

## FinSurTech mischt Rechtsbranche auf: iubel bietet ersten Sofort-Rechtsschutz für alle Lebensbereiche



Erfolgreiches Gründer-Duo: Die Rechtsanwälte Dr. Jan Stemplewski (links) und Dr. Niclas Stemplewski (rechts) © Malte Dibbern

- **iubel bietet Finanzierung von zivilrechtlichen Streitigkeiten ab einem Streitwert von 1.000 Euro und bei Übernahme des vollen Kostenrisikos**
- **Umsatzziel bis 2021 sind 58 Millionen Euro bei einem Marktpotenzial von insgesamt 3,3 Milliarden Euro**
- **Datengetriebene Erfolgsabschätzung auf Basis eines eigens entwickelten Algorithmus; Erfolgsquote von über 90 Prozent bei bereits beendeten Verfahren**

Neuzugang in der deutschen Tech-Branche: Das Hamburger Startup iubel bietet Verbrauchern, Privatpersonen und kleinen und mittelständischen Unternehmen den ersten Sofort-Rechtsschutz für alle Lebensbereiche. Egal ob Diesel-Skandal, Arbeits-, Miet- oder Verkehrsrecht: Rechtsuchende können ihr Problem schnell und unkompliziert auf [iubel.de](http://iubel.de) schildern. Anhand einer datengestützten Analyse durch den eigens von iubel entwickelten Algorithmus werden die Erfolgchancen und das Risiko bewertet. Ist der Fall aussichtsreich, bietet iubel die erfolgsbasierte Finanzierung des Rechtsstreits bei Übernahme des vollen Kostenrisikos an.

Damit schließt iubel eine Marktlücke für Finanzierungen von Rechtsstreitigkeiten. Laut einer Forsa-Studie würden nämlich 71 Prozent der Deutschen aus Sorge vor den Kosten davon absehen, einen Anwalt einzuschalten und damit auf die Durchsetzung ihres Rechts verzichten. Mit iubel können diese Menschen nun risikolos Zugang zum Rechtssystem erhalten – und das bereits ab einem Streitwert von 1.000 Euro.

„Unsere Vision ist es, das Rechtssystem für jeden Einzelnen spürbar zu verbessern“, sagt der Rechtsanwalt und iubel-Mitgründer Dr. Jan Stemplewski. „Mit unserem Service wollen wir Rechtsuchende auf Augenhöhe mit dem jeweiligen Anspruchsgegner bringen. Oft sind das große Unternehmen, die ihre Machtposition ausnutzen, wie etwa im Diesel-Skandal. iubel stellt in

solchen Fällen ein Kräftegleichgewicht her, da es mit uns nicht mehr von der privaten Finanzkraft abhängt, ob ein Kunde seinen Anspruch durchsetzen kann.“

Mitgründer Dr. Niclas Stemplewski dazu: „Unser Geschäftsmodell bildet die Schnittstelle zwischen digitalen Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Somit könnte iubel sowohl als FinTech als auch als InsurTech kategorisiert werden. Da wir uns ungern von Entweder-Oder-Denken einschränken lassen, verstehen wir uns selbst deshalb als FinSurTech, das Elemente aus beiden Bereichen verbindet, damit sehr viel mehr Menschen schneller und risikoloser als bisher zu ihrem Recht kommen können.“

### **Der USP: Datenbasierte Risikobewertung durch einen proprietären Algorithmus**

Seit der Gründung von iubel 2018 hat das Team das Konzept ausführlich getestet. Nach halbjähriger Beta-Phase hat iubel jetzt den Proof of Concept erreicht. Ab sofort steht das Angebot dem breiten Markt zur Verfügung. Aktuell finanziert iubel mit seinem Sofort-Rechtsschutz über 100 Fälle mit Streitwerten von 1.000 bis 50.000 Euro. Die Erfolgsquote der bereits beendeten Verfahren liegt bei über 90 Prozent. Die Höhe der Erfolgsbeteiligung hängt vom Risikoprofil des jeweiligen Falles sowie dem Leistungsumfang ab und liegt zwischen 17,5 und 42 Prozent.

Das Marktpotenzial in Deutschland ist groß: Nach Berechnungen von iubel hat der TAM (Total Available Market) eine Größe von rund 3,3 Milliarden Euro. Der SAM (Serviceable Available Market) und SOM (Serviceable Obtainable Market) betragen jeweils rund 1,1 Milliarden und 162 Millionen Euro. Dementsprechend ist die Strategie von iubel in den nächsten Jahren klar auf Wachstum ausgerichtet. Geplant ist, im Jahr 2021 mit einer hohen fünfstelligen Zahl an betreuten Fällen einen Umsatz von 58 Millionen Euro zu generieren.

Möglich wird die Bearbeitung hoher Fallzahlen durch die automatisierte Prüfung der Erfolgswahrscheinlichkeit. Rechtsuchende, die sich an iubel wenden, erhalten so innerhalb von nur 24 Stunden eine Rückmeldung, ob iubel die Finanzierung ihres Falles übernimmt. Grundlage des Modells ist die statistische Analyse juristischer Fälle mittels einer eigens entwickelten Software. Die genutzte Datenbasis wird stetig erweitert – sowohl mit externen Daten wie veröffentlichten Gerichtsurteilen und relevanten Statistiken als auch mit internen Daten aus abgeschlossenen Fällen. So wird das Risiko- und Prognosemodell von iubel mit jedem bearbeiteten Fall fortlaufend verbessert. Derzeit fließen rund 20 Faktoren in die Erfolgsprognose ein. Dazu zählen unter anderem der Streitwert, die rechtliche Anspruchsgrundlage, der Spruchkörper und die voraussichtliche Verfahrensdauer.

Niclas Stemplewski sagt: „Mit iubel geben wir der Rechtsdienstleistungsbranche neue Impulse, denn datengetriebene Analysen sind im juristischen Bereich in Deutschland eine absolute Neuheit. Indem wir juristische Informationen umfassend strukturieren und unsere Prognosemodelle und digitalen Prozesse laufend verbessern und erweitern, möchten wir einen maßgeblichen Beitrag zur Transformation des Sektors leisten. Von unserer Innovation werden besonders Rechtsuchende mit begrenzten finanziellen Möglichkeiten profitieren.“

### **Win-Win-Situation für Kunden und Anwälte**

Die automatisierte Prüfung wird von der Experteneinschätzung durch die betreuenden Anwälte ergänzt. Dabei stehen die Dienstleistungen von iubel sowohl Kunden mit als auch ohne eigenen Anwalt offen. Für Kunden, die noch keinen Rechtsbeistand haben, stellt iubel den Kontakt zu einem der über 100 Partneranwälte her. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten: iubel-Kunden erhalten Zugang zu einer kostenfreien rechtlichen Erstberatung, Anwälte können Neukunden akquirieren und sich gleichzeitig digitaler aufstellen. Johannes von Räden, Partneranwalt von iubel im Diesel-Skandal, sagt: „Die Zusammenarbeit mit iubel läuft reibungslos. Es ist absolut von

Vorteil, dass die beiden Gründer selbst Anwälte sind und daher ein sehr gutes Verständnis für juristische Prozesse und deren Optimierung mitbringen.“ Während des Verfahrens übernimmt der Partneranwalt die Betreuung des Kunden. iubel selbst leistet keine Rechtsberatung und nimmt keinen Einfluss auf das Anwalt-Mandanten-Verhältnis, überprüft jedoch fortlaufend die Qualität der Beratung und die Erfolgsquoten.

### **Gutes Netzwerk in der Gründerszene**

Die Köpfe hinter iubel sind keine Neulinge in der Gründerszene. Bereits 2016 gründeten Jan und Niclas Stemplewski das Cold-Brew-Coffee-Unternehmen Slowbrew, das sie inzwischen erfolgreich verkauft haben. Dadurch sind die beiden bestens vernetzt und konnten für iubel einen strategischen Investorenkreis erschließen, zu dem mit Stefan Wiskemann und Michael Weinreich auch zwei erfahrene Größen der FinTech-Szene gehören. Darüber hinaus wurde das Gründerteam 2018 in das Startup-Förderprogramm „EXIST“ der EU aufgenommen. 2019 wird iubel durch „InnoRampUp“ gefördert, ein Programm der IFB Hamburg, das technologisch innovative Startups unterstützt.

### **Presseinformationen:**

Fabienne Fahrenholtz  
redRobin. Strategic Public Relations GmbH.  
Tel: 040.692 123-25.  
Mail: [fahrenholtz@red-robin.de](mailto:fahrenholtz@red-robin.de)  
Web: [www.red-robin.de](http://www.red-robin.de)