

Skal gjøre gull av

JUS: Mannen bak landets første internettadvokat har lokket Europas største søksmålsfinansierer til Norge. Nå jakter de fattige kranglefanter.

ERLEND WESSEL CARLSEN
ERLEND.CARLSEN@FINANSAVISEN.NO

– I november var jeg ganske høy på meg sjæl. Jeg hadde vunnet to rettssaker på rad og var i gang med en tredje. Da våknet jeg klokken tre om natten og tenkte «litigation funding», det må vi begynne med.

Henrik A. Jensen er mannen bak Legalis – landets første internettadvokatfirma – og advokatforsikringsselskapet Legal24. Nå har han startet sitt tredje annerledesprosjekt i advokatbransjen. Kort tid etter «oppvåkningen» tok han kontakt med John Byrne, sjef

for britiske Therium, Europas største søksmålsfinansierer. Han foreslo samarbeid. Byrne var positiv og nå har de startet Therium Nordic.

Søksmålsfinansiering er velkjent i Storbritannia, men når Jensen og Co. har presentert det i Norge, har få kjent til fenomenet.

– Kort fortalt finansierer vi søksmål for kunder som ikke har råd eller likviditet til å ta søksmålet, sier Jensen.

Juridisk vurdering først

Trinn én blir å gjøre en juridisk vurdering av saken. I Storbritannia gjøres dette av Theriums egne advokater, mens man i Norge enn så lenge leier inn bistand til dette, i første omgang av Jensens egne i Legal24. Dersom saken ansees som prosedabel blir neste skritt å se på strukturene i saken.

– Det er her blårusen kommer inn, sier siviløkonom og adm. direktør for Therium Nordic, Henrik Berg.

Da vurderes styrke og størrelse på saken, om motparten har penge, potensiell gevinst og om saken ser «pen» ut.

– Vi skal ikke være en motor for å bringe dårlige begrunnede saker for retten, sier Berg.

Som en tommelfingerregel må kravet i søksmålet være på rundt ti ganger størrelsen på advokatkostnadene.

Vi skal kun bruke de beste advokatene, og betale full pris. Det gir størst sjanse for seier

HENRIK A. JENSEN, THERIUM

Therium

- Tilbyr søksmålsfinansiering.
- Har 200 millioner pund tilgjengelig til investering.
- Startet opp i 2009 av John Byrne og Neil Purslow.
- Til stede i Storbritannia, USA og Norge, med flere nye land på vei inn.
- Therium Nordic eies 60 prosent av de norske gründerne og 40 prosent av morselskapet Therium Holding.

– En god Therium-sak er når vår finansiering koster mindre enn en tredjedel av kravet.

En god Therium-sak er når vår finansiering koster mindre enn en tredjedel av kravet

HENRIK BERG, THERIUM

Ved tappt sak betaler saksøker ingenting. Hvis man vinner skal Therium først ha advokatkostnadene dekket, deretter et betinget honorar på to til tre ganger det som er lagt på bordet (advokatutgiftene).

Det vil si at dersom saksøker har et krav på 100 millioner kroner og 10 millioner kroner i saksomkostninger, så skal Therium ha mellom 30 og 40 millioner kroner.

– Vi legger reell risikokapital på bordet, det skal kunne regnes hjem, sier Berg.

Jakter massesøksmål

Målgruppen er ofte en David som føler seg skrudd av Goliat, og som ikke har ressursene til å svare når de blir skvist.

Berg viser til den økende graden tvister i olje- og oljeservice-sektoren, og tror også det kan være interessant for PE-fond og andre finansielle investorer, samt innen samferdsel der man opplever et forhøyet konfliktnivå.

En annen sakstype selskapet ønsker seg er gruppesøksmål, og her tror de at modellen vil pas se ekstra godt.

– Ved å fjerne risikoen for utlegg, tror vi mange flere kan tenke seg å bli med å gå til sak, sier Berg.

Han eksemplifiserer med Westerdals-saken som et typisk tilfelle.

– Vi mener søksmålsfinansiering vil styrke rettsikkerheten i Norge, sier Jensen.

Finansiert av mor

Britiske Therium ble startet opp i 2009 og har rundt 250 millioner pund i tilgjengelig for finansiering, og av de 1.000 forslagene de har fått inn har de sagt ja til rundt 50.



PÅ KUNDEJAKT: Henrik Berg (f.v.) Henrik A. Jensen og Trond A. Jacobsen (t.h.) har fått penger, hjelp og råd på fra Therium-gründer John Byrne (nr. 2 fra høyre).
FOTO: BRIAN CLIFF OLGUIN

Tar ca. en tredjedel av potten ■ Får

– Vi ser for oss at en til to av 20 saker får «ja» også av oss, sier Jensen.

I første omgang er det britene som finansierer den norske virksomheten, men på sikt er tanken at pengene skal komme fra norske investorer.

Nå får de mellom 5 og 10 mil-

lioner pund å starte med fra det britiske morselskapet

– Skal dette bli interessant og stå på egne ben i Norge må vi få sikre egen risikokapital her hjemme. I dagens nullrentescenario mangler forvalterne plasseringsalternativer med akseptabel risk-reward, og vi tror søksmålsfinansiering kan være

interessant for mange, sier Berg.

– Men før vi henter penger må vi vise at dette er bærekraftig, supplerer Jensen.

Store saker, store firmaer

Det er primært mellomstore og store saker Therium tar, men de innrømmer at de ikke er helt firkantet

andres elendighet



Vil erobre hele verden

På fem år gikk Therium fra å hente 2,5 til 200 millioner pund til nye søksmål. Nå skal det ekspanderes.

– Jeg luftet ideen min for en advokat, og han svarte «spennende, det var akkurat en innom og presenterte akkurat den samme ideen.

Slik møtte John Byrne og Neil Purslow hverandre, og i 2009 startet de Therium, uten penger eller klienter.

– Det var rett etter finanskrisen, og det folk spurte oss da vi presenterte ideen var «er det lov, da?», sier John Byrne til Finansavisen.

Investorene var heller ikke lette å overbevise, da de var veldig usikre på når og hvordan de fikk igjen pengene sine.

– Første gang vi hentet penger fikk vi 2,5 millioner pund, i fjor hentet vi 200 millioner fra én investor.

– Hver penny teller

Byrne har god kjennskap til Norden via venner og bekjente, noe som – sammen med oljekrisen og god struktur som han kaller det – er årsaken til at de starter opp.

– Dere startet opp etter finanskrisen, her starter dere midt i en oljekrise. Er det lettere å starte i nedgangstider?

– Når tidene er tøffe teller hver penny. Men vi har hatt oppstarter i andre land utenom nedgangstider, som også har gått bra. Når det er sagt, så er responsen fra klienter og advokater bedre i nedgangstider.

Det tok Therium fem år å bygge opp et rykte i Storbritannia, men med penger på bok fra dag én satses det på en langt raskere prosess i Norge.

– Nå opplever vi at investorer som investerer også reinvesterer.

– Hva er avkastningen?

– Det er vanskelig å gi helt konkret på denne typen fond, men at det ligger på mellom 15 og 20 prosent i snitt vil jeg påstå.

Flere nye land

De har brukt mye tid og krefter på å holde bransjen ren, for med én feil forsvinner all tillit. Derfor har de startet Association of Litigation Funders (ALF), der de – og de etter hvert mange konkurrentene – er medlem.

Byrne, som har fortid som forretningsadvokat, forteller at de nylig har åpnet kontor i New York, men også satses på oppstart i Spania og Italia, og at de har vært i diskusjoner om å åpne i Polen.

– Man tenker kanskje at sakstilfanget i mindre land ikke er all verden, men vi er ikke på jakt etter hundrevis av klienter, men et fåtall gode saker.

– Har dere flere land i kikkerten?

– Denne løsningen fungerer ikke i alle land, men det er naturlig at vi utvider til flere vestlige land med tiden. Vi har allerede gjort business i Nederland, Østerrike, Australia, Canada og New Zealand, og disse, samt Tyskland vil være naturlige kandidater.

120 mill. å rutte med ■ Tar rundt 1 av 10 saker

i malene sine, og vil utvise noe skjønn.

Dette kan bety økt tilfang av saker for de store og mellomstore advokatfirmaene.

– Vi er blitt rådet fra England om å kun bruke de beste advokatene, og betale full pris. Det gir størst sjanse for seier.

Jensen, som tidligere har gått i bresjen mot høye advokatsalærer, innrømmer derfor at han må bite litt i det sure eplet.

– Vel så viktig er det å påpeke at det ikke er noen formell struktur eller bindinger mellom oss og advokatfirmaene. Vi skal ikke overprøve dem eller legge

oss i, og har kun dialog med klienten.

Therium ønsker å være på godfot med alle advokatfirmaene, og vil ei heller anbefale advokater til klienter. Men den nordiske Therium-trioen er overrasket over den gode responsen de har fått når de har

tatt kontakt med de store advokatfirmaene.

– Hvordan er lovligheten rundt dette?

– Vi har vært veldig opptatt av å kjøre en ryddig prosess, så vi har hatt møter med Advokatformingen der vi har avklart dette. Så dette er fullt lovlig.