Finanzielle Unterstützung für Ihre Forderung

Prozessfinanzierung

Loopa
LITIGATION FINANCE

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 Zavalia 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 Zavalia Gahan
Data Engineer

Alexis Herrera
Backend Developer

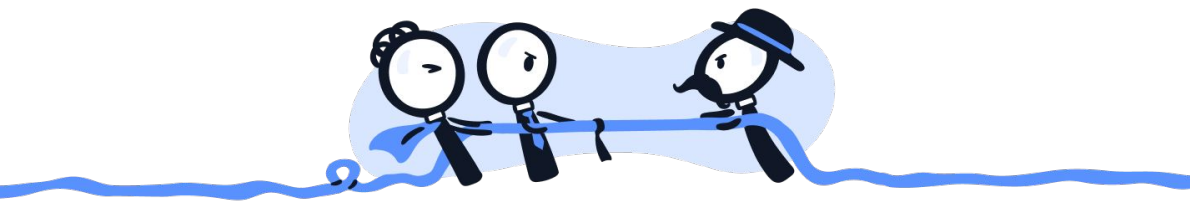
Francisco Giayetto
Case Miner Developer

Sebastián Rincón
Communication Strategist

Federico Muradas
Head of Legal

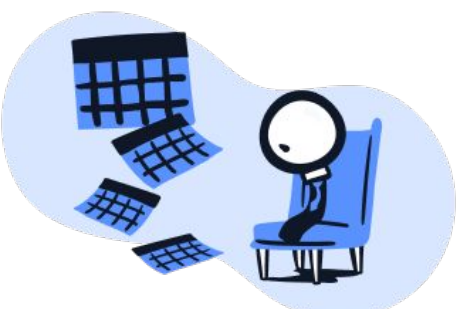
01 Was ist Prozessfinanzierung?

Prozessfinanzierung – auch bekannt als Litigation Funding oder *Third-Party Funding* – bedeutet, dass ein außenstehender Dritter die Verfahrenskosten übernimmt. Im Gegenzug erhält der Finanzierer einen Anteil am wirtschaftlichen Ergebnis des Urteils oder Vergleichs. Bei Misserfolg trägt der Fonds den gesamten Verlust.



02 Was ist die Monetarisierung?

Die Monetarisierung von Rechtsstreitigkeiten ermöglicht dir frühzeitige Liquidität auf Basis des geschätzten Werts eines laufenden Verfahrens oder Schiedsverfahrens. Anstatt auf das Urteil zu warten, kann dir Loopa einen Teil des erwarteten Betrags vorab auszahlen. Das Kapital hilft bei laufenden Kosten, neuen Investitionen oder der Liquidität – ohne klassische Verschuldung. Anders als ein Kredit ist es nur rückzahlbar, wenn Geld zurückgewonnen wird



Wir kommen, um Fairness zu schaffen, damit Kapital kein Hindernis im Zugang zur Justiz ist.

03 Rolle im Prozess

Bei Loopa nehmen wir in der Regel eine sehr passive Rolle in den von uns finanzierten Prozessen ein. Das bedeutet, keine Eingriffe in Prozessverlauf, Strategie oder Teamauswahl. Auch in die Honorarverhandlung der beteiligten Fachkräfte greifen wir nicht ein; das liegt beim Kunden.

04 Ist es ein Kauf des Prozesses?

Wir kaufen den Prozess nicht. Wir stellen Kapital für Anwaltskosten oder Auszahlungen bereit. Im Erfolgsfall erhalten wir 20-40 % des Gewinns. Der Prozentsatz richtet sich nach Risiko, Dauer und Erfolgschancen. Unser Modell lässt den Kunden und seinen Anwalt den Großteil der Forderung.

05 Rechtlicher Rahmen

Die Prozessfinanzierung wird durch eine privatrechtliche Vereinbarung zwischen den Parteien nach den allgemeinen Grundsätzen des kontinentalen Rechts strukturiert und ist vergleichbar mit der von Anwaltskanzleien praktizierten Erfolgsbeteiligung, die durch das Erfolgshonorar geregelt ist. Wir verwenden zwei grundlegende Instrumente: eine Rahmen Finanzierungsvereinbarung und eine Sicherungsabtretung von Prozessrechten.

06 Wir sind schnell

Wir versuchen, uns als ein Werkzeug 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.

07 Kein Kleingedrucktes

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

08 Mission

Wir sind der Meinung, dass Kapital kein Hindernis für die Verfolgung von verdienstvollen Rechtsstreitigkeiten sein sollte.

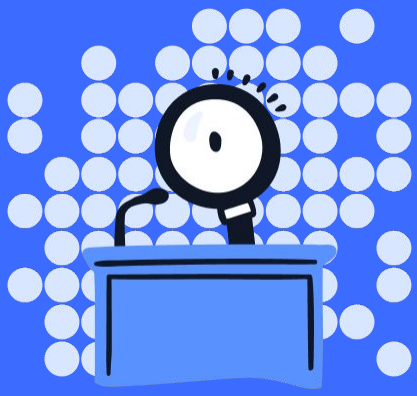
> Oft bedeutet der Zugang zu dieser Finanzierung den Unterschied zwischen einer gerechten Klage oder dem Verzicht darauf.

Wir vertrauen darauf, dass sowohl Unternehmen als auch Einzelpersonen ihr Kapital besser nutzen können, indem sie in ihre Kernbereiche investieren, ohne ihren Fokus auf Rechtsstreitigkeiten zu lenken, die nicht Teil ihrer wesentlichen Tätigkeit sind.

In welche Fälle investieren wir?

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

- Vertragsstreit
- Bauklagen
- Geistiges Eigentum
- Klagen gegen den Staat
- Berufliche Fahrlässigkeit
- Vollstreckung & Rückgewinnung
- Insolvenz & Konkurs
- Investitions-Schiedsverfahren
- Umweltklagen
- Kartellrecht & Wettbewerb
- Verbraucher
- Unternehmens-Klagen



Vorteile für den Kläger

Liquidität

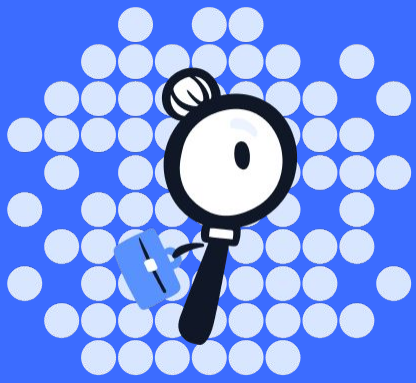
Einerseits bewahrt man seine Liquidität, ohne Mittel für einen Prozess abzweigen zu müssen, dessen Ausgang und Zeitpunkt der Auszahlung ungewiss sind. Zudem kann in bereits fortgeschrittenen Verfahren ein Teil des geschätzten Urteilsbetrags vorweggenommen werden, um Zugang zu Geldmitteln zu erhalten, ohne auf das Urteil warten zu müssen.

Abschwächung der Risiken

Wie bei jedem anderen Finanzvermögen (und ein Rechtsstreit kann als solcher gesehen werden), ist unsere Finanzierung eine Risikodiversifikation: Mit Verzicht auf einen kleinen Teil des potentiellen Gewinns stellt der Kläger sicher, kein zu hohes Kapital auszugeben.

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 erhalten, indem es Kapital vorab bekommt.



Vorteile für den Anwälte

Liquidität

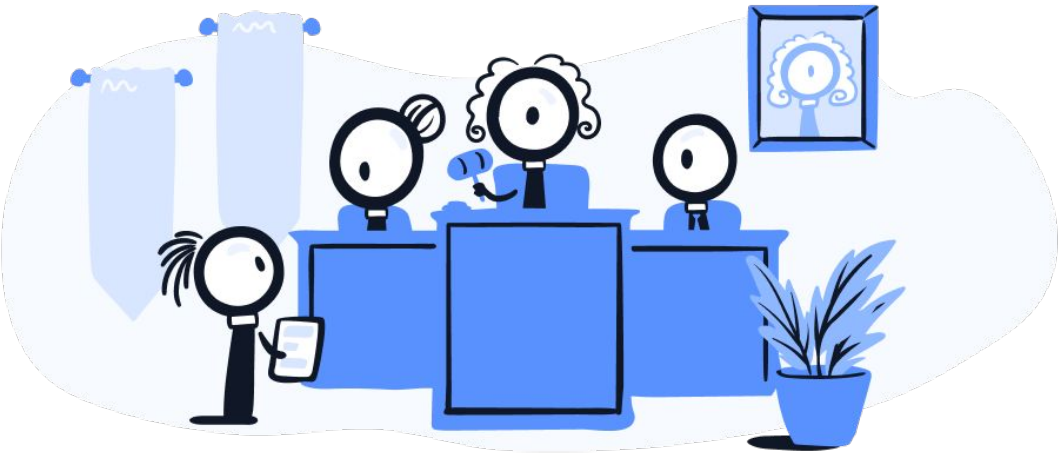
Para los abogados es una manera de obtener capital sin necesidad de esperar el resultado del juicio. Este adelanto de fondos le permite al profesional cobrar por sus servicios por adelantado y cubrir los gastos operativos necesarios.

Abmilderung von Risiken

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

Mantener clientes

Der Zugang zu unserem Kapital ermöglicht es der Kanzlei, eine größere Anzahl von Fällen zu übernehmen, ohne Kunden zu verlieren, die sich unsere Gebühren nicht leisten können. Wir sind der Meinung, dass ein berechtigter Anspruch von den besten Fachleuten verfolgt werden sollte, und wir wollen nicht, dass der Zugang zu Kapital ein Hindernis dafür ist.



Ein Beispiel...

Loopa bietet dem Kläger einen Vorschuss von 1 Mio. € auf eine Forderung von 10 Mio. € an. Im Gegenzug erhält Loopa 25 % des Prozess Gewinns oder einen Vorzugszins von 1,3x auf den investierten Betrag.

Wenn der Kläger in dem Verfahren **10 Mio. €** erhält, zahlt der Mandant an Loopa 25 %, also **2,5 Mio. €.**

Wenn der Kläger einen Deal über **5 Mio. €** abschließt, muss er Loopa 25 % des Betrags, d. h. 1,25 Mio. €, zahlen. Da die Summe jedoch unter der bevorzugten Rendite liegt, wird der Satz von x1,3 auf das investierte Kapital angewendet. In diesem Fall würde die zu zahlende Summe **1,3 Mio. €** sein.

Wenn der Prozess verloren geht, **wird nichts geschuldet.**

Nächste Schritte

Fülle das Formular aus

Nachdem Sie eine Vertraulichkeitsvereinbarung unterzeichnet haben, tragen Sie die Einzelheiten Ihres Falles in unser einfaches Online-Formular ein. Unser Expertenteam wird es sorgfältig prüfen.

Ein Angebot erhalten

Wir legen Wert auf Schnelligkeit. Wenn die Prüfung des Falles positiv ausfällt, senden wir Ihnen ein Term Sheet mit den spezifischen Konditionen der Finanzierung. Sobald wir alle erforderlichen Daten erhalten haben, bemühen wir uns, in weniger als drei Wochen eine Antwort zu geben.

Erhalten Sie die Mittel

Sobald die Bedingungen des Term Sheets akzeptiert worden sind, unterzeichnen wir die Vereinbarung über die Finanzierung. Das Kapital steht dann zur Deckung der Prozesskosten oder als Vorschuss auf einen Teil des geforderten Betrags zur Verfügung, je nach den Erfordernissen des Falls.

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 Zavalia Gahan
yago@loopa.finance
+19177748410

Loopa.
Looking for justice.

www.loopa.finance