

Produktthaftung USA

Haftungsrisiken senken und Sicherheit durch die richtigen
Abwehrstrategien gewinnen!

Wappnen Sie sich für den Ernstfall!

- **Produkthaftungsrecht in den USA:** Parallelen und Unterschiede zum europäischen Produkthaftungsrecht
- **Haftungsfalle Warning Defect:** Gestaltung von Warnhinweisen und Manuals
- **Der US-amerikanische Produkthaftungsprozess:** Besondere Risiken für deutsche und europäische Hersteller
- **Präventivmaßnahmen:** Haftungsminimierung durch optimierte Vertragsgestaltung
- **Der GAU:** Verhalten und Möglichkeiten nach Zustellung der U.S.-Klage
- **Gewährleistungsprozess:** Best Practice im Ernstfall

Ihre Experten:



Prof. Dr. Rolf Blumentritt
Hochschule Heilbronn



Marcus Römer, LL.M.
NIETZER & HÄUSLER
Rechtsanwälte und Notar

So begeistert urteilen Teilnehmer
über unsere Seminare im Bereich
Qualitätsmanagement:

- ✓ „Sehr professionell und hilfreich für die Ausführung im Unternehmen.“
- ✓ „Sehr informatives Seminar, souverän abgehalten mit viel Zeit für Zwischenfragen. Ich fand es so gut, dass es mich zu weiteren motiviert hat!“

Kooperationspartner:



Ihr exklusiver Termin:
19. und 20. September 2013 in Stuttgart


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700

So vermeiden Sie typische Haftungsfallen!



Ihr Seminarleiter:

Marcus Römer, LL.M.

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Attorney at Law (NY),

NIETZER & HÄUSLER Rechtsanwälte und Notar, Heilbronn

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.15 Uhr**

14.00 **Der US-amerikanische Produkthaftungsprozess – Besonderheiten**

- American Rule of Cost, Contingency Fee
- Discovery, Deposition
- Sammelklagen, Punitive Damages, Jury System
- Long Arm Jurisdiction
- Summary Judgement
- Piercing the Corporate Veil – Durchgriffshaftung

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 **Haftungsminimierung durch optimierte Vertragsgestaltung**

- Vertragsgestaltung im Vertrieb: Zusicherungen, Indemnification/Hold Harmless, Klauseln, Praxisbeispiele
- Vertragsgestaltung innerhalb des Konzerns: Joint Marketing & Sales Agreement

Der GAU: U.S.-Klage zugestellt – Verhaltensregeln, Abläufe, Möglichkeiten

- Die Zustellung US-amerikanischer Klagen in Deutschland
- Kommunikation nach erfolgter Klageerhebung
- Zusammenstellung Dokumentation
- Beendigung des Verfahrens durch Vergleich
- Vollstreckungsrisiken einer deutschen Gesellschaft – Exequaturverfahren

17.45 Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages („Dos & Dont's“) und Abschlussdiskussion

18.00 Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-Together

9.00 **Herzlich willkommen**

- Vorstellung des Seminarleiters und der Teilnehmer
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.15 **Produkthaftungsrecht in den USA – Grundlagen**

- Einführung in die Thematik
- Anspruchsgrundlagen: Warranty, Negligence, Strict Liability
- Wer ist geschützt, wer haftet?
- Produktfehler: Design Defect, Manufacturing Defect, Warning Defect

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 **Haftungsfall Warning Defect – Gestaltung von Warnhinweisen und Manuals**

- Beispielfälle
- Adequate Warnings – Angemessene Warnhinweise vor Gefahren
- Wichtige Organisationen (ISO, ANSI, OSHA)
- Abfassen von Warnhinweisen – ANSI Richtlinien
- Gestaltung von Bedienungs-/Gebrauchsanleitungen (Manuals)
- Post-Sale-Duty to Warn – Nachträgliche Produktbeobachtungspflicht

13.00 Business Lunch

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern!

Was tun im Reklamationsfall?



Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr. Rolf Blumentritt
Studiengangsleiter MTM,
Hochschule Heilbronn, Heilbronn

8.45 Es geht weiter

- Kurze Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überleitung zu den Themen des zweiten Tages

9.00 Grundlagen zum Gewährleistungsablauf

- Allgemeines zum Gewährleistungsprozess beim Kunden
- Die verschiedenen Auslöser für Reklamationen
- Erste Dokumentationserstellung
- Diskussion der Punkte an Beispielen der Teilnehmer

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Moderne Gewährleistungsprozesse

- Was ist im Gewährleistungsfall zu tun?
- Interne Organisationsstruktur: Virtuelle oder feste Einheit
- Frühwarnsysteme mit Methoden: Einfach aber effektiv vorbeugen und die Übersicht behalten
- Mögliche Prozessstruktur
- Hohe Gewährleistungskosten vermeiden: Erwartungsmanagement beim Kunden hilft

12.30 Business Lunch

13.45 Modernes Gewährleistungsmanagement

- Was muss beachtet werden?
- Überlebensstrategien im Krisenfall: Wann welche Aktivitäten?
- Involvierte Parteien: Aufbau einer schlagfertigen virtuellen Organisation
- Informationsverlauf bei Gewährleistung
- Gewährleistungsaudit: Ein Überblick, wie das Unternehmen tickt

Diskussion an Beispielen der Teilnehmer

14.45 Kaffee- und Teepause

15.15 Strategische Informationsbeschaffung

- Klarheit und Sicherheit durch die richtigen Informationen zur richtigen Zeit
- Welche Informationen hat der Kunde und wie kann er sie verwerten?
- Wer spielt welche Rolle in der Abwicklung bei Gewährleistungsfällen?
- Wer sollte involviert werden und wann?



16.00 Ihr Projekt im Fokus

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre individuellen Fragen rund um Ihr Gewährleistungsmanagement zusammen mit dem Seminarteam zu erörtern.

17.00 Lessons learned

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Gelegenheit für abschließende Fragen
- Abschlussdiskussion

17.30 Ende des Intensiv-Seminars

Bitte beachten Sie auch unser Seminar:

Rechtssichere Verträge mit Lieferanten

28. August 2013 in Frankfurt/M.

26. September 2013 in Berlin

22. Oktober 2013 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Eberhard Bergmann**,

Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Trotz langjähriger wirtschaftlicher Verflechtungen mit den USA bestehen in der Praxis immer noch unklare Vorstellungen über das **amerikanische Rechts- und Haftungssystem**. Immer wieder machen Millionen klagen von sich reden und in vielen Köpfen hat sich der US-Markt als ein „Pulverfass für Haftungsklagen“ verankert. Tatsächlich steigen die Gewährleistungskosten allgemein und besonders in den USA stetig. Der Kunde sucht nach Kostendeckung und versucht Kosten an Lieferanten weiterzureichen.

Auch wenn sich die Regeln und Vorgaben und die gesamte Rechtstradition deutlich vom Vorgehen in Europa unterscheiden, so **unterliegt die Produkthaftung in den USA** ebenfalls **gewissen Grundsätzen** und ist mit dem richtigen Know-how beherrschbar.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Sarah Alt

Sarah Alt

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22- 613

E-Mail: sarah.alt@managementcircle.de

Was Sie hier lernen

Ziel des Seminars ist es, Ihnen **Klarheit und Sicherheit im US-amerikanischen Haftungsrecht** zu vermitteln. Die Darstellung der theoretischen Grundsätze wird durch die Experten anhand von Beispielen aus der Praxis verdeutlicht. Sie erhalten umsetzbare Tipps für Ihre „Überlebensstrategie“ zur **Prävention** und für den **Krisenfall**.

- Was ist in den USA **rechtlich zu beachten?**
- Was wird als **Produktfehler** gewertet?
- Wie lassen sich **Produkthaftungsklagen vermeiden?**
- Wie aussichtsreich sind **Vergleiche?**
- Wie sieht ein **Produkthaftungsverfahren** aus?
- Wie lassen sich **Risiken abwehren** und vermeiden?
- Was ist im **Gewährleistungsfall** zu tun?
- Was muss im **modernen Gewährleistungsmanagement** beachtet werden?

Dieses Seminar wendet sich vor allem an Nichtjuristen, für die die Kenntnisse der Grundlagen des Produkthaftungsrechts, die richtige Einschätzung der finanziellen Risiken und ein modernes Gewährleistungsmanagement eminent wichtig sind.

Prof. Dr. Rolf Blumentritt

ist seit 2008 Professor für strategisches Qualitäts- und Prozessmanagement an der **Hochschule Heilbronn** und Gesellschafter des Beratungsunternehmens Vibe Consulting GmbH. Nach Stationen in der Luftfahrtbranche und Beratung hat er in Australien zum Thema Wissensmanagement promoviert, um dann nach Europa zurückzukehren und im Automotivbereich als Direktor Quality international tätig zu sein.

Marcus Römer, LL.M.

ist seit 2003 als Rechtsanwalt in der Wirtschaftskanzlei **Nietzer & Häusler** in Heilbronn tätig und wurde im selben Jahr nach erfolgreichem Ablegen des Bar Exams als Attorney-at-Law im Bundesstaat New York zugelassen. Marcus Römer war u.a. von 2004-2012 als Lehrbeauftragter für Wirtschaftsrecht an der Hochschule Heilbronn tätig, ist seit 2008 Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht und verfügt seit 2010 über die Zulassung zum höchsten U.S.-Bundesgericht, dem U.S. Federal Supreme Court. Als Partner der Wirtschaftskanzlei Nietzer & Häusler berät Marcus Römer vornehmlich mittelständische Unternehmen im internationalen Handels- und Gesellschaftsrecht, insbesondere in den Bereichen Produkthaftung, Compliance, Gründung und Management ausländischer Tochtergesellschaften, Joint-Ventures, Gestaltung internationaler Liefer- und Vertriebsverträge sowie Abwehr von U.S.-Klagen. Nach abgeschlossener Berufsausbildung zum Bankkaufmann absolvierte Marcus Römer das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Augsburg und erlangte im Jahr 2002 einen Masterabschluss in Banking, Corporate und Finance Law an der Fordham University School of Law in New York, USA.

Kooperationspartner:



Nietzer & Häusler ist als deutsche Wirtschaftskanzlei – mit Notariat sowie Anwaltszulassungen in den USA, England/Wales und China – auf Unternehmensrecht (Deutschland, USA, United Kingdom und

China) spezialisiert. Ausgewählte Rechtsgebiete sind nationales und internationales Handels- und Gesellschaftsrecht, Mergers & Acquisitions, Vertragsrecht und Arbeitsrecht. Weiterführende Informationen erhalten Sie unter www.unternehmensrecht.com.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Stefanie Bruch

Tel.: 0 61 96/47 22-739

E-Mail: stefanie.bruch@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Warum Sie diese Veranstaltung interessiert

- Sie möchten einen **Überblick** und **Klarheit** über das **aktuelle Wissen** zum **US-amerikanischen Haftungsrecht** erwerben.
- Sie suchen nach umsetzbaren Tipps zur **Prävention** und für Ihre **„Überlebensstrategie“** im Krisenfall.
- Sie wollen mehr zu Möglichkeiten und Grenzen des **Gewährleistungsmanagements** erfahren.

Wer sollte teilnehmen?

Das Intensiv-Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Qualitätsmanagement, Technische Entwicklung, Kundendienst, Materialwirtschaft, Produktion, Beschaffung, Einkauf, Marketing** und **Vertrieb, Recht, Product Compliance** sowie an **Werks- und Betriebsleiter, Mitglieder der Geschäftsleitung** und **des Vorstandes**.

Termin und Veranstaltungsort

19. und 20. September 2013 in Stuttgart

Park Inn Stuttgart
Hauptstätter Straße 147
70178 Stuttgart
Tel.: 0711/32094-3520
Fax: 0711/32094-10
E-Mail: info.stuttgart@rezidorparkinn.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Produkthaftung USA

Ich/Wir nehme(n) teil am:

ws

19. und 20. September 2013 in Stuttgart

09-75855

1

Name/Vorname

Position/Abteilung

2

Name/Vorname

Position/Abteilung

3

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/09-75855

Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

