

Verhandeln – Schadenersatz

Lesen Sie folgendes Beispiel einer Verhandlung und überlegen Sie sich, was die Klägerseite hätte besser machen können.

Eines Nachmittags fuhren Bill und Connie Jones mit ihrer zweijährigen Tochter Betty nach Hause. Es regnete ein wenig und das Ehepaar unterhielt sich während der Fahrt, als das Auto in einer leichten Linkskurve plötzlich von der Fahrbahn abkam und gegen einen Baum schleuderte. Über die Ursache gibt es unterschiedliche Aussagen. Während Bill behauptet, dass ein entgegenkommendes Auto auf seine Fahrbahnseite hinübergeschwenkt war, konnten sich seine Frau sowie andere Zeugen daran nicht erinnern. Bill und Connie waren jedenfalls angeschnallt und kamen mit ein paar Schrammen davon. Leider hatte Betty nicht so viel Glück – ihr Kindersitz war zwar ebenfalls angegurtet, doch der Sicherheitsgurt riss und Betty wurde durch die Windschutzscheibe geschleudert. Sie wurde vom Notarzt sofort ins Krankenhaus eingeliefert, wo ihr sofort ein Arm amputiert wurde und die Ärzte monatelang um ihr Leben kämpften. Sie blieb zwar am Leben, hatte aber so schwere Schädelverletzungen davongetragen, dass sie für den vermutlich sehr begrenzten Rest ihres Lebens geistig behindert bleiben und sehr wahrscheinlich ständige ärztliche Betreuung benötigen würde; ihr Gesicht war ausserdem durch die Narben der vielen Schnittwunden für immer entstellt.

Nach einem Jahr gründlicher Überlegungen, als der erste Schock überwunden war, wandte sich das Paar an einen Rechtsanwalt, um den Hersteller des schadhafte Sicherheitsgurtes auf Schadenersatz zu verklagen. Wie es in den USA üblich ist, gaben sie dem Anwalt ein risikofreies Mandat mit Erfolgsbeteiligung: bei einem aussergerichtlichen Vergleich wäre er mit 30 Prozent der ausbezahlten Summe beteiligt, bei einem Gerichtsurteil mit 50 Prozent. Sollte er den Fall verlieren, bekäme er hingegen kein Honorar. Der Anwalt klagte auf drei Millionen Dollar Schadenersatz. Nach neun weiteren Monaten kam der Fall zur Anhörung vor Gericht. In der Beweisaufnahme wurden die unstrittigen Punkte festgehalten (der Unfall fand statt, der Gurt riss, das Kind flog durch die Scheibe, ein Arm wurde amputiert, ...) sowie die unterschiedlichen Positionen geklärt. So bestritt der Hersteller erwartungsgemäss, dass Betty einen dauerhaften Hirnschaden erlitten habe, behauptete eine Beschädigung des Sicherheitsgurtes vor dem Unfall, aber nicht nach der Herstellung, und machte einen Fahrfehler für den Unfall verantwortlich. Der Richter gab beiden Parteien dann die Gelegenheit zu einer aussergerichtlichen Einigung. In den USA werden auf diese Weise 90 Prozent, im Staat Kalifornien sogar 97 Prozent der Zivilklagen ohne Urteil erledigt. Wenn sich beide Parteien einigen können, bestimmt eine private Verhandlung zwischen ihnen den Ausgang des Verfahrens.

Beim Termin verlangte der Anwalt der Kläger erwartungsgemäss drei Millionen Dollar als Entschädigung vom Gurthersteller. Schliesslich hätte der Sicherheitsgurt nicht einmal ein Kleinkind gehalten. Der Hersteller solle nun auch für die teuren Folgen dieses Materialfehlers aufkommen. Der gegnerische Anwalt eröffnete mit einem Gegenangebot von 50000 Dollar. Er wolle zwar eine gewisse Mitverantwortung seines Mandanten nicht leugnen, der Unfall sei aber eindeutig von Bill Jones verursacht worden, der Gurt sei zuvor bereits beschädigt gewesen, und ein bleibender Hirnschaden des Kindes sei noch nicht erwiesen. Der Anwalt wies anschliessend darauf hin, dass Kläger üblicherweise weit mehr verlangten als sie vernünftigerweise erwarten könnten, und dass die Verhandlung durch die Nennung der tatsächlich angestrebten Summe erheblich beschleunigt werden könne. Der Anwalt der Kläger halbierte seine Forderung daraufhin auf 1,5 Millionen Dollar. Der Verteidiger des Herstellers zitierte einige vergleichbare Verfahren, bei denen wesentlich geringere Summen zugesprochen wurden. Nach einigem Hin und Her legte der Anwalt der Kläger eine Mindestforderung von einer Million Dollar auf den Tisch. Die Verhandlung kam zum Stillstand und der Richter schlug den beiden Anwälten vor, sich nach Beratung mit ihren Mandanten am nächsten Tag erneut zu treffen.

