



Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf

Hausadresse: Ernst-Schneider-Platz 1 · 40212 Düsseldorf
Telefon 0211 3557-0

Wir sind verklagt: Was tun?

Vielen deutschen Wirtschaftstreibenden tritt bei der Vorstellung, in den USA verklagt zu sein, der Schweiß auf die Stirn. Wesentliche Ursache hierfür dürften die oftmals nur gering ausgeprägten Kenntnisse über das fremde Rechtssystem sein. Zu sehr hat man aber auch die oftmals beachtlichen Zahlen vor Augen, die bei einem Zivilprozess in den USA im Raume stehen können. Aber nicht nur die „großen“ deutschen Aktiengesellschaften können vor ein US-amerikanisches Gericht zitiert werden. Auch mittelständische deutsche Unternehmen sind davor keinesfalls gefeit. Im Folgenden wird - unter besonderer Berücksichtigung des Themenfeldes der Produkthaftung - daher eine kurze Erörterung der wohl wichtigsten Fragen, die sich einem in den USA verklagten deutschen Unternehmen stellen dürften, vorgenommen.

Wieso kann man als deutsches Unternehmen überhaupt in den USA verklagt werden?

Einzelpersonen oder ein Unternehmen können in den USA verklagt werden, wenn das U.S. Gericht die personenbezogene Zuständigkeit („Personal Jurisdiction“) und die sachliche Zuständigkeit („Subject matter Jurisdiction“) inne hat. Die jeweilige Zuständigkeit des Gerichts wird im Einzelfall bestimmt. Selbst wenn weder der Wohnsitz oder der gewöhnliche Aufenthalt bzw. der Sitz der Gesellschaft in den USA besteht, so kann die Einzelperson bzw. das Unternehmen in den USA verklagt werden, wenn beispielsweise sogenannte „Minimum Contacts“ zu dem Bundesstaat, in welchem die Klage eingereicht wurde, bestehen. „Minimum Contacts“ können bereits durch den Besuch bzw. durch Unternehmenswerbung oder Geschäftstätigkeiten in dem Bundesstaat hergestellt werden. Das „Haager Übereinkommen über die Zustellung gerichtlicher und außergerichtlicher Schriftstücke im Ausland in Zivil- und Handelssachen vom 15. November 1965“, das von den USA und der Bundesrepublik Deutschland ratifiziert worden sind, sieht dabei ein vereinfachtes und beschleunigtes Verfahren für im Ausland zuzustellende gerichtliche und außergerichtliche Schriftstücke vor.

Kann das in den USA ergangene Urteil in Deutschland vollstreckt werden?

Ein spezielles Abkommen über die Anerkennung von Gerichtsurteilen besteht zwischen den USA und Deutschland nicht. Ein in den USA ergangenes Urteil kann grundsätzlich unter Berücksichtigung von § 328 ZPO in Deutschland anerkannt werden. Eine Besonderheit gilt allerdings hinsichtlich des Strafschadensersatzes („Punitive Damages“). Dieser ist zivilrechtlich ein Schadensersatzbetrag, der dem Schädiger als Wiedergutmachung und gleichzeitig als Strafe

für den durch ihn verursachten Schaden auferlegt wird. Die Vollstreckung von Punitive Damages ist in Deutschland jedoch nur in Ausnahmefällen möglich. Anerkannt werden Punitive Damages nur, soweit durch die Zahlung an den Geschädigten ein Ersatz für die Prozess- und Anwaltskosten sowie für die sonstigen verfahrensbedingten Beeinträchtigungen gewährt wird.

Das „Haager Übereinkommen zur Befreiung ausländischer öffentlicher Urkunden von der Legislation vom 5. Oktober 1961“ trägt zudem zur Vereinfachung des Anerkennungsprozesses ausländischer Urteile bei. Es ersetzt den langwierigen und komplizierten Legalisierungsprozess eines ausländischen Urteils mit der Ausstellung einer Apostille.

Hinzuweisen ist noch auf den Aspekt, dass weitere Aufwandsentschädigungen, wie z. B. die Erstattung von anwaltlichen Erfolgshonoraren mit den deutschen Rechtsgrundsätzen - wenn auch in den engen gesetzlichen Grenzen - nicht grundsätzlich unvereinbar sind und deshalb auch anerkannt werden können.

Was muss man konkret tun, wenn man verklagt worden ist?

Es empfiehlt sich in jedem Falle, umgehend einen Rechtsanwalt zu konsultieren, dem das USamerikanische Rechtssystem vertraut ist. Im Idealfall sollte man sich direkt an einen in den USA niedergelassenen Anwalt wenden. Nur so kann man sich sicher sein, dass man auf einzuhaltende Fristen, deren Versäumnisse unbedingt zu vermeiden sind, qualifiziert hingewiesen wird. So gibt es bereits, vergleichbar dem deutschen Recht, bestimmte Fristen zur Einreichung der Klageerwiderung („Answer“). Oftmals wird die Klage bei einem „State Court“, also einem Gericht eines Bundesstaates, im Gegensatz zu einem Bundesgericht („Federal Court“), eingereicht. In diesem Falle ist mit einem Anwalt, dem die lokalen Verhältnisse im betreffenden Gerichtsbezirk vertraut sind, die Möglichkeit der Verweisung der Angelegenheit zu einem Bundesgericht zu erörtern. Da Bundesrichter, anders als die nur für eine bestimmte Zeit von Politikern ernannten oder gewählten Richter der Bundesstaaten („State Court Judges“), auf Lebenszeit ernannt sind, dürfte bei ihnen die richterliche Unabhängigkeit stärker sowie das Lokalkolorit weniger ausgeprägt sein. Zugleich ist das Einzugsgebiet für die Juryauswahl deutlich größer. Häufig fallen daher im Ergebnis die Urteile der Bundesgerichte weniger stark zu Lasten der Unternehmen aus.

Zu beachten ist, dass es nicht ausreicht, gegen ein deutsches Unternehmen vor einem US-amerikanischen Gericht eine Klageschrift einzureichen. Erforderlich ist vielmehr noch, dass diese Klage auch in Deutschland zugestellt wird. Die Zustellung auf internationaler Ebene richtet sich grundsätzlich nach dem bereits erwähnten „Haager Übereinkommen über die Zustellung gerichtlicher und außergerichtlicher Schriftstücke im Ausland in Zivil- und Handelssachen vom 15. November 1965“.

Indessen sind in diesem internationalen Übereinkommen auch diverse Arten der Zustellung geregelt, die von der Bundesrepublik Deutschland nicht ratifiziert worden sind. Dies hat zur Folge, dass unter Umständen der Klage schon „erste Fehler“ (zu Gunsten des Beklagten) anhaften können. Wenn die Klage etwa in den USA nach dem Haager Zustellungsübereinkommen bearbeitet wurde, die Zustellung aber nach einer Variante bewirkt wurde, die einem Teil des Übereinkommens entstammt, der in Deutschland nicht ratifiziert worden ist, ist die Klage letztlich nicht wirksam zugestellt worden. Ferner ist darauf hinzuweisen, dass der Klageschrift - im Falle eines in Deutschland ansässigen Beklagten - eine vollständige deutschsprachige Übersetzung beigefügt werden muss. Dies soll dem Beklagten das inhaltliche Verständnis der Klage erleichtern. Nicht selten aber fehlt eine solche Übersetzung.

Wenn festgestellt wurde, dass die Zustellung ordnungsgemäß erfolgt ist, ist in sachlicher Hinsicht in die Phase der Risikoanalyse und -bewertung einzutreten. Diese dient als Grundlage für die nachfolgend zu treffende Entscheidung hinsichtlich des weiteren Vorgehens. Denkbar ist einerseits, der Gegenseite Vergleichsangebote zu unterbreiten. Andererseits aber mag es im Einzelfall sinnvoller sein, sich gegen die Klage unmittelbar zu verteidigen. Sollte man mit einem Vergleich liebäugeln, ist es geboten, diesbezügliche Verhandlungen unverzüglich einzuleiten. Denn bei längerem Zuwarten und der Aufnahme von Vergleichsverhandlungen, nachdem bereits einige Prozesstage ins Land gezogen sind, müssen die bis dahin entstandenen Kosten zusätzlich zu den Vergleichskosten beglichen werden.

Bei der Risikoanalyse selbst ist zunächst zu prüfen, wo der Vortrag des Klägers Angriffspunkte liefert. Ferner ist zu prüfen, wer der eigentliche Beklagte ist. Ist es das (Mutter-) Unternehmen mit Sitz in Deutschland, das Unternehmen mit Sitz in den USA oder sind es gar beide? Dabei ist zu beachten, dass ein deutsches Mutterunternehmen, das in den USA verklagt wurde, sich dem Prozess stellen kann, dies aber nicht muss. Im letztgenannten Falle ergeht in der Regel ein sogenanntes Versäumnisurteil. Dieses kann dann grundsätzlich wiederum in Deutschland vollstreckt werden. Des Weiteren sollte der Sachverhalt auf etwaige Verteidigungseinreden hin überprüft werden. Insoweit ist dem Spektrum der in Betracht kommenden Ansätze keine Grenzen gesetzt. Allgemein ist dabei beispielsweise an die Einwendungen bewusster oder freiwilliger Risikoübernahme („Assumption of Risk“) und des Mitverschuldens („Contributory / Comparative Negligence“) zu denken. Darüber hinaus kommen speziell in einem Produkthaftungsfall etwa die Einwendung unsachgemäßen Gebrauchs des Produktes („Misuse / Abuse of Product“) oder die der Modifizierung des Produktes („Alternation of Product“) in Frage.

Worauf muss man sich mit Blick auf die Prozesskosten einstellen?

In den USA gibt es anders als in Deutschland kein gesetzlich geregeltes Kostenrecht und grundsätzlich keine Kostenerstattung. Ausnahmen von dieser sogenannten American Rule werden nur dann anerkannt, wenn sie in einer Vertragsvorschrift ausdrücklich bestimmt sind.

In der Regel trägt daher jede Partei auch im Falle des Obsiegens ihre eigenen Kosten. Die Gerichtskosten richten sich dabei nicht wie in Deutschland nach dem Streitwert, sondern lediglich nach der Verfahrenslänge und dem tatsächlichen Aufwand des Gerichtes.

Was die Anwaltskosten angeht, so rechnen Rechtsanwälte in der Regel auf Stundenbasis ab oder vereinbaren ein Erfolgshonorar. Bei der Abrechnung auf Stundenbasis liegt der Stundensatz zwischen US-Dollar 150 und US-Dollar 500, im Einzelfall auch erheblich höher. Wird ein Erfolgshonorar („Contingency Fee“) vereinbart, beträgt dieses in der Regel 30 - 40 Prozent der erstrittenen Summe. Der Vorteil einer Erfolgshonorarvereinbarung für den Kläger besteht damit zum einen darin, dass sein Rechtsanwalt versuchen wird, möglichst viel zugunsten des Mandanten zu erstreiten. Zum anderen muss der Kläger im Falle der Klageabweisung keinerlei Anwaltskosten zahlen. Für den Beklagten besteht hingegen in der Regel keine Möglichkeit, mit seinem Prozessvertreter ein Erfolgshonorar zu vereinbaren. Das Beste, was er erreichen kann, ist eine Klageabweisung, die mit beträchtlichen Kosten verbunden sein kann.

Welche Besonderheiten gibt es bei Produkthaftungsprozessen?

Von großem Interesse dürften für viele Unternehmer die Besonderheiten des US-amerikanischen Produkthaftungsprozesses sein. Die Fehlerhaftigkeit eines Produktes, die letztlich die Produkthaftung auszulösen vermag, kann auf den verschiedensten Gründen beruhen. So kommen insbesondere Herstellungs- / Konstruktionsfehler („Design Defects“) und Fabrikationsfehler („Manufacturing / Construction Defects“) in Betracht. Aber auch mangelhafte Aufklärung („Failure to Warn“) kann die Produkthaftung begründen.

Aus produkthaftungsrechtlichen Gründen in Anspruch genommen werden kann dabei grundsätzlich jeder Einzelne in der Handelskette vom Hersteller über den Zwischenhändler bis hin zum Letztverkäufer im Einzelhandel. Haftungsgründe können hier verschuldensunabhängige Produkthaftung (sogenannte Strict Tort Liability), Ansprüche wegen Fahrlässigkeit („Negligence“) oder aber Ansprüche wegen Zusicherung und Garantie („Warranties“) sein. Warranties beruhen stets auf einer vertraglichen Beziehung. In diesem kann die Haftung natürlich auch beschränkt worden sein. Warranties bestehen verschuldensunabhängig, gelten aber nur zwischen den Vertragsparteien, erstreckt auf die Familienmitglieder des Betroffenen. Im Falle von Negligence wird dem Beklagten der Vorwurf der Sorgfaltspflichtsverletzung, also ein Verschuldensvorwurf gemacht. Aus dem Grunde kann insoweit auch nur derjenige in der Handelskette in Anspruch genommen werden, der tatsächlich selber fahrlässig gehandelt hat. Zu bedenken ist, dass, anders als bei Warranties, auf Basis von Negligence dem Kläger Strafschadensersatz („Punitive Damages“) zugesprochen werden kann. Dieser kann auch im Zusammenhang mit Strict Tort Liability gewährt werden.

Das für den in der Handelskette eingebetteten Unternehmer gefährliche an dieser Form der Haftung ist, dass er selbst dann in Anspruch genommen werden kann, wenn ihn kein Verschuldensvorwurf trifft. Ebenso wenig bedarf es eines Vertragsverhältnisses zwischen dem verletzten Benutzer des Produktes und dem Anspruchsgegner auf Unternehmerseite. Ein wenig ausgeglichen wird diese scharfe Form der Haftung dadurch, dass dem Kläger diverse Beweislasten obliegen. So muss er etwa nachweisen, dass seine Verletzung tatsächlich auf der Fehlerhaftigkeit des fraglichen Produktes beruht und dass diese Fehlerhaftigkeit dem Produkt bereits anhaftete, als es vom Hersteller oder dem Einzelhändler aus den Händen gegeben wurde.

Was genau sind Punitive Damages?

Punitive Damages kommen vor allem bei deliktischen Ansprüchen im Bereich des amerikanischen Produkt- und Arzthaftungsrechts sowie bei Kartellverstößen in Betracht. Sie sollen den Beklagten für ein besonders verwerfliches Verhalten bestrafen und dadurch andere von ähnlichem Tun abschrecken. Sie werden dem Kläger zusätzlich zum ausgleichenden Schadensersatz („Compensatory Damages“) zugesprochen, wenn die besondere Verwerflichkeit des Verhaltens des Beklagten auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht. Von ihrer Konzeption ähneln sie einer Geldstrafe, zählen jedoch zum Zivilrecht und nicht zum Strafrecht, da sie in der Regel in die Tasche des Klägers fließen. In dem Zusammenhang lässt sich auch erklären, warum ihre Vollstreckung in Deutschland auf Grenzen stößt. Andernfalls läge schließlich ein Verstoß gegen den „Ordre Public“-Vorbehalt des § 6 EGBGB vor. Danach darf eine Rechtsnorm eines anderen Staates dann nicht angewandt werden, wenn ihre Anwendung zu einem Ergebnis führt, das mit wesentlichen Grundsätzen des deutschen Rechts offensichtlich unvereinbar ist. So verhält es sich hinsichtlich Punitive Damages, soweit ihr Strafcharakter geht, denn in Deutschland obliegt das Strafmopol dem Staat. Es darf nicht auf eine Privatperson wie etwa den zivilrechtlichen Kläger ausgedehnt werden.

Bei der Bemessung des Strafschadensersatzes wird v. a. drei Kriterien Beachtung geschenkt: dem der Vorwerfbarkeit („Reprehensibility“) des Verhaltens des Beklagten, dem des Verhältnisses zwischen kompensatorischem und Strafschadensersatz sowie dem der üblichen zivil- oder strafrechtlichen Sanktionen, die wegen eines vergleichbaren Verhaltens verhängt werden. Die als Punitive Damages zuerkannten Beträge fallen häufig - wie eingangs exemplarisch dargestellt - sehr hoch aus. Grund hierfür ist, dass der kompensatorische Schadensersatz als unzureichend empfunden wird und der obsiegenden Partei die meist sehr hohen Anwaltskosten nicht erstattet werden. Die konkreten Voraussetzungen, unter denen Punitive Damages verhängt werden können, variieren wiederum von Staat zu Staat.

Wie kann man vorbeugen?

Eine Möglichkeit der Prävention besteht darin, sich gegen eventuelle Klagen zu versichern. So sind etwa im Falle der Produkthaftung Personen-, Sach- und Vermögensschäden versicherbar. Die deutsche Muttergesellschaft einer in den USA tätigen Tochter kann als mitversichertes Unternehmen in die Versicherung eingeschlossen werden. Damit ist sie bei Klagen, die vor Gerichten auf dem Territorium der USA geltend gemacht werden, mitversichert. Die Versicherbarkeit vor Punitive Damages hingegen ist nicht in allen Staaten möglich. Dem steht bereits das Tatbestandsmerkmal des vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Fehlverhaltens des Schädigers entgegen, das regelmäßig Voraussetzung der Zuerkennung von Punitive Damages ist. Um möglichen Produkthaftungsklagen vorzubeugen, empfiehlt es sich, ausreichende und an den amerikanischen Verbrauchern ausgerichtete, ausdrückliche Warnungen, Bedienungsanleitungen, Benutzungshinweise und Hinweise auf Risiken in die Produktbeschreibung aufzunehmen.

Fazit

Für ein verklagtes Unternehmen mag es selbst bei recht aussichtslosen Chancen des Klägers billiger sein, sich durch die Zahlung von „ein paar tausend Dollar“ durch einen Vergleich „freizukaufen“ als ein Vielfaches der Summe für die Verteidigung auszugeben. Dieser Prozess sollte allerdings in jedem Falle durch einen erfahrenen Anwalt begleitet werden. Dem Beklagten muss bewusst sein, dass es keine Kostenerstattung gibt. Die Möglichkeit der Vereinbarung eines erfolgsabhängigen Honorars steht dem Beklagten, anders als dem Kläger, nicht offen. Gerade dies führt jedoch dazu, dass Klägeranwälte auch eher aussichtslose Prozesse anstrengen, da sie erwarten, dass die Gegenseite die hohen Kosten scheut und sich deshalb auf einen Vergleich einlassen wird.

Autor:

Reinhard von Hennigs, LL.M.

112 South Tryon Street, Suite 1100 | Charlotte, North Carolina, 28284 | USA

Tel. 001 980 219-5200 | Fax 001 980 219 5299

E-Mail: reinhard.vonhennigs@bridgeouselaw.us

Ihre Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf

Katrin Lange

Referentin Internationale Märkte und Trends

Tel. 0211 3557-227

E-Mail: katrin.lange@duesseldorf.ihk.de

Hinweis: Dieses Merkblatt soll – als Service der IHK Düsseldorf – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Stand: Januar 2025