

Dr. Ulrich Classen (64)

gründete 2002 die Gesellschaft CDC Cartel Damage Claims, die Forderungen von Kartellgeschädigten kauft und geltend macht. Sein Geschäftsmodell verteidigte Classen bis vor den Bundesgerichtshof. Was mit einer Klage gegen Zementhersteller anfang, erstreckt sich heute unter anderem auf Lastwagen, Bleichmittel, Zucker - Classen kämpft vehement für die Opfer von Kartellabsprachen. Angefangen hatte Classen seine berufliche Laufbahn 1981 beim Bundeskartellamt. 1984 wechselte er zu Gleiss Lutz - schon damals eine der Top-Kartelladressen auf Kanzleiseite. Zwei Jahre später gründete Classen eine eigene Kanzlei in Kaiserslautern. Seit dem Start hat CDC mehr als eine Milliarde Euro an Schadensersatzforderungen eingesammelt und eingefordert.

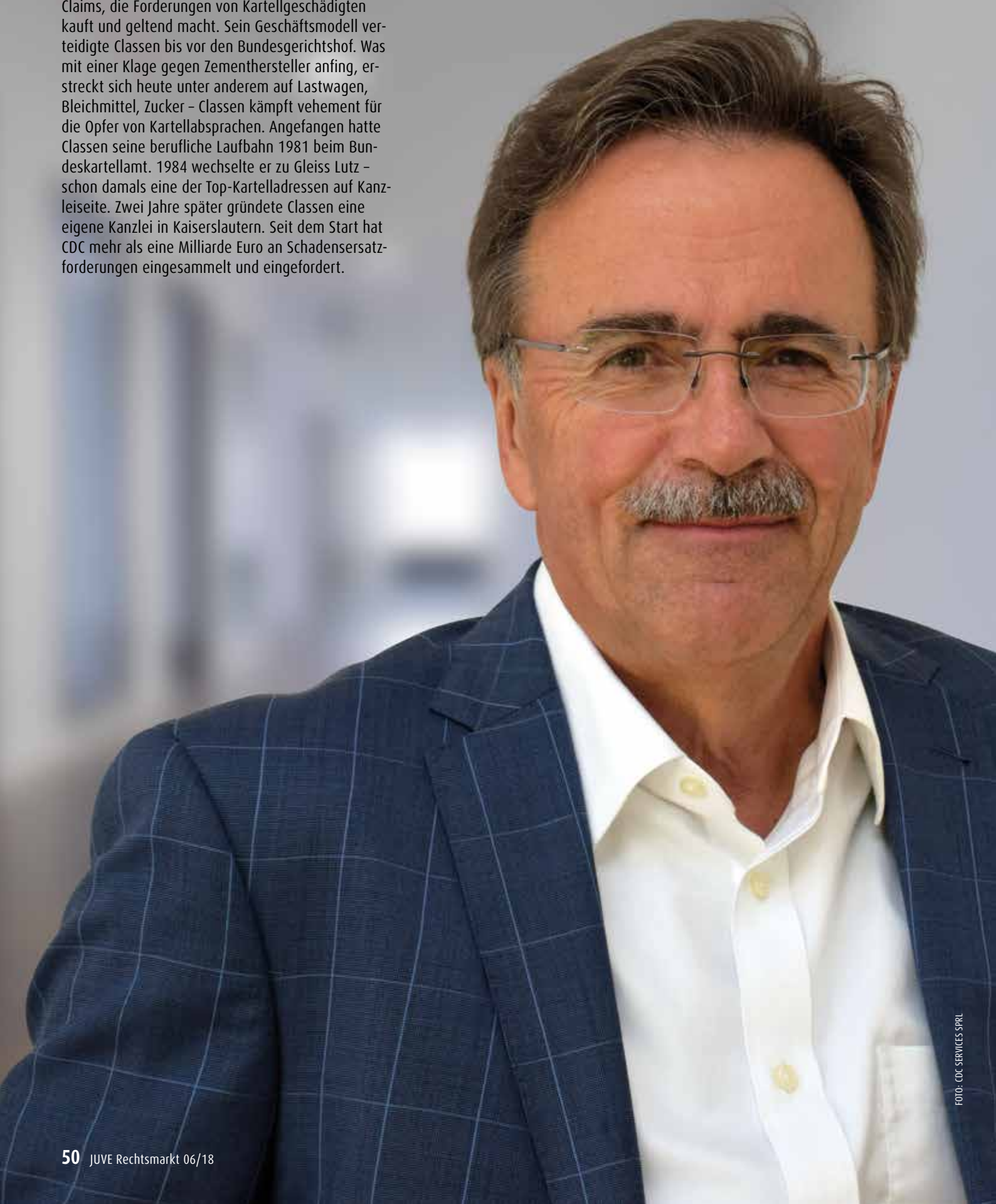


FOTO: CDC SERVICES SPRL

Der Kartellbekämpfer

Ulrich Classen wandelte sich vom Anwalt zum Unternehmer in Sachen Kartellschadensersatz. Als Pionier musste er beim Thema Sammelklagen auch Rückschläge einstecken. Aber er erfand ein Modell, das heute viele Konzerne das Fürchten lehrt.

VON ANTJE NEUMANN

Bodenständig und innovativ – und zwar in einer ganz speziellen Mischung – das sind die Markenzeichen von Dr. Ulrich Classen. Auch wenn er sich selbst nicht so bezeichnen würde, gilt der 64-Jährige als Pionier beim Thema Kartellschadensersatz. Denn er hat vor mehr als 15 Jahren als erster die Ansprüche vieler Kartellopfer gebündelt verfolgt, um Kostensynergien zu schaffen und die Schlagkraft zu erhöhen. Classen setzte dabei von Anfang an auf die professionelle und technikunterstützte Aufbereitung von Daten. Damit hat er sich über die Kartellrechtsszene hinaus einen Namen gemacht.

Zurzeit verfolgt Classen Schadensersatzforderungen etwa gegen Zucker-, Bleichmittel-, Lkw- und Zementkartellanten. Bisher tritt Classens Gesellschaft CDC Cartel Damage Claims stets im eigenen Namen auf, dazu haben von Preisabsprachen betroffene Unternehmen ihre Ansprüche zuvor an CDC abgetreten. Diese bündelt CDC jeweils in eigenen Projektgesellschaften. Die von CDC erzielten Vergleiche bewegen sich nach eigenen Angaben insgesamt im dreistelligen Millionenbereich. Ein Teil der Erlöse fließt an die Unternehmen zurück.

Vor seinem Dasein als Unternehmensgründer, war Classens Karriere eigentlich eher unauffällig verlaufen: Sie begann beim Bundeskartellamt, nach drei Jahren wechselte Classen in den Anwaltsberuf. Bei Gleiss Lutz arbeitete er mit einigen der besten Kartellrechtler zusammen, doch schon zwei Jahre später verabschiedete er sich in eine eigene Kanzlei nach Kaiserslautern. Seinen damaligen Sinneswandel erklärt Classen heute so: „Ich kam schon als

Mitarbeiter beim Kartellamt und in meinen ersten Berufsjahren als Anwalt mit großen Kartellen in Berührung. Ebenso wie marktstarke Großunternehmen übervorteilten sie ihre Abnehmer. Vertikal integrierte Konzernunternehmen drängten zudem mit höchst zweifelhaften Praktiken wie Preisschere und Lieferboykotten ihre eigenen Kunden aus dem Markt, einen nach dem anderen.“ Häufig handelte es sich dabei um Mittelständler und Familienunternehmen. Classen fiel auf, dass Schadensersatzansprüche, die schon nach dem damals geltenden Gemeinschaftsrecht bestanden, kaum geltend gemacht wurden. „Ich machte mir Gedanken, woran das lag – und wie man die Situation verbessern könnte.“

Dem Mittelstand fehlt Zeit, CDC hilft

Die Zeit war reif. Und so machte Classen mit Mitte 40 den nächsten Schritt auf seinem beruflichen Weg, den er mit bodenständigem Geschäftssinn verfolgte. Mit einem Partner gründete er CDC Cartel Damage Claims als belgische Gesellschaft. Dass er rechnen und strategisch denken konnte, hatte er schon bei seinen vorherigen Stationen bewiesen, doch bei CDC kam seine wohl größte Stärke zum Einsatz: Er ist felsenfest von dem überzeugt, was er tut – und kann auch andere davon überzeugen. Und so nahm die CDC-Geschichte Fahrt auf: Schon Ende der 1980er-Jahre hatten die Kartellbehörden Absprachen von Zementherstellern aufgedeckt. Classen, zu dessen Mandanten eine Reihe von mittelständischen Baustoffunternehmen gehörten, bündelte deren Forderungen und verklagte Zementhersteller wie HeidelbergCement, Readymix und Lafarge.

„Ansprüche zu bündeln sehe ich als eine ganz praktische Herangehensweise“, sagt Classen. Nüchtern konstatiert er: „Mittelständler haben nicht die Zeit und nicht die Ressourcen, ihre Ansprüche derart aufwendig zu verfolgen.“ Für die Unternehmen gibt es noch einen weiteren Vorteil: Durch die gebündelte Klage muss ein Unternehmenschef eine bestehende Lieferbeziehung nicht mit offensivem Auftreten belasten – denn offiziell ist ja nicht er Kläger, sondern eine CDC-Gesellschaft.

Niederlage gegen das Zementkartell

Dass dennoch dieser erste Fall, die Klage gegen die Zementkartellanten, kein Erfolg für CDC wurde, muss Classen schmerzen. Zumal einige Meinungsmacher der Kartellrechtsszene ihn 2005, als er die Klage einreichte, auch außerhalb des Gerichtssaals kräftig geschmäht hatten.

Tatsächlich verlor CDC den Prozess rund zehn Jahre später. Entscheidend waren aber nicht rechtliche Fragen zum Kartellschadensersatz, sondern das Klagemodell an sich. Nachdem um die Zulässigkeit der Klage bis zum Bundesgerichtshof gestritten worden war, erlitt CDC zunächst vor dem Landgericht Düsseldorf eine Niederlage: Die Abtretungen der Forderungen an Classens CDC würden gegen das Rechtsberatungsgesetz verstoßen. Das verwendete Bündelungsmodellbürde den Beklagten in sittenwidriger Weise das Kostenrisiko auf, da nicht genug Finanzkraft dahinterstehe. Das Oberlandesgericht bestätigte 2015 das Urteil. Classen ist noch heute empört über den Ausgang des Verfahrens: „Fragen Sie mal, was die Mittelständler für sittenwidrig halten, deren Existenzen durch Preisabsprachen, Lieferboykott und Dumping-Praktiken vernichtet worden sind!“ Er betont zudem, Gerichts- und Anwaltskosten der Gegenseite in Höhe von knapp fünf Millionen Euro beglichen zu haben.

„Wir haben im Zementfall viel gelernt“, sagt Classen heute. „2007 bekam ich einen Anruf von einem General Counsel, dessen Unternehmen vom Wasserstoffperoxidkartell betroffen war und der zu mir sagte: ‚Wir sind über den Tisch gezogen worden, da muss man doch was machen können.‘ Wir hatten zu dem Zeitpunkt schon einige Erfahrung und wussten, wie wichtig es ist, andere ins Boot zu holen.“ Mit den Transaktionsdaten von über 30 betroffenen Konzernen aus rund zwölf Jahren baute CDC eine Datenbank auf.

Inzwischen hat Classen mehr Konkurrenz bekommen. Kartellschadensersatz einzufordern ist kein Randthema für Exoten mehr. Unternehmenschefs geraten eher in die Gefahr, ihre Pflichten zu verletzen, wenn sie solche Ansprüche nicht einmal prüfen. Und auch Ansprüche zu bündeln wird spätestens seit dem VW-Skandal immer populärer.

Letztlich ist das, was Legal-Tech-Unternehmen wie MyRight heute VW-Kunden anbieten, genau das, was Classen Kartellgeschädigten schon vor 15 Jahren anbot: Ansprüche abtreten und andere den Schadensersatz einklagen lassen. Nur dass bei MyRight nicht Dutzende, sondern Zigtausende Ansprüche gebündelt werden (*Mit einem Klick zum Vorstandsschreck*, Seite 62). MyRight arbeitet bei seinen Sammelklagen eng mit der Kanzlei von US-Anwalt Michael Hausfeld zusammen, die Anfang 2016 mit Christopher Rother in Deutschland eröffnete: Der ehemalige Chefkartellrechtler der Deutschen Bahn hatte in dem Unternehmen eine eigene Abteilung für die Durchsetzung von Kartellschadensersatzforderungen aufgebaut und die Kasse seines Arbeitgebers so um etliche Millionen gefüllt. Auch Rother bündelte bei der Bahn Ansprüche nach dem Muster, das Classen bei CDC entwickelt hatte.

Classen kennt Hausfeld und Rother gut. Auch Hausfeld ist schon lange im Geschäft und hat sein Engagement in Europa über London systematisch aufgebaut. Dort hat auch Classen vor Jahren mit dem US-Anwalt bei einem Lunch über eine mögliche Zusammenarbeit gesprochen. Doch daraus wurde nichts, jeder wollte letztlich seine eigenen Ideen weiterverfolgen.

Seinem Ausgangsmodell ist Classen treu geblieben. Konstruktionsfehler des Klagemodells hat er behoben. Sein Unternehmen operiert nach wie vor mit gebündelten, abgetretenen Forderungen, die sein inzwischen auch personell kräftig gewachsenes Team analysiert, berechnet und geltend macht. Doch vor allem technisch hat sich viel geändert.

Legal Tech im Jahr 2002

Um Ansprüche beziffern zu können, war für Classen immer die Aufbereitung von Daten und Fakten zentral. Er spricht von 300.000 Rechnungen für Zementkäufe, die er gemeinsam mit den geschädigten Unternehmen für seine erste Klage ausgewertet und in eine von CDC eigens entwickelte Datenbank integriert hat. Diese wurden zudem mit Scans der Belege verknüpft. „2002 war das schlicht was Neues, heute liefe das dahinterstehende Konzept unter Legal Tech“, sagt Classen. „Der Entwicklungsaufwand war enorm. In die Fallaufbereitung wurden Tausende von Stunden harter Arbeit gesteckt.“ Mit den Fortschritten bei der Datenverarbeitung geht vieles leichter. Es sei gigantisch, wie sich die technischen Möglichkeiten seitdem verbessert haben. Sein Know-how bei der Vorbereitung von Forderungen stellt er größeren Unternehmen auch als Beratungsleistung zur Verfügung.

Classens Modell ruft aber auch Kritiker auf den Plan, die vor einer Klageindustrie warnen. Kann es richtig sein, dass Prozessdienstleister mitverdienen, wenn vor Gericht um Gerechtigkeit gerungen

wird? Dem begegnet der Kartellrechtler ganz gelassen: „Manche Sachen funktionieren nur mit dem richtigen Werkzeug. Es versucht auch niemand, mit dem Daumen einen Nagel in die Wand zu hauen.“

Was Classen aber in Rage bringt, sind Arbeitsweise und IT-Ausstattung deutscher Gerichte. Vor etwa vier Jahren hatte er beim District Court in Helsinki einen Fall gegen Bleichmittelkartellanten: „Die Verhandlung ging über volle vier Tage. Es gab drei Berufsrichter, alle hatten PCs mit der elektronischen Akte. Dank Scanner hatten alle Beteiligten jede Einreichung sofort bei sich im System.“ Zwei Monate später sei ein Zwischenurteil ergangen, das die Forderungsabtretung an CDC für wirksam erklärte. Am Ende stand eine außergerichtliche Einigung. „Die Gesamtkosten des Gerichtsverfahrens beliefen sich auf weniger als 150 Euro.“

Bei der Bleichmittelklage, die CDC 2009 in Dortmund erhoben hat, wartet Classen dagegen nach einem Umweg über den Europäischen Gerichtshof auf einen Termin zur mündlichen Verhandlung. Dabei geht es noch immer darum, ob die Klage überhaupt zulässig ist. Klagen gegen die Lkw-Kartellanten hat er lieber gleich in den Niederlanden anhängig gemacht. Bei außergerichtlichen Ver-

handlungen hat CDC ein Modell entwickelt, das in schwierigen Fällen mit Anreizen arbeitet: Wer als Kartellant zahlt, wird von einer Klage gegen die Gesamtschuldner verschont.

Speck für Geldgeber, Reste für die Opfer

Skeptisch bleibt Classen bei manchen neueren Entwicklungen der Prozessfinanzierung. Der Stil der Akteure ist ihm manchmal zu marktschreierisch. Vor allem aber erwarteten die Finanziierer und die dahinter stehenden Investoren am Ende ihren Anteil, obwohl es andererseits oft wenig Anreize für eine schnelle, kostengünstige Streitbeilegung gebe. „Und wenn der Speck am Knochen abgenagt ist, können die eigentlich Geschädigten sich den Rest aufteilen“, sagt Classen und grenzt sich deutlich ab: „Bei unseren Klagen gehen wir selbst finanziell ins Risiko.“ So liege etwa der Fremdfinanzierungsanteil meist unter 50 Prozent. „Es geht uns nicht darum, Billable Hours an den Mann zu bringen und das Funding-Volumen nach oben zu pushen“, sagt der CDC-Gründer. Er will die Kosten der Finanzierung möglichst niedrig halten. Besonders dieses Argument dürfte zur ohnehin ausgeprägten Überzeugungskraft Classens beitragen. ◀



Impressum

Herausgeberin: Dr. Astrid Gerber

Chefredaktion: Dr. Aled Griffiths (Gr), Antje Neumann (AN), Jörn Poppelbaum (pop)

Redaktionsleitung: Co-Leitung (V.i.S.d.P.) Christine Albert (CA), Christin Stender (cn)

Redaktion: Sonja Behrens (smb; Deals), Marc Chmielewski (mc; Textchef), Eva Lienemann (eli), Dr. Ludger Steckelbach (LS)

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Raphael Arnold (pha), Ulrike Barth (uba), Laura Bartels (lau), Catrin Behlau (cb), René Bender (RB), Simone Bocksrocker (SB), Silke Brünger (si), Geertje de Sousa (gds), Eva Flick (EF), Rüdiger Frisch (rf), Helena Hauser (hh), Astrid Jatzkowski (jat), Annette Kamps (ank), Mathieu Klos (MK), Daniel Lehmann (dal), Markus Lembeck (ML), Stephan Mittelhäuser (stm), Melanie Müller (mel), Claudia Otto (co), Norbert Parzinger (NP), Konstanze Richter (ric), Christiane Schiffer (ChS), Christina Schulze (cg), Dr. Martin Ströder (mst), Anika Verfürth (av)

CvD/Schlussredaktion: Leitung Ulrike Sollbach, Sirka Laass

Übersetzungen: Sandra Wosky

Vermarktung und Verkauf: Rüdiger Albert, Bert Peter Alkema, Angelika Graef, Britta Hlavsa, Svea Kläßen, Jessica Lütkenhaus, Philip Middelhoff, Tina Puddu, Christopher Savill, Ylva Wüstemann

Marketing und Veranstaltungen: Leitung Alke Hamann, Jens David, Marit Lucas, Eva Wolff

Verwaltung und Buchhaltung: Barbara Albrecht, Christian Hellmann, Sandra Schmalz, Sarah Stollenwerk, Janine Wartenberg

Layout: Leitung Andreas Anhalt, Vivian Ems, Janna Lehnen, Dominik Rosse

Datenpflege: Dominique Ehrmann, Verena Kind, Elisabeth Krüger, Fabian Lippke, Claudia Voskuhl

IT: Leitung Marcus Willemsen, Mehran Akhbar

Vertrieb/Abonnements: Svea Kläßen, Jessica Lütkenhaus

Informationsmanagement und Produktionssteuerung: Leitung Ulrike Sollbach, Nicole Bertelsmann, Regina Cichon, Verena Clemens, Stefanie Riemann, Claudia Scherer, Silvia Strauch

JUVE Rechtsmarkt · 21. Jahrgang
erscheint monatlich bei

JUVE Verlag für juristische Information GmbH
Sachsenring 6 · D-50677 Köln
Postanschrift: Postfach 25 04 29 · 50520 Köln
Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0
Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18

E-Mail: redaktion@juve.de (redaktionelle Anfragen)
vertrieb@juve.de (Abonnements und Heftbestellungen)
anzeigen@juve.de (Druckunterlagenübermittlung)

ISSN: 1435-4578

Druckauflage: 15.500

Litho- und Druckservice: D+L Printpartner GmbH, Bocholt

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung wie Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages.

Abo: JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzleiabonnement erhältlich – Monat für Monat aktuelle Marktinformation für Sie und alle Anwälte Ihrer Kanzlei. Wir informieren Sie gern über unsere günstigen Abo-Konditionen!

Weitere JUVE-Publikationen:



JUVE Steuermarkt
Marktberichterstattung für Steuerexperten



JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien
Bereits in 20. Auflage erhältlich



German Commercial Law Firms
Das JUVE Handbuch in englischer Sprache



JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen
Der österreichische Markt in Zahlen und Fakten



azur
Karrieremagazin für junge Juristen



azur100
Die 100 attraktivsten Arbeitgeber für Juristen