

# IMR92: Martin Metz

IMR092: Trends im Rechtsmarkt und Prozessfinanzierung | Interview Senior Legal Counsel

Episode 92 | Gäste: Martin Metz | Arbeitgeber: Omni Bridgeway | Veröffentlicht: 5.7.2021

---

**[00:17] Marc Ohrendorf:**

Eurem Karriere-Podcast von LTO und LTO Karriere. Mein Name ist Marc-Oster Martin Metz. Hallo Martin.

**[00:06] Martin Metz:**

Hallo Marc, guten Tag.

**[00:08] Marc Ohrendorf:**

Martin, wir haben uns mal kennengelernt vor einigen Jahren. Da warst du noch in Anführungszeichen klassischer Anwalt in einer Großkanzlei. Und jetzt machst du ein kleines bisschen was anderes. Beschreib das doch mal, wo du jetzt sozusagen gerade in Anführungszeichen gelandet bist.

**[00:24] Martin Metz:**

Ja, also das ist jetzt sozusagen von hinten aufgerollt. Ich bin jetzt gelandet.

**[00:30] Marc Ohrendorf:**

Was macht man denn als Prozessfinanzierer, so ganz grob? Wir gehen da nachher nochmal ein bisschen genauer drauf ein, aber damit sich die Zuhörenden schon mal so ein bisschen was darunter vorstellen können.

**[00:39] Martin Metz:**

Gut, hier ist der Name natürlich Programmprozessfinanzierer, finanzieren Prozesse. Das heißt ganz vereinfacht gesagt, wir...

**[00:56] Marc Ohrendorf:**

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht, eurem Karriere-Podcast von LTO und LTO Karriere. Mein Name ist Marc Ohrendorf, ich bin Anwalt und Jurist hier im Rheinland und heute spreche ich mit Dr. Martin Metz. Hallo Martin.

**[01:11] Martin Metz:**

Hallo Marc, guten Tag.

**[01:12] Marc Ohrendorf:**

Martin, wir haben uns mal kennengelernt vor einigen Jahren, da warst du noch in Anführungszeichen klassischer Anwalt in einer Großkanzlei. Und jetzt machst du ein kleines bisschen was anderes. Beschreib das doch mal, wo du jetzt sozusagen gerade in Anführungszeichen gelandet bist.

**[01:28] Martin Metz:**

Ja, also das ist jetzt sozusagen von hinten aufgerollt. Ich bin jetzt gelandet ungefähr vor zweieinhalb Monaten bei Omni Bridgeway, einem weltweit agierenden Prozessfinanzierer in Köln.

**[01:38] Marc Ohrendorf:**

Was macht man denn als Prozessfinanzierer so ganz grob? Wir gehen da nachher nochmal ein bisschen genauer drauf ein, aber damit sich die Zuhörenden schon mal so ein bisschen was darunter vorstellen können.

**[01:47] Martin Metz:**

Gut, hier ist der Name natürlich Programmprozessfinanzierer, finanzieren Prozesse. Das heißt ganz vereinfacht gesagt, wir finanzieren Erkenntnisverfahren, aber auch Vollstreckungsverfahren und unterstützen dann eben die Kläger, indem wir sie mit Geld, aber auch mit Know-how unterstützen und bekommen dann, also der Kläger bekommt dafür auch noch von uns eben die Freistellung von jedem Risiko, das er in dem Prozess sonst tragen würde, also jedes finanzielle Risiko. Und auf der Gegenseite bekommen wir dann, wenn der Fall erfolgreich abgeschlossen wird, eine Erfolgsbeteiligung.

**[02:18] Marc Ohrendorf:**

Gut, das klingt jetzt relativ komplex, wenn man vielleicht aktuell noch im Studium oder so am Anfang des Referendariats steht. Wir beleuchten das nachher aber nochmal ein bisschen genauer. Zunächst würde mich Wie du es vielleicht hier schon kennst, wenn du hier mal zugehört hast, interessieren, wie du da hingekommen bist. Wo hast du studiert und was waren dann so deine weiteren Stationen?

**[02:36] Martin Metz:**

Also gestartet bin ich in Köln. Ich komme aus dem Rheinland und wollte eigentlich immer ganz weit weg nach dem Abitur. Ich habe gedacht, ich gehe nach Freiburg, Passau, Berlin möglichst weit weg. Es ist dann nachher Köln geworden, weil ich diesen deutsch-französischen Studiengang dort kennengelernt habe und gesehen habe, hier habe ich die Möglichkeit, zwei Jahre Jura auch in Paris studieren. Das hat mich dann fasziniert zu sagen, okay, ich bleibe zwar in der Nähe, aber ich gehe dann nach Paris. Das heißt, ich habe dann eben in Köln und Paris das Grundstudium gemacht und nachher auch in Köln mein Staatsexamen gemacht. Genau und im Anschluss daran habe ich dann mich entschieden, erstmal das Referendariat anzuschließen, weil ich gedacht habe, für mich ist das der sinnvolle Weg, einmal fertig zu werden und habe dann so mir ein paar Stationen rausgesucht, die für mich ganz interessant waren. Ich war dann zum Beispiel bei der Wahlstation in Armenien bei der Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit. GIZ, ne? GIZ, genau. Ich habe es jetzt einmal ausgesprochen, weil wenn ich GIZ sage, oft nachher Leute fragen, was bei der GEZ, wie kann man denn nur dahin gehen? Gut, in Armenien ist die GEZ glaube ich nicht vertreten, weiß man nicht. Aber genau, das war eine sehr spannende Sache, weil ich mir den Bereich der Entwicklungszusammenarbeit anschauen wollte und gucken wollte, ob das vielleicht eine Option für später sein könnte.

**[03:41] Marc Ohrendorf:**

War dann aber keine Option.

**[03:43] Martin Metz:**

Es war eine Option für mich nur auf der langfristigen Schiene gedacht. Ich habe dann eben dort Leute gesehen, die auch nach eben dem zweiten Staatsexamen angefangen haben, die dann aber eher unterstützend tätig waren. Die interessantesten inhaltlichen Aufgaben wurden halt dann dort eher von BGH-Richtern oder ehemaligen Richtern vom OVG geführt oder eben Leuten, die eben wirklich über Erfahrung verfügen und die Juristen ohne eine eigene Erfahrung haben halt mehr unterstützt. Und da habe ich gedacht, okay, der richtige Weg ist halt jetzt erstmal irgendwo anzufangen, selber irgendwo Experte zu werden und dann eventuell mal später zu schauen, ob sich Möglichkeiten ergeben.

**[04:14] Marc Ohrendorf:**

Und dann hast du bei einer Wirtschaftskanzlei hier in Köln angefangen, ne?

**[04:17] Martin Metz:**

Genau, dann habe ich noch einen Schlenker gedreht, dann habe ich mich dann doch noch entschieden, nach dem Referendariat noch zu promovieren. Das war vorher nicht absehbar, da gab es verschiedene Gründe für, aber dann hatte ich nochmal richtig Lust rauszugehen. Das hatte ich ja gerade auch schon gesagt, also irgendwie hatte ich immer so das Bedürfnis rauszugehen, Sachen zu sehen und hatte dann die Chance und das Glück, dass ich Herr Professor Mansell in Köln kennengelernt habe und mit ihm ein Thema gefunden habe, das mir auch die Gelegenheit gab, in den USA zu forschen. Und bin dann so recht bald nach Berkeley gegangen und habe da im Endeffekt dann so, das war auch alles nicht absehbar am Anfang, eigentlich wollte ich nur für ein halbes Jahr hingehen, aber es hat mir so gut gefallen, dass ich dann mit dem Professor dort geredet habe, ob ich nicht doch noch ein bisschen intensiver dort forschen könnte und habe dann letztlich zwei Jahre dort verbracht. Das war eine total tolle Zeit. Es war auch dann so, dass ich zwischendurch auch gedacht habe, vielleicht will ich hierbleiben, weil das irgendwie nochmal so ein richtiges Erweckungserlebnis war, so ein anderes, also andere Großstadterlebnis irgendwie so. Das hatte ich vielleicht einmal so, als ich von Rheinbach, meinem Dorf, nach Köln kam und dann wieder dort. Das war schon was Besonderes.

**[05:12] Marc Ohrendorf:**

Moment, da müssen wir jetzt ein bisschen drauf eingehen. Also so Nonchalant, zwei Jahre Berkeley wegfegen können wir jetzt nicht machen. Fangen wir mal beim Thema an. Wozu hast du promoviert, dass es Sinn machte, da dann auch mal in die USA zu gehen?

**[05:24] Martin Metz:**

Es ging um zivilrechtliche Menschenrechtsklagen vor US-amerikanischen Gerichten. Da gibt es ein Sondergesetz, das hat vielleicht schon mal jemand gehört, das heißt Alien Tort Statute. ATS ist zur Zeit nicht mehr so ein Medien, weil das jetzt vom Supreme Court ein bisschen geklärt ist. Aber das war so ganz grob das Thema und da geht es eigentlich darum oder um die Frage, wie kann ich Menschenrechtsverletzungen, die von weltweit agierenden Unternehmen mit verursacht worden sind, ja wie kann ich die sanktionieren? Das ist ja ein ganz komplexes Thema und da gibt es ganz viele Ebenen, wie ich mir das anschauen kann. Gibt es vielleicht, weiß ich nicht, strafrechtliche Sachen und so weiter und gibt es öffentlich-rechtliche Sachen. Aber eine Möglichkeit jetzt eben zu überlegen, kann ich gegen die Mutterunternehmen oder auch Tochterunternehmen in Ländern wie den USA oder Deutschland Klagen einbringen für das, was eben in Drittstaaten passiert ist. Und da ging es eben wirklich konkret darum, wie kann ich solche Verfahren in den USA führen. Gegen ein deutsches Unternehmen, das war zum Beispiel ein bekanntes Verfahren gegen Mercedes-Benz. Das ist halt die Frage, haben die amerikanischen Gerichte eigentlich eine Zuständigkeit für so ein Verfahren? Und wenn ja, wie wird das nachher international privatrechtlich betrachtet? Welches Recht wäre dann anwendbar auf die Schadensersatzforderung, die jetzt hier rechtlich geltend gemacht worden ist? Und was sind dann auch die Anspruchsgrundlagen? Das Gesetz, dieser ATS, der kommt ungefähr aus dem 18. Jahrhundert. Also es ist ein sehr altes Gesetz, es ist ein Satz und da muss man dann sehr viel reinlesen und insofern gibt es da viel Raum für Forschung sozusagen.

**[06:41] Marc Ohrendorf:**

Ja, dann verstehe ich zumindest den Konnex, wie man da über den Atlantik mitkommt sozusagen. Und wie war denn dein Studienaufenthalt in Berkeley dann? Wie kam das zustande und wie sah dein Alltag aus?

**[06:52] Martin Metz:**

Gut, zustande kam es wirklich über Herr Professor Mansell und die Uni Köln, die eine langjährige Kooperation haben und dadurch halt die Möglichkeit hatten, mich recht schnell dorthin zu schicken. Professor Baxbaum ist dort immer noch tätig und spricht selber sehr gut Deutsch, war früher auch in Deutschland und freut sich einfach immer wieder über deutsche Wissenschaftler. Und so bin ich dann dorthin gekommen, das war so mein Hauptansprechpartner dort und habe ich von dort aus eben über ihn weitere Professoren kennengelernt. Und der Alltag, der war eigentlich so stark durchgetaktet, das muss man ja auch schauen bei der Doktorarbeit, dass man sich so auch bei den Examen sich so in seinen eigenen Rhythmus setzt, für jeden das, was für ihn passend ist. Für mich war es dann passend, dass ich den Tag, wo ich begonnen habe, immer mit einer Stunde schwimmen im Freibad in dem Schwimmverein der Universität, was irgendwie erst einmal sehr wohltuend war, schon mal da auch im Winter in der Sonne draußen zu schwimmen. Und da ging es mir nachher erstmal schon mal irgendwie gut und ich war irgendwie fit. Und dann bin ich eigentlich in die Bibliothek gegangen und habe dann eigentlich eben von neun bis sechs, sieben, acht geforscht. Zwischendurch auch nochmal andere Aktivitäten natürlich gemacht. Aber das war der Grundablauf. Und wenn sich dann andere Möglichkeiten ergeben haben, mal irgendwie das Land zu entdecken, habe ich die natürlich auch dann interessiert wahrgenommen.

**[07:54] Marc Ohrendorf:**

Das heißt, vom reinen Campusleben hast du wahrscheinlich nur am Rande mitbekommen, weil du dann noch sehr auf deine Forschung fokussiert warst.

**[08:01] Martin Metz:**

Ja und nein. Also ich habe auch schon so Sachen mitgemacht. Ich habe mich da in den Chor eingeschrieben, habe im Chor mitgesungen. Das ist dann natürlich schon so ein bisschen, aber auch eine Altersdifferenz. Die Juristen sind ja angenehm ähnlich alt wie wir, weil die ja das als Postgraduate Studies machen. Also wenn die schon etwas älter sind, teilweise auch schon vorher mal bei der Weltbank gearbeitet haben oder so. Aber im Chor waren die Leute halt auch 17, 18 Jahre alt. Aber es war trotzdem mal nett, so ein bisschen reinzuschneppern, mal was anderes zu sehen. Und halt über Schwimmen habe ich natürlich auch was anderes mitbekommen. Also war ich schon ganz gut auch da eingebunden. Und an der juristischen Fakultät fand natürlich auch viel statt. Irgendwie so Lunch Talks und so weiter. Und da kamen viele Visiting Scholars, andere noch. Da kamen die LLM-Studenten. Also man wurde jetzt nicht langweilig. Und dadurch, dass man auf dem Campus war, man jede Pause einfach dann dort irgendwie unter den Redwoods verbracht hat, war man natürlich schon da. Klar, aber ich war jetzt niemand, der seinen Schwerpunkt nur aufs Campusleben gelegt hat, sondern auch versucht hat, so ein bisschen die Welt über den Campus hinaus kennenzulernen.

**[08:51] Marc Ohrendorf:**

Wo du gerade Gastdozenten ansprichst, so im Vergleich zu europäischen oder vielleicht deutschen Universitäten. Bist du da der Ansicht, dass wir da gegebenenfalls mehr Interaktion mit der Praxis bräuchten oder ist es gut so, wie es ist?

**[09:03] Martin Metz:**

Also meinst, ob die deutschen Universitäten mehr Gastdozenten aus der Praxis bräuchten, um es lebendiger zu gestalten?

**[09:08] Marc Ohrendorf:**

Ja, so wie das ja in den USA dann doch häufig gehandhabt wird oder dass man sich mal einen CEO einlädt für einen Lunchtalk und so weiter.

**[09:13] Martin Metz:**

Ich muss dazu sagen, ich habe ja tatsächlich schon 2009 mein erstes Staatsexamen gemacht. Ich kann gar nicht ganz genau sagen, wie es jetzt ist, aber ich würde das natürlich für sinnvoll erachten, wenn man Leute aus der Praxis mal einlädt, weil es das Ganze lebendiger macht und man einen anderen Impuls hat. Also das finde ich auf jeden Fall gut und es geht ja auch schon die Tendenz teilweise ein bisschen hin. Also diese Legal Clinics, die in den USA ja ganz bekannt sind, kommen jetzt ja auch hier hin und Mutkorts werden ja immer stärker. Ich glaube schon, dass solche Elemente den Studenten auch mehr Spaß am Studium vermitteln können und auch mehr zeigen, warum man das Ganze macht, als wenn man eben da die verschiedenen Anspruchsvoraussetzungen der verschiedenen Klagearten und so weiter alle einfach auswendig lernt. Und dass man da auch jemanden einlädt, der mal erzählen kann, was man nachher tatsächlich mit Jura macht, ist sicherlich sehr, sehr sinnvoll, ja.

**[09:52] Marc Ohrendorf:**

Ja, deswegen machen wir das hier ja auch. Gut, und dann aber Großkanzlei und dann in welchem Bereich?

**[10:00] Martin Metz:**

Genau, das eine möchte ich dann doch noch sagen, weil ich es auch interessant finde. Dann bin ich zurück nach Deutschland gekommen, weil ich mich dann doch dagegen entschieden habe, in den USA zu bleiben. Ich hatte da die Zulassung auch gemacht, um vielleicht da zu bleiben, aber dann doch gesagt, nee, Deutschland ist doch ein ganz gutes Land aus verschiedenen Gründen. Und war aber lange auch gar nicht sicher, was ich überhaupt machen würde. Also ich habe wirklich früher auch nach dem Impreffenerrecht gesagt, ich werde auf jeden Fall Richter. Das war ziemlich klar für mich. Ach. Es war sogar so weit, es ist auch immer wichtig zu sagen, weil es das vielleicht anderen auch so geht, dass ich im Referendariat auch gesagt habe, ich werde auf gar keinen Fall Anwalt. Ich hatte da wirklich so ein sehr negatives Bild von, weil man so gewisse Typen kannte, wo ich dachte, so will ich auch nicht werden, so will ich mein Leben nicht führen und so weiter. Und bin auch so in die USA einfach gegangen mit ganz anderen Zielen. Und dann kam ich zurück nach Deutschland und dann gab es verschiedene Faktoren, die dann gesagt oder mich dazu geführt haben, doch zu überlegen, jetzt gehe ich doch mal in so eine Kanzlei. Das eine sehr wichtige Moment war, dass ich meine Frau auch in den USA kennengelernt hatte, die mit mir nach Deutschland gezogen ist, wo ich dachte, ich kann jetzt nicht ans Gericht gehen und dann bin ich da fest und kann mich nicht mehr verändern. Also da war eben so eine Großkanzlei, auch mit Standorten USA etwas, wo ich sagen kann, da kann man auch nochmal zurück wechseln rein theoretisch. Es war aber auch so dieses Argument, dass ich gedacht habe, jetzt habe ich auch so lange im Ausland studiert. Ich habe in Frankreich studiert, ich war auch mal zwischendurch in Indien ein Trimester, ich war in den USA, ich bin da zugelassen. Wenn ich jetzt Richter werde, dann ja, ich will jetzt nicht sagen, schmeiße ich es weg, aber das ist dann alles, dieser Teil von mir, den tue ich in eine Kammer und dann ist er da drin. Und da war ich doch neugierig zu sagen, in die Kammer beim Landgericht. Und dann sind es ja tatsächlich jetzt über fünf Jahre geworden, was ja auch zeigt, dass es auch eine total gute und spannende Zeit war, wo ich viel gelernt habe und wo ich auch Vorurteile abgebaut habe, wo natürlich man auch viel arbeitet, das tut man bei anderen Berufen auch, aber wo ich auch total viele nette Leute kennengelernt habe und spannende Sachen gemacht habe und ja, wo es mich jetzt auch an der Stelle gespült habe, dazu kommen wir nachher nochmal, wo ich auch total zufrieden bin, wo ich sonst halt ja gar nicht hingekommen wäre, auch über diesen anderen Job.

**[12:04] Marc Ohrendorf:**

Was ja auch vor fünf Jahren für dich wahrscheinlich nicht vorhersehbar war, ne?

**[12:08] Martin Metz:**

Genau, das ist das, was ich in dem Punkt eigentlich sagen wollte. Für mich sind dann manchmal diese Sachen gar nicht so vorhersehbar. Ich habe das Gefühl, es gibt so zwei Arten von Karriereplanung. Es gibt manche Leute, die fangen Jo an im ersten Semester, sagen, ich will Anwalt für Insolvenzrecht werden oder Bankenrecht und machen halt so alles. Das war für mich immer ein bisschen unverständlich. Ich habe immer gesagt, ich mache das, was ich gerade Lust habe. Ich gehe nach Frankreich, studiere Französisches Recht und habe auch oft gehadert, ob ich nachher wirklich Jurist werden will, weil ich gar nicht wusste, was es werden soll. Und bei mir ergeben sich dann die Sachen dann oft, wenn sich die konkrete Frage stellt, sozusagen.

**[12:35] Marc Ohrendorf:**

Jetzt hast du das fünf Jahre in der Wirtschaftskanzlei gemacht, hast gesagt, du hast 2009 dein erstes Examen absolviert. Welche Trends konntest du denn in den letzten Jahren im Rechtsmarkt so beobachten? Wie verändert sich der Rechtsmarkt aus deiner Sicht momentan?

**[12:49] Martin Metz:**

Ja, spannende Frage. Also ich denke, eine Sache, die auf jeden Fall starke Auswirkungen hat, ist natürlich das Thema Legal Tech. Das kommt immer wieder von ganz vielen Facetten und hat verschiedene Auswirkungen, wird viel besprochen. Ich glaube, aus meiner Sicht muss man ein bisschen so differenzieren. Also ich glaube, man muss sich erstmal fragen, was meint man damit eigentlich ganz genau? Es gibt manche Bereiche, wo das extrem hilfreich sein kann, also gerade die ganzen Masseverfahren etc. Ist natürlich was, wo man das nicht ohne das machen kann oder halt dem Mandanten nicht erklären kann, warum man da jetzt so viele Menschenstunden für braucht. Und in manchen Bereichen ist es vielleicht auch was, wo man sich fragen kann, wie weit ist es da wirklich hilfreich oder nicht? Also wie weit kann man wirklich Blaupausen für Schriftsätze erstellen und so weiter? Aber es ist natürlich ein Thema, was kommt und was immer mehr kommt, wo man sich immer halt fragen muss, kann ich was nutzen? Auch zu meinem eigenen Vorteil, aber auch zum Vorteil des Mandanten.

**[13:36] Marc Ohrendorf:**

Ich höre da aber schon raus, du bist jetzt noch nicht ganz der Überzeugung, dass wir bald den Robo-Judge haben, der uns die komplette der Entscheidungsfindung in komplexen Verfahren abnimmt.

**[13:45] Martin Metz:**

Anscheinend habe ich es durch die Blume relativ deutlich gesagt, so denke ich das schon. Also es gibt natürlich wenige Fälle, die so klar sind, wo keine abwägende Entscheidung mehr irgendwie drin ist und, deswegen jetzt auch gerade in meinem Bereich, im Litigation-Bereich, habe ich das bisher sehr selten gesehen, dass man es jetzt, also es sei ein Masterverfahren oder etwas anderes, aber im normalen Verfahren gibt es halt so viele Einzelsachen, die zu berücksichtigen sind. Ich kann natürlich mal Dokumente durchsuchen etc. Aber letztlich die Bewertung, finde ich, ist schon extrem schwer in so einem Fall, der halt doch einzigartig ist, durch ein Programm ausführen zu lassen.

**[14:13] Marc Ohrendorf:**

Ich persönlich habe die Ansicht, dass Tech-Tools einzelne Arbeitsschritte des anwaltlichen Arbeitens oder auch des juristischen Arbeitens erleichtern und dass es vielleicht auch viele verschiedene Tech-Tools braucht, weil man viele verschiedene Schritte hat, aber am Ende bleibt jedenfalls im aktuellen Entwicklungsstand der Anwalt sozusagen Herr des Verfahrens und sagt, welches Tool nutze ich und welches nicht und gibt nicht komplett alles ab. Du nickst gerade, siehst das auch so, ja?

**[14:39] Martin Metz:**

So sehe ich das auch und dann ist es aber auch weniger Furchteinflößend als dieses Legal Tech, was nachher alles macht. Ich meine, ich kann ja, deswegen habe ich es vielleicht gerade so ein bisschen so fisan gesagt, ich kann auch schon sagen, wenn ich jetzt Word benutze, ist ja auch schon Legal Tech. Also das würde jetzt keiner darunter fallen lassen, aber wenn ich jetzt sage, ich mache so ein Durchsuchungstool, ist jetzt ja auch nichts, was mir irgendwie Angst macht, das hilft mir einfach. Ich durchsuche auch andere Sachen, meine E-Mails und so weiter. Und dann gibt es natürlich auch Sachen, die noch komplizierter sind, wo ich dann automatisierte Sachen ausspuck habe. Ich denke, genau so ist es eigentlich, dass ich mir überlegen muss, wo kann ich in dem langen Prozess, der irgendwo startet mit Mandatsgewinnung bis Mandatsbeendigung, wo kann ich da eben Sachen günstiger, effizienter, besser machen lassen oder muss man sich das halt ganz, manchmal ist es ja auch so, dass das Aufsetzen dann nicht mehr im Verhältnis steht, also das Legal Tech Programm aufzusetzen muss ja nicht komplizierter sein oder langfristig Nutzen bringen, also da ist ja mal schon ein Spagat und es ist gerade am Anfang, wenn die Leute das noch nicht viel gemacht haben, eine größere Hürde natürlich erstmal dann damit anzufangen.

**[15:26] Marc Ohrendorf:**

Was heißt das für den juristischen Nachwuchs aus deiner Sicht, womit sollte man sich beschäftigen, das ist dann ja immer so direkt die nächste Frage in diesem Kontext.

**[15:34] Martin Metz:**

Ja, ich selber bin, ich kann mit meinem Computer umgehen, bin auch nicht ganz schlecht drin, aber auf jeden Fall kein Techie. Ich denke aber natürlich schon, dass wenn man da eine Affinität hat, dass das wahrscheinlich sehr nützlich ist, dass viele Kanzleien jetzt ja auch irgendwie so Anwälte auch mit auf so Prächer draufsetzen. Wenn man natürlich sowas steuern kann, hat man natürlich eine ganz andere Bedeutung nochmal für eine Kanzlei, also wer darauf Lust hat. Ohne, dass ich jetzt genau sagen kann, was man da machen kann, ist es glaube ich nicht verkehrt, wenn man die Tools kennt, wenn man auch da vielleicht sogar auch die mit programmieren kann oder sowas, weil man damit natürlich eine ganz wichtige Rolle spielt und da so in dieser Schnittstelle ist zwischen dem Tech und dem Legal. Mhm.

**[16:06] Marc Ohrendorf:**

Dann leiten wir mal über zu deinem jetzigen Arbeitgeber Omni Bridgeway. Aus meiner Sicht ein Arbeitgeber, den es vielleicht vor 15 Jahren noch nicht gab. Ich habe recherchiert, das stimmt nicht ganz, weil ihr Vorgängerunternehmen hattet, die es auch vor 15 Jahren schon gab. Aber gib uns doch und den Zuhörenden vielleicht mal so einen kleinen Abriss darüber, wie dieses Unternehmen zustande kam und danach sprechen wir dann natürlich auch nochmal inhaltlich ein bisschen detaillierter, was ihr eigentlich genau so macht.

**[16:31] Martin Metz:**

Als Anfang muss ich doch korrigieren, dass es sogar den Namen Omni Bridgeway und die Einheit auch schon seit 30 Jahren gibt.

**[16:36] Marc Ohrendorf:**

Siehst du mal.

**[16:38] Martin Metz:**

Wir feiern dieses Jahr ein großes Jubiläum, wo verschiedenste Einheiten verschiedenste Jubiläum feiern, aber das geht bis 40 Jahre zurück. Es ist natürlich jetzt eine Einheit, die wir jetzt haben, die sich gerade in den letzten Jahren extrem dynamisch entwickelt hat. Wenn ich jetzt von der deutschen Einheit ausgehen, das vielleicht mal aufbaue, ist die Einheit, wo ich jetzt arbeite, das war früher die Roland Prozessfinanz AG, die auch eben lange im deutschen Markt tätig war, Teil einer Versicherung war und die dann vor vier Jahren ungefähr gekauft worden ist von einer niederländischen Einheit im Omnibridgeway. Und diese niederländische Einheit war eben schon auch lange ein bisschen globaler unterwegs im Prozessfinanzierungsmarkt und vor allem auch sehr stark im Rahmen der Zwangsvollstreckung. Also die haben sich auch ganz stark da fokussiert, Awards und Titel, die schon bestehen, durchzusetzen, was ja was ist, was im deutschen Markt eigentlich eher nicht so direkt unter den Heller Prozessfinanzierung fällt, wo man erstmal denkt, da geht es darum, den Prozess nochmal zu führen und erstmal zum Urteil zu kommen. Genau, aber die wollten sich auch da dann ein bisschen da breiter aufstellen und haben dann die deutsche Einheit gekauft und dann ist ein Jahr später oder zwei Jahre später..., wurde dann auch noch diese ganze niederländische Einheit von IMF Bentham, einem australischen Unternehmen, das da auch an der Börse gelistet ist, gekauft. In diesem Zusammenhang haben aber dann die Australier entschieden, den Namen der niederländischen Einheit weiterzuführen. Also die haben zwar die Niederlande gekauft, aber haben Omnibus übernommen. Und das ist jetzt eigentlich das Konstrukt, in dem wir gerade sind, was es immer auch sehr spannend macht, weil eben jetzt da wirklich zur Zeit, fange ich da an, aber es sind natürlich da jetzt immer auch Prozesse, wo man sich zusammenfindet, wo man guckt, wie passt das Wetter zusammen, wie passt das deutsche Team rein. Also eine sehr, sehr spannende, interessante Zeit.

**[18:09] Marc Ohrendorf:**

Und was sind das für Prozesse typischerweise? Also da geht es jetzt nicht um den Verbraucher, der irgendwo klagt, sondern wahrscheinlich um größere Unternehmen, die gewissermaßen einen größeren Disput haben, oder?

**[18:18] Martin Metz:**

Also grundsätzlich muss man sagen, alles so. Es ist auch die Frage, wo komme ich jetzt her. Im deutschen Markt wurden auch in der Vergangenheit andere Prozesse finanziert als vielleicht im australischen oder amerikanischen Markt. Das hängt auch mit den Besonderheiten des Marktes zusammen natürlich. Ich bin jetzt eingestellt worden, um Schiedsverfahren zu finanzieren. Das sind natürlich dann größere Verfahren mit dem Ziel natürlich. Was wir auch ganz stark im Fokus haben, sind Kartellrechtsverfahren. Da sind wir auch sehr stark aufgestellt. Es sind aber auch Masseklagen, also Verbraucherverfahren auch. Machen wir auch viel, alle gemeine Commercial-Verfahren. Wir haben aber auch Erbrecht und Familienrecht. Da gibt es ja auch manchmal so Fälle, die durch die Presse laufen, wo irgendwie dann irgendwie ein größeres Familienerbe war und dann halt irgendjemand seinen Anteil ausklagt und so weiter. Aber im deutschen Markt machen wir auch Medizinrecht zum Beispiel, Versicherungsrecht, Bankenrecht. Also eigentlich können wir uns alles, wir sind da nicht limitiert. Also wir gucken uns eigentlich das an, wenn wir eine Anfrage haben, was kommt. Und dann gucken wir uns eher an, macht das Sinn für uns, eben im Gesamtpaket diesen Fall zu finanzieren.

**[19:15] Marc Ohrendorf:**

Okay, wie läuft das Ganze dann ab? Du sagst gerade, wenn wir eine Anfrage haben, kannst du mal so den Ablauf skizzieren, was passieren muss, damit ihr sozusagen ins Boot kommt und was ihr dann genau macht?

**[19:26] Martin Metz:**

Kann ich gerne tun. Also es fängt meistens mit einer Anfrage an oder halt mit einem Kontakt, vielleicht kennt auch irgendjemand jemanden oder jemand sagt, ich habe den Fall, der könnte vielleicht interessant sein, da setzt man sich zusammen und überlegt halt. Wie es ausgehen könnte. Und dann fängt man im klassischen Wege einfach eigentlich an, dass man sagt, okay, wir brauchen erstmal die ersten Informationen von euch, vielleicht eine Klageschrift oder eine kurze Zusammenfassung, dass wir uns überhaupt mal einen Überblick verschaffen können, was ist die Klagehöhe, wer ist der Gegner, dass man so einen Grundcheck machen kann. Es kann ja sein, dass wir konfliktet sind, es kann sein, dass der Anspruch einfach schon so niedrig ist, dass wir sagen, das geht gar nicht oder nicht im Verhältnis steht zu dem Verfahren, das wir führen müssten.

**[19:57] Marc Ohrendorf:**

Was ist die Motivation des Unternehmens an der Stelle zu sagen, wir holen uns einen Prozessfinanzierer ins Boot?

**[20:02] Martin Metz:**

Gute Frage. Es gibt, die Anfragen können kommen vom Unternehmen oder vom Anwalt. Die kommen auch von beiden. Das ist kurz so weg, dann komme ich zu deiner Frage. Es ist ja letztlich so, dass wir nicht rechtsberatend tätig sind, sondern selber investieren. Das heißt, wenn das Unternehmen selber kommt, sind wir auch schnell dabei, dass wir sagen, wir gucken uns das an, aber wir würden das gerne vom Anwalt aufbereitet haben, weil wir eben nicht auch dann beraten wollen, ist der Anspruch gut oder schlecht, sondern wir wollen eigentlich einen Anwalt haben, der kommt, hier haben wir einen guten Anspruch. Da gibt es dann eben verschiedene Motivationen. Da muss man gucken, auf welcher Seite man jetzt denkt. Für den Mandant, der natürlich letztlich das entscheiden muss, dessen Hauptargument das zu machen ist eigentlich, dass wir eben das Risiko übernehmen. Wir stellen voll frei von allen Risiken in dem Verfahren. Das bedeutet, wenn er verliert, übernehmen wir die Kosten des Verfahrens. Das bedeutet für ihn auch verschiedene Sachen. Zum einen kann er dann eben diese Prozesskosten, die sonst als Risiken in der Bilanz stehen müssen, rausnehmen. Also vielleicht hat man Interesse, die Bilanz zu beeinflussen, aus welchen Gründen auch immer. Will keine Risiken drin haben oder was auch immer. Es kann aber auch sein, dass eben man dadurch erst ein Verfahren führen kann, das man sonst gar nicht führen könnte, wenn eben einer vielleicht nicht genügend Geld hat oder auf der anderen Seite ein sehr großes Unternehmen, weltweites Unternehmen steht oder das Budget einfach, es gibt ja auch manchmal so Budgetfragen, wo man sagt, okay, das Budget von dem Legal Department passt eigentlich so, wir haben eigentlich kein Geld mehr und das ist dann vielleicht so ein Anspruch, den ich nicht zwingend durchsetzen muss, weil es jetzt nicht unbedingt Vertragsbruch ist, aber weil ich meinen Kaufpreis reinkriege, das ist eher so ein Add-on, wie Kartellrecht. Also wo ich sage, ich habe jetzt mitbekommen, das, was ich gemacht habe, da habe ich vielleicht einen Anspruch. Wenn ich nichts mache, passiert vielleicht nichts. Also meine Bücher stimmen, aber ich kann dir noch was extra reinholen. Dann kann man darüber nachdenken, okay, besser, dann mache ich das so, ohne Risiko, kriege vielleicht in ein paar Jahren noch ein Gimmick und lasse es nicht auf der Straße liegen. Also das kann auch erst dazu führen, dass ich überhaupt einen Anspruch Geld mache und danach auch es bekomme. Also das sind eigentlich die zwei großen Vorteile, die ich sehe.

**[21:47] Marc Ohrendorf:**

Ging das jetzt alles von Klägerseite aus oder habt ihr auch Verfahren, wo ihr auf der beklagten Seite unterstützt?

**[21:53] Martin Metz:**

Du stellst ja echt die ganz spannenden Fragen, Marc. Also großes Thema, Defense Funding, gibt es auch. Grundsätzlich ist es im Markt schon so, dass wir grundsätzlich erstmal Kläger vertreten. Das ist erstmal aus verschiedenen Gründen leichter, weil da hat man den Anspruch... Der auch als Sicherheit dienen kann. Wir müssen ja auch schauen, okay, wie besichern wir uns und da ist es auch leichter, dann auch, dass wir unsere Beteiligung auch bekommen. Wenn ich jetzt sage, ich setze einen Anspruch von einer Million durch, dann kriegt man einen gewissen Anteil, wenn es ausgeteilt wird, das klappt auch gut. Ja, wenn ich jetzt auf der beklagten Seite sehe, habe ich halt eben diese Probleme, wie besichere ich das? Da gibt es verschiedene Möglichkeiten, dass man vielleicht darüber nachdenkt, Portfolios zu machen oder mit anderen, also diese eine Klage mit anderen Klagen verbindet, wo ich sage, okay, ich habe halt eine Wiederklage und so weiter, dann kann ich es natürlich schon machen, aber ich habe auch das Problem, wie ich danach halt ja unsere Vieh generiere, ne? Also wenn das dann abgewiesen wird, hat er mal dann zwar Glück, dass er nichts zahlen muss, aber er hat auch nichts und dann ist es für ihn auch schwerer denn vielleicht, dass er dann uns dann doch auch einen nicht unerheblichen Betrag einfach so direkt zahlen muss. Also wir denken das, das wird auch immer wieder angefragt, das ist ein heißes Thema im Markt, aber es ist auch was, wo glaube ich alle Seiten noch lernen müssen und gucken müssen, welche Konzepte im Einzelfall dann auch funktionieren können.

**[22:59] Marc Ohrendorf:**

Und du hast eben angesprochen, dass er dann keine Rechtsberatung macht, aber du bist ja vom Background her offensichtlich Jurist. Das heißt, du bist dann sozusagen für das Risk Assessment zuständig, kann man das so sagen, dass du so ein bisschen analysierst, unterstützt, bewertest und dann nachher auch mit den Ausschlag dafür gibst, ob man da einsteigt in das Verfahren oder nicht?

**[23:18] Martin Metz:**

Das stimmt. Das ist jetzt die eine Facette meiner Tätigkeit. Also ich berate natürlich uns selber. Das ist ein gutes Investment. Und was ich mache, sind zwei Säulen. Das eine ist, was du gerade beschrieben hast. Ich schaue mir die Anfragen an, was wir gerade auch kurz besprochen haben und schaue mir letztlich das aus verschiedenen Punkten an, rechtlich und wirtschaftlich und so weiter. Macht das Sinn? Prüfe dann auch den Fall. Dann machen wir auch, wir sind glaube ich gerade da gar nicht bis zum Ende gekommen, aber wir machen dann die Due Diligence. Schauen uns dann auch wirklich an, eben ich stelle Fragen zu der Klageschrift des Anwalts, sage okay, glaubst du wirklich, dass es so ist? Und vielleicht holen wir uns nochmal eine Second Opinion ein und prüfen das nochmal, wenn ich sage, ich will das wirklich ganz sicher haben, ist vielleicht ausländisches Recht, also gibt es da ganz viele Möglichkeiten und dann, wenn ich dann dazu komme zu sagen, ja, das ist ein guter Fall. Dann versuche ich das eben bei uns intern vorzustellen und in die Finanzierung zu bringen. Ich kann das jetzt auch nicht alleine entscheiden, sondern da gibt es natürlich Gremien. Und wenn das dann angenommen wird, der Fall, dann kommt eben die zweite Seite meiner Tätigkeit, den Fall auch zu begleiten und zum Abschluss zu bringen, weil es ist schön, den Fall erstmal zu haben. Aber unser Geld bekommen wir ja am Ende, wenn der dann abgeschlossen wird, was ja in zwei, drei, vier, fünf Jahren sein kann. Kann auch mal überraschend schnell gehen, wenn die Parteien sich vergleichen. Aber ich bin dann so quasi, und das finde ich auch ganz schön, dass er neu in Tätigkeit mit dem Mandanten, Insofern auf einer Seite, dass das Ziel wirklich ist, das möglichst schnell und effizient abzuschließen, das Verfahren und zu gucken, wie kommen wir da halt hin. Und dann sind wir auch sehr stark und eng involviert. Also wir sind eigentlich bei allen Besprechungen dabei, kriegen alle Schriftsätze, wir schauen die uns auch an oder mich schauen wir die an und das finde ich auch total spannend, da jetzt so ein bisschen so eine Vogelperspektive einzunehmen. Ja, also ich war ja vorher als Associate, der die Schriftsätze im Detail alle ausgearbeitet hat, jedes Komma und so gesetzt hat und das macht auch Spaß, aber es ist auch schön eben mehr so diese Perspektive von oben zu haben, mehr Fälle zu sehen, mehr Verfahren zu sehen, zu schauen, wie machen das andere Leute und dann halt wirklich auf die ganz zentralen Punkte zu springen und vielleicht auch mal zu sagen, okay, hier, der Komma, das ist jetzt mir nicht so wichtig, aber ich gucke mir einfach mal an, was ist strategisch jetzt wichtig in dem Fall, was müssen wir machen und woran haben die Anwälte vielleicht auch nicht gedacht, also wir sind ein bisschen so Sparingspartner auch für die Anwälte und wollen einfach zusammen ein gutes Produkt machen, das dann letztlich erfolgreich ist.

**[25:10] Marc Ohrendorf:**

Wie sehen die Anwälte das?

**[25:12] Martin Metz:**

Die sehen das, also ich muss natürlich jetzt immer auch ein bisschen mich auf das, also ich bin da nicht so lange dabei natürlich, aber ich habe es bisher das Gefühl, dass das eigentlich auch sehr wohlwollend ist, dass man schon auch sehr angenehm zusammenarbeitet und es verdient natürlich auch eine Chance, dass man noch mehr dabei ist und noch mitmacht. Das ist natürlich mehr auch an Kommunikation, aber jetzt zum Beispiel in meinem Bereich, wenn wir jetzt mit einem Unternehmen zusammenarbeiten, die selber keine Schiedsverfahrensexperten haben und so weiter, dann ist es natürlich schon hilfreich, wenn nochmal jemand kommt und nochmal Input einfach liefert von außen. Das ist für den Mandanten gut und das ist teilweise für die Rechtsanwälte auch sinnvoll. Weil wir natürlich auch weltweite Netzwerke verfügen, wo wir einfach auch nochmal Wissen reinbringen können. Und genau vielleicht einen Punkt dazu, also was hatte ich ja vorgeschlagen, dass wir auch viel eben Vollschreckung machen, also wir haben auch wirklich Teams, die auch, intern wirtschaftlich sehr stark aufgestellt sind. So wissen wir Experten, die da auch wirklich von unserer Seite nochmal Wissen in den Fall mit reinbringen, zu fragen, wie liegt eigentlich die Schadenshöhe aus? Wie wird die berechnet? Also Sachen, die wir auch nochmal als eigenes Wissen in so eine Fallbearbeitung mit einbringen können.

**[26:05] Marc Ohrendorf:**

Klingt spannend, muss ich sagen. Wäre was gewesen, was ich nach dem Studium oder Referendariat gar nicht auf dem Schirm gehabt hätte. Das geht den Zuhörenden hier jetzt hoffentlich ein kleines bisschen anders. Was wie immer zur Frage führt, sucht ihr Unterstützung?

**[26:20] Martin Metz:**

Wir suchen eigentlich grundsätzlich immer Unterstützung. Wir haben auch, also du sprichst jetzt wahrscheinlich alle Ebenen an, also Rechtsanwälte und so weiter. Also immer gute Bewerbungen und es kann sich immer kurz etwas ergeben. Es ist sehr dynamisch, wie ich gesagt habe. Man weiß jetzt nicht, wie es sich entwickelt. Wenn es sich gut entwickelt, dann sagen wir vielleicht, wir brauchen jetzt dringend jemanden. Es ist natürlich auch so, muss ich fairerweise sagen, dass wir eine recht kleine Einheit sind, dass gerade mich und auch noch Anna-Maria Quinke im Kartellrecht angestellt haben und jetzt halt nicht so viel einstellen wie Großkanzleien. Aber wir freuen uns immer und es kann sich immer was ergeben.

**[26:49] Marc Ohrendorf:**

Da reden wir jetzt vom Standort Köln, ne?

**[26:51] Martin Metz:**

Das, genau. Danke für die Nachfrage. Standort Köln sind wir 15 Leute, weltweit sind wir 200. Klar kann man sich auch weltweit bewerben, aber wir sind in Deutschland, in Deutschland sind wir nur in Köln, ja.

**[27:01] Marc Ohrendorf:**

Das ist ja ganz gut zu wissen, wenn man jetzt das hier gerade vielleicht in Hamburg hört, dann kommt auf jeden Fall mal nach Köln für ein Praktikum, weil die Stadt ist sehr schön. Naja, das würde jetzt zu weit führen, aber es lohnt sich hier, wenn nicht gerade Corona ist, mal eine Zeit zu verbringen, ob das wirklich architektonisch so schön ist.

**[27:18] Martin Metz:**

Unbedingt. Ich hatte ja am Anfang, das war der Anfangssatz, den ich gesagt habe, ich wollte eigentlich ja nie in Köln studieren und bin jetzt so froh, dass ich es in Köln gemacht habe, weil es so eine coole Stadt ist und ich auch froh bin, dass ich jetzt da bin, wo ich auch ursprünglich mal verwurzelt und verheimatet bin. Kann ich nur herzlich empfehlen, nach Köln zu kommen.

**[27:33] Marc Ohrendorf:**

Ich glaube, wir machen den Sack an dieser Stelle zu, wie man umgangssprachlich so sagt, mit einer schönen Werbung für die Domstadt. Martin, vielen herzlichen Dank.

**[27:39] Martin Metz:**

Ich singe jetzt nicht, ich singe jetzt nicht.

**[27:42] Marc Ohrendorf:**

Vielen Dank, dass du dabei warst. Alles Gute.

**[27:44] Martin Metz:**

Vielen Dank, Marc, für die Einladung. Hat mich sehr gefreut.

**[27:46] Marc Ohrendorf:**

Tschüss. Tschüss.

---

**Zum Arbeitgeberprofil von Omni Bridgeway**



---

Generiert von IMR Podcast • 14.3.2026