

Haftpflicht-Fachinformation

Produkthaftung in den USA

Hohe Risiken inklusive

Wenn Unternehmen fehlerhafte Produkte in den USA vertreiben, müssen sie mit Schadensersatzforderungen rechnen. Teilweise werden Unternehmen zu Zahlungen in Millionenhöhe verurteilt. Wie solche Prozesse ablaufen können, zeigt der Fall „Ackerman Labs“.

Ackerman Labs ist einer der größten amerikanischen Hersteller von pharmazeutischen Produkten. Eines der umsatzstärksten Produkte des Unternehmens war „Dyloft“. Das entzündungshemmende Präparat wurde insbesondere zur Behandlung von Arthritis eingesetzt. Nachdem das Medikament schon einige Jahre auf dem Markt war, zeigten von Ackerman Labs veranlasste Feldstudien, dass bei etwa fünf Prozent der Patienten, die regelmäßig Dyloft einnahmen, Geschwülste in der Blase auftraten. In neunzig Prozent aller Fälle waren die Geschwülste gutartig und konnten ambulant entfernt werden. Bei den verbleibenden zehn Prozent wurden bösartige Tumore diagnostiziert.

Die Studie wurde, noch bevor sie veröffentlicht wurde, über undurchsichtige Wege einem Konkurrenten von Ackerman Labs zugeleitet, der sie zusammen mit einer Liste der bereits bekannten Opfer Clay Carter zuspielte. Der in Washington D. C. zugelassene Anwalt erkannte sofort, dass er auf eine Goldgrube gestoßen war, und verwertete die Information.

Zur Planung eines erfolgreichen Angriffs gegen Ackerman Labs benötigte Carter zunächst einen möglichst genauen Überblick über die finanzielle Lage des Unternehmens. Der Anwalt stieß sehr schnell auf Analysten, die sich auf Unternehmen spezialisiert hatten, die in das Visier von „Mass Tort Lawyers“ geraten waren – hierbei handelt es sich um Anwälte, die eine Vielzahl von Geschädigten vertreten, deren Schaden auf das gleiche fehlerhafte Produkt zurückzuführen ist. Carter gab sodann eine Untersuchung in Auftrag. Die Analysten fanden heraus, dass Ackerman Labs Schadens-

ersatz in der Größenordnung von drei Milliarden US-Dollar leisten kann, ohne in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten oder Konkurs anmelden zu müssen.

Carter ging zum Angriff über

Der Konkurs des Unternehmens wäre ein zweischneidiges Schwert für den angreifenden „Mass Tort Lawyer“. Einerseits werden im Regelfall die Schulden des in Konkurs getriebenen Unternehmens nicht voll bezahlt, sodass sich die Finanzmasse vergrößern würde, die zur Befriedigung der vom „Mass Tort Lawyer“ vertretenen Mandanten zur Verfügung stünde.

Andererseits würde unter Umständen die Konkursmasse nicht zur Befriedigung aller Gläubiger ausreichen. Weiterhin könnte sich nachteilig auswirken, dass der Schuldner im amerikanischen Konkursverfahren einen gewissen Schutz vor dem Zugriff seiner Gläubiger erhalten würde. Daher ist es für den „Mass Tort Lawyer“ wichtig, die dem angegriffenen Unternehmen zur Verfügung stehenden Mittel möglichst genau zu ermitteln.

Außerdem ist hier die Verteidigungsstrategie des Unternehmens wichtig. Wenn das angegriffene Unternehmen externe Rechtsanwälte zur Verteidigung einschaltet, können die anfallenden Anwaltskosten die verfügbaren finanziellen Mittel um dreistellige Millionenbeträge verringern. Ein Mittelabfluss wird jedoch vermieden, wenn das angegriffene Unternehmen sofort zu direkten Verhandlungen bereit ist.

Nachdem sich der Anwalt ein Bild über die Finanzlage von Ackerman Labs gemacht hatte, ließ er das Ergebnis der Studie von unabhängigen Wissenschaftlern überprüfen. Diese kamen zu dem Resultat, dass die Ergebnisse der Feldstudie zutreffend waren.



Carter war nun zum Angriff bereit und ließ über alle großen Fernsehsender „Commercials“ ausstrahlen, die einen attraktiven Schauspieler zeigten, der auf die Nebenwirkungen von Dyloft hinwies. Gleichzeitig bot er den Betroffenen kostenlose ärztliche Untersuchungen an. Auch eine Hotline wurde angegeben, über die sich Betroffene mit dem Büro des Anwalts in Verbindung setzen konnten.

Zu diesem Zeitpunkt hatte sich Carter bereits mit einem der Opfer in Verbindung gesetzt und den Auftrag erhalten, gegen Ackerman Labs vorzugehen. Er erhob Klage in der Form einer „Class Action“ im Namen seines Mandanten sowie im Namen aller anderen Betroffenen.

Nach Ausstrahlung der „Commercials“ liefen die Telefone in Carters Büro heiß. Mehr als fünfzehn Anwaltsgehilfen nahmen rund um die Uhr Anrufe entgegen. Innerhalb weniger Tage wurde Carter von mehr als fünftausend Mandanten, die er nie gesehen hatte, beauftragt, gegen Ackerman Labs vorzugehen. Alle Mandanten unterschrieben eine Vereinbarung, die Carter ermächtigte, einen Vergleich zu schließen, wenn Ackerman Labs mindestens 50.000 US-Dollar zahlen würde. Es wurde vereinbart, dass Carter dreißig Prozent der Vergleichssumme als Erfolgshonorar erhält.

Zeitgleich mit der Erhebung der Klage hatte Carter alle großen Zeitungen und Fernsehstationen informiert. Dyloft beherrschte für einige Tage die Schlagzeilen. Zunächst bestritt Ackerman Labs jeglichen Zusammenhang zwischen Dyloft und den Erkrankungen.

Dabei ging es in erster Linie um die Stabilisierung des Aktienkurses, der seit Bekanntwerden der Vorwürfe deutlich gefallen war. Diese negative Kursentwicklung war damit aber nicht aufzuhalten. Als sich aufgrund des verringerten Börsenwertes der Gesellschaft eine feindliche Übernahme abzeichnete, war Ackerman Labs sehr schnell zu Vergleichsgesprächen bereit, die dann zügig abgeschlossen wurden.

Der Vergleich wurde in der Form eines sog. „Pancake Settlement“ geschlossen – benannt nach den Pfannkuchen, die bei einem guten amerikanischen Frühstück übereinander geschichtet mit Sirup und Würstchen serviert werden. Der erste Pancake betraf die Kläger, denen ein gutartiges Geschwulst entfernt wurde. Sie sollten jeweils 60.000 US-Dollar erhalten. Carters Erfolgshonorar wurde mit dreißig Prozent der Vergleichssumme festgelegt. Beim zweiten Pancake ging es um die Gruppe von Klägern, bei denen ein bösartiger Tumor aufgetreten war. Hier wurden keine konkreten Absprachen über die Höhe der Entschädigung getroffen. Carters Anteil wurde mit zwanzig Prozent festgesetzt. Bei der letzten Gruppe von Klägern ging es um die tödlich verlaufenden Fälle. Auch hier wurde zunächst kein konkreter Entschädigungsbetrag vereinbart. Carters Anteil wurde auf fünfzehn Prozent festgesetzt. Schließlich wurde für die Fälle, bei denen bösartige Geschwülste aufgetreten waren, ein Sonderfonds gebildet, der mit über zwei Milliarden US-Dollar dotiert wurde.

Erfolgshonorar von über 50 Millionen US-Dollar

Carter hatte nach wenigen Wochen Arbeit und nach Abzug seiner allerdings erheblichen Kosten ein Erfolgshonorar von über 50 Millionen US-Dollar vor Steuern verdient. Der Anwalt hatte allerdings nicht bedacht, dass gutartige Geschwülste nach operativer Entfernung als bösartige Tumore wiederkehren können. Dies trat bei über zwanzig Personen auf, die Carter im Prozess gegen Ackerman Labs vertreten hatte. Sie waren jeweils mit 60.000 US-Dollar abgefunden worden. Von Ackerman Labs konnten die Betroffenen zunächst keine weiteren Entschädigungen erwarten. Der von Carter im Auftrag seiner Mandanten geschlossene Vergleich ließ keine weiteren Forderungen zu. Die Betroffenen fanden schnell eine Anwältin, die ihnen klar machte, dass sie von Carter mangelhaft beraten und vertreten worden waren. Der Anwalt wurde nun selbst zur Zielscheibe einer „Class Action“. Er sah sich mit Ansprüchen konfrontiert, von denen jeder einzelne den Betrag von 20 Millionen US-Dollar überschreiten konnte. Carter sah keine Möglichkeit, sich zu verteidigen, meldete Konkurs an und gab seine Zulassung als Anwalt auf.

Dieser Vorgang entspricht weitgehend der Wirklichkeit, so wie sie sich in unseren Schadenakten widerspiegelt. Tatsächlich ist der Fall aber reine Fiktion. Die Handlung ist dem Buch „The King Of Torts“ von John Grisham entnommen, das weltweit in Millionenaufgabe verkauft wurde und in Deutschland beim Heyne Verlag mit dem Titel „Die Schuld“ erschienen ist. Das Thema „Produkthaftung in den USA“ ist längst zum Gegenstand der Unterhaltungsliteratur geworden. Selbst Hollywood hat sich dieser Thematik angenommen.

Deutsche Unternehmen, die in die USA exportieren oder in den USA investieren wollen, müssen mit diesen Gegebenheiten vertraut sein. Zum Thema Produzentenhaftung in

den USA gibt es zahlreiche detaillierte juristische Abhandlungen. Fachjuristen finden darin alles, was sie benötigen. Wir möchten mit diesem Beitrag insbesondere Mitarbeitern mittelständischer Unternehmen ohne juristische Vorbildung einen ersten Überblick darüber verschaffen, mit welchen Risiken auf dem US-Markt zu rechnen ist.

In den USA gibt es kein einheitliches Haftungsrecht. Jeder Einzelstaat hat eigene Haftungsnormen. Auch innerhalb eines Staates ist die Rechtsprechung zum Haftungsrecht nicht immer einheitlich. Dies führt zum sog. „Forum Shopping“, mit dem die Anwälte versuchen, die Zuständigkeit eines Gerichtes zu begründen, von dem erwartet werden kann, dass es die für die jeweilige Partei günstigsten Haftungsnormen anwendet. Im Folgenden soll versucht werden, einige allgemein gültige Grundsätze herauszukristallisieren.

Hersteller müssen Verbraucher umfassend aufklären

Die Produzentenhaftung wird durch Produktfehler ausgelöst, wobei mehrere Fehlerkategorien unterschieden werden. Die wichtigsten Fehlergruppen sind Konstruktions-, Herstellungs- und Instruktionsfehler. Ein Instruktionsfehler liegt vor, wenn der Hersteller eines Produktes Benutzer des Produktes nicht oder nicht ausreichend über Gefahren und Risiken beim Gebrauch des Produktes informiert hat. Wir beschränken uns hier auf eine kurze Erörterung der Instruktionsfehler, weil Instruktionsfehler nach unseren Erfahrungen für in den USA tätige deutsche Unternehmen die wichtigste Fehlergruppe sind. Die von deutschen Unternehmen in den USA vertriebenen Produkte sind im Regelfall technisch hochwertig, sodass Herstellungs- und Konstruktionsfehler als haftungsbegründende Ursache meistens nicht in Betracht kommen. Insbesondere mittelständische deutsche Unternehmen sind sich häufig aber nicht im Klaren darüber, welche



Anforderungen die amerikanische Rechtsprechung an die Instruktionspflicht des Produzenten stellt. Die folgenden, von amerikanischen Gerichten entschiedenen Fälle verdeutlichen den Umfang der Instruktionspflicht.

- Der Hersteller von Metalleitern muss auf die Gefahren hinweisen, die entstehen können, wenn die Metalleiter mit einem Starkstromkabel in Berührung kommen.
- Der Hersteller von Klebemitteln muss darauf hinweisen, dass die bei der Verwendung des Klebemittels entstehenden Dämpfe Krankheiten hervorrufen können.
- Der Hersteller von Elektrogeräten, die für eine Spannung von 110 Volt konstruiert wurden, muss darauf hinweisen, dass eine Explosion stattfinden kann, wenn das Gerät an eine Steckdose mit 220 Volt angeschlossen wird.

In allen Fällen wurde der Hersteller wegen Verletzung der Instruktionspflicht zur Leistung von Schadensersatz verurteilt.

Nach der amerikanischen Rechtsprechung muss sich der Produzent auf unbedarfte Benutzer seiner Produkte ohne technische Vorbildung einstellen. Instruktionspflichten bestehen nur dann nicht, wenn auch einem völlig unbedarften Benutzer mögliche Gefahren und Risiken bei der Verwendung eines Produktes offensichtlich sind.

Es ist nicht ausreichend, wenn Warnungen in Gebrauchsanweisungen enthalten sind. Warnungen müssen so mit dem Gerät verbunden werden, dass sie nicht ohne weiteres abmontiert werden können. Hersteller müssen auch berücksichtigen, dass mögliche Benutzer ihrer Produkte Analphabeten sind oder aber die englische Sprache nicht beherrschen. Es kann daher geboten sein, durch bildliche Darstellungen vor möglichen Gefahren und Risiken zu warnen.

Die möglichen Einwendungen des Produzenten gegen einen geltend gemachten Anspruch sind begrenzt. Mitverschulden des Geschädigten beeinträchtigt nicht den Umfang der Ersatzpflicht. Eine Minderung der Ersatzpflicht kommt nur dann in Betracht, wenn der Geschädigte einen weit über ein einfaches Mitverschulden hinausgehenden Beitrag zur Entstehung des Schadens geleistet hat.

Der praktisch wichtigste Einwand gegen einen geltend gemachten Anspruch ist Verjährung. In diesem Zusammenhang ist wichtig, dass die Bundesstaaten der USA die Verjährungsfristen unterschiedlich geregelt haben. Verjährungsfristen liegen in der Regel zwischen ein und sechs Jahren.

Nach den Grundsätzen der Produzentenhaftung haftet jeder, der an der Herstellung oder am Vertrieb eines fehlerhaften Produktes beteiligt war. Daneben hat die amerikanische Rechtsprechung aber auch in einigen Fällen die Haftung von Unternehmen und Personen bejaht, die nicht bei der Herstellung oder dem Vertrieb des Schaden verursachenden Produktes beteiligt waren bzw. denen eine Beteiligung nicht nachgewiesen werden konnte. Die wichtigste Fallgruppe in diesem Zusammenhang ist die der „Market Share Liability“. Diese Market Share Liability wurde unter anderem

im Zusammenhang mit DES-Fällen entwickelt. DES ist ein Wirkstoff, der von mehreren amerikanischen Pharmaproduzenten hergestellt wurde. Er wurde amerikanischen Frauen während der Schwangerschaft zur Verhinderung von Fehlgeburten verabreicht. Bei den von diesen Frauen geborenen Mädchen traten häufig schwere Erkrankungen auf. Zum Zeitpunkt der Erkrankung konnte nicht mehr festgestellt werden, von welchem Hersteller das DES stammte. Amerikanische Gerichte haben bei dieser Sachlage die Market Share Liability angewandt und entschieden, dass jeder Hersteller von DES entsprechend seinem Marktanteil haftet. Voraussetzung für einen Anspruch auf dieser Grundlage ist, dass das gleiche fehlerhafte Produkt von mehreren, den gesamten Markt beherrschenden Herstellern produziert wurde, weiterhin, dass die den Markt beherrschenden Hersteller nicht beweisen können, dass das Produkt nicht von ihnen stammte.

Auch bei der Übernahme von Unternehmen besteht das Risiko, dass der deutsche Investor mit Schadensersatzleistungen für Produkte belastet wird, die er weder hergestellt noch vertrieben hat.

Im Regelfall erwirbt der Investor bei Übernahme eines Unternehmens die Mehrheit der Aktien des übernommenen Unternehmens. Bei einer derartigen Übernahme bleibt die Identität des übernommenen Unternehmens erhalten. Das übernommene Unternehmen haftet ohne weiteres für fehlerhafte Produkte, die vor der Übernahme ausgeliefert worden waren. Häufig erfolgt eine Übernahme in der Form eines sog. „Asset Transfer“. Bei einem Asset Transfer erwirbt das übernehmende Unternehmen nicht die Aktien sondern die Vermögensgegenstände des anderen Unternehmens im Wege der Einzelübertragung. Bei derartigen Asset Transfers wird meistens auch die Haftung für bereits ausgelieferte Produkte geregelt. Häufig übernimmt der Erwerber die Haftung zumindest für einen Teil der ausgelieferten Produkte.



Aber auch ohne eine entsprechende Vereinbarung kommt unter bestimmten Voraussetzungen eine Haftung des Erwerbers für vor der Übernahme ausgelieferte fehlerhafte Produkte in Betracht. Amerikanische Gerichte haben in diesem Zusammenhang die Grundsätze der Successor's Liability entwickelt. Die Rechtsprechung ist insoweit nicht einheitlich. Einige Gerichte haben entschieden, dass der Erwerber schon dann haftet, wenn er die „Products Line“ fortsetzt. Andere Gerichte bejahen eine Haftung des Nachfolgers nur dann, wenn der Gesamtbetrieb des übernommenen Unternehmens nach der Übernahme im Wesentlichen unverändert fortgeführt wird.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang noch, dass auch ein nicht an der Herstellung oder dem Vertrieb beteiligtes Unternehmen haften kann, wenn ein fehlerhaftes Produkt von einer Tochtergesellschaft vertrieben wurde und die Voraussetzungen für ein sog. „Piercing of the Corporate Veil“ gegeben sind. Die wichtigsten Voraussetzungen für ein derartiges „Piercing of the Corporate Veil“ sind Unterkapitalisierung des Tochterunternehmens, weiterhin, dass alle wesentlichen Entscheidungen von der Muttergesellschaft getroffen werden.

Ersatzpflichtig sind Personen- und Sachschäden. Einige Gerichte gewähren Schadensersatz auch bei reinen Vermögensschäden. Unter bestimmten Voraussetzungen gewähren amerikanische Gerichte auch Schadensersatz bei rein seelischen Schäden. So hat beispielsweise ein amerikanisches Gericht einer amerikanischen Mutter im Prozess gegen einen Hersteller von Babynahrung Schadensersatz zugesprochen, weil sie mit ansehen musste, dass ihr Kind aufgrund eines Fremdkörpers in der Babynahrung fast erstickt wäre.

Nach deutschen Vorstellungen soll der Geschädigte durch die Schadensersatzleistungen so gestellt werden, wie er stehen würde, wenn das schädigende Ereignis nicht eingetreten wäre. Darüber hinaus kann der Geschädigte unter bestimmten Voraussetzungen Schmerzensgeld verlangen. Weitergehende Ansprüche hat er nicht.

Dies gilt in den USA nicht uneingeschränkt. Bei schwerwiegenden Verstößen, insbesondere bei vorsätzlichem Handeln, kann der Geschädigte häufig sog. „Punitive Damages“ verlangen, d. h. Leistungen, die über den Ersatz des eingetretenen Schadens hinausgehen. Mit diesen Leistungen soll einmal dem Geschädigten eine besondere Genugtuung verschafft werden, zum anderen sollen besonders schwere Verstöße bestraft werden.

Die Beträge, die als sog. Punitive Damages zugesprochen werden, sind teilweise außerordentlich hoch. Die Höhe der von amerikanischen Gerichten zugesprochenen Punitive Damages orientiert sich üblicherweise am Ausmaß der Verletzungen des Geschädigten sowie am Fehlverhalten des Ersatzpflichtigen und nicht zuletzt an dessen „Deep Pockets“. Einige amerikanische Gerichte haben ausdrücklich die Bilanzsumme des Ersatzpflichtigen als Kriterium zur Bemessung von Punitive Damages herangezogen.

Häufig wurde ein Missverhältnis zwischen Punitive Damages und dem tatsächlich eingetretenen Schaden konstatiert. Dieses Missverhältnis wurde gelegentlich von den Gerichten der nächst höheren Instanz korrigiert. Relativ bekannt wurde ein Urteil des obersten amerikanischen Gerichtes aus dem Jahre 2003, das die von einem unteren Gericht zugesprochenen Punitive Damages in Höhe von 145 Mio. USD auf 9 Mio. USD reduzierte.

In diesem Urteil hat das oberste amerikanische Gericht auch seinen künftigen Entscheidungsrahmen abgesteckt. Das oberste Gericht hält es durchaus für angemessen, Punitive Damages zu reduzieren, deren Höhe als irrational und willkürlich anzusehen ist. Entgegen vielen Hoffnungen in der Industrie wurden aber Punitive Damages grundsätzlich nicht der Höhe nach begrenzt. Der oberste Gerichtshof hat sich auch ausdrücklich gegen ein zahlenmäßig festgelegtes Verhältnis zwischen tatsächlich eingetretenem Schaden und zu verhängenden Punitive Damages ausgesprochen. Zahlreiche Gerichte der USA haben dann auch nach dieser Entscheidung Punitive Damages in beträchtlicher Höhe verhängt.

Insgesamt sind die Ersatzleistungen in den USA sehr viel höher als in Deutschland. Bei schweren Personenschäden werden regelmäßig zweistellige Millionenbeträge als Ersatzleistungen zugesprochen. Inzwischen gibt es auch schon eine ganze Reihe von Fällen, bei denen Ersatzleistungen von weit mehr als 100 Mio. USD zugesprochen wurden.

Die Regeln eines Gerichtsverfahrens in den USA weichen erheblich von den in Deutschland gültigen Verfahrensgrundsätzen ab. Das Verfahren beginnt, meistens lange bevor die Parteien vor Gericht erscheinen, mit der sog. Discovery, die weitgehend in den Händen der Anwälte liegt. Im Rahmen der Discovery laden und vernehmen die Anwälte mögliche Zeugen (depositions), beauftragen Sachverständige mit der Untersuchung technischer Probleme und lassen durch professionelle Ermittler Einzelaspekte klären.

Beklagte Unternehmen müssen Interna preisgeben

Ein wichtiges Instrument der Sachverhaltsaufklärung sind auch die sog. Interrogatories. Dabei handelt es sich um meist umfangreiche Fragenkataloge, die der Gegenseite zur Beantwortung vorgelegt werden. Im Produkthaftungsprozess verlangt der Klägeranwalt regelmäßig Aufklärung über alle Aspekte der Produktion und des Vertriebs von der Produktplanung bis zur Auslieferung an den Endverbraucher. Regelmäßig wird er auch die Herausgabe der einschlägigen Korrespondenz und der internen Memos verlangen. Diese Unterlagen müssen im Regelfall herausgegeben werden. Wenn eine Partei die Herausgabe der Unterlagen verweigert bzw. Unterlagen vernichtet, unvollständig oder verspätet herausgibt, ist mit erheblichen Sanktionen zu rechnen.

Im Extremfall kann ein Prozess schon deshalb verloren werden, weil eine Partei ihren Auskunftspflichten nicht



nachkommt. Deutsche Unternehmen wissen häufig nicht, dass sie im Prozess auch Interna preisgeben müssen. Wir erleben immer wieder, dass insbesondere bei großen Schäden interne Memos produziert werden, die sich mit der Schadensursache auseinandersetzen. Häufig finden sich in diesen internen Memos auch Schuldzuweisungen, beispielsweise von der Konstruktionsabteilung an die mit der Qualitätssicherung beauftragte Abteilung. Wenn diese Unterlagen herausgegeben werden müssen, wird offensichtlich die Position der Gegenseite erheblich gestärkt.

Der Umfang der Ermittlungen richtet sich letztlich nach der Entschädigungssumme, die der Klägeranwalt erwartet. Wenn hohe Entschädigungssummen zur Debatte stehen, wird jeder Aspekt des Falles eingehend geprüft. Systematisch wird nach sog. Whistle-Blowers gesucht, z. B. nach entlassenen Mitarbeitern, verärgerten Kunden oder aber Konkurrenten, die bereit sind, für die Gegenseite Nachteile auszusagen.

Offensichtlich wird sehr viel intensiver ermittelt, als dies in Deutschland bei vergleichbaren Fällen üblich ist. Im Rahmen derartiger Discoveries sind häufig sehr peinliche Dinge aufgedeckt worden. So ergab sich beispielsweise bei den großen Asbestprozessen, dass die Gefahren und Risiken im

Zusammenhang mit der Asbestverwendung Wissenschaftlern schon zu Anfang des 20. Jahrhunderts bekannt waren. Bereits in den 20er Jahren des letzten Jahrhunderts war dieses Wissen Allgemeingut der amerikanischen Asbesthersteller.

Umfangreiche Ermittlungen sind offensichtlich außerordentlich teuer. Es stellt sich somit die Frage, wer die Kosten des Verfahrens und der Ermittlungen trägt. Mit wenigen Ausnahmen gilt der Grundsatz, dass jede Partei ihre Kosten selber trägt. Häufig haben Kläger nicht die Mittel, um die Kosten aufwändiger Ermittlungen zu tragen. In diesen Fällen ist der Klägeranwalt häufig bereit, die Kosten vorzufinanzieren, natürlich unter der Voraussetzung, dass er die Erfolgsaussichten als günstig einstuft. Gelegentlich haben sich Klägeranwälte verspekuliert. Sie bleiben dann auf den hohen Kosten sitzen.

Klägeranwälte werden üblicherweise auf der Grundlage eines Erfolgshonorars vergütet, das meistens bei 30 % der Entschädigungssumme liegt. Dies kann im Einzelfall insbesondere bei umfangreicher Ermittlungstätigkeit gerechtfertigt sein. Wenn es dem Anwalt allerdings gelingt, eine Class Action entsprechend dem zu Anfang geschilderten fiktiven Fall schnell im Vergleichswege zu regeln, hat er ohne größeren Aufwand ein Millionenvermögen verdient.

Die Anwälte der Beklagten rechnen auf der Grundlage von Stundensätzen ab. Insoweit ist mit Stundensätzen von mindestens USD 150 pro „Billing Hour“ zu rechnen. Spezialisierte oder besonders qualifizierte Anwälte verlangen teilweise sehr viel höhere Sätze.

Anhand des zu Anfang geschilderten Falles wird auch klar, dass die Berufsethik amerikanischer Anwälte wesentlich von der ihrer deutschen Standesgenossen abweicht. Sie verstehen sich in erster Linie als Geschäftsleute und scheuen sich nicht, ihre Dienste mit teilweise rüden Methoden anspruchsberechtigten Opfern aufzudrängen. Sie werden daher häufig als ambulance chaser bezeichnet.

In Gerichtsverfahren werden Entscheidungen über Grund und Höhe des Anspruchs von Jurys getroffen, und zwar auf der Grundlage von Fragen, die vom Richter formuliert wurden. Die Mitglieder der Jury werden am Gerichtsort nach dem Zufallsprinzip ausgesucht. Im Prinzip ist jeder amerikanische Bürger zur Jury Duty verpflichtet. Jury Duty kann sehr viel Zeit kosten. Die Vergütung der Mitglieder der Jury ist sehr knapp bemessen. Dementsprechend ist Jury Duty nicht sehr populär.

Unter bestimmten Voraussetzungen können die Parteien einzelne Mitglieder der Jury ablehnen. Dieses Ablehnungsrecht gibt den Anwälten Einflussmöglichkeiten auf die Zusammensetzung der Jury. Insbesondere bei großen Prozessen werden häufig Profiler angestellt mit dem Auftrag, ein Charakterbild der einzelnen Jurymitglieder zu erstellen, das den Anwälten helfen soll, die Entscheidung des jeweiligen Jurymitgliedes zu prognostizieren. Die Auswahl der Jurymitglieder kann sich dadurch erheblich in die Länge ziehen.



Die Mitglieder der Jury sind Laienrichter ohne juristische Vorbildung. Amerikanische Anwälte versuchen gezielt, die Emotionalität der Jurymitglieder für ihre Zwecke einzuspannen. Dies gelingt manchmal; amerikanische Jurys haben häufig exorbitante Entschädigungsleistungen zugesprochen, insbesondere wenn „kleine“ Leute durch tatsächliche oder vermeintliche Machenschaften des „Big Business“ in Mitleidenschaft gezogen wurden. Auch eine Reihe von skurrilen Entscheidungen sind bekannt geworden.

Amerikanische Jurys urteilen häufig auch sehr konservativ. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Entscheidung der Jury durch eine richterliche Entscheidung ersetzt werden, sofern beide Parteien dem zustimmen. Bezeichnend ist, dass amerikanische Großunternehmen häufig ihre Anwälte anweisen, für eine Entscheidung der Jury zu votieren, wenn eine Wahlmöglichkeit besteht.

Der Richter tritt im Gerichtsverfahren eher zurück. Er überwacht in erster Linie die Einhaltung der prozessualen Spielregeln. Nur in relativ wenigen Fällen entscheidet er über den Prozessausgang. Wichtig ist, dass er die Fragen formuliert, über die die Jury zu entscheiden hat. Die Formulierung dieser Fragen kann im Einzelfall entscheidend sein.

Im amerikanischen Prozessrecht gibt es zahlreiche besondere Verfahrensarten. Im Zusammenhang mit Produkthaftungsklagen sind insbesondere Class Actions wichtig. Wenn eine Klage als Class Action vom Gericht zugelassen wird, ist die Entscheidung nicht nur für die namentlich genannten Kläger verbindlich sondern auch für alle anderen Personen, mit denen eine sog. Commonality of Interests besteht. Im Zusammenhang mit Produkthaftpflichtklagen ist dies meistens dann gegeben, wenn mehrere Personen durch das gleiche fehlerhafte Produkt eines Herstellers geschädigt wurden.

Es ist nicht notwendig, dass dieser Personenkreis benannt wird oder aber vor Gericht erscheint. Wenn einer der Betrof-

fenen nicht an der Class Action teilnehmen möchte, hat er die Möglichkeit, sich dagegen zu entscheiden. Er kann dann in einem separaten Prozess gegen den Beklagten vorgehen. Offensichtlich wird mit der Erhebung einer Class Action ein erheblicher Druck gegen den Beklagten ausgeübt.

Gegen die Entscheidung amerikanischer Gerichte sind grundsätzlich Rechtsmittel möglich. In der Praxis ist es allerdings außerordentlich schwierig, die Entscheidung einer Jury anzugreifen.

Für deutsche Unternehmen ist wichtig, dass sie auch in den USA verklagt werden können, wenn sie keine Tochtergesellschaften in den USA besitzen. Entscheidungen amerikanischer Gerichte können auch in Deutschland vollstreckt werden. Hiervon ausgenommen sind allerdings derzeit noch „punitive damages“. Dies kann im Einzelfall kompliziert und teuer werden. Den deutschen Unternehmen muss klar sein, dass sie sich bei Geschäftstätigkeit in den USA der amerikanischen Gerichtsbarkeit nicht entziehen können.

Umfassende Reformen zurzeit nicht in Sicht

Das amerikanische Haftpflichtungssystem wird insbesondere auch in den USA teilweise heftig kritisiert. Seit über 30 Jahren spricht man von der Notwendigkeit einer so genannten Tort Reform. In der Kritik sind insbesondere die Höhe der

Entschädigung, die Punitive Damages, die Möglichkeit, Class Actions zu erheben, sowie die Erfolgshonorare der Anwälte. Einzelne Staaten haben inzwischen auch, allerdings geringfügige, Reformen eingeleitet. Wir haben registriert, dass sich die Kosten des gegenwärtigen Haftungssystems seit Anfang der 50er Jahre von 0,5 % BIP bis jetzt auf 2,2 % BIP erhöht haben. Dieser Anteil ist noch verhältnismäßig gering. Wir sind der Auffassung, dass sich Druck für umfassende Reformen erst dann aufbaut, wenn der Anteil 5 % BIP übersteigt.

Was können Gesellschaften also tun, die in die USA exportieren oder dort investieren wollen? Fakt ist: Selbst die Optimierung aller Betriebsabläufe und eine umfassende Vorsorge bewahren deutsche Unternehmen letztlich nicht davor, in die Mühlen der amerikanischen Justiz zu geraten.

Seit über 30 Jahren stehen die HDI- und Gerling-Versicherungen gerade großen Unternehmen mit ihrem Know-how zur Seite. Erfahrene Techniker und Juristen unseres Hauses kennen die Besonderheiten und Risiken des amerikanischen Marktes. Nutzen Sie dieses Wissen sowie unsere Handlungs- und Zeichnungsmöglichkeiten. HDI-Gerling unterstützt Sie bei Ihren Aktivitäten in den USA.

Peter Stork
HDI-Gerling Industrie Versicherung AG
Zentrale Haftpflicht Industrie, Hannover





Ihre HDI-Gerling
Niederlassung vor Ort

Hauptverwaltung

HDI-Gerling Industrie Versicherung AG
Riethorst 2, 30659 Hannover
Postfach 510369, 30633 Hannover
Telefon 0511/645-4212
Telefax 0511/645-4507

Niederlassung Berlin

Krausenstraße 9–10, 10117 Berlin
Telefon 030/3204-0
Telefax 030/3204-258

Niederlassung Dortmund

Märkische Straße 23–33, 44141 Dortmund
Postfach 101932, 44019 Dortmund
Telefon 0231/5481-0
Telefax 0231/5481-302

Niederlassung Düsseldorf

Am Schönenkamp 45, 40599 Düsseldorf
Postfach 101027, 40001 Düsseldorf
Telefon 0211/7482-0
Telefax 0211/7482-460

Niederlassung Essen

Huyssenallee 100, 45128 Essen
Postfach 101761, 45017 Essen
Telefon 0201/823-0
Telefax 0201/823-2900

Niederlassung Hamburg

Überseering 10a, 22297 Hamburg
Postfach 60 09 44, 22209 Hamburg
Telefon 040/36150-0
Telefax 040/36150-295

Niederlassung Hannover

Wedekindstraße 22–24, 30161 Hannover
Postfach 2480, 30024 Hannover
Telefon 0511/6263-0
Telefax 0511/6263-430

Niederlassung Leipzig

Eisenbahnstraße 1–3, 04315 Leipzig
Telefon 0341/6972-0
Telefax 0341/6972-100

Niederlassung Mainz

Hegelstraße 61, 55122 Mainz
Postfach 2220, 55012 Mainz
Telefon 06131/388-0
Telefax 06131/388-114

Niederlassung München

Ganghoferstraße 37–39, 80339 München
Postfach 2010 63, 80010 München
Telefon 089/9243-0
Telefax 089/9243-319

Niederlassung Nürnberg

Dürrenhofstraße 6, 90402 Nürnberg
Postfach 2252, 90009 Nürnberg
Telefon 0911/2012-0
Telefax 0911/2012-266

Niederlassung Stuttgart

Heilbronner Straße 158, 70191 Stuttgart
Telefon 0711/9550-0
Telefax 0711/9550-300

Besuchen Sie uns auch unter:

www.hdi-gerling.de
www.hdi-gerling.de/berater