



Marcus Grosch in der Bibliothek seiner Kanzlei: schneller Aufstieg.

# Ein unbequemer Gegner

Mit nur 39 Jahren zählt der Mannheimer Patentprozessanwalt Marcus Grosch schon zu den Stars der Branche. Mit viel Biss und Akribie hat der frühere Karatekämpfer so manchen Kontrahenten niedergedrückt – zuletzt sogar den IT-Konzern Apple.

**Marcus Creutz**  
Mannheim

Sony gegen LG, ICom gegen HTC, Apple gegen Samsung – kaum ein Tag vergeht, an dem die Presse nicht über einen neuen Patentstreit berichtet. Es geht um Verletzungs-, Nichtigkeits- und Einspruchsverfahren vor Gerichten rund um den Globus. Sieg und Niederlage der einzelnen Kontrahenten bringen selbst Experten schnell durcheinander. Extrem

kompliziert sind die juristischen Scharmützel, in denen oft um technische Details gestritten wird. Ein Verfahren aber bleibt der deutschen Öffentlichkeit wohl noch lange im Gedächtnis: Der Sieg von Motorola gegen Apple Ende 2011 vor dem Landgericht Mannheim. Die Patentrichter verboten Apple den weiteren Vertrieb seiner iPads und iPhones – eine Katastrophe mitten im Weihnachtsgeschäft. Dieses konnte Apple in Deutschland wohl

nur weiter betreiben, weil Motorola die 100 Millionen Euro Sicherheitsleistung nicht an die Gerichtskasse zahlte, so dass das Urteil nicht vollstreckt wurde. Falls es keinen außergerichtlichen Vergleich gibt, werden sich die Streithähne aber in der Berufung vor dem Oberlandesgericht Karlsruhe wiedersehen. Wie immer das Verfahren ausgeht, schon jetzt steht fest: Das Image von Apple ist angekratzt. Denn immerhin hat dem sonst so in-

novativen Unternehmen aus dem kalifornischen Cupertino ein angesehenes deutsches Gericht amtlich bescheinigt, ein wichtiges, fremdes Patent zur GPRS-Datenübertragung verwendet zu haben, ohne dafür vorher um eine Lizenz nachgefragt und entsprechende Gebühren gezahlt zu haben. Mit anderen Worten: Die Mannheimer Patentrichter überführten Apple des Know-how-Diebstahls. Das ist insofern bemerkenswert, als sich der Mediengigant

Roche Diagnostics zählen zu seinen Mandanten. Und – neben Samsung und Sony – eben Motorola, die über das internationale Quinn-Emanuel-Netzwerk kamen. John Quinn, der legendäre Namenspartner, gründete Mitte der 80er-Jahre in L.A. eine Vier-Mann-Kanzlei, die sich zunächst in den USA ausbreitete. Die allesamt weltweit tätigen Anwälte sind alle aus dem besten ausgebildeten Prozessrechtler. Das besondere Markenzeichen der Kanzlei ist nicht etwa die streitvermeidende wirtschaftsrechtliche Beratung von Unternehmen, mit denen die Topanwälte in den großen Wirtschaftszentren normalerweise

selbst gern als Opfer meist fernöstlicher Plagiatoren sieht.

Bei Wirtschaftsprozessen dieses Ausmaßes nutzen die beteiligten Anwälte normalerweise die Gelegenheit zur kostenlosen Eigenwerbung. Diesmal blieb die PR-Maschinerie stumm. Bekannt wurde nur, dass Motorola von der renommierten internationalen Kanzlei Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan vertreten wird. Die rund 600 Anwälte zählende Sozietät gilt mit 3,7 Millionen Dollar Gewinn pro Kopf und Jahr nach Wachtell Lipton Rosen & Katz als zweitprofitabelste Wirtschaftskanzlei der USA.

Dependancen unterhält Quinn Emanuel Partner in fast allen großen Wirtschaftszentren: Los Angeles, New York, Tokio, London, Moskau. Und in Mannheim. Dass man entgegen sonstiger Übung in Deutschland nicht München, Frankfurt oder Berlin ansteuert, hat nur einen Grund: Marcus Grosch.

### Intelligent und zurückhaltend

Der junge Anwalt hat sich bisher geschickt aus den Schlagzeilen herausgehalten, gilt aber auch über die Grenzen Deutschlands hinaus als erste Adresse in Patentstreitverfahren. Grosch hat Hunderte davon in den zurückliegenden zehn Jahren geführt. „Er ist einer der Topanwälte im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes“, sagt Wolfgang Kellener, Partner bei Hengeler Mueller über Grosch. „Er ist sehr intelligent und arbeitet tiefgehend wissenschaftlich.“

Nach Düsseldorf hat sich Mannheim neben München als wichtigster Patentgerichtsstandort entwickelt. Rund 1400 Verfahren wegen Patent- und Gebrauchsmusterverletzung gehen jährlich bei deutschen Gerichten ein, allein rund 550 davon landen derzeit beim Landgericht Düsseldorf und 290 beim Landgericht Mannheim. Grosch ist hier der Platzhirsch. Er vertritt ebenfalls die Pullacher Firma ICom in diversen Patentverfahren gegen die Mobilfunkindustrie wegen der Verletzung von UMTS-Stan-



Marcus Grosch zeigt eine iPhone-App mit Einschusslöchern: Der Anwalt setzte gegen Hersteller Apple Schadensersatzansprüche durch.

der Geld verdienen. Nein, die Quinn-Emanuel-Anwälte haben sich mit dem Streiten vor Gericht für große Wirtschaftskonzerne, der sogenannten Business-Litigation, einen Namen gemacht. Sie vermeiden es sogar, Mandanten in wirtschaftsrechtlichen Fragen stetig zu beraten, um ja nicht Gefahr zu laufen, wegen einer Interessenkollision lukrative Mandate ablehnen zu müssen. Ihre starke Marktposition verdanken die Partner vor allem der Durchschlagskraft ihrer Gründer, der zweimal den legendären Triathlon-Wettkampf Ironman auf Hawaii bestreitet hat.

Auch Marcus Grosch zählt Laufen und Mountainbiken zu seinen Lieblingsaktivitäten, um Stress abzubauen. Für den Ironman aber sei er ein zu schlechter Schwimmer – wenn John Quinn ihn anmelden will, blockt er stets ab. Grosch hat andere Kämpferqualitäten. Davon zeugt ein früherer Nasenbeinbruch. Als Jugendlicher war er rheinland-pfälzischer Karatemeister.

Besser in Form zu sein als der jeweilige Gegner, gehört bei Quinn Emanuel zur einfachen wie eingängigen Marken-Philosophie. Die Erfolgsquote von 91 Prozent, mit der die Sozietät im Internet aggressiv für ihre US-Praxis wirbt, ist jedenfalls beeindruckend. Und mit dem jüngsten Coup gegen Apple fügt Marcus Grosch der Tabelle einen weiteren Sieg hinzu und wird sich damit viel Respekt in der neuen Partnerschaft verschafft haben, der er fast zwei Jahre angehört.

Groschs Werdegang erinnert an den American Dream – nur eben mitten in Deutschland. Mit 1,0-Abitur und den Leistungskursen Mathematik und Physik entschließt sich

Grosch zum Jura-Studium. „Eigentlich wollte ich Physiker werden. Aber ich kommuniziere einfach zu gerne und möchte am Ende des Tages sehen, dass meine Anstrengungen auch zu einem konkreten Ergebnis führen“, sagt er. Aus einfachen Verhältnissen kommend, wird er Stipendiat der Studienstiftung des Deutschen Volkes – eine Initialzündung. Im Schnelldurchgang absolviert er Studium und Referendariat. Mit nur 26 Jahren wird er als Anwalt zugelassen und arbeitet im Frankfurter Büro der Wirtschaftskanzlei Schilling, Zutt & Anschütz (SZA). Nebenher promoviert er. Anschließend geht er für ein Jahr an die Yale Law School in die USA und erwirbt dort den Master of Law. Seine Frau, mit der er heute vier Kinder im Alter von drei bis elf Jahren hat, begleitet ihn.

Als die Kanzlei SZA im Jahr 2000 mit der amerikanischen Sozietät Shearman & Sterling fusioniert, macht sich Grosch mit dem IP-Rechtler Tilman Schilling in Mannheim selbstständig – als 28-Jähriger. Sechs Jahre lang arbeitet er an der Seite des erfahrenen Schilling und lernt viel Prozessaktik. „Ich habe früh viel Verantwortung übernommen und wurde deshalb auch mit juristisch anspruchsvollen Fällen betraut“, erinnert sich Grosch.

Wechsel in den „Magic Circle“ Grosch merkt allerdings, dass die Möglichkeiten einer Anwalts-Boutique, die jeweils besten Nachwuchskräfte eines Jahrgangs an die Kanzlei zu binden und eine schlagkräftige Mannschaft aufzubauen, beschränkt sind. Als die Londoner Magic-Circle-Kanzlei Allen & Overy bei ihm anklopft, entschließt er sich zum Wechsel. Er wird sofort Partner, weil er eigene Mandanten mit einbringt, und baut für die Sozietät in Mannheim die Praxisgruppe für gewerblichen Rechtsschutz auf. Grosch arbeitet zudem als Dozent an der Universität Freiburg und be-

geistert dort Jura-Studenten für das Patentrecht.

Viele junge Anwälte hätten sich übergelüchelt geschätzt, in so jungen Jahren Gesellschafter einer internationalen Kanzlei zu sein. Nicht so Grosch: „Mein unternehmerisches Ziel geht über die eigene Reputation weit hinaus. Ich möchte eine Partnerschaft mit einer starken Marke aufbauen, die für die Exzellenz ihrer Mitglieder steht. Daran scheitern viele Kanzleien“, sagt Grosch, der sich für die nächsten fünf Jahre vorgenommen hat, mit Quinn Emanuel eine reine Prozesskanzlei mit drei, vier weiteren Standorten und bis zu 100 Anwälten in Deutschland aufzubauen. Ein ambitioniertes Ziel. Denn bislang arbeiten in Mannheim rund zehn Anwälte für Quinn Emanuel, von denen neben Grosch nur Johannes Bukow Partnerstatus erlangt hat.

Anwalt mit Unternehmenseinstellung Dass Grosch auch als Anwaltsunternehmer Erfolg haben wird, daran lässt er keinen Zweifel. Weil er von seiner Ausgangsthese überzeugt ist: „Litigation wird nie Commodity sein.“ Unter der Bezeichnung Commodity verstehen die Topanwälte eine austauschbare Dienstleistung und damit den beruflichen Abstieg. Denn was alle Anwälte können, verliert schnell seinen Wert. Ein Börsengang etwa, der in den 90er-Jahren noch etwas Besonderes war, gehört heute zum Standardrepertoire eines gehobenen Wirtschaftsanzwalts – ebenso die Beratung bei einem Firmenkauf. Wenn Unterneh-

ren mit eigener Rechtsabteilung heutzutage überhaupt externen Rechtsrat einholen, dann meist über Beauty-Contests und unter Beteiligung der Einkaufsabteilung. Das sind die gängigen Methoden, um die Honorare der Wirtschaftsanwälte kräftig zu drücken. Dem extremen Preiswettbewerb muss sich Grosch nicht aussetzen. Denn es geht bei Patentstreitigkeiten oft um Streitwerte in Millionenhöhe. Zudem dürfen die Syndikusanwälte die Unternehmen, bei denen sie angestellt sind, nicht vor Gericht vertreten. Vor allem aber kommt es bei derartigen Wirtschaftsprozessen auf die Kompetenz des prozessführenden Anwalts an. Er muss sich den Respekt über Jahre erarbeiten, die zentralen Argumente kennen und wissen, wie er die komplexen technischen und wirtschaftlichen Sachverhalte in lebendiger Sprache selbstbewusst bei Gericht vorträgt.

Dass Grosch mit der Sprache wie ein Jurist versteht, beweist schon seine Doktorarbeit. Die über 500 Seiten starke Abhandlung wurde von der Universität Mannheim und dem Duodenverlag mit dem Preis für Sprache und Wissenschaft ausgezeichnet. „Viele Passagen erreichen ein stilistisches Niveau, das als beispielhaft für deutsche Sachprosa gelten kann“, lobte die Jury.

Sprachliche Exzellenz ist eine Grundlage des Erfolgs von Marcus Grosch, der Joseph Roth und Thomas Mann zu seinen Lieblingsautoren zählt. Hinzu kommt die Begeisterung für die wissenschaftlich-intellektuelle Durchdringung und Fortentwicklung des Rechts. Das hat er auch als Prozessvertreter von Motorola in dem Apple-Verfahren bewiesen. Denn es war bis dahin nicht entschieden, welche Sanktion einem Patentverletzer wie Apple trifft, wenn dieser nur Lizenzgebühren für die Zukunft, nicht aber für

Vergehen aus der Vergangenheit zahlen will. Die klare Antwort des Gerichts: Apple kann eine Lizenz für die Zukunft erst dann von Motorola verlangen, wenn es den Schadensersatzanspruch anerkennt. Bei standard-essenziellen Patenten wie dem GPRS-Schutzrecht von Motorola muss der Inhaber anderen Marktteilnehmern zwar grundsätzlich eine Lizenz einräumen – aber eben nur denjenigen, die fair handeln. Motorola kann anteiligen Gewinn an den iPads und iPhones einfordern. Das heißt: Apple muss offenlegen, wie viele Geräte es in Deutschland verkauft hat. Der Erfolg von Grosch freut auch den Apple-Konkurrenten Google – der Internetgigant hat jüngst die Handysparte von Motorola gekauft.

100

Anwälte für Prozessrecht – das ist das Ziel von Marcus Grosch für den deutschen Standort seiner Kanzlei. Bislang sind es zehn.

Quelle: Quinn Emanuel

# Machen Sie kurzen Prozess: jetzt Anzeigen.

Mit einer Anzeige im Handelsblatt-Spezial „Legal Success“ erreichen Sie die Top-Entscheider.

Nächste Ausgabe: 22. März 2012  
Anzeigenschluss: 13. März 2012

Nicolas Gauert	Michael Seidel
02 11.887-23 48	02 11.887-23 40
nicolas.gauert@iqm.de	michael.seidel@iqm.de

Handelsblatt  
Substanz entscheidet.