



Mit der Lupe auf deinem Fall

Ein Guide zur Prozessfinanzierung

Wer sind wir?

Wir sind der erste Tech-Investmentfonds, der sich auf Rechtsstreitigkeiten in Lateinamerika und Kontinentaleuropa spezialisiert hat. Wir bieten Unternehmen, Privatpersonen und Kanzleien Finanzierung für berechtigte Klagen. Unser junges, interdisziplinäres Team vertraut auf Technologie zur Entscheidungsfindung.



Fernando Folgueiro
Co-founder & Managing
Partner



Juliana Giorgi
General Counsel LatAm



Yago Zavalía Gahan
Co-founder & Managing
Partner



Ignacio Delgado
General Counsel Europa



Fernando Pérez Lozada
Sr. Investment Manager



Marina Gouveia
Investment Manager



Julio Leal
Legal Analyst



Emma Fischer
Legal Analyst



Moises Bolivar
Project Manager



Juan Ignacio Colombo
Backend Developer



Federico Prat
Frontend Developer



Iñaki Zavalía Gahan
Data Engineer



Alexis Herrera
Backend Developer



Francisco Giayetto
Case Miner Developer



Sebastián Rincón
Communication Strategist

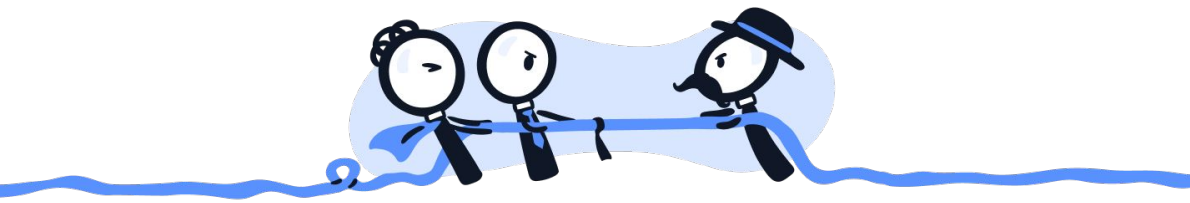


Federico Muradas
Head of Legal



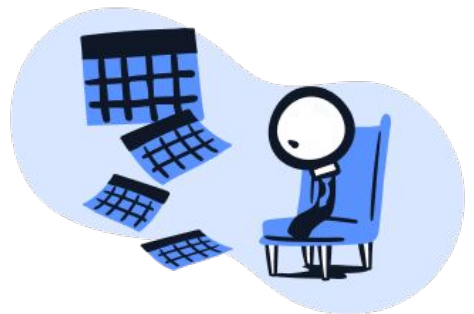
01 Was ist Prozessfinanzierung?

Prozessfinanzierung – auch Drittfinanzierung – liegt vor, wenn eine am Streit unbeteiligte Partei die Verfahrenskosten übernimmt. Im Gegenzug erhält der Finanzierer einen Anteil am endgültigen Urteil oder Vergleich. Wird der Prozess verloren, erhält der Finanzierer keine Rückzahlung.



02 Was ist die Monetarisierung?

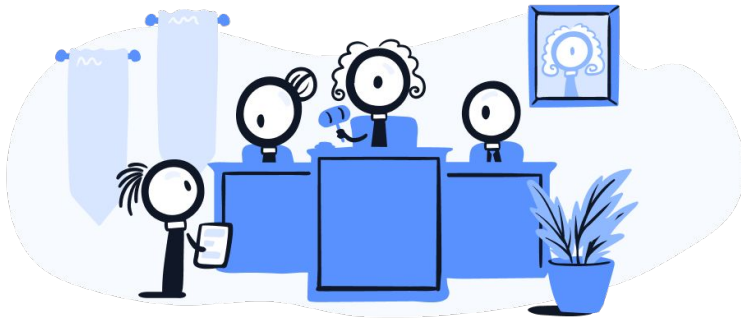
Rechtsstreitigkeitsmonetarisierung ermöglicht frühzeitige Liquidität auf Basis des geschätzten Werts eines laufenden (Schieds-)Verfahrens. Statt auf das Urteil zu warten, kann Loopa einen Teil des erwarteten Betrags vorleisten. Das hilft bei laufenden Kosten, neuen Investitionen oder der Liquidität – ohne klassische Verschuldung. Anders als bei einem Kredit wird nur im Erfolgsfall die Rückzahlung fällig.



Wir wollen Fairness schaffen, damit Kapital kein Hindernis im Zugang zur Justiz ist.

03 Rolle im Prozess

Bei Loopa nehmen wir eine sehr passive Rolle bei der Finanzierung ein. Das heißt, keine Eingriffe in Prozessverlauf, Strategie oder Teamauswahl. Auch in die Honorarverhandlungen greifen wir nicht ein, diese liegt beim Mandanten.



04 Kaufen wir den Fall?

Wir kaufen Ihre Forderung nicht. Wir stellen Kapital für Rechtskosten oder einen Vorschuss des erwartbaren Ergebnisses bereit. Im Gegenzug erhalten wir im Erfolgsfall 20-40 % des Gewinns. Der Prozentsatz richtet sich nach Risiko, Dauer und Erfolgchancen. Unser Modell stellt sicher, dass der Großteil der Forderung bei dem Mandanten und seinem Anwalt verbleibt.



05 Wir sind schnell

Wir versuchen, uns als ein Tool zu präsentieren, das den Fachleuten und ihren Kunden das Leben erleichtert. Deshalb halten wir es für wichtig, dass wir schnell reagieren können. Zwischen dem Informationsaustausch mit uns und der Erstellung eines konkreten Vorschlags vergehen in der Regel nicht mehr als drei Wochen.

06 Kein Kleingedrucktes

Wir sind von Anfang an sehr transparent mit unseren Bedingungen. Für uns ist das hier ein Langzeitspiel, und das Wichtigste deshalb, Beziehungen zu pflegen und Vertrauen zu gewinnen. Keine Überraschungen. Kein Kleingedrucktes.

07 Unsere Mission

Wir glauben, Kapital sollte kein Hindernis für berechtigte Anspruchsverfolgung sein.

Oft entscheidet der Zugang zu dieser Finanzierung ob ein recht-mäßiger Anspruch verfolgt wird oder nicht.

Wir vertrauen darauf, dass Unternehmen wie Einzelpersonen ihr Kapital besser einsetzen, wenn sie es in ihre Kernbereiche investieren, ohne den Fokus auf Streitigkeiten zu lenken, die nicht Teil ihrer wesentlichen Tätigkeiten sind.



In welche Fälle investieren wir?

Wir finanzieren Vermögens-Fälle, sowohl in Gerichts- als auch in Schiedsverfahren. Unabhängig in welcher Phase. Bei den Vereinbarungen mit den beteiligten Fachleuten investieren wir in Fälle mit festen Honoraren sowie Erfolgsbeteiligungen.



Vertrags-
streitigkeiten



Baurechtliche
Klagen



Geistiges
Eigentum



Klagen gegen
Regierungen



Berufliche
Fahrlässigkeit



Vollstreckung &
Vermögens-Rück-
gewinnung



Konkurs &
Insolvenz



Investitions-
Schieds-verfahren



Umweltschutz-
klagen



Kartellrecht
&
Wettbewerb



Verbraucher-
streitigkeiten



Gesellschafts-
streitigkeiten





Vorteile für Kläger



Liquidität

Zum einen bleibt Ihr Cashflow intakt, da Sie keine Mittel für die Kosten eines un-gewissen Prozesses mit unklarem Zahlungszeitpunkt abzweigen müssen. Zudem kann in fortgeschrittenen Verfahren ein Teil des erwarteten Gewinns vorgeleistet werden – so erhalten Sie Liquidität, ohne auf das Urteil warten zu müssen.



Risikominimierung

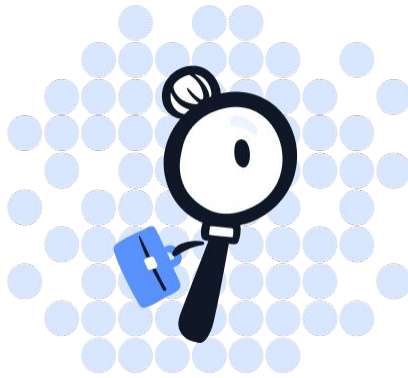
Wie bei jeder Finanzanlage (und eine Klage kann als solche betrachtet werden), ist die Nutzung unserer Finanzierung eine Form der Risikostreuung: Durch Verzicht eines kleinen Teils des möglichen Gewinns stellt der Kläger sicher, dass er kein übermäßiges Kapital in den Prozess investieren muss.



Bereinigung der Bilanz

Der Rechtsstreit wird von einem passiven Mittelabfluss zu einem potenziellen Aktivposten. Da kein Kapital mehr für Anwälte nötig ist, kann das Unternehmen in seine Kernaktivitäten investieren. Schließlich kann es zusätzliche Mittel durch die Vorauszahlung von Kapital erhalten.





Vorteile für Anwälte



Liquidität

Für Anwälte ist es eine Möglichkeit, Kapital zu erhalten, ohne auf das Prozessende warten zu müssen. Diese Vorauszahlung ermöglicht es ihnen, ihre Honorare sofort abzurechnen und die notwendigen Betriebsausgaben zu decken.



Risikominimierung

Diese Art der Finanzierung ermöglicht es den Anwälten, ihr Honorar zu sichern und sich gegen das Risiko abzusichern, im Falle eines negativen Resultats nicht bezahlt zu werden.



Kundenbindung

Der Zugang zu unserem Kapital ermöglicht der Kanzlei, eine größere Anzahl von Fällen zu bearbeiten, ohne Mandanten abweisen zu müssen, die die Gebühren nicht zahlen können. Wir glauben, dass ein berechtigter Anspruch von den besten Fachleuten verfolgt werden sollte und Kapitalmangel nicht im Weg stehen darf.





Ein Beispiel...

Loopa bietet dem Kläger einen \$1M Vor-schuss auf eine Forderung von \$10M . Im Ge-genzug erhält Loopa 25 % des Gewinns, oder eine Vorzugsrendite von 1,3x der Investition.

Wenn der Kläger in dem Verfahren **\$10M** erhält, zahlt er 25 % an Loopa, also **\$2.5M**.

Wenn der Kläger sich über **\$5M** einigt, zahlt er 25 % des Betrags an Loopa, d. h. \$1.25M. Da die Summe jedoch unter der Vorzugsrendite liegt, wird der Satz von x1,3 auf das investierte Kapital angewendet, die zu zahlende Summe wäre also **\$1.3M**.

Wird der Prozess verloren, **schuldet der Mandant nichts**.



Nächste Schritte



Das Formular ausfüllen

Nach Unterzeichnung eines NDA füllen Sie unser einfaches Online-Formular mit den Details Ihres Falls aus. Unsere Experten werden es sorgfältig prüfen.



Ein Angebot erhalten

Wir schätzen Schnelligkeit. Fällt die Prüfung positiv aus, senden wir Ihnen die Finanzierungsbedingungen. Sobald wir alle nötigen Daten haben, bemühen wir uns innerhalb von drei Wochen zu antworten.



Die Mittel erhalten

Sobald das Term Sheet akzeptiert wurde, unterzeichnen wir die Finanzierungsvereinbarung. Das Kapital steht dann zur Verfügung – für Prozesskosten oder einen Vorschuss.



Lateinamerika

Federico Muradas

fmuradas@loopa.finance

+5491130363620

Juliana Giorgi

jgiorgi@loopa.finance

+573143048112

Julio César Leal

jleal@loopa.finance

+557196557352

Emma Fischer

efischer@loopa.finance

+56984559921

Europa

Fernando Folgueiro

fernando@loopa.finance

+34611242733

Ignacio Delgado

idelgado@loopa.finance

+34606200001

Marina Gouveia

mgouveia@loopa.finance

+330780834134

Fernando Pérez Lozada

fperez@loopa.finance

+491624536045

Vereinigte Staaten

Yago Zavalía Gahan

yago@loopa.finance

+19177748410





Loopa.
Looking for
justice.

www.loopa.finance