

Andere Länder, andere Sitten – Produkthaftungsrisiken in den USA und China

Ob „Dieselgate“ oder Kartellabsprachen – deutsche Autobauer stehen in jüngster Vergangenheit immer wieder im Fokus von Gerichten in den USA. Mit heftigen Folgen: VW musste nicht nur Schadensersatz in Milliardenhöhe zahlen, einer seiner Manager wurde außerdem für Abgasmanipulationen zu sieben Jahren Haft verurteilt. Manch Europäer reibt sich ob solcher Strafen häufig die Augen. Möglich werden sie durch das amerikanische Produkthaftungsrecht.



Bild: Fotolia 103903699®Vege

AUTOR


Dennis Gottschalk, B.A.
Versicherungswirtschaft

ist Industriekundenbetreuer
bei der VSM Versicherungsstelle
Stahl- und Metallverarbeitung
GmbH in Dortmund

Wesentlich geräuschärmer – weil auch günstiger – verlaufen solche Fälle in China. Doch Achtung: Insbesondere aufgrund des rasant wachsenden Automobilmarkts fand dort eine spürbare Verschärfung der gesetzlichen Vorschriften zur Produkthaftung statt. Nicht zuletzt zeigt sich dies an der steigenden Zahl von Rückrufaktionen. Zusätzlich bildete sich in den vergangenen Jahren in China ein größeres Bewusstsein für Verbraucherrechte heraus.

Trotz Trump und seiner „America first“-Politik – neben Asien bleibt der US-Markt unverändert einer der größten Absatzmärkte für deutsche Produkte. Für die meisten Unternehmen hierzulande bietet der Export in die USA großes Potenzial. Das Geschäft jenseits des großen Teichs folgt allerdings ganz eigenen Regeln, denn in den USA kann jedes Unternehmen einer Produktions- oder Vertriebskette in Haftung genommen werden – neben Herstellern also auch Zulieferer, Händler, Importeure, Produktentwickler und Lizenzgeber. Bei „Dieselgate“ traf es zum Beispiel auch den deutschen Zulieferer Bosch. Seine Software-Komponenten sollen die Abgasmanipulationen angeblich erst möglich gemacht haben. Namen wie VW, Bosch, Daimler oder Mercedes ziehen natürlich mediales Interesse an. Die meisten großen Konzerne sorgen daher mit Rücklagenbildungen für solche Situationen vor. Treffen kann eine solche Haftungsklage aber auch kleine und mittelständische Unternehmen – und dann geht es häufig ums nackte Überleben. Die Risiken können allerdings mit ausreichender Vorbereitung und Absicherung durchaus minimiert werden.

Wie in Deutschland, besteht in den USA eine Haftung für Herstellungs-, Produktbeobachtungs-, Konstruktions- und Instruktionsfehler. Allerdings werden in den Vereinigten Staaten insbesondere im Bereich Produktinstruktionen extrem hohe Anforderungen gestellt. Fehlende Sicherheitshinweise oder Fehler in der Betriebsanleitung sind dementsprechend die Achillesferse einer Ware und der häufigste Grund für Klagen gegen den Hersteller. So kann es mitunter auch bei fehlerfreien Produkten zu hohen Schadensforderungen kommen.

Und egal wie der Rechtsstreit ausgeht – in den USA verliert der Beklagte in jedem Fall. Denn nach der sogenannten „American rule of costs“ trägt jede Partei die eigenen Prozesskosten – ob Gewinner oder Verlierer. So sind die hohen Anwaltskosten das erste Risiko für den Beklagten.



Bild: Fotolia 165197669©cbies

Auf Klägerseite besteht hingegen die Möglichkeit, „contingency fees“ (Erfolgshonorare) mit den Anwälten zu vereinbaren, welche nur im Falle des Obsiegens beglichen werden müssen. Nimmt man noch die äußerst niedrigen Gerichtskosten von in der Regel unter 500 US-Dollar hinzu, ist die Bereitschaft, etwaige Produkthaftungsansprüche durch einen Prozess geltend zu machen, naturgemäß höher als hierzulande.

Hinzu kommen die als „class actions“ bekannten und in Deutschland nicht zulässigen Sammelklagen. Sie treiben einen Streitwert schnell in die Höhe, da einzelne Forderungen addiert werden. Das noch höhere Kostenrisiko veranlasst die Beklagten häufig, außergerichtliche Vergleiche abzuschließen. Selbst dann, wenn die Klage wenig Aussicht auf Erfolg hat.

Bekommt ein Kläger recht, liegen die ihm in den USA zugesprochenen Schadensersatzansprüche meistens deutlich über den hiesigen. Denn neben den auch im deutschen Recht bekannten „direct damages“ (Schäden, die direkt aus dem Produktfehler herrühren) und den „consequential damages“ (Folgeschäden) kennt das amerikanische Recht die sogenannten „punitive damages“. Dieser bei grob fahrlässigem oder vorsätzlichem Verhalten verhängte Strafschadensersatz beträgt oft ein Vielfaches des kompensatorischen.

In den zehn Prozent der Fälle, die nicht im Vergleich enden, sondern tatsächlich mündlich verhandelt werden, tritt den Beklag-



Bild: Fotolia 115174011®Luzitanija

ten ein weiteres kaum kalkulierbares Risiko entgegen, nämlich die „Jury“ aus juristischen Laien. Die amerikanische Verfassung garantiert jedem US-Bürger, seine Klage grundsätzlich vor einem Geschworenengericht zu verhandeln. Der Richter überwacht dabei lediglich den geordneten Verfahrensablauf.

Welche Möglichkeiten besitzen deutsche Unternehmen also, solchen Haftungsansprüchen aus dem Weg zu gehen? Grundsätzlich gibt es zwei wesentliche Ansatzpunkte: zum einen die Fehlervermeidung, zum anderen die Haftungsverlagerung.

Wer Produkte in die USA exportiert, sollte stets von einem verhältnismäßig niedrigen Kenntnisstand der Produkthanwender ausgehen, eine Risiko- und Gefährdungsanalyse durchführen sowie auf robuste Konstruktionen achten. Außerdem müssen Montage, Nutzung und Wartung einfach durchzuführen sein. Weiterhin sollte ein besonderes Augenmerk auf die Verfassung etwaiger Gebrauchsanleitungen, die Anbringung von Warnhinweisen oder auch die Gestaltung von Werbung gelegt werden, denn durch die hohen Anforderungen, die in den USA diesbezüglich gestellt werden, besteht hier ein besonderes Haftungs-potenzial. Deshalb sollte man über Beweismittel verfügen, die belegen, dass man als Hersteller von der Konstruktion bis zum Vertrieb des eigenen Produkts alles Notwendige getan hat, damit es nicht zu einem Schaden kommt.

Darüber hinaus sollte in jedem Fall eine passgenaue Produkthaftpflichtversicherung abgeschlossen werden, die explizit US-Exporte umfasst – das kann auch durch eigene Vertriebsgesellschaften in den USA oder den US-amerikanischen Partnern am dortigen Versicherungsmarkt geschehen. Für den Regressfall lohnt es sich zudem, den Versicherungsschutz von Zulieferern oder Subunternehmern zu überprüfen.

Im Gegensatz zu Europa und den USA, wo der Konsumentenschutz stark ausgeprägt und weit entwickelt ist, befindet sich das Thema in China sowohl aus rechtlicher als auch aus Verbrauchersicht noch in den Kinderschuhen. Seit den 1990er-Jahren intensiviert die chinesische Regierung allerdings ihre Bestrebungen, die haftungsrechtlichen Regelungen an europäische Standards anzupassen. Demnach haften auch hier Hersteller und Vertriebs Händler in enger Anlehnung an europäische Richtlinien für durch Produktionsfehler, fehlerhaftes Design oder durch unzureichende Gebrauchs- und Funktionsanleitungen verursachte Personen- und Sachschäden.

Zuletzt vereinheitlichte und fasste das im Juli 2010 in Kraft getretene Deliktgesetz, das die bis dato geltenden Regeln des Produktqualitätsgesetzes (PQG) ergänzt und erweitert, die in verschiedenen gesetzlichen Grundlagen verstreuten deliktrechtlichen Regelungen zusammen. Es führte darüber hinaus die Produktbeobachtungsverpflichtung gesetzlich ein und verankerte erstmals einen Schadensersatz für psychische und emotionale Belastungen. Des Weiteren ist es in bestimmten Fällen möglich, neben einem rein kompensatorischen Schadensersatz auch Strafschadensersatz zuzuerkennen – ähnlich den amerikanischen „punitive damages“. Dass sich in China eine übertriebene Interpretation der Produkthaftung wie in den USA durchsetzt, ist aber eher unwahrscheinlich.

Der mittlerweile schärfere Kurs der chinesischen Behörden ist durchaus positiv zu bewerten. Denn für europäische Unternehmen bedeutet dies Rechtssicherheit gegenüber regresspflichtigen chinesischen Zulieferbetrieben. So ist es keineswegs schwieriger als in europäischen Ländern, in China Schadensersatzansprüche zu stellen oder Prozesse wegen mangelhafter Produkte zu führen und Urteile vollstrecken zu lassen. Ein Wermutstropfen für Rechtsanwender mag immer noch die teilweise Überschneidung von neueren mit älteren, nicht aufgehobenen Gesetzen sein. Für die meisten Eventualitäten können sich Unternehmen aber auch auf dem chinesischen Markt mit Produkthaftpflichtversicherungen rechtlich absichern.

Sich als Unternehmer selbst mit dem im Ausland geltenden Recht zu befassen und für den geeigneten Haftpflichtversicherungsschutz zu sorgen, erweist sich oftmals als schwierig. Deshalb ist es zu empfehlen, die Thematik mit einem Versicherungsmakler zu besprechen, welcher über entsprechendes Know-how und Netzwerk im Ausland verfügt, damit Ihr Unternehmen im Ausland denselben Schutz genießt wie in Deutschland.