

Sammelklagen – Ein einheitlicher Referenzrahmen

Zehn Forderungen der Wirtschaft



Sammelklagen – Ein einheitlicher Referenzrahmen

Zehn Forderungen der Wirtschaft

Mitglieder der DIHK-Unternehmerarbeitsgruppe „Referenzrahmen Sammelklage“

Sören Bauermann – BASF - The Chemical Company, Ludwigshafen;
Johann Becher – Bayerische Hypo und Vereinsbank München;
Georg von Bronk – Hochtief AG, Essen;
Stefanie Buchmann – Metzler Investment GmbH, Frankfurt/Main;
Dr. Bernd Froschauer – Freudenberg & Co. Kommanditgesellschaft, Weinheim;
Dr. Hagen Gehringer – Alfred Kärcher GmbH & Co. KG, Winnenden;
Daniel Krümmel – Württ. Genossenschaftsverband e. V., Stuttgart;
Dr. Martin Hans Lockl – Siemens AG, Frankfurt/Main;
Andree Nesselrodt – DekaBank, Frankfurt/Main;
Prof. Wolf Michael Nietzer – Nietzer & Häusler, Wirtschaftsanwälte, Attorneys at Law
(New York), Heilbronn;
Dr. Stefan Sauer – LBBW - Landesbank Baden-Württemberg, Karlsruhe;
Dr. Herbert Vossel – Deutz AG, Köln;
Dr. Wolfgang Winter – Allianz SE München;
Dr. Christian Zschocke – Morgan Lewis & Bockius LLP, Frankfurt/Main;

Dr. Christian Groß - Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.;
Hildegard Reppelmund - Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.;
Jochen Clausnitzer - Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.;
Dieter Zwernemann – IHK Region Stuttgart;
Dr. Beate C. Ortlepp und Gertrud Oswald – IHK für München und Oberbayern

© DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.

Postanschrift: 11052 Berlin

Besucheranschrift: Breite Straße 29, 10178 Berlin-Mitte

Telefon (030) 20 308 – 0, Telefax: (030) 20 308 – 1000

November 2008

Einführung

Die deutsche Wirtschaft ist beunruhigt über die Diskussion zur Einführung von Gruppenklagen in der EU, die zurzeit in Brüssel, aber auch in einigen EU-Staaten, geführt wird. Gleich in mehreren Generaldirektionen werden dazu Gesetzesinitiativen unter verschiedenen Oberbegriffen, meist im Namen des Verbraucherschutzes, vorbereitet. Auch das Europäische Parlament hat die Einführung solcher Instrumente gefordert, entwickelt eigene Ideen und befasst sich mit den Vorstellungen, die aus den Mitgliedstaaten an sie herangetragen werden.

Diese Entwicklung hat verschiedene deutsche Unternehmen dazu bewogen, ihre Sorgen, Erfahrungen und ihren Sachverstand zu diesem Thema in einer Arbeitsgruppe einzubringen und ihre Überlegungen den Entscheidungsträgern vorzutragen. Fast alle beteiligten Unternehmen verfügen über einschlägige Erfahrungen zu vergleichbaren Instrumenten in den USA, Kanada und anderen Staaten des anglo-amerikanischen Rechtskreises mit ihren zum Teil wirtschaftsfeindlichen Konsequenzen. Zwar wird zur Kenntnis genommen, dass sich nahezu alle Beteiligten in Brüssel dazu bekennen, genau solche „amerikanischen Verhältnisse“ nicht zu wollen. Andererseits ist der politische Wille zu spüren, in jedem Fall Instrumente in dieser Richtung einzuführen und dabei auch Nachteile in Kauf zu nehmen. Die EU sollte sich des Risikos bewusst sein, dass selbst einzelne Elemente letztlich dazu führen können, dass auch in Europa die amerikanischen Entwicklungen ausgelöst werden. Bei Einführung der kollektiven Rechtsinstrumente in den USA waren die daraus folgenden Auswirkungen ebenfalls in dieser Form nicht gewollt.

Die Unternehmen vermissen eine sorgfältige Bedürfnisprüfung unter Berücksichtigung zahlreicher bereits in den Mitgliedsstaaten vorhandener Instrumente zur Durchsetzung von kollektiven Ansprüchen und Rechtsschutzinteressen. So werden die Recherchen über den Status Quo in Europa, die Analyse der Vor- und Nachteile von Modellen außerhalb Europas und die Abwägung von Vorteilen und Risiken verschiedener Lösungsvarianten in die Rechtfertigungsphase für bereits beschlossene Instrumente verlagert. Das behindert eine sachliche Befassung mit der Materie.

Mit großer Sorge beobachtet die deutsche Wirtschaft auch, dass die Vertreter von auf Sammelklagen spezialisierten US-amerikanischen Rechtsanwaltskanzleien offen ihre Lobby-Arbeit in Brüssel aufgenommen haben, um neue Geschäftsfelder nach dem Muster der USA zu erschließen. Niederlassungen der Plaintiff's Law Firms werden gegründet – vorwiegend in Großbritannien –, und es gibt bereits die ersten Schriften, die in der Öffentlichkeit für den besten Standort in Europa zur Durchführung der zu erwartenden lukrativen Prozesse werben.

Mit dem nachfolgenden Papier bringt die deutsche Wirtschaft Vorschläge für einen Referenzrahmen ein, an dem sich alle Überlegungen über die Einführung von EU-Recht zu diesem Themenkomplex verbindlich messen lassen müssen, egal von welcher Generaldirektion die Vorschläge eingeholt werden. Mit dem Vorschlag zur Erarbeitung eines gemeinsamen Referenzrahmens greift die Arbeitsgruppe eine Idee der Kommission auf, die sie auf dem Gebiet des Europäischen Vertragsrechts entwickelt hat.

Grundsätzliche Bewertung

Die deutsche Wirtschaft befürwortet eine effiziente Durchsetzung berechtigter Schadenersatzansprüche, gleich ob ein Unternehmen oder ein Verbraucher geschädigt ist. Sie anerkennt das Bemühen von Kommission und Europäischem Parlament, geeignete Instrumente zu entwickeln, die diesem Anliegen in allen europäischen Staaten entsprechen. Die gemeinsame Durchsetzung von Ansprüchen über Sammelklagen kann ein geeignetes Mittel für eine effiziente und zugleich ökonomische Durchsetzung berechtigter Ansprüche sein. Ob die Vorteile neuer Instrumente im Vergleich zu den herkömmlichen prozessualen Möglichkeiten die Nachteile überwiegen, ist allerdings genau zu überprüfen. Überwiegen die Nachteile und Risiken, lehnt die Arbeitsgruppe entschieden die Einführung von eigenen europäischen Rechtsinstrumenten in diesem sensiblen Bereich ab. Es gibt keine „Per-se-Überlegenheit“ von Kollektivklagen, schon gar nicht von einer „Class-action“ nach amerikanischem Muster.

Die Wirtschaft spricht sich nachdrücklich gegen Entwicklungen aus, nach der durch bewusste Verletzung von Gesetzen Erträge erwirtschaftet werden mit dem Hintergedanken, dass wegen ihrer Geringfügigkeit im Einzelfall (Streu-/Bagatellschäden) ohnehin kein Geschädigter seine Schadenersatzansprüche geltend machen wird. Eine wirksame Bekämpfung solcher Tendenzen dient nicht nur dem Verbraucherschutz, sondern vermeidet auch Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten korrekt arbeitender Unternehmen.

Andererseits darf es über Gruppenklagen keine Privatisierung des staatlichen Straf- und Ahndungsauftrags geben. Auch wenn die Wirtschaft die Privatisierung staatlicher Aufgaben grundsätzlich befürwortet, ist der Straf- und Ahndungsanspruch des Staates einer Privatisierung nicht zugänglich. Abschaffung von Selbstjustiz zugunsten des Gewaltmonopols des Staates sind Strukturmerkmale einer aufgeklärten und friedfertigen Zivilgesellschaft. Bei der Durchsetzung des Straf- und Ahndungsanspruchs hat der Staat allein das Gemeininteresse, das Rechtsstaatsgebot und den Gleichbehandlungsgrundsatz zu beachten. Auch das in Kollektivverfahren gleichsam „gesammelte Individualinteresse“ ist nicht gleichzusetzen mit dem Gemeininteresse des Staates.

Die Wirtschaft spricht sich nachdrücklich gegen die Einführung von Instrumenten zur Durchsetzung von Ansprüchen aus, die zu missbräuchlichen Klagen, Erpressung unberechtigter Abstandszahlungen und zu unverhältnismäßigen oder gar ruinösen Kostenbelastungen führen. Europa sollte Überlegungen „aus einem Guss“ präsentieren, bei denen die berechtigten Belange der Geschädigten in ein angemessenes Verhältnis zu den massiven Gefahren für die Unternehmen gestellt werden. Dies gilt insbesondere für Verbraucherklagen.

Unternehmen und Verbraucher sehen wir bei der Suche nach angemessenen Lösungen nicht als Gegner: Die Verbraucher sind die Kunden, von denen die Unternehmen leben, umgekehrt verdanken die Verbraucher ihre Arbeitsplätze genau diesen Unternehmen. Auch in diesem Fall gilt der Grundsatz, dass die volkswirtschaftlichen Schäden missbräuchlicher oder überteuerter Klagen über höhere Preise, Versicherungsprämien und Gefährdung der Arbeitsplätze letztlich immer die Verbraucher und Arbeitnehmer zahlen.

In beiderseitigem Interesse ist der differenzierte Blick, wie sich die diskutierten Instrumente in der Praxis voraussichtlich auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) auswirken. Das Problem der Waffengleichheit darf nicht nur thematisiert werden, wenn sich der einzelne Verbraucher einem Weltkonzern gegenüber sieht, sondern auch wenn das kleine Unternehmen das Ziel von gut organisierten Interessenverbänden und einer spezialisierten Klägeranwaltsindustrie wird.

Daraus leiten die Unternehmen der Arbeitsgruppe die nachfolgenden Anforderungen für Gesetzesinitiativen aus Brüssel zu diesem Themenkomplex ab, die Bestandteil eines Referenzrahmens für Gruppenklagen sein könnten. Die damit verbundenen Forderungen werden in einem daran anschließenden Teil anhand von Erfahrungen und Praxisbeispielen der beteiligten Unternehmen begründet.

Referenzrahmen für die kollektive Klagedurchsetzung von Schadenersatzforderungen

1. Ziel der Klage darf nur der tatsächliche, nachweisbare Schaden sein. Bestrafung von Unternehmen, Gewinnabschöpfung und mittelbare Sanktionen sind streng vom Ersatz des Schadens zu trennen.

Schadenersatz mit Strafcharakter wird strikt abgelehnt. Dies gilt auch, wenn der überschießende Ersatz nicht als Strafschadenersatz bezeichnet, sondern auf andere Weise erreicht wird, z. B. über Pauschalierung oder Schätzung von Schadenersatzansprüchen. Kontinental-europäischer Rechtstradition entspricht es, Strafverfahren von privaten Interessen zu trennen und diese Aufgabe allein staatlichen Behörden und Gerichten unter Wahrung rechtsstaatlicher Schutzrechte zu übertragen. Auch die Abschöpfung evtl. noch verbleibender unberechtigter Gewinne ist unter Vermeidung einer Doppelbestrafung Aufgabe des Staates. Diese Aufgabenverteilung sollte nicht verwischt werden.

2. Der geltend gemachte Schadenersatz muss tatsächlich bei den Geschädigten ankommen.

Nur so kann sichergestellt werden, dass Rechtsanwälte oder Organisationen nicht unter dem Deckmantel der Wahrnehmung von Verbraucherinteressen im eigenwirtschaftlichen Interesse aktiv werden. Der im Prozess erstrittene Schadenersatzbetrag darf nicht unverhältnismäßig durch Verwaltungskosten der Gruppenklage, Fondskosten oder Beratungskosten (Erfolgshonorare) gemindert werden.

3. Es darf keine unverhältnismäßigen Verfahrenskosten zu Lasten des Beklagten geben.

Rechtsanwaltskosten dürfen nur in begrenztem Umfang (z. B. im Rahmen einer Gebührenordnung) ersetzt werden. Überteuerte Ausforschungsbeweisverfahren mit unangemessener Beeinträchtigung der Betriebsabläufe darf es nicht geben. Wer ein Gerichtsverfahren gewinnt, darf nicht mit Verfahrenskosten belastet werden. Auch unter dem Aspekt der Verfahrenskosten müssen Verwaltungskosten für Gruppenklagen und Fondskosten in einem angemessenen Verhältnis zum Gesamtverfahren stehen.

4. Das Verfahren darf keine Instrumente zur Erpressung von Vergleichen bei missbräuchlichen Forderungen bieten.

Insbesondere muss verhindert werden, dass betroffene Unternehmen durch drohende Rufschäden, durch das Risiko unverhältnismäßig hoher Prozesskosten und kostenaufwändiger Beweiserhebungsverfahren - selbst bei Obsiegen -, durch drohende Ausforschung von Geschäftsgeheimnissen und durch das Insolvenzrisiko zum Abschluss von Vergleichen erpresst werden.

5. Der Geschädigte muss sich bewusst und gewollt an einer Sammelklage beteiligen (Opt-In-Lösung).

Nur so wird dem Selbstbestimmungsrecht von Verbrauchern und Unternehmen in der EU Rechnung getragen. Sie müssen die Möglichkeit behalten, ihre eigenen Interessen verfolgen zu können und nicht einer aufgezwungenen Prozessstrategie zu folgen, die zwar den Interessen anderer Beteiligter und deren anwaltlichen Vertreter, aber nicht ihren eigenen entspricht. Das Interesse von Organisationen und Prozessvertretern an einer möglichst großen Zahl vertretener Verbraucher/Unternehmen zur Steigerung des Streitwerts und damit der Einnahmen über Anwaltsgebühren und Verwaltungskosten für Schadenersatzfonds muss zurückstehen.

6. Waffengleichheit muss sichergestellt sein.

Es darf keine Benachteiligung des Beklagten geben, sei es durch Kostenbelastungen selbst bei unbegründeten Klagen, Beweislastverschiebungen oder durch Ausforschungsbeweise. Der Gesetzgeber darf nicht für eine Seite die Tür zu Klagen ohne jedes Risiko auf der Basis vager Vermutungen und Behauptungen öffnen und für die andere Seite gravierende wirtschaftliche Schäden selbst bei offensichtlich missbräuchlichen Klagen bereithalten. Zu Klagen ohne Risiko tragen auch Erfolgshonorare bei. Besonders wichtig ist Waffengleichheit für Gruppenklagen gegen KMU: Wer als kleines oder mittleres Unternehmen in den Fokus einer Gruppenklage im Namen des Verbraucherschutzes gerät, darf nicht vor der Alternative sicherer Insolvenz oder erpresster Vergleiche stehen.

7. Durch Kollektivklagen darf nicht das Schutzniveau von Datenschutz und Persönlichkeitsschutz sowie von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen ausgehebelt werden.

Diese schützenswerten Interessen nicht nur des beklagten Unternehmens, sondern auch Dritter (z. B. Geschäftspartner, Verbraucherkunden und Arbeitnehmer) dürfen nicht hinter den Interessen von Gruppenklägern zurückstehen. Vielmehr sind sie als höherwertig einzustufen und vor Eingriffen zu schützen.

8. Über Kollektivklagen darf kein „Forum-Shopping“ innerhalb Europas in Gang gesetzt werden.

Klare Zuständigkeitsregelungen sind erforderlich, um das sog. „Forum Shopping“ zu vermeiden. Verzerrungen hinsichtlich Kosten, unterschiedlicher Beweisverfahren und Rechtsanwalts honoraren darf es nicht geben. Auch darf es nicht möglich sein, dass die identische Klage für denselben Kläger und Sachverhalt bei mehreren Gerichten oder gar in verschiedenen EU-Staaten eingereicht werden kann, um so das Gericht mit den günstigsten Erfolgsaussichten herausfinden zu können.

9. Nur grenzüberschreitende Fälle innerhalb der EU dürfen geregelt werden.

Für rein nationale Fälle fehlt es der EU an Regelungskompetenz. Selbst bei einer Regelung nur für grenzüberschreitende Fälle muss im Auge behalten werden, dass

dies zwangsläufig Anpassungsbedarf auch im rein nationalen Bereich nach sich zieht. Andernfalls gäbe es weitere Anreize für Missbrauch, indem versucht wird, typische Inlandssachverhalte als grenzüberschreitend zu konstruieren.

10. Die EU sollte nur dann kollektive Klageinstrumente schaffen, wenn sie zugleich die Risiken ausschalten kann.

Vor der Einführung von kollektiven Klageinstrumenten muss eine sorgfältige Bedarfsanalyse durchgeführt werden. Kommission und Europäisches Parlament müssen sich bewusst sein, dass sie für alle negativen Folgen ihrer Gesetzgebung verantwortlich sind, selbst wenn sie in ihren Gestaltungsmöglichkeiten (z. B. durch fehlende Zuständigkeit) Grenzen finden. Es reicht deshalb nicht, durch eigene Aktivitäten nicht kontrollierbare Gefahrenquellen zu schaffen und sich bei der Vermeidung negativer Konsequenzen auf Appelle an die EU-Staaten zu beschränken.

Praxisbeispiele und wirtschaftliche Dimension

Praxisbeispiele zu den Risiken von Fehlentwicklungen

Weltweit tätige Unternehmen sehen sich seit vielen Jahren der kollektiven Rechtsdurchsetzung tatsächlicher oder angeblicher Verbraucherinteressen unter unterschiedlichen Bezeichnungen und Zielrichtungen ausgesetzt, z. B. Gruppenklagen, class action, Musterklagen und Sammelklagen.

Zwar besteht das Risiko, Opfer missbräuchlicher Kollektivklagen zu werden, vorrangig in den USA und Kanada, aber auch aus anderen Staaten des anglo-amerikanischen Rechtskreises werden insoweit Auswüchse beschrieben, z. B. in Israel. Auch in EU-Staaten sind bereits Fehlentwicklungen zu beklagen. So ist z. B. in Schweden aufgrund sehr vager Gesetzesformulierungen überhaupt nicht vorhersehbar, ob ein Richter eine Klage als Sammelklage einordnet oder nicht (vgl. Lindquist/Hammar skiöld, Gruppenklagen in Schweden – Erste Erfahrungen mit dem neuen Gesetz, PHi 3/2007, S. 98 ff.).

Einige exemplarische Praxisbeispiele sollen an den Anfang der Begründung zu den Einzelaspekten des Referenzrahmens gestellt werden, weil auf sie im Folgenden immer wieder zurückgegriffen werden wird. Bei den Einzelaspekten werden weitere Praxisbeispiele ergänzt.

Beispiel 1: Durchsuchungen bei Chemieunternehmen

Die Presse in Europa und den USA berichtete über Durchsuchungen der EU-Kommission und des U.S. Department of Justice bei Chemieunternehmen in Europa wegen angeblicher Kartellverstöße. Diese Presseberichterstattung reichte aus, dass in den USA binnen weniger Monate 30 Sammelklagen für direkte und indirekte Abnehmer eingereicht worden sind. Gegenwärtig sind nicht einmal die „Class-Mitglieder“ definiert, bisher gibt es nur den Kläger bzw. Repräsentanten (named plaintiff). Alle Betroffenen sollen ohne Zustimmung in der „class action“ vertreten werden, es sei denn, sie widersprechen ausdrücklich (opt-out).

Beispiel 2: Kaprun-Fall

Die Siemens AG Deutschland (neben der Siemens AG Österreich) wurde im Kaprun-Fall von Überlebenden und den Hinterbliebenen der Opfer aufgrund des bloßen Ver-

dachts verklagt, die von Siemens AG Deutschland an die Siemens AG Österreich für die verunglückte Bergbahn gelieferten elektronischen Produkte und die Arbeiten der Siemens AG Österreich an der elektronischen Einrichtung der Bergbahn seien schadens(mit)verursachend gewesen. Diese könnten zumindest mitverantwortlich für den Ausbruch des Feuers gewesen sein, das 155 Menschen tötete, unter ihnen acht Amerikaner. Anzeichen dafür, dass die Siemens-Produkte oder Arbeiten für die Verursachung des Feuers verantwortlichen waren, gab es keine. Allein die prozessualen Einwendungen gegen die Zulassung der class action verursachten bislang nach Angaben der Siemens AG Kosten in Höhe von ca. 10 Mio. US-Dollar. Die Zulassung der Sammelklage wurde in zweiter Instanz abgewiesen. Derzeit sind die Klagen der US-Angehörigen u. a. gegen die Siemens AG anhängig. Aufgrund der fehlenden Kostentragungspflicht der unterliegenden Partei bleibt die Siemens AG, egal ob die Klage letztlich begründet oder unbegründet ist, auf den bislang aufgelaufenen Prozesskosten sitzen.

Beispiel 3: BMW-Transportschaden

Die BMW-Tochtergesellschaft in den USA hatte ein Fahrzeug aus Deutschland importiert und einen Transportschaden mit einem Aufwand von ca. 600 US-Dollar repariert, auch Fahrzeugteile neu lackiert. Dem Käufer des Fahrzeugs wurde dies nicht mitgeteilt. Als er ein paar Monate später davon erfuhr, klagte er. Beim Prozess wurde ein – nach Auffassung von BMW nicht bestehender - merkantiler Minderwert von 4.000 US-Dollar behauptet. Zugesprochen wurde ein Schadenersatz in Höhe von 4 Mio. US-Dollar, weil sich während des Prozesses herausstellte, dass diese Nachreparatur kein Einzelfall war und geschätzt wurde, dass es im Laufe der Jahre ca. 1.000 weitere Fälle gegeben habe. Zwar wurde der Schadenersatz in der nächsten Instanz auf 2 Mio. US-Dollar und nach Aufhebung durch den Supreme Court letztlich auf 50.000 US-Dollar reduziert. Die Verteidigungskosten beliefen sich nach Angaben aus dem Markt insgesamt auf weit über 1 Mio. US-Dollar. Der Fall ist in Gutachten A zum Deutschen Juristentag 2006 von Gerhard Wagner beschrieben.

Beispiel 4: Fensterheber

In den USA wurde ein Automobilkonzern Opfer einer Gruppenklage, die mit der statistisch höheren Fehleranfälligkeit der elektronischen Fensterheber bei Fahrzeugen dieser Marke operiert. Ziel der Klage ist, in die „class“ alle Käufer eines Fahrzeuges dieser Marke in den USA (möglicherweise auch weltweit) einzubeziehen, nicht nur diejenigen, die bereits einen Schaden erlitten haben. Grundlage für den Schadenersatzanspruch soll also gerade nicht der erlittene Schaden sein (No-Damage-Klage). Vielmehr soll als Grundlage bereits das erhöhte Risiko künftig einmal auftretender Schäden ausreichen. Aus dem Markt ist bekannt, dass Mitbewerber des beklagten Unternehmens kurze Zeit nach Einreichung einer vergleichbaren Klage einem Vergleich für alle potentiell betroffenen Käufer aufgrund drohender exorbitanter Verteidigungskosten zugestimmt haben.

Beispiel 5: Asbestose I

Gegen ein Unternehmen aus der Arbeitsgruppe wurde wegen angeblicher Verursachung einer Asbestose-Erkrankung Klage eingereicht. Hintergrund war, dass der Kläger wenige Male eine Dichtung an einem Produkt des beklagten Unternehmens gewechselt hatte. Die Dichtungen bestanden während eines bestimmten Zeitraums aus einer Gummimischung, die auch Asbest – in gebundener Form – enthielt. Eine Exposition bestand also nur während des Tauschens der verbrauchten Dichtung und war grundsätzlich nicht geeignet, die behauptete Erkrankung auszulösen. Nach ent-

sprechender wissenschaftlicher Untersuchung konnte der Prozess durch einen Vergleich mit einem Bruchteil der Forderung in Höhe von 750.000 US-Dollar beendet werden. Dem Unternehmen verblieben jedoch Kosten in Höhe von 500.000 US-Dollar. Hinzu kommen die internen Belastungen des Unternehmens.

Beispiel 6: Asbestose II

Im Zusammenhang mit der Lungenkrankheit Asbestose gab es diverse Massenklagen in den USA. Es handelte sich um eine der schwierigsten Produkthaftungsstreitigkeiten des US-amerikanischen Rechtssystems mit erheblichen Auswirkungen für ganze Industriezweige, beginnend in den 70er Jahren bis in die späten 90er Jahre. Es wurden schätzungsweise 600.000 Klagen mit über 6.000 beklagten Unternehmen eingereicht. Nach Schätzungen erreichten die gesamtwirtschaftlichen Kosten den Betrag von ca. 275 Mrd. US-Dollar; mindestens fünf Unternehmen haben mehr als 1 Mrd. US-Dollar für die Streitigkeiten aufgewandt. Mehr als 70 Unternehmen sind durch die Kosten des Rechtsstreits in die Insolvenz geraten. Ein erheblicher Teil der zugesprochenen Schadenersatzbeträge kam den Rechtsanwälten und medizinischen Gutachtern zu Gute, den verbleibenden Rest teilten sich erkrankte wie gesunde Arbeitnehmer.

Beispiel 7: Lungenkrankheit Silikose

Analog zu den zuvor beschriebenen Streitigkeiten wurden zahlreiche Klagen mit der Behauptung eingereicht, die Benutzung der Produkte eines Unternehmens hätte bei mehr als 1.500 Personen die Lungenerkrankung Silikose ausgelöst. Im Rahmen der zusammengefassten Beweisaufnahme (Multi District Litigation) war es nur dem völlig atypischen persönlichen Engagement der Richterin – aufgrund persönlicher medizinischer Vorbildung und der Kenntnisse ihres Ehemanns als Mediziner – zu verdanken, dass die angestregten Verfahren zu einem relativ frühen Zeitpunkt nahezu völlig abgewiesen wurden. Die weit überwiegende Zahl der Kläger waren bereits Kläger in den Asbestose-Fällen gewesen, obwohl kein einziger medizinischer Fall bekannt ist, in dem die beiden Krankheitsformen Silikose und Asbestose gemeinsam aufgetreten sind. Die Beweismittel waren oberflächliche Untersuchungen und fragwürdige medizinische Stellungnahmen. Es stellte sich heraus, dass einige der beteiligten Mediziner ihre Patienten nicht einmal gesehen hatten. Trotz dieses Erfolges zu einem frühen Zeitpunkt im Hinblick auf fast alle Klagen verblieben für das Unternehmen erhebliche Kosten für die Benennung von Sachverständigen, Erstellung wissenschaftlicher Gutachten sowie Anwaltsgebühren. In einem Zeitraum von drei Jahren sind dafür mehr als 600.000 US-Dollar angefallen. Auch hier bleibt der interne Aufwand des Unternehmens unberücksichtigt.

Beispiel 8: Börsenanleger

Ein in den USA börsennotiertes Unternehmen wurde bereits von mehreren – stets völlig unbegründeten – Verdachtsklagen von Anlegern wegen angeblicher Verletzungen börsenspezifischer Vorschriften überzogen. Für die bloße Abwendung der Zulassung der class action entstanden durchschnittlich Anwaltskosten in Höhe von 200.000 US-Dollar. Besondere Aufwendungen entstehen – so auch in einem derzeit anhängigen Fall - wenn eine „pretrial-discovery“ (Beweiserhebungsverfahren vor dem Beginn des Hauptprozesses) angeordnet wird. Die Verfahrenskosten für das extrem aufwändige Verfahren der Einsicht in und Auswertung von Akten und Unterlagen des beklagten Unternehmens belaufen sich bereits auf ca. 5 Mio. US-Dollar.

Wirtschaftliche Dimension

Aus den Zahlen in den USA wird die wirtschaftliche Dimension des Problems deutlich. Das Interesse der Lobbyisten aus Übersee an einem vergleichbaren Markt in Europa ist offensichtlich:

- Die US-Wirtschaft wird jährlich mit direkten Kosten von knapp 250 Milliarden USD belastet; das entspricht über 2 % des Bruttonationalprodukts oder 800 USD pro Einwohner im Jahr (Quelle: Prof. Westerholt, Vortrag 17.03.06 bei IHK Frankfurt/M).
- Der US-Wertpapiersektor ist besonders stark betroffen. In 2005 belief sich die Summe der über Sammelklagen geschlossenen Vergleiche bezogen auf Wertpapiere auf über 3,5 Milliarden USD. Die durchschnittliche Vergleichssumme betrug in diesem Jahr 71,1 Millionen USD. Zudem wurden seit 1995 sieben Vergleiche zu je mehr als einer Milliarde USD abgeschlossen (Commission on Capital Markets Regulation, Interim Report (2006), S. 75f).
- Die Vergleichsquote in US-Sammelklageverfahren liegt laut Schätzungen bei 70 bis 90 % (Quelle: Rupert Bellinghausen, Linklaters, in Handelsblatt 24.07.08, Beilage Legal Success, S. 19). Andere Schätzungen sprechen von 85 % (Quelle: Prof. Westerholt, Vortrag 17.03.06 bei IHK Frankfurt/M).
- Einer Studie der Stanford-Law-School mit dem Titel „Securities Class Actions Settlements 2006, Review and Analysis“ ist zu entnehmen, dass die Insolvenzrate für Unternehmen, die in einer class action vor amerikanischen Gerichten verklagt wurden, bei ca. 35 % liegt.
- Nur ca. 36 % der Schadenersatzsumme wird an die Geschädigten ausgezahlt (Quelle: Prof. Westerholt, Vortrag 17.03.06 bei IHK Frankfurt/M), der Rest fließt überwiegend an Anwälte.
- Die Prämien der Rechtsschutzversicherer betragen bis zu 20 % vom Preis besonders „klageanfälliger“ Produkte (Quelle: Prof. Westerholt, Vortrag 17.03.06 bei IHK Frankfurt/M). Tatsächlich sind, wie eine Studie über den US-Wertpapiersektor befand, die Versicherungskosten für große US-Unternehmen sechsmal höher als in Europa. (Commission on Capital Markets Regulation, Interim Report (2006), S. 78). Letztlich zahlt jeder Verbraucher über den Preis die aus Klagen generierten Summen für Anwälte, Berater, Gutachter und begünstigte Verbraucher mit.
- Besonders drastisch sind in den USA dank des Klagerisikos die Haftpflichtprämien für Ärzte gestiegen. Der vor allem diesem Aspekt zugeschriebene Ärztemangel hat in 20 Bundesstaaten zu einer akuten Krise bei der Gesundheitsversorgung der Bevölkerung geführt (Quelle: Prof. Westerholt, Vortrag 17.03.06 bei IHK Frankfurt/M).
- Der weitaus größte Schaden besteht in dem immensen Imageverlust, den Wirtschaftsunternehmen durch das medial inszenierte Verfahren erleiden. Rufmordkampagnen gehören zu den normalen Instrumenten zur Erpressung von Vergleichen. Nach einer Studie der Universität Stanford führten 224 im Jahr 2002 anhängige US-Sammelklagen zu einem Rückgang des Börsenwertes der beklagten Unternehmen von fast 2 Bill. Dollar (Quelle: Rupert Bellinghausen, Linklaters, in Handelsblatt 24.07.08, Beilage Legal Success, S. 19).
- Die ökonomischen Auswirkungen sind, besonders im Wertpapiersektor, verheerend für den Standort USA. Ausländische Unternehmen geben das US-amerikanische System der Rechtsdurchsetzung als den wichtigsten Grund an, weshalb sie in den USA nicht gelistet sein möchten. Folge: Immer mehr der

großen Börsengänge vollziehen sich außerhalb der USA. So erfolgte in 2005 lediglich einer der 25 größten Börsengänge in den USA. (Commission on Capital Markets Regulation, Interim Report (2006), S. 30, 71).

Begründung der Einzelaspekte des Referenzrahmens

1. **Ziel der Klage darf nur der tatsächliche, nachweisbare Schaden sein. Bestrafung von Unternehmen, Gewinnabschöpfung und mittelbare Sanktionen sind streng vom Ersatz des Schadens zu trennen.**

a) **Kein Strafschadenersatz, keine Gewinnabschöpfung als Ziele einer kollektiven Schadenersatzklage**

Der Geschädigte soll keinen Nachteil durch das Fehlverhalten eines anderen erleiden – er soll so gestellt werden wie er stünde, wenn das Fehlverhalten nicht stattgefunden hätte (materieller Schaden). Ein Geschäft soll er daraus nicht machen können. Gesellschaftlich akzeptiert ist auch der Ersatz des immateriellen Schadens (Schmerzensgeld). Es entspricht daher aus gutem Grund kontinental-europäischer Rechtstradition, dass der Schadenersatz nur dem Ersatz des tatsächlichen Schadens entspricht.

Das Prinzip des Strafschadenersatzes (**punitive damages**) ignoriert diesen gesellschaftlichen Konsens. Durch das Zugeständnis besonders hoher Schadenersatzansprüche soll nämlich vor der Missachtung von Gesetzen abgeschreckt und zugleich der Unternehmergewinn abgeschöpft werden. So wurde im Beispiel BMW-Transportschaden (Beispielfall Nr. 3) nur wegen einer nicht offenbarten Reparatur an einem KFZ mit einer von den Klägern behaupteten Wertminderung von 4000 US-Dollar ein Schadenersatz in Höhe von 4 Mio. US-Dollar zugesprochen. Selbst die in letzter Instanz zugesprochene Summe in Höhe von 50.000 US-Dollar ist aus Sicht unserer Rechtskultur noch viel zu hoch.

Ein weiteres Beispiel für – dank Strafcharakter und Abschöpfungsgedanken – immens hohen Schadenersatz bietet der Fall, bei dem ein kalifornisches Gericht einer erkrankten Raucherin 28 Mrd. US-Dollar zugebilligt hatte. Dass ein späteres Gericht meinte, auch ein Tausendstel wäre ausreichend, vermag angesichts des noch verbleibenden Schadenersatzbetrages von 28 Mio. US-Dollar kaum zu befriedigen.

Wenn man so leicht so viel Geld verdienen kann, ruft das Trittbrettfahrer herbei. Beispiel Nr. 7 (Silikose) zeigt, wie angeblich Geschädigte von Prozess zu Prozess springen.

In Europa jedenfalls wird es nach unserer Einschätzung zu Recht noch als völlig unangemessen empfunden, wenn jemand bei solchen Begebenheiten Schadenersatzbeträge zugesprochen erhält, die das lebenslange Arbeitseinkommen vieler Bürgerinnen und Bürger übersteigen.

Das Gesamtkonzept zwischen Strafsanktionen, Bußgeldern, Gewinnabschöpfung und Schadenersatz darf in keinem Fall zu einer **mehrfachen** Bestrafung führen. Das Problem wird anhand von Beispiel 3 (BMW-Transportschaden) deutlich, wenn man – wie in der ersten Gerichtsstanz vorgesehen – dem Kläger als Schadenersatz die Abschöpfung des Gewinns für geschätzte 1000 Parallelfälle zubilligt. Wie will man vorgehen, wenn der zweite Geschädigte klagt? Warum soll dem ersten Kläger der

Schadenersatz aller Beteiligten zufließen, während alle nachfolgenden Kläger, trotz tatsächlich vorhandenem Schaden, wohl nichts mehr erhalten sollen? Oder alternativ: sollen 1000 Kläger jeweils den hochgerechneten Schaden für alle anderen mit einklagen können? Insgesamt hätte dann das Unternehmen das 1000-fache des tatsächlich entstandenen Schadens zu bezahlen. Die Beispiele zeigen die Fehlentwicklungen des Konzepts.

Die in den USA selbst als schädlich erkannte Konstruktion des Strafschadenersatzes sollte in Europa gar nicht erst eingeführt werden. In den USA versucht man inzwischen, die negativen Auswirkungen von Strafschadenersatz einzudämmen, indem z. B. Höchstgrenzen eingezogen werden oder der Strafschadenersatz teilweise an den Staat zu zahlen ist. Man hat dort erkannt, dass Innovation und Konkurrenzfähigkeit amerikanischer Unternehmen auf dem globalen Markt behindert werden (so auch Prof. Sunstein, Chicago: Punitive Damages: How Juries Decide, University of Chicago Press 2002, zitiert nach Duke Law School, Neil Vidmar, Sept 2004)

Hinzu kommt, dass es in Europa auch keine Veranlassung gibt, das Schadenersatzrecht zum Bedrohungsinstrument auszubauen, um gesetzeskonformes Verhalten zu erzwingen. Anders als in den USA und Kanada gibt es in Europa eine dichte, gut funktionierende Behördenstruktur mit Kartellämtern und Staatsanwaltschaften, die eine ausreichende Überwachung der Einhaltung von Gesetzen ermöglicht und gerade die Strafaspekte effizient berücksichtigt. Sanktionen, wie behördliche Anordnungen, Bußgelder und Strafverfahren, stehen zur Verfügung. Vorteil der behördlichen Verfahren ist zudem, dass rechtsstaatliche Grundsätze eingehalten und nicht von eigenwirtschaftlichen Interessen überlagert werden.

Es muss dabei bleiben: Der Schadenersatz dient dem Ausgleich für erlittene Schäden und nicht dazu, Geschäfte zu machen.

b) Kein versteckter Strafschadenersatz

Es darf auch nicht zu einer versteckten Einführung des Strafschadenersatzes kommen. Formulierungen wie „Der Schadenersatz sollte mindestens dem tatsächlichen Schaden entsprechen“ (siehe Benchmarks GD Sanco unter http://ec.europa.eu/consumers/redress_cons/collective_redress_en.htm, ebenso Weißbuch Schadenersatzklagen EU-Kartellrecht) bedeuten nichts anderes als die Einführung eines Strafschadenersatzes. Der tatsächliche Schaden wird zur Untergrenze, der Regelfall geht darüber hinaus, und genau das hat Strafcharakter.

Die Grenzen zur Überkompensation des Schadenersatzes dürfen auch nicht mit den Mitteln der Pauschalierung bzw. Schadensschätzung verschoben werden.

Praxisbeispiel:

Das deutsche Recht sieht vor, dass die zuständigen Behörden anstelle eines Bußgelds die Abschöpfung des ordnungswidrig Erlangten anordnen können. Der Umfang des Erlangten und dessen Wert dürfen geschätzt werden.

Bei einer Unternehmensumstrukturierung hat sich ein Herstellungsbetrieb von seinem bisher in Eigenregie betriebenen Warentransport getrennt. Die von der Maßnahme betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gründeten eine eigene Firma, übernahmen die Fahrzeuge und führten den Warentransport wie gewohnt in eigener Regie fort. Dabei haben sie übersehen, dass für die identi-

sche Tätigkeit nunmehr eine Gewerbeerlaubnis erforderlich geworden ist. Der Warentransport ohne diese Erlaubnis stellte eine Ordnungswidrigkeit dar. Die zuständige Behörde entschied sich gegen ein Bußgeld und für eine Gewinnabschöpfung. Bei der Gewinnschätzung wurde der erzielte Umsatz mit dem Gewinn gleichgesetzt. Den betroffenen Personen drohte nicht einmal zwei Jahre nach dem Verlust ihrer Arbeitsplätze die Insolvenz und hohe Verschuldung bis an das Lebensende.

Das Beispiel zeigt, dass jede Schätzung mit einer hohen Wahrscheinlichkeit der Überkompensation verbunden ist. Dabei ist unerheblich, ob die großzügige Schätzung bei der Gewinnabschöpfung den Staatseinnahmen zufließt oder beim Schadenersatz den wirtschaftlichen Interessen des Klägers und seiner Anwälte dient.

c) Keine kostenlosen Dienstleistungen durch Gruppenklage als mittelbare Sanktion

Kollektive Rechtsinstrumente dürfen nur zur Kompensation des erlittenen Schadens und nicht dazu dienen, Unternehmenskunden auf breiter Front zu kostenlosen Dienstleistungen zu verhelfen, die dann letztlich von den anderen Kunden mitbezahlt werden müssen.

Dieses Risiko besteht vor allem, wenn Unternehmen eine der zahlreichen Informations- und Verhaltenspflichten zu Gunsten von Verbrauchern missachten oder Einschränkungen der Vertragsfreiheit im Namen des Verbraucherschutzes ausgesetzt sind. Deutsche Unternehmen sehen sich dabei immer weiterer Regulierung der Gesetzgeber der EU, Deutschland und der 16 Bundesländer ausgesetzt, deren Auswirkungen von den Gerichten unterschiedlich bewertet und ausgelegt werden. Selbst absolut gutwillige Unternehmen sehen sich als Opfer ständig wechselnder, nicht aufeinander abgestimmter, zum Teil widersprüchlicher oder nicht umsetzbarer Anforderungen. Kleine und mittlere Unternehmen haben schon aufgrund der Zahl und der Kompliziertheit der Anforderungen praktisch keine Chance, alle gesetzlichen Anforderungen mit jeder gerichtlich als Recht erkannten Einzelnance zu erfüllen. Dies gilt insbesondere dann, wenn bei grenzüberschreitenden Geschäften auch noch die nationalen Besonderheiten von 27 Mitgliedstaaten beachtet werden sollen.

Immer wenn ein Unternehmen im Rahmen einer Vertragsanbahnung oder –abwicklung gegen verbraucherschützende Vorschriften verstößt, muss er mit einer Anfechtung des Vertrages rechnen. Wird ein Kaufvertrag wegen einer solchen Anfechtung nichtig und muss rückabgewickelt werden, erhält das betroffene Unternehmen gegen Rückerstattung des Kaufpreises wenigstens den Kaufgegenstand zurück und erleidet „nur“ einen mehr oder weniger großen Wertverlust. Bei gegen Entgelt erbrachten Dienstleistungen ist eine solche Rückgabe häufig nicht möglich. Der Kunde hat dann die Dienstleistung kostenlos erhalten.

Ist dies das Resultat einer einzelnen Klage, so ist das Ergebnis zwar unbefriedigend, aber für das betroffene Unternehmen in aller Regel noch verkraftbar. Kommt es dagegen mit Hilfe kollektiver Klageinstrumente zu einer aufeinander abgestimmten Vorgehensweise einer Vielzahl von Kunden, eventuell sogar mit Auswirkungen auf Verträge, die noch Jahre vor Klageerhebung abgeschlossen oder gar beendet sind, ist eine Existenzbedrohung in jedem Einzelfall so gut wie sicher.

Die folgenden Beispiele zeigen die Problematik:

Praxisbeispiele aus dem Bankenbereich:

- Im deutschen Kreditgewerbe ist es üblich, bei Immobilienkrediten zuvor ein Gutachten über den Wert des Grundstücks einzuholen. Über viele Jahre hatte die Kreditwirtschaft die Kosten für dieses Wertgutachten dem Kreditnehmer in Rechnung gestellt. Die Zulässigkeit dieser Vorgehensweise entsprach ständiger Rechtsprechung. Im Jahr 2007 drehte sich die Rechtsprechung und kam genau zum gegenteiligen Ergebnis. Könnten jetzt sämtliche Kreditnehmer der vergangenen Jahrzehnte (Verjährungsfrist), selbst bei vollständig abgewickelten Krediten, im Rahmen einer Gruppenklage Rückzahlung der zu Unrecht berechneten Entgelte für die Bewertungsgutachten fordern, hätte dies katastrophale Auswirkungen auf die Kreditwirtschaft. Da es gerade in dieser Branche eine Vielzahl vergleichbarer Problemfälle gibt, wäre eine Kalkulierbarkeit von Kreditzinsen und –kosten praktisch unmöglich. Die Kreditwirtschaft wäre gezwungen, die Rechts- und Kalkulationsunsicherheit über hohe Rückstellungen abzusichern und letztlich den Verbrauchern wieder in Rechnung zu stellen.

- In den 90er Jahren änderte der BGH seine Rechtsprechung dahingehend, dass bei einer Bürgschaft in der Regel lediglich nur noch der sog. "Anlasskredit", also der Kredit, der Anlass für die Übernahme der Bürgschaft war, formalmäßig durch eine Bürgschaft gesichert werden könne, nicht jedoch noch nicht vorhersehbare künftige Kredite. In der Vergangenheit hatten die Kreditinstitute mit sog. weiten Zweckerklärungen auch bei Bürgschaften alle gegenwärtigen und künftigen Ansprüche gegen den Hauptschuldner abgesichert. Die Rechtsprechungsänderung (kein Vertrauensschutz!) hatte zur Folge, dass die Banken in Einzelfällen von Bürgen vereinnahmte Gelder zurückzahlen mussten. Hätten die Kreditinstitute im Gefolge dieser Rechtsprechung mit Gruppenklagen sämtlicher früherer Kreditnehmer rechnen müssen, hätte dies wohl (bei angenommener damaliger noch 30-jähriger Verjährungsfrist) einen Milliardenschaden bedeutet.

- Ein besonders drastisches Beispiel für die Hilflosigkeit einer ganzen Branche, die durch ein Gewirr von sich aufhebenden Gesetzen und Rechtsprechung verursacht wird, bietet der Heiningen-Fall:
 Im Zusammenhang mit steuersparenden kreditfinanzierten Immobilien und Immobilienbeteiligungen werden seit 1999 mehrere (deutsche) Vorlageverfahren vor dem Europäischen Gerichtshof (Urt. v. 12.12.2001, Rs. C-481/99 – Heiningen; Urt. v. 25.10.2005, Rs. C-350/03 – Schulte; Urt. v. 25.10.2005, Rs. C-229/04 – Crailsheimer Volksbank) über die Frage geführt, ob ein Verbraucher einen vor Jahren in einer Haustürsituation angebahnten (grundpfandrechtl. gesicherten) Verbraucherkredit bei falscher oder nicht ordnungsgemäßer Widerrufsbelehrung noch heute widerrufen kann, wenn der nationale Gesetzgeber das Widerrufsrecht bei Haustürgeschäften ausgeschlossen (§ 3 Abs. 2 Nr. 2 VerbrKrG in der bis zum 30.09.2000 geltenden Fassung bei grundpfandrechtl. gesicherten Krediten) oder anders als in der Haustürgeschäfte-Richtlinie vorgesehen geregelt hat (§ 7 VerbrKrG i.V.m. § 5 Abs. 2 HWiG, jeweils in der bis zum 30.09.2000 geltenden Fassung bei Personalkrediten) und sich der Unternehmer gewissenhaft an die nationalen Vorgaben hielt.
 Der Europäische Gerichtshof hat die Unvereinbarkeit der nationalen mit der

gemeinschaftsrechtlichen Regelung festgestellt, weil die Haustürgeschäfte-richtlinie zur Verbraucherkreditrichtlinie nicht wie in der deutschen Umsetzung in einem Subsidiaritäts-, sondern in einem Gleichordnungsverhältnis steht und beide Richtlinien nebeneinander auf das Kreditverhältnis Anwendung finden können.

Im Anschluss hat der Bundesgerichtshof in der Rechtssache Heiningen mit seinem Urteil vom 09.04.2002 (XI ZR 91/99) eine richtlinienkonforme Umdeutung von § 5 Abs. 2 HWiG als geboten erachtet und den Widerruf des streitgegenständlichen Kreditvertrages – entgegen dem Wortlaut des Haustürwiderrufgesetzes – zugelassen. Darüber hinaus gewährt der Bundesgerichtshof bei Realkreditfinanzierungen Kunden trotz des klaren Wortlauts von § 5 Abs. 2 HWiG ein Widerrufsrecht auch dann, wenn die Bank den Kunden überobligationsmäßig (§ 3 Abs. 2 Nr. 2 VKG) über sein Widerrufsrecht entsprechend § 7 VerbrKrG belehrte (BGH, Urt. v. 24.04.2007, XI ZR 191/06). Die Vereinbarkeit der Heiningen-Rechtsprechung des BGH mit dem Grundgesetz ist mittlerweile Gegenstand zweier Verfassungsbeschwerden (Verfassungsbeschwerde gegen BGH, Be. v. 12.09.2006, XI ZR 429/04, BVerfG, 2 BvR 2216/06; Verfassungsbeschwerde gegen BGH, Be. v. 13.02.2007, XI ZR 237/06, BVerfG, 2 BvR 469/07). Hierbei stellt sich auch die Frage der verfassungsrechtlichen Zulässigkeit der europarechtskonformen Umdeutung nationaler Normen (Gewaltenteilung).

Die zuvor beschriebenen Risiken der Überforderung von Unternehmen durch eine nicht mehr handhabbare Gesetzesflut, plötzliche Änderung der Rechtsprechung, nicht vorhersehbare Auslegungen unklarer Gesetze durch Gerichte, schwindende Rechtssicherheit durch Verlagerung von Risiken falscher Umsetzung von Richtlinien in das nationale Recht von den Mitgliedstaaten auf Unternehmen entstehen nicht durch die Einführung kollektiver Klageinstrumente. Sie können sich aber im Zusammenwirken mit Sammelklagen von ärgerlichen und unverständlichen Sonderfällen zu einer ernststen Gefahr für die gesamte Wirtschaft in Europa verstärken.

2. Der geltend gemachte Schadenersatz muss tatsächlich bei den Geschädigten ankommen.

Der vom Gericht als Schadenersatz zuerkannte Betrag muss den Geschädigten zu Gute kommen. Dieses Ziel wird durch die Trennung von zuerkanntem Betrag und Kostenentscheidung gefördert. Erfolgshonorare und ähnliches, die dazu führen, dass dem Geschädigten vom eigentlichen Schadenersatz nichts oder nur wenig übrig bleibt, sind auch vor diesem Hintergrund in Sammelklageverfahren zu untersagen.

Gerade Gruppenklagen, die im Namen des Verbraucherschutzes eingeführt werden sollen, müssen letztlich dazu führen, dass der Schaden beim Verbraucher kompensiert wird und der Schadenersatz bei ihm tatsächlich ankommt. Dies lässt sich nicht erreichen, wenn die erstrittene Ersatzsumme über Erfolgshonorare entscheidend gemindert wird. In den USA sind Erfolgshonoraranteile von 40 % keine Seltenheit. Hinzu können Minderungen der Schadenersatzsumme durch Verwaltungskosten der Schadenersatzfonds und zusätzliche Berater- und Gutachtenkosten kommen. Die Arbeitsgruppe macht darauf aufmerksam, dass insbesondere die Kombination von Sammelklagen mit Erfolgshonoraren einer der wesentlichen Faktoren für die Fehlentwicklungen in den USA ist.

Abzulehnen ist, wenn ein erheblicher Teil des eigentlich zur Kompensation des Schadens bei Verbrauchern gedachten Betrags Interessenvertretungen/Organisationen zu Gute kommt. Das Risiko der Einreichung von Klagen, die weniger dem Verbraucherinteresse als dem eigenwirtschaftlichen Interesse von Anwälten und Organisationen dienen, ist offensichtlich. Dies würde insbesondere dann gelten, wenn die Interessenorganisationen auf solche Beträge zur Grundfinanzierung angewiesen sind.

Auch die Schwierigkeit und der Bürokratieaufwand der Auszahlung von kleineren Schadenersatzbeträgen an eine Vielzahl von Geschädigten (z. B. bei Bagatell-/Streuschäden) darf nicht als Argument dienen, letztlich den Geschädigten den Schadenersatz vorzuenthalten und in andere Kassen umzulenken.

Fälle zur Verdeutlichung hierzu gibt es in den USA im Überfluss:

Praxisbeispiele:

- So kassierten Klägeranwälte in einem Rechtsstreit in den USA um kleine Computer-Monitore 16 Millionen US-Dollar, während die Geschädigten mit Rabattgutscheinen in Höhe von je 16 Dollar quasi leer ausgingen.
- Ähnlich endete ein US-Rechtsstreit um Verzugsgebühren von Videofilmen. Die Mitglieder der Class bekamen Coupons im Wert von einem Dollar. In die Taschen der Klägeranwälte wanderten dagegen 9,25 Millionen USD (S. Rep. No. 109-14 (2005), S. 17).
- In Rechtsstreiten über beschädigte Rohrleitungen bekamen die Klägeranwälte insgesamt mehr als 80 Millionen USD Honorare. Die Kläger erhielten dagegen lediglich Rabatte i. H. v. 8 % für neue Rohrleitungen (S. Rep. No. 109-14 (2005), S. 19).

Auch bei Verbandsklagen dürfen keine falschen finanziellen Anreize gesetzt werden. Insofern sollte auch hier die Finanzierungsfrage mitgeregelt werden. Interessant könnte in diesem Zusammenhang das finnische Modell sein, da hier alleine ein staatlicher und unabhängiger Ombudsmann Klagen erheben kann. Bei dieser Lösung besteht kein finanzielles Eigeninteresse der klagenden Partei, und Fehlentwicklungen und Missbrauch könnte so von Anfang an vorgebeugt werden.

Erst recht muss sichergestellt werden, dass sich Sammelklagen nicht letztlich zum Nachteil für die Kläger entwickeln. Auch hierzu ein Fall aus den USA als Negativbeispiel.

Praxisbeispiel:

Besonders plastisch ist der Fall der Bank von Boston, die von ihren Hypotheken-Kunden verlangte, mehr Geld als erforderlich zu niedrigen Zinskonditionen in bestimmten Treuhandkonten zu belassen. Im Vergleichswege einigte sich die Bank mit den Klägeranwälten darauf, dass die Gelder aus den Treuhandkonten für die Kunden wieder frei verfügbar und die angefallenen Zinsen zu erstatten waren. Vereinbart war weiter, dass die Klägeranwälte 28 % der den Kunden erwachsenen „Vorteile“ erhielten. Unter „Vorteil“ waren aber nicht nur der entgangene Zinsvorteil zu verstehen, sondern auch die wieder frei verfügbaren Gelder. Die Bank kürzte deshalb die Auszahlungsbeträge der Kunden

um die von ihr an die Anwälte entrichteten Anwaltshonorare in Höhe von 8 bis 11 Millionen USD. Die Kunden erhielten zwar Zinsen gutgeschrieben, zahlten aber gleichzeitig ein Mehrfaches der Zinsgutschrift an die Anwälte. So erhielt z. B. ein Kunde Zinsen in Höhe von 2,19 USD, musste jedoch eine Abbuchung von 91,33 USD zur Tilgung der Anwaltshonorare hinnehmen (Vgl. S. Koniak, *How like a Winter? The Plight of Absent Class Members denied Adequate Representation*, 79 *Notre Dame L. Rev.* 1787, S. 1809-1812 (2004)).

3. Es darf keine unverhältnismäßigen Verfahrenskosten zu Lasten des Beklagten geben.

Drohende extrem hohe Verfahrenskosten sind zentrales Druckmittel, um Vergleiche zu erpressen. Insbesondere Rechtsanwaltskosten sind in Ländern, in denen es keine gesetzliche Gebührenordnung gibt, in ihrer Höhe häufig nicht nachvollziehbar. Hier ist darauf zu achten, dass Rechtsanwaltskosten angemessen und ggf. zu begrenzen sind.

Wer in den USA Beklagter in einer Gruppenklage ist, sieht sich umfangreichen und kostenintensiven Beweisausforschungsverfahren (so genannten Discovery-Verfahren) ausgesetzt. Die betroffenen Unternehmen müssen praktisch sämtliche Unterlagen bis hin zu Geschäftsgeheimnissen zur Durchforstung nach Kriterien zulassen, die der Klage dienlich sind.

Da in den USA die Klägeranwälte zu Nachforschungszwecken auch die Geschäftsräume des Beklagten betreten können, kann für Wochen und Monate der Geschäftsbetrieb praktisch lahm gelegt werden. Zur Vermeidung solch ruinöser Praktiken sehen sich auch solche Unternehmen zu Vergleichen veranlasst, die offensichtlich von missbräuchlichen Forderungen betroffen sind. Außerdem können gerade bei geringeren Streitwerten die Kosten der Beweisaufnahme über die Klagesumme hinausgehen.

Weiter muss verhindert werden, dass willkürlich hohe Schadenersatzforderungen künstlich die anwaltlichen Honorare in die Höhe treiben und gerade kleine und mittlere Unternehmen abschrecken, sich im Rahmen eines Gerichtsprozesses zu verteidigen. Die Angst vor hohen Schadenssummen und den nicht beherrschbaren Konsequenzen von Beweiserhebungsverfahren treibt solche Unternehmen in den Vergleich.

Um Ziff. 3 des Referenzrahmens entsprechen zu können, müssen aus Sicht der Arbeitsgruppe folgende Forderungen erfüllt sein:

- Keine Einführung von Beweiserhebungsverfahren, die in Richtung Discovery-Verfahren gehen.
- Kein Recht der Kläger und ihrer Vertreter, selbst in den Räumen des Beklagten recherchieren zu dürfen.
- Eine Streitwertbemessung, die sich aus dem tatsächlichen und nachweisbaren Schaden konkreter Geschädigter ergibt.
- Keine Verfahrenskosten für die obsiegende Prozesspartei.
- Keine Verwaltungskosten für die Gruppenklage (Fondskosten usw.) als Verfahrenskosten.

4. Das Verfahren darf keine Instrumente zur Erpressung von Vergleichen bei missbräuchlichen Forderungen bieten.

Fast alle zuvor angesprochenen Aspekte dienen zugleich auch der Vermeidung unberechtigter Forderungen, die im Rahmen eines Vergleichsverfahrens erpresst werden können. Die Erfahrungen in den USA haben gezeigt, dass Unternehmen oftmals gezwungen sind, selbst Klagen mit minimaler Erfolgsaussicht zu vergleichen. Klagen, die als Individualklagen vollkommen aussichtslos wären, werden durch ihre Bündelung und die Geltendmachung von Hundert-Millionen-Dollar-Beträgen zu einer finanziellen Bedrohung, die von den betroffenen Unternehmen nicht einfach hingenommen, sondern nur durch einen Vergleich abgewendet werden kann. Bei gesammelten Ansprüchen in Milliardenhöhe wird auch eine Klage, die lediglich eine 5 %-ige Erfolgsaussicht hat, zu einem formidablen Druckmittel. Zudem ist man in den USA besorgt, dass manche Gerichte die Angst der Beklagten vor überhöhten Ansprüchen nutzen, um Verfahren durch einen Vergleich vorzeitig zu beenden. Dies wurde auch vom US-Senat im Rahmen des Class Action Fairness Act von 2005 angesprochen. In dem Bericht des Senats heißt es: „Die Gerichte sind oft versucht, die class action zu zertifizieren, und zwar nicht deshalb, weil die Gerichte überzeugt sind, dass die class action effektiver sei als die Individualklage, sondern schlicht nur, um das Verfahren ohne streitige Auseinandersetzung zum Abschluss zu bringen“ (S. Rep. No. 109-14, at 21 (2005)).

Ein weiteres Problem von einer Gruppenklage betroffener Unternehmen sind die beträchtlichen Auswirkungen auf den Ruf. Durch gezielte Medienarbeit von Anwälten entsteht enormer öffentlicher Druck auf beklagte Unternehmen. Die medienwirksame Suche nach potentiellen Klägern führt dazu, dass der Ruf des betroffenen Unternehmens ruiniert wird, selbst wenn sich die Klage irgendwann als völlig haltlos erweist oder mangels sich meldender Kläger erst gar nicht erhoben wird. Dies gilt insbesondere, wenn bei der Suche in den Medien nicht sachlich, sondern bewusst reißerisch und emotional geworben wird. Für die Kläger und deren Anwälte besteht in den USA keinerlei Risiko bei ihrem rufschädigenden Vorgehen. Deshalb gehören dort öffentliche Boykottaufrufe und Diffamierungen zum typischen Handwerkszeug von Sammelklage-Anwälten. Nach einer Studie der Universität Stanford führten 224 im Jahr 2002 anhängige US-Sammelklagen zu einem Rückgang des Börsenwertes der beklagten Unternehmen von fast 2 Mrd. Dollar (zitiert nach Rupert Bellinghausen, Linklaters, „Wider die Klageindustrie“ in Handelsblatt-Beilage „Legal success“, 24.07.2008, S. 19).

Ein Informationssystem zur Vorbereitung und Durchführung möglicher Sammelklagen ist zur effektiven Bündelung von Individualklagen natürlich notwendig, darf aber nicht im Vorfeld schon zu Rufschädigung und Vorverurteilung in der Öffentlichkeit führen.

Dem Bertelsmann-Beschluss des Bundesverfassungsgerichts aus dem Jahr 2003 kann man entnehmen, dass auch das BVerfG anerkennt, dass Sammelklagen in offensichtlich missbräuchlicher Art und Weise genutzt werden können, um mit publizistischem Druck und dem Risiko einer Verurteilung einen Marktteilnehmer gefügig zu machen. Dies könnte nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichtes deutsches Verfassungsrecht verletzen.

Um diesen Folgen entgegenzuwirken, könnte zumindest bei offensichtlichen Fällen für den Kläger und ggf. auch für den Anwalt eine Haftung eingeführt werden. Damit

soll keinesfalls die Presseberichterstattung eingeschränkt werden. Natürlich muss es möglich sein, über Prozesse und Prozessvorbereitungen zu berichten. Ebenso muss es zulässig sein, über Pressenotizen aus Sicht der Kläger auf Prozesse hinzuweisen. Die Grenze ist aber dort zu ziehen, wo mit bewusst falschen, missverständlichen, unsachlichen und diffamierenden Hinweisen und Pressenotizen der Prozessgegner herabgesetzt wird oder wenn gar zum Boykott aufgerufen wird. Zur Abgrenzung zwischen zulässiger Pressearbeit und nicht tolerabler Diffamierung könnten die von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätze zum Persönlichkeitsschutz bei Presseberichterstattung dienen. Es sollten Regeln aufgestellt werden, um von vorneherein den Rufschaden so gering wie möglich zu halten und reißerische, diffamierende und emotionale Suchanzeigen zu vermeiden.

5. Der Geschädigte muss sich bewusst und gewollt an einer Sammelklage beteiligen (Opt-In-Lösung).

Das sog. „Opt-Out-Verfahren“ ist ein weiterer wichtiger Grund für die Fehlentwicklung der Kollektivklagen in den USA.

Einer der wichtigsten Momente bei entsprechenden Klagen in den USA ist die Entscheidung des Gerichts, ob eine class action zugelassen wird und welche Gruppe von Klägern von ihr umfasst ist (certification of class actions). Bezeichnenderweise betreiben die Klägeranwälte die Einzelverfahren bei scheiternder Zertifizierung häufig nicht weiter; es würde damit schlicht nicht genug Geld verdient. Trotz enormen Zeit- und Geldeinsatzes auf beiden Seiten bis zu diesem Zeitpunkt werden die einzelnen Kläger in der Folge von ihren Anwälten häufig aus rein materiellen Interessen im Stich gelassen.

Die Probleme, die sich aus der in den USA üblichen gerichtlichen Festlegung des betroffenen Klägerkreises ergeben (Opt-Out), soll an Beispielen verdeutlicht werden:

Praxisbeispiele:

- Sollen die Prozessvertreter in der Klage um angeblich fehleranfällige Fensterheber bei Kraftfahrzeugen eines deutschen Automobilunternehmens (Beispielfall Nr. 4) berechtigt sein, alle Käufer eines Fahrzeugs dieser Marke zu vertreten, die einen solchen Schaden hatten, und wenn ja, weltweit? Oder dürfen die Anwälte alle Käufer dieser Automarke weltweit vertreten, unabhängig davon, ob es tatsächlich zu Problemen bei den elektronischen Fensterhebern gekommen ist?
- In einer Klage gegen die Lufthansa und andere Fluggesellschaften wegen angeblicher Kartellabsprachen vertritt der Klagevertreter (sog. „named plaintiff“) offenbar sämtliche Lufthansa-Kunden weltweit. Dabei geht es um Flüge in die USA und nach Kanada. Jedenfalls hat ein Teilnehmer der Arbeitsgruppe einen entsprechenden Brief der US-amerikanischen Prozessvertreter erhalten, ohne seinen persönlichen Bezug zu einer solchen Klage erkennen zu können. Die Anwaltskanzlei verfügt wohl über die vollständige Kundendatei der Lufthansa AG.
- In diesen Zusammenhang passt auch der Asbestose II-Fall (Beispiel Nr. 6) sowie der Silikose-Fall (Beispiel Nr. 7), wo es jeweils darum ging, eine möglichst große Zahl von vermeintlich Geschädigten zu sammeln.

Gerade das Zusammenspiel dieser beiden Fälle macht das deutlich, da nicht einmal ein einziger Fall wissenschaftlich nachweisbar war, in dem die Erkrankung an Asbestose und Silikose gleichzeitig auftrat.

Gerade „No-Damage-Klagen“, also Klagen für Bevölkerungsgruppen, die noch keinen Schaden erlitten haben, sondern nur ein Risiko für solche Schäden vorweisen können, gehören zu den Fehlentwicklungen des Systems. Diese sind nur aus dem Bedürfnis verständlich, eine möglichst große Gruppe zu vertreten, was zwangsläufig zu höherem Streitwert und damit höheren Honoraranteilen bei den anwaltlichen Vertretern führt.

In all diesen Fällen wird die wirtschaftliche Interessenlage der Prozessvertreter deutlich, wenn automatisch die Schäden für all diese Personen geltend gemacht werden können, sofern sie nicht widersprechen. Wären die Anwälte nur zur Prozessvertretung derjenigen legitimiert, die ausdrücklich ihre Teilnahme erklären (Opt-In), könnten wahrscheinlich nicht einmal 1 % der Schadenssummen geltend gemacht werden. Dagegen ist es äußerst unwahrscheinlich, dass sich jemand der Mühe unterzieht, ausdrücklich die Nichtteilnahme zu erklären.

In Europa darf es nach Auffassung der Arbeitsgruppe solche aufgedrängten Klagen zum wirtschaftlichen Wohl von selbst berufenen Prozessvertretern oder Interessenorganisationen nicht geben. Das Selbstbestimmungsrecht des Einzelnen muss Vorrang haben. Hinzu kommt, dass auf diese Weise auch erkennbar wird, an welchen Verfahren ein tatsächliches Interesse zur gemeinsamen Verfolgung besteht und in welchen Fällen ein solches Bedürfnis eher den Wunschvorstellungen der Klägervertreter entspringt.

Aber auch bei einem von der Arbeitsgruppe klar favorisierten Opt-In stellt sich die Frage, ab welchem Mitwirkungsgrad ein solch aufwändiges kollektives Verfahren mit allen prozessualen Besonderheiten in Gang gesetzt werden soll. So kann es u. E. nicht ausreichen, wenn bspw. ein Anwalt gerade einmal zwei Verbraucher wegen angeblicher Preisabsprachen vorweisen kann. Denkbar wären Größenmerkmale wie eine gewisse Prozentzahl von Betroffenen oder eine bestimmte Mindestanzahl von Klägern.

6. Waffengleichheit muss sichergestellt sein.

Die Arbeitsgruppe setzt sich für das Prinzip der Waffengleichheit ein. Kläger und Beklagte müssen die gleichen Chancen erhalten, auf der Basis eines fairen und rechtsstaatlich einwandfreien Verfahrens siegreich aus dem Verfahren hervorzugehen.

Der Beklagte darf in keinem Fall allein wegen vager Verdachtsäußerungen und Unterstellungen in einen Prozess mit hohen Kosten hineingezogen werden. Das Problem könnte teilweise gelöst werden, wenn man Gerichten schon in einem sehr frühen Stadium die Möglichkeit eröffnet, offensichtlich unbegründete Klagen abzuweisen, sei es, dass der Sachverhalt nicht ausreichend dargelegt ist, sei es, dass die Tatsachenbehauptungen offensichtlich nicht bewiesen werden können. Die Vermeidung von Verdachtsklagen und offensichtlich unbegründeten Klagen liegt auch im öffentlichen Interesse der Vermeidung einer unnötigen Belastung von Gerichten.

Dem Grundsatz eines fairen Verfahrens widerspricht die Auflösung üblicher Beweislastregeln, dass jeder die für ihn günstigen Tatsachen vortragen und beweisen muss.

Am Grundsatz, dass die unterlegene Partei die vollständigen Kosten des Rechtsstreits zu tragen hat, muss unbedingt festgehalten werden. Das Risiko, bei Unterliegen die Verfahrenskosten tragen zu müssen, ist ein wesentliches Element, um missbräuchliche Klagen einzudämmen und zur Waffengleichheit der Prozessparteien beizutragen. In den USA gibt es dieses Korrektiv nicht, was unsubstantiierte Klagen geradezu herausfordert. Das Risiko, selbst seine Kosten tragen zu müssen, führt zugleich zu einer Reduzierung der Kosten auf ein angemessenes Maß.

Dieser Grundsatz des „loser-pays-Prinzips“ darf auch nicht dadurch unterlaufen werden, dass durch die Vereinbarung von Erfolgshonoraren ein Kläger risikolos klagen kann. Gerade bei Kollektivklagen böten Erfolgshonorare nicht nur Anreize für Kläger, sondern wegen der hohen Umsatzchancen vor allem auch für Rechtsanwälte.

Erste Erfahrungen aus Schweden zeigen im Übrigen, dass keine besonderen Kostenanreize erforderlich sind, damit Verbraucher berechnete Klagen erheben (vgl. Lindquist/Hammar skiöld, Gruppenklagen in Schweden – Erste Erfahrungen mit dem neuen Gesetz, PHI 3/2007, S. 98, 99).

Besonders benachteiligt wären kleine und mittlere Unternehmen, die in ein fremdes Rechtssystem und eine fremde Verfahrenssprache hineingezwungen werden. Einer von der Stanford Law School veröffentlichten Studie „Securities Class Actions Settlements, 2006 Review and Analysis“ ist zu entnehmen, dass die Insolvenzrate für Unternehmen, die in class actions vor amerikanischen Gerichten verklagt wurden, bei ca. 35 % liegt. Zwar wird berichtet, dass US-amerikanischen Law-Firms bei ihren Forderungen zunehmend die betroffenen Unternehmen nur noch bis an die Insolvenzgrenze bringen. Aber auch dieses Ergebnis kann nicht zufrieden stellen.

Bisher sind von den Fehlentwicklungen des US-amerikanischen Rechtssystems fast nur große Unternehmen betroffen, weil diese von den amerikanischen Prozessvertretern als zahlungskräftige Zielgruppe ausgemacht werden. Bei Einführung vergleichbarer Verhältnisse in der EU wären zwangsläufig auch kleinere und mittlere Unternehmen bedroht.

Im Übrigen zeigt die Praxis, dass gerade große, von eventuellen Gruppenklagen betroffene Unternehmen diese Risiken mit Hilfe ihrer Allgemeinen Geschäftsbedingungen an nachgelagerte Unternehmen weitergeben. Am Ende der Kette stehen nicht selten kleine Unternehmen, deren Zulieferungsteile – z. T. in Cent-Größenordnungen – schadenauslösend sein können. Man kann davon ausgehen, dass kaum einer dieser Betriebe eine Gruppen- oder Verbandsklage ohne Insolvenz überstehen würde.

Gerade in Zusammenhang mit kleinen und mittleren Unternehmen spielt es eine besonders wichtige Rolle, dass die Prozesskosten in einem angemessenen Verhältnis zum geltend gemachten Schaden stehen. Natürlich soll kein Unternehmen Erträge durch Verletzung von Gesetzen auf Kosten von Verbrauchern generieren. Schäden, die Verbrauchern und Unternehmen dadurch entstehen, sind zu ersetzen. Es darf aber nicht der Weg bereitet werden, dass die wirtschaftlichen Erfolge von kleinen oder mittleren Unternehmen nicht den Unternehmerfamilien und ihren Arbeitnehmern

zugute kommen, sondern von „Schadenersatzjägern“ im Wege erpresster Vergleiche „abgeschöpft“ werden, egal ob überhaupt ein berechtigter Anspruch bestanden hat.

Beispielsfälle für die Konsequenzen der Missachtung der Grundsätze der Waffengleichheit durch offensichtlich haltlose Klagen:

Praxisbeispiele:

- In einer lediglich 3seitigen Klageschrift hatte ein US-amerikanischer Anwalt Klage mit der Behauptung eingereicht, ein US-amerikanischer Bürger sei beim Umtausch italienischer Lira in US-Dollar durch Absprachen benachteiligt worden. Der Aufwand der beklagten Unternehmen, die geforderten Unterlagen zusammenzustellen, sowie die Rechtsanwaltskosten in diesem Verfahrensstadium beliefen sich im Ergebnis auf einen sechsstelligen Euro-Betrag. Das Verfahren ging letztlich so aus, dass die Klage als unzulässig abgewiesen wurde.
- Kaprun-Fall (Beispielsfall Nr. 2)
Die aus der Luft gegriffene Behauptung, dass ein von der Firma Siemens gelieferter technischer Bestandteil mitursächlich für das Unglück in Kaprun gewesen sei, hat dazu geführt, dass Siemens enorme Kosten nur zur Abwehr dieser Klage einsetzen musste. Auf diesen Kosten bleibt Siemens sitzen, auch wenn inzwischen ein Gericht die fehlende Ursächlichkeit bestätigt hat.
- Börsenanleger-Fall (Beispielsfall Nr. 8)
Auch bei börsennotierten Unternehmen scheint es schon fast Routine zu sein, dass in regelmäßigen Abständen Anleger bzw. mandatsuchende Anwälte vage Behauptungen und Anschuldigen in die Welt setzen. Schon das reicht aus, um im Durchschnitt 200.000 Euro Kosten pro Fall zur Verteidigung zu verursachen.
- Bei der deutschen Siemens AG kam bisher keine Sammelklage vor einem US-amerikanischen Gericht zum Abschluss. Entsprechende Äußerungen gab es auch von anderen Unternehmen mit zahlreichen Erfahrungen mit solchen Klagen. Sämtliche class actions scheiterten an der Zulässigkeit, endeten in einem Vergleich oder dauern noch an.

7. Durch Kollektivklagen darf nicht das Schutzniveau von Datenschutz und Persönlichkeitsschutz sowie von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen ausgehebelt werden.

In Zusammenhang mit der Beweiserhebung muss Rücksicht auf andere Rechtsgüter genommen werden. So ist es strikt abzulehnen, wenn personenbezogene Daten, die dem Datenschutz oder dem Fernmeldegeheimnis unterliegen, als Beweismittel offen gelegt werden müssen. Es ist insbesondere nicht hinnehmbar, dass unbeteiligte Dritte Nachteile im Namen der Durchsetzung kollektiver Klägerinteressen erleiden, indem bspw. durch die Preisgabe von Kundendaten die Lebensgewohnheiten von Kunden offen gelegt und persönliche Daten wie Telefonnummern, E-Mail-Adressen oder gar Kontendaten einem größeren Kreis von Klägern und Klägervetretern öffentlich gemacht werden. Es geht schließlich bei zivilrechtlichen Verfahren um öffentliche

Gerichtsverfahren. Schon im Beweisverfahren darf eine solche Offenlegung nicht erfolgen.

Praxisbeispiele:

- Der aus den USA bekannt gewordene Fall, wonach ein Internetprovider im Rahmen eines Urheberrechtsprozesses sämtliche Verbindungsdaten der weltweiten Kunden zu übermitteln hatte, zeigt die Problematik. Dies muss auch beispielsweise für Kundendateien, Bankdaten, E-Mail-Verkehr usw. gelten.
- Kundenliste bei einem Pharmaunternehmen, das Aidsmedikamente oder potenzsteigernde Pillen verkauft. Hier besteht ein elementares Interesse der Kunden, z. B. nicht als Aidspatient oder Viagra-Kunde benannt zu werden.

Die Belange unbeteiligter Dritter müssen absoluten Vorrang vor den Belangen der streitenden Parteien haben. Insoweit gehen die Interessen der Unternehmen, das Vertrauen ihrer Kunden in die Sicherheit der Kundendaten zu erhalten, mit den originären Interessen des Verbraucherschutzes einher. Auch die Rechte von Arbeitnehmern sind betroffen.

Geschäftsgeheimnisse müssen ausreichend gewahrt bleiben. Es ist nicht einzusehen, dass das Interesse des – ggf. auch unberechtigt klagenden – Klägers per se höher zu bewerten sein soll als das Interesse des beklagten Unternehmers.

Praxisbeispiel:

Ein ausländischer Multikonzern versucht, durch die Offenlegung im Beweisverfahren an technologisches Know-how eines kleinen innovativen Unternehmens zu gelangen. Letzteres kann sich dagegen besonders schlecht schützen, da ihm die finanziellen Mittel und das rechtliche Wissen zur Verteidigung möglicherweise fehlen.

8. Über Kollektivklagen darf kein „Forum-Shopping“ innerhalb Europas in Gang gesetzt werden.

Ein vereinigtes Europa muss den Ehrgeiz entwickeln, in allen Ländern einheitliche für Kläger und Beklagte faire Gerichtsverfahren bereitzuhalten. Anreize für die Wahl des Gerichtsstands danach, wo man die höchsten Anwaltsgebühren durchsetzen kann, das meiste Erpressungspotential für (nicht gerechtfertigte) Vergleiche vorfindet, mit dem geringsten Risiko Rufmord bei beteiligten Unternehmen begehen kann, die verbraucherfreundlichsten (wirtschaftsfeindlichsten) Richter findet, müssen verhindert werden.

Klare Zuständigkeitsregelungen sind erforderlich, um das sog. „Forum Shopping“ zu vermeiden. Verzerrungen hinsichtlich Kosten, unterschiedlicher Beweisverfahren und Rechtsanwalts Honoraren darf es nicht geben. Andernfalls könnten z. B. Unternehmen mit der Androhung einer Klage in einem Land mit besonders hohen Rechtsanwaltskosten, wie Großbritannien, in Vergleiche gezwungen werden. Ferner könnten auch Gerichtsstände gewählt werden, bei denen für den Kläger günstige Auslegungstendenzen in die eine oder andere Richtung bekannt sind. Die örtliche Zustän-

digkeit sollte sich deshalb in der Regel nach dem Sitz des beklagten Unternehmens richten.

Auch darf es nicht möglich sein, dass die identische Klage für denselben Kläger und Sachverhalt bei mehreren Gerichten oder gar in verschiedenen EU-Staaten eingereicht werden kann, um so das Gericht mit den günstigsten Erfolgsaussichten herausfinden zu können.

Dass das Thema „Forum-Shopping“ ernst zu nehmen ist, zeigen auch die Erfahrungen in den USA, wo einige Gerichtshöfe der Bundesstaaten zu Magneten für Sammelklagen geworden sind. Mit dem Class Action Fairness Act of 2005 gibt es schon erste Bestrebungen, Forum-Shopping zu vermeiden. So können Sammelklagen mit einem Streitwert von mehr als 5 Mio. US-Dollar nun leichter an ein US-Bundesgericht verwiesen werden. Entsprechend könnte bei einer europäischen Regelung an eine Sonderzuständigkeit bei wenigen nationalen Gerichten mit Revision zum EuGH gedacht werden.

Praxisbeispiel:

Die Problematik ist aus den USA hinlänglich bekannt und wurde auch im Bericht des US-Senats zum Class Action Fairness Act of 2005 angesprochen. Verweisend auf eine Sammelklage, eingereicht in Alabama im Namen von 20 Millionen US-Amerikanern unter der Behauptung, dass das Design ihrer - von Bundesgesetzen vorgeschriebenen - Airbags fehlerhaft sei, fragte der Bericht: „Warum muss aber ausgerechnet ein lokales Gericht aus Alabama für 20 Millionen Amerikaner in 50 Bundesstaaten entscheiden, welche Airbags sie in ihren Autos haben dürfen?“ (S. Rep. No. 109-14 (2005), S. 24).

In diesem Zusammenhang muss auch auf die ebenfalls aus den USA bekannte Gefahr hingewiesen werden, dass unter Umständen die Gerichte mancher Mitgliedsstaaten Sachverhalte verbieten, die in anderen Mitgliedsstaaten ausdrücklich erlaubt, wenn nicht sogar erwünscht sind.

Praxisbeispiel:

Gegenstand einer Sammelklage in den USA war, dass eine Versicherungsgesellschaft verlangte, dass in die Autos ihrer Kunden ausschließlich günstige, nicht vom Hersteller stammende Ersatzteile eingebaut werden durften. Das zuständige Gericht erklärte diese Vorgehensweise in Übereinstimmung mit dem Landesrecht des Staates für vertragsbrüchig. Dieses Gericht ignorierte damit die politische Entscheidung anderer Staaten, in denen diese Versicherung ebenfalls tätig war, die sogar ausdrücklich den Einbau von Nicht-Originalteilen förderten, um so Versicherungskosten zu reduzieren. (S. Rep. No. 109-14 (2005), S. 25).

Voraussetzung für eine befriedigende Lösung des Problems eines drohenden Forum-Shoppings ist, bereits im Vorfeld möglichst alle Kriterien zu bereinigen, die einen Gerichtsstandort aus Sicht des wirtschaftlichen Interesses eines Rechtsanwalts oder einer Organisation bevorzugen könnte. Auch bietet es sich an, dass die Zulässigkeit der Klageerhebung in einem bestimmten Land an Mindestbedingungen nationaler Berührung gekoppelt wird. Denkbar wäre beispielsweise, dass die Klageerhebung in einem Land an eine bestimmte Mindestzahl oder Mindestquote von dort beheimateten Klägern geknüpft wird.

Es darf jedenfalls nicht zu den „Standortvorteilen“ eines EU-Staats gehören, dass dort besonders leicht und mit unfairen Methoden hohe wirtschaftsschädliche Schadenersatzansprüche und vor allem hohe Erfolgsanteile für die anwaltlichen Berater und Verwalter von Schadenersatzfonds erzielbar sind.

9. Nur grenzüberschreitende Fälle innerhalb der EU dürfen geregelt werden.

Für rein nationale Fälle fehlt es der EU an Regelungskompetenz. Soweit seitens der EU-Kommission überlegt werden sollte, kollektive Rechtsinstrumente nur für grenzüberschreitende Fälle einzuführen – ein solcher Vorschlag wurde z. B. im Zusammenhang mit den Benchmarks zu „Consumer Collective Redress“ vorgetragen -, sind auch hier die Folgewirkungen zu berücksichtigen. Es muss dabei im Auge behalten werden, dass eine Regelung für grenzüberschreitende Fälle zwangsläufig Anpassungsbedarf auch im rein nationalen Bereich nach sich zieht. Andernfalls gäbe es weitere Anreize für Missbrauch, indem versucht wird, reine Inlandssachverhalte durch künstliche Aspekte als grenzüberschreitend zu konstruieren.

10. Die EU sollte nur dann kollektive Klageinstrumente schaffen, wenn sie zugleich die Risiken ausschalten kann.

Ohne einen nachweisbaren Bedarf an kollektiven Klageinstrumenten, der durch eine sorgfältige Bedarfsanalyse belegt sein muss, dürfen nicht leichtfertig derartige Instrumente geschaffen werden. Die Rechtssysteme der EU-Staaten, bei denen es Defizite bei der effizienten Rechtsdurchsetzung von Verbraucheransprüchen gibt, sollten hinsichtlich der tatsächlichen Ursachen untersucht werden. So spricht viel dafür, dass gerade für kleinere Schadenersatzsummen ein Rechtssystem abschreckend wirkt, bei dem die siegreiche Partei überwiegend auf seinen Kosten sitzen bleibt. Es ist offensichtlich, dass dann das Einklagen geringerer Streitwerte keinen Sinn macht. In Deutschland gibt es dieses Problem nicht, selbst kleinste Summen werden eingeklagt. Begünstigt wird dies in Deutschland noch durch Rechtsschutzversicherungen, durch die bei Verbrauchern sogar noch das Risiko im Falle des Unterliegens reduziert wird. Dies sieht im Übrigen nicht nur die deutsche Wirtschaft so. Auch der Deutsche Richterbund steht der Einführung europaweiter Sammelklagen höchst kritisch gegenüber und fordert wegen der unterschiedlichen Ansätze der verschiedenen Prozessordnungen, es jedem Staat selbst zu überlassen, sinnvolle und passende Klageformen zu schaffen.

Dabei muss es auch eine Folgenabschätzung geben. Kommission und Europäisches Parlament müssen sich bewusst sein, dass sie für alle negativen Folgen ihrer Gesetzgebung verantwortlich sind, selbst wenn sie in ihren Gestaltungsmöglichkeiten (z. B. durch fehlende Zuständigkeit) Grenzen finden. Es reicht nicht, durch eigene Aktivitäten nicht kontrollierbare Gefahrenquellen zu schaffen und sich bei der Vermeidung negativer Konsequenzen auf Appelle an die EU-Staaten zu beschränken. Auch in diesem Zusammenhang muss Forum-Shopping verhindert werden.

DIHK-Ansprechpartner:

Hildegard Reppelmund und Dr. Christian Groß

Reppelmund.hildegard@dihk.de und gross.christian@dihk.de