

Zur Produzentenhaftung im amerikanischen Recht

Von Referendar Friedrich GRAF VON WESTPHALEN, Erkrath-Unterbach

Kaum eine Frage des Privatrechts hat in den letzten Jahren in solchem Maße die amerikanischen Gerichte und die Literatur beschäftigt wie die „products liability“, die Haftung des Warenherstellers gegenüber dem Verbraucher¹. Gerade im Hinblick auf die Diskussion der Produkthaftung im deutschen Recht² ist es aufschlußreich, dogmatische Struktur und Regeln der neuen Haftungsform der „strict liability in tort“ näher zu beleuchten. Die in den USA gewonnenen Einsichten und Ergebnisse dürften auch für deutsche Juristen und deutsche Wirtschaftskreise von einigem Interesse sein.

1. Herkunft der „strict liability in tort“

Für das Verständnis der Produzentenhaftung im amerikanischen Recht ist ein kurzer Rückblick auf die geschichtliche Ent-

wicklung unerlässlich. Ursprünglich galt im angelsächsischen Rechtskreis bei der Verletzung einer Gewährspflicht ausschließlich eine Klage aus unerlaubter Handlung („tort action“). Erst seit *Stuart v. Wilkins*³ ist neben der gewöhnlichen Deliktssklage aus negligence eine Vertragsklage („assumpsit“) statthaft⁴, falls ein „breach of warranty“ vorliegt. Diese deliktischen Wurzeln hat die nunmehr dem Vertragsrecht angehörende warranty jedoch niemals ganz abgelegt. Sie bleibt vielmehr Vertrags- und Deliktsrecht gleichermaßen verhaftet, was zu „Verschleifungen“⁵ führt, die dem kontinentalen Recht unbekannt sind⁶.

Sowohl die warranty- als auch die negligence-Klagen hatten jahrzehntelang mit der Haftungsbarriere der privity zu schaffen, die seit der englischen Entscheidung *Winterbottom v.*

¹ Aus der kaum noch übersehbaren Literatur: *Frumer/Friedman*, Products Liability, Bd. I und II, New York 1965; *Jaeger*, How Strict is the Manufacturer's Liability? Recent Developments, 48 Marquette Law Rev. 293 (1964/65); derselbe, Warranties of Merchantability and Fitness for Use: Recent Developments, 16 Rutgers Law Rev. 493 (1962); derselbe, Privity of Warranty: Has the Tocsin Sounded? 1 Duquesne Law Rev. 1 (1963); derselbe, Product Liability: The Constructive Warranty, 39 Notre Dame Lawyer 501 (1964); *James*, Products Liability, 34 Texas Law Rev. 44, 192 (1955); *Prosser*, The Assault upon the Citadel (Strict Liability to the Consumer), 69 Yale Law Journal 1099 (1960); derselbe, Law of Torts, St. Paul 1964; *Williston/Jaeger*, A Treatise on the Law of Contracts, Vol. VIII, Mount Kisco, N. Y. 1964.

² Umfassende Literaturübersicht bei *Diederichsen*, Die Haftung des Warenherstellers, 1967; neuerdings: *Canaris*, Die Produzentenhaft-

pflicht in dogmatischer und rechtspolitischer Sicht, JZ 1968 S. 494; *Lukes*, Produzentenhaftung und Maschinenschutzgesetz, JuS 1968 S. 345; *Weitnauer*, Die Haftung des Warenherstellers, NJW 1968 S. 1593.

³ 3 Douglas 18 (1878); hierzu vor allem *Ames*, The History of Assumpsit, 2 Harvard Law Rev. 1 (1888).

⁴ *Ames*, a.a.O., S. 8, unterstreicht, daß die Entscheidung *Stuart v. Wilkins*, „the first instance of an action of assumpsit upon a vendor's warranty“ gewesen sei.

⁵ *Lorenz*, Warenabsatz und Vertrauensschutz, Karlsruher Forum 1963, S. 8, 10.

⁶ Das geht aus der Studie von *Prosser*, The Implied Warranty of Merchantability, 27 Minnesota Law Rev. 117 ff., deutlich hervor.

Wright⁷ unzählige Male angewandt worden ist⁸. Unter *privity* ist allerdings nicht nur das „Fehlen vertraglicher Beziehungen“⁹ zu verstehen, sondern nach einer gängigen Definition bedeutet *privity* „mutual or successive relationship to the same thing or right of property“¹⁰. Schon im letzten Jahrhundert begann die Überwindung der *privity*-Hürde in deliktischen Klagen¹¹; sie fand ihren Höhepunkt in der bekannten Entscheidung *Cardozo, MacPherson v. Buick Motor Co.*¹². Damit war für den Bereich der negligence-Haftung eine *duty to take care* auch außerhalb des Vertrages anerkannt, und zwar unter der Voraussetzung, daß es sich um eine voraussehbare und wahrscheinliche Gefahr handelt¹³. Diese Entscheidung hat unzählige Nachfolger gefunden, so daß *Cardozo* schon im Jahre 1931 feststellen konnte: „The assault upon the citadel of *privity* is proceeding in these days apace“¹⁴. Inzwischen gibt es so gut wie keine Jurisdiktion in den USA, die in deliktischen Klagen das Klagerecht auf die Vertragsparteien begrenzt, falls es sich um ein „inherently dangerous (product) or harmful character“, um ein „defective product that is imminently dangerous“ oder um „fraud or deceit“¹⁵ handelt. Es ist allerdings bedeutsam, daß die amerikanischen Gerichte den Weg zur *strict liability in tort* trotz der allgemeinen Geltung der Beweisregel *res ipsa loquitur*¹⁶ nicht über eine Verschuldensfiktion bei deliktischen Klagen gegangen sind¹⁷. Vielmehr haben sie nach und nach, Fall für Fall, die *privity*-Barriere in *warranty*-Klagen überwunden. Da diese *warranty*-Haftung des Warenherstellers/Verkäufers in ihrem dogmatischen Kern jedoch eine deliktische Verantwortlichkeit darstellt¹⁸, sind die amerikanischen Gerichte letztlich wieder bei der alten Form der *warranty* angelangt, einer *tort*-Theorie, die von ihren vertraglichen Fesseln befreit ist¹⁹. Notwendigerweise sind hierbei zahlreiche Theorien verwendet worden²⁰, was gleichermaßen als Stärke wie als Schwäche eines Fallrechts angesehen werden kann. Dennoch lassen sich deutlich drei Entwicklungsstufen auseinanderhalten:

— die Überwindung der *privity*-Regel in den *foodcases*²¹,

— die Überwindung der *privity* bei Vorliegen einer *representation*²², und

— die Annahme einer *warranty*-Haftung des Herstellers/Verkäufers ohne Rücksicht auf die Art der verkauften Ware²³.

Diese Form der *warranty* aber hatte mit der vertraglichen *warranty* des *Uniform Sales Act* und des *Uniform Commercial Code* im Grunde genommen nichts mehr gemein. Wie *Prosser* mit Recht feststellt, war sie „a freak hybrid born of the illicit intercourse of *tort* and *contract*“²⁴. Um den sich hieraus naturgemäß ergebenden dogmatischen Schwierigkeiten²⁵ Herr zu werden und um die *warranty* aus dem sie umgebenden Zwielficht zu befreien, wurde im Jahre 1962 zum ersten Mal im Falle *Greenman v. Yuba Power Prods.*²⁶ die Haftungsform einer *strict liability in tort* konzipiert. Diesem Haftungsprinzip des Staates Kalifornien haben sich bisher eine große Zahl von Jurisdiktionen, teils ganz²⁷, teils in wichtigen precedents²⁸, angeschlossen. Bei vorsichtiger Interpretation dieser Entscheidungen lassen sich einige Regeln ableiten, die jedoch keinen einheitlichen Trend in allen Streitfragen darstellen.

2. Der Grundgedanke dieser Haftung

Im Anschluß an seine *dissenting opinion* im Falle *Escola* hat *Justice Traynor* 19 Jahre später den Haftungszweck der *strict tort liability* in der Entscheidung *Greenman v. Yuba Power Prods.*²⁹ folgendermaßen charakterisiert:

“The purpose of such liability is to insure that the costs of injuries or damage either to the good sold or to other property, resulting from defective products is borne by the maker who puts them into the channels of trade, rather than by the injured or damaged persons who ordinarily are powerless to protect themselves“³⁰.

Damit ist bereits angedeutet, daß die Haftung des Warenherstellers im amerikanischen Recht nicht mehr eine Haftung aus persönlicher Verantwortlichkeit ist, sondern eine Risiko-haftung³¹. Das wird noch klarer, wenn man sich die unter-

7 152 Eng Rptr 402 (1842); zur Literatur über Probleme der *privity* siehe Fußnote 1.

8 Vgl. *Parish v. Great Atlantic and Pacific Tea Co.*, 177 NYS2d 7 (1958) für eine ausführliche Diskussion.

9 Mißverständlich *Lorenz*, *Warenabsatz und Vertrauensschutz*, *Karlsruher Forum* 1963, S. 8, 11.

10 *Peterson v. Lamb Rubber Co.*, 353 P2d 575 (1960).

11 Wegweisend *Thomas v. Winchester*, 6 NY 397 (1852). Dort wurde die Haftung eines Apothekers bejaht, weil durch die Fahrlässigkeit seines Angestellten Gift als harmlose Medizin etikettiert in den Verkehr gelangt war.

12 111 NE 1050 (1916). Ein von einem Zulieferer geliefertes Autorad war vom Beklagten ohne die erforderliche Inspektion montiert worden. Auf Grund eines Fehlers kommt es dann zu einem Unfall.

13 Anderer Meinung *Lorenz*, *Die Einbeziehung Dritter in vertragliche Schuldverhältnisse — Grenzen zwischen vertraglicher und deliktischer Haftung*, *JZ* 1960 S. 108.

14 *Ultramares v. Touche*, 255 NY 170 (1931).

15 Hierzu *Jaeger*, *Privity of Warranty: Has the Tocsin Sounded?* 1 *Duquesne Law Rev.* 1, 50 (1963). Es ist fraglich, ob Massachusetts in der Tat „als letzter Staat die *privity*-Hürde genommen hat“, wie *Lorenz* (oben Fußnote 9) meint.

16 Hierzu *Reed*, *Products Liability: Res Ipsa Loquitur*, 480 *The Insurance Law Journal* 5 (1963); *Prosser*, *The Assault upon the Citadel (Strict Liability to the Consumer)* 69 *Yale Law J* 1099, 1114 ff. (1960); *Lascher*, *Strict Liability in Tort for Defective Products: The Road to and past Vandermark*, 38 *Southern California Law Rev.* 30, 33, der darauf aufmerksam macht, daß eine freizügige Handhabung dieser Regel einschneidende Änderungen des *warranty*-Konzepts verhindert hätte (1965).

17 Hierzu *Prosser*, a.a.O., S. 1116.

18 Aus diesem Grund scheitern alle Übersetzungsversuche ins Deutsche, gleichgültig, ob als „Zusicherung“ (so *Schlechtriem*, *Anspruchskonkurrenz bei der Produkthaftung im amerikanischen Recht*, *JZ* 1968 S. 507), ob als „ausdrückliche“ oder „stillschweigende“ Gewähr (so *Ruprecht*, *Das Recht des Warenkaufs im amerikanischen Uniform Commercial Code*, *RabelsZ* 1954 S. 427, 434) oder als „stillschweigende Gewährleistungshaftung“ (so *Markert*, *Haftung des Warenherstellers ohne Verschulden?*, *BB* 1964 S. 319, 321).

19 Hierzu *Lascher*, a.a.O., oben Fußnote 16, S. 46.

20 Hierzu *Gillam*, *Products Liability in a Nutshell*, 37 *Oregon Law Rev.* 119, 153 ff. (1957), der insgesamt 29 Theorien auführt. Diese sind bei *Weitnauer*, *NJW* 1968 S. 1593, 1596, wiedergegeben.

21 Diese Entwicklung beginnt mit der Entscheidung *Mazetti v. Armour*, 135 P 633 (1913); vgl. auch *Davis v. Van Camp Packing Co.*, 176 *NW* 382 (1920); *Klein v. Duchess Sandwich Co.*, 93 P2d 799 (1939); *Jacob E. Decker & Sons v. Capps*, 164 *SW2d* 828 (1942).

22 Diese Entwicklung beginnt ebenfalls im Staate Washington: *Baxter v. Ford Motor Co.*, 12 P2d 409 (1932). — Dort wurde ein Auto gekauft, bei dessen Verkauf darauf hingewiesen worden war, daß die Windschutzscheibe „of nonshatterable glass“ ist. Bei einem Unfall verliert der Kläger jedoch sein Augenlicht. Die Entwicklung verläuft dann weiter über *Worley v. Procter & Gamble Mfg. Co.*, 253 *SW2d* 532 (1952); *Rogers v. Toni Home Permanent Co.*, 147 *NE2d* 612 (1958); *Hamon v. Digliani*, 174 *A2d* 294 (1961). Sie endet vorläufig bei der *strict liability in tort*-Regel aus *Randy*, 181 *NE2d* 399 (1962). — Dort begehrte der Kläger Schadensersatz für den Minderwert einer Ware, die mit einem chemischen Produkt (*Cyana*) behandelt worden war und daher nicht einlaufen sollte, worauf der Hersteller eigens hingewiesen hatte.

Diederichsen (*Die Haftung des Warenherstellers*, S. 265) irrt, wenn er meint, soweit im Falle *Baxter* (*supra*) eine „nicht vertragsgebundene *warranty* über den Bereich des Lebensmittelkaufs und verwandter Konsumgüter“ angenommen wurde, „hat die Entscheidung keine Nachfolger gefunden“. Tatsache ist, daß sich seit 1938 keine gegenläufige Entscheidung mehr findet; vgl. *Ford Motor Co. v. Lonon*, 398 *SW2d* 240 (1966).

23 Statt aller *Parish v. Great Atlantic and Pacific Tea Co.*, 177 *NYS2d* 7 (1958); *Chapman v. Brown*, 304 *F2d* 149 (1961/62) — der berühmte Fall, in dem ein *Hula-Rock* Feuer fing.

24 *Prosser*, 69 *Yale Law J* 1099, 1126 (1960).

25 Vgl. *Parish v. Great Atlantic and Pacific Tea Co.*, oben Fußnote 23.

26 377 P2d 897 (1962). Seit dieser Entscheidung ist es nicht mehr richtig, die Produzentenhaftung im amerikanischen Recht als „Zweispurigkeit von negligence und *strict liability*“ (so *Lorenz*, *Karlsruher Forum*, S. 8, 12) zu bezeichnen. Vielmehr liegt eine Dreispurigkeit vor: negligence, *warranty* und *strict liability in tort*. Ebenso kann daher *Schlechtriem* (*JZ* 1968 S. 507) nicht beipflichtet werden, der von einer „Anspruchskonkurrenz“ zwischen deliktischer und vertraglicher Verantwortlichkeit spricht.

27 Das trifft für Kalifornien und New Jersey, mit Einschränkungen für New York zu.

28 Vgl. die Übersicht bei *Graf von Westphalen*, *Die Haftung des Warenherstellers im amerikanischen Recht und der Uniform Commercial Code*, unter I, 3 (erscheint demnächst im Verlag „Recht und Wirtschaft“ mbH, Heidelberg).

29 Siehe oben Fußnote 26. 30 A.a.O., S. 900.

31 Das wird noch durch folgende Ausführungen verdeutlicht: „Although in these cases *strict liability* has usually been based on the theory of an express or implied *warranty* running from the manufacturer to the plaintiff, the abandonment of the requirement of a contract between them, the recognition that the liability is not assumed by agreement but imposed by law, and the refusal to permit the manufacturer to define the scope of its own responsibility for defective products make clear that the liability is not one governed by the law of contract warranties but by the law of *strict liability in tort*. Accordingly, rules defining and governing

schiedlich gefaßten Haftungsregeln vor Augen führt. So heißt es in der Entscheidung Greenman³²: "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 injury to a human being". Demgegenüber ist diese Regel in der wichtigen Entscheidung von New Jersey, Santor v. A. & M. Karagheusian, Inc.³³, um einiges weiter gefaßt: "If the article is defective, i. e., not reasonably fit for the ordinary purpose for which such articles are sold and used, and the defect arose out of the design or manufacture or while the article was in the control of the manufacturer, and it proximately caused injury or damage to the ultimate purchaser or reasonably expected consumer liability exists". In der New Yorker Entscheidung, Randy Knitwear Inc. v. American Cyanamid Co.³⁴, heißt es jedoch ganz lapidar, daß der Hersteller deswegen für seine Produkte haften müsse, weil er ihren Gebrauch durch Werbung angeregt und dazu aufgefordert habe³⁵.

3. Der Fehlerbegriff

Es liegt im Wesen eines Fallrechtes, daß diese Haftungsprinzipien nicht als Regelsatz aufgefaßt werden, sondern von Fall zu Fall nach verschiedenen Seiten hin ausgedehnt oder eingeschränkt werden. Das gilt vor allem für den zentralen Begriff der products liability, den Fehlerbegriff. Er ist in keiner der bisherigen Entscheidungen verbindlich und weitgehend definiert worden. Es finden sich vielmehr einige Fälle aus der Kategorie der cigarettes-cancer-cases³⁶, die allein aus der Tatsache eines Schadens die Haftung des Herstellers bejahen. Sie nähern sich damit in gefährlicher Weise einer absolute liability³⁷. Andererseits finden sich auch Entscheidungen, die trotz Vorliegens eines Schadens eine Produzentenhaftpflicht verneinen. Im Falle Gossett v. Chrysler Corp.³⁸ betont das Gericht, daß es nicht Pflicht eines Automobilfabrikanten sei, ein Auto idioten- und unfallsicher herzustellen. Deshalb liege kein Fehler vor, wenn sich ein Unfall ereignet, dessen Ursache folglich auf misuse zurückzuführen sei: "The manufacturer is not an insurer that his product is from a design viewpoint incapable of producing injury". Im Falle Evans v. General Motors Corp.³⁹ war bei einem Unfall der Ehemann der Klägerin getötet worden. In ihrer Klage trägt die Witwe vor, der Unfall sei nur deshalb Ursache des Todes ihres Mannes gewesen, weil der Hersteller es unterlassen habe, anstelle eines „X“-Rahmens einen perimetrischen Rahmen in diesen Autotyp einzubauen, der den Unfall eher verhindert hätte, zumal der Hersteller diesen auch in anderen Wagentypen verwende. Das Gericht weist jedoch die Klage ab, und zwar aus zwei Gründen, weil, anders als in den Fällen Baxter⁴⁰ und Bahlmann⁴¹, keine entsprechende representation des Herstellers gegeben worden sei, und: "We cannot agree with the plaintiff that the defendant had a duty to equip all its automobiles with raide perimeter frames, or that such duty can be inferred from the mere fact that some of defendant's, or some of its competitors' automobiles are now made with side rails, or from the opinion of a certain expert that perimeter frames are 'safer' in a collision. Defendant had a duty to test its frame only to ensure that it was reasonably fit for its intended purpose"⁴².

Soweit darüber hinaus eine Definition des Fehlerbegriffs versucht wird, enthält sie das Element "unreasonably dangerous"⁴³ und das der "expectation of the consumer"⁴⁴. Mithin wird die reliance, das Vertrauen des Verbrauchers, auf die Richtigkeit der Erklärungen (representation) des Herstellers geschützt. Aber selbst das reicht nicht aus, um die Haftung eines Krankenhauses für die Folgen einer Hepatitis nach einer Bluttransfusion zu begründen (Jackson v. Muhlenberg Hosp.^{44b}). Unter Berufung auf die Regeln aus Santor und die Anmerkung „k“ des Restatement of Torts, Second § 402 A führt der Supreme Court von New Jersey aus: „One underlying assumption in most if not all strict products liability cases is that the producer or an employee must have made a mistake in either design, production or inspection of the product, or it would not have been defective and dangerous... The producer is in no position to know or control the condition and there is no implied representation that the blood is free from the virus“^{44b}. Und dann: „The blood is not defective or unreasonably dangerous“, weil es ausgeschlossen ist, den Virus im Blut zu entdecken. Sieht man andererseits mit James⁴⁵ die Produzentenhaftung lediglich als ein soziales Problem gerechter Risikoverteilung, dann kann man auf das Erfordernis einer Definition des Fehlerbegriffs einfach verzich-

ten: Denn der Hersteller kann etwaige Verluste, die in der Form von Schadensersatzansprüchen auf ihn zukommen, durch höhere Preise wieder auf den Verbraucher überwälzen. Daß er einer Haftpflicht ausgesetzt wird, ist dann belanglos, weil er schließlich auch Gewinn aus seiner Tätigkeit erzielt⁴⁶. Demgegenüber weist Keeton⁴⁷ auf eine Fülle von Entscheidungen hin, die den Fehler als Kernproblem der Produzentenhaftung ansehen.

4. Die Voraussehbarkeit eines Schadens

Es ist mit Recht gesagt worden, daß es sich bei der strict liability in tort um ein neues Delikt⁴⁸ handelt, welches weder Vertrag noch Delikt ist, so daß die herkömmlichen Abgrenzungskriterien subjektiver⁴⁹ oder objektiver Voraussehbarkeit keine Anwendung mehr finden können⁵⁰. Ob das allerdings, wie in der Entscheidung Green v. American Tobacco Co.⁵¹, billigerweise zu einer Haftung des Zigarettenfabrikanten führen darf, muß bezweifelt werden: Ein an Lungenkrebs Verstorbener hatte von 1924/25 bis 1956 täglich sehr stark "Lucky-Strike"-Zigaretten geraucht. Obwohl die Wissenschaft — und damit auch der Hersteller — in den dreißiger Jahren noch nichts Sicheres über die schädlichen Nebenfolgen des Rauchens wußte, wird die Haftung auf Grund des Rechts von Florida⁵² bejaht. Allerdings wird die fehlende Kenntnis der Kausalkette: Rauchen — Lungenkrebs im Fall Ross v. Philip Morris & Co.⁵³ zum Anknüpfungspunkt genommen, dem Präjudiz aus der Entscheidung Green nicht zu folgen. Das

warranties that were developed to meet the needs of commercial transactions cannot properly be invoked to govern the manufacturer's liability to those injured by their defective products unless those rules also serve the purpose for which such liability is imposed" (a.a.O., S. 901).

32 Siehe oben Fußnote 26, S. 900.

33 207 A2d 305, 313 (1965). Hier wird der Minderwert eines Teppichs eingeklagt, wobei allerdings die Besonderheit besteht, daß der Hersteller sein Geschäft aufgegeben hatte und nach Maine gezogen war, wo eine Klage unter Umständen nicht sehr erfolgreich gewesen wäre. Bedeutsam ist, daß hier nur ein Vermögensschaden (loss) reklamiert wird, nicht aber Personen- oder Sachschaden.

34 181 NE2d 399 (1962).

35 „Having invited and solicited the use“ (S. 403).

36 Hierzu Woods, Can Cigarettes be Merchantable Though they Cause Cancer?, 6 American Law Rev. 82 (1964); Jaeger, Manufacturer's Liability: Recent Developments, 48 Marquette Law Rev. 293, 304 ff. (1964/65); vgl. Green v. American Tobacco Co., 154, S2d 169 (1963); 325 F2d 673 (1963) im Gegensatz zu Lartigue v. Reynolds Tobacco Co., 317 F2d 19 (1963). In Pritchard v. Liggett & Myers Tobacco Co., 295 F2d 292 (1961) besteht die Besonderheit, daß die Werbung darauf abzielte, Rauchen habe keine schädlichen Nebenwirkungen. Das führt zur Haftung des Zigarettenfabrikanten.

37 Das wird verschiedentlich schon jetzt angenommen, ist aber nur bedingt richtig; vgl. 17 Western Reserve Law Rev. 300, Limitations Upon the Remedy of "Strict Tort" Liability for the Manufacture and Sale of Goods — Has the "Citadel" Been Devastated?, (1965).

38 34 Law Week 2577 (1966).

39 34 Law Week 2576 (1966).

40 12 P2d 409 (1932).

41 288 NW 309 (1939). Hier war vom Hersteller behauptet worden, daß das Dach des Autos jeden Unfall aushalten würde.

42 A.a.O., oben Fußnote 39. Beachte aber auch die dissenting opinion von Justice Kiley.

43 Das betont z. B. die Entscheidung Greeno v. Clark Equipment Co., 237 FSupp 427 (1965). Ähnlich lautet auch die Definition in comment "j" des Restatement, Torts, Second, § 402 A: "The article sold must be dangerous to an extent beyond that which would be contemplated by the ordinary consumer who purchases it, with the ordinary knowledge common to the community as to its characteristics. . . ."

44 Vgl. Fußnote 43.

44^b 232 A2d 879 (1967).

44^b S. 887.

45 James, Products Liability, 34 Texas Law Rev. 192 (1955).

46 James, a.a.O., S. 196.

47 Keeton, Products Liability — Liability Without Fault and the Requirement of a Defect, 41 Texas Law Rev. 855 (1963).

48 Vgl. statt vieler Shanker, Strict Tort Theory of Products Liability and the Uniform Commercial Code: A Commentary on Jurisprudential Eclipses, Pigeonholes and Communication Barriers, 17 Western Reserve Law Rev. 5, Fußnote 1 (1965).

49 Goldberg v. Kollsman Instrument Corp., 191 NE2d 81 (1963).

50 Hierzu James, 34 Tennessee Law Rev. 192, 196 (1955); 64 Columbia Law Rev. 918, 925, Strict Products Liability and the Bystander (1964). Die bisher entschiedenen Fälle sprengen alle nicht den Rahmen, den der Uniform Commercial Code in § 2-318 gezogen hat; vgl. Graf von Westphalen, a.a.O., oben Fußnote 28, IV, 2.

51 154 S2d 169 (1963); 325 F2d 673 (1963).

52 Hierzu Jaeger, Manufacturer's Liability: Recent Developments, 48 Marquette Law Rev. 293, 305 (1964/65).

53 328 F2d 3 (1964).

entspricht im großen und ganzen dem vorherrschenden Trend des Fallrechts, wie er u. a. auch in der wichtigen New Yorker Entscheidung Goldberg⁵⁴ zum Ausdruck kommt. Dort war die Haftung eines Flugzeugwerkes bejaht worden, weil bei einem Unfall infolge Versagens des Höhenmessers ein Kind ums Leben gekommen war. Ein Haltepunkt vor einer absolute liability wird auch in *Caputal v. Lindsay Co.*^{54a} gesetzt. Der Kläger erlitt hier einen Herzanfall, als er schmutzig-braunes Wasser aus einer Wasserenthärtungsanlage kommen sah. Er hatte sich nämlich unmittelbar vorher von dem Wasser eine Tasse Kaffee gekocht. Das Gericht verneint jedoch die Haftung des Herstellers: „Foreseeability is not solely a mere matter of logic, since anything is foreseeable, but frequently involves questions of policy as well. When it does, the matter is one of determination by the court and not by the fact-finder“^{54b}. Hier klingt also schon der Grundgedanke der public policy an, was dazu führen dürfte, daß die amerikanischen Gerichte dazu übergehen, die Haftungsgrenze im „typischen Risiko“ der Tätigkeit des Herstellers zu sehen⁵⁵. Dies ist allerdings eine Frage der sauberen Dogmatik, die den amerikanischen Juristen erfahrungsgemäß weniger interessiert als das fallgerechte Ergebnis.

5. Die Verteidigungsmöglichkeiten des Herstellers

Bevor die Gerichte sich zur neuen Haftungsform der strict tort liability durchgerungen hatten, war das Problem der zulässigen Verteidigungsmöglichkeiten des Herstellers/Verkäufer äußerst umstritten⁵⁶. So dogmatisch verschiedene Begriffe wie „contributory negligence“, „assumption of risk“ und „misuse“ liefen quer durcheinander. Für die strict liability in tort ist es wohl zutreffend, die Verteidigung mit contributory negligence nicht zuzulassen, eben weil die Haftungsgrundlage nicht mehr negligence ist⁵⁷. Das wird in der wichtigen Entscheidung *Greeno v. Clark Equipment Co.*⁵⁸ unterstrichen. In diesem Fall klagte ein verletzter Angestellter des Mieters eines Gabelstaplers gegen den Hersteller. Zur Streitfrage heißt es: „Neither would contributory negligence constitute a defense, although use different from or strenuous than that contemplated to be safe by ordinary users/consumers, that is, 'misuse', would either refute a defective condition or causation. 'Misuse' would include much conduct otherwise labeled contributory negligence and would constitute a defense. Incurring a known and appreciated risk is likewise a defense“. Man kann unter Berücksichtigung dieser Ausführungen durchaus behaupten, daß der Streit um die dogmatisch richtige Bezeichnung der zulässigen Verteidigungsmöglichkeit semantischer Natur sei⁵⁹. Das dürfte im Ergebnis darauf hinauslaufen, daß der Hersteller nur dann haftbar ist, wenn der Verbraucher sich wie ein „reasonably prudent man“⁶⁰ verhalten hat. Allerdings deutet die Entscheidung *Liggett v. Myers Tobacco Co.*⁶¹ an, daß es dem Hersteller verwehrt ist, durch zugkräftige Reklame den Verbraucher zu einer an sich gefahrbringenden Tätigkeit, wie z. B. dem Zigarettenrauchen, zu bewegen. Im Hinblick auf die Darlegungs- und Beweislast sind einige Entscheidungen von Bedeutung, die die Frage der contributory negligence und anderer Verteidigungsmöglichkeiten dahin auffassen, daß der Kläger eine „prima facie case of strict liability“ vorbringen muß⁶². Von der Warte des beklagten Herstellers aus dürfte dies von Vorteil sein. Allerdings läuft der Trend des Fallrechtes nicht in diese Richtung⁶³.

6. Ersatz von Vermögensschäden

Dogmatisch gesehen ist die Frage, ob der Verbraucher auch seine Vermögensschäden mit Hilfe der Haftungsregeln aus der strict tort liability ersetzt verlangen kann oder auf die Bestimmungen des Uniform Commercial Code⁶⁴ zu verweisen ist, bei weitem die interessanteste. Die führenden Jurisdiktionen, Kalifornien und New Jersey sowie New York, beurteilen sie genau gegenläufig. So wendet die Entscheidung *Seely v. White Motor Co.*⁶⁵ für den Anspruch auf Ersatz von Vermögensschäden die Vorschriften des Uniform Commercial Code an, verweist also an die Vertragspartei, während die Entscheidungen *Santor*⁶⁶ und *Randy*⁶⁷ auch insofern die strict liability in tort maßgebend sein lassen.

*Schlechtriem*⁶⁸ hat jüngst in einer Abhandlung die Produzentenhaftung im amerikanischen Recht unter dem Gesichtspunkt einer „Anspruchskonkurrenz“ erörtert. Er ist

der Auffassung, dem geschädigten Verbraucher stünden sowohl der Schutz „kaufrechtlicher Institute“ zur Seite als auch „deliktische Ansprüche“. Dieser Ansicht kann jedoch nicht zugestimmt werden, sofern man mit dem Reichsgericht⁶⁹ unter dem Terminus „Anspruchskonkurrenz“ zwei grundsätzlich nebeneinander verfügbare Ansprüche des Vertrags- und Deliktsrechts versteht. Denn die warranty hat nur in den seltensten Fällen⁷⁰ etwas mit Vertrag zu tun. Dort, wo es um den Schutz des Verbrauchers geht, ist sie jedoch „a child of law“⁷¹. Daher ist auch die Verletzung einer Gewährspflicht keine „Vertragsverletzung“ sondern „a tortious wrong“⁷². *Schlechtriem* nimmt indes seine Fälle aus dem Bereich der strict liability in tort. Diese aber ist eine Haftungsform sui juris und sui generis, ein neues Delikt für eine neue Zeit, das weder Vertrag noch Delikt im Sinne des negligence-Rechts ist⁷³. Konsequenterweise haben die Gerichte die Anwendbarkeit der Vorschriften des Uniform Commercial Code^{73a}, besonders die über die Rü-

54 Vgl. Fußnote 49. 54^a 222 A2d 513 (1966). 54^b S. 516.

55 64 Columbia Law Rev. 916, 925 (1964); ähnlich *James, General Products — Should Manufacturer's be Liable without Negligence?*, 24 Tennessee Law Rev. 923, 925 (1957), der auf die „Voraussehbarkeit der Risikoarten, die das Unternehmen wahrscheinlich mit sich bringt“, abstellt.

56 *Graf von Westphalen*, oben Fußnote 28, V. 6.

57 *Kassouf v. Lee Bros., Inc.*, 26 Cal Rptr 276 (1963); *Crane v. Sears, Roebuck & Co.*, 32 Cal Rptr 754 (1963).

58 237 FSupp 427, 429 (1965).

59 *Cintrone v. Hertz Truck Leasing & Rental Service*, 212 A2d 769 (1965); *Frumer/Friedman*, § 16.01 (3).

60 *Maiorino v. Weco Products Co.*, 212 A2d 18 (1965).

61 34 Law Week 2100 (1966). Dort hatte der Hersteller von Chesterfield-Zigaretten immer wieder betont und in vielen Reklamen darauf hingewiesen, daß „Nase, Hals und Atmungsorgane“ nicht durch das Rauchen von Chesterfield beeinträchtigt würden. Die Verteidigung des Herstellers mit assumption of risk greift nicht durch, weil der Kläger nur mittelmäßig begabt war, und der Hersteller seine Reklame darauf abgestellt hatte, etwaige Befürchtungen zu zerstreuen.

62 *Erickson v. Sears, Roebuck & Co.*, 50 Cal Rptr 679 (1966).

63 Vgl. *Graf von Westphalen*, oben Fußnote 56.

64 Mit Ausnahme von Louisiana haben alle amerikanischen Staaten inzwischen den UCC angenommen.

65 403 P2d 145 (1965). 66 207 A2d 305 (1965).

67 181 NE2d 399 (1962). Dieses Problem wird u. a. von *Rapson, Products Liability under Parallel Doctrines: Contrasts between the UCC and Strict Liability in Tort*, 19 Rutgers Law Rev. 692 (1965); 19 Rutgers Law Rev. 715, *Privity Eliminated as a Requirement in Loss-of-Bargain Products Liability Cases — the Effect of Santor* (1965), behandelt.

68 *Schlechtriem, Anspruchskonkurrenz bei der Produkthaftung im amerikanischen Recht*, JZ 1968 S. 507.

69 RGZ 88 S. 433.

70 Das gilt natürlich nur für die implied warranty; vgl. *Prosser, The Implied Warranty of Merchantable Quality*, 27 Minnesota Law Review 117 (1943). Für die express warranty gilt dies, soweit sie nicht als promissory warranty aufzufassen ist; vgl. *Vold, Law of Sales*, 2nd Edition, 1959, § 85.

71 Das trifft für die representation einerseits, andererseits aber auch für die warranty of fitness for use zu. Vgl. hierzu *Worley v. Procter & Gamble Mfg. Co.*, 253 SW2d 532 (1952): „Such representations ('Tide is mild to your hands'), being inducements to the buyers making the purchase, should be regarded as warranties imposed by law, independent of the vendor's contractual intentions. The liability thus imposed springs from representations directed to the ultimate consumer, and not from the breach of any contractual undertaking on the part of the vendor. This is in accord with the original theory of the action“. Ähnlich in *Parish v. Great Atlantic & Pacific Tea Co.*, 117 NYS2d 7 (1958): „Thus if (the warranty) is actually sul juris, a combined tort and contract action. . . . The warranty is imposed by law, in the name of public health and public policy, and not because of any express or implied-in-fact understanding of the parties“. Ebenso *Jakubowski v. Minnesota Mining & Mfg. Co.*, 193 A2d 275 (1963): „Since the warranties we discuss do not represent an express or implied-in-fact intent, but are warranties imposed by law as vehicles of social policy . . .“.

72 *Goldberg v. Kollsman Instrument Corp.*, 191 NE2d 81 (1963).

73 So ausdrücklich die Entscheidung *Santor* (s. oben Fußnote 66): „The fact is that as a matter of public policy the law has imposed on manufacturers a duty to such persons irrespective of contract or a privity relationship between them. Such concept expressed in terms of breach of implied warranty of fitness or merchantability bespeaks a sui generis cause of action“ (S. 311)

73a *Suvada v. White Motor Co.*, 210 NE2d 182 (1965): „Our holding of strict liability in tort makes it unnecessary to decide what effect section 2—318 [des Uniform Commercial Code] has on an action for breach of implied warranty“ (S. 189); *Kyker v. General Motors Corp.*, 381 SW2d 884 (1964); *Lonzrick v. Republic Steel Corp.*,

gepflicht⁷⁴ zurückgewiesen. Dies geschieht implizit auch immer dann, wenn sich die Gerichte auf die Haftungsgrundlage des Restatement, Torts, Second § 402 A oder B berufen⁷⁵, was immer häufiger wird. Das Problem einer „Anspruchskonkurrenz“ bei der Produkthaftung gibt es also gar nicht im amerikanischen Recht. Das Problem, das Schlechtriem diskutiert, ist in Wahrheit ein ganz anderes: Die dogmatisch hochinteressante Frage, wie die verschiedenen Haftungssysteme der products liability, nämlich die Regeln der strict liability in tort und die formal den annähernd gleichen Bereich⁷⁶ abdeckenden „warranty“-Vorschriften des Uniform Commercial Code zueinanderstehen⁷⁷.

Diese Frage wird gerade deshalb bedeutsam, weil nach dem kalifornischen precedent im Falle Seely⁷⁸ die Regeln der strict liability in tort nicht dazu da sind, Vermögensschäden des Verbrauchers zu ersetzen. Es ist also hiernach ein Haltepunkt in der Ausbildung der Regeln dieser Risikohaftung des Produzenten gesetzt worden, um insoweit das Haftungssystem des Uniform Commercial Code zu bemühen, also den Käufer an seinen Vertragspartner zu verweisen. Daß dessen ungeachtet die Gerichte von New Jersey (Fall Santor⁷⁹) und New York (Fall Randy⁸⁰) auch die Haftung für Vermögensschäden dem Hersteller aufgebürdet haben, hat nämlich letztlich seinen Grund in der Verwendung unterschiedlicher Haftungstheorien. Es ist zum einen die Theorie einer haftungsverpflichtenden representation, wie sie in den Entscheidungen Santor und Randy gebraucht wird, zum anderen die Theorie, daß der Hersteller „der bessere Risikoträger“ sei (Fall Seely⁸¹). Es ist durchaus zuzugeben, daß die Affinität einer Risikotheorie zu Fällen von Personen- und Sachschäden größer ist als bei Vermögensschäden, die in aller Regel auch vom unmittelbaren Verkäufer ersetzt werden können. Sie sind nicht als „überwältigendes Unheil“⁸² anzusehen. Demgegenüber macht es keinen Unterschied, welcher Schaden ersetzt verlangt wird, falls eine falsche representation des Herstellers vorliegt. Mit Recht ist allerdings darauf hingewiesen worden, daß diese Unterscheidung letztlich nicht auf einem legalen, sondern auf einem sozialen Argument basiert⁸³.

Dennoch ist insoweit bedeutsam, daß der Ersatz von Vermögensschäden dem amerikanischen Deliktsrecht fremd ist, was sich naturgemäß auch auf die strict liability in tort auswirkt⁸⁴. Bislang hat sich jedoch weder in der einen noch in der anderen Richtung ein überzeugender Trend herausgebildet. Da die Vorliebe der amerikanischen Gerichte, in products-liability-Fällen den Uniform Commercial Code anzuwenden, nicht eben groß ist⁸⁵, wird es maßgeblich davon abhängen, ob die Entscheidung Seely der leitende Präzedenzfall der Zukunft wird, und die Gerichte den Uniform Commercial Code überhaupt noch bei der Entscheidung der Probleme der Produzentenhaftung berücksichtigen.

7. Verbot von Freizeichnungen

Nachdem die bahnbrechende Entscheidung New Jerseys, Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.⁸⁶, die Haftungsfreizeichnungsklausel gegenüber der implied warranty of merchantability für unwirksam erklärt hatte, ist es im Rahmen der Entscheidungen zur strict liability in tort anerkannt, daß jedwede Freizeichnung unzulässig ist⁸⁷. Das folgt schon daraus, daß die Haftungsgrundlage jetzt „tort“ ist und damit der Dispositionsbefugnis der Parteien nicht mehr unterliegt. In der Entscheidung Greenman⁸⁸ war offengelassen worden, ob diese Regel nur gegenüber dem Hersteller oder auch gegenüber dem unmittelbaren Verkäufer gilt. Dies wird in der nachfolgenden Entscheidung, Vandermark v. Ford Motor Co.⁸⁹, beantwortet: „Retailers like manufacturers are engaged in the business of distributing goods to the public. They are an integral part of the overall producing and marketing enterprise that should bear the costs of injuries resulting from defective products... Strict liability on the manufacturer and retailer alike affords maximum protection to the injured plaintiff and works no injustice to the defendants, for they can adjust the costs of such protection between them in the course of their continuing business relationship“... Damit ist für Kalifornien — einer „enlightened jurisdiction“ — die strict tort liability zur „enterprise liability“ geworden, zumal der Fehler hier vom Zwischenhändler verursacht worden war, das Gericht aber dessen ungeachtet auch die Haftung des Herstellers neben dem Verkäufer bejaht hat, und zwar aufgrund von circumstantial evidence.

8. Erweiterung der Haftungsgrundsätze

Das amerikanische Recht wäre kein Fallrecht, hätte es nicht die Haftungsprinzipien der strict tort liability auch auf andere Fallgruppen ausgedehnt. Den spektakulärsten Schritt tat der Supreme Court von New Jersey im Fall Schipper v. Levitt & Sons, Inc.⁹⁰. Dort wurde die Haftung eines Bauunternehmers bejaht, weil die Warmwasserleitung in einem Haus defekt war. Das Wasser kam kochend aus der Leitung und verbrühte das Kind des Klägers. Doch das Gericht ist der Auffassung, „that there are no meaningful distinctions between Levitt's mass production and sale of homes and the mass production and sale of automobiles and that the pertinent overriding policy considerations are the same. That being so, the warranty or strict liability principle of Henningsen and Santor should be carried over into the realty field, at least in the aspect dealt with here“. In New Jersey wurde darüber hinaus eine strict tort liability auch auf eine Autovermietung ausgedehnt⁹¹. Dies liegt aber auf der Linie einiger Entscheidungen, die im Vorliegen eines Kaufvertrages kein Wesenserfordernis dieser Haftung sehen⁹².

9. Zusammenfassung

Seit der Entscheidung des kalifornischen Gerichtshofs im Falle Greenman⁸⁸ geht der Trend der amerikanischen Gerichte dahin, die ausgetretenen Pfade der warranty-Haftung zu verlassen, um die Haftung des Produzenten als strict liability in tort zu begründen. Die für diese neue Haftungsform geltenden Regeln sind indessen noch nicht eindeutig ausgebildet. Das gilt insbesondere für die Bestimmung des Fehlerbegriffs, die Vorausehbarkeit des Schadens und für die Frage, ob ein Vermögensschaden auch nach der strict liability in tort ersetzt verlangt werden kann oder nur nach den Bestimmungen des Uniform Commercial Code. Mit Woods⁸⁴ kann man abschließend die vorsichtig formulierte Regel aufstellen, daß in den bisher vorliegenden Fällen die Haftung des Produzenten dann nicht eingriff, wenn es „im Grunde genommen unfair gegenüber ihm“ gewesen wäre.

205 NE2d 92 (1965). — Aus diesen beiden Entscheidungen ergibt sich, daß die vertraglichen Bestimmungen des UCC in Fällen der vorliegenden Art überhaupt fehllaufen. Dies gibt das Restatement, Torts, Second, § 402 A in comment „m“ offen zu.

74 So in den Fällen Greenman, 377 P2d 897 (1962) — trotz einer Dauer von 10½ Monaten; Kyker (supra); Piercefield v. Remington Arms Co., 133 NW2d 129 (1965).

75 Webb v. Zern, 220 A2d 853 (1966); Williams v. Ford Motor Co., 411 SW2d 443 (1967); Ferraro v. Ford Motor Co., 223 A2d 746 (1966); Jackson v. Muhlenberg Hosp., 232 A2d 879 (1967) — Fälle aus der jüngsten Zeit. Vgl. auch Anmerkung „m“ zu § 402 A.

76 Hierzu Shanker, 17 Western Reserve Law Rev. 5, 13 ff. (1965).

77 Shanker, a.a.O., Fußnote 76, meint zur strict liability in tort: „Distinguish from so called 'strict liability' for defective products based on theories of law other than tort. In particular distinguish from liability arising from breach of sales warranty. ... Prior to this case (Greenman), the courts of the 20th century generally considered the breach of a sales warranty as a contract matter. One of the purposes of this paper is to discuss the implications of shifting from the former contract theory of products liability to a new theory based on strict tort“. Schlechtriem bezieht sich zwar auch auf diese Arbeit von Shanker, übersieht aber genau diesen entscheidenden Punkt.

78 403 P2d 145 (1965). 79 Vgl. Fußnote 66. 80 Vgl. Fußnote 67.

81 Hierzu auch Brown v. General Motors Corp., 355 F2d 814 (1966); Ford Motor Co. v. Lonon, 398 SW2d 240 (1966); Price v. Gatlin, 34 Law Week 2204 (1965).

82 Diese Begründung findet sich schon in der dissenting opinion von Justice Traynor im Fall Escola v. Coca-Cola Bottling Co. of Fresno, 150 P2d 436 (1944). Sie dient wesentlich dazu, die strict liability in tort zu begründen. Vgl. aber auch die aufschlußreiche dissenting opinion von Justice Peters im Fall Seely (oben Fußnote 78).

83 So 44 Texas Law Rev. 578, 583, Warranty — Liability Without Fault — Conflicting Views on Strict Liability of the Manufacturer When Sued by a Purchaser who has only Sustained Economic Loss from a Defective Product. Santor — Seely (1966).

84 64 Michigan Law Rev. 1350, 1382, Products Liability — The Expansion of Fraud, Negligence, and Strict Tort Liability (1965/66).

85 Vgl. Fußnoten 73 a, 74. 86 161 A2d 69, 77 ff. (1960).

87 Hierzu Greenman, 377 P2d 897 (1962); Vandermark v. Ford Motor Co., 391 P2d 168 (1964).

88 Vgl. Fußnote 87. 89 Vgl. oben Fußnote 87, S. 171.

90 207 A2d 314, 325 (1965).

91 Cintrone v. Hertz Truck Leasing & Rental Service, 212 A2d 769 (1965).

92 Delaney v. Towmotor Corp., 339 F2d 4 (1964). Ein Gabelstapler wird probeweise überlassen, wobei ein Angestellter sich verletzt. Ähnlich ist der Sachverhalt im Fall Greeno v. Clark Equipment Co., 237 FSupp 427 (1965).

93 Vgl. Fußnote 87.

94 Vgl. oben Fußnote 36.