

- USA / Kanada -

## Antragssteller / Versicherungsnehmer

FD: 808 VSNR: 97/  Agentur: 808/

Name, Firmierung, Titel des Antragsstellers

Straße , Hausnummer

PLZ

Ort

Telefon

Kd-Nr.

## Produktbeschreibung und Umsätze

Welche Produkte / Produktgruppen werden direkt importiert?

Bezeichnung der Produkte/Produktgruppen*	Umsatz in EUR / GJ	Stückzahl / Seriengr.	Lebensdauer (Jahre)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

\* Bitte Prospektmaterial beifügen

Beschreibung (Verwendungszweck) der Produkte / Produktgruppen

Durch den Export von Produkten nach USA wird die Zuständigkeit von US-Gerichten für Schäden aus diesen Produkten begründet. Das gilt auch für den Fall, dass der Experteur die Produkte nicht selbst hergestellt hat.

Wie hoch ist der bekannte indirekte Export\* durch inländische / ausländische Abnehmer? (EUR/GJ)

\*Umsatz, den Ihre Abnehmer mit Ihren Produkten in USA/Kanada erzielen

Wie sind diese Abnehmer mit Ihrem Unternehmen verbunden?

Die Zuständigkeit von US-Gerichten wird auch für den bekannten indirekten Export begründet

Bestehen durch den Gebrauch von bzw. den Umgang mit den Produkten Verletzungsgefahren (z.B. Vergiften, Verbrennen, Quetschen, Schneiden, Verstümmeln)?

Nein  Ja

Bitte denken Sie hierbei auch an Gefahren aufgrund:

unsachgem. Gebrauchs  Benutzung durch Laien

Produkt	Verletzungsgefahr	Mit welchem Fehlgebrauch ist mögl. zu rechnen?
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Nach der in den USA üblichen Verkehrsauffassung müssen Produkte wegen der besonderen Verbrauchermentalität in den USA „narrensicher“ sein. Deshalb muss auch ein nach europäischen Maßstäben abwegiger Fehlgebrauch berücksichtigt werden.

Ist die Sicherheit der nach USA/Kanada exportieren Produkte getestet worden?

- |                                  |                               |                             |
|----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| bei bestimmungsgemäßem Gebrauch  | <input type="checkbox"/> Nein | <input type="checkbox"/> Ja |
| bei vorraussehbarem Fehlgebrauch | <input type="checkbox"/> Nein | <input type="checkbox"/> Ja |

Wenn Tests zur Produktsicherheit nicht nachgewiesen werden können, ist im Schadenfall die Rechtsverteidigung erheblich erschwert.

Welche Maßnahmen haben Sie gegen einen möglichen Fehlgebrauch des Produktes getroffen?


### Vertrieb der Produkte in USA / Kanada

An wen liefern Sie in den USA / Kanada?

- |                                                              |                               |                             |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| Eigene Niederlassungen, Tochtergesellschaften, Beteiligungen | <input type="checkbox"/> Nein | <input type="checkbox"/> Ja |
| Industrie                                                    | <input type="checkbox"/> Nein | <input type="checkbox"/> Ja |
| Händler / Zwischenhändler                                    | <input type="checkbox"/> Nein | <input type="checkbox"/> Ja |
| Gewerbliche Endverbraucher                                   | <input type="checkbox"/> Nein | <input type="checkbox"/> Ja |
| Private Endverbraucher                                       | <input type="checkbox"/> Nein | <input type="checkbox"/> Ja |

Gelangen Ihre Produkte in USA / Kanada unter Ihrem Namen, Ihrer eigenen Marke oder sonstiger Kennzeichnung, die Sie als Hersteller des Produktes identifiziert, an den Endverbraucher  Nein  Ja

Unterhalten Sie Verkaufs- / Vertriebsbüros in USA / Kanada, deren Tätigkeit nur in der Verteilung der von Ihnen hergestellten oder vertriebenen Produkte besteht?  Nein  Ja

Falls ja:	Name	Anschrift
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>

### Nicht versichert wird das Betriebsstättenrisiko in USA/ Kanada; auch nicht bei (rechtlich unselbstständigen) Verkaufs- / Vertriebsbüros

Unterhalten Sie in USA / Kanada eigene Niederlassungen, Tochtergesellschaften oder Beteiligungen, die in Ihrer Tätigkeit über die oben genannte hinausgehen?  Nein  Ja

Falls ja:	Name	Anschrift
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Das Risiko aus Tätigkeiten dieser Niederlassungen, Tochtergesellschaften oder Beteiligungen wird nicht versichert. Hierfür muss der Versicherungsschutz in USA / Kanada beantragt werden.**

### Haftungs-Freistellung

Treffen Sie Haftungs-Vereinbarungen mit Ihren Abnehmern oder Vertragspartnern in den USA / Kanada (z.B. Hold Harmless Agreement) mit Ihren Abnehmern?  Nein  Ja

Falls ja:	Name	Anschrift	Tätigkeitsumfang
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Bitte Muster der Haftungs-Freistellungserklärungen beifügen

In USA / Kanada sind Freistellungserklärungen (indemnification, hold harmless agreement) und Regressverzicht (Waiver of subrogation) üblich.

### Lizenzvergabe

Werden Ihre Produkte in USA / Kanada von Lizenznehmern hergestellt?  Nein  Ja

Umsatz der Lizenznehmer hieraus (ggfs. geschätzt)  EUR

### Weiterbe- und verarbeitung der Produkte

Werden die Produkte vor dem Export von Ihren inländischen/ausländischen Abnehmern bearbeitet oder mit anderen Produkten verbunden oder vermischt?  Nein  Ja

Wenn ja, in welcher Weise bzw. zu welchem Endprodukt?

Werden die Produkte nach dem Export durch Ihre Abnehmer zusammengebaut, zugerüstet bzw. verändert?  Nein  Ja

Wenn ja, in welcher Weise?

### Montage, Wartung, Reparatur etc.

Erfolgen durch Ihr Personal oder durch Dritte in Ihrem Auftrag und für Ihre Rechnung in USA / Kanada

Montagen  Nein  Ja

Wartungsarbeiten / Reparaturen  Nein  Ja

Sonstige Arbeiten  Nein  Ja

Anwendungsberatung  Nein  Ja

Genauere Bezeichnung der Arbeiten:

Umsatz in EUR p.a.  EUR

Anzahl der durchschnittlich im Jahr erfolgten Aufträge  EUR

Anzahl der für diese Aufträge (Montage, Wartung, Reparatur, Anwendungsberatung) insgesamt...

...verwendeten Arbeitsstunden  Stunden

...tätigen Personen  Personen

Durch diese Tätigkeiten können zusätzliche Fehlerquellen entstehen, für die Sie im Schadenfall ebenfalls haften.

Sind die Anstellungs- / Arbeitsverträge u.ä. dieser Personen ausschließlich auf Basis deutschen Rechts geschlossen?  Nein  Ja

### Lokale Vorschriften

Werden Warnhinweise durch Gebrauchs- und Betriebsanleitungen, Broschüren, Etiketten, Aufkleber etc. vergeben (z.B. ANSI Z535 „Warning Labels“, d.h. genormte Wandschilder des American National Standard Institute)?  Nein  Ja

Auf welche Sicherheitsgefahren wird in den Anleitungen / Hinweisen hingewiesen?

**Bitte Kopien befügen!**

Achtung: US-Gerichte werten das Fehlen von notwendigen Sicherheits- und Warnhinweisen regelmäßig als Produktfehler

Entsprechen die Warnschilder US-amerikanischen Standards?

Nein

Ja

*Auch Warnschilder müssen in den USA speziellen Standards entsprechen (z.B. Labelling requirements nach ANSI Z353 - z.B. für Maschinenhersteller - oder 21 CFR Part 801 - z.B. für Medizinprodukte.)*

Wer hat diese Beschreibungen verfasst und ins Englische (ggf. Spanische) übersetzt?

Name

  

Anschrift

  

*Warnhinweise müssen unmissverständlich, konkret und regelmäßig weitreichender sein als die in Europa üblichen Hinweise. Sie sollten daher von jemandem verfasst werden, der die US-amerikanischen Haftungsgrundsätze und Besonderheiten der englischen Sprache kennt. Nicht ausreichend ist die einfache Übersetzung vom Deutschen in Englische. Abhängig von Nutzerkreis und der Region können daneben auch Übersetzungen in die spanische Sprache erforderlich sein.*

Wurden die Beschreibungen durch einen mit dem amerikanischen Produkthaftungsrechts vertrauten Anwalt überprüft?

Nein

Ja

Welche amerikanischen oder kanadischen Produktstandards und Sicherheitsnormen finden auf Ihre Produkte Anwendung?

  

*Europäische Produkt- und Qualitätsstandards (z.B. ISA, CE, EU-Maschinenrichtlinie etc.) finden auf dem US-Markt vielfach keine Anwendung. Hersteller, die den US-Markt beliefern wollen, müssen daher die entsprechenden US-Normen bzw. Standards ermitteln und im Schadenfall nachweisen können, dass ihre Produkte diesen Normen bzw. Standards entsprechen.*

Wie können Sie im Schadenfall nachweisen, dass Ihr Produkt diesen Standards und Normen entspricht?

  

*Die Nichterfüllung von US-Normen und Sicherheitsstandards kann in den meisten US-Bundesstaaten als Beweis für einen Fabrikationsfehler vorgebracht werden. Dokumente, durch die Konformität nachweisbar ist, sind daher im Schadenfall wichtige Beweismittel.*

Unterliegen Ihre Produkte in den USA oder Kanada einer Zulassung (z.B. für Arzneimittel, Medizinprodukte und Lebensmittel durch die FDA - Food and Drug Administration)?

Nein

Ja

*Achtung: Eine Zulassung indiziert die Einhaltung eines Mindeststandards an Produktsicherheit, nicht aber die Einhaltung aller Sorgfaltspflichten des Herstellers.*

Wer ist für die Einhaltung lokaler Vorschriften verantwortlich (Einholen von Bewilligungen, Einhalten von Sicherheitsvorschriften etc.)?

Name

  

Anschrift

  

Bestehen insoweit besondere vertragliche Haftungsvereinbarungen?

Nein

Ja

**Bitte Kopien der vertraglichen Vereinbarungen beifügen**

Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Produkte über den bestverfügbaren Sicherheitsstandard verfügen?

*Die Einhaltung der US-Sicherheitsmaßnahmen und -standards ist nur eine Mindestvoraussetzung. Nach US-Haftungsrecht müssen Produkte grundsätzlich mit der nach dem Stand der Technik bestverfügbaren Technik ausgestattet sein. Dieser kann über den in Normen und Standards beschriebenen Sicherheitsstandard hinausgehen. Bei der Sicherstellung dieses Standards müssen vertriebliche oder wirtschaftliche Überlegungen grundsätzlich zurückstehen.*

Dokumentieren Sie den Konstruktions- und Herstellungsprozess bezüglich der nach USA / Kanada gelieferten Produkte systematisch?  Nein  Ja

*Wenn Sie im Schadenfall nicht über eine umfassende und lückenlose Dokumentation nachweisen können, alles getan zu haben um gefahrenfreie - dem bestverfügbaren Sicherheitsstandard entsprechende - Produkte zu produzieren, ist eine Abwehr von Ansprüchen erheblich erschwert.*

Können Sie über die Dokumentation nachweisen, in welchem Zustand und mit welchen Sicherheitsvorkehrungen und -hinweisen die Produkte Ihren Einflussbereich verlassen haben?  Nein  Ja

*Die Dokumentation ist ein wichtiges Beweismittel, damit im Schadenfall im Rahmen des gerichtlichen Vorverfahrens die Fehlerfreiheit und größtmögliche Sicherheit des VN-Produktes nachgewiesen werden kann.*

Wie lange werden die Dokumente aufbewahrt?  Jahre\*

*\* die Aufbewahrungsdauer muss min. der Lebensdauer der Produkte entsprechen*

Welche Maßnahmen haben Sie getroffen, um Gefahren zu erkennen, die sich nachträglich aus der Verwendung der Produkte ergeben (z.B. Fehlgebrauch oder neuer Verwendungszweck)?  Nein  Ja

*Hersteller sind nicht nur bis zur Auslieferung ihrer Produkte für diese verantwortlich; sie sind auch verpflichtet, ihre Produkte am Markt zu beobachten. Ein Hersteller, dem nach dem Inverkehrbringen Mängel des Produktes bekannt werden, aber nicht ausreichend darauf reagiert, ist im Schadenfall in den USA einem erhöhten Haftungsrisiko ausgesetzt.*

Beobachten Sie den Markt bzw. Ihre Konkurrenten systematisch im Hinblick auf Verbesserungen der Sicherheitstechnik bzw. Änderungen von Sicherheitsstandards?  Nein  Ja

*Markt- und Konkurrenzbeobachtung sind wichtige Maßnahmen, damit Sie den „bestverfügbaren Sicherheitsstandard“ bestimmen können.*

Verfügen Sie über ein systematisches Reklamations- und Beschwerdemanagement?  Nein  Ja

*Schnelle und angemessene Reaktionen auf Beschwerden helfen Schäden zu verhindern und das Schadenausmaß zu begrenzen*

### Schäden - Rückrufe

Welche prozentuale Ausschussquote haben Ihre Produkte  %

Welche prozentuale Reklamationsquote haben Ihre Produkte  %

#### Reklamationen

Jahr	Ursache / Grund	% Anteil der Reklamationen am Gesamtumsatz
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Sind in den letzten 5 Jahren im Zusammenhang mit Ihren Exporten Produkthaftpflichtschäden / Rückrufe in den USA / Kanada aufgetreten?  Ja  Nein

#### Falls ja, Schadenverlauf / Vorschäden

Jahr	Anzahl	Zahlungen (EUR)	Reserven (EUR)*	Schadenursachen
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

*\*geltend gemachte Ansprüche / Höhe der Forderung*

Haben Sie Konsequenzen aus diesen Schäden gezogen (z.B. konstruktive Änderung, Überarbeitung der Gebrauchsanleitung/der Warnhinweise, Nachrüstung bereits ausgelieferter Produkte)?

 Nein

 Ja

Falls ja, welche?

Wenn Sie nach einem Schaden keine angemessenen Maßnahmen treffen, um weitere Schäden gleicher Art oder Ursache zu verhindern, kann dies nach US-amerikanischem Recht zu einer verschärften Haftung führen.

### Versicherungsschutz für Vorjahresumsätze

Wird Versicherungsschutz auch für Lieferungen aus den Vorjahren gewünscht?

 Nein

 Ja

Falls ja:

Für welche Produkte	für welche Jahre	Gesamtumsatz in EUR in den betr. GJ	Versicherer für dieses Risiko (VS-Nr.)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Seit wann exportieren Sie die vorher genannten Produkte nach USA / Kanada?

Bei langlebigen Wirtschaftsgütern können sich über Jahre hinweg erhebliche Risikopotentiale aufbauen

Für entsprechende Umsätze vor Inkrafttreten des Vertrages besteht kein Versicherungsschutz. Gegen entsprechenden Mehrbetrag kann jedoch Versicherungsschutz für die Umsätze eines oder mehrerer Versicherungsjahre vereinbart werden.

Ort, Datum

Unterschrift, Firmenstempel