

Gildeggen, Rainer

Research Report

Internationale Produkthaftung

Beiträge der Hochschule Pforzheim, No. 119

Provided in Cooperation with:

Hochschule Pforzheim

Suggested Citation: Gildeggen, Rainer (2005) : Internationale Produkthaftung, Beiträge der Hochschule Pforzheim, No. 119, Hochschule Pforzheim, Pforzheim, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:951-opus-657>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/97572>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

BEITRÄGE DER HOCHSCHULE PFORZHEIM

Rainer Gildeggen

Internationale Produkthaftung

Nr. 119

Herausgeber: Prof. Dr. Ansgar Häfner, Prof. Dr. Norbert Jost,
Prof. Dr. Karl-Heinz Rau, Prof. Dr. Roland Scherr,
Prof. Dr. Christa Wehner, Prof. Dr. Rainer Maurer
(geschäftsführend; maurer@fh-pforzheim.de)

Sekretariat: Frau Alice Dobrinski
Hochschule Pforzheim
Tiefenbronner Str. 65
75175 Pforzheim
alice.dobrinski@fh-pforzheim.de
Telefon: 07231/28-6201
Telefax: 07231/28-6666

Ausgabe: Juni 2005

Rainer Gildeggen

Internationale Produkthaftung

Prof. Dr. Rainer Gildeggen
Professor für Wirtschaftsprivatrecht mit Schwerpunkt
Europäisches und Internationales Recht
Hochschule Pforzheim
Tiefenbronner Straße 65
rainer.gildeggen@fh-pforzheim.de

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	2
2. Das anwendbare Recht	6
2.1. Das Fehlen von internationalem Einheitsrecht	6
2.2. Das Kollisionsrecht der Produkthaftung.....	7
3. Europäisches, deutsches und US-amerikanisches Produkthaftungsrecht	9
3.1. Die europäische Produkthaftungsrichtlinie	9
3.2. Deutsches Produkthaftungsrecht	11
3.3. Andere europäische Produkthaftungsrechte	17
3.4. Die US-amerikanische Produkthaftung.....	18
3.4.1. Klagen gegen die Zigarettenindustrie.....	25
3.4.2. Klagen gegen die Asbestindustrie.....	27
3.4.3. Market Share Liability.....	28
4. Die Unmöglichkeit umfassender Haftungsausschlüsse	30
4.1. Rechtslage in Deutschland.....	30
4.2. Rechtslage in den USA	31
4.3. Rechtslage in sonstigen Ländern	31
4.4. Zusammenfassung.....	31
5. Internationales Produkthaftungsmanagement	32
6. Vertragsklauseln zur Produkthaftung.....	33
6.1. Verkäuferklauseln.....	33
6.2. Käuferklauseln.....	34

Zusammenfassung:

Der Beitrag gibt einen Überblick über das Recht der internationalen Produkthaftung. Dabei wird zunächst das auf internationale Produkthaftungsfälle anwendbare Recht und dann exemplarisch die Produkthaftung in Europa, Deutschland und den USA vorgestellt. Nach einer kurzen Darstellung der Möglichkeiten vertraglicher Haftungsbegrenzung bespricht der Autor das für die Praxis sehr wichtige Produkthaftungsmanagement. Dabei zeigt er, dass die Möglichkeiten zur Regelung von Produkthaftungsproblemen in Lieferverträgen zwar begrenzt aber sehr wichtig sind.

Summary:

This paper surveys international product liability laws. Following a general overview, the product liability law in Europe, Germany and the USA is analyzed. In view of the practical impossibility to perfectly exclude product liability by contract, the author presents various strategies to manage product liability risks. He argues that in spite of limited possibilities to exclude product liability issues, an active management of these risks is very important.

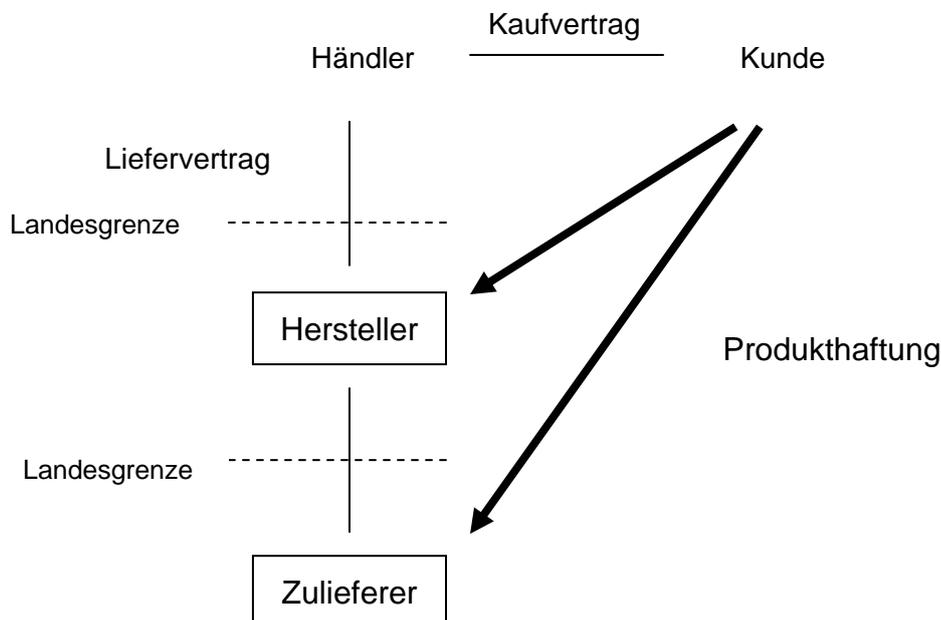
1. Einleitung¹

Unter Produkthaftung wird allgemein die Haftung des Herstellers eines Produkts für Schäden verstanden, die durch das Produkt am Körper und an der Gesundheit oder an anderen Sachen des Erwerbers oder von sonstigen Dritten entstehen. Von den Mängelansprüchen unterscheidet sich die Produkthaftung dadurch, dass durch den Fehler nicht die gelieferte Sache selbst, sondern ein sonstiges Rechtsgut des Erwerbers oder eines Dritten betroffen ist. Zudem verlangt die Produkthaftung im Gegensatz zu Mängelansprüchen keine Vertragsbeziehung zwischen dem Hersteller und dem Geschädigten.

Unmittelbar an Produkthaftungsfällen beteiligt sind regelmäßig der geschädigte Kunde (oder ein geschädigter Dritter), der Händler, der Hersteller und der Zulieferer. Mittelbar können Versicherungen, Arbeitgeber und soziale Sicherungssysteme beteiligt sein. Zwischen dem Zulieferer, dem Hersteller, dem Händler und dem Kunden besteht regelmäßig eine Lieferkette, die vertragliche Ansprüche jeweils gegenüber dem Vertragspartner begründet. Die Produkthaftung nun steht außerhalb der vertraglichen Rechtsbeziehungen und richtet sich vom Kunden unmittelbar gegen den Hersteller, Zulieferer und/oder Händler. Oft kommen Zulieferer und Hersteller einerseits, Hersteller und Händler andererseits aus verschiedenen Staaten, was den Produkthaftungssachverhalten ihre internationale Dimension gibt. Das nachfolgende Schaubild soll diesen Sachverhalt illustrieren.

¹ Der Autor dankt Herrn Notariatsdirektor Prof. Lingenfelder für die großzügige Unterstützung seines Forschungssemesters und Herrn Prof. Dr. Willburger für vielfältige konstruktive Anregungen zum Thema.

Abbildung 1 - Die Beteiligten an Produkthaftungsfällen



Ziel der Regelungen über die Produkthaftung ist, die Sicherheit von Produkten der industriellen Massengesellschaft zu erhöhen und dadurch die sozialen Kosten insgesamt zu senken. Denn unsichere Produkte können zu Körper- und Gesundheitsschäden führen, deren Ausgleich die sozialen Sicherungssysteme belastet. Ohne Produkthaftung würde bei einer Vielzahl von Produkten zudem zwischen den Unternehmen ein Wettbewerb zu immer weniger Produktsicherheit entstehen,² was wiederum die sozialen Sicherungssysteme noch mehr belasten würde. Als Lösung dieser Probleme wurden im Laufe des 20. Jahrhunderts verschiedene Haftungsmodelle entwickelt, die im Kern eine Herstellerhaftung vorsehen, weil der Hersteller durch eine sorgfältige Steuerung und Kontrolle des Herstellungsprozesses die Produktrisiken am effizientesten vermeiden kann, und weil er darüber hinaus verbleibende Risiken über den Produktpreis vom einzelnen Geschädigten auf die Gesamtheit der Produktnutzer verteilen kann.

Kernproblem des Produkthaftungsrecht ist der dieser Haftung zugrunde liegende Sicherheitsstandard: Müssen Produkte absolut sicher sein oder reicht

² Akerloff, The Market for Lemons, 1970.

ein anderer Sicherheitsstandard aus. Einigkeit besteht darüber, dass es absolute Produktsicherheit nicht geben kann, weil die Benutzung vieler Alltagsgegenstände, wie beispielsweise eines einfachen Küchenmessers, durch den Käufer nicht vermeidbare Verletzungsgefahren bergen kann. Das Verlangen nach absoluter oder nahezu absoluter Sicherheit würde zudem den technischen Fortschritt zumindest behindern, weil Hersteller dann eher auf bewährte Produkte zurückgreifen, als vor dem Hintergrund umfassender Haftungsrisiken neue, eventuell mit unbekanntem Risiken behaftete Produkte auf den Markt zu bringen. Für die Produkthaftung maßgeblich kann daher nur ein relativer Sicherheitsstandard sein. Dieser Sicherheitsstandard wird regelmäßig durch die Gegebenheiten auf nationalen Märkten und die dort herrschende Verbrauchererwartung entscheidend mitbestimmt. Hochentwickelte Industrieländer mit Hochgeschwindigkeitsautobahnen werden beispielsweise andere Vorgaben an die Sicherheit von Automobilen haben, als ebensolche Länder mit generell geltenden und durchgesetzten Tempolimits oder als Entwicklungsländer ohne ausgebautes Straßensystem. Detailregelungen des Produkthaftungsrechts werden in den einzelnen Rechtsordnungen diesen Gegebenheiten Rechnung tragen müssen.

Regelungen zur Produkthaftung gibt es in Europa, den USA und in zunehmendem Maße auch in den asiatischen Industrieländern von Japan bis China. In den Entwicklungsländern ist die Produkthaftung weniger verbreitet. Betrachtet man die der Produkthaftung zugrunde liegenden Regelungskonzepte, so sind diese strukturell sehr ähnlich. Sie unterscheiden sich aber in den Ergebnissen, die sie produzieren. Für dasselbe fehlerhafte Produkt, das jeweils in Europa und in den USA zu einem Produkthaftungsfall führt, kann derselbe Hersteller in den USA ein vielfaches desjenigen Schadensersatzbetrages leisten müssen, den er an einen in Europa vergleichbar Geschädigten bezahlen muss.³

³ *Staudinger/Oechsler*, Einl. zum Produkthaftungsgesetz RZ 66 ff.; zur Annäherung der japanischen Produkthaftung an das Regelungsmodell der europäischen Produkthaftungsrichtlinie, allerdings mit beachtlichen Unterschieden in Einzelheiten siehe *Janssen/Zitzewitz*, Das neue japanische Produkthaftungsrecht, RIW 1998, S. 780; siehe auch die Darstellungen bei *Graf v. Westphalen*, a.a.O., S. 267 ff.

Produktsicherheit wird in vielen Rechtsordnungen nicht nur durch das Zivilrecht gewährleistet. Viele Rechtsordnungen stellen Körperverletzungen und Tötungen unter Strafe. Auch das Strafrecht gewährleistet damit bis zu einem gewissen Grad Produktsicherheit. Daneben kennen viele Rechtsordnungen auch noch Produktsicherheitsrecht, Recht also das die Einhaltung bestimmter Mindestsicherheitsstandards verlangt und das den Behörden bestimmte Eingriffsrechte für den Fall gewährt, dass sich unsichere Produkte im Markt befinden. Auf beide Regelungskomplexe soll hier nicht weiter eingegangen werden.

Bei der Gestaltung internationaler Kaufverträge ist die Kenntnis der anwendbaren Produkthaftungsregeln wichtig, um die wirtschaftlichen Risiken des Geschäfts einschätzen zu können, und um abzuklären, ob und wie diese Haftungsrisiken aus möglichen Produkthaftungsfällen durch Vertragsgestaltung reduziert werden können. Dabei zeigt sich, dass im Mittelpunkt der Vertragsgestaltung nicht die rechtlich regelmäßig unmögliche Beschränkung oder der Ausschluss der Produkthaftung gegenüber dem Kunden steht, sondern eher die Frage, wie die Haftung gegenüber dem Kunden in einer Lieferkette von Zulieferern, Herstellern und Händlern zu verteilen ist.

Nachfolgend wird zunächst das anwendbare Recht, dann exemplarisch die Produkthaftung in Europa, Deutschland und den USA vorgestellt. Nach einem kurzen Überblick über die Möglichkeiten vertraglicher Haftungsbegrenzung folgt ein Hinweis auf das in der Praxis sehr wichtige Produkthaftungsmanagement. Aus all dem ergibt sich dann ein Verständnis für die begrenzten, aber dennoch wichtigen Möglichkeiten zur Regelung von Produkthaftungsproblemen in Lieferverträgen.⁴

⁴ Vgl. zum Thema Internationale Produkthaftung z.B. *Hoffmann/Ratajczak/Wiebusch*, Exportverträge, 1999; *Schubert/Robyn*, Internationale Produkthaftung in *Häberle*, Handbuch für Kaufrecht, Rechtsdurchsetzung und Zahlungssicherung im Außenhandel, 2002; *Staudinger-Oechsler*, Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch, Produkthaftungsgesetz, 2003; *Graf v. Westphalen* (Hrsg.) Produkthaftungshandbuch, Band 2, 1999; *Wandt*, Internationale Produkthaftung, 1995

2. Das anwendbare Recht

2.1. Das Fehlen von internationalem Einheitsrecht

Ein internationales Abkommen, das vergleichbar dem UN-Kaufrecht (CISG, Convention on the International Sale of Goods) die Produkthaftung in weiten Teilen der Welt einheitlich regelt, gibt es derzeit nicht.

Das CISG regelt in Art. 5 ausdrücklich, dass die bedeutendsten Produkthaftungsschäden, nämlich Tod und Körperverletzungen, nach dem CISG nicht ersetzt werden.

Keinen ausdrücklichen Ausschluss formuliert das CISG für Sachschäden, die durch fehlerhafte Produkte herbeigeführt werden. Soweit daher zwischen Schädiger und Geschädigtem zugleich eine vertragliche Beziehung aus einem internationalen Warenkauf vorliegt, könnten nach Art. 45 I b, 74 CISG vorhersehbare Sach- und Vermögensschäden aus fehlerhaften Produkten ersetzt werden. Grundlage und Einzelheiten sind insoweit aber noch nicht abschließend geklärt.⁵

Fallbeispiel 1 – Unzulässige Antibiotika im Fischfutter⁶

Der norwegische Inhaber einer Fischfarm kaufte beim deutschen Hersteller Fischfutter, das ein nicht zulässiges Antibiotikum enthielt. Die Vermarktung der damit gefütterten Fische wurde später verboten. Kann hier der norwegische Fischfarmer vom deutschen Futtermittelhersteller Schadensersatz für die Vermögenseinbußen aus der Nichtvermarktbarkeit der Fische verlangen?

Zwischen den Parteien ist mangels anderweitiger Vereinbarung das CISG nach Art. 1 I a CISG anwendbar. Da es sich bei der Nichtvermarktbarkeit der Fische um einen vorhersehbaren Schaden aus dem fehlerhaften Fischfutter handelt, kann der Fischfarmer nach Art. 45 I b, 74 CISG Schadensersatz verlangen.

Ausnahmsweise können also bestimmte Produkthaftungsfälle international vereinheitlicht über das CISG geregelt sein.

⁵ *Staudinger-Oechsler*, Einl. zum ProdHaftG, RZ 59.

⁶ Frei nach *Schlosser*, Internationales UN-Kaufrecht, S. 26 und BGH NJW 1989, 707.

2.2. Das Kollisionsrecht der Produkthaftung

Da es abgesehen von Sonderfällen kein weltweites Einheitsrecht der Produkthaftung gibt, und da das Produkthaftungsrecht einzelner Staaten jedenfalls in Bezug auf die produzierten Ergebnisse wesentlich von dem anderer abweicht, ist die Frage nach dem anwendbaren Recht bei Haftungsfällen aus dem weltweiten Produktvertrieb von Bedeutung.

Das Haager Übereinkommen über das auf die Produkthaftung anwendbare Recht vom 2.10.1973, dem die Bundesrepublik nicht beigetreten ist, das aber immerhin versucht das Kollisionsrecht der Produkthaftung zu vereinheitlichen, hat international kaum Anerkennung gefunden.⁷

Während es im Bereich des Kollisionsrechts der Schuldverträge vereinheitlichtes Kollisionsrecht in der Europäischen Union gibt⁸, fehlt im Bereich der Produkthaftung eine entsprechende Vereinheitlichung. Eine auf Art. 65 b EG gestützte Verordnung über das auf außervertragliche Schuldverhältnisse anwendbare Recht, die auch das europäische Kollisionsrecht der Produkthaftung einschließen, ist noch nicht in Kraft getreten.⁹

In Deutschland ist das Kollisionsrecht der Unerlaubten Handlung in den Art. 40 bis 41 EGBGB gesetzlich geregelt. Diese Regelungen gelten auch für die Produkthaftung.

Maßgeblich ist danach in erster Linie das Recht des Handlungsorts - also des Ortes, an dem das Produkt hergestellt oder in Verkehr gebracht wurde. Daneben kann sich der Verletzte aber auch alternativ auf das Recht des Erfolgsorts - also des Ortes, an dem der Schaden beim Kunden oder Dritten

⁷ Siehe dazu *Kreuzer* in *Münchener Kommentar*, 3. Auflage 1998, Art. 38 Rz. 197 ff.

⁸ Das Römische *Übereinkommen über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht vom 19.6.1980*.

⁹ Siehe hierzu *Leible/Engel*, Der Vorschlag der EG Kommission für eine Rom II-Verordnung - Auf dem Weg zu einheitlichen Anknüpfungsregeln für außervertragliche Schuldverhältnisse in Europa, *EuZW* 2004,7 ff; danach soll im Grundsatz des Recht des Staates anwendbar sein, an dem der Erfolg der unerlaubten Handlung eintritt.

durch das Produkt eingetreten ist – berufen. Macht der Geschädigte von seinem Bestimmungsrecht keinen Gebrauch, dann ist das Recht des Handlungsortes anzuwenden. Das ergibt sich aus Art. 40 I EGBGB.

In der internationalen arbeitsteiligen Wirtschaft kann es vorkommen, dass ein Produkt zunächst von einem Zulieferer in Land A hergestellt, in Land B in ein anderes Produkt eingebaut, in Land C der endgültigen Qualitätskontrolle unterzogen und schließlich in Land D in Verkehr gebracht wird. Der Handlungsort kann demnach in verschiedenen Ländern liegen. Welcher Ort in solchen Fällen im Zweifel für die Bestimmung des anwendbaren Rechts maßgeblich ist, ist derzeit noch nicht abschließend geklärt.

Die Grundregel des Art. 40 I EGBGB erfährt in den Art. 40 II und III, 41 und 42 EGBGB einige Durchbrechungen.

Besteht etwa zwischen dem Hersteller und dem Geschädigten ausnahmsweise auch eine vertragliche Beziehung, etwa weil der Geschädigte das Produkt unmittelbar beim Hersteller gekauft hat, dann soll nach Art. 41 Abs. 2 Nr. 1 EGBGB für den Produkthaftungsanspruch das auf den Vertrag anwendbare Recht maßgeblich sein¹⁰. Zudem können die Parteien nach Eintritt des Schadensereignisses, das auf ihren Fall anwendbare Schadensersatzrecht nach Art. 42 EGBGB wählen.

Die Kollisionsrechte der US-Bundesstaaten haben, mit Unterschieden im Detail, im Prinzip einen ähnlichen Ansatz¹¹. Im Ergebnis bedeutet dies, dass ein deutscher Hersteller, der seine Produkte in den USA über einen inländischen Vermittler vertreibt, neben diesem nach amerikanischem Produkthaftungsrecht

¹⁰ Junker, Internationales Privatrecht, 1998, S. 392 f. mit Nachweisen.

¹¹ Section 145 des Restatement (Second) of the Conflicts of Law, das hier illustrierend zitiert werden soll, sieht vor: „The rights and liabilities of the parties with respect to an issue in tort are determined by the local law of the state which, with respect to that issue, has the most significant relationship to the occurrence and the parties....(2) Contacts to be taken into account in applying the principles of Section 6 to determine the law applicable to the issue include: (a) the place where the injury occurred; (b) the place where the conduct causing the injury occurred, (c) the domicile, residence, place of incorporation and place of business of the parties, and (d) the place where the relationship, if any, between the parties is centered. These contacts are to be evaluated according to their relative importance with respect to the particular issue.

in Anspruch genommen werden kann, wenn ein Schaden in den USA eintritt¹². Des Weiteren könnte ein deutscher Verbraucher, der durch ein Produkt eines US Herstellers in Deutschland geschädigt wurde, nach US Recht Ansprüche gegen den US Hersteller geltend machen, weil nach der Tatortregel der Handlungsort, also die Konstruktion, Herstellung und der erste Vertrieb des Produkts, in den USA liegt¹³.

Fallbeispiel 2 – Apfelschorf trotz Pflanzenschutzmittel¹⁴

Ein Bauer in Deutschland hatte ein Pflanzenschutzmittel eines US amerikanischen Herstellers gegen Apfelschorf eingesetzt. Der Bauer machte später Schadensersatzansprüche gegen den Hersteller geltend, weil das Mittel nicht wirkte und daher seine Ernte vernichtet wurde.

Der BGH wandte deutsches Recht an, weil sich die Parteien im Prozeß auf die Anwendung deutschen Rechts geeinigt hatten. Dieses Ergebnis ließe sich heute auf Art. 42 EGBGB stützen. Hätte der Bauer das Pflanzenschutzmittel direkt von dem amerikanischen Hersteller gekauft gehabt, dann wäre wohl das CISG nach Art. 1 I a CISG anwendbar gewesen. Dann hätte der Bauer eventuell Schadensersatz nach den Art. 45 I b, 74 CISG vom Hersteller verlangen können, weil der Ernteausfall ein vorhersehbarer Schaden des fehlerhaften Pflanzenschutzmittels war.

Hätte es in dem Fall keine unmittelbaren Vertragsbeziehungen zwischen den Beteiligten gegeben, dann hätte der Fall nach Art. 40 I EGBGB aber auch nach dem Recht des US Bundesstaates entschieden werden können, in dem der Hersteller das Produkt hergestellt hatte, oder nach Wahl des Geschädigten nach deutschem Recht, weil hier der Schaden, die Vernichtung der Ernte, eingetreten ist.

3. Europäisches, deutsches und US-amerikanisches Produkthaftungsrecht

3.1. Die europäische Produkthaftungsrichtlinie

Vor dem Hintergrund der rasanten Entwicklung des Produkthaftungsrechts in den USA hat die EG 1985 die Richtlinie zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Haftung für fehlerhafte Produkte¹⁵ erlassen. Durch die Richtlinie wurden die Mitgliedstaaten verpflichtet, ihre nationalen Produkthaftungsrechte einander anzugleichen. Da neben der

¹² Zur Gerichtszuständigkeit bei internationalen Produkthaftungsfällen siehe Kapitel VII.

¹³ Ebenda.

¹⁴ Frei nach BGH Z 80, S. 199.

¹⁵ 85/374/EWG; ABl. EG L 210/29 v. 7.8.1985.

Richtlinie die nationalen Regelungen der Produkthaftung, soweit sie der Richtlinie nicht widersprechen, weiter Geltung haben, Art. 13 der Richtlinie, führte die Richtlinie nicht zu einem einheitlichen Europäischen Produkthaftungsrecht, sondern nur zu einem vergleichbaren Mindeststandard.

Die Motive und Überlegungen, die der Richtlinie zugrunde liegen, ergeben sich aus deren Erwägungen. Dort heißt es unter anderem: *„Nur bei einer verschuldensunabhängigen Haftung des Herstellers kann das unserem Zeitalter fortschreitender Technisierung eigene Problem einer gerechten Zuweisung der mit der modernen technischen Produktion verbundenen Risiken in sachgerechter Weise gelöst werden.“* Gleichzeitig ging es aber auch darum, das Haftungsrisiko für den Hersteller und dessen Versicherung kalkulierbar zu machen.

Nach der Richtlinie haftet der Hersteller für Schäden aus Produktfehlern unabhängig von einem Verschulden, Art. 1. Produkt kann grundsätzlich jede bewegliche Sache sein, Art. 2. Neben dem Hersteller kommt eine Haftung des Zulieferers, sowie jedes Vertreibers in Betracht, Art. 3.

Art. 6 und 7 enthalten nähere Ausführungen zum Fehler und zu Haftungsausschlüssen. Ein Fehler liegt danach dann vor, wenn ein Produkt nicht diejenige Sicherheit bietet, die man unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der Darbietung des Produkts, des Gebrauchs des Produkts, mit dem billigerweise gerechnet werden kann, und des Zeitpunkts seines Inverkehrbringens zu erwarten berechtigt ist.

Fallbeispiel 3 – Ampeldiebstahl¹⁶

Weil ein PKW keine nach dem Losfahren aktive Zentralverriegelung hatte, kam es vor einer Ampel in Nürnberg, an der der PKW anhalten musste, zu einem Diebstahl von Wertsachen vom Rücksitz. Ein Dieb öffnete die Hintertür und stahl eine teure Fotokamera. Der Eigentümer verklagte den Hersteller u.a. deshalb, weil das Produkt nicht dem Stand der Technik entsprach. In den USA sei eine entsprechende Verriegelungstechnik zwingend vorgeschrieben.

¹⁶ OLG München, Urt. v. 5.8.2002, NZV 2003, 480.

Das Gericht führt aus, dass es bei der Beurteilung des maßgeblichen Sicherheitsstandards, und damit für die Frage, ob ein Fehler vorliege, auf den Stand der Technik in Deutschland ankomme. Für diesen Markt sei das Produkt verkauft und deshalb komme es für die Frage, ob ein Fehler vorliege auf die Rahmenbedingungen in Deutschland an. Der Stand der Technik in anderen Ländern, etwa in den USA oder in Entwicklungsländern sei hier nicht relevant. In Deutschland sei nach dem Stand der Technik ein solches Verriegelungssystem nicht erforderlich. Die Klage hatte daher keinen Erfolg.

Der Hersteller haftet nach der Richtlinie für Körper- und Gesundheitsschäden. Für Sachschäden haftet er nur, soweit die beschädigte Sache zum privaten Gebrauch und Verbrauch bestimmt war und wenn der Schaden den Selbstbehalt von 500 Euro überschreitet, Art. 9.

Die Haftung aus der Richtlinie kann nicht durch Vereinbarungen beschränkt werden, Art. 12. Die Haftung für Massenschäden aus einem einheitlichen Produktfehler kann auf eine Höchstbetrag von mindestens 70 Mio. ECU begrenzt werden, Art. 16. Ersatzansprüche verjähren in drei Jahren ab Kenntnis von Schaden, Fehler und Hersteller, Art. 10. Ansprüche erlöschen darüber hinaus 10 Jahre nach Inverkehrbringen des Produkts, Art. 11.

Die Richtlinie ist zwischenzeitlich in allen Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt worden. In Deutschland hat sie zum Erlass des Produkthaftungsgesetzes geführt. Dieses hat in Deutschland nicht zu einer Prozessflut geführt. Das dürfte vor allem daran liegen, dass es im Kern eine Verschärfung des nationalen Haftungsrechts nicht vorsah und zunächst Ansprüche auf Schmerzensgeld nicht kannte. Seit 2002 kann im Fall der Körper- oder Gesundheitsverletzung in Deutschland auch Schmerzensgeld verlangt werden, § 253 II BGB.

3.2. Deutsches Produkthaftungsrecht

Das deutsche Produkthaftungsrecht besteht aus dem Nebeneinander verschiedener Anspruchsgrundlagen. Zum einen können Ansprüche aus kaufrechtlichen Mängelrechten und vertraglich eingeräumten Garantien bestehen. Daneben können Ansprüche aus § 823 ff. BGB wegen des

vorsätzlichen oder fahrlässigen Inverkehrbringens eines fehlerhaften Produkts geltend gemacht werden. Bei dieser sogenannten Produzentenhaftung handelt es sich um eine Verschuldenshaftung. Der Hersteller haftet im Kern nur, wenn er schuldhaft gehandelt hat. Darüber hinaus kommt, soweit spezialgesetzliche Regelungen, wie etwa das Arzneimittelgesetz, nicht eingreifen, eine Haftung des Herstellers nach dem Produkthaftungsgesetz, das aufgrund der EG-Richtlinie erlassen wurde, in Betracht. Da es bei dieser Haftung, der eigentlichen Produkthaftung, nicht auf Verschulden des Herstellers, sondern allein auf das Inverkehrbringen eines Produkts, von dem Gefahren ausgehen, ankommt, spricht man hier von einer Gefährdungshaftung. Der Geschädigte kann seinen Anspruch entweder nur auf eine oder auf alle dieser Anspruchsgrundlagen stützen, die Schadensersatzsumme aber nur einmal verlangen. Die in der Praxis wichtigste Anspruchsgrundlage für Produkthaftungsfälle ist dabei der § 823 I BGB.

Nach § 823 I BGB haftet der Hersteller, wenn er schuldhaft die erforderlichen und zumutbaren Maßnahmen nicht ergriffen hat, um Verletzungen von Rechtsgütern des Erwerbers oder Dritter durch die Produkte auszuschließen.¹⁷ Verletzungen von Rechtsgütern des Erwerbers oder Dritter können sich insbesondere durch Konstruktionsfehler, Fabrikationsfehler, Instruktionsfehler und Produktbeobachtungsfehler in Bezug auf das vom Hersteller in Verkehr gebrachte Produkt ergeben.

Ein Konstruktionsfehler ist ein Fehler, der bei Planung, Entwicklung und Konstruktion des Produkts entsteht. Er liegt vor, wenn ein Erzeugnis nicht dem Stand der Technik entspricht und unter dem durch den bestimmungsgemäßen Gebrauch und dem erwartungsgemäßen Fehlgebrauch vorausgesetzten Sicherheitsstandard bleibt. Die Bestimmung des sonach maßgeblichen Sicherheitsstandards orientiert sich an technischen Normen, am Stand der Technik, an Verbrauchererwartungen und daran was für den Hersteller auch

¹⁷ Nachfolgend soll nur auf die Tatbestandsmerkmale des Verschuldens und der Verletzungshandlung eingegangen werden, weil sie im Rahmen der Produzentenhaftung eine besondere Ausgestaltung erfahren haben. Probleme insbesondere der Rechtsgutsverletzung und der Kausalität werden hier nicht angesprochen.

wirtschaftlich möglich und zumutbar ist. Der so gesetzte Sicherheitsstandard ist marktabhängig.

Fallbeispiel 4 – Fahrerassistenzsysteme

Fahrttests haben ergeben, dass ein neu einzuführender PKW bei heftigsten, im Alltagsverkehr eher seltener vorkommenden Ausweichmanövern umkippen kann. Tests mit vergleichbaren Modellen anderer Hersteller weisen dasselbe Umkipperverhalten auf. Muss der PKW über ein ESP, ein elektronisches Stabilisierungssystem, das die Umkippergefahr wesentlich verringert, verfügen, damit kein Konstruktionsfehler vorliegt?

Das hängt von den genannten Umständen ab. Nach dem Stand der Technik und den Verbrauchererwartungen kann ein solcher PKW auch frei von einem Konstruktionsfehler sein. Maßgeblich dafür kann auch die Typklasse sein. Bei einem PKW der Luxusklasse wird man das Fehlen eines solchen Systems eventuell als Konstruktionsfehler betrachten können.

Fabrikationsfehler können ihre Ursache im technischen, menschlichen oder organisatorischen Bereich haben.

Der Hersteller eines Produkts ist auch zum Ersatz solcher Schäden verpflichtet, die dadurch eintreten, dass er die Verwender des Produkts pflichtwidrig nicht auf Gefahren hingewiesen hat, die sich trotz einwandfreier Herstellung aus der Verwendung der Sache ergeben. Eine solche Warnpflicht besteht nicht nur in Bezug auf den bestimmungsgemäßen Gebrauch des Produkts; sie erstreckt sich innerhalb des allgemeinen Verwendungszwecks auch auf einen nahe liegenden Fehlgebrauch. Diese Pflicht entfällt nur dann, wenn das Produkt nach den berechtigten Erwartungen des Herstellers ausschließlich in die Hand von Personen gelangen kann, die mit den Gefahren vertraut sind, wenn die Gefahrenquelle offensichtlich ist oder wenn es um die Verwirklichung von Gefahren geht, die sich aus einem vorsätzlichen oder äußerst leichtfertigen Fehlgebrauch ergeben.¹⁸

¹⁸ BGH, NJW 1999, 2815 ff. (*Papierreißwolf*).

Fallbeispiel 5 – Warnpflicht¹⁹

Der Kläger verzinkte eine entrostete Fläche im Innenbereich eines zylindrischen Kessels mit dem Verzinkungsspray der Herstellerin. Weil die Fläche nicht abtrocknete, erhitze sie der Kläger mit einer Lötflamme von außen. Dabei kam es zu einer Explosion, die den Kläger schwer verletzte. Das Spray enthielt den Hinweis: „Behälter steht unter Druck, vor Erwärmung über 50 Grad C (z. B. durch Sonnenbestrahlung) schützen. Nach Gebrauch nicht gewaltsam öffnen oder verbrennen. Nicht gegen Flammen oder auf glühende Körper sprühen. Nur völlig entleert fortwerfen. Brennbar.“

Das LG hat die Klage abgewiesen, weil die Herstellerin alle nach der Arbeitsstoffverordnung 1975, der Druckgasverordnung vom 20. 6. 1968 und den Technischen Regeln für Druckgase (TRG 300, Ausgabe Mai 1978) erforderlichen Hinweise auf der Spraydose angebracht habe.

Nach Auffassung des BGH aber erfüllt der Hersteller von gefährlichen Produkten allein durch Anbringung der gesetzlich vorgeschriebenen Gefahrenhinweise und Gefahrenkennzeichnungen seine Instruktionspflicht nicht. Er hat vielmehr alle weiteren Hinweise und Informationen zu geben, die der Verwender benötigt, um das Produkt ohne Gefahren für sich und andere zu verwenden.

Besteht begründeter Anlass, insbesondere bei Neukonstruktionen, dass die Produkte trotz ausreichender Kontrolle Fehler aufweisen oder Schäden auslösen können, so muss der Hersteller das Produkt im Markt beobachten, gegebenenfalls vor seinem Gebrauch warnen oder das Produkt zurückrufen.

Fallbeispiel 6 – Produktbeobachtungspflicht²⁰

Honda vertreibt über den inländischen Vertriebs Händler V Motorräder des Typs T in Deutschland. Auf dem Markt wird weder vom japanischen Hersteller noch vom inländischen Vertriebs Händler ein Anbau der Lenkerverkleidung angeboten. Der Zubehörhersteller Z stellt eine solche Verkleidung her, die verbreitet auch für die Typ T Motorräder verwendet wird. Der Vertriebs Händler weiß dies. Das Zubehöerteil führt bei höheren Geschwindigkeiten zur völligen Destabilisierung des Motorrads. Weder Hersteller noch Vertriebs Händler geben aber Warnhinweise oder instruieren die Kunden in sonstiger Weise. Der Motorradfahrer M kommt aufgrund dieser Umstände ums Leben. Die Erben verlangen Schadensersatz und Schmerzensgeld.

Hier haftet der inländische Vertriebs Händler und der Hersteller wegen Verletzung der Produktbeobachtungspflicht nach § 823 I BGB. Sie hätten ihre Kunden vor den Gefahren des Einbaus der Motorradverkleidung warnen müssen.

¹⁹ BGH, NJW 1987, 372 ff.

²⁰ BGHZ 99,167.

Schließlich trifft den Hersteller gefahrenträchtiger Produkte eine Pflicht zur Befundsicherung. Er muss ein Kontrollverfahren einrichten, das technisch möglich und zumutbar das Schadensrisiko signifikant verringert. Verletzt der Hersteller diese Pflicht, trifft ihn die Beweislast, dass der Fehler nicht in seinem Verantwortungsbereich entstanden ist.

Fallbeispiel 7 – Pflicht zur Befundsicherung²¹

H füllt Sprudel in Mehrwegflaschen ab und vertreibt diese. K nahm als dreijähriges Kind eine von H abgefüllte Mehrwegflasche aus der Sprudelkiste. Dabei zerbarst diese und K verlor sein rechtes Auge und die Sehkraft seines linken Auges wurde erheblich beeinträchtigt. Er verlangt Schadensersatz. Ob die explodierte Mehrwegflasche von H schon fehlerhaft in Verkehr gebracht worden ist, kann nicht geklärt werden. Es steht aber fest, dass H kein Verfahren eingeführt hatte, das eine Aussonderung aller vorgeschädigten Mehrwegflaschen sicherstellte. Haftet K?

Hier haftete H aus § 823 I BGB, weil er gefahrenträchtige Produkte herstellte, und nicht nachweisen konnte, dass er jede einzelne Flasche auf Fehlerfreiheit überprüft hatte.

Der Hersteller haftet nur, wenn ihn ein Verschulden trifft. Für Ausreißer, trotz Eingangskontrolle unvermeidbare Fehler von Zulieferprodukten usw., haftet er nicht. Weil der generelle Nachweis des Verschuldens für den Geschädigten in Produkthaftungsfällen regelmäßig sehr schwer zu führen ist, hat nach der Rechtsprechung regelmäßig der Hersteller zu beweisen, dass er nicht schuldhaft gehandelt hat.

Fallbeispiel 8 – Beweislastumkehr bei Verschuldung²²

Die Klägerin betrieb eine Hühnerfarm. Sie ließ 1963 ihre Hühner durch einen Tierarzt gegen Hühnerpest impfen. Einige Tage danach brach Hühnerpest aus. Mehr als 4000 Hühner mussten geschlachtet werden. Die Hühner wurden mit einem bestimmten Impfstoff des beklagten Herstellers behandelt, der zuvor vom Paul Ehrlich Institut untersucht und freigegeben wurde. Auch bei den Landwirten B und C verendeten Hühnerbestände nach Impfung aus derselben Charge. Eine spätere Untersuchung ergab, dass der Impfstoff bakteriell verunreinigt war. Es kann nicht geklärt werden, wie im einzelnen die Verunreinigung des Impfstoffes zustande kam und wer dafür verantwortlich ist.

²¹ BGHZ 104, 323.

²² BGHZ 51, 91.

Die Klägerin beehrte vom Hersteller Schadensersatz für die verendeten Hühner.

Der BGH hat der Klage stattgegeben. Die Voraussetzungen des § 823 I BGB seien erfüllt. Entstehe durch den Fehler eines Produkts einem Dritten ursächlich ein Schaden, dann muss der Geschädigte - entgegen den allgemeinen Regeln - nicht nachweisen, dass der Hersteller den Fehler schuldhaft herbeigeführt habe. Vielmehr sei es Sache des Herstellers zu beweisen, dass ihn an dem Produktfehler kein Verschulden treffe. Der BGH begründet diese Beweislastumkehr damit, dass der Geschädigte den Nachweis von im Herstellerbereich liegenden Umständen in der Regel nicht führen könne.

Ersetzt werden Vermögensminderungen durch Körperschäden und Schäden an sonstigen Sachen (nicht dem fehlerhaften Produkt selbst). Darüber hinaus kann im Falle der Körperverletzungen Schmerzensgeld verlangt werden. Haftungsobergrenzen bei Serienschäden oder einen Selbstbehalt gibt es nicht.

Da zwischen dem Hersteller und dem Geschädigten regelmäßig keine unmittelbaren Vertragsbeziehungen bestehen, kommen vertragliche Haftungsausschlüsse für die Produzentenhaftung meist nicht in Betracht. Neben dem Hersteller können auch der Zulieferer und der Händler aus Produkthaftung haftungspflichtig sein, wenn sie selbst schuldhaft eine Pflicht gegenüber dem Geschädigten verletzt haben.

Fallbeispiel 9 – Haftungspflicht des Händlers²³

Ein Ferrari-Vertriebshändler hatte auf einen gebrauchten Ferrari bisher ungenutzte aber knapp 6 Jahre alte Reifen montiert. Der Hinterreifen platzte und verursachte einen Totalschaden über ca. 95.000 €

Der Vertriebshändler haftet hier aus § 823 I BGB, weil er wissen musste, dass 6 Jahre alte Reifen unbrauchbar sind und bei einer Reifenprüfung das Alter der Reifen hätte erkennen können. Eine sorgfältige Reifenprüfung sei bei PKW mit zugelassener Höchstgeschwindigkeit von 295 km/h zwingend.

Haben Hersteller und Zulieferer durch jeweils eigenes Fehlverhalten den Schaden schuldhaft verursacht, dann haften sie als Gesamtschuldner, § 840 I BGB. Der Geschädigte kann entweder von dem einen oder von dem anderen die Ersetzung des Schadens verlangen, § 421 BGB. Zwischen Hersteller und

²³ BGH, NJW 2004, 1032.

Zulieferer findet dann, wenn keine weitergehenden Vereinbarungen vorliegen, ein Ausgleich nach Verursachungs- und Verschuldensbeiträgen statt. Genau hier spielen Vereinbarungen über die Produkthaftung in Lieferverträgen oder Qualitätssicherungsvereinbarungen eine entscheidende Rolle. Ihre Aufgabe ist es, in Ergänzung der gesetzlichen Regelungen genau festzulegen, wie zwischen Hersteller und Zulieferer ein Kostenausgleich stattzufinden hat.

Fallbeispiel 10 – Produkthaftung in Lieferverträgen

Zulieferer Z1 stellt Transistoren her, die Zulieferer Z2 in Bremssysteme einbaut. Die Bremssysteme werden von H in Kraftfahrzeuge eingebaut. Aufgrund eines unvermeidbaren Herstellungsfehlers von Z1 sind die Transistoren fehlerhaft, sie führen zu Fehlfunktionen der eingebauten Bremssysteme. H ruft die Serie zurück, tauscht die Bremssysteme aus und hat dadurch einen Millionenschaden. Kann H von Z2 die Kosten des Rückrufs verlangen, wenn Z2 den Mangel der Transistoren trotz sorgfältiger Auswahl des Zulieferers Z1 und eigener Eingangskontrolle nicht entdecken konnte?

Eine eigene Haftung des Z2 aus dem Produkthaftungsgesetz oder aus § 823 I BGB scheidet hier aus. Eine vertragliche Haftung des Z2 für die Folgeschäden kommt mangels Verschulden aller Beteiligten ebenfalls nicht in Betracht. Ohne vertragliche Regelungen zur Risikoverteilung in Produkthaftungsfällen zwischen H und Z2 kann H u.U. keine Ersetzung seines Schadens verlangen, wenn Z1 als kleiner Zulieferbetrieb nicht leistungsfähig ist.

3.3. Andere europäische Produkthaftungsrechte

Trotz der Produkthaftungsrichtlinie ist die Produkthaftung in Europa kaum vereinheitlicht. Das liegt daran, dass unterschiedliche Rechtstraditionen traditionell Produkthaftungsfälle mit verschiedenen juristischen Instrumentarien zu lösen versuchen. Durch die Produkthaftungsrichtlinie gibt es einen europäischen Minimalstandard. Jenseits des Regelungsbereichs der Richtlinie gilt nach wie vor unterschiedliches nationales Recht²⁴.

²⁴ Beispielhaft die Produkthaftung in Frankreich; siehe hierzu *Witz/Wolter*, Die Umsetzung der EG-Produkthaftungsrichtlinie in Frankreich, RIW 1998, S. 832-839.

3.4. Die US-amerikanische Produkthaftung²⁵

In den USA haben die Bundesstaaten die Kompetenz zur Zivilgesetzgebung. Sie und Ihre Gerichte bestimmen daher grundsätzlich allein die maßgeblichen Regelungen der Produkthaftung. Das hat zur Folge, dass es kein einheitliches US-amerikanisches Produkthaftungsrecht gibt. Nur im Bereich des zwischenstaatlichen Handels, des *Interstate Commerce*, hat der Bund eine Gesetzgebungskompetenz. Aufgrund dieser Kompetenz hat der Bund bestimmte Teilaspekte der Produkthaftung in einer Reihe von Spezialgesetzen geregelt²⁶. Vereinheitlichende Wirkung hat das *Restatement (Third) of Torts (1997)*, das von Rechtsexperten des privaten American Law Institute geschrieben wurde, hohe Anerkennung genießt, auch Regelungen zur Produkthaftung enthält, aber nicht verbindlich ist. Trotz der unterschiedlichen Regelungen im Detail lassen sich einige Grundprinzipien einheitlich beschreiben.

Eine Haftung des Herstellers kann in den meisten Bundesstaaten auf die Verletzung ausdrücklicher oder stillschweigender Garantien (*Warranties*), auf Fahrlässigkeitshaftung (*Negligence*)²⁷, oder auf verschuldensunabhängige Gefährdungshaftung (*Strict Liability in Tort*) gestützt werden. Darüber hinaus kann sich eine Haftung aus der Verletzung von im *Consumer Product Safety Act* und vergleichbaren Spezialgesetzen festgelegten Produktbeobachtungs-, Warn- oder Rückrufverpflichtungen ergeben. Neben dem Hersteller kann in den meisten Bundesstaaten aus den genannten Anspruchsgrundlagen auch eine Haftung des Händlers, Großhändlers, Franchisenehmers oder -gebers, des Lizenznehmers oder -gebers in Betracht kommen.

Die Haftung wegen Verletzung ausdrücklicher oder stillschweigender Garantien ist in Sec. 2-313 ff. *Uniform Commercial Code (UCC)* geregelt. Sie ist eine

²⁵ Knapp, Die US-amerikanische Produkthaftung in der Praxis der deutschen Automobilindustrie, 1997; Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Produkthaftung USA, 2003.

²⁶ Z.B. der *Consumer Product Safety Act* und viele andere mehr; bfai, S. 60ff.

²⁷ Hierauf stützten sich vor allem die Klagen gegen die Zigaretten- und gegen die Waffenindustrie. Vorgeworfen wurde „fahrlässiges Marketing“ (*negligent marketing and distribution practices*).

Vertragshaftung des Verkäufers auf Schadensersatz, die der Käufer nur gegenüber seinem Vertragspartner geltend machen kann. Ersatzansprüche Dritter werden mit ganz wenigen Ausnahmen nicht erfasst. Zu unterscheiden sind die Haftung aufgrund ausdrücklicher Garantie (*express warranty*), Sec. 2-313 UCC, und die Haftung wegen stillschweigender Garantie (*implied warranty*), Sec. 2-314 f UCC. Sec. 2-314, die stillschweigende Garantie für *merchantability* gilt nur für den Händler, der im Rahmen seines Handelsgewerbes diese Art von Waren üblicherweise verkauft. Sec. 2-315, die stillschweigende Garantie, dass die Ware für den vom Käufer beabsichtigten Zweck tauglich ist, gilt, wenn der Verkäufer den Zweck kennt und auch weiß, dass der Käufer insoweit auf ihn vertraut, für jeden Verkäufer. Die Warranty-Haftung kann vertraglich ausgeschlossen werden. Die Verjährungsfrist ist kurz und beginnt ab Gefahrübergang. Sie ist von Bundesstaat zu Bundesstaat unterschiedlich geregelt. Für die Käufer ist die Durchsetzung eines Warranty-Anspruchs wegen der möglicherweise bestehenden Haftungsausschlüsse und der relativ kurzen Verjährungsfrist meist problematisch.

Eine Haftung wegen Produktfalschangaben in Werbung und Beschreibung kommt etwa dann in Betracht, wenn der Verkäufer Falschangaben oder unzutreffende Angaben „ins Blaue hinein“ macht oder wenn der Hersteller mit unzutreffenden Aussagen wirbt. Anspruchsgegner kann demgemäß sowohl der Verkäufer als auch der Hersteller sein.

Die Fahrlässigkeitshaftung (*Negligence*) vor allem des Herstellers, aber auch des Verkäufers, setzt die Verletzung einer Sorgfaltspflicht voraus, wobei dem Anspruchssteller Beweiserleichterungen zur Seite stehen können. Die Rechtsprechung hat hier vielfältige Sorgfaltspflichten des Produktherstellers gegenüber allen, die vorhersehbar mit dem Produkt in Kontakt kommen können, entwickelt. Eine Haftungsfreizeichnung wirkt nur gegenüber dem Vertragspartner. Schwierigkeiten in der Geltendmachung eines solchen Anspruchs liegen in der Regel im Nachweis der Fahrlässigkeit und im Bestehen einer gerade dem Geschädigten gegenüber obliegenden Sorgfaltspflicht, deren Verletzung für den eingetretenen Schaden kausal war. Eine der Leitentscheidungen zur Fahrlässigkeitshaftung ist die nachfolgend

beschriebene Entscheidung *MacPherson v. Buick Motor Co* aus dem Jahre 1916.²⁸

Fallbeispiel 11 – MacPherson v. Buick Motor Co.

Buick baute Automobile mit Holzrädern. Die von einem Zulieferer hergestellten Räder wurden vor ihrem Einbau keiner Eingangskontrolle unterzogen. Die Speichen eines Rades brachen. Es kam zu einem Unfall, bei dem Herr MacPherson verletzt wurde.

Das Gericht entschied, dass derjenige, der ein Produkt in Verkehr bringt, das zu Gefahren für Leib und Leben führen kann, die Pflicht zur sorgfältigen Herstellung (*duty of care*) hat. Wird diese Pflicht fahrlässig verletzt (*Negligence*), dann kann ein durch das Produkt Geschädigter Schadensersatz verlangen.

Insgesamt spielt aber die verschuldensunabhängige Haftung des Herstellers, die *Strict Liability in Tort*, die in der Praxis bedeutendste Rolle bei der Begründung von Ersatzansprüchen aus Produkthaftungsfällen. Obwohl, wie bereits erwähnt, jeder Bundesstaat ein eigenes teils unternehmer-, teils verbraucherfreundliches Produkthaftungsrecht hat, das durch die Rechtsprechung entwickelt oder gesetzlich geregelt ist, lassen sich die groben Linien der derzeitigen US-amerikanischen verschuldensunabhängigen Herstellerhaftung dem *Restatement (Third) of Torts (1997)* entnehmen. Nach § 1 haftet, wer ein fehlerhaftes Produkt in Verkehr bringt und dadurch einen Personen- oder Sachschaden herbeiführt.²⁹ Ein Produkt ist fehlerhaft, wenn es einen Herstellungsfehler, einen Konstruktionsfehler oder einen Instruktionsfehler aufweist, § 2.³⁰ Der gewerbliche Verkäufer oder Händler haftet

²⁸ 217 N.Y. 382.

²⁹ § 1. Liability of Commercial Seller or Distributor for Harm caused by Defective Products
One engaged in the business of selling or otherwise distributing products who sells or distributes a defective product is subject to liability for harm to persons or property caused by the defect.

³⁰ § 2. Categories of Product Defect

A product is defective when, at the time of sale or distribution, it contains a manufacturing defect, is defective in design, or is defective because of inadequate instructions or warnings.
A product:

- a) Contains a manufacturing defect when the product departs from its intended design even though all possible care was exercised in the preparation and marketing of the product
- b) Is defective in design when the foreseeable risk of harm posed by the product could have been reduced or avoided by the adoption of a reasonable alternative design by the seller or other distributor, or a predecessor in the commercial chain of distribution, and the omission of the alternative design renders the product not reasonably safe

auch für fehlerhafte Produktangaben und -aussagen, § 9. Auch bestehen Produktbeobachtungspflichten nach dem Verkauf und gegebenenfalls Warn- und Rückrufpflichten, § 10. Ein Haftungsausschluss für Personenschäden ist nicht möglich, § 18.

Fallbeispiel 12 – Greenman v. Yuba Power Products Inc.³¹

Zu Weihnachten 1955 bekam Herr Greenman von seiner Ehefrau ein elektrisches Gerät geschenkt, das als Säge, Bohrer und zum Drehen eingesetzt werden konnte. 1957 kaufte er Zusatzteile und benutzte das Gerät mehrfach zum Drehen. Eines Tages löste sich der Drehvorsatz infolge eines Herstellungsfehlers beim Drehen und verletzte Herrn Greenman schwer. Herr Greenman verlangt u.a. vom Hersteller Yuba Power Products Inc. Schadensersatz.

Richter Traynor vom obersten Gerichtshof in Kalifornien bestätigte das Urteil der Vorinstanz, das Yuba Power Products zur Zahlung von Schadensersatz verurteilt hatte. Er führt aus, dass der Hersteller eines fehlerhaften Produkts zum Schadensersatz unabhängig vom Verschulden verpflichtet ist, wenn durch den Produktfehler jemand verletzt wird. Dabei handele es sich nicht um eine vertragliche Garantiehaftung (express or implied warranty), worauf die Gerichte in vergleichbaren Fällen bisher meist die Verpflichtung zur Zahlung von Schadensersatz gestützt hätten, sondern um eine Gefährdungshaftung (strict liability in tort).

Die bisher genannten Rechtsgrundlagen finden sich vergleichbar auch im deutschen und anderen europäischen Rechten. Unterschiede ergeben sich aus den Detailregelungen und dem Umstand, dass die Schadensersatzsummen, die für Geschädigte zugesprochen werden in den USA generell wesentlich höher sind als in Deutschland.

Wurde das fehlerhafte Produkt rücksichtslos, absichtlich oder böswillig in Verkehr gebracht, dann kann dem Geschädigten in den meisten Bundesstaaten neben dem Schadensersatz ein Strafschadensersatz (*punitive damages*) zustehen.

c) Is defective because of inadequate instructions or warnings when the foreseeable risks of harm posed by the product could have been reduced or avoided by the provision of reasonable instructions or warnings by the seller or other distributor, or a predecessor in the commercial chain of distribution, and the omission of the instructions or warnings renders the product not reasonably safe.

³¹ 377 P 2d 897 (1963).

Fallbeispiel 13 – Ford Pinto³²

Der 13-jährige Richard Grimshaw, Mitfahrer in einem Ford Pinto, erlitt bei einem Auffahrunfall 1972 schwerste Verbrennungen und Verletzungen. Er verlangt von der Ford Motor Co. umfassenden Schadensersatz wegen des für die Verletzungen ursächlichen fehlerhaften Tankdesigns.

Ford hatte zuvor bei den gesetzlich vorgeschriebenen Crashtest festgestellt, dass der Tank so konstruiert war, dass er bei Auffahrunfällen mit niedrigen Geschwindigkeiten bersten, das auslaufende Benzin in den Innenraum des Fahrzeugs gelangen und dann explodieren konnte. Eine Änderung des Tankdesigns hätte ca. 11 US \$ pro PKW gekostet. Obwohl das Management die Ergebnisse der Crashtests kannte und obwohl es wusste, dass der Pinto damit nicht gesetzlichen Anforderungen entsprach, entschied es den Pinto auf den Markt zu bringen.

Ford wurde wegen des Inverkehrbringens eines fehlerhaften Produkts zur Zahlung von Schadensersatz über 2 Mio. US \$ und 3,5 Mio. \$ Strafschadensersatzzahlungen an Grimshaw verurteilt. Der Anspruch auf Strafschadensersatz wurde auf ein altes Konzept des Common Law und eine gesetzliche Regelung Kaliforniens gestützt, das entsprechend für Produkthaftungsfälle für anwendbar erklärt wurde, soweit sie vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeigeführt wurden.

Die Höhe des Strafschadensersatzes hing von den Umständen des Falls ab. Beurteilungskriterien waren der Grad des Verschuldens des Beklagten, der zugesprochene Schadensersatz, das Vermögen des Schädigers, und die Überlegung, dass die Summe ausreichend hoch sein muss, um den Schädiger und andere von vergleichbaren Pflichtverletzungen abzuhalten³³.

Eigenheiten des US-Anwaltsrechts (jede Partei zahlt ihre eigenen Anwaltskosten, und deren Abrechnung beruht auf der Basis von Erfolgshonoraren), und des US-amerikanischen Zivilprozesses (Geschworenengerichte, *Trial by Jury*) ließen die zugesprochenen Strafschadensersatzsummen in schwindelerregende Höhen steigen³⁴. In mehreren Leitentscheidungen hat sich der US Supreme Court dem Problem der ausufernden Strafschadensersatzsummen angenommen und zwischenzeitlich

³² *Grimshaw v. Ford Motor Co.*, 119 Cal. App. 3d 757 (1981).

³³ Im Juli 1999 verurteilte ein Geschworenengericht in Los Angeles General Motors wegen eines vergleichbaren Falles zu 4,9 Mrd. US \$ Strafschadensersatz. (FAZ vom 12.7.1999).

³⁴ Eine Jury verurteilte Philipp Morris in Kalifornien zur Zahlung von 28 Mrd. US Dollar Strafschadensersatz an eine Raucherin. Die Summe wurde in der endgültigen Entscheidung herabgesetzt; siehe *Thiele*, Die zivilrechtliche Haftung der Tabakindustrie, 2003, S. 1; siehe hierzu auch Grünbuch Produkthaftung vom 28.7.1999, S. 12 f., mit Nachweisen, <http://europa.eu.int/comm/dg15/en/update/consumer>.

die wesentlichen Rahmenbedingungen festgelegt.³⁵ Danach können unangemessen hohe Strafschadensersatzverurteilungen gegen das verfassungsrechtlich garantierte Grundprinzip des fairen Verfahrens, XIV. Zusatzartikel zur Verfassung, verstoßen. Kernziele des verfassungsrechtlich grundsätzlich zulässigen Strafschadensersatzes sind Bestrafung und Abschreckung. Die verfassungsrechtlich gezogenen Grenzen werden überschritten, wenn bei der Urteilssumme nicht das Maß der Verwerflichkeit des schadensstiftenden Tuns berücksichtigt werde, wenn der Strafschadensersatz im Vergleich zum tatsächlichen oder potentiellen Schaden außer Verhältnis stehe, was im Regelfall bei einem Verhältnis von 9:1 der Fall sei, wenn das Verhältnis zwischen Strafschadensersatz und einer für dieselbe Handlung möglichen gesetzlichen Strafe nicht berücksichtigt worden sei, und wenn die Jury nicht angemessen instruiert worden sei. Zudem dürfe das Gericht eines Bundesstaates bei der Bemessung des Strafschadensersatzes nur das Fehlverhalten in einem Bundesstaat, nicht aber dasjenige in den übrigen USA berücksichtigen.³⁶

Fallbeispiel 14 – BMW v. Gore³⁷

In diesem Fall hat der US Supreme Court erstmals festgelegt, dass es Obergrenzen für den Strafschadensersatz gibt. Dem Fall, der kein klassischer Produkthaftungsfall, aber wichtig für das Institut des Strafschadensersatzes ist, lag folgender Sachverhalt zugrunde:

BMW importierte 5er Modelle in die USA. Einige davon erlitten während des Transports Lackschäden. BMW ließ die betroffenen PKW in den USA nachlackieren. Die Kosten betragen ca. 600 \$, die Wertminderung lag bei etwa 4000 \$. BMW verkaufte die PKW ohne Hinweis auf die Nachlackierung und ohne Preisnachlass wie normale Neuwagen weiter. Der Kläger, der einen solchen nachlackierten BMW erworben hatte, verlangte 4 Mio. \$ Strafschadensersatz. Er trug vor, dass BMW in den letzten 10 Jahren 1000 nachlackierte Fahrzeuge als neu verkauft hatte, obwohl eine Wertminderung

³⁵ *Browning-Ferries Industries v. Kelco Disposal, Inc., et al.*, 492 U.S. 257 (1989); *Pacific Mut. Life Ins. Co. v. Haslip*, 499 U.S. 1 (1991), *TXO Production Corp. v. Alliance Resources Corp., et al.*, 509 U.S. 443 (1993); *Honda Motor Co. LTD., et al. v. Karl L. Oberg* 512 U.S. 415 (1994); *BMW of North America, Inc. v. Gore*, 517 U.S. 559 (1996); *Cooper Industries, Inc. v. Leatherman Tool Group, Inc.*, 532 U.S. 424 (2001); *State Farm Mutual Automobile Insurance Company v. Campbell*, 538 U.S. 408 (2003).

³⁶ *Wenglorz/Ryan*, „Die Katze in der Mikrowelle?“, RIW 2003, 598-610; *Göthel*, Verfassungsmäßigkeit von punitive damages: Der U. S. Supreme Court spricht ein Machtwort, RIW 2003, 610-615.

³⁷ *BMW of North America, Inc. v. Gore*, 517 U.S. 559 (1996)

von jeweils 4000 \$ pro Wagen eingetreten war. 1000 X 4000 \$ sei sonach als Strafschadensersatz begründet.

Während das erstinstanzliche Gericht der Klage voll statt gab, ging der Alabama Supreme Court davon aus, dass allenfalls eine Schadensersatzsumme von 2 Mio. \$ verfassungsgemäß sei. BMW legte gegen diese Entscheidung Rechtsmittel zum US Supreme Court ein. Der US Supreme Court hob die Entscheidung auf. Durch das Verhalten von BMW sei ein rein wirtschaftlicher Schaden entstanden, der zudem keinerlei Einfluss auf die Sicherheit der Fahrzeuge hatte. Auch die Tatsache, dass der Importeur in vielen anderen US-Bundesstaaten in Übereinstimmung mit den dort geltenden gesetzlichen Bestimmungen nicht auf kleinere Lackschäden hinwies, machte das Vorgehen von BMW nicht besonders schuldhaft. Darüber hinaus stand nach Auffassung des Gerichts die Urteilssumme des Strafschadensersatzes zum tatsächlich erlittenen Schaden (500:1) in keinem vertretbaren Verhältnis.

Der Gerichtshof von Alabama verurteilte BMW unter Berücksichtigung der Rechtsprechung des Obersten Gerichts zu einem Strafschadensersatz von \$ 50.000.

Insgesamt hat der US Supreme Court mit diesen Entscheidungen zwar keine absolute Obergrenze für Strafschadensersatzansprüche eingeführt, aber doch eindeutig die Richtung gewiesen. Das Risiko exorbitanten Strafschadensersatzansprüchen ausgesetzt zu sein, wurde damit jedenfalls in Individualprozessen erheblich reduziert.

Als weiterer Entwicklungsschritt des Produkthaftungsrechts sind die seit etwa Mitte der 80er Jahre in den USA zugelassenen Massen- oder Sammelklagen zu nennen. Dabei werden vergleichbare Gruppen von durch fehlerhafte Produkte Geschädigte von Anwälten in den USA und weltweit gesucht und dann werden die Ansprüche aller Geschädigter gegen zahlungskräftige Gegner im Wege einer einzigen Sammelklage (*Class Action*) geltend gemacht. Der Vorteil ist, dass relativ kleine Schäden bei einzelnen Verbrauchern durch Bündelung zu wirtschaftlich interessanten Prozessen werden. Sie können aber bei großen Schäden im Einzelfall zu wirtschaftlichen Monsterverfahren werden. Großverfahren betrafen Gesundheitsgefahren von Asbest, Herzklappen, Silikonimplantaten, Kraftfahrzeugen, Zigaretten u.a..

3.4.1. Klagen gegen die Zigarettenindustrie³⁸

Die historische Entwicklung und die wirtschaftliche Dimensionen von Sammelklagen illustrieren die Klagen gegen die Zigarettenindustrie: Etwa 1950 zeigten epidemiologische Studien, dass Rauchen gesundheitsschädlich ist, insbesondere Lungenkrebs hervorrufen kann. Zwischen 1950 und 1970 aus diesem Grunde gegen Unternehmen eingereichte Individualklagen scheiterten, weil die Industrie die Richtigkeit heftig und erfolgreich bestritt.

Gegen eine zweite Welle von Individualklagen, die in den 80igern und frühern 90er Jahren mit der Begründung einer verschuldensunabhängigen Herstellerhaftung für das Inverkehrbringen gesundheitsschädlicher Produkte eingereicht wurden, verteidigte sich die Tabakindustrie mit dem Argument, dass es zum Allgemeinwissen gehöre, dass Rauchen gesundheitsgefährlich sei, und dass der Raucher dieses Risiko bewusst in Kauf nehme. Keine der Klagen hatte Erfolg. Das lag auch daran, dass die Tabakindustrie nahezu unbegrenzte Mittel in die Prozessführung investierte und die Gegner oft mürbe machte.

In einem der letztendlich verlorenen Fälle gelang es aber aufgrund von Besonderheiten der Beweiserhebung im US Prozess Einblick in interne Dokumente der Zigarettenindustrie zu erhalten, die Fehlverhalten der Industrie andeuteten.³⁹

Die dritte Klagewelle gegen die Tabakindustrie, die etwa 1990 startete, hatte mehrere Ursachen: Insiderinformationen über massives Fehlverhalten der Tabakindustrie wurde öffentlich und das Instrument der Sammelklage wurde zugelassen. Es wurde bekannt, dass die Tabakindustrie schon lange wusste, dass Tabak süchtig macht und dass die gesamten Marketingstrategien der Industrie vor allem gegenüber Jugendlichen diesen Umstand ausnutzten. Mit dieser Information und der Möglichkeit der Sammelklagen auch von

³⁸ Siehe hierzu *Thiele*, Die zivilrechtliche Haftung der Tabakindustrie, 2003; da die Klagewellen gegen die Tabakindustrie immer noch in vollem Gange sind, ist es schwierig einen Überblick zu geben. Zum Thema siehe auch *Molitoris*, Tabakprozesse in den USA, Deutschland und anderen europäischen Ländern, NJW 2004, 3662 ff.

³⁹ *Cipollone v. Liggett Group, Inc.*, 505 U.S. 504 (1992).

Passivrauchern wurden die Tabakklagen für Anwälte wirtschaftlich wieder interessant. Erfolgreiche Produkthaftungsanwälte schlossen sich zu losen Prozesskonsortien zusammen und konnten aufgrund ihrer Mittelausstattung erstmals den Anwälten der Tabakindustrie wirtschaftlich Paroli bieten. Neben Individualklagen sollen hier nur drei Gruppen von Klagen besonders Erwähnung finden:

Klagen, die im Namen aller geschädigten Raucher gegen die Tabakindustrie von 60 Anwälten erhoben wurden, wurden nicht zugelassen, weil sie die Voraussetzungen einer Sammelklage - Homogenität der Gruppe - nicht erfüllten.⁴⁰

Etwa 60.000 Flugbegleiter klagten gegen die Tabakindustrie mit der Begründung, sie hätten durch Passivrauchen in der Flugkabine gesundheitliche Schäden erlitten. Im Mittelpunkt stand die Klage der Stewardess Norma Broin, die nie selber geraucht hat, aber an Lungenkrebs erkrankt war. Der Tabakindustrie wurde vorgeworfen, die Gefahren des Passivrauchens gekannt und verheimlicht zu haben. Die Kläger forderten 5 Mrd. US \$ Schadensersatz. Die Verfahren wurden durch Vergleich erledigt. Die Zigarettenhersteller zahlten 349 Mio. US \$ außergerichtlich⁴¹.

In Florida hatte eine Sammelklage aller süchtigen Raucher des Bundesstaates wegen tabakverursachter Erkrankungen Erfolg. Wegen fahrlässigem und vorsätzlichem Verschweigen der Suchtwirkung wurde die Tabakindustrie zur Zahlung von 12,7 Mio. \$ Schadensersatz und zu 145 Mrd. \$ Strafschadensersatz verurteilt. Das Verfahren ist noch nicht abgeschlossen.

Darüber hinaus klagen 22 Bundesstaaten und mehr als 1 Dutzend Städte und Kreise auf Ersatz von Kosten in Höhe von jeweils mehreren 100 Mio. US \$, die die Betroffenen als Träger sozialer Sicherungssysteme und Einrichtungen für raucherbedingte Gesundheitsschäden ausgegeben haben. Nach Auffassung dieser Klägergruppe ist es Aufgabe der Tabakindustrie, für die Schäden von

⁴⁰ *Castano v. American Tobacco Company*, 84 F. 3rd 734 (5th Cir. 1996).

⁴¹ FAZ vom 21.3.1998.

raucherbedingten Erkrankungen aufzukommen.⁴² Vier Tabak-Konzerne haben sich mit 46 Bundesstaaten geeinigt. Die Bundesstaaten verpflichteten sich ihre Klagen zurückzunehmen, die Tabak-Konzerne werden im Gegenzug in den nächsten 25 Jahren insgesamt 206 Mrd. US \$ Schadensersatz an die Bundesstaaten bezahlen. Zudem verpflichteten sich die Konzerne zu Selbstbeschränkungen hinsichtlich Werbung und Vertrieb von Tabakerzeugnissen⁴³.

Bei der Bemessung der Schadensersatzansprüche, die alle auch Strafschadensersatz umfassen, wurde die finanzielle Leistungsfähigkeit der jeweiligen Tabakunternehmen, die Verwerflichkeit ihres Verschweigens, die zurückliegenden Profite aus dem Verschweigen, gegebenenfalls ein Mitverschulden aber auch die Schwere der Gesundheitsbeeinträchtigungen durch Rauchen berücksichtigt. Vielleicht spielt sogar die Überlegung eine Rolle, dass die großen Tabakunternehmen durch die Schadensersatzzahlungen wirtschaftlich ruiniert werden sollen!

3.4.2. Klagen gegen die Asbestindustrie

Seine Grenzen hat das US-Schadensersatzrecht auch in den Asbestmassenklagen erreicht: Asbest wurde von Beginn des Jahrhunderts bis in die 70er Jahre wegen seiner Produkteigenschaften weltweit vor allem in der Bau-, Schiffsbau- und Bekleidungsindustrie verwendet. Seit etwa 1930 hätten den Herstellern die verheerenden Gesundheitsschäden, die durch die Verarbeitung von Asbest entstehen können, bekannt sein müssen.

In einer ersten Klagewelle verlangten die Arbeiter, die über Jahre mit Asbest umgehen mussten und erkrankten, in Individualprozessen Schadensersatz. Seit Mitte der 80iger Jahre sind eine Vielzahl von Asbest-Sammelklagen in Erscheinung getreten, oft von Gruppen von Personen, die Asbest ausgesetzt

⁴² In Minnesota haben sich die Tabakkonzerne in einem Verfahren mit dem Bundesstaat dahingehend geeinigt \$ 6,1 Mrd. in den kommenden 25 Jahren an den Bundesstaat zu zahlen. Vergleichbare Verfahren laufen in über 30 Bundesstaaten; FAZ vom 11. 5. 1998.

⁴³ FAZ vom 23.11.1998.

waren, die aber nicht oder noch nicht erkrankt waren. Die Klagen, die sich zunächst gegen die Hersteller richteten, wandten sich, nachdem die meisten Hersteller vom Markt verschwunden waren, dann gegen die weiteren Beteiligten der Lieferkette.

Gegenwärtig geht man davon aus, dass 6000 Unternehmen verklagt werden, über 60 Firmen haben bisher wegen der Asbestklagen Insolvenzverfahren eingeleitet, man rechnet mit weiteren etwa 3 000 000 Klagen und Gesamtkosten von 200 bis 265 Mrd. US \$. Eine Lösung oder Beendigung dieser Klagewellen ist nicht in Sicht. Der gesamtwirtschaftliche Schaden nimmt solche Ausmaße an, dass sich die Rechtsprechung zunehmend überfordert fühlt, das Problem zu lösen.

3.4.3. Market Share Liability

Ein weiterer interessanter Aspekt in der Entwicklung des US amerikanischen Produkthaftungsrechts ist das Konzept der „*Market Share Liability*“. Dieses in den 80er Jahren entwickelte umstrittene Konzept sieht vor, dass verschiedene Hersteller einem Geschädigten nach ihren Marktanteilen haftbar sein können, wenn die Verletzung des Geschädigten durch austauschbare Produkte verschiedener Hersteller herbeigeführt wurde, und nicht mehr geklärt werden kann, das Produkt welches Herstellers zum konkreten Schaden geführt hat.

Das Konzept wurde von der Rechtsprechung in den DES-Fällen entwickelt. *Ebke*⁴⁴ beschreibt den Hintergrund dieser Fälle wie folgt:

„Bei Diethylstilbestrol (DES) handelt es sich um ein synthetisches Hormonpräparat, das dem körpereigenen Östrogen nachgebildet ist. Viele Frauen nahmen DES während der Schwangerschaft ein, um unter anderem der Gefahr von Fehlgeburten vorzubeugen. Das Präparat war Ende der 30er Jahre in England entwickelt worden. Es war wesentlich billiger und leichter zu

⁴⁴ *Ebke*, Massenschäden – Kausalität – Haftung nach Marktanteilen, in Festschrift für *Drobnig*, 1998, S. 507-523.

verabreichen als natürliches Östrogen. Da DES nie patentiert worden war, wurde es bald darauf auch von Unternehmen in den USA hergestellt und vertrieben. Die amerikanische Federal Food and Drug Administration (FDA) ließ DES im Jahre 1941 unter anderem zur Behandlung von Frauen mit klimakterisch bedingten Beschwerden sowie bei Erkrankungen der weiblichen Geschlechtsorgane zu. Im Jahre 1947 erlaubte die FDA die weitergehende Anwendung von DES zur Verhütung von Fehlgeburten. Wegen der starken Nachfrage nach DES in den USA produzierten zwischen 1947 und 1971 schätzungsweise 200 bis 3000 Pharmaunternehmen das Mittel für den US amerikanischen Markt. Die DES Präparate der amerikanischen Hersteller hatten eine einheitliche chemische Zusammensetzung. Hinsichtlich Form, Farbe und Größe waren sie ebenfalls austauschbar.... Erst im Jahre 1971 erwiesen Untersuchungen, dass DES bei Töchtern von Frauen, die während der Schwangerschaft DES eingenommen hatten, zu Unterleibskrebs und anderen schweren Erkrankungen führen kann. Daraufhin untersagte die FDA Werbung und Verkauf von DES an Schwangere. Die Erkrankungen traten im Allgemeinen erst zehn bis zwölf Jahre nach der Geburt der „DES Töchter“ zu Tage. Schätzungen gehen davon aus, dass es allein in den USA ca. 3 Millionen „DES Töchter“ gibt“.

In einem Fall⁴⁵ waren 5 DES Hersteller verklagt worden, die im relevanten Markt über 90 % Marktanteil hatten. Es konnte nicht nachgewiesen werden, welche Produkte welches Herstellers den Gesundheitsschaden der Geschädigten herbeigeführt hatte. Das oberste Gericht von Kalifornien nahm hier eine Haftung jedes Herstellers in Höhe seines Marktanteils an. Eine Haftung würde nur ausscheiden, wenn ein Hersteller beweist, dass er das schädigende Produkt nicht hergestellt oder nicht im relevanten Markt vertrieben hat.

Ähnliche Entscheidungen mit vielfältigen Unterschieden im Detail und im Ergebnis folgten. Hinter den Entscheidungen, die zugunsten der jeweiligen Kläger ausgegangen sind, stand auch hier die Überlegung, dass es primär um die Frage gehe, wie der bei Einzelpersonen mehr oder weniger zufällig

⁴⁵ *Sindell v. Abbott Laboratories*, zitiert nach *Ebke*, a.a.O. S.551.

eingetretene und für diese existenzbedrohende Schaden auf eine größere Gruppe zu verlagern ist. Durch das Konzept der *Market Share Liability* wird der einzelne Hersteller nicht übermäßig belastet. Er trägt nicht den vollen Schaden und kann zudem seine Kosten über den Produktpreis auf viele Verbraucher oder eine Haftpflichtversicherung verlagern. Um die mit einem Massenhaftungsfall verbundenen Risiken zu reduzieren, wird er sich zudem als derjenige, der den Schadenseintritt in vergleichbaren Fällen am besten vermeiden kann, bemühen, durch sorgfältige Produktentwicklung vergleichbare Schadensfälle zu verhindern.

Der niederländische Hoge Raad hat die Übertragung des Gedankens der *Market Share Liability* auf das niederländische Recht abgelehnt. Nach niederländischem Recht hafte in einer vergleichbaren Situation jeder Hersteller dem Geschädigten voll; der in Anspruch genommene Hersteller könne jedoch von den übrigen Herstellern teilweisen Ausgleich für seine Zahlungen verlangen. Der Geschädigte trägt damit nach niederländischem Recht nicht das Insolvenzrisiko eines der Hersteller. Die niederländische Haftung sei daher umfassender⁴⁶.

4. Die Unmöglichkeit umfassender Haftungsausschlüsse

4.1. Rechtslage in Deutschland

Die Produkthaftung kann in Deutschland im Voraus nur äußerst begrenzt eingeschränkt werden. Eine Haftungseinschränkung würde eine vertragliche Vereinbarung voraussetzen. Mit außerhalb der Lieferbeziehung stehenden Dritten, die durch das Produkt geschädigt werden, kann eine solche Vereinbarung aber schon praktisch im Voraus gar nicht getroffen werden.

Auch mit dem Käufer kann eine Beschränkung der Produkthaftung nur begrenzt vereinbart werden. Nach § 276 III BGB kann die Haftung für Vorsatz im Voraus nicht beschränkt werden. § 309 Nr. 7 BGB sieht weitere Einschränkungen für

⁴⁶ Siehe zum ganzen *Ebke*, a.a.O.; auch *Debusschere/Kretschmar* in *Graf v. Westphalen*, a.a.O., S. 321 f.

Haftungsbegrenzungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen vor. Nach § 14 ProdHaftG sind Vereinbarungen, die die Haftung des Herstellers nach dem Produkthaftungsgesetz einschränken oder ausschließen, unwirksam.

Daraus folgt, dass selbst gegenüber einem Käufer Ersatzansprüche wegen Körperverletzung kaum ausgeschlossen werden können; allenfalls kann gegenüber Unternehmen die Haftung für Sachschäden, soweit diese weder vorsätzlich noch grob fahrlässig herbeigeführt wurden, u.U. beschränkt oder ausgeschlossen werden.

4.2. Rechtslage in den USA

Ein Haftungsausschluss für Personenschäden bei Produkthaftungsfällen ist regelmäßig nicht möglich, § 18 *Restatement*. Auch die Haftung für Strafschadensersatz kann nicht ausgeschlossen werden. Haftungsfreizeichnungen aus *Strict Liability in Tort* und *Negligence* sind, soweit zwischen den Beteiligten überhaupt vertragliche Beziehungen bestehen, im Übrigen je nach Bundesstaat in ganz engen Grenzen möglich.

Die Haftung aus *Warranties* kann beschränkt oder ausgeschlossen werden, unterliegt dabei allerdings einer ganzen Reihe von inhaltlichen und formalen Anforderungen.

4.3. Rechtslage in sonstigen Ländern

In den Ländern der EG, in denen die Produkthaftungsrichtlinie in nationale Gesetze umzusetzen war, kann die Haftung nach diesen Gesetzen wegen Art. 12 der Richtlinie nicht ausgeschlossen werden.

4.4. Zusammenfassung

Zusammenfassend ergibt sich, dass die Herstellerhaftung im europäisch-amerikanischen Rechtskreis weitgehend nicht vertraglich im Voraus ausgeschlossen werden kann.

5. Internationales Produkthaftungsmanagement

Die internationale Haftung für Produktfehler ist unvermeidlich. Jedes Unternehmen, das seine Produkte auf Auslandsmärkten, vor allem in den USA, vertreibt, braucht deshalb eine Strategie, wie mit diesen Risiken umzugehen ist.

Als Ausgangspunkt muss dabei auch die Überlegung mitspielen, dass eine Produkthaftung aus einem weltweiten Produktvertrieb nur dann weitgehend vermieden werden kann, wenn die von der weltweit jeweils strengsten Rechtsordnung an die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb des Produkts gestellten Sorgfaltsanforderungen erfüllt sind. Das gilt jedenfalls insoweit, als nicht unterschiedliche marktspezifische Vorgaben einzuhalten sind.

Haftungsausschlussregelungen in Verträgen können das Produkthaftungsrisiko etwas reduzieren, ob solche Klauseln dann aber auch einer gerichtlichen Kontrolle standhalten, ist eher zweifelhaft.

Rechtswahl und Gerichtsstandsklauseln in Verträgen, die die Vertragsbeziehungen einem günstigen Recht und einen eventuellen Streit einem unternehmerfreundlichen Gericht zuweisen, dürften gelegentlich helfen, im Regelfall aber, wenn es nicht um vertragliche Ansprüche geht, ebenfalls nicht durchsetzbar sein.

Die Gründung von selbständigen Tochterunternehmen, die mit einem begrenzten Kapital ausgestattet sind, im Markt kann das Produkthaftungsrisiko auf das Vermögen der Tochtergesellschaft reduzieren. Sicher ist diese Methode nicht, weil viele Rechtsordnungen in bestimmten Fällen den Durchgriff auf die Muttergesellschaft zulassen.

Ein umfassendes Qualitätsmanagement, das das Risiko von Produktfehlern reduziert, gehört ebenso wie die Versicherung des Restrisikos⁴⁷ zu den wirksamsten Verteidigungsstrategien des internationalen Produkthaftungsmanagements.

⁴⁷ Siehe hierzu *Thürmann*, Produkthaftpflichtversicherung und ausgewählte Fragen der Produkthaftung, 4. Auflage 1999.

Insgesamt wird ein erfolgreiches Produkthaftungsmanagement sich um eine Kombination aller der genannten Ansätze bemühen. Eine Spezialmaterie für Juristen ist das Management einer koordinierten Prozessführung bei parallelen Gerichtsverfahren in mehreren Staaten aus gleichartigen Produktfehlern mit Folgeschäden bei verschiedenen Verbrauchern.

6. Vertragsklauseln zur Produkthaftung

Obwohl die Produkthaftung in Kauf- und Lieferverträgen in weitem Umfang nicht ausgeschlossen werden kann, sollten Kauf- und Lieferverträge Regelungen zur Produkthaftung enthalten. Sie sollten festlegen, wie zwischen Hersteller und Händler oder zwischen Zulieferer und Hersteller beim Auftreten von Produkthaftungsfällen zu verfahren ist, und wie das Risiko des Eintritts eines Schadensfalles zwischen Hersteller und Händler bzw. zwischen Zulieferer und Hersteller zu verteilen ist.

6.1. Verkäuferklauseln

So könnte ein im Interesse des Verkäufers nach dem CISG gestalteter Vertrag etwa folgende Klausel enthalten: *„Without prejudice to the Seller’s continuing legal rights and waving any defense of limitation the Buyer will indemnify the Seller without limit against any and all claims of third parties which are brought against the Seller on the grounds of product liability or similar provisions, to the extent that the claim is based on circumstances which were caused after risk passed to the buyer.“*⁴⁸

Piltz schreibt zu dieser Klausel:⁴⁹ *„Der in das Ausland liefernde Exporteur kann in dem Vertrag mit dem Käufer nicht ausschließen, von ausländischen Nutzern seiner Produkte auf Produkthaftung in Anspruch genommen zu werden. Da die*

⁴⁸ Klausel nach Piltz, Münchner Vertragshandbuch, Band 3, 2. Halbband, 4. Auflage 1997, S. 379.

⁴⁹ A.a.O., S. 433.

deutsche Rechtsprechung davon ausgeht, dass alternativ das Produkthaftungsrecht des Handlungsortes und des Erfolgsortes zu prüfen ist und das dem Verletzten günstigere Recht den Ausschlag gibt (...), muss der Exporteur obendrein noch damit rechnen, mit den unterschiedlichen nationalen Produkthaftungsrechten konfrontiert zu werden (...). (Die Klausel) des Formularvertrages hat demgegenüber die Gestaltung zum Gegenstand, dass der Exporteur von einem Dritten auf produkthaftungsrechtlicher Grundlage in Anspruch genommen wird, die Ursache für die Inanspruchnahme jedoch in Umständen begründet liegt, die der Käufer nach Gefahrübergang geschaffen hat. Typisches Beispiel hierfür ist etwa die haftungsträchtige Darbietung der von dem Exporteur gekauften Produkte durch den Käufer in der Werbung, in der Produktbeschreibung und in den Gebrauchsanweisungen und Anleitungen (...). Da es etwa für die Haftung nach § 3 Abs. 1 a ProdHaftG nicht erforderlich ist, dass die Darbietung gerade durch den Hersteller erfolgt, behält (die Klausel) des Formularvertrages dem Verkäufer ungeachtet weitergehender sonstiger Rechte (..) einen einschränkungslosen Ersatzanspruch gegenüber dem Käufer für die angesprochenen Gestaltungen vor.“

6.2. Käuferklauseln

In zugunsten des Käufers nach deutschem Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts gestalteten Einkaufsbedingungen könnte etwa folgende Klausel enthalten sein: „Produkthaftung und Rückruf: Für den Fall, dass der Käufer aufgrund Produkthaftung in Anspruch genommen wird, ist der Lieferant verpflichtet, ihn von derartigen Ansprüchen frei zu stellen, sofern und soweit der Schaden durch einen Fehler des vom Lieferanten gelieferten Vertragsgegenstandes verursacht worden ist. In den Fällen verschuldensabhängiger Haftung gilt dies jedoch nur dann, wenn den Lieferanten ein Verschulden trifft. Sofern die Schadensursache im Verantwortungsbereich des Lieferanten liegt, trägt er insoweit die Beweislast. Der Lieferant übernimmt in diesen Fall alle Kosten und Aufwendungen, einschließlich der Kosten einer etwaigen Rechtsverfolgung und Rückrufaktion. Im Übrigen gelten die gesetzlichen Bestimmungen.“

Verzeichnis der bisher erschienenen Beiträge

- | | |
|---|--|
| <p>52. Werner Pepels Aug. 1990
Integrierte Kommunikation</p> | <p>69. Sybil Gräfin Schönfeldt Aug. 1993
Von Menschen und Manieren. Über den Wandel des sozialen Verhaltens in unserer Zeit. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Wintersemester 1992/93</p> |
| <p>53. Martin Dettinger-Klemm Aug. 1990
Grenzen der Wissenschaftsfreiheit. Überlegungen zum Thema: Freiheit und Verantwortung des Wissenschaftlers</p> | <p>70. Hartmut Löffler Dez. 1993
Geld- und währungspolitische Grundsatzüberlegungen für ein Land auf dem Weg zur Marktwirtschaft – Das Beispiel Kroatien</p> |
| <p>54. Werner Pepels Sept. 1990
Mediaplanung – Über den Einsatz von Werbegeldern in Medien</p> | <p>71. Hans-Georg Köglmayr, Kurt H. Porkert Nov. 1994
Festlegen und ausführen von Geschäftsprozessen mit Hilfe von SAP-Software</p> |
| <p>55. Dieter Pflaum Sept. 1990
Werbeausbildung und Werbemöglichkeiten in der DDR</p> | <p>72. Alexa Mohl Febr. 1995
NLP-Methode zwischen Zauberei und Wissenschaft. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Wintersemester 1994/95</p> |
| <p>56. Rudi Kurz (Hrsg.) Nov. 1990
Ökologische Unternehmensführung – Herausforderung und Chance</p> | <p>73. Bernd Noll Mai 1995
Marktwirtschaft und Gerechtigkeit: Anmerkungen zu einer langen Debatte</p> |
| <p>57. Werner Pepels Jan. 1991
Verkaufsförderung – Versuch einer Systematisierung</p> | <p>74. Rudi Kurz, Rolf-Werner Weber Nov. 1995
Ökobilanz der Hochschule Pforzheim. 2. geänderte Auflage, Jan. 1996</p> |
| <p>58. Rupert Huth, Ulrich Wagner (Hrsg.) Aug. 1991
Volks- und betriebswirtschaftliche Abhandlungen. Prof. Dr. Dr. h.c. Tibor Karpati (Universität Osijek in Kroatien) zum siebzigsten Geburtstag. Mit einem Vorwort von R. Huth und Beiträgen von H.-J. Hof, H. Löffler, D. Pflaum, B. Runzheimer und U. Wagner</p> | <p>75. Hans Lenk Mai 1996
Fairneß in Sport und Wirtschaft. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Wintersemester 1995/96</p> |
| <p>59. Hartmut Eisenmann Okt. 1991
Dokumentation über die Tätigkeit einer Industrie- und Handelskammer – Dargestellt am Beispiel der IHK Nordschwarzwald</p> | <p>76. Barbara Burkhardt-Reich, Hans-Joachim Hof, Bernd Noll Juni 1996
Herausforderungen an die Sozialstaatlichkeit der Bundesrepublik</p> |
| <p>60. Ursula Hoffmann-Lange Dez. 1991
Eliten und Demokratie: Unvereinbarkeit oder notwendiges Spannungsverhältnis?</p> | <p>77. Helmut Wienert März 1997
Perspektiven der Weltstahlindustrie und einige Konsequenzen für den Anlagenbau</p> |
| <p>61. Werner Pepels Dez. 1991
Elemente der Verkaufsgesprächsführung</p> | <p>78. Norbert Jost Mai 1997
Innovative Ingenieur-Werkstoffe</p> |
| <p>62. Wolfgang Berger Dez. 1991
Qualifikationen und Kompetenzen eines Europa-managers</p> | <p>79. Rudi Kurz, Christoph Hubig, Ortwin Renn, Hans Diefenbacher Sept. 1997
Ansprüche in der Gegenwart zu Lasten der Lebenschancen zukünftiger Generationen</p> |
| <p>63. Günter Staub Jan. 1992
Der Begriff „Made in Germany“ – Seine Beurteilungskriterien</p> | <p>80. Björn Engholm Okt. 1997
Ökonomie und Ästhetik. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Wintersemester 1996/97. 2. geänderte Auflage, Jan. 1998</p> |
| <p>64. Martin W. Knöll, Hieronymus M. Lorenz Mai 1992
Gegenstandsbereich und Instrumente der Organisationsdiagnose im Rahmen von Organisationsentwicklungs (OE)-Maßnahmen</p> | <p>81. Lutz Goertz Sept. 1998
Multimedia quo vadis? – Wirkungen, Chancen, Gefahren. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Fachhochschule Pforzheim, Wintersemester 1996/97</p> |
| <p>65. Werner Lachmann Juni 1992
Ethikversagen – Marktversagen</p> | <p>82. Eckhard Keßler Nov. 1998
Der Humanismus und die Entstehung der modernen Wissenschaft. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Wintersemester 1996/97</p> |
| <p>66. Paul Banfield Juni 1993
Observations On The Use Of Science As A Source Of Legitimation In Personnel Management</p> | <p>83. Heinrich Hornef Febr. 1998
Aufbau Ost – Eine Herausforderung für Politik und Wirtschaft. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Fachhochschule Pforzheim, Wintersemester 1997/98</p> |
| <p>67. Bernd Noll Aug. 1993
Gemeinwohl und Eigennutz. Wirtschaftliches Handeln in Verantwortung für die Zukunft – Anmerkungen zur gleichnamigen Denkschrift der Evangelischen Kirche in Deutschland aus dem Jahre 1991</p> | |
| <p>68. Siegfried Kreutzer, Regina Moczadlo Aug. 1993
Die Entdeckung der Wirklichkeit – Integrierte Projektstudien in der Hochschulausbildung</p> | |

Verzeichnis der bisher erschienenen Beiträge

- | | |
|---|---|
| <p>84. Helmut Wienert Juli 1998
50 Jahre Soziale Marktwirtschaft – Auslaufmodell oder Zukunftskonzept? Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Sommersemester 1998</p> <p>85. Bernd Noll Sept. 1998
Die Gesetzliche Rentenversicherung in der Krise</p> <p>86. Hartmut Löffler Jan. 1999
Geldpolitische Konzeptionen - Alternativen für die Europäische Zentralbank und für die Kroatische Nationalbank</p> <p>87. Erich Hoppmann Juni 1999
Globalisierung. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Sommersemester 1999</p> <p>88. Helmut Wienert (Hrsg.) Dez. 1999
Wettbewerbspolitische und strukturpolitische Konsequenzen der Globalisierung. Mit Beiträgen von Hartmut Löffler und Bernd Noll</p> <p>89. Ansgar Häfner u.a. (Hrsg.) Jan. 2000
Konsequenzen der Globalisierung für das internationale Marketing. Mit Beiträgen von Dieter Pflaum und Klaus-Peter Reuthal</p> <p>90. Ulrich Wagner Febr. 2000
Reform des Tarifvertragsrechts und Änderung der Verhaltensweisen der Tarifpartner als Voraussetzungen für eine wirksame Bekämpfung der Arbeitslosigkeit</p> <p>91. Helmut Wienert April 2000
Probleme des sektoralen und regionalen Wandels am Beispiel des Ruhrgebiets</p> <p>92. Barbara Burkhardt-Reich Nov. 2000
Der Blick über den Tellerrand – Zur Konzeption und Durchführung eines „Studium Generale“ an Fachhochschulen</p> <p>93. Helmut Wienert Dez. 2000
Konjunktur in Deutschland - Zur Einschätzung der Lage durch den Sachverständigenrat im Jahresgutachten 2000/2001</p> <p>94. Jürgen Wertheimer Febr. 2001
Geklonte Dummheit: Der infantile Menschenpark. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Wintersemester 2000/01</p> <p>95. Konrad Zerr März 2001
Erscheinungsformen des Online-Research – Klassifikation und kritische Betrachtung</p> <p>96. Daniela Kirchner April 2001
Theorie und praktische Umsetzung eines Risikomanagementsystems nach KontraG am Beispiel einer mittelständischen Versicherung</p> <p>97. Bernd Noll Mai 2001
Die EU-Kommission als Hüterin des Wettbewerbs und Kontrolleur von sektoralen und regionalen Beihilfen</p> <p>Peter Frankenfeld
EU Regionalpolitik und Konsequenzen der Osterweiterung</p> <p>98. Hans Joachim Grupp Juni 2001
Prozessurale Probleme bei Beschlussmängelstreitigkeiten in Personengesellschaften</p> <p>99. Norbert Jost (Hrsg.) Juli 2001
Technik Forum 2000: Prozessinnovationen bei der Herstellung kaltgewalzter Drähte. Mit Beiträgen von</p> | <p>Peter Kern, Wilhelm Bauer, Rolf Ilg; Heiko Dreyer; Johannes Wößner und Rainer Menge</p> <p>100. Urban Bacher, Mikolaj Specht Dez. 2001
Optionen – Grundlagen, Funktionsweisen und deren professioneller Einsatz im Bankgeschäft</p> <p>101. Constanze Oberle Okt. 2001
Chancen, Risiken und Grenzen des M-Commerce</p> <p>102. Ulrich Wagner Jan. 2002
Beschäftigungshemmende Reformstaus und wie man sie auflösen könnte
Jürgen Volkert
Flexibilisierung durch Kombi-Einkommen? Die Perspektive der Neuen Politischen Ökonomie</p> <p>103. Mario Schmidt, René Keil März 2002
Stoffstromnetze und ihre Nutzung für mehr Kostentransparenz sowie die Analyse der Umweltwirkung betrieblicher Stoffströme</p> <p>104. Kurt Porkert Mai 2002
Web-Services – mehr als eine neue Illusion?</p> <p>105. Helmut Wienert Juni 2002
Der internationale Warenhandel im Spiegel von Handelsmatrizen</p> <p>106. Robert Wessolly, Helmut Wienert Aug. 2002
Die argentinische Währungskrise</p> <p>107. Roland Wahl (Hrsg.) Sept. 2002
Technik-Forum 2001: Weiterentwicklungen an Umformwerkzeugen und Walzdrähten. Mit Beiträgen von Roland Wahl, Thomas Dolny u.a., Heiko Pin-kawa, Rainer Menge und Helmut Wienert</p> <p>108. Thomas Gulden April 2003
Risikoberichterstattung in den Geschäftsberichten der deutschen Automobilindustrie</p> <p>109. Günter Altner Mai 2003
Lasset uns Menschen machen – Der biotechnische Fortschritt zwischen Manipulation und Therapie. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Sommersemester 2003</p> <p>110. Norbert Jost (Hrsg.) Juni 2003
Technik-Forum 2002: Innovative Verfahren zur Materialoptimierung. Mit Beiträgen von Norbert Jost, Sascha Kunz, Rainer Menge/Ursula Christian und Berthold Leibinger</p> <p>111. Christoph Wüterich Februar 2004
Professionalisierung und Doping im Sport. Vortrag gehalten im Rahmen des Studium Generale der Hochschule Pforzheim, Sommersemester 2003</p> <p>112. Sabine Schmidt Mai 2004
Korruption in Unternehmen – Typologie und Prävention</p> <p>113. Helmut Wienert August 2004
Lohn, Zins, Preise und Beschäftigung – Eine empirische Analyse gesamtwirtschaftlicher Zusammenhänge in Deutschland</p> <p>114. Roland Wahl (Hrsg.) Sept. 2004
Technik-Forum 2003: Materialentwicklung für die Kaltumformtechnik. Mit Beiträgen von Andreas Baum, Ursula Christian, Steffen Nowotny, Norbert Jost, Rainer Menge und Hans-Eberhard Koch</p> <p>115. Dirk Wenzel Nov. 2004
The European Legislation on the New Media: An Appropriate Framework for the Information Economy?</p> |
|---|---|

Verzeichnis der bisher erschienenen Beiträge

116. **Frank Morelli, Alexander Me-
kyska, Stefan Mühlberger** Dez. 2004
Produkt- und prozessorientiertes Controlling als
Instrument eines erfolgreichen Informationstechno-
logie-Managements
117. **Stephan Thesmann, Martin
Frick, Dominik Konrad** Dez. 2004
E-Learning an der Hochschule Pforzheim
118. **Norbert Jost (Hrsg.)** Juni 2005
Technik-Forum 2004
119. **Rainer Gildeggen** Juni 2005
Internationale Produkthaftung