

---

## Fragen und Diskussion

Herr Prof. *Ranieri* (Saarbrücken) wies auf die unterschiedliche **Stellung der Anwaltschaft** in Amerika und Deutschland hin. Das Problem sei nicht allein das Jury-System. Die wirtschaftlichen Interessen der Anwaltschaft bei der Führung eines Prozesses sei eine ganz andere. Das scheine ihm ein zentrales soziologisches Element auch in der Problematik der Produkthaftung zu sein. Herr Prof. *Reich* (Bremen) machte zwei ergänzende Bemerkungen zu den gehörten Vorträgen. Ein amerikanischer Kollege, Gegner des 3. Restatement, habe berichtet, daß dieses in Amerika sehr kritisch gesehen werde. Kurz nach dessen Veröffentlichung habe der Supreme Court von Connecticut es glatt abgelehnt, den „*reasonable alternative test*“ seinem Urteil zugrunde zu legen und sei bei der früheren Rechtsprechung stehen geblieben. Beim Vortrag von Prof. Darby sei ihm aufgefallen, welche starke Lobby die „*trial lawyers*“ (Anwälte für die Klägerseite) hätten. Es sei ihm seinerzeit schon unverständlich gewesen, daß die deutsche Anwaltschaft, konservativ eingestellt, nicht die Bemühungen von Herrn Taschner unterstützt hätten. So etwas wie Produkt- und Umwelthaftung könne man sich doch nicht entgehen lassen. Im übrigen sei in Amerika eine enorme ökonomische Ineffizienz zu beobachten. Gerade das angeblich so effiziente *common law* produziere riesige Transaktionskosten. Die Hälfte aller Gewinne aus Produkthaftungsklagen flössen in die Taschen der Anwälte. Das sei wohl keine erwünschte Form der „*social justice*“.

Herr Prof. *Rabe* (Hamburg) meinte, die unterschiedliche Stellung der Anwaltschaft, aber auch der Gerichte sei völlig richtig dargestellt worden. Aber auch in den USA müsse man unterscheiden zwischen den erstinstanzlichen Jury-Gerichten und den Berufungsgerichten. Ein großer Teil der Urteile erster Instanz würde aufgehoben. Es gäbe zum Beispiel keinen einzigen Fall, in dem einem Raucher rechtskräftig ein spektakulärer Schadensersatz zugesprochen worden wäre. In Deutschland sei die Situation völlig anders, weil die deutschen Anwälte keine „*contingent fees*“ (Erfolgshonorare) kannten. Diese seien in allen europäischen Ländern standeswidrig, ja manchmal sogar gesetzlich verboten. Auch sei unser Gerichtssystem völlig anders: In Deutschland zahlt der unterlegene Kläger die Kosten und habe vor Erhebung einer Klage einen Prozeßkostenvorschuß in Höhe der dreifachen Gerichtsgebühr zu zahlen. Dies sei eine gewichtige Hürde. Daher fänden die Verfahren bisher im Wege der Prozeßkostenhilfe statt. Alle auf diesem Wege ange-

strengten Prozesse seien abgewiesen worden. Er nehme daher nicht an, daß wir in Deutschland ähnliche Zustände wie in den USA bekämen, was auch nicht im Interesse der Anwälte liege.

Herr Prof. Magnus (Hamburg) meinte, daß der Unterschied des „*climate of litigation*“ zwischen den USA und Europa mit Recht hervorzuheben sei. Zu den bisher genannten Bedingungen kämen noch die „*punitive damages*“ (**Strafschadensersatz**) als weiterer Attraktionspunkt hinzu, aber auf der anderen Seite auch eine starke öffentlich-rechtliche Kontrolle von Produkten in Europa, die in den USA sehr viel geringer sei. Das Deliktsrecht springe hier ein und helfe, zur Produktverbesserung beizutragen. Das führe dann zu der übersteigerten Klagefreudigkeit. Auch nicht vergleichbar sei die Haltung bestimmter Anwälte, die „auf Tour gingen“, um Klagen einzuwerben – etwas, was mit Europa überhaupt nicht vergleichbar sei. Das erkläre aber die Versuche des 3. Restatement, diese Auswüchse zurückzuschneiden. Trotzdem liefen im Ergebnis beide Entwicklungen aufeinander zu, auch wenn die dogmatischen Grundlagen auseinandergingen.

Herr Dr. Schubert (Köln) war der Ansicht, daß der **Fehlerbegriff** im neuen Restatement vielleicht ein wenig zu überspitzt formuliert sei; aber so überraschend sei dies nicht, wenn man die Rechtsprechung in den letzten zehn, fünfzehn Jahren verfolge, bei der die Gerichte stark auf Verschuldenselemente zurückgegriffen hätten. Aber seiner Ansicht nach spiele die Musik woanders als beim Fehlerbegriff. Ein großes Problem stellten die „*punitive damages*“ dar, deren Zuerkennung häufiger geworden sei. Neben den Bemühungen, den Fehlerbegriff nicht aus dem Ruder laufen zu lassen, habe es ja auch auf der prozessualen Seite Bemühungen gegeben. Es sei sehr viel schwieriger geworden, einen Prozeß vor die Gerichte zu bringen. Das führe dazu, daß die Drohung mit Klage im Vorfeld eines Prozesses sehr viel weniger wirkungsvoll geworden sei; anders als vor fünf, zehn Jahren. Die Frequenz der Klagen nehme ab. Was zunehme, seien die Schadensersatzsummen. Die Anwälte konzentrierten sich auf Fälle, bei denen die Haftungslage gut ausgehe. Bei einem jüngsten Fall in Kalifornien gegen die deutsche Firma *Continental* wegen eines geplatzten Reifens hätte dies den Hersteller 54 Millionen Dollar „gekostet“, wenn der Fall nicht korrigiert werde. Dabei seien nicht einmal „*punitive damages*“ zugesprochen worden. Auch sei schwierig geworden, solche Jury-Entscheidungen nach unten zu korrigieren.

Prof. Darby (San Diego) fragte sich, welche Konsequenz diese genannten Unterschiede zivil- und prozeßrechtlicher Art für die **Konkurrenzfähigkeit der amerikanischen Unternehmen** hätten. Mache dies etwas aus? Er frage sich aus politischen Interesse.

Prof. Micklitz (Bamberg) bemerkte, er habe bewußt große Begriffe wie „soziale Gerechtigkeit“, „Verteilungsgerechtigkeit“ (*distributive justice*), „korrigierende bzw. kompensatorische Gerechtigkeit“ (*corrective justice*) oder „*deterrence justice*“ in den Mund genommen. Letzteres ließe sich eigentlich ja nicht übersetzen:

„Abschreckungsgerechtigkeit“ wäre auch eine merkwürdige Begrifflichkeit. Interessant sei, daß die HIV-Fälle in keiner Rechtsordnung in Europa, aber auch nicht in den USA mit den Mitteln der Produkthaftung bewältigt worden seien. In den USA habe man Gesetze gemacht, um die Hersteller zu schützen – in Europa habe man **Fonds-Lösungen** entwickelt, um den Opfern zu helfen. In Europa habe der Sozialstaat immer auch die Funktion, eine solche „Umverteilungsgerechtigkeit“ zu gewährleisten. In Amerika muß im großen Stil das Gerichtsverfahren diese Aufgabe übernehmen, das einen ganz anderen Zuschnitt habe als in Europa. Interessant sei der Übergang vom 2. zum 3. Restatement. Diese hätten ja eine merkwürdige Zwitterfunktion: auf der einen Seite sollten sie das geltende Recht widerspiegeln; auf der anderen Seite hätten sie eine in die Zukunft weisende Funktion, also das festzuschreiben, was sein soll, nicht nur das, was ist. Fragt man sich, warum der Übergang von der „*consumer expectation*“ zu „*risk utility*“ stattgefunden habe, dann könne man aus der Lektüre der Sekundärliteratur feststellen, daß die Autoren des 3. Restatement kritisiert werden würden für eine „gezielte Präsentation der Argumente“. Auf der einen Seite werde gesagt, daß die überschießende Tendenz der Jury-Rechtsprechung bezüglich der hohen Schadenssummen revidiert werden würden; auf der anderen Seite werde darauf hingewiesen, daß die Gerichte dies immer schon gemacht hätten. Da liege im 3. Restatement selbst ein erheblicher Widerspruch, der sich aus der beschriebenen Zwitterfunktion erkläre.

Zur Frage von Herrn Darby: Er fände an den beiden jüngsten Berichten der EG-Kommission hilfreich, daß sie versuchten, auch auf diesen sozial-ökonomischen Kontext einzugehen und die Kosten zu kalkulieren. Wenn sich das 3. Restatement mittelfristig doch durchsetze, würde es die **Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Unternehmen** sicherlich verbessern. Aber er würde an seinem Fazit festhalten, daß die grundsätzlich unterschiedliche Funktion der Verfahren in Amerika und in Europa auch unterschiedliche Rechtskonzepte vertragen und verkraften könnten. Es bestünde keine Notwendigkeit, für Konstruktionsfehler und Instruktionsfehler eine Verschuldenshaftung einzuführen. Die Generaldirektion „Markt“ habe ja die Absicht, eine Reihe von Studien in Auftrag zu geben, die den Art. 13 der Richtlinie zum Gegenstand hätten. Die Kommission wolle wissen, wie weit die Produkthaftungsrichtlinie in den jeweiligen Mitgliedstaaten geeignet sei, den Schadensfall flächendeckend zu bewältigen oder wie weit es dazu noch weiterer Rechtsbehelfe wie in Deutschland zum Beispiel des § 823 BGB bedürfe. Die Tendenz gehe wohl in Richtung einer noch stärkeren Vereinheitlichung auf der jetzigen Basis.

