voor beide partijen onzeker is, terwijl beide kosten moeten maken. 'Voor de start van een procedure is er voor beide partijen meestal een ruimte waarbinnen schikken gunstiger is dan procederen. Zij hebben alleen de middelen niet om die ruimte goed in kaart te brengen. Daarbij helpt onze software.' De rekentool zal nog verbeterd worden. Met behulp van data-analyse worden de inschattingen betrouwbaarder, meent Philips. 'De juridische wereld moet zijn voordeel doen met voortschrijdende technologieën. Voor de advocatuur is het geen bedreiging. Advocatenkantoren en partijen zoals wij kunnen zich door slim gebruik van technologie juist onderscheiden.' [EE]

## Algoritmen

Twee jaar geleden begon Redbreast als procesfinancier, waarbij het zich richt op grotere claims in binnen- en buitenland. Het kantoor draagt de kosten en risico's van een rechtszaak in ruil voor een deel van de opbrengst. Zo'n tweehonderd aanvragen kwamen er sindsdien binnen. In zes zaken nam Redbreast de financiering op zich. Twee daarvan werden geschikt, de rest loopt nog.

**'Onze software helpt de ruimte in kaart te brengen waarbinnen partijen kunnen schikken'**

Rein Philips, Redbreast