

Capaz Procesfinanciering - Perry Willard

“Wij gaan voor het reëel haalbare.”

Door: Lieke Brouns



In een fraai pand aan de Oranjesingel in Nijmegen is sinds 2016 een bijzonder bedrijf gevestigd: Capaz Procesfinanciering, (mede) opgericht door voormalig advocaat Perry Willard. Voor welke nieuwe stap in zijn carrière liet Perry de advocatuur achter zich?



Perry Willard en Marlou Lipman - Capaz Procesfinanciering

Ontstaan

In 1994 verbindt Perry zich als advocaat aan Poelmann van den Broek, waar hij nadien ook vennoot en directeur wordt. Na een periode van 22 jaar gooit hij in 2016 het roer om. Perry hangt zijn toga aan de spreekwoordelijke wilgen om een nieuw avontuur te kunnen starten: Capaz Procesfinanciering. Het verlaten van de advocatuur was voor Perry een moeilijk besluit, maar twee jaar na de oprichting van Capaz heeft Perry geen heimwee. Wel spreekt hij nog steeds bevlogen over het vak van advocaat, met name als hij terugdenkt aan het optreden in rechte: *“het leukste vond ik zittingen, zoals comparities of kort gedingen. Als ik nu mee ga naar zittingen, dan kriebelt het wel.”*

De oprichting van Capaz Procesfinanciering komt voort uit de gezamenlijke koker van Perry en zijn twee compagnons Tom Lenting en Twan Konings. Tom en Twan zijn niet afkomstig uit de advocatuur maar komen beiden uit het bedrijfsleven. Het idee voor procesfinanciering ontstond bij de drie heren tijdens een golfevent in Portugal. De Portugese naam voor de onderneming “Capaz” laat zich dan ook snel verklaren. Capaz betekent “in staat gesteld” en was oorspronkelijk de werktitel van het plan. Uiteindelijk werd deze korte en krachtige titel ook de daadwerkelijke naam van het bedrijf.

Doelgroep

Capaz is een procesinvesteerder. Capaz treedt op voor cliënten met een vordering

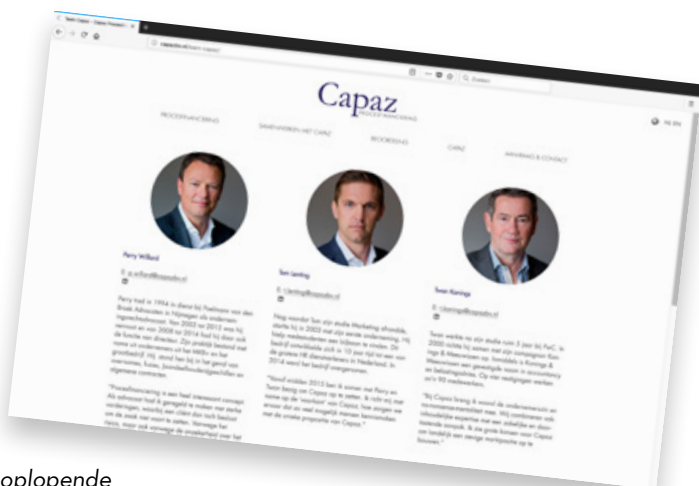


vanaf ongeveer twee ton. Het is volgens Perry een misverstand dat procesfinanciering alleen geschikt is voor cliënten die wel (door) zouden willen procederen, maar niet beschikken over voldoende middelen. Hij vertelt: *“in een groot aantal zaken die wij in behandeling hebben zou de cliënt op zichzelf de kosten wel kunnen betalen maar gebruikt de cliënt die middelen liever om bijvoorbeeld in zijn bedrijf te investeren of wil hij niet de onzekerheid hebben van oplopende kosten. Dan is procesfinanciering ook een geschikt instrument om een vordering toch door te zetten.”*

Werkwijze

Voordat Capaz een vordering daadwerkelijk in behandeling neemt, maakt Capaz een eigen inschatting over de haalbaarheid van de zaak. De verschillende achtergronden van de drie oprichters is van grote toegevoegde waarde omdat een aanvraag hierdoor vanuit verschillende invalshoeken wordt benaderd. Zo kan het zijn dat Perry een vordering vanuit juridisch perspectief kansrijk acht, maar dat de twee andere compagnons vanuit een bedrijfseconomische insteek daar meer twijfels bij hebben. Perry legt uit: *“als er 70 procent of meer kans op succes is, dan is een zaak voor ons interessant om te financieren. Maar ook de voorspelde opbrengst van de zaak en de verhaalbaarheid van de vordering speelt daarbij een belangrijke rol.”*

Op het moment dat Capaz een zaak aanneemt, bekend dit voor de cliënt dat Capaz alle proceskosten voor het afwickelen van de kwestie (voor)financiert. Capaz hanteert namelijk een vorm van het principe no cure, no pay. Dit betekent dat Capaz bij een negatieve uitkomst de proceskosten zal dragen. Bij een positieve uitkomst van de zaak (dat kan zijn na een vonnis of arrest, maar ook na het bereiken van een oplossing in der minne) ontvangt Capaz van de zogenoemde opbrengst de gemaakte proceskosten alsmede een percentage - van ongeveer 30 procent - van het netto geïncasseerde resultaat.



Anders dan de naam Capaz Procesfinanciering misschien doet vermoeden, beperkt Capaz zich niet tot alleen het (voor)financieren van de proceskosten. Perry vertelt: *“we beoordelen de haalbaarheid van een vordering en denken gedurende de zaak mee met de cliënt en de advocaat over de beste strategie. Ook daarin bieden wij een grote meerwaarde voor cliënten.”*

Nu en de toekomst

In de afgelopen twee jaar heeft Capaz ongeveer 250 serieuze aanvragen ontvangen. Met acht à tien procent van de vorderingen is Capaz daadwerkelijk aan de slag gegaan. Inmiddels heeft Capaz zeven zaken afgewikkeld, vrijwel allemaal met een positieve uitkomst. Het aankomende jaar verwacht Capaz de eerste grote zaken af te ronden.

Anders dan in omliggende landen zoals Duitsland of Engeland is procesfinanciering in Nederland nog relatief onbekend. Ondanks Perry hier twee jaar geleden en nu nog steeds geen duidelijke verklaring voor heeft, is het doel van Capaz helder. Capaz wil de komende jaren procesfinanciering bij een groter publiek in Nederland onder de aandacht brengen. Capaz heeft op diverse advocatenkantoren al presentaties gegeven over de meerwaarde van procesfinanciering en zet dit voort. Uiteindelijk ambieert Capaz uit te groeien tot een van de grootste procesfinancierders / -investeerdere van Nederland.

Wij wensen Perry en zijn collega's heel veel succes toe! ▶