

Vorträge, Reden und Berichte aus dem Europa-Institut / Nr. 78

herausgegeben

von Professor Dr. Dr. Georg RESS
und Professor Dr. Michael R. WILL

Prof. Dr. Hans Claudius TASCHNER

M.C.J. (New York University)

Abteilungsleiter bei der Kommission der EG, Brüssel
Honorarprofessor an der Universität des Saarlandes

**PRODUCT LIABILITY IN DEN VEREINIGTEN STAATEN
VERSUS
EUROPÄISCHES PRODUKTENHAFTPFLICHTRECHT**

Vierter Vortrag im Rahmen einer Ringvorlesung über
"Recht, Rechnungslegung, Steuern und Wirtschaftsprüfung in den USA"
– veranstaltet im Fachbereich 2 – Wirtschaftswissenschaft vom
University of Michigan Alumni Club of West Germany
in Zusammenarbeit mit dem Europa-Institut am 14. November 1986.

Meine Damen und Herren !

Ehe ich meinen Beitrag zu der von dem "Alumni Club West Germany - The University of Michigan" veranstalteten Ringvorlesung beginne, erlauben Sie mir eine Vorbemerkung : Ich möchte den Initiatoren dieser Veranstaltungsreihe meine volle Anerkennung aussprechen! Ich teile uneingeschränkt die in dem Werbeprospekt für diese Vorlesung zum Ausdruck gebrachte Meinung, wie bedeutsam die Kenntnis der Rechte der Vereinigten Staaten für uns in Europa ist - und dies aus mehreren Gründen. Zum einen verbinden uns intensive Wirtschafts- und Handelsbeziehungen, die in Rechtsformen abgewickelt werden. Das gilt vor allem für den europäischen, insbesondere den deutschen Export in die Vereinigten Staaten. Zum anderen - und im Rahmen einer akademischen Veranstaltung wie dieser ist es erlaubt, diesen Grund hervorzuheben - sind die amerikanischen Rechte und ihre discipuli, Richter und Rechtsanwälte, von einer Frische der Gestaltungskraft, die für uns in Europa faszinierend, manchmal vielleicht sogar beängstigend ist. "Product liability", unser Thema heute, ist hierfür ein treffendes Beispiel. Dies gilt auch gegenüber den europäischen "common-law"-Ländern, wo mit Perücken gezierte Häupter eher elitärer Exklusivität bis hin zur Verzopftheit als neuen, jungen Rechtskonzeptionen zuneigen.

Als ehemaliger "Fulbright student" des akademischen Jahres 1958/59 und "Fulbright scholar" des Jahres 1967/68 habe ich den bedauernden Eindruck, dass in den uns folgenden Studentengenerationen das Interesse an einem Studium in Amerika zurückgegangen und damit der Weg dorthin länger geworden ist. Wie ich höre, ist dies auf ein gewisses ängstliches Karrieredenken zurückzuführen. das "ein Jahr Amerika" nach dem Referendar- oder dem Assessorexamen als Umweg und Rück-

fallen im Konkurrenzwettkampf ansieht. Ich halte das für falsch. Der künftige Wirtschaftsjurist wird notwendigerweise, der künftige Amtsrichter in Dudweiler jedoch ebenfalls von einer solchen Ausweitung seines juristischen Weltbildes profitieren - Anstöße zu neuen juristischen Gedanken sind oft von erstinstanzlicher Rechtsprechung ausgegangen. Darum lassen Sie mich mit der Anerkennung für diese Initiative des "Alumni Club Michigan" die Anregung verbinden. Ihre juristische Ausbildung durch ein einjähriges Studium im Ausland zu ergänzen, vornehmlich in den USA. Die Mittel in Form von Stipendien werden angeboten. Das "verlorene Jahr", das die Besorgten fürchten, holen Sie leicht wieder ein. Das Berufsleben ist lang. Und manchmal führen solche erweiterten Kenntnisse zu Berufen, die den ängstlich auf heimische Karriere Bedachten verschlossen bleiben wie z.B. ... nun sagen wir, zu dem eines Europabeamten in Brüssel.

I.

Sie werden sich vielleicht über den Titel gewundert haben, unter den ich diese Vorlesung gestellt habe: "product liability versus Produkthaftung in Europa". In den Ländern des common law werden nach alter Tradition die "cases", die "Fälle" mit den Namen der streitenden Parteien bezeichnet. Die erste grosse Entscheidung in Sachen Produkthaftung in den Vereinigten Staaten ist die Rechtssache eines Herrn Mc Phearson gegen den bekannten Autohersteller Buick Company, Mc Phearson v. Buick Motor Cy. aus dem Jahre 1916. Das kleine "v" steht in der schönen Sprache der Juristen aller Welt, dem Latein, deren sich auch die Kollegen jenseits des Kanals und des Atlantik bedienen, obwohl der

Siegeszug des Römischen Rechts an den Gestaden eben dieses Kanals endete, für "versus". Ganz grosse Kenner des common Law sprechen dieses "versus" als "and" aus, Mc Phearson and Buick Motor Cy. Sie stellen damit das Verbindende, nicht das Trennende in den Vordergrund. "Product Liability v./and Produkthaftung in Europa" sehe ich so einmal in der Gegensätzlichkeit, in die dieses Rechtsgebiet durch unterschiedliche Rechtsentwicklung diesseits und jenseits des Atlantik gestellt ist und durch unterschiedliche Bewertung interessierter Kreise gebracht wird - zum anderen aber in der Gemeinsamkeit des Bemühens, das Problem der Haftung für fehlerhafte Produkte zu lösen. Das Trennende - das Einende : quod demonstrandum est, um weiterhin das verehrungswürdige Latein zu benutzen.

II.

1. Ernst Rabel, der Altmeister der Rechtsvergleichung, hat einmal gesagt: "Sich mit fremdem Recht zu beschäftigen ist, als ob man in einen Dschungel eindringt, in dem hinter jedem Baum ein Wilder mit angelegtem Pfeil und Bogen lauert." Wenn ich rechtsvergleichend über "product Liability in the United States" und "Produkthaftung in Europa" spreche, so tue ich dies in dem Bewusstsein der Gefährlichkeit eines solchen Tuns. Ernst Rabel ist aber auch der Mann, der der Rechtsvergleichung, wohl eben deshalb, den richtigen Weg gewiesen hat: es kommt bei der Rechtsvergleichung, hat Rabel gelehrt, nicht darauf an, Rechtsinstitutionen zu vergleichen - das Deliktsrecht, das Kaufrecht, das Recht der Produkthaftung. Da Rechtsinstitutionen auf völlig unterschiedlichen Rechtstraditionen beruhen, führt diese sogenannte "institutionelle

Rechtsvergleichung" zu falschen "Ergebnissen", wenn man - und das ist der Sinn der Rechtsvergleichung - wissen will, was denn in jenem anderen Land rechtens sei. Um das aber herauszufinden, gelte es, den "Fall", das Ereignis des täglichen Lebens, das hier wie dort gleichermaßen eintreten kann, in den Mittelpunkt des Vergleichs zu stellen und zu erforschen, wie er in den miteinander zu vergleichenden Rechten gelöst wird. Diese "funktionelle Rechtsvergleichung" ist die fruchtbarere.

2. Ein junger Mann hat sich ein Fahrrad gekauft. Nach einigen Monaten zufriedenen Gebrauchs stürzt er plötzlich und bricht sich den Arm. Die Fahrradgabel war gebrochen. Gerade an dieser sensiblen Stelle hatte der verarbeitete Stahl eine Materialschwäche, die weder der Hersteller bei der Fabrikation und der Ausgangskontrolle, noch die Händler in der Verteilerkette noch der Erwerber selbst entdeckt hatten, ja entdecken konnten. Der Schaden des jungen Mannes besteht in aufgewendeten Heilungskosten und im Verdienstausfall. Hinzukommt vielleicht ein Schmerzensgeld. Die Kosten der Rechtsverfolgung trägt - so zumindest in Deutschland - die im Rechtsstreit unterliegende Partei. Sie bestimmen sich nach der Höhe des Streitwerts. Die beiden Letzten Feststellungen, obwohl ausserhalb des materiellen Rechts, gehören zum Vergleich, denn sie sind Teil des Ergebnisses.

Das Entscheidende an diesem Fall - und damit an dem Problem der Produkthaftung - ist, dass der Produktfehler praktisch unvermeidbar war. Sicherlich hätten aufwendige und damit teure Kontrollmassnahmen, z.B. Magnetflutung jeden Stücks des zu verarbeitenden Stahls, die Materialschwäche aufgedeckt. Der Fehler war also entdeckbar. Aber

das ist Theorie. Die Furcht vor Verteuerung des Produkts führt - verständlicherweise - dazu, Kontrollmassnahmen während und am Ende der Fabrikation auf das absolut Notwendige zu beschränken.

Damit stellt sich uns Juristen das Problem, wem das Risiko des Einschleichens von Fehlern in der modernen Massenproduktion zuzuordnen ist. Wir leben nicht mehr im biedermeierlichen Zeitalter der Produktion von Einzelstücken per Hand durch den patriarchalisch verantwortungsbewussten Handwerksmeister. Die Notwendigkeit der Befriedigung von stetig steigenden Bedürfnissen immer grösserer Menschenmassen führt zur Massenproduktion, unübersehbar in ihrer Vielfältigkeit. Die Produktion ist dem Menschen aus der Hand genommen und in die Exaktheit des Computers und der von diesem unfehlbar gesteuerten Maschine gelegt. Unfehlbar? Wo Sie hinfassen: Sie erhalten stets die Antwort einer 99,9% perfekten Produktion. Was bleibt, sind 0,1% Restrisiko - ein Begriff der Produkthaftung lange vor Tschernobyl.

Damit ist die Frage der Zuordnung dieses Restrisikos als Folge moderner Industrieproduktion zu einem Problem aller Industriestaaten der Welt geworden. Sie suchen alle eine Lösung.

3. Ehe wir dieser Frage weiter nachgehen, muss ich das Problem der Produkthaftung ein wenig ausweiten.

Wir unterscheiden nämlich drei Fehlerkategorien, den Fabrikationsfehler, den Konstruktionsfehler und den Instruktionsfehler.

Ein Fabrikationsfehler liegt in unserem Fall vor: Ein Einzelstück einer im übrigen fehlerfrei konstruierten Produktions-

serie hat einen Produktfehler. Von einem Konstruktionsfehler sprechen wir, wenn die ganze Produktionsserie in ihrer Konzeption fehlerhaft ist. Sie genügt nicht den Anforderungen an gefahrlosem Gebrauch, den wir als Allgemeinheit von dem Produkt erwarten. Die Gepäcktür eines Grossraumflugzeugs ist so konstruiert, dass sie sich nach aussen öffnet, obwohl der während des Fluges stärkere Druck innerhalb des Flugzeugs an sich das Öffnen einer grösseren Tür in einem engeren Türrahmen, also notwendigerweise nach innen, empfiehlt. Diese physikalischen Bedingungen machen eine absolut sichere Verriegelung der sich nach aussen öffnenden Tür erforderlich. Das ist jedoch nicht der Fall. Die Gepäcktür springt nach dem Start auf. Die Führungsrohre für das Leitwerk des Flugzeugs, die durch den Gepäckraum führen, werden durch den Druckausgleich verbogen. Das Flugzeug wird unlenkbar. Es stürzt ab. 374 Menschen sterben. So geschehen am 3. März 1974: Absturz der DC-10 der "Turkish Airlines" in Ermenonville bei Paris.

Schliesslich der Instruktionsfehler: Das fehlerfrei konzipierte und fabrizierte Produkt kann in der Hand des Unkundigen gefährlich sein. Deshalb ist der Benutzer ausreichend über die in der Natur der Sache liegenden Risiken aufzuklären. "Netzstecker vor Öffnen herausziehen!" stand und steht noch heute auf Rückwänden von Radioapparaten.

4. Lassen Sie uns nun kurz einen Blick auf die Lösungsmöglichkeiten für die Frage werfen, die wir uns gestellt haben, ehe wir "US-product liability" und "europäisches Produkthaftpflichtrecht" konfrontieren, wie es dem "versus" im Titel dieser Vorlesung entspricht.

Wir können sagen:

- a) Da die Risiken moderner Massenproduktion unvermeidbar sind, sind sie Teil des Lebensrisikos. Wer das Risiko unseres jungen Freundes nicht laufen will, fahre nicht Fahrrad. Wer das Risiko eines fehlerhaft konstruierten Flugzeugs fürchtet, fliege nicht. Wer mit technisch komplizierten Produkten nicht umgehen will, meide sie. Da in allen Fällen ein Verschulden des Herstellers an dem Produktfehler in der Regel nicht vorliegt, kommt jeder, der Verschulden zur Haftungsvoraussetzung macht, notwendigerweise zu dieser - nennen wir sie - "klassischen" Lösung.
- b) Oder wir sagen: Da das Risiko ein Risiko der modernen Industriegesellschaft ist, an deren Vorteilen wir alle teilhaben, sollten wir alle als Kollektivität deren Nachteile tragen. Wir übernehmen also den Schaden des Opfers, indem wir es aus der allgemeinen Sozialversicherung entschädigen. Da alle zu den Kosten der Sozialversicherung beitragen, "sozialisieren" wir den Schaden und legen ihn damit auf die Allgemeinheit um.
- c) Dritte und letzte Lösung: Wir legen wiederum den Schaden um, aber nicht auf die Allgemeinheit als solche, sondern auf die - in unserem Eingangsfall - glücklichen ~~9.999~~ Besitzer fehlerfreier Fahrräder der Serie von 10.000 Stück, an denen das russische Roulette des Fabrikationsfehlers vorbeigegangen ist. Die juristische Technik für diese Umlage besteht in der Einführung einer verschuldensunabhängigen Haftung des Herstellers gegenüber dem Geschädigten. Sie ermöglicht die Überwälzung des Schadens zunächst auf den Hersteller, der diesen durch Versicherung, Übernahme der Ver-

sicherungskosten in die allgemeinen Produktionskosten und entsprechende Preisgestaltung auf den genannten Personenkreis aufteilt. Eine verschuldensunabhängige Haftung ist notwendig, weil das Erfordernis des Verschuldens als Barriere gegen die Schadensüberwälzung wirkt. Wegen der Versicherungsbedürftigkeit spricht man von der dritten Lösung als von der "versicherungsrechtlichen".

5. Wie entscheiden nun die europäischen, wie die amerikanischen Rechte den als Vergleichsmoment angenommenen Fall de Lege lata ?

a) Der zunächst liegende Antwortversuch zuerst, das deutsche Recht. Ein Anspruch unseres jungen Mannes aus den bestehenden kaufrechtlichen Beziehungen scheidet aus. Die ädilizischen Rechtsbehelfe geben dem Käufer keinen Ersatz des erlittenen Schadens. Eine Zusicherung von Eigenschaften seitens des Verkäufers liegt nicht vor, damit kommt auch § 463 BGB als Anspruchsgrundlage nicht in Betracht. Andere vertragliche Ansprüche bestehen nicht. "Garantiezusagen" beschränken sich in der Regel auf Reparatur und schliessen stets "weitergehende" Ersatzansprüche aus. Eine Klage gegen den Hersteller aus Delikt, § 823 BGB als den Urheber des Produktfehlers setzt dessen Verschulden, also fahrlässige Verursachung voraus. Nach der klassischen Beweislastverteilung hat der Kläger das Vorliegen der Anspruchsvoraussetzungen zu beweisen, also auch die Fahrlässigkeit des Herstellers. Hier hat jedoch der BGH 1968 rechtsschöpferisch eingegriffen, indem er - erlauben Sie mir von nun an solche Spiegelungen - unabhängig vom Gesetzgeber ein "precedent", eine

"Leitentscheidung" schuf, auf der er in den folgenden Jahren ein "case law" aufbaute: In der sog. "Hühnerpest"-Entscheidung entband er den Kläger in einer Situation ähnlich unserem Fall von der Beweislast - und damit von dem Nachteil der Nichtbeweisbarkeit, also dem Verlust des Prozesses - und legte beides dem Hersteller auf: In dessen Bereich liege unbestritten die Fehlerquelle. Es sei unzumutbar, sagte der BGH, dass ein gegenüber dem Herstellerunternehmen Aussenstehender den Beweis für etwas - Fahrlässigkeit in der Herstellung - erbringen solle, das er nicht erbringen könne. Daher habe sich der Hersteller von vermutetem Verschulden zu entlasten. Verkennen Sie die Tragweite dieser Entscheidung nicht: Jeder Jurist weiss, dass derjenige, der die Beweislast trägt, in der Praxis den Prozess verloren hat. Seit 1968 hat der BGH die Anforderungen an diesen Entlastungsbeweis Jahr für Jahr schrittweise verschärft, so dass wir in Deutschland einer verschuldensunabhängigen Haftung sehr nahe gekommen sind.

Wie umwälzend die "Hühnerpest"-Entscheidung in der Tat war, zeigt ein Rückblick auf ein Urteil desselben Gerichts zwölf Jahre zuvor, also 1956, als der BGH eben den von mir als Vergleichsobjekt angeführten "Gabelbruch"-Fall zu entscheiden hatte. 1956 erklärte das höchste deutsche Gericht: Es handele sich allenfalls um einen Fehler in der Massenproduktion, nicht um einen Akt persönlicher Verantwortung. Ein Verschulden des Herstellers scheidet damit aus. "Wie die Lebenserfahrung zeigt", fährt der BGH wörtlich fort, "gehört es zur Natur des industriellen Betriebes, dass gelegentlich technische Fehlleistungen in der Fabrikation

nicht ausschliessbar sind und auch nicht mit absoluter Sicherheit bei der Abnahme ausgeschaltet werden können", und wies die Klage ab. Die unscheinbare Veränderung einer technischen Prozessregel des Jahres 1968 bedeutet in Wahrheit eine völlige Abkehr von der materiellrechtlichen Lösung des Jahres 1956. Es liegt hierin der Übergang von der oben beschriebenen Lösung 1 zur Lösung 3.

- b) Die übrigen europäischen Rechte können wir kurz behandeln. Wie Sie wissen, unterscheiden wir zwischen den romanischen und den deutschen Rechten, beide Gruppen mit kodifiziertem Zivilrecht, den europäischen "common-law"-Ländern Grossbritannien und Irland und den nordischen Rechten in einer Zwischenstellung. Die romanischen und deutschen Rechte kennen alle die ädilizischen Rechtsbehelfe, allerdings mit einem bedeutsamen Unterschied: Der französische Code Civil verpflichtet den Verkäufer, der den Sachfehler kannte (und dem Käufer nicht mitteilte), zu Schadensersatz, Art. 1645. Während nun die übrigen romanischen Rechte, also Italien, Spanien (mit Ausnahme eines neuen Verbraucherschutzgesetzes von 1984 als Folge der Rapsölkatastrophe), Portugal, Niederlande, aber auch die deutschen Rechte Österreich, die Schweiz und Griechenland (als deutsches Tochterrecht) bei dem klassischen Verschuldensprinzip mit klassischer Beweislastverteilung - damit bei unserer Lösung 1 - verharren, hat die französische Rechtsprechung - und in ihrem Gefolg die belgische und die luxemburgische - durch Übernahme der werkvertraglichen Regel "peritus spondet artem suam" ins Kaufrecht den gewerbmässigen Verkäufer, gleichgültig, ob Händler oder Hersteller, dem bösgläubigen gleichgestellt, der den Sach-

fehler kannte, und diesen zu Schadensersatz verurteilt. Wer Produzieren und Verkaufen zu seinem Gewerbe macht, schuldet seine Kunstfertigkeit. Die damit begründete Vermutung des Produktfehlers wird Mitte der 20er Jahre unwiderlegbar. Damit haben die Gerichte der genannten drei Staaten allein durch extensive Auslegung ihrer Gesetzbücher rechtsschöpferisch die Lösung 3 eingeführt - unwiderlegbar vermutetes Verschulden ist de facto verschuldensunabhängige Haftung.

Ein deliktsrechtlicher Anspruch setzt in allen romanischen und deutschen Rechten nach wie vor nachzuweisendes Verschulden voraus. In den Niederlanden und Österreich hat sich eine Beweiserleichterung zugunsten des Geschädigten herausgebildet. In der Schweiz scheint ein Urteil des Bundesgerichts vom 9.10.1934 einen Umbruch gebracht zu haben.

In Grossbritannien hat der Sales of Goods Act 1892 eine verschuldensunabhängige "implied warranty" des Verkäufers für die "merchantability" seiner Ware statuiert: Ein königlich-britischer Kaufmann verkauft keine unveräusserliche fehlerhafte Ware. Der deliktsrechtliche Anspruch verlangt wiederum nachzuweisendes Verschulden. Dieser Nachweis wird allerdings durch die Beweisregel des "res ipsa loquitur", "die Umstände sprechen für sich", gemildert.

In Skandinavien gilt ebenfalls das Verschuldensprinzip im Kauf- wie im Deliktsrecht. Die in ihrer Rechtsfindung recht freien Richter gewähren jedoch Beweiserleichterungen.

Der Vollständigkeit halber noch eine Ergänzung: Nach der "Contergan"-Katastrophe 1962/63 - Ihnen sind sicher

Kommilitonen ohne Arme begegnet - erliess der Bundestag 1976 ein Gesetz zur Neuregelung der Herstellung und des Vertriebs von pharmazeutischen Produkten, das Arzneimittelgesetz. Kapitel 16 sieht eine Gefährdungshaftung des Herstellers vor, die 30 Jahre gilt, aber der Höhe nach global mit 200 Millionen DM und im Einzelfall mit einer halben Million DM beschränkt ist. Das Gesetz ist seit dem 1.1.1978 in Kraft. Es war die erste gesetzliche Regelung der Produkthaftung in Europa.

- c) Ziehen wir ein Fazit: In Europa hätte unser Kläger sicherlich Erfolg in Frankreich, Belgien und Luxemburg, sehr wahrscheinlich in Deutschland, Grossbritannien, den Niederlanden und neuerdings in Spanien, wahrscheinlich in den skandinavischen Ländern und Österreich, vielleicht jetzt auch in der Schweiz. Alle diese Länder haben die Lösung 3 verwirklicht oder sind auf dem Wege zu ihr. Er hätte keinen Erfolg in Italien, Griechenland und Portugal. In diesen Ländern gilt also die Lösung 1. Die kollektivistische Lösung 2 gibt es nur in abgeschwächter Form in Schweden und nur für Arzneimittel.
6. a) Wie würde der Fall in Amerika entschieden? Die Frage so zu stellen, weist den Unkundigen aus. Wo in Amerika? Es gibt 50 Staaten und den District of Columbia - das macht 51 "jurisdictions", "Gesetzeshoheiten", 51 verschiedene Rechte - ich betone verschiedene. Die Souveränität der Einzelstaaten ist nur durch ihre Einbeziehung in die Föderation beschränkt. Privatrecht gehört grundsätzlich nicht zur Bundeszuständigkeit. Abgemildert wird die Verschiedenheit allerdings durch zwei Umstände: Zwar gibt es kein "federal common law", wie der Supreme
-

Court 1938 in Erie Railroad v. Tompkins entschied. Aber das "common law" der Einzelstaaten ist eben gemeinsames Erbe und gilt, solange kein Gesetz erlassen ist. Zum anderen spricht man in allen Fünfzig Staaten englisch und hat damit eine einheitliche Rechtssprache und Rechtsterminologie - etwas, was in Europa bitter fehlt. Grenzüberschreitende Rechtsvereinheitlichungsbemühungen gilt es auch in den USA. Das herausragende Beispiel ist der "Uniform Commercial Code". Daneben gibt es enzyklopädische Bemühungen zu sammeln, aufzubewahren und weiterzugeben, was sich lebendig als Recht entwickelt hat. Aufgrund solcher privater Initiativen hat die American Law Association das "Restatement of the law" geschaffen, eine grossartige Sammlung des Gemeinrechts, formuliert in - wir würden sagen - "Leitsätzen". Vom Leitsatz zum Gesetzesparaphen ist es nur ein halber Schritt.

- b) Gehen wir nach Kalifornien mit unserem Fall, in den nota bene 7. grössten Industriestaat der Welt. Wie in Grossbritannien - und aus dieser Tradition übernommen - könnte ein kaufrechtlicher Anspruch gegen den Verkäufer aus ausdrücklicher "express" oder stillschweigender "implied" Garantiezusage, "warranty", in Frage kommen. Diese Garantiezusage bezieht sich jedoch auf die Umlauffähigkeit der verkauften Ware, nicht auf die Sicherheit des Sachbenutzers. Zum anderen scheint es fraglich, ob in einem Fall wie dem unsrigen ein Verpflichtungswille des Verkäufers anzunehmen ist.

Ein Anspruch gegen den Hersteller wäre aus "negligence", deliktsrechtliche Anspruchsgrundlage, nicht Schuldform, gegeben, die allerdings Verschulden voraussetzt. Die lange Zeit auftretende Schwierigkeit, dass die für einen

Anspruch erforderliche Verletzung einer "duty to take care" wegen der "privity of contract" nur innerhalb bestehender Vertragsverhältnisse gelte, wurde bereits 1916 von Justice Cardozo in der anfangs zitierten New Yorker Entscheidung *Mc Phearson v. Buick Co.* ausgeräumt: Die "duty to take care" gilt gegenüber jedermann. Bleibt die Verschuldensfrage.

Angesichts der beschriebenen Problematik moderner Produkthaftpflichtfälle entschied 1962 Chief Justice Traynor den Fall *Greenman v. Yuba Co.* im Supreme Court of California: Nein, nicht "implied warranty", auch nicht "tort liability based on fault", seien die richtigen Kriterien zur Lösung der Problematik. Diese könne nur in einer "strict liability in torts" des Herstellers gegenüber dem Geschädigten gefunden werden. Voraussetzung sei allerdings die Schadensverursachung durch ein fehlerhaftes Produkt. Ein Produkt sei dann fehlerhaft, wenn es, wie in sect. 402A des erwähnten Restatement of the Law - "On Torts" niedergelegt, "unreasonably dangerous", "in unvernünftiger Weise gefährlich" sei - eine reine Wertungsfrage in der Hand des Richters. Diese bahnbrechende Entscheidung, weitergehend als das "Hühnerpest"-Urteil des BGH sechs Jahre später, von der überwiegenden Mehrzahl der übrigen Staaten übernommen, hat in Amerika die Lösung 3 eingeführt.

- c) Unser junger Mann bekommt also seinen Schaden in Kalifornien ersetzt. Seinen Schaden? Wir haben diesen abstrakt genannt, nicht beziffert. Beziffern wir ihn in Deutschland, so wird das Landgericht, sagen wir, 5.000 DM Heilungskosten und Verdienstausfall zuerkennen, falls erstere nicht überhaupt durch die Krankenversicherung und letztere

durch den Arbeitgeber oder die Berufsgenossenschaft getragen wird. Schmerzensgeld ? 750,- DM, wenn überhaupt.

In Kalifornien ? Zunächst entscheiden dort nicht Berufsrichter den Fall, sondern Geschworenengerichte "jury trials", Laienrichter. Laien sind zu beeindrucken. Als klägerischer Anwalt tut man dies mit allen Mitteln, die ein spektakulärer Fall bietet. Man kann so die Schadensersatzsumme, den "award", nach oben drücken. Sie werden gleich sehen, warum der Anwalt das tut. Sodann würde unser Kläger über 2.500 \$ (den Gegenwert von 5.000 DM) nur lächeln. Er kann mit dem Zehnfachen, 25.000 \$ rechnen. "Awards" in "civil law compensation" liegen in den USA ganz allgemein sehr viel höher. Das hängt damit zusammen, dass das sog. "Netz der sozialen Sicherheit" nicht so dicht geknüpft ist wie in Europa. Medizinische Versorgung ist teuer. Unser junger Mann riskiert, durch den Unfall seinen "job" zu verlieren. Das völlig andere soziale Umfeld mag zu einem gewissen Teil den höheren Schadensersatz rechtfertigen. Hinzukommt, dass wohl die Lebensqualität in den USA höher veranschlagt wird. Führt ein Produktfehler zu Blindheit, beträgt der Schadensersatz in der Regel mindestens eine Million Dollar.

Schmerzensgeld ? "pain and suffering" wird gewährt, in - für unser Verständnis - entsprechend überhöhtem Mass.

In manchen Fällen - allerdings nicht in unserem - kommt ein weiteres Moment hinzu: Die amerikanischen Rechte geben dem Richter die Möglichkeit, dem Beklagten neben dem Ersatz des reinen Schadens, "compensatory damages", noch sog. "punitive damages" aufzuerlegen, um ihn sozu-

sagen einen Denkkzettel zu verpassen. Das für unser Verständnis Merkwürdige ist, dass diese Geldleistung trotz ihres ausgesprochenen Strafcharakters in die Tasche des Geschädigten fließt. "Punitive damages" sind britisches Erbe. Während sie in Grossbritannien jedoch nur bei böswillig vorsätzlichem Handeln - wir würden an § 826 BGB denken - gewährt werden, haben die amerikanischen Richter ihre Anwendung stark ausgeweitet.

Sie werden sagen: Na schön, ein paar Dollar mehr - wozu die Worte? In einem 1976 entschiedenen kalifornischen Fall sprach das Gericht 69.000 \$ compensatory damages und - 10 Millionen \$ punitive damages zu. Das sind die Dimensionen! Und die Fälle sind nicht vereinzelt. Der bisherige Höhepunkt dieser "Rechtsprechung": Ein 16jähriger "hitchhiker" liess sich von einer jungen Frau in deren Ford "Pinto" mitnehmen. An der nächsten Kreuzung hielt die Fahrerin brav bei "rot". Da kam mit grosser Geschwindigkeit ein anderer Wagen herangebraust, bremste zu spät und fuhr auf den Ford "Pinto" auf. Der Ford stand sofort in Flammen. Die junge Frau verbrannte. Der Anhalter konnte sich nur mit schweren Verbrennungen retten. Er verklagte Ford mit der Behauptung, das Auto habe einen Konstruktionsfehler. Der Benzintank befände sich unter dem Kofferraum anstatt besser geschützt vor der Hinterachse unter den Rücksitzen. Zudem müssten bei jedem Auffahrunfall die Schrauben zur Befestigung des Kraftfahrzeug-Kennzeichens wie Zündnadeln wirken - was der Unfall ja gezeigt habe. Zur Stützung seiner Klage legte der Anwalt des Klägers den Aktenvermerk einer Besprechung des Vorstands der Ford-Werke vor, aus dem sich ergab, dass die Geschäftsleitung sich der Gefährdung von Benutzern dieses Wagen-

typs sehr wohl bewusst war. Es ging aber aus dieser Notiz auch folgende Überlegung hervor: Das Anhalten der (zur Zeit der Besprechung bereits laufenden) Produktion und das Umrüsten würde 325 Mio. \$ kosten; die Höhe aller möglichen Schadensersatzleistungen für geschätzte 200 Unfälle würde demgegenüber etwa bei 200 Millionen \$ liegen - macht in genauer kaufmännischer Kalkulation eine Ersparnis von 125 Mio. \$. Der Vorstand von Ford entschied sich für die Ersparnis. Das Gericht sprach dem Kläger drei Millionen Dollar Schadensersatz und - 125 Millionen Dollar "punitive damages" zu. Wenn dieses Urteil in zweiter Instanz hinsichtlich der 125 Mio. \$ "punitive damages" auch keinen Bestand hatte, so doch nur deswegen, weil nicht dem ersten Kläger - es waren noch 60 weitere Fälle mit gleichem Sachverhalt anhängig - der volle Betrag der von Ford "eingesparten" Millionen zuerkannt werden konnte. Er bekam "nur" zwei Millionen.

- d) Ich bin mit meinem Vergleich noch nicht am Ende. Ein letzter Punkt: Ich sagte, der deutsche Anwalt des Klägers erhält in unserem Fall als siegende Partei seine Gebühren vom Prozessgegner. Wie hoch diese sind, können Sie in der Bundesrechtsanwaltsordnung anhand des Streitwertes ablesen. Dasselbe gilt mehr oder minder in den anderen europäischen Ländern. Der amerikanische Kollege hat es besser: Er verlangt - und darf es tun - "contingent fees", "Erfolgshonorar", frei vereinbart auf folgender Basis, die für den Geschädigten gar nicht ungünstig ist: "Verlieren wir den Prozess, zahlen Sie nichts. Auslagen trage ich. Gewinnen wir, erhalte ich 35 % der Schadensersatzsumme als Honorar". 35 % von 25.000 \$ im Durchschnittsfall sind wenig,

35 % von 128 Mio im "Ford-Pinto-Fall" 44,8 Mio, ein wahrhaft königliches Honorar! Sie verstehen jetzt das Interesse des klägerischen Anwalts, die Schadensersatzsumme so hoch wie möglich zu treiben. "Come and bring me your defective product, we make a fortune together", habe ich als Werbeanzeige gesehen. Im Übrigen: Nahtlos hierzu passt die Äusserung von Anwälten auf einem grossen Produkthaftpflicht-Kongress, dass man unter 50.000 \$ keinen Fall annähme. Unser Freund mit seinem bescheidenen Armbruch hätte wohl Schwierigkeiten, einen Anwalt zu finden, der seine Sache durchbringt. Es lohnt sich nicht.....

e) Halten wir als Ergebnis fest:

aa) Das materielle Recht der Produkthaftung in der überwiegenden Mehrzahl der Vereinigten Staaten und in den führenden europäischen Industriestaaten hat sich in den letzten zwanzig Jahren sehr ähnlich entwickelt, von einer Verschuldenshaftung weg zu einer verschuldensunabhängigen Haftung des Herstellers für Produktfehler, die die verwendete Sache "unreasonable dangerous" machen oder, was dasselbe ist, nicht hinreichende Sicherheit für Leben, Gesundheit und eigene Habe bieten. In Amerika und Deutschland wird diese Haftung als deliktsrechtliche Haftung angesehen; in Frankreich, Belgien und Luxemburg basiert sie auf kaufrechtlichen Vorschriften. In jedem Fall gilt die Lösung 3. Die anderen europäischen Rechte entwickeln sich in dieselbe Richtung: Ich denke an die skandinavischen Länder, Österreich, die Schweiz und Spanien. Noch keine Bewegung ist in Italien, Griechenland und Portugal zu sehen.

bb) Unterschiedlich zwischen Amerika und Europa sind die prozessrechtlichen Vorschriften: In den USA entscheiden Geschworenengerichte, die hohe Schadensersatzsummen zuzuerkennen geneigt sind - in Europa mit Ausnahme Irlands Berufsrichter. Das Niveau zuerkannten Schadensersatzes liegt hier viel niedriger. In den USA gibt es zusätzlich weitere Geldleistungen, in Europa nicht. Die grosse versicherungstechnische Schwierigkeit hier liegt in dem Umstand, dass diese zusätzlichen Geldleistungen nicht berechenbar sind. 5 Millionen Dollar "punitive damages", 10, 20, 50 ? Wer weiss. Anwaltsgebühren werden aus einer Beteiligung am Schadensersatz beglichen. Ich möchte im übrigen betonen, dass die unter 5 c) genannten prozessrechtlichen Gegenbenheiten sich keineswegs auf die Produkthaftung beschränken. Sie gelten ebenso für die ebenfalls aktuellen Rechtsgebiete der "medical malpractice", der Haftung für "ärztliche Kunstfehler", oder für "road accidents", "Strassenverkehrsunfälle". In der Wertung der Bemühungen um eine "law reform" für die Produkthaftpflicht werde ich darauf zurückkommen. Ich will nur, dass Sie dies bereits jetzt ganz klar sehen.

7. Sie werden nach diesen Ausführungen verstehen, dass man in Amerika von einer "product liability crisis" spricht. Die Krise ist in der Mitte der 70er Jahre entstanden, als man sozusagen die sich bietenden Profit Chancen witterte. Die Zahl der Prozesse stieg rasch, mit ihnen die Höhe der Schadensersatzsummen. Die Krise hängt eng mit den Versicherungsgesellschaften zusammen, die sich - völlig zu recht - nicht in der Lage sehen, dieses "Produktionsrisiko" zu versichern. Unter "Produktionsrisiko" verstehe ich nicht den Kern des Problems, das nicht vermeid-

bare Restrisiko eines Fabrikationsfehlers oder einer als unzureichend anzusehenden Konstruktion, sondern im wirtschaftlichen Sinn : was kostet es letztendlich ? Die Versicherungsgesellschaften waren auf die Entwicklung nicht vorbereitet. Versicherungsschutz wurde zu viel zu niedrigen Prämien gewährt. 1984 sind Verluste von 3,8 Milliarden \$ entstanden. Heute ist - völlig folgerichtigerweise - die gegenteilige Haltung vorherrschend : Es werden von den Versicherungsgesellschaften Prämien bei eingeschränkter Deckung verlangt, die sich nicht am Markt orientieren, sondern nicht nur prohibitiv wirken, vielmehr prohibitiv wirken sollen. Das Schlimmste aber ist die Unkalkulierbarkeit der Schadenshöhe, die ich erwähnte : Körperschäden, Verdienstausfall, Sachschäden, auch Schmerzensgeld sind kalkulierbar - "punitive damages" nicht. Unkalkulierbarkeit der möglichen Leistungsverpflichtung ist aber das Schlimmste, was Versicherern passieren kann. Die Folge ist, dass Unternehmen keinen Versicherungsschutz finden. Sie bleiben unversichert und gehen damit ein grosses Unternehmensrisiko ein, das, wenn es sich realisiert, selbst mittlere Unternehmen in den Ruin treiben kann.

Sie werden ferner verstehen, dass uns diese Situation in Europa sehr beunruhigt, denn die europäischen Exporte in die Vereinigten Staaten leiden hierunter. Ein deutscher Versicherer sagte mir: Ich versichere ein mittelgrosses deutsches Unternehmen. Es stellt 100 Einheiten einer bestimmten Ware her. 90 Einheiten gehen auf den deutschen Markt, 10 in die USA. Von der Versicherungsprämie für die 100 Einheiten brauche ich 90 % für die 10 Einheiten Export nach Amerika und nur 10 % für die 90 Einheiten

in Deutschland. Die deutschen Verwender der 90 Einheiten - Sie und ich also - zahlen damit wirtschaftlich die hohen Schadensersatzsummen einschliesslich der "punitive damages" und der "contingent fees" in den USA, von denen, nebenbei bemerkt, der amerikanische Staat, sofern der Anwalt steuerehrlich ist, sich wiederum durch die Steuer mindestens ein Drittel nimmt.

III.

1. Wenn man eine Krise hat, sieht man nach Lösungen zu deren Überwindung. Da es sich um eine Krise handelt, die durch Rechtsregeln hervorgerufen ist, ruft man nach Rechtsreform. Dies ist das Problem in Amerika.

Wir in Europa haben ein anderes Problem. In der Europäischen Gemeinschaft haben wir den Auftrag, erteilt durch den EWG-Vertrag, durch Rechtsunterschiede verursachte Behinderungen des Aufbaus und des Funktionierens des Gemeinsamen Marktes zu beseitigen. Wir sollen die Rechtsunterschiede durch Rechtsangleichung so weit ausgleichen, dass sie nicht mehr stören. Das befiehlt uns Art. 100 EWGV. Rechtsinstrument hierzu ist die sog. "Richtlinie", eine Anordnung des EG-Ministerrats, einstimmig zu fassen, an alle Mitgliedstaaten gerichtet, ihr Recht in dem Masse zu ändern, in dem es nicht mit dem vereinbarten Inhalt der Richtlinie übereinstimmt. Die Richtlinie führt also notwendigerweise in den verschiedenen Mitgliedstaaten zu mehr oder minder Rechtsreform. Denn nur in den seltensten Fällen und dann nur für ein, zwei Staaten entspricht das in der Richtlinie niedergelegte Gemeinschaftsrecht einzelstaatlichem Recht.

Damit befinden wir uns in Europa und in Amerika in einer gewissermassen vergleichbaren Lage. Das gemeinsame Moment

- unser "versus" ist als "and" zu lesen -, das diesen Vergleich erlaubt, ist, dass erstens das geltende Recht anders werden soll als bisher und zweitens, dass dieses neue Recht überall in dem Bundesstaat USA und in der Staatengemeinschaft der EG möglichst gleich sein soll. Ferner: Hier wie dort gibt es den interessenbezogenen Gegensatz, den wir etwas verkürzt mit "Industrie-Interessen" und "Verbraucherinteressen" kennzeichnen. Dass diese in sich gegensätzlichen Interessen beiderseits des Atlantiks gleichgelagert sind, liegt auf der Hand. Allerdings ist ebenso deutlich, dass die Verknüpfung der gleichgelagerten Interessen auf Seiten der Industrie zwischen Europa und Amerika enger ist als auf Seiten der Verbraucher. Ich bezweifle, dass der amerikanische Verbraucherschützer Nader die deutsche "Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände" auch nur dem Namen nach kennt, während ich aus eigener Erfahrung weiss, wie hüben und drüben brüderlich und Hand in Hand am selben Strang gezogen wird. Dieser Umstand - wer verfügt über mehr Mittel, die Industrie oder die Verbraucher ? - führt dazu, dass in der nun hin und her wogenden rechtspolitischen Auseinandersetzung - ich komme auf mein "versus" im ursprünglichen Sinne zurück - die Argumente für und gegen beide Initiativen, für die amerikanische "law reform" und gegen die europäischen Rechtsangleichungsbemühungen, ausgetauscht werden, ohne Rücksicht darauf, ob sie überhaupt austauschbar sind. Ich gehe hierauf gleich ein, möchte Ihnen jedoch zunächst kurz die Initiativen in Amerika und Europa beschreiben.

2. a) In der Wahlkampagne 1976 bot eine Mittelstandsvereinigung in Staaten des Mittelwestens dem seinerzeit amtierenden Präsidenten Ford an, ihn bei seinen Be-

mühungen zur Wiederwahl finanziell zu unterstützen, wenn er zusage, als Präsident ein Gesetz zur Regelung der Produkthaftung zu verwirklichen, natürlich mit einem Inhalt, der dem Interesse des Mittelstands entspreche. Zur Vorbereitung dieses Gesetzes berief Ford noch vor der Wahl eine interministerielle Arbeitsgruppe unter Vorsitz von Professor Victor Schwartz ins Leben, die ihre Arbeit mit der Sammlung des geltenden Rechts - 12 Aktenordner -, der Beschreibung der wirtschaftlichen Schwierigkeiten - 4 Aktenordner - und der Erörterung der sich stellenden Versicherungsprobleme - 3 Aktenordner, insgesamt 19 in meinem Büro in Brüssel - begann. Ford verlor die Wahl, Carter wurde Präsident. Den Demokraten lag nichts an einem neuen Gesetz. Die Arbeit des interministeriellen Ausschusses, der "Interagency Task Force", mündete 1979 nicht in einem Gesetz, sondern in einem "Model Act", einem Modellgesetz, "the Uniform Product Liability Act". Ein Modellgesetz ist ein Angebot an die einzelstaatlichen Gesetzgeber, den von Sachverständigen ausgearbeiteten Text ganz oder teilweise als Gesetz einzuführen - ein nicht unübliches Instrument der Rechtsvereinheitlichung mit dem Vorteil der Unverbindlichkeit. Der "Uniform Product Liability Act" übernahm die von Lorenz vorgenommene Unterscheidung nach Fehlerkategorien - Prof. Victor Schwartz .. hatte diese Unterscheidung auf den in Deutschland veranstalteten Produkthaftpflichtkongressen kennengelernt -, aber unterschiedliche Rechtsfolgen je nach Fehlerkategorie geknüpft: Die "strict liability in torts" sollte auf Fabrikationsfehler beschränkt werden. Für Konstruktions- und Instruktionsfehler sollte nur bei Verschulden haftet werden, allerdings unter

Einbeziehung aller an Produktion und Vertrieb beteiligten Personen, vom Designer über den Konstrukteur, den Hersteller, den Grosshändler bis zum letzten Kleinhändler. Dabei sollten alle Anspruchsmöglichkeiten einschliesslich der implied-warranty-Klage in einen Anspruch verschmolzen werden. Eine Haftungsbeschränkung der Höhe nach war nicht vorgesehen. Die Verjährung sollte höchstens zehn Jahre betragen, im Regelfall jedoch der "useful safe life" des Produkts, also der "gewöhnlichen sicheren Verwendungsdauer", entsprechen. Kein Wort über "jury trial", Höhe des Schadensersatzes, "contingent fees". Die "punitive damages" sollten, auf ihren Ursprung, "the reckless disregard for the safety of product users", "die gewissenlose Missachtung der Sicherheit aller Verwender von Produkten" zurückgeführt werden.

Die Staaten, die teilweise kurze Gesetze, meistens beschränkt auf die Einführung einer verkürzten Verjährungsfrist erlassen hatten, machten fast keinen Gebrauch von diesem Angebot. 1981 wechselte der Präsident und die Senatsmehrheit. Der republikanische Senator Kasten, ebenfalls aus dem Mittelwesten, legte im selben Jahr im Senat den Entwurf eines Bundesgesetzes vor, das inhaltlich weitgehend dem Modellgesetz entsprach, jedoch auch für die Fabrikationsfehler die Verschuldenshaftung vorsah.

- b) Kundige unter Ihnen werden die Ohren gespitzt haben: Bundesgesetz ? "Federal Act" ? Ist der Bund denn zuständig, zuständig für Zivilrecht ? Die Abgrenzung der Zuständigkeiten zwischen Bund und Einzelstaat wird in allen Bundesstaaten durch die Bundesverfassung festgelegt.
-

Diese sieht in der Bundesrepublik der Vereinigten Staaten von Amerika vor, dass die Regelung des "interstate commerce" dem Bund zusteht. Wer in Amerika war, kennt die berühmte "US 66", den "highway", der die Ost- mit der Westküste verbindet. "Highways" liegen in der Zuständigkeit des Bundes - "interstate commerce". Emission und Handel mit Wertpapieren, die über die Grenzen eines Staates hinaus gehandelt werden - "interstate commerce", daher der berühmte Federal Securities Act und hierauf basierend die Federal Securities Regulations der Federal Securities Commission, einer Federal Agency. "Product Liability" ? Ein Grundproblem des Zivil-, schärfer des Deliktsrechts ? Ich habe in meinen Akten einen Vermerk mit dem Briefkopf "The White House - Washington", datiert vom 15.7.1982. mit folgendem Inhalt: "Auf der Kabinettsitzung vom heutigen Tag wurde hinsichtlich der Produkthaftung unter den Anwesenden unter Zustimmung des Präsidenten Einverständnis darüber erzielt, dass die "administration", - also der Regierungsapparat würden wir sagen - grundsätzlich der Verabschiedung eines Bundesgesetzes mit einheitlichen "standards" zur Regelung der Produkthaftung zustimmt". Nun, eine Verfassungsfrage... Ich habe meine Zweifel, ob der Präsident diese entscheiden kann. Sich auf den Standpunkt stellen, dass die "interstate commerce clause" hier anwendbar sei, kann er selbstverständlich.

Da - wie in Deutschland - eingebrachte Gesetzesentwürfe verfallen, wenn die gesetzgeberischen Gremien neu gewählt werden, so dass sie nach der Wahl neu eingebracht werden müssen, gab es bisher zwei "Kasten-

Bills", jedoch noch keinen "Kasten Act". Im Sommer vergangenen Jahres lehnte der zuständige Senatsausschuss die Vorlage der letzten Bill an das Plenum mit 8:8 bei einer Stimmenthaltung ab.

- c) Nun, man liess nicht locker. Ich möchte Sie mit Details der seit Herbst vergangenen Jahres vorgelegten Gesetzesentwürfe weder langweilen noch irritieren. Ich kenne allmählich die Namen aller republikanischen Senatoren aus dem Mittelwesten: "Federal Product Liability Reform Bill", Senator Danforth, Montana, "Litigation Abuse Reform Bill", Senator Mc Connell, Kentucky, Ergänzungsentwurf von Senator Kasten, Wisconsin. Verbesserter Entwurf der Entwürfe Danforth vom 14. August 1986.... Letzterer wurde vor vier Wochen zurückgezogen. Da die übrigen nun nach der Neuwahl des Senats am 4. November 1986 alle verfallen sind, müssten sie alle neu eingebracht werden, wenn sie weiter verfolgt werden sollen. Die Aussicht auf eine Verabschiedung der Entwürfe ist jedoch bei einer Mehrheit der Demokraten im Senat und dem Umstand, dass diese alle Ausschussvorsitzenden stellen, gering geworden.

Wichtig ist mir Folgendes: Während die verschiedenen "Kasten Bills" die Lösung der "product liability crisis" dort suchen, wo sie nicht liegt, nämlich in einer überwiegenden Rückkehr von der "strict liability in torts" zur Verschuldenshaftung, also von der richtigen Lösung 3 zur ungerechten Lösung 1, fasste die "Litigation Abuse Reform Bill" von Senator Mc Connell das Problem richtig an: Für alle Haftungsbereiche, also auch für die Produkthaftung, aber nicht nur für sie, schlägt sie vor - Begrenzung des Nichtvermögensschadens auf 100.000 \$

- Anrechnung bereits anderweitig erhaltener Schadensersatzleistungen
- Abführung der "punitive damages" in die Staatskasse und
- Festlegung der Erfolgshonorare der Anwälte, degressiv gestaffelt von 35 % bis 20 %.

Für unglücklich halte ich demgegenüber den Ansatz der Danforth Bill, die ein beschleunigtes aussergerichtliches Vergleichsverfahren einführen will, das zu einer automatischen, der Höhe nach beschränkten Entschädigung führt, falls auf das Erheben einer Klage verzichtet wird. Es soll auf Produkthaftpflichtanspruch beschränkt bleiben. Um Anspruchsteller und Hersteller mehr oder minder sanft auf diesen Weg zu zwingen, wird der Hersteller mit einer Erhöhung von 25 % der gerichtlich zuerkannten Schadensersatzleistung bedacht, wenn der Hersteller den Vergleich ablehnt und den nun folgenden Prozess verliert. Lehnt demgegenüber der Antragsteller das ihm gemachte Angebot ab, obsiegt jedoch, so soll er nur Ersatz seines konkret bezifferbaren Schadens, höchstens 250.000 \$ immateriellen Schadens und keine "punitive damages" erhalten.

Zu meinem grossen Erstaunen wird dieses Vergleichsverfahren in Nähe des Zwangs "no-fault"-system genannt - mit der gleichen Bezeichnung wie das kollektivistische Entschädigungssystem, die Lösung Nr. 2, das in Neuseeland gilt und dort so heisst. "With all respect" - das sagen die Angelsachsen immer, wenn ein aggressives Wort folgt -, ich halte das für eine Lösung, die dem Land schlecht ansteht, das für sein Eintreten für die Freiheit berühmt wurde und ist.

3. Zurück nach Europa: Anfang der 70iger ergriff die Kommission der Europäischen Gemeinschaften die Initiative zur Harmonisierung des Rechts der Produkthaftung in der EG. 1976 legte sie dem Rat einen Richtlinien-Entwurf vor, der nach langjährigen Debatten im Europäischen Parlament und im Rat am 25. Juli 1985 verabschiedet wurde. Ebenfalls Anfang der 70iger erörterte der Europarat in Strassburg dieses Thema und legte im Januar 1977 ein internationales Übereinkommen zur Zeichnung auf. Dieses Übereinkommen ist bisher lediglich von Frankreich, Belgien und Luxemburg sowie von Österreich gezeichnet, von keinem Staat jedoch ratifiziert worden.

Die EG-Richtlinie, die am 25. Juli 1985 vom Minister-rat erlassen worden ist, sieht als gemeinschaftliche Regelung aller zwölf EG-Mitgliedstaaten die Einführung einer verschuldensunabhängigen, grundsätzlich unbeschränkten Haftung des Herstellers auf zehn Jahre für die durch den Fehler seines Produkts verursachten Körperschäden und Beschädigungen privat genutzter Sachen vor. Der Produktfehler ist als Mangel an von der Allgemeinheit berechtigterweise zu erwartender Sicherheit definiert. Für Schäden, die durch von Anfang an vorhandene, aber wegen unzureichenden Standes von Wissenschaft und Technik für jedermann unentdeckbare Produktfehler verursacht worden sind, - so werden die sog. "Entwicklungsrisiken" definiert - haftet der Hersteller nicht, wenn er diese objektive Unmöglichkeit beweisen kann. Es steht den Mitgliedstaaten frei, die verschuldensunabhängige Haftung der Höhe nach global mit nicht weniger als 160 Millionen DM zu begrenzen und die Haftung für die sog. "Entwicklungsrisiken" auszuschliessen. In zehn, nunmehr neun Jahren

entscheidet der Rat über die Aufhebung beider Optionen, so dass von 1995 an in der EG eine unbeschränkte Haftung einschliesslich für "Entwicklungsrisiken" gilt. Als Gemeinschaftsrecht unterliegt die Auslegung der Richtlinie der Jurisdiktion des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften.

IV.

Ich möchte nach dieser Darstellung des geltenden Rechts in Europa und in den Vereinigten Staaten von Amerika sowie der Skizzierung der Reformbemühungen hier und dort in einem Schlussabschnitt das Fazit dieses Vergleichs ziehen.

1. Weder in Amerika noch in Europa wird Zuflucht zur Kollektivistischen Lösung 2 genommen. Sie gilt nur in Neu-Seeland; Ansätze sind - wie angedeutet - für den Arzneimittelsektor in Schweden zu finden. Das ist ein gutes Ergebnis. Man sollte die Folgen fehlerhafter Produkte nicht sozialisieren. Wer solches tut, liefert ein vorzügliches Argument, die Produktion von Staats wegen zu überwachen, damit eben kein fehlerhaftes Produkt hergestellt wird. Von der Überwachung zur Kontrolle ist es ein Viertelschritt. Die Industrie auf beiden Seiten des Atlantik sollte Manns genug sein, mit dem Problem der Produkthaftung ohne Staatshilfe fertigzuwerden. Sie ist es auch, wie das deutsche Arzneimittelgesetz zeigt. Die Auseinandersetzung um die "beste" Lösung spielt sich also zwischen der Lösung 1, der Verschuldenshaftung, und der Lösung 3, der versicherungsrechtlichen ab.
2. Produkthaftung gehört ihrer Natur nach zum Deliktsrecht. Sie hat nichts mit dem Kaufrecht zu tun. Dieses regelt

den Ausgleich wirtschaftlicher Interessen zwischen Ver-
äußerer und Erwerber einer Sache nach dem Prinzip: Gutes
Geld für eine dem Erwerber wertvolle Ware. Beeinträchtigungen
dieses Synallagmas sind durch Korrektur des Kaufpreises
(Hinderung) oder Rückgängigmachung des versuchten Aus-
tausches (Wandlung) vorzunehmen. Für die körperliche
Integrität und den Schutz der Habe des Erwerbers hat der
Veräußerer nicht einzustehen. Neminem laedere ist das
Prinzip des Deliktsrechts. Es schützt Leben, Gesundheit
und Eigentum jedermanns. Darum geht es aber bei der
Haftung für fehlerhafte Produkte. Dass das Kaufrecht
das "falsche" Recht ist, zeigt sich daran, dass es den
"unbeteiligten Dritten", den "innocent bystander", nicht
zu schützen in der Lage ist. Justice Traynor hat mit
der "strict liability in torts" den richtigen Weg gewie-
sen. Ihm sind die Rechte der anderen Staaten in den USA
gefolgt. Dass das französische Recht die richtige Lösung
durch extensive Auslegung kaufrechtlicher Regeln gefunden
hat, ist kein Gegenbeweis. Die Übertragung der werkvertrag-
lichen Regel, der Kundige schulde dem Werkbesteller seine
Kunstherrlichkeit, in das Kaufrecht ist nicht frei von
dogmatischen Bedenken. Es sind doch wohl gewundene Pfade,
auf denen das sachlich richtige Ergebnis erreicht wird.
Die Umsetzung der Produkthaftpflicht-Richtlinie
wird Frankreich Gelegenheit geben, die richtige Lösung
auf die richtige dogmatische Grundlage zu stellen. Verges-
sen wir das Kaufrecht als Mittel zur Lösung der Probleme
der Produkthaftung. Das gilt für die USA. Das gilt für
Europa.

3. Produkthaftung ist in den Vereinigten Staaten und in
Europa - mit Ausnahme der sektoriellen Teilregelung

des deutschen Arzneimittelgesetzes von 1976 und des spanischen Verbraucherschutzgesetzes von 1984 - "judge made law", "Richterrecht". Die seit Jahrzehnten einhellige französische Rechtsprechung, Yuba v. Greenman, "Hühnerpest" und der jüngste Beitrag, das Urteil des Schweizer Bundesgerichts, liegen alle auf einer Linie. Sie rechtfertigen glänzend das Vertrauen in diese Rechtsquelle, in "case law" statt Gesetzesakt. Mehr noch: Wenn sich der Gesetzgeber in Amerika und die Parlamente der EG-Mitgliedstaaten nach der Entscheidung des Gemeinschaftsgesetzgebers nun daran machen, Gesetzesakte zu erlassen, sollten sie sich dieser Tatsache bewusst sein. Der Gemeinschaftsgesetzgeber war es beim Erlass der Richtlinie. Gute Gesetze kann man nur machen, wenn diese in der Richtung der Entwicklung liegen, ja, man kann wahrscheinlich überhaupt nur Gesetze machen, wenn dies der Fall ist. Montesquieu möge mir diesen Satz verzeihen.

4. In der Auseinandersetzung "Verschuldenshaftung" - "verschuldensunabhängige Haftung", Lösung 1 oder Lösung 3, wird von den Gegnern der in der EG-Richtlinie niedergelegten versicherungsrechtlichen Lösung, der dritten, auf Amerika verwiesen: "Seht doch dorthin! Das ist das Ergebnis der verschuldensunabhängigen Haftung: Product Liability crisis! Die Richtlinie bedeutet das Ende der europäischen Wirtschaft!"

Ich sprach von zwischen Amerika und Europa austauschbaren und nicht austauschbaren Argumenten in der Auseinandersetzung um die richtige Lösung. Es ist Ihnen jetzt ein Leichtes, zwischen beiden zu unterscheiden und Stellung zu beziehen. Das materielle Recht der Produkthaftung

in den Vereinigten Staaten, "strict liability in torts" ist gut. Es ist das richtige Recht. Es ist - und das interessiert vor allem im Hinblick auf die "product liability crisis" - nicht deren Ursache. Deren Gründe liegen woanders. Sie liegen im "jury trial", das bei der gegenwärtigen unzureichenden sozialen Sicherung stets zu hohen Schadensersatzleistungen verurteilt. Beides wird nur sehr langfristig zu ändern sein. Sie liegen in der exzessiven, unberechenbaren Anwendung der "punitive damages". Diese sollten - wenn, "with all respect", dem ausländischen Beobachter eine bescheidene Anregung erlaubt ist - nicht als Leistung an den Kläger, sondern ihrem Strafcharakter entsprechend an den Staat verstanden werden, wie der Mc Connell Bill dies - endlich - vorschlägt. Damit bleibt ihr Charakter erhalten; es entfällt jedoch der Anreiz, einen solchen "zusätzlichen" Schadensersatz zu erhalten. Das gilt insbesondere für den klägerischen Anwalt. Sie liegen schliesslich in dem System der Erfolgshonorare der Anwälte, der "contingent fees". Hier scheint mir - was das gesetzgeberische Machtwort betrifft - die am raschesten greifende Lösung zu liegen, sofern sich der Gesetzgeber von der Lobby eben dieser "trial lawyers" freizumachen vermag, um im Interesse der Allgemeinheit jenes erforderliche Machtwort zu sprechen. Ein Rechtsanwalt ist Rechtspflegeorgan, nicht "boss" eines "profit making enterprise". Ich halte auch nichts von dem besorgten Argument, in Europa könnte ein sich durch Überangebot von Juristen bildendes Anwaltsproletariat, das sich auf jeden erreichbaren Fall stürzt, in Verbindung mit Bundesrichtern in Rollkragenpullovern zu ähnlichen Entwicklungen führen. Dazu liegen die Verhältnisse wohl doch zu verschieden.

Nach diesem Fazit erlauben Sie mir folgenden Satz:
Es ist unzulässig, die EG-Richtlinie mit der gegenwärtigen Situation in den USA auf dem Gebiet der Produkthaftung gleichzustellen. Ich sehe in dem ständig wiederholten Hinweis interessierter Kreise auf "Amerika" nichts als den Versuch einer Diffamierung der Richtlinie.

Soweit das "versus" im Titel dieser Vorlesung. Aber wir wollten es als "and" lesen. Daher zum Abschluss ein letztes Wort: Vor einem halben Jahr kam nach einem Vortrag über die EG-Richtlinie auf einem grossen Produkthaftpflicht-Kongress in Paris ein Amerikaner zu mir und sagte: "I wish we would have such a good, well balanced law in the United States as you have with this directive."