



DLA Piper tarjoaa asiakkailleen mahdollisuuden käydä oikeutta ilman kuluja



Jussi Savonen
Partner



Joona Haapamäki
Senior Associate

Laajat oikeudenkäynnit ovat tunnetusti kalliita ja kestävät pitkään. Ne sitovat yrityksen pääomia useaksi vuodeksi eteenpäin, eikä varmuutta lopputuloksesta ole. Oikeudenkäynteihin sisältyy aina kuluriski. Yritys joutuu usein harkitsemaan, kannattaako lähteä riitelemään, vaikka sen vaatimuksella olisi vahvat perustelut ja hyvät menestymisen mahdollisuudet. Taloudellisten resurssien käytön näkökulmasta voi vaikuttaa perustellummalta jättää kanne nostamatta.

Vain harvoilla yrityksillä on helposti irrotettavissa ylimääräisiä varoja pitkiksi ajoiksi mittaviin oikeudenkäynteihin. Erityisesti kiristyneen likviditeetin tilanteessa (johtuen esimerkiksi COVID-19 pandemiasta) yrityksellä voi olla hyvin perusteltu ja voitettavissa oleva vaatimus vastapuolelta, mutta yrityksellä ei ole varaa viedä asiaa eteenpäin.

DLA Piperin asiakkailta on nyt mahdollisuus saada oikeudenkäyntien rahoittamiseen liittyvää palvelua (Third Party Funding). DLA Piper on sopinut yhteistyöstä Litigation Capital Managementin (LCM) ja Aldersgate Funding Limitedin (Aldersgate) kanssa asiakkaidensa oikeudenkäyntien rahoittamiseksi. LCM on Lontoon pörssissä listattu yli 20 vuoden ajan oikeudenkäyntien rahoitusta harjoittanut toimija. Aldersgate on puolestaan oikeudenkäyntien rahoittamista varten perustettu yhtiö, jonka kautta yksinomaan DLA Piperin asiakkailta on

mahdollisuus saada rahoitusta oikeudenkäynteihinsä. Rahoitusta voi saada oikeudenkäynteihin sekä yleisissä tuomioistuimissa että välimiesmenettelyissä.

Järjestelyssä rahoittaja kantaa oikeudenkäynnistä aiheutuvan kuluriskin asiakkaan puolesta. Tämä mahdollistaa jutun ajamisen ilman, että asiakkaan tarvitsee sitoa prosessiin omaa pääomaa missään vaiheessa. Oikeudenkäyntikulut eivät rasita yrityksen tulosta eivätkä vaikuta sen kassavirtaan. Rahoitusjärjestelyssä asiakkaalla ei myöskään ole kuluriskiä vastapuolen oikeudenkäyntikuluista, sillä ne katetaan erillisellä vakuutuksella. DLA Piper saa palkkionsa rahoittajalta, jonka osalta osapuolet ovat sopineet, että DLA Piper antaa 30 prosentin alennuksen sen normaaleihin listahintoihin verrattuna. Asiakkaan ei tarvitse maksaa mitään, jos juttua ei voiteta. Jos juttu voitetaan, DLA Piperin ja rahoittajan palkkiot peritään vastapuolelta sekä sovittuna osuutena asiakkaan oikeudenkäynnillä voittamista varoista. Rahoittajan osuus on tyypillisesti 20-40 prosenttia voitetusta summasta. Voiton tilanteessa DLA Piper saa täyden palkkion sekä tämän lisäksi mahdollisesti pienen bonuksen voitetusta summasta.

DLA Piperin mallissa rahoittaja rahoittaa oikeudenkäyntien portfolioa, eli ei ainoastaan yksittäisiä juttuja. Rahoittaja saa tuotonsa portfolioon kuuluvien juttujen menestyksellisen ajamisen tuloksena. Rahoittaminen osana portfolioa yksittäisten juttujen sijaan tarkoittaa asiakkaille edullisempia rahoitusehtoja.

Järjestelyn ansiosta DLA Piper pystyy tarjoamaan asiakkailleen erittäin kilpailukykyiset rahoitusehdot ja nopeat rahoituspäätökset. Rahoituspäätökset tehdään rahaston rahoituskomiteassa, jossa päätös pyritään tekemään noin kuukauden kuluessa lopullisen hakemuksen jättämisestä. Tyypillisesti vastaavassa tilanteessa markkinoilla rahoituspäätöksen saaminen voi viedä kolmesta kuuteen kuukautta.

Perustetun rahaston koko on 150 miljoonaa puntaa, eli noin 170 miljoonaa euroa. Asiakkaan oikeudenkäynnin rahoittaminen rahaston kautta edellyttää, että vaatimukselle on olemassa vahvat perustelut ja hyvät menestymisen mahdollisuudet. Oikeudenkäynnin rahoittaja tekee itsenäisen juridisen ja taloudellisen due diligencen jokaisen jutun sopivuudesta rahoituksen kohteeksi. Rahoittaja arvioi etenkin riidan voitonmahdollisuutta, jolta osin edellytetään yli 60 prosentin todennäköisyyttä, sekä tämän lisäksi osapuolia ja vastapuolen maksukykyä. Lisäksi rahoittaja arvioi, onko tuomioistuimen päätös täytäntöönpanokelpoinen siinä maassa, jossa vastapuolen omaisuus sijaitsee. Oikeudenkäynnissä esitettävän vaatimuksen määrän tulee lähtökohtaisesti ylittää 5 miljoonaa puntaa, eli noin 5,5 miljoonaa euroa ja riidasta saatavan korvauksen pitää olla noin kymmenkertainen suhteessa odotettavissa oleviin oikeudenkäyntikuluihin. Edellä mainituista edellytyksistä johtuen rahoituksen kohteeksi sopivat parhaiten suurten kansainvälisesti toimivien yritysten keskinäiset riidat.

[HS:n artikkeli 1.2.2020](#)

