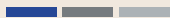


MY

PRODUKT- HAFTUNG IN DEN USA

HIDDEN
SECRETS

Ein Leitfaden für
deutsche Unternehmen



BUSE HEBERER FROMM

Produkthaftung in den USA

Ein Leitfaden
für deutsche Unternehmen

von Tobias F. Ziegler und Dr. Thomas Rinne

A service by



BUSE HEBERER FROMM

HIDDEN SECRETS

Tobias F. Ziegler
BRESSLER, AMERY & ROSS, P.C.
Attorneys at Law
17 State Street, New York, New York 10004, USA
Tel: (+1) 212 235 6428 Fax: (+1) 212 425 9337
E-mail: tziegler@bressler.com
www.bressler.com

Dr. Thomas Rinne
BUSE HEBERER FROMM
Rechtsanwälte Steuerberater
Bockenheimer Landstr. 101, D-60325 Frankfurt am Main
Tel: (+49) 69 989 7235 0 Fax: (+49) 69 989 5235 99
E-mail: rinne@buse.de
www.buse.de

Tobias F. Ziegler und Dr. Thomas Rinne, 4. Auflage (2017)
Tobias F. Ziegler und Dr. Thomas Rinne © 2017 Alle Rechte vorbehalten

Inhalt



I	Produktfehler	9
II	Haftungsvoraussetzungen	13
	1. Produkthaftungsrechtliche Anspruchsgrundlagen	14
	2. Persönliche Haftung von Managern	16
	3. Persönliche Haftung von Anteilseignern	18
III	Klagen vor US-Gerichten	21
	1. Gerichtliche Zuständigkeit	22
	2. Strafschadensersatz	26
IV	Vollstreckbarkeit von US-Urteilen in Deutschland	39
V	Risikomanagement	46



BUSE HEBERER FROMM



Attorney at Law
Tobias F. Ziegler
tziegler@bressler.com

Tobias F. Ziegler ist ein in New York ansässiger, deutschsprachiger Wirtschaftsanwalt und Partner der Kanzlei Bressler Amery & Ross. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung europäischer Unternehmen in Fragen des amerikanischen Wirtschaftsrechts und des Markteinstiegs in den USA. Er verfügt über langjährige Erfahrung und zahlreiche internationale und amerikanische Kontakte im Bereich der Beratung internationaler Unternehmen und Privatpersonen, u. a. in Fragen des amerikanischen Gesellschafts-, Vertrags-, Produkt haftungs- und Markenrechts.



Rechtsanwalt, Abogado
Dr. Thomas Rinne
rinne@buse.de

Dr. Thomas Rinne ist ein international erfahrener Wirtschaftsanwalt und Partner der Kanzlei Buse Heberer Fromm in Frankfurt am Main. Er berät seit mehr als 20 Jahren vorwiegend mittelständische Unternehmen im Exportgeschäft und bei der Gestaltung von Vertriebsstrukturen im In- und Ausland sowie beim Markteintritt in den USA, u. a. auch im Zusammenhang mit der Gründung von Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Aufgrund seiner Funktion als Präsident eines Internationalen Anwaltsnetzwerkes (2005 – 2009) verfügt er über zahlreiche persönliche Kontakte zu ausländischen Wirtschaftskanzleien an den wichtigsten Standorten in Europa, den USA, Lateinamerika und Asiens. Er beherrscht - neben seiner Muttersprache Deutsch - verhandlungssicher Englisch, Spanisch und Französisch.

Dr. Rinne wurde 2017 bereits zum vierten Mal in Folge von „Best Lawyers in Germany“ als „Best Lawyer in International Trade Law“ ausgezeichnet.



Einleitung

Produkthaftung ist aus Sicht deutscher Unternehmen ein Reizwort, insbesondere, wenn es um Produkthaftungsfälle in den USA geht. Denn aus Presseveröffentlichungen ist vielen Unternehmen bekannt, daß vor US-Gerichten häufig exorbitant hohe Schadensersatzforderungen geltend gemacht werden. Solche Schadensersatzforderungen können ein Ausmaß erreichen, das in Deutschland und in anderen europäischen Ländern nicht entfernt realistisch wäre. Das liegt an den grundsätzlich unterschiedlichen Rechtsordnungen auf dem europäischen Kontinent und dem US-amerikanischen Recht. Das amerikanische Schadensersatzsystem, sieht neben dem - auch in Deutschland bekannten - herkömmlichen Schadensersatz (Ausgleich des materiellen und immateriellen Schadens) auch den so genannten Strafschadensersatz ("punitive damages") vor. Verurteilungen zu Strafschadensersatz können die Summe des zugesprochenen herkömmlichen Schadensersatzes um ein Vielfaches übersteigen.

Nicht selten sprechen uns Mandanten an und fragen, ob sie es angesichts dieser Rechtslage überhaupt riskieren sollen, ihre Produkte in die USA zu vertreiben. Schon die Erfahrung vieler tausend Unternehmen, die den US-Markt von Deutschland aus oder durch Niederlassungen und Tochtergesellschaften in den USA bedienen, beantwortet diese Frage im positiven Sinne. Aber selbstverständlich gibt es

wirtschaftliche und vor allem rechtliche Rahmenbedingungen, die dabei zu beachten sind und eine sorgfältige Planung erforderlich machen. Vor allem sollte die Entscheidung eines deutschen Unternehmens, den US-Markt zu bedienen, nicht übereilt getroffen und umgesetzt werden. Bei sorgfältiger und zeitiger Planung kann das Produkthaftungsrisiko durch gestalterische Maßnahmen beherrscht werden und es sollte Unternehmen nicht von vornherein abschrecken, den US-Markt für sich zu entdecken.





Produktfehler

Bei Produktfehlern werden die folgenden Arten unterschieden:

- 01 Konstruktions- bzw. Entwicklungsfehler
- 02 Fabrikationsfehler
- 03 Fehlerhafte Bedien- und Warnhinweise
- 04 Unzureichende Produktbeobachtung im Feld

01

Konstruktions- bzw. Entwicklungsfehler

Produkte können fehlerhaft konstruiert bzw. entwickelt worden sein, zum Beispiel, weil bei der Konstruktion Regeln nicht beachtet worden sind, die dem jeweiligen Stand der Technik entsprechen.

02

Fabrikationsfehler

Wenn bei der Herstellung eines – an sich fehlerfrei konstruierten – Produkts Fehler entstehen – typische Montagsautos o. ä. – ist von einem Fabrikationsfehler die Rede. Betroffen sein können einzelne Produkte oder ganze Serien von Produkten.

03

Fehlerhafte Bedien- und Warnhinweise

Der Hersteller eines Produkts hat dem Verbraucher zutreffende und leicht verständliche Bedienhinweise zu geben (Gebrauchsanweisungen). Bei Waren, die bei nicht bestimmungsgemäßem Gebrauch für den Nutzer oder Dritte gefährlich werden können, hat der Hersteller in geeigneter Weise vor entsprechenden Gefahren zu warnen. Sind die Bedien- oder Warnhinweise nicht zutreffend formuliert, kann dies einen Produktfehler darstellen.



04

Unzureichende Produktbeobachtung im Feld

Auch nachdem der Hersteller sein Produkt auf den Markt gebracht hat, hat er die Verpflichtung, weiter zu beobachten, wie sich das Produkt im Markt bewährt. Gibt es beispielsweise Reklamationen, die darauf hindeuten, dass ein Produktfehler vorliegt, der potenziell Gefahren für den Verbraucher 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.





BUSE HEBERER FROMM



Haftungsvoraussetzungen

1. Produkthaftungsrechtliche Anspruchsgrundlagen

Als Rechtsgrundlagen für einen Produkthaftungsanspruch kommen entweder vertragliche Ansprüche in Betracht (breach of warranty) oder Ansprüche aus unerlaubter Handlung (negligence). Im Bereich der Produkthaftung im engeren Sinne spricht man von einer verschuldensunabhängigen Haftung (strict liability in tort).

Der Käufer eines Produktes kann gegen den Verkäufer einen Schadenersatzanspruch aufgrund einer mit der deutschen Sachmängelhaftung vergleichbaren Schadenersatzanspruch haben (breach of warranty). Ein solcher Anspruch ist auch in den USA gesetzlich geregelt und setzt voraus, dass eine ausdrückliche oder stillschweigend zugesicherte Eigenschaft des Produkts nicht vorlag. Diese Haftung setzt ein Verschulden des Herstellers voraus. In aller Regel ist der Hersteller aber nicht derjenige, der das Produkt an den Verbraucher verkauft, weshalb diese vertragliche Haftung in den meisten Fällen das Verhältnis zwischen dem Händler und dem Verbraucher betrifft.

Daneben kommt eine Haftung aus unerlaubter Handlung in Betracht, wenn der Hersteller zumindest fahrlässig gehandelt hat (Negligence). Das Verschulden muss in diesem Fall vom Anspruchsteller bewiesen werden.



Im Bereich der Produkthaftung im engeren Sinne spricht man von einer verschuldensunabhängigen Haftung (Strict Liability in Tort). Sie ist in den USA von der Rechtsprechung entwickelt worden, ein Produkthaftungsgesetz gibt es nicht. Hiernach haftet der Hersteller für einen Produktfehler, wenn dieser ursächlich für die Entstehung eines Schadens ist, gegenüber jedermann, der aufgrund des Produktfehlers einen Schaden erleidet (also auch gegenüber Dritten, die nicht Vertragspartner des Herstellers sind).

2. Persönliche Haftung von Managern

In Ausnahmefällen lässt es das amerikanische Recht zu, dass ein angeblich verletzter Kläger den Manager eines Unternehmens persönlich auf Schadensersatz in einem Produkthaftungsfall in Anspruch nimmt. "Manager" in diesem Sinne sind Direktoren, Verantwortliche Leiter oder Leitende Angestellte des Unternehmens. Eine persönliche Haftung kommt aber nur dann in Betracht, wenn der Manager die rechtswidrige Handlung selbst begangen, sie genehmigt oder jemanden dazu angewiesen hat oder wenn er die Gefährlichkeit oder risikobehaftete Situation, für welche er die Aufsichtspflicht hatte, kannte (oder kennen musste) und wusste oder wissen musste, dass daraus eine Verletzung resultieren konnte und er es unterlassen hat, Maßnahmen zu ergreifen, um den Schaden abzuwenden.

Es kann aber Folgendes festgestellt werden:

A _____ Manager werden in Produkthaftungsfällen nur selten verklagt. Entsprechende Fälle (case law) auf diesem Gebiet belegen, dass es sehr wenige Produkthaftungs- oder ähnliche Fälle gibt, in denen ein Manager persönlich verklagt wurde.

B _____ Die persönliche Verantwortlichkeit eines Managers ist nicht einfach zu beweisen. Wenn nicht der Vorwurf gegen den Manager erhoben werden kann, er habe verschwörerisch, arglistig, vorsätzlich oder rücksichtslos gehandelt, wird es der Kläger in der Mehrzahl der Fälle nicht leicht haben, die grobe Fahrlässigkeit (oder einen schwereren Verschuldensgrad) des Managers zu beweisen.

C _____ Wenn der Manager seinen Wohnsitz außerhalb der Vereinigten Staaten oder außerhalb des US-Staates hat, in dem er verklagt wird, besteht entweder keine "persönliche Zuständigkeit" des Gerichts oder der Manager hat zumindest gute Argumente gegen die Zuständigkeit. Siehe hierzu unten Abschnitt III. 1 (gerichtliche Zuständigkeit).

3. Persönliche Haftung von Anteilseignern

Deutsche Exporteure sollten darauf achten, dass sie in den USA mit einer Gesellschaft agieren, die eine beschränkte Haftung ihrer Anteilseigner (Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft) vorsieht. Im amerikanischen Recht sind dies die "Corporation" (vergleichbar einer Aktiengesellschaft) und die "Limited Liability Company" (in gewissen Aspekten vergleichbar mit der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung). Grundsätzlich ist die Haftung auf den Betrag des Kapitals beschränkt, das der Gesellschafter in die Gesellschaft eingelegt hat. Der Gesellschafter haftet im Normalfall nicht für die Verbindlichkeiten bzw. Schulden dieser Gesellschaft.

Gerichte in den Vereinigten Staaten lassen aber in Ausnahmefällen den Haftungsdurchgriff auf den oder die Gesellschafter der juristischen Person persönlich zu (der rechtliche Begriff lautet auf Englisch wörtlich: „Piercing the Corporate Veil“, was so viel heißt wie das „Durchstechen des Schleiers der Gesellschaft“). Gerichte stützen die Entscheidung, die rechtliche Selbständigkeit der juristischen Person aufzuheben, auf verschiedene im US-Recht vertretene Theorien. Es gibt viele Kriterien, die das Gericht hierbei in Betracht ziehen kann, u. a. ob die juristische Person nur gegründet wurde, um einen Betrag zu begehen, ob sie offensichtlich unterkapitalisiert ist und ob sie nicht wie eine vom Inhaber getrennte rechtliche Einheit geführt worden ist. Das

Gewicht, das den genannten Kriterien zukommt, variiert von Bundesstaat zu Bundesstaat.

Es ist aber festzustellen:

A _____ US-Gerichte wenden nur in seltenen Fällen die Durchgriffshaftung an.

B _____ Es ist kaum eine Entscheidung eines US-Gerichts zu finden, in der der Anteilseigner einer nichtamerikanischen juristischen Person mit beschränkter Haftung im Wege der Durchgriffshaftung verurteilt worden ist. Das heißt nicht, dass ein US-Gericht eine Durchgriffshaftung nicht möglicherweise doch bejahen würde. Aber es wird darin zögerlich sein, denn die Voraussetzungen hierfür sind nach dem ausländischen Gesellschaftsrecht einerseits und dem Recht für US-Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung des US-Rechts andererseits sehr unterschiedlich.

C _____ Wichtig ist hervorzuheben, dass ausländische Unternehmen sowie ihre Filialen und Tochtergesellschaften mit der richtigen rechtlichen Beratung eine Reihe von Maßnahmen ergreifen können, um das Risiko einer Durchgriffshaftung zu reduzieren.

D _____ Eine verbreitete Annahme unter Ausländern ist, dass es ihnen vor amerikanischen Gerichten und Juries wegen Voreingenommenheit gegenüber Ausländern, Bevorzugung von amerikanischen Gegnern, Ausländerfeindlichkeit und ähnlichem schlecht ergehen werde. Studien stützen jedoch diese Annahme nicht. Sie belegen vielmehr, dass ausländische Beklagte oder Kläger in Zivilrechtsfällen vor US-Bundesgerichten ihre Klagen sogar häufiger gewinnen als amerikanische Parteien, und dies gilt auch für Produkthaftungsfälle.



BUSE HEBERER FROMM



Klagen vor US-Gerichten

1. Gerichtliche Zuständigkeit

Ein Nichtansässiger, der in einem bestimmten US-Staat verklagt wird (entweder vor einem bundesstaatlichen oder einem Bundesgericht), kann in vielen Fällen erfolgreich vorbringen oder zumindest rechtlich solide argumentieren, dass das Gericht über ihn als Nichtansässigen keine Gerichtsgewalt hat ("personal jurisdiction"). Der Nichtansässige kann ein Unternehmen oder eine natürliche Person aus einem anderen Land oder aus einem anderen US-Staat sein. In den vergangenen Jahren wurden die Kriterien, nach denen sich die Zuständigkeit eines Gerichts richtet, aufgrund einiger Schlüsselentscheidungen des US-Supreme Court verschärft. Dies gilt auch für Produkthaftungsfälle.

In vielen Fällen besteht die erste Verteidigung des nichtansässigen Beklagten in einem Produkthaftungsfall darin, die Zuständigkeit des amerikanischen Gerichts zu bestreiten. Die Klägeranwälte sind in der Regel nicht daran interessiert, in einen langen und ermüdenden Kampf um die Zuständigkeit verwickelt zu werden, zumal gegen ein Urteil über die Zuständigkeit auch immer ein Rechtsmittel zulässig ist, wodurch die Prozessdauer weiter verzögert werden kann. Dies kann im Ergebnis dazu führen, dass entweder gar keine Klage gegen den Nichtansässigen eingereicht oder ein außergerichtlicher Vergleich angestrebt wird, der für den Nichtansässigen gegebenenfalls recht vorteilhaft

ist. Das bedeutet nicht, dass eine solche Verteidigung bei allen nichtansässigen Beklagten möglich oder erfolgreich ist. Aber es ist eine Möglichkeit, die entweder im Prozess direkt zum Erfolg führen (Klageabweisung) oder zumindest dazu beitragen kann, dass ein besserer Vergleich zustande kommt. Diese Verteidigung kann also zur Reduzierung des Produkthaftungsrisikos führen.

Der Oberste US-Gerichtshof hat die Kriterien für die Bestimmung der gerichtlichen Zuständigkeit in derartigen Fällen inzwischen konkretisiert. Wenn ein Unternehmen nennenswerte "dauerhafte und systematische" Kontakte zu einem US Bundesstaat hat, ist nach der US-Rechtsprechung klar, dass dieses Unternehmen vor den Gerichten dieses Staates wegen jeder Art von Ansprüchen verklagt werden kann.

Wenn aber ein Unternehmen nur geringe Kontakte zu einem bestimmten US Bundesstaat hat oder gar keine, war die Rechtslage hinsichtlich der Zuständigkeit bisher nicht eindeutig. Gerichte in verschiedenen Bundesstaaten vertraten in der Vergangenheit dazu unterschiedliche Ansichten.

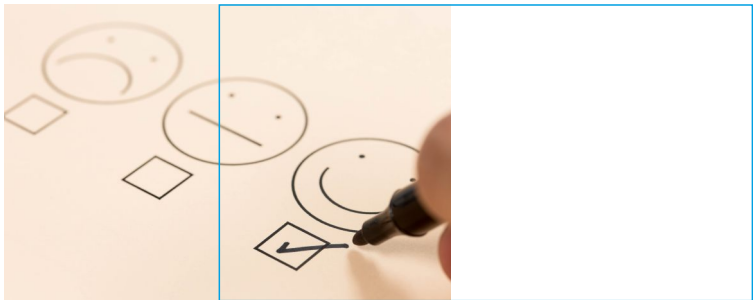
Bisher konnte ein ausländisches Unternehmen in einem US-Bundesstaat von Geschädigten verklagt werden, wenn das ausländische Unternehmen seine Produkte auf den Markt gerade dieses Bundesstaates gebracht hat. Dies galt

auch bereits, wenn der Verkäufer nur wusste oder hätte wissen müssen, dass die Produkte aufgrund des Einleitens in den Handelsstrom in den US-Bundesstaat gelangen konnten, in dem der Käufer von dem Produkt geschädigt wurde; so die **Theorie des „Einleitens in den Handelsstrom“ („Stream of Commerce Theory“)**.

Es wurde allerdings zum Teil als ungerecht angesehen, ein ausländisches Unternehmen irgendwo in den USA zu verklagen, selbst wenn es nur geringe oder gar keine Kontakte zu dem US-Bundesstaat hatte, in dem die Klage erhoben wurde. Deshalb wurde die Ansicht vertreten, dass ein Unternehmen in einem bestimmten US-Staat aufgrund eines fehlerhaften Produkts nur dann verklagt werden konnte, wenn es nennenswerte Maßnahmen getroffen hatte, um gerade in dem konkreten US-Bundesstaat Geschäfte zu machen; so die **Theorie des „zielgerichteten Inverkehrbringens“ („Purposeful Availment theory“)**.

Der Oberste US-Gerichtshof hat sich dazu auf den Standpunkt gestellt, dass die Tatsache des Einleitens in den Handelsstrom für die "allgemeine Zuständigkeit" nicht relevant ist. Zwei jüngere Entscheidungen des Oberstes US-

Gerichtshofs (J. McIntyre Machinery Ltd. v. Nicastro, und Goodyear Dunlop Tyres Operations S.A. v Brown et ux., beide Urteile vom 27.06.2011) werden voraussichtlich dazu führen, dass Gerichte der Bundesstaaten und Bundesgerichte die engere Theorie des "zielgerichteten Inverkehrbringens" zur Bestimmung der besonderen persönlichen Zuständigkeit in Produkthaftungs-fällen unter Beteiligung von ausländischen Unternehmen anwenden werden. Es zeichnet sich hier eine eindeutig unternehmerfreundliche Tendenz ab.



2. Strafschadensersatz

2.1. Grundsätzliches zum Strafschadensersatz

Der wesentliche sachliche Unterschied zwischen der Produkthaftung in Deutschland einerseits und in den USA andererseits besteht darin, dass es in den USA den sog. Strafschadensersatz gibt („punitive damages“). Beim Strafschadensersatz handelt es sich um eine Form von Schadensersatz, der vom Kläger aufgrund einer verwerflichen Handlungsweise seitens des Beklagten geltend gemacht werden kann. Er unterscheidet sich von dem Schadensersatz im Sinne des deutschen Rechts insofern, als dieser zusätzlich zum ausgleichenden Schadensersatz (im US-Recht: „compensatory damages“) zugesprochen werden kann und diesen häufig um ein Vielfaches übersteigt. Er dient – ähnlich wie eine Strafe – der Vergeltung oder Abschreckung.

Grundsätzlich kann festgestellt werden, dass eine Verurteilung zu Strafschadensersatz – statistisch betrachtet - nur in seltenen Fällen erfolgt. Die Voraussetzungen, die ein Kläger erfüllen muss, um eine Verurteilung zu Strafschadensersatz zu erreichen, sind recht hoch.

Flächendeckende statistische Daten dazu, mit welcher Häufigkeit es zur Verurteilung zu Strafschadensersatz kommt, stammen bereits aus dem Jahre 2005. Eine aus diesem Jahr stammende Studie des US-Justizministeriums zu Verurteilungen, bei denen Strafschadensersatz zugesprochen wurde, führte zu dem Ergebnis, dass in dem Untersuchungszeitraum Strafschadensersatz in weniger als fünf Prozent (5 %) aller Zivilrechtsurteile zugesprochen wurde. Die Studie hatte zivilrechtliche Fälle aller Art zum Gegenstand, darunter nur eine relativ geringe Zahl von Produkthaftungsfällen. Die angegebenen Prozentzahlen würden also sogar noch geringer ausfallen, wenn man nur die Produkthaftungsfälle betrachten würde.

Des Weiteren stellte die Studie fest:

A _____ Strafschadensersatz wurde bei Klagen aufgrund unerlaubter Handlungen nur in 3 % der Fälle zugesprochen, in denen der Kläger erfolgreich war; bei Schadensersatzklagen aus Vertrag waren es 8 Prozent.

B _____ Ärztliche Behandlungsfehler: Im Jahre 2005 wurde Strafschadensersatz nur in 1 Prozent aller Fälle zugesprochen, in denen Opfer wegen ärztlicher Behandlungsfehler geklagt haben.

C _____ Produkthaftung: Im Jahre 2005 wurde Strafschadensersatz nur in 1 Prozent aller Produkthaftungsfälle zugesprochen, in denen der Kläger erfolgreich war. Dies schließt Asbest- und andere Produkthaftungsfälle ein.

Aufgrund einer langfristigen Untersuchung von Urteilen staatlicher Gerichte in den 75 bevölkerungsreichsten Landkreisen ("Counties") hat das Justizministerium festgestellt, dass die Verurteilung zu Strafschadensersatz über die Jahre auch nicht zugenommen hat:

A _____ In Zivilprozessverfahren ist der Prozentsatz von Urteilen, in denen einem Kläger Strafschadensersatz zugesprochen worden ist, beständig niedrig – 6 Prozent im Jahre 1992, 4 Prozent im Jahre 1996, 6 Prozent im Jahre 2001 und 5 Prozent im Jahre 2005.

B _____ In Fällen von unerlaubten Handlungen lag er sogar noch niedriger: 3,3 Prozent im Jahre 1996, 5,3 % im Jahre 2001 und 3,6 % im Jahre 2005.

C _____ Bei ärztlichen Behandlungsfehlern lag die Quote von Urteilen mit Strafschadensersatz im Jahre 1996 bei lediglich 1,1 Prozent, im Jahre 2001 bei 4,9 Prozent, im Jahre 2005 bei 2,6 Prozent.

D _____ In Produkthaftungsfällen lag die Quote zwar etwas höher, dafür aber im Berichtszeitraum eindeutig rückläufig: 7,7 Prozent im Jahre 1996, 4,2 % im Jahre 2001 und 1,3 Prozent im Jahre 2005.

E _____ Der Prozentsatz von Klägern, die in Vertragsangelegenheiten erfolgreich Strafschadensersatz geltend gemacht haben, lag im Jahre 2005 nicht höher als im Jahre 1996 und der Anteil von Klägern, die obsiegten, lag in beiden Jahren bei 8 Prozent.

Diese Zahlen zeigen: Allein die Tatsache, dass ein Kläger Strafschadensersatz geltend macht, bedeutet noch nicht, dass dieser auch tatsächlich zugesprochen wird.

In vielen Fällen wird die Verurteilung zu extrem hohem Strafschadensersatz durch die Jury nach einer Überprüfung in der Rechtsmittelinstanz entweder erheblich reduziert oder sogar aufgehoben. Dabei führt die Einlegung eines Rechtsmittels oder die Androhung eines solchen oft zum Ab-

schluss eines Vergleichs, der im Ergebnis weit unter dem Schadensersatzspruch der Jury liegt.

Wie dargestellt werden wird, haben viele U. S. Bundesstaaten eine Begrenzung oder eine Kappungsgrenze bei der Verurteilung zu Strafschadensersatz eingeführt. Hinzukommt, dass der US-Supreme Court (höchster Gerichtshof der USA) exzessive Strafschadensersatzurteile als willkürlich, irrational und sogar verfassungswidrig verworfen hat; damit hat er Richtlinien für die unteren Gerichte gegeben. Von dieser Rechtsprechung sind sowohl die Bundesgerichte als auch die Gerichte der einzelnen Staaten betroffen.

In den Fällen, in denen Strafschadensersatz tatsächlich zugesprochen wird, kann dieser erheblich sein. Dennoch: solange ein Unternehmen, das ein Produkt oder Einzelteil produziert, nicht arglistig, betrügerisch, rücksichtslos oder ähnlich verwerflich handelt - und dies gilt auch bezüglich der Konstruktion, Herstellung, Qualitätskontrolle, Hinweise und Warnungen - ist das Risiko einer Verurteilung zu Strafschadensersatz gering. Das gleiche gilt in Bezug auf nicht mit der Herstellung befasste Verkäufer eines solchen Produktes oder für andere in der Vertriebskette, solange diese nicht verwerflich handeln. Das Vertuschen eines bekannten oder vermuteten Ri-



sikos oder der unterlassene Rückruf von als fehlerhaft erkannten oder vermuteten Waren sind Beispiele für verwerfliches Handeln in diesem Sinne.

Durch die Reformen wird das Produkthaftungsrisiko für Hersteller und Verkäufer von Waren erheblich reduziert. Die Reformen haben außerdem dazu geführt, dass diejenigen US-Staaten, in denen eine solche Reform erfolgte, zu attraktiveren Orten für Investoren und den Handel geworden sind.

Um nur einige wenige Beispiele zu nennen:

Vor der Gesetzgebungsreform im Jahre 2005 waren die Gerichte des Bundesstaates Mississippi dafür bekannt, dass sie geradezu ein Paradies für Verurteilungen zu exorbitanten Schadensersatzbeträgen waren. Die umfassende Gesetzgebungsreform in Ohio wurde von dem Präsidenten eines kleineren Unternehmens in Ohio damit kommentiert, dass sie große Hindernisse für kleinere Unternehmen, die erfolgreich operieren wollen, beseitige.

Die Reformen in Texas erwiesen sich sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher als vorteilhaft. Die Lebenshaltungskosten und Kosten der

Unternehmen waren aufgrund der steigenden Kosten für die Verteidigung gegen Zivilklagen wegen angeblicher Verletzungen und erheblicher Strafschadensersatzurteile angestiegen. Die Reform der Gesetze aus dem Jahre 1995, so ein Bericht des "National Center for Policy Analysis", habe „wesentliche wirtschaftliche Vorteile“ mit sich gebracht, positive Auswirkungen auf die gesamte Wirtschaft gehabt und habe die Schaffung von dauerhaften Arbeitsplätzen positiv beeinflusst.

Im Jahre 2005 wurde im Bundestaat Missouri zudem eine unternehmensfreundliche Reformgesetzgebung im Bereich der unerlaubten Handlung (einschließlich der Produkthaftung) verabschiedet. Im selben Jahr folgte auch der Bundesstaat South-Carolina diesem Beispiel mit der Verabschiedung eines entsprechenden Gesetzes.

2.2. Reformen im Bereich der Produkthaftung

Einige US-Staaten haben etwa zwischen den Jahren 2003 und 2006 neue Gesetze in Bezug auf das System der unerlaubten Handlung und Produkthaftungsklagen erlassen. Andere Staaten haben solche Reformen bereits früher auf den Weg gebracht. Die neuen Gesetze schränken Produkthaftungsklagen und die Verurteilung zu Schadensersatz erheblich ein, begrenzen und steuern ihn. Außerdem enthalten sie eine große Zahl weiterer vorteilhafter Eigenschaften für Hersteller, Verkäufer und andere in der Vertriebskette.

Trotz einer deutlichen Verlangsamung der Reformgesetzgebung in den letzten Jahren wird sich der Trend vermutlich fortsetzen. Einige Staaten, die bis jetzt noch keine Gesetzgebungsreform im Bereich der Produkthaftung auf den Weg gebracht haben, scheinen dazu bereit zu sein und einige, die dies bereits getan haben, führen möglicherweise weitere Reformen durch.

Die Speerspitze der Reform des Bundesrechts und der Reform vieler Bundesstaaten zielt auf Maßnahmen im Bereich der Arzthaftung ab, da in diesem Bereich hohe Versicherungskosten entstehen und eine Fülle von Klagen im Bereich von Kunstfehlern gegen Ärzte, Zahnärzte, Kranken-

häuser und andere erhoben wird. Einige Staaten haben die Reformen für Zivilrechtsklagen und für den Bereich der Arzthaftung bereits gebündelt. Gleiches gilt für den Fall der Produkthaftung. Andere werden möglicherweise folgen.

Obwohl von Staat zu Staat unterschiedlich, nachfolgend einige der Hauptmerkmale der bisherigen Reformen im Bereich der Produkthaftung:

A _____ Kappung (Begrenzung der Höhe nach) von Nichtvermögensschäden;

B _____ Kappung von Strafschadensersatz und Einführung strengerer Kriterien und Kontrollen für die Verurteilung zu Strafschadensersatz;

C _____ Verschärfung der rechtlichen Voraussetzungen im Bereich der Produkthaftung, z. B. bzgl. der Beweislast des Klägers, sowie die Schaffung von Verteidigungsmöglichkeiten für Hersteller und andere;

D _____ die Begrenzung oder der Ausschluss einer gesamtschuldnerischen Haftung bei mehreren Beklagten;

E _____ die Einführung oder Verkürzung von Fristen für die Klageerhebung;

F _____ die Einschränkung der Zulässigkeit von Klagen von Nichtanwässigen in einem bestimmten US-Staat sowie die Beschränkung der Zuständigkeit für derartige Klagen auf ein bestimmtes Gericht;

G _____ die Einführung einer Missbrauchsgebühr (für die Parteien und ihre Prozessbevollmächtigten) für die Einreichung mutwilliger Klagen ("frivolous lawsuits").

Die Einführung einer Kappung (Begrenzung der Höhe nach) für Nichtvermögensschäden und Strafschadensersatz bedeutet natürlich auch nicht, dass der Maximalbetrag auch zugesprochen wird.

Im Jahre 2005 wurde ein Bundesgesetz verabschiedet, das Sammelklagen betrifft (**Class Action Fairness Act**). Bei einer "Sammelklage" („class action“) im Bereich der Produkthaftung handelt es sich um eine Klage, bei der sich mehrere Kläger zusammen schließen - häufig aus vielen verschiedenen US-Staaten -, die behaupten, Verletzungen durch das gleiche Produkt oder den gleichen Artikel erlitten zu haben, um zivilrechtlich gemeinsam gegen den selben Beklagten vorzugehen. Dieses Gesetz hat erhebliche Auswirkungen auf Fälle und Klagen z. B. im Bereich defekter Produkte, Arzneimittel und Kraftfahrzeuge gehabt.

Der Class Action Fairness Act verbietet den Gerichten der Bundesstaaten in vielen Fällen, Sammelklagen zu verhandeln, die sie vor der Reform zugelassen hatten und sie müssen diese an Bundesgerichte verweisen. Das Gesetz verbietet es den Gerichten der Bundesstaaten insbesondere, Sammelklagen anzunehmen, welche die Geltendmachung von Ansprüchen von mehr als 5 Millionen US-Dollar betreffen und in denen einzelne Kläger nicht in dem US-Staat ansässig sind, wo der Beklagte sitzt. Das Gesetz hat dazu geführt, dass viele Sammelklagen nicht mehr eingebracht werden, weil die Richter der Bundesgerichte gezwungen sind, die Präzedenzfälle höherer Gerichte und das Recht verschiedener Bundesstaaten zu berücksichtigen.

sichtigen. Wirtschaftsverbände machen geltend, dass es notwendig ist, mutwillige Prozesse (von vornherein unbegründete Klagen) zu verringern und der Tatsache vorzubeugen, dass Klägeranwälte sich gerade an diejenigen Gerichte wenden, die traditionell den Klägern gewogen waren ("Forum-Shopping"); dies stelle eine unfaire Praxis dar. Gewisse, der Klägerseite gewogene Gerichte der Staaten, sind bekannt dafür, Vergleiche in beträchtlicher Höhe herbeigeführt zu haben, in denen wenig für die Kläger der Sammelklage herauskam, die Anwälte, die den Prozess geführt haben, aber hohe Honorare erhielten.

Im Jahre 2005 verabschiedete der US-Kongress den „Public Readiness and Preparedness Act“, kurz „PREP“ genannt. Das Gesetz erklärt alle Klagen gegen Hersteller eines Arzneimittels, Impfstoffs oder medizinischen Gerätes, das für eine Krankheit oder Funktionsstörung bestimmt ist, die der US-Secretary of Health and Human Services als öffentlichen Gesundheitsnotfall ausruft, für unzulässig. Dem Gesundheitsminister steht ein großer Spielraum zur Verfügung, da das Gesetz nicht definiert, wann ein Gesundheitsnotfall vorliegt. Auch in Fällen, in denen ein Arzneimittel, Impfstoff oder Gerät fehlerhaft oder täuschend etikettiert wurde, scheint dieser Unzulässigkeitsgrund einzugreifen.

Angesichts der Kontroversen um den im Jahre 2010 verabschiedeten „Patient Protection and Affordable Care Act“ („Obamacare“) sind weitere Reformen auf diesem Gebiet ungewiß.



PREP

»Public Readiness
and Preparedness Act«

IV

Vollstreckbarkeit von US-Produkthaftungsurteilen in Deutschland

Bisher wurde die Rechtslage zur Produkthaftung in den USA beleuchtet. Wie stellt sich die Situation aber dar, wenn ein deutsches Unternehmen in den USA erfolgreich auf Zahlung von Schadensersatz in Anspruch genommen worden ist und der Kläger das Urteil gegen das deutsche Unternehmen vollstrecken will?

Dabei sind grundsätzlich zwei unterschiedliche Konstellationen denkbar:

01 das deutsche Unternehmen hat in den USA Vermögensinteressen

02 das deutsche Unternehmen hat in den USA kein Vermögen.

01

Sofern das verurteilte deutsche Unternehmen in den USA Vermögen hat, funktioniert die Vollstreckung in den USA grundsätzlich nicht anders als gegen US-Unternehmen, abgesehen davon, dass das Urteil zunächst in Deutschland ordnungsgemäß zugestellt worden sein muss (sofern es nicht ohnehin in den USA zugestellt werden kann, weil es z. B. dort eine Niederlassung gibt). Zu den Vermögenwerten in den USA, die für eine Vollstreckung in Betracht kommen, zählen Immobilien, Kontoguthaben, aber auch eine Beteiligung an einem US-Unternehmen, insbesondere im Falle einer Tochtergesellschaft.

02

Die Vollstreckung eines US-Urteils gegen einen deutschen Beklagten in dessen Vermögen in Deutschland ist erst möglich, wenn das US-Urteil durch das zuständige deutsche Gericht anerkannt und für vollstreckbar erklärt worden ist.

In diesem Anerkennungsverfahren prüft das deutsche Gericht grundsätzlich nicht nach, ob der Beklagte in den USA zu Recht verurteilt worden ist oder nicht. Anwendbar sind die Vorschriften der deutschen Zivilprozessordnung, §§ 328, 722 und 723 ZPO; ein bilaterales deutsch/US-amerikanisches Abkom-

men zur Anerkennung von Gerichtsurteilen aus dem jeweils anderen Land gibt nicht.

Voraussetzungen für eine Anerkennung des Urteils sind:

A ——— das US-Gericht muss zuständig gewesen sein, d. h. es müssen sowohl die Voraussetzungen der sachlichen Gerichtsgewalt ("subject matter jurisdiction") als auch der persönlichen Gerichtsgewalt ("personal jurisdiction") vorgelegen haben.

B ——— Selbstverständlich muss die Klage ordnungsgemäß zugestellt worden sein.

C ——— Sodann gelten nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs für die Anerkennung von US-Schadensersatzurteilen im Produkthaftungsbereich folgende Grundsätze:

AA US-Urteile, die lediglich compensatory, actual und future damages, einschließlich Schmerzensgeld, zusprechen, sind grundsätzlich vollstreckbar. In extremen Einzelfällen kann der

deutsche Richter bei besonders hohen Schadensersatzansprüchen dieser Art eine Anerkennung wegen des Verstoßes gegen die deutsche öffentliche Ordnung, sog. *ordre public* (§ 328 Nr. 4 ZPO) versagen.

BB Bei Urteilen, die Strafschadensersatz zusprechen (*punitive damages*), muss nach der Rechtsprechung differenziert werden, worauf sich der Strafschadensersatz bezieht. Wenn der Strafschadensersatz Prozess- und Anwaltskosten und sonstige Vermögenseinbußen bzw. Schmerzensgeld abgelten soll, ist das US-Urteil grundsätzlich anerkennungs- und vollstreckungsfähig (BGHZ 118, 312, 340 ff). Wenn aber die Verurteilung zu *punitive damages* eine echte Bestrafung des Beklagten bezweckt, ist das Urteil in Deutschland nicht anerkennungs- und vollstreckungsfähig. Denn ein solches Urteil verstößt gegen wesentliche Grundsätze des deutschen Rechts (*ordre public*) und ist mit der deutschen Verfassung nicht vereinbar, weil ein solches Urteil gegen das Verbot der mehrfachen Bestrafung verstößt (niedergelegt in Artikel 103 Abs. 3 des Grundgesetzes). Je nach Höhe der Verurteilung kann ein solches Urteil auch gegen den verfas-

sungsmäßigen Grundsatz der Verhältnismäßigkeit verstoßen und außerdem widerspricht die Verurteilung zu Strafschadensersatz den Grundsätzen des deutschen Zivilrechts.

- CC** Die Anerkennung eines US-Schadensersatzurteils in Deutschland setzt weiter voraus, dass sich aus den Urteilsgründen eindeutig ergibt, für welche Zwecke die punitive damages bestimmt sind. Lässt sich dies aus den Urteilsgründen nicht entnehmen, ist das Urteil insgesamt in Deutschland für nicht anerkennungs- und nicht vollstreckungsfähig zu erklären.
- DD** Soweit allerdings der kompensatorische Schadensersatz und Schmerzensgeld einerseits und punitive damages andererseits im Urteil so klar unterschieden sind, dass man die Vollstreckung auch teilweise, nämlich beschränkt auf den zulässigen kompensatorischen Schadensersatz und das Schmerzensgeld durchführen kann, kann das deutsche Gericht eine Teilanerkennung des Urteils aussprechen.

Die zitierte Grundsatzentscheidung des Bundesgerichtshofs stammt bereits aus dem Jahre 1992. Aktuellere höchstrichterliche Entscheidungen zur Vollstreckbarkeit von US-Urteilen in Deutschland gibt es nicht.

Anfang des Jahres 2013 hat allerdings das deutsche Bundesverfassungsgericht (BVerfG) in einem Beschluss zu einem in den USA angestregten Rechtsstreit gegen ein deutsches Unternehmen Stellung beziehen können (Beschluss vom 09.01.2013, 2 BvR 2805/12). Es ging jedoch (nur) um die Frage, ob die Zustellung einer vor einem US-Gericht anhängigen Klage an das in Deutschland ansässige beklagte Unternehmen zulässig ist. Das Verfahren der Zustellung einer ausländischen Klage an einen deutschen Beklagten ist im Haager Übereinkommen vom 15.11.1965 über die Zustellung gerichtlicher und außergerichtlicher Schriftstücke in Zivil- und Handelssachen geregelt. Das deutsche Unternehmen wandte sich gegen die Zustellung mit der Begründung, der US-Zivilprozess verstoße wegen einiger seiner Eigentümlichkeiten gegen in Deutschland anerkannte Prinzipien eines rechtsstaatlichen Verfahrens, insbesondere wegen der Möglichkeit, dass das US-Gericht das deutsche Unternehmen zu Strafschadensersatz verurteilen kann und dieser in Deutschland wegen Verstoßes gegen den *ordre public* nicht vollstreckbar wäre. Das Bundesverfassungsgericht hat jedoch entschieden, dass die Besonderheiten



des US-Zivilprozesses - insbesondere die Tatsache, dass Anwaltskosten auch im Falle des Obsiegens nicht vom Gegner erstattet werden müssen (sog. American Rule), sowie das Prinzip der Beweisausforschung (sog. pretrial discovery) nicht dazu führen, dass bereits die Zustellung einer entsprechenden Klage abgelehnt werden kann. Derartige Besonderheiten des US-Gerichtsverfahrens gegenüber einem Rechtsstreit vor einem deutschen Gericht muss nach Ansicht des Bundesverfassungsgerichts ein deutsches Unternehmen als „Folge der unternehmerischen Entscheidung für eine grenzüberschreitende Teilnahme am Wirtschaftsleben hinnehmen“.

V

Risikomanagement

Das Risiko, wegen Schäden aufgrund von Waren mit Produktfehlern in Anspruch genommen zu werden, die ein deutscher Exporteur in die USA verkauft, kann durch eine ganze Reihe von Maßnahmen reduziert werden.

Naturgemäß steht an erster Stelle die Vermeidung von Produktfehlern. Diese wird häufig in Lieferketten mit einer Null-Fehler-Anforderung in der Produktion angestrebt. Trotzdem gibt es in der Praxis Produktfehler. Die Auswahl zuverlässiger Zulieferer kann aber dabei helfen, Produktionsfehler zu vermeiden. In diesem Zusammenhang ist insbesondere der Abschluss von Qualitätssicherungsvereinbarungen mit Herstellern von Zulieferteilen und Komponenten zu nennen.

Vor dem erstmaligen Vertrieb von Produkten in die USA ist genau zu prüfen, welche Zulassungsvoraussetzungen in den USA 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 Sprache, reicht hierfür fast niemals aus. Denn es sind unter Umständen Warnhinweise mit Symbolen zu verwenden, die – je nach Produkt – von verschiedenen US-Organisationen festgelegt werden.



Beispielhaft für Organisationen, die entsprechende Anforderungen aufstellen, sei die OSHA (Occupational Safety & Health Administration) genannt; Branchenspezifische Anforderungen stellen die NEMA (National Electrical Manufacturers Association), die Underwriters Laboratories (UL) oder das ANSI (American National Standard Institute) auf.

Speziell in Bezug auf die USA ist in den meisten Fällen 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 dazwischen geschaltet ist, wird ein US-amerikanischer Kläger in aller Regel zuerst das amerikanische Unternehmen in Anspruch nehmen, weil dies aus verschiedenen prozessualen Gründen einfacher und vor allen Dingen finanziell leichter zu erschwingen ist. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass amerikanische Rechtsanwälte derartige Klagen auf der Basis einer Vereinbarung über ein Erfolgshonorar einreichen 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 mit dem Abschluss einer entspre-

chenden Produkthaftungsversicherung ergehen. Hierfür kommen sowohl deutsche wie US-amerikanische Produkthaftungsversicherungen in Betracht. Prämien für die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf die US (standardmäßig ist dieser Versicherungsschutz fast immer ausgenommen) können erheblich sein. Deshalb sollte man sich in jedem Falle immer nach alternativen Konditionen bei deutschen und US-Versicherern erkundigen. In bestimmten Situationen – insbesondere wenn ein Produkt bei der Gefahrenanalyse als besonders riskant eingestuft wird – sollte auch erwogen werden, die Produzenteneigenschaft von dem Hauptunternehmen auf ein Schwesterunternehmen verlagern und zwar schon in Deutschland. Die Einschaltung einer Vertriebs-tochtergesellschaft reicht hierfür nicht aus, denn hierdurch wird Herstellereigenschaft nicht verändert. Die Verlagerung der Herstellereigenschaft auf ein Schwesterunternehmen ist mit einigem Aufwand verbunden, der sich aber bei entsprechend risikobehafteten Produkten gleichwohl empfehlen kann.



BUSE HEBERER FROMM

Dieser Leitfaden beruht auf einer eingehenden Recherche der Autoren. Gleichwohl können die Autoren für den Inhalt dieses Leitfadens keinerlei Haftung übernehmen und er kann auch keine individuelle Rechtsberatung ersetzen.

Ihre Ansprechpartner im Bereich Produkthaftung

Sollten Sie hierzu Fragen haben, wenden Sie sich gerne an:

FRANKFURT AM MAIN

Rechtsanwalt, Abogado

Dr. Thomas Rinne

Telefon: +49 69 989 7235-0

Telefax: +49 69 989 7235-99

rinne@buse.de

NEW YORK

Attorney at Law

Tobias F. Ziegler

Telefon: +1 212 235 6428

Telefax: +1 212 425 9337

tziegler@bressler.com

Empfehlungen

Kanzleien in Deutschland 2013

»Eine der führenden Kanzleien für den Mittelstand.«

Legal 500 Deutschland 2016/2017

»Buse Heberer Fromm ist eine der führenden Kanzleien für den Mittelstand. Die besondere Branchennähe und die hervorragende, interdisziplinäre Vernetzung führen dazu, dass die Anwälte und Steuerberater der Kanzlei für Mandanten auch jenseits juristischer Themen wichtige Ansprechpartner sind. Bei der Beratung legt Buse Heberer Fromm zudem großen Wert auf Kontinuität der Mandatsbeziehungen. Auf diese Weise ist gewährleistet, dass die Berufsträger mit allen Besonderheiten des Geschäftsbetriebs ihrer Mandanten vertraut sind und deshalb maßgeschneiderte Lösungen erstellen können.«

Legal 500 Deutschland 2014

»Mandanten von Buse Heberer Fromm schätzen die 'Qualität der Arbeit' sowie insbesondere 'die Innovationskraft'.«

Buse Heberer Fromm

»Buse Heberer Fromm ist Ihr Partner in allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschafts- und Steuerrechts. Unsere Full-Service-Kanzlei steht Ihnen bei allen Projekten und Transaktionen wie auch in der täglichen Beratung mit über 100 spezialisierten Berufsträger/-innen zur Seite. Lassen Sie sich kompetent beraten, so umfassend und individuell, wie Sie es wünschen. Sie finden uns an sechs deutschen und acht internationalen Standorten.«





www.buse.de

Berlin
Düsseldorf
Essen
Frankfurt am Main
Hamburg
München



www.buseinternational.com

Brüssel
London
Mailand
New York
Palma de Mallorca
Paris
Sydney
Zürich

4. Ed. Oktober 2017

V.i.S.d.P.: Ernst Brückner

Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte · Steuerberater PartG mbB

Harvestehuder Weg 23, 20149 Hamburg

Bildnachweise:

S. 8: [istockphoto.com/](https://www.istockphoto.com/)© choness, *Amerikanische Flagge*

S. 11: [fotolia.com/](https://www.fotolia.com/)© Kwangmoo, *coolant system in the car*

S. 12: [fotolia.com/](https://www.fotolia.com/)© Kwangmoo, *coolant system in the car*

S. 25: [istockphoto.com/](https://www.istockphoto.com/)© greenwatermelon, *Kundenzufriedenheit*

S. 38: [istockphoto.com/](https://www.istockphoto.com/)© pixhook, *Fragwürdige Healthcare*