



Produkthaftung in den USA

Risiko bei Warenlieferungen in die USA für deutsche Exporteure beherrschbar

Für viele Unternehmen ist Produkthaftung ein Reizwort – besonders, wenn es um den US-Markt geht. Man hört von Produkthaftungsprozessen vor US-Gerichten aus den Medien. In die Schlagzeilen schaffen es nur die besonders skurrilen und drastischen Fälle. Das sind Fälle, in denen zum Beispiel enorme Summen an Schadensersatz eingeklagt werden. Die Presse berichtet meist nur von den Urteilen der sog. Jury und nicht vom finalen Ergebnis eines Verfahrens, wenn es mehrere Jahre durch die Instanzen gegangen ist. So war es auch im Falle Cynthia Robinson gegen die RJ Reynolds Tobacco Company.

März 2018, Dr. Thomas Rinne

Was geschah

Im Jahr 2006 verklagte Cynthia Robinson, die Witwe eines an Lungenkrebs verstorbenen Kettenrauchers, den Zigarettenhersteller Reynolds in Florida auf Schadensersatz. Die Jury sprach ihr mehr als 23 Mrd. US-Dollar zu. Cynthia Robinson hatte die Klage damit begründet, dass die Tabakindustrie die Schädlichkeit des Tabakkonsums kannte, aber lange Zeit verschwiegen und Zigaretten in Kenntnis der gesundheitlichen Risiken in verharmlosender Weise beworben habe. Eine solch hohe Urteilssumme lässt sich nur dadurch erklären, dass es in den USA neben dem herkömmlichen Schadensersatz auch sog. Strafschadensersatz („punitive damages“) gibt. Der eigentliche (sog. ausgleichende) Schadensersatz belief sich lediglich auf 16,9 Mio. US-Dollar. In Deutschland berichtete im Jahre 2014 u.a. der „Spiegel“ über den Fall. Es handelte sich aber damals um die (nicht rechtskräftige) Entscheidung von Laienrichtern (Jury). Ein halbes Jahr später hob das Bezirksgericht den Urteilsspruch in punkto Strafschadensersatz auf. Das Gericht reduzierte den Strafschadensersatz von

23,6 Mrd. US-Dollar auf 16,9 Mio. US-Dollar (!). Über diese drastische Reduzierung der „punitive damages“ wurde selbst in US-Medien wenig berichtet, in Deutschland gar nicht mehr. Dieses Beispiel zeigt, dass das Produkthaftungsrisiko in den USA häufig stark übertrieben dargestellt wird. Allerdings muss ein Exporteur die Produkthaftung in den USA natürlich im Blick haben und sollte geeignete Maßnahmen zur Reduzierung des Risikos ergreifen. Die gute (Zwischen-)Nachricht ist, dass eine Verurteilung zu Strafschadensersatz vor deutschen Gerichten nicht möglich ist. Entsprechende US-Urteile können in Deutschland nicht vollstreckt werden (anders dagegen die Verurteilung zu herkömmlichem, ausgleichendem Schadensersatz).

Typische Produktrisiken

Schadensersatzansprüche können auf

1. Fehler bei der Konstruktion,
2. Fehler bei der Herstellung eines Produkts,
3. untaugliche Bedienungsanleitungen und Warnhinweise sowie
4. unzureichende Produktbeobachtung

gestützt werden. Exporteure können das Risiko, in den USA wegen Schäden aufgrund von Produktfehlern in Anspruch genommen zu werden, reduzieren, wenn sie typische Produktfehler kennen, minimieren und bestenfalls vermeiden. In den USA unterscheidet man die folgenden Kategorien von Produktfehlern:

- **Konstruktions- bzw. Entwicklungsfehler:** Produkte können fehlerhaft konstruiert bzw. entwickelt worden sein, zum Beispiel, weil sie nicht dem jeweiligen Stand der Technik entsprechen.
- **Fabrikationsfehler:** Wenn bei der Herstellung eines – an sich fehlerfrei konstruierten – Produkts Fehler entstehen, ist von einem Fabrikationsfehler die Rede. Betroffen sein können einzelne Produkte oder ganze Serien von Produkten.
- **Fehlerhafte Bedien- und Warnhinweise:** Der Hersteller hat dem Nutzer oder Verbraucher zutreffende und leicht verständliche Bedienhinweise zu geben (Gebrauchsanweisungen) – und zwar in der Landessprache (in den USA auf Englisch und meist auch auf Spanisch). Bei Waren, die bei bestimmungsgemäßem Gebrauch für den Nutzer oder Dritte gefährlich werden können, hat der Hersteller vor Gefahren zu warnen. Sind die Bedien- oder Warnhinweise nicht treffend und deutlich formuliert, kann dies einen Produktfehler darstellen.
- **Unzureichende Produktbeobachtung** Auch nachdem der Hersteller sein Produkt auf den Markt gebracht hat, ist er dazu verpflichtet, weiter zu beobachten, wie sich das Produkt bewährt. Gibt es beispielsweise eine Häufung von Reklamationen, die darauf hindeuten, dass ein Produktfehler vorliegt – und dieser potenziell Gefahren für den Nutzer oder Dritte mit sich bringt –, muss der Hersteller aktiv eingreifen (typischerweise sind dann ein Produktrückruf und gegebenenfalls eine Anpassung des Produkts angezeigt). Die Verletzung dieser Pflichten kann die Produkthaftung auslösen.

Empfohlene Vorgehensweise

Vor dem erstmaligen Vertrieb von Produkten in die USA ist genau zu prüfen, ob und gegebenenfalls welche Zulassungsvoraussetzungen einzuhalten sind. In diesem Zusammenhang sind auch Bedienungsanleitungen auf ihre Tauglichkeit für den US-Markt zu überprüfen. Eine bloße Übersetzung deutscher Bedienungsanleitungen in die englische oder spanische Sprache reicht nicht aus, denn es sind unter Umständen Warnhinweise mit Symbolen zu verwenden, die – je nach Produkt – von verschiedenen US-Organisationen festgelegt werden. Beispielhaft seien die OSHA (Occupational Safety & Health Administration), die NEMA (National Electrical Manufacturers Association), die UL (Underwriters Laboratories) oder das ANSI (American National Standard Institute) genannt. In den meisten Fällen ist außerdem die Gründung einer eigenständigen US-Gesellschaft als Vertriebsunternehmen zu empfehlen. Zwar kann der deutsche Produkthersteller gleichwohl in Deutschland wegen eines Produktfehlers in Anspruch genommen werden. Wenn es aber eine US-Vertriebsgesellschaft gibt, die quasi dazwischengeschaltet ist, wird ein US-amerikanischer Kläger in aller Regel zuerst das amerikanische Unternehmen in Anspruch nehmen, weil dies aus verschiedenen prozessualen Gründen einfacher und für den Kläger kostengünstiger ist. Das liegt nicht zuletzt daran, dass amerikanische Anwälte solche Klagen auf der Basis eines Erfolgshonorars bearbeiten und keine nennenswerten Gerichtskosten anfallen – anders als in Deutschland. Bei der vertraglichen Gestaltung von Vertriebsvereinbarungen mit US-Partnern sollte darauf geachtet werden, die Haftung – soweit möglich – auf den US-Vertriebspartner zu verlagern. Dies muss durch den Abschluss einer Produkthaftungsversicherung ergehen, ebenfalls seitens des Herstellers und des US-Vertriebspartners. Unsere Dienstleistung im Bereich Risikomanagement von Exporteuren in die USA

- Wir entwickeln Strategien zur Vermeidung von Produktfehlern, z. B. durch den Abschluss von Qualitätssicherungsvereinbarungen in der Lieferkette.
- Wir beraten Unternehmen bei der Erstellung einer Risikoanalyse für konkrete Produkte.
- Wir gestalten Ihre Vertragsbeziehungen mit US-Vertriebsunternehmen.
- Wir beraten bei der Gründung von US-Tochtergesellschaften.
- Wir helfen beim Abschluss von Produkthaftungsversicherungen für die USA – ggf. in den USA – und prüfen Verträge.
- Wir realisieren die Verlagerung der Herstellereigenschaften auf Schwesterunternehmen.

Weitergehende Informationen enthält der Leitfaden zum Produkthaftungsrecht in den USA. Der Leitfaden steht hier zum Download bereit.

Ansprechpartner:

Dr. Thomas Rinne

E-Mail: rinne@buse.de | Tel: +49 69 989 7235-0

Web Version: <https://buse.de/insights/produkthaftung-in-den-usa/>