

Einige Bemerkungen zur „Products Liability“ im US-amerikanischen Recht und ihre Auswirkungen auf deutsche Unternehmen

von
Dr. Friedrich Graf von Westphalen*
Rechtsanwalt, Köln

Gliederung

- I. Die Haftungsgrundlagen
 1. Die „warranty“
 - a) Die „express warranty“
 - b) Die „implied warranty“
 - c) Die Überwindung des „privity“-Erfordernisses
 - d) Die Verteidigungsmöglichkeiten
 2. Die Haftung wegen „negligence“
 3. „Strict Liability in Tort“
 - a) Die historische Entwicklung
 - b) Die Entwicklung in Kalifornien als Beispiel
 - c) Die Haftungsadressaten
 - d) Die Anspruchsberechtigten
 - e) Der zu ersetzende Schaden
- II. Verteidigungsmöglichkeiten bei US-amerikanischen Produkthaftungsklagen
 1. Lack of Jurisdiction
 2. Die Anwendbarkeit der Regeln der „Products Liability in Tort“
 3. Materiell-rechtliche Verteidigungsargumente
 - a) „Comparative Negligence“ – „Assumption of Risk“
 - b) Der Fehlernachweis
 - c) Die Verjährung
 4. Klagezustellung
 5. „Pre-Trial Discovery“
- III. Vollstreckung US-amerikanischer Urteile zur Produzentenhaftung – Neueste Entwicklungen
 1. Haager Übereinkommen über die Beweisaufnahme im Ausland in Zivil- und Handelssachen vom 18. März 1970
 - a) Die historische Entwicklung
 - b) Die Aérospaciale Entscheidung
 2. Verteidigungsmittel gegen ein rechtskräftiges Urteil eines US-amerikanischen Gerichts
 - a) Die Bedeutung des Vorbehalts nach Art. 23
 - b) Das Tatortrecht
 - c) Die Gegenseitigkeitsverbürgung
 3. Verteidigung gegen die Verurteilung auf Zahlung von „Punitive Damages“
 4. Schlußfolgerung

Wer über die „Products Liability“ im US-amerikanischen Recht handelt, muß sich von vornherein darüber im klaren sein, daß er damit eine Haftungsfigur angesprochen hat, die zum einen die Gewährleistungshaftung („warranty“), zum anderen die deliktische Haftung („negligence“), vor allem aber die „strict liability in tort“ erfaßt. Dabei gilt es zu sehen, daß die „warranty“-Haftung – historisch bedingt – sowohl eine Klage aus Delikt als auch aus Vertrag gestattet¹⁾, während das seit mehreren Jahrzehnten geläufige Konzept der

* Kurze Angaben zur Person des Autors finden Sie auf S. 335.

1) Hierzu Ames, 2 Harvard L. Rev. 1, 8 (1988); Stuart v. Wilkins, 3 Douglas 18 (1978).

„strict liability in tort“ ihrerseits dem alten vertrauten Konzept der „warranty“ – freilich losgelöst von seinen vertraglichen Beschränkungen – entspricht²⁾. Dogmatisch betrachtet liegen also hier Verschleifungen vor, die dem kontinental-europäischen Recht unbekannt sind³⁾.

I. Die Haftungsgrundlagen

1. Die „warranty“

Entsprechend den Bestimmungen des Uniform Commercial Code (UCC) unterscheidet man zweckmäßigerweise zwischen einer „express“ und einer „implied warranty“⁴⁾. Danach muß das verkaufte Produkt den ausdrücklichen Zusagen entsprechen, zumindest aber für den gewöhnlichen Gebrauch des Käufers⁵⁾ oder – entsprechend dem deutsch-rechtlichen Erscheinungsbild der Eigenschaftszusicherung⁶⁾ – für den besonderen Zweck des Käufers geeignet sein.

a) Die „express warranty“

Bei einer „express warranty“ ist regelmäßig eine Abgrenzung gegenüber dem reinen „sales talk“ vorzunehmen⁷⁾. Indessen wird die Unterscheidung zwischen einem gefahrlosen „puffing“ und einer haftungsbegründenden „express warranty“ immer undeutlicher⁸⁾. So ist die Werbung für ein Produkt allemal geeignet, als „express warranty“ interpretiert und damit als Haftungsbegründung herangezogen zu werden⁹⁾. Von besonderer Bedeutung ist deshalb, daß eine „express warranty“ ohne weiteres auf die Werbung¹⁰⁾, auf Etikettenaussagen¹¹⁾ sowie auf Prospekte¹²⁾ gestützt werden kann. Dabei macht es keinen Unterschied, ob die „express warranty“ vom Verkäufer¹³⁾ oder vom Hersteller des Produkts¹⁴⁾ herrührt. Freilich ist anerkannt, daß der Verkäufer nicht ohne weiteres für eine „express warranty“ des Herstellers verantwortlich ist, sofern er sich nicht diese zu eigen macht¹⁵⁾. Auch mündliche Erklärungen – „promises and representations“ –, die im Zusammenhang mit dem Abschluß eines Kaufvertrages abgegeben werden¹⁶⁾, können Gegenstand einer „express war-

2) Lascher, 38 Southern California L. Rev. 30, 46 (1965).

3) So Lorenz, Karlsruher Forum 1963, S. 8,10; Graf von Westphalen, Die Haftung des Warenherstellers im amerikanischen Recht und der Uniform Commercial Code, 1969, S. 9.

4) Graf von Westphalen, a. a. O., S. 58 ff.; Tebbens, International Product Liability, 1979, S. 17 ff.; Hoechst, Die US-amerikanische Produzentenhaftung, 1986, S. 3 ff.

5) Baxter v. Ford Motor Co., 35 P. 2d 1090 (1932); Rogers v. Toni Home Permanent Co., 147 N.E. 2d 612; Worley v. Procter & Gamble Mfg. Co., 253 Sw. 2d 532; Pritchard v. Liggett & Meyers Tobacco Co., 295 F. 2d 292; Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc. 161 A. 2d 69.

6) Vgl. hierzu Ruprecht, RabelsZ 1954, S. 427, 434; Graue, Die mangelfreie Lieferung beim Kauf beweglicher Sachen, S. 336; im einzelnen auch Graf von Westphalen, a. a. O., S. 57 f.

7) Turner v. Central Hardware Co., 186 SW. 2d 603 (1945); Adam v. Peter Tarmontin Motor Sales, Inc., 126 A. 2d 358 (1956); Randy Knitwear v. American Cyanamid Co., 181 NE. 2d 399 (1962).

8) Baxter v. Ford Motor Co., 12 P. 2d 409 (1932); Turner v. Central Hardware Co., 186 SW. 2d 603 (1945); Randy Knitwear v. American Cyanamid Co., 181 NE. 2d 399 (1962).

9) Peter Tarmontin Motor Sales, Inc., 126 A. 2d 358 (1956); Randy Knitwear v. American Cyanamid Co., 181 NE. 2d 399 (1962).

10) Seely v. White Motor Co., 403 P. 2d 145 (1965); Toule v. Richardson-Merrell, Inc., 60 Cal. Rptr. 398 (1967).

11) Randy Knitwear v. American Cyanamid Co., 181 NE. 2d 399 (1962); Pfeiffer v. Empire Merchandizing Co., 305 N.Y.S. 2d 245 (1969).

12) City Machine & Mfg. Co. v. A. & A. Machine and Mfg. Corp., Products Liability Report, No. 5777 (1967); Sylvestri v. Warner & Swasy Co., Inc., 398 F. 2d 598 (1968).

13) Schroeder v. Fageol Motors, Inc., 528 P. 2d 992 (1974); Sears, Roebuck & Co. v. Hough, 421 SW. 2d 714 (1967).

14) Randy Knitwear v. American Cyanamid Co., 181 NE. 2d 399 (1962).

15) CCH-Products Liability Reports, No. 1060.

16) Norton v. Lindsay, 350 F. 2d 46 (1965); Loe v. McHargue, 394 SW. 2d 475 (1965).

ranty“ sein. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Produktsicherheit¹⁷⁾ oder die Geeignetheit des Produkts Gegenstand der „express warranty“ sind¹⁸⁾.

b) Die „implied warranty“

Bei einer „implied warranty“ muß sichergestellt werden, daß die Produkte eine „merchantable quality“ aufweisen¹⁹⁾. Doch gibt es daneben auch die „implied warranty of fitness for a particular purpose“²⁰⁾, wobei erforderlich ist, daß der Verkäufer den besonderen Verwendungszweck der Kaufsache kannte oder doch zumindest kennen mußte²¹⁾. Voraussetzung ist hierfür jedoch, daß der Käufer nachweislich auf das höhere Know-How des Verkäufers vertraute²²⁾. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang, daß inzwischen verschiedene Jurisdiktionen „Merchantability Statutes“ erlassen haben²³⁾.

Im Unterschied zur „express warranty“ verdankt die „implied warranty“ ihre Entstehung – als Ergebnis des zwischen den Parteien zustandegekommenen Vertrages – dem Gesetz²⁴⁾. Die Unterscheidung zwischen einer „implied warranty of merchantability“ oder einer „implied warranty of fitness for a particular purpose“ ist häufig durchaus schwierig²⁵⁾: Es kommt stets auf die Umstände des Einzelfalls an.

c) Die Überwindung des „privity“-Erfordernisses

Lange Zeit galt für Klagen wegen „breach of warranty“ die „privity“-Hürde als unüberwindlich²⁶⁾: Das Klagerecht wurde, um Ausuferungen zu vermeiden²⁷⁾, auf die Parteien beschränkt, die miteinander in Vertragsbeziehungen standen²⁸⁾ – womit freilich das Erfordernis der „privity“ als „judge made“²⁹⁾ nur ungenügend umschrieben ist. Nach und nach aber wurde diese „privity“-Barriere überwunden³⁰⁾. Zunächst geschah dies bei „inherently dangerous products“³¹⁾, als erstmals im Jahr 1916³²⁾ eine „duty to take care“ außerhalb des Vertrags anerkannt wurde. Mehr und mehr haben dann im Laufe der Zeit die Gerichte mit dem Erfordernis der „privity“ kurzen Prozeß gemacht. Zunächst bei den „food cases“³³⁾, bis schließlich in der Entscheidung *Baxter v. Ford Motor Company*³⁴⁾ die „privity“-Hürde aufgrund einer die Sicherheit eines PKW zusichernden, aber nicht eingehaltenen „express warranty“ überwunden wurde, so daß sie jetzt in Fällen der „strict liability in tort“ keine Bedeutung mehr besitzt. Nur noch bei Klagen wegen „breach of warranty“, die auf die reine Verkäufer-Käufer-Beziehung beschränkt sind, spielt „privity“ unter Berücksichtigung von § 2–318 UCC eine gewisse Rolle³⁵⁾.

17) *Rogers v. Cielinski*, 209 A. 2d 706 (1965); *B. F. Goodrich Co. v. Hammond*, 269 F. 2d 502 (1959).

18) *Loe v. McHargue*, 394 SW. 2d 475 (1965).

19) Hierzu im einzelnen *Prosser*, 27 *Minnesota L. Rev.* 117, 125 (1943); vgl. auch Graf von Westphalen, a. a. O., S. 69 ff.

20) *Hickmann v. Upchurch*, 589 SW. 2d 631 (1979); *Sanders v. General Motors Corp.*, *Products Liability Reports No. 7011*; *Kirk v. Stineway Drug Store Co.*, 187 NE. 2d 307 (1963).

21) *Controltek, Inc. v. Kwikie Enterprises, Inc.*, *Products Liability Reports No. 8379* (1978).

22) *Ryan v. Progressive Grocery Stores, Inc.*, 175 NE. 105 (1931); *Willy v. Brethauer* 274 P. 2d 202 (1954); *Chemco Industrial Applicators Co., v. Aetna Casualty and Surety Co.*, 366 F. Supp. 278 (1973).

23) Insbesondere § 2–315 UCC; im übrigen *Products Liability Reports No. 1110*; Nr. 90.000.

24) Vgl. insbesondere auch § 2–314 UCC; *Prosser*, a. a. O.

25) Im einzelnen auch *Products Liability Reports, No. 1130*.

26) *Ultramaris v. Touche*, 255 N.Y. 170 (1931); *Baxter v. Ford Motor Co.*, 12 P. 2d 409 (1932); *Rogers v. Toni Home Permanent*, 174 A. 2d 294 (1961).

27) Im einzelnen auch Graf von Westphalen, S. 14 ff.

28) Im einzelnen *Prosser*, 69 *Yale L.J.* 1099 (1960); ders., 50 *Minnesota L. Rev.* 791 (1961).

29) Vgl. *Products Liability Reports No. 1190*; *Elsing*, *US-amerikanisches Handels- und Wirtschaftsrecht*, 1985, S. 80.

30) *Grury v. Armour & Co.*, 916 SW. 40 (1919); *Bennett v. Richardson-Merrell, Inc.*, 231 F. Supp. 150 (1964).

31) *Henningsen v. Bloomfield Motors*, 161 A. 2d 69 (1960); *Harnischfeger Corp. v. Harris*, 190 S. 2d 286 (1966); *Greenman v. Yuba Power Products, Inc.*, 377 P. 2d 897 (1963).

32) *McPherson v. Buick Motor Co.*, 111 NE. 1050 (1916).

33) *Products Liability Reports No. 1200*.

34) *Baxter v. Ford Motor Co.*, 15 P. 2d 118 (1932).

35) *Products Liability Reports No. 1230*.

d) Die Verteidigungsmöglichkeiten

Die Verteidigungsmöglichkeiten des Verkäufers/Herstellers sind bei einer Klage wegen „breach of warranty“ begrenzt³⁶⁾. In früheren Entscheidungen hat die Frage eine Rolle gespielt, ob der Käufer den Nachweis erbringen konnte, er habe auf das Know-How des Verkäufers vertraut („reliance“)³⁷⁾. Gemäß § 2-315 UCC spielt diese Frage jetzt keine entscheidende Rolle mehr³⁸⁾. Verschiedentlich³⁹⁾ ist auch geltend gemacht worden, die Haftung des Verkäufers scheitere daran, daß der Käufer es unterlassen habe, das Produkt angemessen zu untersuchen⁴⁰⁾. Dies hängt eng mit der weiteren Verteidigung zusammen, daß gemäß § 2-607 Abs. 3 UCC der Käufer verpflichtet ist, innerhalb angemessener Zeit einen entdeckten Mangel zu rügen⁴¹⁾.

Von erheblichem Gewicht ist die Frage, ob der Verkäufer in der Lage ist, die Haftung wegen „breach of warranty“ durch Standardklauseln freizuzeichnen⁴²⁾. Hierzu enthalten § 2-316 und § 2-317 UCC wesentliche Aussagen⁴³⁾. Nach § 2-719 Abs. 3 UCC gilt, daß auch die Haftung für Folgeschäden („consequential damages“) beschränkt oder abbedungen werden kann, daß aber eine solche Vertragsgestaltung bei einer Klage wegen Körper- oder Gesundheitsschäden „prima facie unconscionable“ ist⁴⁴⁾ – vorausgesetzt freilich, daß es sich um ein „consumer good“ handelt. Demgegenüber ist die Haftungsfreizeichnung im Bereich des Sachschadens nicht von vornherein „unconscionable“. Was dieser Begriff letzten Endes bedeutet⁴⁵⁾, ist schwer auszumachen: Gewisse Verschleifungen zu den Unwirksamkeitskriterien von § 9 ABG-Gesetz sind indessen unverkennbar⁴⁶⁾. Darüber hinaus muß die Haftungsfreizeichnung bestimmte Formalien erfüllen; sie muß drucktechnisch hervorgehoben werden⁴⁷⁾ –, und sie muß – bezogen auf die „implied warranty“ – ausdrücklich das Wort „merchantability“ enthalten⁴⁸⁾. Schließlich sind die Bestimmungen des „Consumer Product Warranties Law“⁴⁹⁾ von Wichtigkeit: Danach ist eine Haftungsfreizeichnung für „implied warranties“ unwirksam, wenn der Verkäufer für das Produkt eine schriftliche „warranty“ gegeben oder entweder bei Kaufabschluß oder innerhalb von 90 Tagen danach für das Produkt ein entsprechender Servicevertrag abgeschlossen wurde⁵⁰⁾.

Unabhängig davon ist immer wieder hervorzuheben: Selbst die perfektteste Haftungsfreizeichnung ist – auch im Bereich einer „warranty“ – unwirksam, wenn und soweit der Geschädigte ein beliebiger Produktbenutzer, nicht aber der vertraglich eingebundene Käufer selbst ist⁵¹⁾.

36) Randy Knitwear v. American Cyanamid Co., 181 NE. 2d 399 (1962); Turner v. Central Hardware Co., 186 SW. 2d 603 (1945).

37) Adam v. Tarmontin Motor Sales, Inc., 126 A. 2d 358 (1956); Farmers State Bank v. Cook, 103 NW. 2d 704 (1960).

38) Randy Knitwear v. American Cyanamid Co., 181 NE. 2d 399 (1962).

39) Im einzelnen Graf v. Westphalen, a. a. O., S. 102 ff. m.w.N.; Vandermark v. Ford Motor Co., 991 P. 2d 168 (1964); Gober v. Revlon, Inc., 317 F. 2d 47 (1963).

40) Withaker v. Cannon Mills Co., 45 A. 2d 120 (1945); Case Credit Corp. v. Andreason, 408 P. 2d 165 (1965).

41) Im einzelnen auch Products Liability Reports No. 1450.

42) Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc., 161 A. 2d 69 (1960); Walsh v. Ford Motor Co., 998 N.Y.S. 2d 538 (1972); Ford Motor Co. v. Moulton, 533 SW. 2d 295 (1974); im einzelnen auch Products Liability Reports No. 1465.

43) Graf von Westphalen, a. a. O., S. 111 ff.; Seely v. White Motor Co., 403 P. 2d 145 (1965); Santor v. Karagheussian, Inc., 307 A. 2d 305 (1965).

44) Vgl. § 2-302 UCC; § 2-719 UCC.

45) Im einzelnen Products Liability Reports No. 1450.

46) Vgl. Becker, Die Auslegung des § 9 Abs. 2 AGB-Gesetz, 1986, S. 74 ff.

47) Hunt v. Perkins Machinery Co., Inc., 266 NE. 2d 228 (1967); Sterner Aero AB v. Page Air Motive Inc., 499 F. 2d 709 (1974).

48) Vgl. § 2-316 Section (2) UCC.

49) 15 U.S.C. 2301 ff. Anwendbar für Consumer Products, die seit dem 4. 7. 1975 hergestellt worden sind.

50) 15 U.S.C. 2308 (A).

51) Goldberg v. Kollsman Instrument Corp., 191 NE. 2d 81 (1963); Peterson v. Lamb Rubber Co., 5 Cal. Rptr. 863 (1960). Diese Fälle hängen eng mit dem Problem zusammen, ob „Privity of Contract“ als adäquate Verteidigung zugelassen wird; hierzu im einzelnen Products Liability Reports No. 1230 m.w.N.

2. Die Haftung wegen „negligence“

Seit der grundlegenden Entscheidung in *McPherson v. Buick Motor Company*⁵²⁾ steht fest, daß die früher⁵³⁾ geltende Regel der „Non-liability“ des Herstellers nicht mehr greift. Diese „Nonliability“-Regel stützte sich darauf, daß der Hersteller eines Produkts gegenüber Dritten, mit denen keine vertragliche Beziehung bestand, nicht haftbar war – eine Regel, die zunächst in den Fällen durchbrochen wurde, in denen das Produkt „inherently dangerous“ war⁵⁴⁾. Der wesentliche Fortschritt von *McPherson*⁵⁵⁾ bestand unter Berücksichtigung der besonderen Typizität der Massenfertigung darin, daß eine Haftung des Produzenten – gestützt auf deliktsrechtliche Haftungsnormen – immer dann bejaht wird, wenn der Vorwurf der Fahrlässigkeit begründet ist, weil der Hersteller eines gefährlichen Produkts verpflichtet ist, „to make it carefully“⁵⁶⁾. Daraus folgt: „If he is negligent, where danger is to be foreseen, a liability will follow“⁵⁷⁾. Damit liegen gleichzeitig die Voraussetzungen fest, bei denen die „privity“-Hürde überwunden werden kann. So gesehen beruht die Haftung für „negligence“ auf der dem Hersteller obliegenden Pflicht, der „duty to take care“⁵⁸⁾.

§ 395 des „Restatement (Second) of Torts“ umschreibt die Verpflichtungen des Herstellers wie folgt:

„A manufacturer who fails to exercise reasonable care in the manufacture of a chattel which, unless carefully made, he should recognize as involving an unreasonable risk of causing physical harm to those who use it for a purpose for which the manufacture should have expected to be used and to those who should be expected to be endangered by its probable use, is subject to liability for physical harm caused to them by its lawful use in a manner and for a purpose for which it is supplied“⁵⁹⁾.

Diese Pflicht „to exercise ordinary care“ bezieht sich auf die Planung⁶⁰⁾, auf die Konstruktionsphase⁶¹⁾ sowie auf den Prozeß des „assembling“⁶²⁾. Sie gilt gleichermaßen gegenüber offenkundigen wie gegenüber verborgenen Mängeln⁶³⁾; notwendigerweise ist die Pflicht des Herstellers abhängig von dem jeweiligen Schadensrisiko⁶⁴⁾, das für das hergestellte und vertriebene Produkt typisch ist⁶⁵⁾. Ähnlich wie im deutschen Recht bezieht sich die Pflicht des Herstellers aber auch auf die Durchführung der erforderlichen, angemessenen („reasonable“) Untersuchungen während des Herstellungsprozesses, um die Produktsicherheit zu gewährleisten⁶⁶⁾. Auch hier wiederum entsprechen Inhalt und Umfang der Pflicht des Herstellers dem Schadensrisiko des jeweiligen Produkts⁶⁷⁾.

52) 111 NE. 1050 (1916).

53) *Winterbottom v. Wright* 152 NEG. REP. 102 (1842); *Products Liability Reports* No. 1525.

54) In erster Linie ist hier die typische „Food and Beverage Cases“ betroffen. *Wilson v. Ferguson Co.*, 101 NE. 381 (1913); *Burkhardt v. Amour & Co.*, 161 A. 385 (1932).

55) S. Fn. 552.

56) 111 NE. 1050 (1916).

57) Ebenda.

58) Ebenda.

59) *Products Liability Reports* No. 1575.

60) *Evans v. General Motors Corp.*, 359 F. 2d 822 (1966) – einerseits; *Larson v. General Motors Corp.*, 391 F. 2d 495 (1968) – andererseits; *Vandermark v. Ford Motor Co.*, 391 P. 2d 168 (1964); *Chrysler Corp. v. Rogers*, 88 FE. 2d 318 (1955); *Bremier v. Volkswagen of America, Inc.*, 340 F. Supp. 949 (1972).

61) *Grundmanis v. Motor Corp.*, 308 F. Supp. 303 (1970); *Rozier v. Ford Motor Co.*, 573 S. 2d 1332 (1978); *American Motors Corp. v. Ellis*, 403 S. 2d 9037 (1981); *Frericks v. General Motors Corp.*, 363 A. 2d 460 (1976).

62) Im einzelnen *Products Liability Reports* No. 1580–1610.

63) *Rozier v. Ford Motor Co.*, 573 F. 2d 1332 (1978).

64) Im einzelnen auch *Products Liability Reports* No. 1610.

65) *Products Liability Reports* No. 1625.

66) *Toole v. Richardson-Merrell, Inc.*, 60 Cal. Rptr. 398 (1967); *Stromsodt v. Parke-Davis & Co.*, 257 F. Supp. 991 (1966).

67) *Ford Motor Co. v. Zahn*, 265 F. 2d 729 (1959); *Hunter v. Ford Motor Co.*, 325 NY. S. 2d 469 (1971); *Fulton v. B. F. Goodrich Co.*, 490 P. 2d 178 (1971).

Es fügt sich in dieses Bild, daß die „negligence“-Haftung nach US-amerikanischem Recht auch die „duty to warn“ einschließt⁶⁸⁾. Diese Pflicht gilt auch für Verkäufer und Vertriebs-
händler⁶⁹⁾. Die jeweilige Warnung muß eindeutig und klar sein⁷⁰⁾; die Risiken etwaigen
Fehlgebrauchs sind jedenfalls dann Gegenstand einer Warnpflicht, wenn dieser vorherseh-
bar ist⁷¹⁾.

Der Hersteller eines Endproduktes ist ebenfalls verpflichtet⁷²⁾, angemessene Prüfungen
durchzuführen, ob die ihm zugelieferten Teile fehlerfrei oder fehlerhaft sind⁷³⁾. Es reicht
nicht aus, daß der Hersteller des Gesamtprodukts einen zuverlässigen Lieferanten einschalt-
et, sofern – hier ist der Standard der Industrie gefordert⁷⁴⁾ – die Sicherheit des Produkts
zusätzliche Tests oder Prüfungen erfordert⁷⁵⁾. Gesetzliche oder behördliche Regelwerke, die
dem Zweck dienen, die Sicherheit des Produkts zu gewährleisten, enthalten zugunsten des
geschädigten Endverbrauchers eine Garantiefunktion⁷⁶⁾. In verschiedenen Jurisdiktionen⁷⁷⁾
ziehen deshalb die Gerichte bei einer Unterschreitung dieser Standards den Schluß, daß eine
„negligence per se“ vorliege⁷⁸⁾. Dies bedeutet, daß der Geschädigte in diesen Fällen nicht
verpflichtet ist, den Vorwurf der „negligence“ zu beweisen⁷⁹⁾: Er ergibt sich praktisch aus
dem Geschehen selbst. Hiermit hängt eng die Beweisregel der „res ipsa loquitur“⁸⁰⁾ zusam-
men: Unter der Voraussetzung, daß ein ausschließlich vom Geschädigten benutztes Produkt
einen Körperschaden verursacht hat, gehen einige Gerichte davon aus⁸¹⁾, daß das Schadens-
ereignis selbst bereits ausreichenden Nachweis dafür erbringt, daß der Hersteller „negli-
gent“ war – vorausgesetzt freilich, daß das Schadensereignis derart ist, daß es bei Vorliegen
gewöhnlicher Umstände sonst nicht eingetreten wäre. Diese Regel der „res ipsa loquitur“ ist
vor allem in den Fällen angewandt worden, in denen Flaschen explodierten und einen
Körperschaden verursachten⁸²⁾. Aber auch bei anderen Produkten⁸³⁾ wurde sie zur Anwen-
dung berufen.

68) Im einzelnen Products Liability Reports No. 1750–1825. Vgl. § 388 des Restatement of Torts (2d); Neal v. Carey; Canadian Mines, Ltd., Products Liability Reports No. 9424; Standard Oil Co. v. Lyons, 130 F. 2d 965 (1942); Haberly v. Reardon Co., 319 SW. 2d 859 (1958).

69) Hobbard-Hall Chemical-Corp. v. Silverman, 340 F. 2d 402 (1965); Gonzalez v. Virginia-Carolina Chemical Corp., 239 F. Supp. 567 (1965).

70) Kieffer, v. Blue Seal Chemical Co., 196 F. 2d 614 (1952); Standard Oil Co. v. Lyons, 130 F. 2d 965 (1942).

71) Panther Oil & Grease Mfg. Co. v. Segerstrom, 224 F. 2d 216 (1955); Crane v. Sears, Roebuck & Co., Inc. 32 Cal. Rptr. 754 (1963); Simpson v. Hurst Performance, Inc., 437 F. Supp. 445 (1977).

72) Ford Motor Co. v. Zahn, 265 F. 2d 729 (1959); Hunter v. Ford Motor Co., 325 NY. S. 2d 469 (1971); Standard Motor Co., Ltd. v. Blood, 380 SW. 2d 651 (1964).

73) Ford Motor Co. v. Fish, 346 SW. 2d 469 (1961).

74) Products Liability Reports No. 1715/1730.

75) Toole v. Richardson-Merrell Inc., 60 Cal. Rptr. 398 (1967); Le Blanc v. Ford Motor Co., 191 NE. 2d 301 (1963).

76) Juneau v. Interstate Blood Bank Inc. 333 S. 2d 354 (1976); Bryant v. Hercules Inc. 325 F. Supp. 241 (1970); Ward v. City National Bank & Trust Co. of Kansas City, 379 SW. 2d 614 (1964); Rimer v. Rockwell International Co., 641 F. 2d 450 (1981); Nevels v. Ford Motor Co., 439 F. 2d 251 (1971); Toole v. Richardson-Merrell Inc. 60 Cal. Rptr. 398 (1967).

77) Products Liability Reports No. 1840; Dunn v. Ralston Purina Co. 272 SW. 2d 479 (1954); Friend v. General Motors Corp., 165 SE. 2d 734 (1968).

78) Products Liability Reports No. 1855.

79) Braun Cracker & Candy Co. v. Jenson, 32 SW. 2d 227 (1930) – Verkauf vergifteter Schokolade; Roginsky v. Richardson-Merrell Inc., 378 F. 2d 842 (1967) – Mer/29: Gesundheitsgefahren, die dem Hersteller bekannt waren; Petzold v. Roux Laboratories, Inc. 11 NYS. 2d 565 (1939) – Vergiftetes Haartönungsmittel.

80) Products Liability Reports No. 2600.

81) Blackshere v. Kemper Ins. Co., 352 S. 2d 275 (1977); James v. Childs, Division of Kroger Co. 166 S. 2d 77 (1964).

82) Hierzu Products Liability Reports No. 2700.

83) Paolinelli v. Dainty Fuse Mfrs., Inc., 54 NE. 2d 759 (1944) – Nudelsuppe: Verborgener Knochen führt zum Tod des Kindes; Gherna v. Ford Motor Co., 45 Cal. Rptr. 94 (1966) – Zwei Monate alter Wagen: Motor fängt Feuer; Greening v. General Air-Conditioning Corp., 43 Cal. Rptr. 662 (1965) – Zahlreiche Fehlfunktionen und Reparaturen in einer Wärmepumpe; Hohlman v. Ford Motor Co., 239 S. 2d 40 (1970) – Versagen der Bremsen eines Autos.

3. „Strict Liability in Tort“

a) Die historische Entwicklung

Die „strict liability in tort“ geht – streng genommen – auf die „concurring opinion“ von Justice Traynor in *Escola v. Coca Cola Bottling Company of Fresno*⁸⁴⁾ zurück. Dort wurde erstmals die Haftung des Produzenten zum einen von den Ketten des Fahrlässigkeitsnachweises losgelöst (vgl. „strict liability“), und zum anderen wurde die sog. „risk-spreading-theory“ konzipiert. Es heißt in diesem Zusammenhang – und damit wird der gesellschafts-politische Hintergrund der „strict liability in tort“ angesprochen:

„Those who suffer injury from defective products are unprepared to meet the consequences. The cost of an injury and the loss of time or health may be an overwhelming misfortune to the person injured and a needless one, for the risk of injury can be insured by the manufacturer and distributed among the public as a cost of doing business“⁸⁵⁾.

Daran knüpft sich – wiederum von Justice Traynor abgefaßt – die Entscheidung in *Greenman v. Yuba Power Products Inc.*⁸⁶⁾ an. Das Gericht stellte fest:

„A manufacturer is strictly liable in tort, when an article he places on the market, knowing that it is to be used without inspection for defects, proves to have a defect that causes an injury to a human being“⁸⁷⁾.

Auf diese aus dem Jahr 1963 stammende Entscheidung formulierte dann das American Law Institute seine Prinzipien im Rahmen des „Restatement of Torts“ (Second). In Section 402 A heißt es im Hinblick auf die Haftungsprinzipien der „strict liability in tort“:

- „(1) One who sells any product in a defective condition unreasonable dangerous to the user or consumer or to his property is subject to liability for physical harm thereby caused to the ultimate user or consumer or to his property, if
- a) the seller is engaged in the business of selling such a product and
 - b) it is expected to and does reach the user or consumer without substantial change in the conditions in which it is sold.
- (2) The rule stated in Subsection (1) applies although
- a) the seller has exercised all possible care in the preparation and sale of his product, and
 - b) the user or consumer has not bought the product from or entered into any contractual relation with the seller“⁸⁸⁾.

Damit ist die Haftungsgrundlage der „strict liability in tort“ klar: Es ist eine gesetzliche Haftung, die vom Verschuldensnachweis losgelöst ist; soweit das Produkt „unreasonably dangerous“ ist und daraus ein Körper- oder Sachschaden („injury“) oder („damage“) resultiert, wird eine Haftung des Herstellers bejaht. Nicht nur der Schuldvorwurf, gegen bestimmte Standards verstoßen zu haben, begründet die Haftung, maßgebend für die Haftungsbeurteilung ist vielmehr die aktuelle jeweilige Feststellung des jeweiligen Produktfehlers: Produzentenhaftung v. Produkthaftung⁸⁹⁾.

84) 150 P. 2d 436 (1944).

85) 150P. 2d 436, 441 (1944).

86) 377 P. 2d 897 (1962); Eine gute Übersicht über die Entwicklung der Strict Liability in Tort findet sich u. a. Dielmann, AG 1987 S. 108 ff.; ders., Festschrift für Stiefel, S. 117 ff.; Hoeschst, Die US-amerikanische Produzentenhaftung, 1986; von Huelsen, RIW 1983 S. 633; von Huelsen/Brüning-Brinkmann, RIW 1985 S. 187.

87) 377 P. 2d 897, 900 (1962).

88) Products Liability Reports No. 4030 ff.

89) Vgl. Graf von Westphalen, ZIP 1986 S. 139.

b) Die Entwicklung in Kalifornien als Beispiel

Entgegen einem weitverbreiteten Mißverständnis ist zu unterstreichen: Das Konzept der „strict liability in tort“ bedeutet keineswegs „absolute liability“⁹⁰⁾. Auch das US-amerikanische Recht geht keineswegs so weit, daß der Hersteller oder Verkäufer eines Produkts – schon aus diesem Grunde – für alle Schäden seines Produkts einstandspflichtig ist und damit die gleiche Position einnimmt wie der Produkt-Versicherer⁹¹⁾. Dies folgt unmittelbar daraus, daß – auch nach US-amerikanischem Recht – der Verursachungsnachweis⁹²⁾ ebenso geführt werden muß wie der Nachweis der dem Hersteller anzulastenden Fehlerhaftigkeit⁹³⁾. Von besonderer Bedeutung sind in diesem Zusammenhang die sog. „design cases“⁹⁴⁾, wobei hinzuzufügen ist, daß nach deutschen Schätzungen etwa 70% aller Produkthaftungsfälle dem Bereich des Konstruktionsfehlers zuzuordnen sind – ein Sachverhalt, der nicht darüber hinwegtäuschen darf, daß der technische Nachweis eines derartigen „design defect“ wesentlich schwieriger zu führen ist als der eines „manufacturing defect“.

Unter dieser Perspektive ist eine Entwicklungslinie interessant, die sich aus Entscheidungen kalifornischer Gerichte ablesen läßt. Bereits im Jahr 1972 entschied der Supreme Court of California in *Cornin v. Olson Corporation*⁹⁵⁾, daß das Konzept des „unreasonably dangerous“ – normiert als Haftungsvoraussetzung in § 402 A des „Statement of Torts“ – aufgegeben werden soll, wobei folgende Argumentation des Gerichts Beachtung verdient:

„We are not persuaded to the contrary by the formulation of Section 402 A which inserts the factor of an „unreasonably dangerous“ condition into the equation of products liability“⁹⁶⁾; denn – und darin liegt die Schlußfolgerung:

„a defective product is one failing to equal the quality of most like products, the deviation of the norm causing injury“⁹⁷⁾.

Dies führt dann zum sog. „risk-utility-test“⁹⁸⁾, den der Supreme Court des Staates Kalifornien erstmals in der Entscheidung *Barker v. Lull Engineering Company*⁹⁹⁾ bejahte: Bei einem „design defect“ kommt es also darauf an, daß die Faktoren Produktsicherheit, Nutzen und Kosten verschiedener, alternativer Konstruktionen des betreffenden Produkts miteinander in Relation gestellt werden¹⁰⁰⁾. Es heißt, folgende Faktoren gegeneinander abzuwägen:

„The gravity of the danger posed by the challenged design, the likelihood that such danger would occur, the mechanical feasibility of a safer alternative design, the financial cost of an improved design and the adverse consequences to the product and to the consumer that would result from an alternative design“¹⁰¹⁾.

90) Products Liability Reports No. 4005.

91) Vgl. auch Products Liability Reports No. 4030.

92) *Voglio v. Western Auto Supply*, 128 Cal. Rptr. 545 (1976); *Akers v. Kelley Co. Inc.*, 219 Cal. Rptr. 513 (1985); *Thompson v. Toggle*, 486 S.2d 144 (1986).

93) *Richardson v. Volkswagenwerke AG*, 552 F. Supp. 73 (1982); *Laney v. Coleman Co., Inc.*, 758 F. Supp. 1299 (1985); *Hoddell v. Levin*, 395 F. Supp. 460 (1976); *Cascia v. Maze Woodenware Co., Inc.*, 289 NYS. 2d 477 (1968).

94) *Greenman v. Yuba Power Products, Inc.*, 377 P. 2d 897 (1963); *Barker v. Lull Engineering Co.*, 573 P. 2d 443 (1978); *Grimshaw v. Ford Motor Co.*, 174 Cal. Rptr. 348 (1981); *Akers v. Kelley Co., Inc.* 219 Cal. Rptr. 513 (1985); *West v. Johnson & Johnson*, 220 Cal. Rptr. 437 (1985); *Gard v. Reymark Industries Inc.*, 185 Cal. App. 3d 583 (1986).

95) *Cornin v. Olson Corp.*, 8 Cal. 32 121 (1972).

96) 8 Cal. 3d 121, 132.

97) Ebenda.

98) *Cremeans v. International Harvester Co.*, 452 NE. 2d 1281 (1983); *Akers v. Kelley Co., Inc.* 219 Cal. Rptr. 513 (1985); *West v. Johnson & Johnson*, 220 Cal. Rptr. 437 (1985); *Rosburg v. Minnesota Mining & Mfg. Co.*, 326 Cal. Rptr. 299 (1986); *Williams v. Beechnut Nutrition Corp.* 229 Cal. Rptr. 605 (1986).

99) *Barker v. Lull Engineering Co.*, 573 P. 2d 443 (1978).

100) Hierzu auch von Hülsen, RIW/AWD 1979 S. 365 ff.; von Hülsen, RIW/AWD 1981 S. 1 ff.; von Hülsen, RIW/AWD 1982 S. 1 ff.

101) 573 P. 2d 454 (1978).

Damit sind die „relevant factors“¹⁰²⁾ umschrieben, die insoweit den Produktfehler charakterisieren. Doch es ist hinzuzufügen, daß die Entscheidung *Barker v. Lull Engineering Company*¹⁰³⁾ im gleichen Atemzug die Verbraucherwertung als Meßlatte für die Beurteilung eines „design defect“ heranzieht, die ebenfalls im Rahmen der „relevant factors“¹⁰⁴⁾ Bedeutung erlangt, gestützt schließlich von folgender Beweisregel:

„We conclude that once the plaintiff makes a prima facie showing that the injury was proximately caused by the product's design, the burden (of proof) should appropriately shift to the defendant to prove, in light of the relevant factors, that the product is not defective“¹⁰⁵⁾.

Noch wesentlich weiter sind die kalifornischen Gerichte in den bekannten DES-Fällen gegangen¹⁰⁶⁾, indem sie eine sog. „market-share-liability“¹⁰⁷⁾ begründeten. Es hatte sich nämlich herausgestellt, daß das DES-Medikament, welches ursprünglich dafür vorgesehen war, bei Schwangeren Fehlgeburten zu verhindern, bei deren Nachkommen in statistisch signifikanter Weise Krebs verursachte. Ungeachtet der nicht nachvollziehbaren Kausalitätsnachweise – von welchem der vielen DES-Hersteller hatte die Patientin vor Jahrzehnten das DES erworben? Hatte sie stets das DES vom gleichen Hersteller bezogen? – stellte der Supreme Court des Staates Kalifornien fest:

„... we hold it to be reasonable in the present context to measure the likelihood that any of the defendant supplied the product which allegedly injured plaintiff by the percentage which the DES sold by each of them for the purpose of preventing miscarriage bears to the entire production of the drug sold by all for that purpose“¹⁰⁸⁾.

Deshalb gilt:

„... each manufacturer's liability for an injury would be approximately equivalent to the damage caused by the DES it's manufactured“¹⁰⁹⁾.

Bei den jetzt massenweise anstehenden Asbestose-Fällen findet diese Begründung des kalifornischen Supreme Court bei anderen Gerichten nur begrenzt Anklang¹¹⁰⁾, wobei zum einen rechtliche¹¹¹⁾, zum anderen vor allem tatsächliche Erwägungen Pate stehen¹¹²⁾: Das Anwendungsspektrum von Asbest ist nämlich im Hinblick auf die Verursachung von Asbestose äußerst vielgestaltig; demzufolge ist auch der Herstellungsprozeß komplex und

102) Ebenda.

103) S. Fn. 99; vgl. auch Lorenz, RIW/AWD 1980 S. 609 ff.

104) S. Fn. 102.

105) Ebenda.

106) *Sindell v. Abbott Laboratories*, 607 P. 2d 924 (1980); *Bichler v. Eli Lilly & Co.*, 436 NE. 2d 182 (1932); *Collins v. Eli Lilly & Co.*, 342 ND. 2d 37 (1984); *Murphy v. E. R. Squibb & Sons, Inc.*, 921 Cal. Rptr. 447 (1984); *Martin v. Abbott Laboratories*, Products Liability Reports No. 10.229 (1984); dagegen stehen freilich andere DES-Entscheidungen, welche die Haftung verneinen: *Namm v. PHS. E. Fross & Co., Inc.* 427 A. 2d 1121 (1981); *Ryan v. Eli Lilly & Co.*, 514 F. Supp. 1004 (1981); *Mizell v. Eli Lilly & Co.*, 526 F. Supp. 589 (1981); *Norton v. Abbott Laboratories*, 538 F. Supp. 593 (1982).

107) *Zöller/Stuke*, VW 1981 S. 1241 ff.; *de Lousanoff*, RIW 1983 S. 145 ff.

108) 607 P. 2d 924 (1980).

109) Ebenda.

110) *Borel v. Fibre Board Paper Products Corp.*, 493 F. 2d 1076 (1973); *Hammond v. North American Asbestos Corp.*, 454 NE. 2d 210 (1983); *Hansen v. Johns-Manville Products Corp.*, 734 F. 2d 1036 (1984); insbesondere *Starling v. Seaboard Coastline*, 533 F. Supp. 183 (1982); *Thompson v. Johns-Manville Sales Corp.*, 714 F. 2d 581 (1983); *Hillge v. Johns-Manville Corp.*, 602 F. Supp. 855 (1985); *Celotex v. Copeland*, 471 S.2d 533 (1985); *Bateman v. Johns-Manville Sales Corp.*, Products Liability Reports No. 10.844; *Menne v. Celotex Corp.*, 641 F. Supp. 1429 (1986); *Vigilto v. Johns-Manville Corp.*, 643 F. Supp. 1454 (1986).

111) *Starling v. Seaboard Coastline*, 533 F. Supp. 183 (1982); *Thomson v. Johns-Manville Sales Corp.*, 714 F. 2d 581 (1983).

112) *Hillge v. Johns-Manville Corp.*, 602 F. Supp. 855 (1985). Freilich wird geltend gemacht, daß eine „Duty to Warn“ verletzt ist, so daß die Schadensersatzansprüche darauf gestützt werden können: *Borel v. Fibre Board Paper Products Corp.*, 493 F. 2d 176 (1974).

nicht einheitlich¹¹³⁾, was zur Ablehnung der Sindel-Theorie der „market-share-liability“ führt.

c) Die Haftungsadressaten

Es ist von entscheidender Bedeutung, daß die Haftungsrisiken der „strict liability in tort“ keineswegs nur den Hersteller¹¹⁴⁾, sondern insbesondere auch den Verkäufer des fehlerhaften Produkts treffen¹¹⁵⁾. Ansatzpunkt hierfür ist die Erkenntnis, daß in § 402 A „Restatement of Torts“ vom „seller“ die Rede ist – mit der Folge, daß gemäß Comment f zu § 402 A des „Restatement of Torts“ nur derjenige als „seller“ von der Haftung nach den Prinzipien der „strict liability in tort“ ausgeschlossen ist, der nur gelegentlich als Verkäufer auftritt, wie z. B. beim Verkauf des Gebrauchtwagens der eigenen Familie¹¹⁶⁾. Doch ist zu unterstreichen, daß auch derjenige wiederum als „seller“ qualifiziert wird, der ein kommerzielles Interesse am Verkauf des Produkts hat, wie z. B. ein Unternehmer, der seine gebrauchten Maschinen hin und wieder veräußert¹¹⁷⁾. Notwendigerweise ist auch der Großhändler¹¹⁸⁾ als „seller“ anzusehen; und es bereitet auch keine Schwierigkeiten, den einfachen Händler (distributor) in diese Kategorie einzubeziehen¹¹⁹⁾. Dabei macht es keinen Unterschied, ob der „seller“ das Produkt unmittelbar an den Geschädigten veräußert hat¹²⁰⁾, oder ob seine Tätigkeit lediglich irgendeine Stufe in der „chain of distribution of the product“¹²¹⁾ betrifft. Freilich sind nicht alle Jurisdiktionen soweit gegangen. Doch gilt wiederum die uneingeschränkte Haftung, wenn der jeweilige „seller“ in die Kategorie des „retailer“ einbezogen wird¹²²⁾: Gemäß Comment f zu § 402 A des „Restatement of Torts“ gilt nämlich, daß der „retailer“ in der Haftung nach den Regeln der „strict liability in tort“ unterworfen ist, sofern und weil der Zweck seines Geschäfts den Verkauf der angeblich fehlerhaften Produkte umfaßt.

Es fügt sich in dieses Bild, daß auch der „lessor“ als „seller“ angesehen wird, wobei allerdings – abhängig von den jeweiligen Jurisdiktionen¹²³⁾ – Unterschiede festgestellt werden können. Zum Beispiel ist ein Autoverleih-Unternehmen als „lessor“ „strictly liable“, wenn ein von ihm verliehenes/vermietetes Fahrzeug deswegen in einen Unfall verwickelt wird, weil die Bremsen dieses Fahrzeugs fehlerhaft waren, so daß der Mieter einen Gesundheitsschaden erlitt¹²⁴⁾. In gleicher Weise sind – wiederum abhängig von den jeweiligen Jurisdiktionen¹²⁵⁾ – die Haftungskategorien der „strict liability in tort“ auf den „bailor“ ausgedehnt worden, sofern es sich um eine „commercial transaction“¹²⁶⁾ handelt. Die Jurisdiktionen von

113) Hierzu *Celotex v. Copeland*, 471 S. 2d 533 (1985); *Lockwood v. AC. & S., Inc.*, Products Liability Reports No. 11.579 (1987); *Vigilto v. Johns-Manville Corp.*, 1943 F. Supp. 1454 (1986).

114) *Greenman v. Yuba Products, Inc.*, 377 P. 2d 897 (1963); *Vandermark v. Ford Motor Co.*, 391 P. 2d 168 (1964).

115) Hierzu Products Liability Reports No. 4120.

116) *Gallindo v. Precision American Corp.* Products Liability Reports No. 10.409.

117) Vgl. Rechtsprechungsübersicht in Products Liability Reports No. 4120.

118) *Canifax v. Hercules Powder Co.*, 48 Cal. Rptr. 552 (1965); *Kaminski v. Westen Mac Arthur Co.*, Products Liability Reports No. 10.882 (1985); *Little v. Maxam, Inc.*, Products Liability Reports No. 6380 (1970).

119) Hierzu im einzelnen auch Products Liability Reports No. 4050.

120) *Banker v. Lamoine Lp. Gas Co.*, 321 NE. 2d 744 (1974).

121) *Connelly v. Uniroyal, Inc.* 989 E. 2d 155 (1979).

122) *Hiegel v. General Motors Corp.*, 544 P. 2d 983 (1975); *Weber v. Johns-Manville*, 630 F. Supp. 285 (1986); vgl. aber auch *Simpson v. General Motors Corp.*, 455 NE. 2d 137 (1983); *Lodge v. Champion Home Motors Co.*, 315 SE. 2d 912 (1984).

123) Vgl. *Torres v. Pacific Transportation Co.* 584 F. 2d 900 (1978); andererseits *Price v. Shell Oil Co.*, 466 P. 2d 722 (1970); *Cintrone v. Hertz Truck Leasing & Rental Service*, 212 A. 2d 769 (1965); *Dewberry v. La Follette*, 598 P. 2d 241 (1979).

124) *Cintrone v. Hertz Truck Leasing & Rental Service*, 212 A. 2d 769 (1965).

125) Products Liability Reports No. 4170 mit ausführlichen Nachweisen.

126) *Fulbright v. Klamath Gas Co.*, 533 P. 2d 316 (1975); *Stewart v. Budget Rent-A-Corp.*, 470 P. 2d 240 (1970); *Galluccio v. Hertz Corp.*, 274 NE. 2d 178 (1971); *Martin v. Ryder Truck Rental, Inc.*, 353 A. 2d 581 (1976).

New Jersey¹²⁷⁾, Kalifornien¹²⁸⁾ und Nevada¹²⁹⁾ gehen sogar soweit, Bauunternehmer nach den Regeln der „strict liability in tort“ zu beurteilen.

Im Zentrum der Regeln der „strict liability in tort“ steht indessen der „manufacturer“¹³⁰⁾. Dies wirft – ähnlich wie im deutschen Recht¹³¹⁾ – die Frage auf, ob nach den Regeln der „strict liability“ ein „manufacturer“ berechtigt ist, seine die Haftung begründenden Pflichten an Dritte vertraglich zu delegieren¹³²⁾. Das ist zu bejahen; doch kommt es stets auf die Umstände des Einzelfalls an¹³³⁾. Freilich sind diese Fälle nicht mit denen zu verwechseln, in denen der beklagte Hersteller einwendet, das Produkt sei – nachdem es in den Verkehr gebracht wurde – von einem Dritten abgeändert worden – ein Verteidigungsargument, das freilich mitunter nur dann durchgreift, wenn nicht das Merkmal der Vorhersehbarkeit von Produktänderungen die Haftung begründet¹³⁴⁾.

Bei Unternehmenskäufen stellt sich häufig die Frage¹³⁵⁾, ob eine nach den Regeln der „strict liability in tort“ zu Lasten des veräußerten Unternehmens bereits begründete Haftung auf das erwerbende Unternehmen übergeht. Als Regel kann formuliert werden: Mangels vertraglicher, die Haftung begründender Vereinbarungen ist das übernehmende Unternehmen nicht deliktsrechtlich für Handlungen oder Unterlassungen des veräußerten Unternehmens haftbar – vorausgesetzt selbstverständlich, es findet keine Gesamtrechtsnachfolge statt, sondern lediglich ein Kauf verschiedener Bilanzpositionen („assets“)¹³⁶⁾. Notwendigerweise empfiehlt es sich deshalb, wegen der exzessiven Risiken der „products liability in tort“ eine umfassend abgesicherte Freistellungsverpflichtung des veräußernden Unternehmens zugunsten des übernehmenden vorzusehen.

d) Die Anspruchsberechtigten

Berechtigter aufgrund von Ansprüchen aus der „products liability in tort“ ist in erster Linie der „consumer“¹³⁷⁾ und der „user of the product“¹³⁸⁾. Dabei wird der Begriff „user of the product“ ausgesprochen weitläufig umschrieben; auch der Arbeiter, der z. B. eine Maschine bedient und dabei einen Schaden erleidet, gilt als „user“¹³⁹⁾. Unter Berücksichtigung der Tatsache, daß – wie dargestellt – „privity of contract“ lange Zeit eine anerkannte Verteidigung war, ist es nicht verwunderlich, daß inzwischen zahlreiche Fälle sich mit der Frage auseinandersetzen, ob auch der „bystander“ Ansprüche aus der „products liability in tort“ wegen eines von ihm erlittenen Körper- oder Sachschadens geltend machen kann¹⁴⁰⁾. Insbesondere die Gerichte des Staates Kalifornien haben in diesem Zusammenhang hervorgehoben, daß der „innocent bystander“ mindestens den gleichen Schutz genießen müsse wie der „consumer“, zumal er nicht in der Lage sei, das fehlerhafte Produkt – wie

127) Schipper v. Levitt & Sons, Inc. 207 A. 2d 314 (1965).

128) Kriegler v. Eichler Homes, Inc., 74 Cal. Rptr. 749 (1969); Hyman v. Gordon, 111 Cal. Rptr. 262 (1973).

129) Worrell v. Barns. 484 P. 2d 573 (1971).

130) Products Liability Reports No. 4130.

131) Schmidt-Salzer, BB 1979 S. 1 ff.

132) Vandermark v. Ford Motor Co., 391 P. 2d 168 (1964); Alvares v. Felker Mfg. Co., 41 Cal. Rptr. 514 (1964).

133) Verge v. Ford Motor Co., 581 F. 2d 384 (1978).

134) Robinson v. Reed-Prentice, 403 NE. 2d 440 (1980); Yarrell v. Fort Worth Steel Machinery Co., Products Liability Reports No. 9964.

135) Wray v. Alad Corp., 136 Cal. Rptr. 574 (1977); Rawlings v. D. M. Oliver Incorp. 159 Cal. Rptr. 119 (1979); vgl. auch im Hinblick auf die konzernrechtliche Zurechnung von Haftungen Gegax v. Ralston Purina Co., 186 Cal. Rptr. 395 (1986).

136) Insbesondere auch Potlatch Corp. v. Superior Court of Riverside County, 201 Cal. Rptr. 750 (1984); Kleine v. Johns-Manville, 745 F. 2d 1217 (1984) – „Partial Acquisition“; Nelson v. Tiffany Industries, Inc., Products Liability Reports No. 10.802 (1985) – Kauf eines in Konkurs gegangenen Unternehmens.

137) Products Liability Reports No. 4200.

138) Johnson v. Murph Metals, Inc., 562 F. Supp. 246 (1983); Seay v. Chrysler Corp., 609 P. 2d 1382 (1980).

139) Bich v. General Electric Co., 614 P. 2d 1323 (1980).

140) Products Liability Reports No. 4210.

ein Käufer – zuvor auf etwaige Fehler oder Mängel zu untersuchen¹⁴¹⁾. Aus diesem Grund ist der Hersteller eines Automobils nach den Regeln der „strict liability in tort“ verantwortlich, wenn ein Passant bei einem Verkehrsunfall verletzt wird, sofern der Nachweis erbracht ist, daß das von dem Automobilhersteller in den Verkehr gebrachte Fahrzeug fehlerhaft war¹⁴²⁾. Verschiedene Jurisdiktionen haben jedoch die Haftung gegenüber dem „innocent bystander“ auf die Fälle reduziert, in denen es für den Haftungsadressaten vorhersehbar war, daß eine solche Drittschädigung als Folge eines fehlerhaften Produkts eintritt¹⁴³⁾. Unter dieser Perspektive ist z. B. ein Mitarbeiter der Autobahnmeisterei in den Genuß von Ansprüchen aus der „strict liability in tort“ gelangt, weil und soweit die von ihm erlittenen Verletzungen aufgrund eines Verkehrsunfalls vorhersehbar waren¹⁴⁴⁾. In diesem Zusammenhang haben auch Entscheidungen eine erhebliche Bedeutung erlangt, in denen Feuerwehreute Ansprüche gegen den Hersteller eines fehlerhaften Produkts stellten¹⁴⁵⁾, das in Brand geraten war.

e) Der zu ersetzende Schaden

Daß die Haftungsregeln der „strict liability in tort“ dann eingreifen, wenn ein Personenschaden „personal injury“ als Folge eines Produktfehlers eingetreten ist, steht im US-amerikanischen Recht außer Zweifel¹⁴⁶⁾. Soweit ein Sachschaden infolge eines Produktfehlers reklamiert wird, ist scharf danach zu unterscheiden, ob es sich um „property damage“¹⁴⁷⁾ oder um „economic loss“¹⁴⁸⁾ handelt. Der Unterschied zwischen beiden Erscheinungsformen ist nicht immer leicht auszumachen: In der Regel dürfte dann ein „property damage“ vorliegen, wenn die Schadensursache plötzlich eintritt und – zumindest – eine Gefahr für andere Rechtsgüter darstellt¹⁴⁹⁾, weil – für gewöhnlich – der Schaden an der gelieferten Sache lediglich als „economic loss“ eingeordnet wird¹⁵⁰⁾. Doch ist dieses Ergebnis – wie stets – abhängig von den jeweiligen Präjudizien in den einzelnen Jurisdiktionen¹⁵¹⁾. Dabei fällt insbesondere auch ins Gewicht, daß Ansprüche wegen „economic loss“ – dies ist der Standpunkt der Mehrheit der amerikanischen Jurisdiktionen¹⁵²⁾ – nur nach Maßgabe der „warranty“-Regeln des UCC reklamiert werden können. Freilich machen New Jersey¹⁵³⁾ und

141) *Elmore v. American Motors Corp.*, 451 P.2d 84 (1969).

142) *Koschy v. Norris*, 206 A. 2d 275 (1964); *Caruth v. Mariani*, 458 P.2d 371 (1970).

143) *Winnett v. Winnett*, 292 NE. 2d 524 (1974); *Peterson v. Lou Bachrodt Chevrolet Co.*, 378 NE. 2d 618 (1979); *Jackson v. Johns-Manville Sales Corp.*, 727 F. 2d 506 (1984).

144) *Gilbert v. Stone City Construction Co.*, 357 NE. 2d 738 (1976); von besonderer Bedeutung sind in diesem Zusammenhang auch verschiedene Entscheidungen im Zusammenhang mit Automobil-Massenunfällen, vgl. *Chrysler-Corp. v. Alunbaugh*, Products Liability Reports No. 7633; *Davidson v. Leadingham*, 294 F. Supp. 155 (1968); *Lamendola v. Mizell*, 280 A. 2d 241 (1971); *Berzon v. Don Allan Motors, Inc.* 256 NYS. 2d 643 (1965); *Codling v. Paglia*, 298 NE. 2d 623 (1973).

145) *Court v. Grzelinski*, 379 NE. 2d 281 (1978); vgl. auch *Gilbert v. Stone City Construction Co.*, 357 NE. 2d 738 (1976).

146) Im einzelnen Products Liability Reports No. 4220; *Shepard v. Superior Court of Alameda County*, 142 Cal. Rptr. 612 (1977); *Hilliard v. A. H. Robbins Co.*, 296 Cal. Rptr. 117 (1983); *Bauer v. Johns-Manville Corp.*, 599 F. Supp. 33 (1984).

147) *Ford Motor Co. v. Lee*, 324 SE. 2d 168 (1976); *Santor v. Karagheusian, Inc.*, 307 A. 2d 305 (1965).

148) Ob „Economic Loss“ unter Beachtung der Regeln der „Products Liability in Tort“ erstattungsfähig ist, ist heftig umstritten: *Saly White Motor Company*, 403 P.645 (1965); *Brewer v. Reliable Aotomotiv Co.*, 49 Cal. Rptr. 498 (1966); *Anthony v. Calsey-Hayes Co.*, 102 Cal. Rptr. 113 (1972); *Rhodes Pharmacal Co. v. Continental Can Co., Inc.* 219 NE. 2d 726 (1976); *Koplin & Co. Chrysler Corp.*, 364 NE. 2d 100 (1977); *Chrysler Corp. v. Taylor*, 234 SE. 2d 123 (1977); *Oster v. Trucks American, Inc.*, Products Liability Reports No. 8696; andererseits: *Santor v. Karagheusian, Inc.*, 307 A. 2d 305 (1965); *Leadfree Enterprises, Inc. v. US Steel Corp.*, 711 F. 2d 805 (1983).

149) *James v. Delhelicopter Co.*, 715 F. 2d 166 (1983); *Jones & Laughlen Stil-Corp. v. Johns-Manville Sales-Corp.*, 626 F. 2d 280 (1980); *Hamilton Texture Co. v. Anderson*, 2085 S. 2d 744 (1973).

150) Products Liability Reports No. 4230.

151) Ebenda.

152) S. Fn. 148.

153) *Santor v. Karagheusian, Inc.*, 197 A. 2d 589 (1965).

Wisconsin¹⁵⁴) hiervon eine Ausnahme: Danach gilt auch „economic loss“ als ersatzfähiger Schaden nach den Regeln der „strict liability in tort“ – eine Entwicklung, die seit der Schwimmschalter-Entscheidung des BGH¹⁵⁵) auch unter bestimmten Tatbestandsvoraussetzungen¹⁵⁶) in Deutschland anerkannt ist.

Von ganz besonderem Belang ist die Antwort auf die Frage, ob unter Berücksichtigung der Regeln der „strict liability in tort“ auch „punitive damages“ oder „exemplary damages“ zuerkannt werden können¹⁵⁷). Als Regel wird man formulieren können, daß ein Anspruch auf „punitive damages“ auch bei der „products liability“ immer dann besteht, wenn der Nachweis erbracht werden kann, daß der Hersteller des fehlerhaften Produkts ein Verhalten an den Tag legte, das als „reckless disregard“¹⁵⁸) eingestuft werden kann. Verschiedentlich wird auch auf „malice“ als Voraussetzung eines Anspruchs auf „punitive damage“ abgestellt¹⁵⁹): Wie in der weithin bekannten Entscheidung Grimshaw v. Ford Motor Company¹⁶⁰) darlegt, sind die Voraussetzungen eines Anspruchs auf „punitive damage“ dann gegeben, wenn zum Beispiel der Automobilhersteller – in Kenntnis eines Konstruktionsfehlers – zu vertretbaren Kosten in der Lage gewesen wäre, diesen zu beseitigen, es aber bewußt nicht getan hat, so daß in der Folgezeit zahlreiche schwere Personenschäden darauf zurückzuführen waren, daß bei Auffahrunfällen der fehlerhaft angebrachte Benzintank explodierte. In letzter Zeit mehren sich die Fälle, in denen Ansprüche auf Ersatz von „punitive damages“ gegenüber Asbest-Herstellern geltend gemacht und durchgesetzt werden¹⁶¹). Inwieweit die weiter oben kurz skizzierte „market-share-liability“ die Berücksichtigung von „punitive damages“ sperrt, ist selbst in Kalifornien¹⁶²) umstritten. Denn die dem Zweck von „punitive damages“ entsprechende Zielrichtung, abschreckend auf ein als „reckless disregard“ oder als „malice“ umschriebenes Fehlverhalten des Herstellers zu wirken, ist dann nicht angebracht, wenn – wie z. B. bei DES – ohnehin massenweise Klagen gegen die Hersteller auf „compensatory damage“ gerichtet werden¹⁶³).

Die von US-amerikanischen Gerichten zugesprochenen Schadensersatzbeträge sind – wie allgemein immer wieder beklagt wird – extrem hoch¹⁶⁴). Insbesondere bei Querschnittslähmungen sind Beträge im Bereich zwischen US-\$ 10 Mio.¹⁶⁵) bis US-\$ 1 Mio.¹⁶⁶) keine Seltenheit. Bei Verlust eines Arms sowie eines Teils der Schulter ist ein Schadensersatzbetrag in Höhe von US-\$ 1,5 Mio. zwar hoch¹⁶⁷), nicht aber ekzessiv¹⁶⁸). Selbst der Verlust von 4 Fingern kann noch einen Schaden von US-\$ 1,5 Mio. auslösen¹⁶⁹); und der Verlust beider

154) Gainous v. Cessna Co., 191 F. Supp. 1345 (1980).

155) BGH, BB 1977 S. 162.

156) Kullmann, BB 1985 S. 409 ff.

157) Hierzu im einzelnen Products Liability Reports No. 4232.

158) Forrest City Machine Works, Inc. v. Aderholt, 1616 SE. 2d 720 (1981); Grimshaw v. Ford Motor Co., 174 Cal. Rptr. 348 (1981); Gryw v. Dayton-Hudson-Corp., 297 NW. 2d 727 (1980).

159) In diesem Zusammenhang sind vor allen Dingen einige Asbestose-Entscheidungen von Belang: Ivens v. Celotex Corp., Products Liability Reports No. 11.496 (1986); Neal v. Carey Canadian Mines, Ltd., 148 F. Supp. 357 (1982); Moran v. Johns-Manville Sales Corp., 691 F. 2d 811 (1982); Jackson v. Johns-Manville Sales Corp., Products Liability Reports No. 10.893 (1986).

160) Grimshaw v. Ford Motor Co., 174 Cal. Rptr. 348 (1981).

161) S. Fn. 159; Celotex Corp. v. Pickett, 459 S. 2d 375 (1984); Wamock v. Celotex Corp., Products Liability Reports No. 11.535; Lipke v. Celotex Corp., 505 NE. 2d 1213 (1987); Krull v. Celotex Corp., 611 F. Supp. 146 (1985); Jackson v. Johns-Manville Sales Corp., Products Liability Reports No. 10.893 (1986).

162) Forrest v. Parke, Davis & Co., 573 F. Supp. 1324 (1983) – einerseits; andererseits: Magallanes v. Superior Court of Los Angeles County, 167 Cal. App. 3d 878 (1985).

163) Magallanes v. Superior Court of Los Angeles County, 167 Cal. App. 3d 878 (1985).

164) Im einzelnen Products Liability Reports – Damage Awards S. 791 ff. mit umfassenden Übersichten.

165) Brown v. Yamaha Motor Corp., 691 P. 2d 577 (1984).

166) Williams v. General Motors Corp., 198 SW. 2d 766 (1973). Die Summen sind nach wie vor steigend.

167) Yarrell v. Ford Worth Steel & Machinery Co., Products Liability Reports No. 9964.

168) Pippen v. Denison, 239 NW. 2d 704 (1976).

169) Burnett v. Mackworth G. Rees, Inc. 311 NW. 2d 417 (1981).

Augen kann einen Schadensersatz von US-\$ 930 000,- bedingen¹⁷⁰⁾. Der Verlust eines einzigen Auges bei einem 14-jährigen Jungen, der mit einem defekten Luftgewehr hantierte, führte zu Schadensersatzansprüchen von US-\$ 546 000,-¹⁷¹⁾.

II. Verteidigungsmöglichkeiten bei US-amerikanischen Produkthaftungsklagen

Sofern ein ausländisches Unternehmen in einem US-amerikanischen Produkthaftungsprozeß involviert wird, stellen sich regelmäßig verschiedene – äußerst schwierige – Fragen, die vor allem das internationale Zivilprozeßrecht betreffen¹⁷²⁾.

1. Lack of Jurisdiction

Unter „jurisdiction“ versteht man im US-amerikanischen Recht die Kompetenz eines US-amerikanischen Gerichts, einen Fall zu entscheiden und ein Urteil zu fällen. Voraussetzung für alle US-amerikanischen Produkthaftungsklagen gegen ausländische Hersteller ist also die Feststellung, daß das angerufene US-amerikanische Gericht die „jurisdiction“ über beide Parteien des Rechtsstreits besitzt. Um sicherzustellen, daß die Kompetenz US-amerikanischer Gerichte – als Regelfall – gegeben ist, kommt es entscheidend darauf an, ob das ausländische Unternehmen „minimum contacts“ mit dem jeweiligen US-amerikanischen Staat besitzt, der seine „jurisdiction“ im gegebenen Fall ausübt¹⁷³⁾. Im Hintergrund steht die Due Process Clause des 14. Amendment der US-amerikanischen Verfassung; und es kommt deshalb entscheidend darauf an, ob der ausländische Beklagte willentlich die „minimum contacts“ mit dem jeweiligen Forum-Staat hergestellt hat¹⁷⁴⁾. Dabei ist des weiteren maßgebend, ob das ausländische Unternehmen Aktivitäten in dem Forum-Staat in der Weise entfaltet, daß es die Vorteile und den Schutz der dortigen Gesetze für sich reklamiert¹⁷⁵⁾. Allein die Tatsache, daß der geschädigte Verbraucher das fehlerhafte Produkt in den jeweiligen Forum-Staat gebracht hat, ist – für sich allein genommen – nicht ausreichend, die „jurisdiction“ zu begründen – ein Gesichtspunkt, der auch dann durchgreift, wenn der betreffende Hersteller oder „retailer“ vorhersehen konnte, daß das in New York hergestellte Automobil nach Oklahoma gebracht wurde, wo ein Unfall eintrat.

Inzwischen hat der US-Supreme Court in Sachen *Asahi Metal Industrie Co., Ltd. v. Superior Court of California*¹⁷⁶⁾ eine wegweisende Entscheidung gefällt, die sicherlich eine gewisse Beruhigung bringen wird: Der Supreme Court des Staates Kalifornien hatte die „jurisdiction“ gegenüber einem japanischen Hersteller von Zubehörteilen bejaht, der seinerseits im Rahmen einer „indemnity“ von einem taiwanesischen Reifenhersteller verklagt worden war. Der Anspruch dieses taiwanesischen Herstellers auf „indemnity“ ging auf einen Motorradunfall zurück, in dem der Fahrer schwer verletzt und seine Frau getötet worden war, weil ein Reifen explodierte. Der Supreme Court des Staates Kalifornien hatte aufgrund seines „Long-Arm-Statute“¹⁷⁷⁾ seine „jurisdiction“ bejaht. Indessen stellte der US-Supreme Court fest, daß das Schwergewicht der „transaction“, für welche hier eine „indemnity“ verlangt wurde, in Taiwan lag, weil die Zubehörteile von Asahi von Japan nach Taiwan gebracht wurden. Dieser Tatbestand führt in den Augen des US-Supreme Court dazu, das legitime

170) *Moore v. Jewel Tea Co.*, 363 NE. 2d 103 (1970).

171) *Salve v. Mont Gomery Ward & Co., Inc.*, 489 NE. 2d 394 (1986).

172) Hierzu im einzelnen Geimer, *Internationales Zivilprozeßrecht*, 1987, passim.

173) *World-Wide Volkswagen Corp. v. Woodson*, 44 U.S. 286 (1980).

174) *International Shoe Co. v. Washington*, 346 U.S. 310 (1945).

175) *Murphy v. Grumman American Aviation Corp.*, *Products Liability Reports* No. 8514; *Horizons, Inc. v. Avco Corp.*, *Products Liability Reports* No. 9686; *Richardson v. Volkswagenwerke AG*, 552 F. Supp. 73 (1982).

176) *Products Liability Reports* No. 11.267 (1987).

177) Vgl. aber auch die Vorentscheidung 702 P. 2d 543 (1985).

Interesse der kalifornischen Gerichte an der „jurisdiction“ zu verringern – und dies, obwohl Asahi wußte, daß etwa 20% seiner Zubehör-Lieferungen in den US-amerikanischen Markt – namentlich nach Kalifornien – gelangten, war dies nicht ausreichend, die „jurisdiction“ in diesem Fall gegenüber Asahi zu begründen. Gleichwohl stellte der US-Supreme Court klar, daß in jedem Einzelfall eine „careful inquiry into the reasonableness of the assertion of jurisdiction in the particular case“¹⁷⁸⁾ erforderlich sei, zumal eine „unwillingness to place the serious burdens on an alien defendant“¹⁷⁹⁾ Berücksichtigung finden müsse.

Maßgebend kommt es also darauf an, ob im Rahmen der Prüfung der „minimum contacts“ ein Büro oder ein Repräsentant in dem betreffenden Forum-Staat etabliert wurde¹⁸⁰⁾, weil dann die „jurisdiction“ kaum zu leugnen sein dürfte. Gleiches gilt dann, wenn das ausländische Unternehmen in dem betreffenden Forum-Staat durch Inserate, per Post oder Telefon Aufträge hereingeholt oder Werbung betrieben hat¹⁸¹⁾. Und es fügt sich in dieses Bild, daß „jurisdiction“ auch dann zu bejahen sein dürfte, wenn das ausländische Unternehmen die Produkte – direkt oder indirekt – in den Forum-Staat transportiert hat¹⁸²⁾. Betreibt ein ausländisches Unternehmen eine US-amerikanische Tochtergesellschaft, so tendieren zwar die US-amerikanischen Gerichte dazu, die Selbständigkeit der juristischen Person – auch in bezug auf die „jurisdiction“ – zu respektieren. Doch kommt es auch hier auf die Umstände des Einzelfalls an: Hat z. B. die US-amerikanische Tochtergesellschaft lediglich die Funktion eines Vertreters¹⁸³⁾ oder tritt sie nur als Vertriebshändler („distributor“) auf, so ist die Entscheidung eindeutig: Die Klage des Geschädigten wird dann regelmäßig sowohl gegen die US-amerikanische Tochtergesellschaft als „distributor“ als auch gegen das ausländische Unternehmen als „manufacturer“ oder „supplier“ gerichtet.

In diesem Zusammenhang ist auch stets in Betracht zu ziehen, ob das ausländische Unternehmen in der Lage ist, „forum non conveniens“ einzuwenden¹⁸⁴⁾. Soweit die „minimum contacts“ – wie vorstehend kurz skizziert – von dem jeweiligen Forum-Staat bejaht werden, dürfte der Einwand des „forum non conveniens“ in Produkthaftungsklagen nur selten praktische Relevanz erhalten. Er setzt in der Sache voraus, daß ein alternativer Gerichtsstand besteht¹⁸⁵⁾, so daß die Begründung des „forum non conveniens“ in erster Linie nur darauf gestützt werden kann, daß die für den Produktfehler bzw. Produktschaden maßgeblichen Zeugen außerhalb des Forum sich aufhalten – mit der Konsequenz, daß, ähnlich wie im Bhopal-Fall¹⁸⁶⁾, die Zuständigkeit des betreffenden Forum nicht in angemessener Weise begründet werden kann¹⁸⁷⁾.

178) Products Liability Reports No. 11.267.

179) Ebenda.

180) Weitergehende Fragen Lange/Black, der Zivilprozeß in den Vereinigten Staaten, Rdnrn. 32 ff.

181) *Humble v. Toyota Motor Co., Ltd.*, 127 F. 2d 709 (1984); *Hudson v. Fehr Bros., Inc.*, 584 F. 2d 833 (1978). Es ist von entscheidender Bedeutung in diesem Zusammenhang, darauf hinzuweisen, daß die Regel aufgrund der Entscheidung in Sachen *World-Wide Volkswagen Corp. v. Woodson*, 44 U.S. 286 (1980) durch die Entscheidung in Sachen *Asahi Industrie Co., Ltd. v. Superior Court of California*, Products Liability Reports No. 11.267 erheblich eingeschränkt wurde.

182) S. Fn. 180.

183) Hierzu Lange/Black, a. a. O., Rdnr. 34 f.; für die Zustellungsfragen nach dem Haager Übereinkommen, die in diesem Zusammenhang Bedeutung haben können, vgl. neuestens: Heidenberger, RIW 1988 S. 90 ff. unter ausführlicher Behandlung des Falles *Volkswagenwerk AG v. Schlunk*, 495 NE. 2d 514 (1986).

184) Lange/Black, a. a. O., Rdnrn. 36 ff.

185) *Piper Aircraft Co. v. Reyno*, 454 U.S. 235 (1981).

186) Darauf weist zu Recht auch Dielmann, Festschrift für Stiefel, S. 117. 136 hin; hierzu auch Kolvenbach, ZGR 1986 S. 47 ff.

187) Hierzu auch *Pain v. United Technologies Corp.* 637 F. 2d 775 (1980).

2. Die Anwendbarkeit der Regeln der „Products Liability in Tort“

Es entspricht allgemeiner Einschätzung, daß die Prozeßregeln des Forum Anwendung finden¹⁸⁸), und daß die international prozeßrechtliche Zuständigkeit des angerufenen Forum dazu führt, das eigene Kollisionsrecht zur Anwendung zu berufen¹⁸⁹). Soweit das US-amerikanische Gericht seine eigene „jurisdiction“ bejaht und der Einwand des „forum non conveniens“ nicht durchgreift, entspricht es regelmäßiger Erfahrung, daß dann das US-amerikanische Gericht auch sein eigenes materielles Recht zur Anwendung beruft. Dabei kommt es häufig entscheidend darauf an, ob die gesamten Ereignisse des jeweiligen Produkthaftungsprozesses derart sind, daß eine „most significant relationship“ zu dem jeweils anzuwendenden Recht aufweisen.

3. Materiell-rechtliche Verteidigungsargumente

a) „Comparative Negligence“ – „Assumption of Risk“

Läßt sich weder die „jurisdiction“ des jeweiligen Forum-Staates noch die Anwendbarkeit der US-amerikanischen Regeln über die Produkthaftung verneinen, so kommt es – abhängig von der jeweiligen „jurisdiction“ – entscheidend darauf an, welche Verteidigungsmöglichkeiten in materiell-rechtlicher Hinsicht dem Beklagten zustehen. Dabei ist selbstverständlich danach zu differenzieren, ob die Klage wegen „breach of warranty“, „negligence“ oder aufgrund der „strict liability in tort“ angestrengt wird. Regelmäßig ist zu beobachten, daß US-amerikanische Kläger den geltend gemachten Anspruch auf alle in Betracht kommenden Anspruchsgrundlagen stützen, also: auf „breach of warranty“, „negligence“ und „strict liability“. Da jedoch die Ansprüche wegen der „strict liability in tort“ im Vordergrund stehen¹⁹⁰), sollen hier nur die damit zusammenhängenden Verteidigungsmöglichkeiten erörtert werden.

Da die „strict liability in tort“ nicht auf dem Konzept der „negligence“ als einer Verschuldenshaftung beruht, ist nach wie vor umstritten¹⁹¹), ob der Einwand der „contributory negligence“ insoweit durchgreift¹⁹²). Grundsätzlich führt nach US-amerikanischem Recht der Einwand der „contributory negligence“ dazu, daß der klägerische Anspruch scheitert; indessen haben viele Gerichte die Doktrin der „comparative negligence“ entwickelt. Danach kommt es entscheidend darauf an, in welchem Maß festgestellt werden kann, daß der Kläger bzw. der Beklagte „at fault“ waren¹⁹³). Einzelne Staaten haben auch Gesetze erlassen, die das Konzept der „comparative negligence“ festschreiben¹⁹⁴). Die Antwort auf die Frage, ob die Voraussetzungen der „comparative negligence“ vorliegen, ist jedoch stets Sache der jury¹⁹⁵).

Unabhängig davon, ob das jeweils anwendbare US-amerikanische Recht den Einwand der „contributory negligence“ oder den der „comparative negligence“ im Rahmen einer Klage aufgrund der „strict liability in tort“ akzeptiert, ist gleichwohl anerkannt, daß der Einwand

188) Hierzu auch Dielmann, a. a. O., S. 136 f.

189) Für das Discovery-Verfahren insbesondere Junker, *Discovery im deutsch-amerikanischen Rechtsverkehr*, 1987.

190) Hierzu umfassend *Products Liability Reports* No. 3020 ff.

191) Eine Auflistung der einzelstaatlichen Statuten betreffend die „Comparative Negligence“ findet sich in *Products Liability Reports* No. 3020 (02–55).

192) *Kirby v. General Motors Corp.*, 293 NE. 2d 355 (1973) – Weiteres Fahren mit einem Lastwagen, obwohl der Fehler bereits bemerkt wurde; gleichzeitig wird aber auch festgestellt, daß „contributory negligence“ keine Verteidigung sei, *Millette v. Radosta*, 404 NE. 2d 823 (1980).

193) *Products Liability Reports* No. 3040 – betreffend Kraftfahrzeuge, Flugzeuge pp.

194) Hierzu zählen Arizona, Arkansas, Colorado, Connecticut, Delaware, Georgia, Hawaii, Idaho, Indiana, Kansas, Louisiana, Maine, Massachusetts, Minnesota, Mississippi, Montana, Nebraska, Nevada, New Hampshire, New Jersey, New York, North Dakota, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, Puerto Rico, Rhode Island, South Dakota, Texas, Utah, Vermont, Washington, Wisconsin, Wyoming sowie Virgin Islands (vgl. *Products Liability Reports* No. 3020).

195) *Brinkerhoff v. Swearing Aviation Corp.*, 663 P. 2d 937 (1983).

der „assumption of risk“ stets Beachtung verdient. Danach muß der Beklagte beweisen, daß der Kläger positiv das Risiko des Produkts – unter Berücksichtigung des Produktfehlers – kannte und daß er dieses Risiko bereitwillig – sozusagen: sehenden Auges – auf sich genommen hat¹⁹⁶). Der Einwand der „assumption of risk“ unterscheidet sich insoweit von dem Konzept der „contributory negligence“, als es hier nicht auf einen objektivierten Fahrlässigkeitsstandard ankommt, sondern ausschließlich darauf, daß – subjektiv gesehen – der Kläger Kenntnis vom Inhalt und Umfang des jeweiligen Produktrisikos hatte¹⁹⁷).

Noch einen Schritt weiter geht das Verteidigungsargument, der Geschädigte habe „misuse“ des Produkts zu vertreten. Das Konzept des „misuse of the product“ beruht darauf, daß der Beklagte den Nachweis erbringt, daß der Geschädigte das Produkt nicht bestimmungsgemäß verwendet¹⁹⁸) oder daß der jeweilige aktuelle Fehlgebrauch des Produkts für ihn nicht vorhersehbar war¹⁹⁹). Der Nachweis des reinen Fehlgebrauchs des Produkts ist deshalb nicht ausreichend, den Tatbestand des „misuse“ auszufüllen²⁰⁰); das Schwergewicht dieses Verteidigungsarguments beruht vielmehr auf der „unforeseeability“²⁰¹), daß infolge des „misuse“ „injury“ or „property damage“ eintraten.

b) Der Fehlernachweis

Voraussetzungen für Ansprüche aus der „products liability in tort“ ist der Nachweis, daß das jeweilige Produkt „unreasonably dangerous“ oder „defective“ war, als es den Herrschaftsbereich des „manufacturer“ oder des „seller“ verließ²⁰²).

Diesen Nachweis kann der Geschädigte – nicht zuletzt – auch dadurch erbringen, daß zur Überzeugung des Gerichts bewiesen wird, daß das fehlerhafte Produkt nach Auslieferung nicht wesentlich verändert wurde²⁰³). Demgegenüber besteht der – insoweit maßgebende – Einwand des Beklagten darin, den Nachweis zu führen, daß eine „alteration or modification of the product“ vorgenommen wurde und daß der eingetretene Produktschaden eben darauf, nicht aber auf einen dem „manufacturer“ oder „seller“ anzulastenden Produktfehler zurückzuführen ist. Eine größere Zahl von US-amerikanischen Staaten hat diese, den Beklagten begünstigende Verteidigung ausdrücklich durch Gesetz verankert²⁰⁴).

c) Die Verjährung

Schließlich ist darauf hinzuweisen, daß auch – abhängig von der jeweiligen „jurisdiction“ – unterschiedliche Verjährungsbestimmungen zur Anwendung kommen können, auf die sich der Beklagten gegenüber etwaigen Ansprüchen aus der „products liability in tort“ mit Erfolg berufen kann²⁰⁵). Wann die Verjährung beginnt, läßt sich nicht generell sagen: Für gewöhnlich kommt es darauf an, daß der Schaden für den Geschädigten erkennbar wird²⁰⁶). Doch ist festzuhalten, daß z. B. einige Gerichte in Asbest-Klagen geltend gemacht haben,

196) Gallegos v. Mash, 289 P.2d 835 (1955); Texas Bitulithic Co. v. Caterpillar Tractor Co. 357 SW. 2d 406 (1962).

197) Hierzu auch Hoechst, Die US-amerikanische Produzentenhaftung, S. 80 f. m.w.N.

198) Greeno v. Clark Equipement Co., 237 F. Supp. 427 (1965).

199) Dosier v. Wilcox & Crittendon Co., 119 Cal. Rptr. 135 (1975); Cepeda v. Comberland Engineering Co., 386 A.2d 816 (1978).

200) Vgl. auch im einzelnen Products Liability Reports No. 3092.

201) Rolson v. A. W. Chesterton Co., 256 NW. 2d 530 (1977); im übrigen auch Products Liability Reports No. 4362.

202) Tweedy v. Ford Motor Co., 357 NE. 2d 449 (1976); Rietman v. General Motors Co., Products Liability Reports No. 7485. Dies schließt selbstverständlich ein, daß der jeweilige Anspruchsgegner identifiziert wird; vgl. aber Sindell v. Abbott Laboratories, 607 P.2d 924 (1980); Bichler v. Eli Lilly, 436 NE. 2d 182 (1982); im übrigen Products Liability Reports No. 3230 ff.

203) Hierzu im einzelnen Products Liability Reports No. 4365; Robinson v. Reed-Prentice, 403 NE. 2d 440 (1980); Padorn v. Goodyear Tire & Robber Co., Products Liability Reports No. 9645.

204) Products Liability Reports No. 3080.

205) Products Liability Reports No. 4380; vgl. auch die Übersicht bei Hoechst, a. a. O., S. 86.

206) Superior Court v. G. D. Searle & Co., 122 Cal. Rptr. 218 (1975); Velasquez v. Fibreboard Paper Products Corp., 159 Cal. Rptr. 113 (1979); Pereira v. Dow Chemical Co., Inc. 129 Cal. App. 3d 865 (1982).

die Verjährungsbestimmungen begannen erst dann, wenn die Asbestose medizinisch festgestellt sei²⁰⁷⁾. Eng mit der Berufung auf die Verjährungsbestimmungen hängt die Frage zusammen, ob bestimmte „jurisdictions“ nicht eigene „statutes of repose“²⁰⁸⁾ haben – ein Gesichtspunkt, den die EG-Richtlinie zur Produkthaftung mit einem Zeitraum von 10 Jahren, gerechnet ab Inverkehrbringen des Produkts, umschreibt²⁰⁹⁾. Derartige „statutes of repose“ führen dazu, daß der Anspruch wegen „products liability in tort“ – aber auch aus anderen Anspruchsgrundlagen – nach einer bestimmten Zeit nicht mehr rechtshängig gemacht werden darf²¹⁰⁾.

4. Klagezustellung

Seit 1979 gilt im Verhältnis zwischen Deutschland und den USA das Haager Übereinkommen über die Zustellung gerichtlicher und außergerichtlicher Schriftstücke im Ausland in Zivil- und Handelssachen²¹¹⁾. Gemäß Art. 1 findet das Übereinkommen ausschließlich bei der Zustellung „gerichtlicher und außergerichtlicher Schriftstücke“ in „Zivil- und Handelssachen“ Anwendung. Das Übereinkommen regelt in allen Einzelheiten, wie gerichtliche Schriftstücke – dazu zählen bekanntlich auch Klagen – im Rahmen amerikanischer Zivilverfahren in Deutschland zugestellt werden können²¹²⁾. Eine direkte Zustellung an deutsche Staatsangehörige, die früher auf dem Postweg oder durch diplomatische Vertreter erfolgte²¹³⁾, ist mittlerweile im Verhältnis Deutschland–USA unzulässig²¹⁴⁾: Es steht dem US-amerikanischen Kläger nicht frei, die Bestimmungen des Haager Zustellungs-Übereinkommens zu negieren, um statt dessen auf Basis des US-amerikanischen Zivilprozeßrechts die Zustellung zu veranlassen²¹⁵⁾.

5. „Pre-Trial Discovery“

Wie bereits angedeutet, wendet das jeweilige US-amerikanische „Forum“ das eigene Zivilprozeßrecht an; dies schließt ein, daß auch das gesamte „pre-trial-Verfahren“ entsprechend dem US-amerikanischen Zivilprozeßrecht durchgeführt wird²¹⁶⁾. Im Ergebnis laufen die „discovery procedures“ auf einen dem deutschen Recht unbekanntem Ausforschungsbeweis hinaus²¹⁷⁾; es gibt nämlich im Grunde genommen nur eine allgemein anerkannte Beschränkung, die nicht dem Aushorchungsbeweis – und damit auch der Vorlage entsprechender Dokumente, Unterlagen etc. – zugänglich ist, nämlich: Alle Unterlagen und Materialien, die der beauftragte Anwalt im Hinblick auf die streitige Auseinandersetzung in seinen Akten hat²¹⁸⁾. Ob es deutschen Unternehmen gegenüber US-amerikanischen Klagen aus der „products liability in tort“ angeraten ist, sich gegen die „discovery“ zu wehren, soll nachfolgend im Zusammenhang mit Vollstreckungsfragen behandelt werden.

207) Celotex Corp. v. Copeland, Products Liability Reports No. 9983; Nolan v. Johns-Manvill Asbestos, 392 NE. 2d 1952 (1981); vgl. aber auch Braswell v. Flintkope Mines, Ltd., 123 F. 2d 527 (1983).

208) Hierzu im einzelnen Products Liability Reports No. 4390.

209) Hierzu Schmidt-Salzer/Hollmann, Kommentar EG-Richtlinie Produkthaftung, Bd. 1, 1986, Art. 11, S. 789 ff.

210) Teilweise werden freilich diese „Statutes of Repose“ aus verfassungsrechtlichen Gründen angegriffen; Diamond v. E. R. Squibb & Sons, Inc., 397 S. 2d 671 (1981).

211) BGB I. 1977 II S. 1453.

212) Vgl. auch Dielmann, a. a. O., S. 136 f.

213) Vgl. auch Hoechst, a. a. O., S. 105 ff.

214) Im einzelnen Hollmann, RIW 1982 S. 784 ff.

215) Vgl. auch Heidenberger, RIW 1988 S. 90 ff.

216) Hierzu im einzelnen Junker, Discovery im deutsch-amerikanischen Rechtsverkehr 1986.

217) Zu Art. 23 des Haager Übereinkommens, Junker, a. a. O., S. 284 ff.

218) Products Liability Reports No. 3200.

III. Vollstreckung US-amerikanischer Urteile zur Produzentenhaftung – Neueste Entwicklungen

1. Das Haager Übereinkommen über die Beweisaufnahme im Ausland in Zivil- und Handelssachen vom 18. März 1970

Seit dem 26. Juni 1979 gilt dieses Abkommen in der Bundesrepublik Deutschland²¹⁹⁾. Mit Wirkung vom 7. 10. 1972 ist es auch für die USA in Kraft getreten²²⁰⁾. Das Haager Übereinkommen teilt sich in drei Kapitel: Zunächst werden in Kapitel I (Art. 1–15) Rechtshilfeersuche behandelt, wie sie bereits in früheren Haager Abkommen vorgesehen waren. Kapitel II regelt (Art. 15–22) die „Beweisaufnahme durch diplomatische oder konsularische Vertreter und durch Beauftragte“, während dann Kapitel III „Allgemeine Bestimmungen“ enthält (Art. 23–42). Durch Gesetz vom 21. Juni 1979 hat die Bundesrepublik Deutschland einen Vorbehalt gegen die Anwendung der Bestimmungen des Kapitels II des Haager Übereinkommens insoweit eingelegt, als in ihrem Hoheitsgebiet eine Beweisaufnahme durch diplomatische oder konsularische Vertreter „unzulässig ist, wenn sie deutsche Staatsangehörige betrifft“²²¹⁾.

Die besondere, vielfach bereits behandelte Schwierigkeit in der Ausführung des Haager Übereinkommens im Verhältnis zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den USA²²²⁾ besteht darin, daß die Bundesrepublik Deutschland gemäß Art. 23 des Haager Übereinkommens erklärt hat,

„daß in ihrem Hoheitsgebiet Rechtshilfeersuchen nicht erledigt werden, die ein Verfahren zum Gegenstand haben, das in den Ländern des ‚Common Law‘ unter der Bezeichnung ‚pre-trial discovery of documents‘ bekannt ist.“

a) Die historische Entwicklung

Die Ausgangsentscheidungen zur Interpretation dieses Vorbehalts²²³⁾ liegen schon einige Jahre zurück. Es ging darum, daß der amerikanische Konzern Corning Glass als Klägerin behauptete, der amerikanische Wettbewerber, die ITT, habe US-Patente verletzt, so daß Schadensersatz geschuldet sei. Demgegenüber machte ITT – widerklagend – geltend, die Firma Corning Glass habe ihre Patente durch den Abschluß von wettbewerbsbeschränkenden Verträgen mit führenden Unternehmen auf dem Gebiet des Fernmeldewesens in den USA sowie – ebenfalls – in der Bundesrepublik Deutschland mißbräuchlich ausgenutzt. Demzufolge begehrte nunmehr Corning Glass die Vorlage zahlreicher schriftlicher Unterlagen sowie die Einvernahme von Zeugen im Rahmen der „Pre-Trial Discovery“.

Der wesentliche Inhalt dieser Entscheidungen läßt folgende Schlüsse im Blick auf den von der Bundesrepublik erklärten Vorbehalt zum Haager Beweisübereinkommen zu:

- Die Vorlage von **Urkunden** im Rahmen einer amerikanischen „Pre-Trial-Discovery“ kann im Inland nicht im Wege der Rechtshilfe unter Berücksichtigung des Haager Übereinkommens durchgesetzt werden, und zwar auch dann nicht, wenn die Urkunden exakt bezeichnet sind.
- Die Vernehmung von **Zeugen** im Rahmen einer „Pre-Trial Discovery“ ist jedoch durch den Vorbehalt gegenüber dem Haager Beweisübereinkommen nicht gehindert. Demzufolge kann und darf der im Rahmen der „Pre-Trial Discovery“ benannte Zeuge auch

219) Bülow/Böckstiegel, Internationaler Rechtsverkehr in Zivil- und Handelssachen, Kap. A 13 a.

220) Bülow/Böckstiegel, a. a. O., Kap. A 13 d.

221) Bülow/Böckstiegel, a. a. O., Kap. A 13 c.

222) Stürner, JZ 1981 S. 521 ff.; Stiefel/Petzinger, RIW/AWD 1983 S. 242 ff.; Stürner, ZvgIRWiss 1982 S. 159, 205 ff.; Schütze, WM 1986 S. 633 ff.

223) OLG München, RIW/AWD 1981 S. 554; OLG München, RIW/AWD 1981 S. 555; AG München, RIW/AWD 1981 S. 850; LG München, RIW/AWD 1981 S. 851; Schlosser, Der Justizkonflikt zwischen den USA und Europa, 1985, S. 13 ff.

bezüglich der einzelnen nach Art und Datum bezeichneten Urkunden über deren Entstehungsgrund, Inhalt, unternehmerische Zielsetzung und wirtschaftliche Tragweite übernommen werden, ohne daß darin ein Verstoß gegen den deutschen Ordre Public vorliegt²²⁴⁾.

- **Umstritten** ist, ob der Vorbehalt der Bundesrepublik Deutschland auch solche Beweisangebote umfaßt, die nach deutschem Prozeßverständnis ausreichend substantiiert, also durch Tatsachen unterlegt sind und deshalb keinen Ausforschungsbeweis darstellen²²⁵⁾. Doch sprechen per Saldo die besseren Argumente dafür, **jegliches** Beweisangebot – gleichgültig, ob substantiiert oder unsubstantiiert – dem Vorbehalt des Art. 23 des Haager Beweisübereinkommens unterfallen zu lassen²²⁶⁾. Dies entspricht nämlich der allgemein erkennbaren Tendenz, den Anwendungsbereich des Haager Übereinkommens im Zusammenhang mit Rechtshilfeersuchen aus US-amerikanischen „Pre-Trial Discoveries“ zum Schutz inländischer Prozeßparteien und Zeugen möglichst eng auszulegen²²⁷⁾.

Es wird sogar die Auffassung vertreten²²⁸⁾, der Ordre Public-Vorbehalt des Art. 12 Abs. 1 des Haager Beweisübereinkommens verhindere – unter Berücksichtigung des im Rahmen von Art. 23 erklärten Vorbehalts der Bundesrepublik Deutschland – jegliche Maßnahme im Rahmen einer „Pre-Trial Discovery“, die der Ausforschung dient, und zwar unabhängig davon, ob es sich um die Vorlage von Urkunden („Production of Documents“) oder um die Einvernahme von Zeugen („Deposition“) handelt. Denn – so wird argumentiert – niemand ist gezwungen, nach deutsch-rechtlichem Prozeßverständnis dem Gegner die Waffen in die Hand zu geben, die dann ihm gegenüber verwendet werden²²⁹⁾, so daß auch die Zeugeneinvernahme insoweit wegen Verstoßes gegen den Ordre Public unzulässig sei, als sie dazu dient, die unzulässige Vorlage von Urkunden zu umgehen. Indessen hat diese Auffassung – vor allem auch in der neuesten Literatur²³⁰⁾ keinen Beifall gefunden und wird zu Recht als zu weitgehend abgelehnt²³¹⁾.

b) Die Aérospaciale Entscheidung

Aus der Kette der US-amerikanischen Entscheidungen in Sachen Anschutz²³²⁾, Messerschmidt-Bölkow-Blohm bis hin zur neuesten Entscheidung in Sachen Aérospaciale vom 15. 6. 1987²³³⁾ ergeben sich nunmehr einige Leitlinien, die für die künftige **Verteidigungsstrategie** bei US-amerikanischen Ansprüchen aus der „Products Liability“ von wesentlicher Bedeutung sind²³⁴⁾.

Der Supreme Court hält in deutscher Übersetzung fest:

- Amerikanische Gerichte sollten deshalb Sorge tragen, jeglichem besonderen Problem, mit dem der ausländische Verfahrensbeteiligte aufgrund seiner Nationalität oder der Örtlichkeit seiner Betätigungen konfrontiert ist, sowie dem Souveränitätsinteresse, das ein ausländischer Staat zum Ausdruck gebracht hat, den nötigen Respekt zu zollen. Wir stellen hier keine spezifischen Regeln auf, die bei dieser delikaten Aufgabe richterlicher Entscheidungsfindung leiten sollen²³⁵⁾

224) OLG München, RIW/AWD 1981 S. 554, 557; hierzu auch Lüer, PHI 1987 S. 166, 173 ff.

225) Im einzelnen Junker, Discovery im deutsch-amerikanischen Rechtsverkehr, S. 295 ff.

226) So auch Lüer, PHI 1987, 166, 174.

227) Schlosser, ZIP 1981 S. 369 ff.; Stürner, JZ S. 521 ff.

228) Schütze, WM 1986 S. 633, 635.

229) Schütze, a. a. O.

230) Stiefel/Stürner, VersR 1987 S. 829, 830.

231) So auch Lüer, PHI 1987 S. 166, 175.

232) 754 F. 2d 602/1985.

233) PHI 1987 S. 163 ff.

234) Heck, NJW 1987 S. 2128 f.; Heidenberger, RIW 1987 S. 666 ff.

235) Heck, NJW 1987 S. 2128, 2129.

Daher ist sicherlich so viel richtig, daß das Haager Beweisübereinkommen – entgegen der Auffassung in Sachen Anschütz²³⁶⁾ – nunmehr Anwendung im deutsch-US-amerikanischen Rechtsverkehr findet. Folglich ist der US-amerikanische Prozeßrichter von Rechts wegen gezwungen, sich mit etwaigen Einwänden auseinanderzusetzen, bestimmte Teile der „Pre-Trial Discovery“ verstießen gegen den deutsch-rechtlichen Ordre Public oder seien rechtsmißbräuchlich, weil z. B. – wie jüngst geschehen – die Vorlage von 2500 Konstruktionszeichnungen verlangt wird, was zwar für sich genommen unzulässig, aber im Rahmen einer Zeugeneinvernahme grundsätzlich zulässig ist – ungeachtet der gigantischen Kosten, woraus die jedoch möglicherweise die Unzulässigkeit zu folgern wäre.

So gesehen steht also zumindest soviel aufgrund der Aérospaciale-Entscheidung²³⁷⁾ fest: Die US-amerikanischen Prozeßgerichte sind im Gegensatz zur Entscheidung in Sachen Anschütz²³⁸⁾ nunmehr gehalten, das Haager Beweisübereinkommen vom Grundsatz her zu respektieren; sie müssen sich mit – substantiierten – Vorbringen im Rahmen einer „Pre-Trial Discovery“ auseinandersetzen; sie können nicht ohne weiteres zur Tagesordnung übergehen²³⁹⁾. Wo freilich die Grenze liegt, ist nach wie vor unklar: Rechtsstreitigkeiten in diesem zentralen Punkt, der bereits als „Justizkonflikt“ umschrieben wurde, sind also auch künftig unvermeidbar²⁴⁰⁾.

2. Verteidigungsmittel gegen ein rechtskräftiges Urteil eines US-amerikanischen Gerichts

a) Die Bedeutung des Vorbehalts nach Art. 23

Wenn ein US-amerikanisches Urteil unter Verletzung des nach Art. 23 des Haager Beweisübereinkommens formulierten Vorbehalts der Bundesrepublik Deutschland ergangen ist, stellt sich regelmäßig die Frage, ob bereits darin ein Verstoß gegen den deutsch-rechtlichen Ordre Public des § 328 Abs. 1 Nr. 4 ZPO liegt²⁴¹⁾. Will man jedoch nicht soweit gehen – und dafür spricht einiges –, jeglichen Ausforschungsbeweis als Verstoß gegen den deutsch-rechtlichen Ordre Public zu qualifizieren²⁴²⁾, so wird man einräumen müssen: Ein rechtskräftiges US-amerikanisches Gerichtsurteil, welches unter Mißachtung des in Art. 23 des Haager Beweisübereinkommens erlassenen Urteils erstritten wurde, verstößt – natürlich abhängig von den Umständen des Einzelfalls – in der Regel nicht derart gravierend gegen den Vorbehalt des § 328 Abs. 1 Nr. 4 ZPO, daß die Anerkennung versagt werden muß²⁴³⁾.

Selbstverständlich gilt dann etwas anderes, wenn die „Production of Documents“ dazu geführt hat, **Geschäftsgeheimnisse** zu offenbaren²⁴⁴⁾. Hat jedoch die – unzulässige – „Production of Documents“ dazu geführt, in einer „Products Liability Litigation“ die Verantwortlichkeit des deutschen Herstellers/Händlers ans Licht zu bringen, so wird man sich schwerlich unter Berücksichtigung der etablierten Prinzipien des deutsch-rechtlichen Ordre Public²⁴⁵⁾ dazu verstehen können, dem US-amerikanischen Urteil im Sinn von § 328 Abs. 1 Nr. 4 ZPO die Anerkennung zu versagen.

236) A. a. O.

237) A. a. O.

238) A. a. O.

239) Vgl. auch Heidenberger, RIW 1987 S. 666 ff.

240) Schlosser, Der Justizkonflikt zwischen USA und Europa, 1985.

241) Hierzu auch Stiefel/Stürner, VersR 1987 S. 829, 830 f.

242) So Schütze, WM 1986 S. 633, 635 f.

243) So in der Sache auch Stiefel/Stürner, a. a. O.

244) Vgl. AG München, RIW/AWD 1981 S. 850 f.

245) Hierzu auch Geimer, Internationales Zivilprozeßrecht, Rdnr. 2252 ff.

b) Das Tatortrecht

Auch wenn US-amerikanische Gerichte ihre international-prozeßrechtliche Zuständigkeit bei Ansprüchen aus der „Products Liability“ sehr extensiv bejahen, wird man unter Berücksichtigung des nach § 32 ZPO maßgebenden Tatortrechts in der Regel nicht zu dem Ergebnis gelangen können, daß das US-amerikanische Erstgericht im Sinn von § 328 Abs. 1 Nr. 1 ZPO – im Sinn der deutschen Gesetze – nicht zuständig war²⁴⁶⁾. Dies gilt insbesondere, wenn der Einwand des „forum non conveniens“ – rechtzeitig vom Beklagten im Rahmen des US-amerikanischen Erstverfahrens vorgebracht – keinen Erfolg hatte²⁴⁷⁾. Dabei ist im Auge zu behalten, daß die Anknüpfungsregel des § 32 ZPO sehr weit geht: Eignet sich die Verletzung eines der in § 823 BGB geschützten Rechtsguts in den Vereinigten Staaten, so ist dies für die Anwendung von § 32 ZPO regelmäßig ausreichend²⁴⁸⁾.

c) Die Gegenseitigkeitsverbürgung

In gleicher Weise dürfte keine sinnvolle Verteidigung – jedenfalls regelmäßig – darin bestehen, die fehlende Verbürgung der Gegenseitigkeit im Verhältnis der amerikanischen Einzelstaaten und der Bundesrepublik Deutschland einzuwenden, zumal die funktionale Zuständigkeitsverteilung der US-amerikanischen Gerichtsbarkeit, sofern nur die US-amerikanischen Gerichte überhaupt nach den §§ 12 ff. ZPO zuständig sind, außer Betracht bleibt²⁴⁹⁾.

3. Verteidigung gegen die Verurteilung auf Zahlung von „Punitive Damages“

Daß Klagen im Rahmen der „Products Liability“ im wachsenden Maße auch die Zahlung von „Punitive Damages“ vorsehen, entspricht realistischer Beurteilung²⁵⁰⁾, obwohl in jüngster Zeit auch verfassungsrechtliche Bedenken gegen die Zulässigkeit von „Punitive Damages“ geäußert wurden²⁵¹⁾.

Man kann nach deutschem Recht die Auffassung vertreten, der spezielle Ordre Public Vorbehalt des Art. 38 EGBGB sei unmittelbar Bestandteil der allgemeinen Ordre Public-Regel des § 328 Abs. 1 Nr. 4 ZPO²⁵²⁾. Freilich fehlt es nicht an Gegenstimmen²⁵³⁾, ohne daß damit in der Sache ein wesentlicher Unterschied deutlich würde: Ist nämlich der Ordre Public-Vorbehalt des § 328 Abs. 1 Nr. 4 ZPO – im Rahmen des Anerkennungsverfahrens – weiter als der spezielle deliktsrechtliche Ordre Public-Vorbehalt des Art. 38 EGBGB, so ist – im praktischen Ergebnis – eine Doppelprüfung erforderlich. Ein US-amerikanisches Gerichtsurteil, welches gegenüber einem deutschen Unternehmen „Punitive Damages“ zuspricht, muß deshalb letztlich immer an dem Vorbehalt des Art. 38 EGBGB gemessen werden, weil nämlich gegen einen Deutschen keine weitergehenden Schadensersatzansprüche aus Delikt verhängt werden dürfen, als nach den deutschen Gesetzen zulässig. So gesehen hat das deutsche Deliktsrecht Leitbildfunktion²⁵⁴⁾.

Die überwiegend in der deutschen Literatur vertretene Auffassung zielt allerdings dahin – einschlägige Gerichtsurteile sind nicht bekannt –, bei einem Urteil auf Zahlung von „Punitive Damages“ danach zu differenzieren, ob und inwieweit hierdurch immaterieller Schaden kompensiert werden soll, oder ob die Abschreckungs- und Ponalisierungsfunktion von „Punitive Damages“ im Vordergrund steht²⁵⁵⁾.

246) Vgl. Lange/Black, Der Zivilprozeß in den Vereinigten Staaten, Rdnrn. 32 ff.

247) Vgl. auch Stiefel/Stürner, VersR 1987 S. 829.

248) Zöllner/Vollkommer, ZPO, § 32 Rdnr. 17.

249) Vgl. auch Graf von Westphalen, WM 1979 S. 542, 548.

250) Blatt/Meyer, Punitive Damages, PHI 1982 S. 56 ff.; Stiefel/Stürner, VersR 1987 S. 829 ff.

251) Redinger/Bromley, PHI 1987 S. 187 ff.

252) Kreuzer, in: MünchKomm., Art. 12 EGBGB Rdnr. 288; Graf von Westphalen, RIW/AWD 1981 S. 141.

253) Stiefel/Stürner, VersR 1987 S. 829, 832 f.

254) Stiefel/Stürner, VersR 1987 S. 829, 833 f.

255) Stiefel/Stürner, VersR 1987 S. 829, 836 ff.; Schütze, Festschrift für Nagel, S. 392, 395 ff.; von Hülsen, RIW/

Im einzelnen ist hier sehr vieles strittig: Während Schütze²⁵⁶⁾ die Auffassung vertritt, ein Urteil, das „Punitive Damages“ zuspreche, sei im Sinn der §§ 328, 722, 723 ZPO überhaupt keine Zivilsache, differenzieren Martiny²⁵⁷⁾ und vor allem Stiefel/Stürner²⁵⁸⁾ nach der Genugtuungs- und Kompensationsfunktion von „Punitive Damages“, die sie insoweit als anerkennungsfähig gemäß Art. 38 EGBGB erachten. Ob man diesen Auffassungen in allen Punkten im praktischen Ergebnis zustimmen können²⁵⁹⁾, erscheint durchaus zweifelhaft: Es kommt sicherlich – darüber dürfte Einvernehmen im Ergebnis zu erzielen sein – entscheidend darauf an, wie die Umstände des Einzelfalls liegen, weil es nicht angeht, schlechthin jedem US-amerikanischen Urteil, das auf „Punitive Damages“ lautet, die Anerkennung gemäß Art. 38 EGBGB zu versagen. Auch Stiefel/Stürner²⁶⁰⁾ vertreten in einer umfangreichen Abhandlung sehr dezidiert die Auffassung, daß die Verhältnismäßigkeit deutscher Schadensersatzkompensation bei der Anerkennung eines US-amerikanischen Urteils nicht völlig außer Betracht bleiben dürfe, so daß nach dieser Auffassung erst dann ein Urteil auf Zahlung von „Punitive Damages“ an Art. 38 EGBGB scheitert, wenn die Kompensation das Doppelte deutscher Vorstellungen „deutlich übersteigt“²⁶¹⁾.

4. Schlußfolgerung

Zusammenfassend wird man also sagen müssen: Unter Berücksichtigung des nach Art. 23 des Haager Beweisübereinkommens erklärten Vorbehalts der Bundesrepublik Deutschland gibt es sicherlich gegenüber einer mehr oder weniger extensiven „Pre-Trial Discovery“ Verteidigungsmöglichkeiten. Und es mag im Einzelfall unter Berücksichtigung des Ordre Public-Vorbehalts des Art. 38 EGBGB Verteidigungsmöglichkeiten gegenüber einem US-amerikanischen Urteil geben, welches die Zahlung von „Punitive Damages“ vorschreibt. Doch sind hier – wie stets – die Umstände des Einzelfalls von ganz entscheidender Bedeutung; nicht minder ist von Belang, wie groß das Erfahrungswissen des jeweils mit der Angelegenheit betrauten Anwalts ist. Doch viele Hoffnungen auf rechtliche Verteidigungsmöglichkeiten zu setzen, wäre verfehlt: Der einzig wirklich wirksame Schutz gegen die exzessiven Haftungsrisiken der „Products Liability“ ist ein zureichender, den US-amerikanischen Verhältnissen angepaßter Versicherungsschutz. Dieser ist in der Tat unverzichtbar. Denn die Hoffnung – immer wieder genährt –, daß sich in der sehr rigiden Rechtsprechung der USA zur „Products Liability“ Wesentliches zugunsten der Hersteller – und damit zum Nachteil der Geschädigten – ändert, haben sich bislang trotz vielfacher Reformbemühungen nicht bewahrheitet²⁶²⁾. Freilich ist der Trend, eine Milderung der Haftung in der einen oder anderen Weise zu erreichen, nach wie vor ungebrochen²⁶³⁾. Doch der Realität entspricht es – jedenfalls am heutigen Tag – noch nicht.

AWD 1982 S. 1, 9; Martiny, Handbuch des Internationalen Zivilverfahrensrechts, Bd. III/1, S. 236; vgl. auch Graf von Westphalen, RIW/AWD 1981 S. 141 ff.

256) A. a. O., S. 397.

257) A. a. O.

258) A. a. O.

259) Graf von Westphalen, a. a. O.

260) VersR 1987 S. 829, 840 f.

261) S. 841.

262) Hierzu Wilson, Elser pp., U.S. Tort Reform 1987.

263) Vgl. auch Dielmann, Festschrift für Stiefel, S. 117, 138 ff.