

Produktansvar i USA af

Finn Martensen

Advokat(H), Attorney at Law

1. Indledning

Risikoen for at ifalde produktansvar i USA er erfaringsmæssigt formentlig det emne, der pådrager sig størst opmærksomhed, når forretningsfolk skal tage stilling til, om de finder det hensigtsmæssigt at drive virksomhed i USA. Forfatterens erfaring er, at mange danske forretningsfolk ligefrem afholder sig fra at drive virksomhed i USA af en (overdreven) frygt for at blive mødt med krav om produktansvar. Der verserer mange myter omkring produktansvaret i USA. Alle kender til pressens omtale af sager, hvor der er tildelt million- og milliarderstatninger til personer, som har pådraget sig en skade i anvendelsen af et produkt, som er bragt i omsætning i USA. Realitetens verden er imidlertid en ganske anden end det billede, der så ofte ses fremstillet i pressen. De sager, der omtales i pressen, er enkelte undtagelser, og disse sager vedrører undtagelsesfrit situationer, hvor den virksomhed, som idømmes ansvar for produktansvar, har handlet på aldeles uforsvarlig og uantagelig vis set i forhold til generelt accepterede normer.

Det lige anførte må ikke føre til en opfattelse af, at der ikke er en risiko for at ifalde produktansvar i USA. Tværtimod er der absolut en risiko herfor, ligesom der er i næsten ethvert andet land. Helt komprimeret sagt er forholdet det, at den juridiske ansvarstærskel for at ifalde produktansvar i USA næsten præcis er den samme som i Europa. I de tilfælde, hvor ansvar kommer på tale, er de pålagte erstatninger som regel noget større end tilfældet ville være i Europa. Som ved eksport til de fleste andre markeder bør risikoen for produktansvar derfor overvejes, når der eksporteres til USA. Ligeledes bør der altid tegnes produktansvarsforsikring.

Formålet med denne artikel er at give læseren et velafbalanceret billede af reglerne om produktansvar i USA samt at opstille retningslinier, der bør iagttages, således at risikoen for at ifalde produktansvar nedbringes til et minimum.

2. Produktansvar – definition og retlig regulering

Under amerikansk ret defineres produktansvar generelt set som det ansvar, producenter og sælgere af løsørengestande risikerer at pådrage sig som følge af krav, der fremsættes fra købere af et defekt produkt eller krav, som fremsættes fra tredjemand, som ikke er køber af det skadevoldende produkt. Begrebet ”produktansvar” indskrænkes som regel yderligere til at omfatte krav, der fremsættes til kompensation for legemsskader og andre tab, som er forårsaget af det defekte produkt.¹

Sager, under hvilke et defekt produkt ikke pådrager en person legemsskade, men alene forvolder tab som følge af skade på ting, falder ifølge den traditionelle definition ikke under begrebet ”produktansvar”. Retsudviklingen har dog medført, at sådanne sager afgøres efter næsten samme principper som egentlige produktansvarssager (hvor der er forvoldt legemsskade). Hvad der derfor er

¹ *Prosser on Torts*, 4. udgave, side 641 definerer produktansvar (products liability) således "...the name currently given to the area of case law involving the liability of sellers of chattels to third persons with whom they are not in privity of contract." I *Restatement on Torts: Products Liability* (1998), § 1, defineres produktansvar således: "One engaged in the business of selling or otherwise distributing products who sells or distributes a defective product is subject to liability for harm to persons or property caused by the defect." *Blacks Law Dictionary*, 6. udgave, 1990, definerer produktansvar således; "Refers to the legal liability of manufacturers and sellers to compensate buyers, others, and even bystanders, for damages or injuries suffered because of defects in goods purchased. ..."

beskrevet i nærværende artikel vil gælde såvel sager, hvor det defekte produkt forvolder legemsskade, og hvor det defekte produkt (kun) forvolder skade på ting.

Den definition, som er anført foran af begrebet ”produktansvar” giver anledning til følgende iagttagelser: For det første er det et grundlæggende krav for at produktansvar kan komme på tale, at det produkt, som forvolder skaden anses for at være ”defekt”. Dette begreb vil blive nøje gennemgået nedenfor i afsnit 3.1. For det andet kan den person, som har lidt et tab som følge af anvendelsen af et defekt produkt, rette sit krav mod alle led i salgskæden, herunder såvel producent, mellemhandler som detaillist. For det tredje kan krav om produktansvar principielt rejses af enhver person, som lider skade som følge af anvendelsen af det defekte produkt. Kredsen af sagsøgere er hermed ikke begrænset til den person, som har købt det defekte produkt. For det fjerde kommer produktansvar kun på tale i forbindelse med salg af løsøregerstande. Sælgere af fast ejendom, serviceydelse, software og andre produkter, der ikke kan karakteriseres som løsøreprodukter, risikerer ikke at ifalde produktansvar.²

Der findes i USA intet generelt regelsæt om produktansvar, som dækker samtlige stater. Dette skyldes, at der ikke findes nogen generel føderal lovgivning om produktansvar. Ansvarer reguleres hovedsageligt set af dommerskabt ret, og kun enkelte stater har indført love, der generelt regulerer produktansvar.³ Det lige anførte

² Heri ligger ikke, at sådanne sælgere er udenfor risiko for at ifalde ansvar som følge af defekter ved det solgte produkt. Sådant ansvar kommer hyppigt på tale, men ansvaret er hermed i form af kontraktansvar: Altså et ansvar der begrundes i, at produktet ikke lever op til den norm, som er beskrevet i kontrakten mellem sælger og køber. Kredsen af personer, som kan fremsætte erstatningskrav, begrænses hermed til køberen af det pågældende produkt eller serviceydelse. Dette generelle kontraktansvar forfølges ikke nærmere i denne artikel, idet dog bemærkes, at det generelle kontraktansvar i USA er opbygget efter samme principper som kontraktansvaret i Danmark.

³ Der har indenfor de seneste årtier været seriøse bestræbelser på at indføre en generel lovgivning omkring produktansvar, og allerede i 1979 fremkom the United States Department of Commerce med den såkaldte Model Uniform Product Liability

er betegnende for retstilstanden på mange områder i USA og et udslag af, at den generelle retstradition er funderet i såkaldt common law, altså i domstolenes praksis. Den sparsomme lovgivning om produktansvar medfører, at hver enkelt sag må afgøres ud fra en vurdering foretaget på baggrund af tidligere afsagte domme om lignende forhold. Dette giver en vis usikkerhed i vurderingen af en sags udfald. Dog er antallet af afsagte domme om produktansvar så overvældende, at der som regel kan foretages en rimelig vurdering. For yderligere at afhjælpe vanskeligheden ved at forudsige en sags udfald, er der nedsat et lærd panel af jurister, som indenfor mange retsområder – herunder indenfor produktansvar – har udarbejdet såkaldte ”Restatements of the law”. Disse ”restatements” er skrevet som en lovtekst, men er i realiteten autoritære værker om den generelle retstilstand indenfor de retsområder, som ikke er lovregulerede.⁴

Indenfor visse produktområder er der gennemført føderale love, hvis formål er at sikre forbrugerne pålidelig information om produkter, som skønnes at være særligt farlige at anvende. Disse love betegnes samlet som ”The Consumer Product Safety Act”.⁵ Denne lovgivning dækker blandt andet produkter, så som medicinalvarer,

Act, der skulle tjene som mønster for de enkelte staters udformning af produktansvarslove. Ingen af de 50 stater har endnu (september 2000) indført produktansvarslove baseret på reglerne i the Model Act. I 1995 og 1996 blev der fremsat forslag om gennemførelse af en føderal lov om produktansvar indeholdende regulering af de enkelte forhold om produktansvar. Lovforslaget, der benævntes “the Common Sense Product Liability Reform Act of 1996, H.P. 956”, vandt stor tilslutning fra det Republikanske parti og lovforslaget blev vedtaget i såvel Senatet som Repræsentanternes Hus. Præsident Clinton anvendte imidlertid sin bemyndigelse til at nedlægge veto mod lovforslagets gennemførelse. Herefter blev det forsøgt at gennemføre lovforslaget med sådan majoritet, at Præsidentens veto kunne tilsidesættes, men dette mislykkedes den 05. september 1996.

⁴ *Reglerne om produktansvar er behandlet i Restatement on Torts 3d, som blev færdiggjort i 1998.*

⁵ *Lovgivningen, der er en del af the United States Code (USC), er opdelt i følgende afsnit:*

the Consumer Product Safety Act, 15 USC §§ 2051-2083,

the Flammable Fabrics Act, 15 USC §§ 1191-1204,

the Federal Hazardous Substances Act, 15 USC §§ 1261-1276,

legetøj, giftstoffer, visse husholdningsmaskiner samt møbel- og beklædningsstoffer. Lovgivningen fastsætter særlige standarder til sikkerhedskrav og krav til brugervejledninger, ligesom informationer om de pågældende produkter skal rapporteres til en kommission betegnet ”The Consumer Product Safety Commission”. Inden eksport indledes til USA, bør det altid undersøges, om det produkt, der ønskes importeret, er omfattet af nogle af de nævnte love.

I tillæg til den lige beskrevne føderale lovgivning har enkelte stater indført lovgivning, som regulerer sikkerhedskravene til visse produkter. Det er derfor tillige nødvendigt at undersøge lovgivningen i de stater, hvor produktet forventes solgt, inden eksport indledes.

Ud over undersøgelsen af den føderale lovgivning og de enkelte staters lovgivning, må det tillige undersøges, om der for det produkt, som ønskes importeret til USA, er fastsat standarder af Underwriters Laboratory (såkaldte UL-standarder).⁶ Domstolene er ikke bundet af de normer, som måtte være fastsat af Underwriters Laboratory, men domstolene har en tilbøjelighed til at statuere, at et produkt er defekt, hvis disse standarder ikke anses for overholdt. På den anden side er det ikke altid tilstrækkeligt, at Underwriters Laboratory standard overholdes, idet det meget vel kan tænkes, at de generelle sikkerhedsstandarder for det pågældende produkt har udviklet sig siden UL-standarden blev fastsat. Hvis dette er tilfældet, skal den mest strikte af de to nævnte standarder overholdes for at eliminere risikoen for, at produktet anses for defekt.⁷

*the Poison Prevention Packaging Act, 15 USC §§ 1471-1476 og
the Household Refrigerator Safety Act, 15 USC §§ 1211-1214.*

⁶ *Underwriters Laboratory er et privat institut, der beskæftiger sig med testning af produkter samt beskrivelse af produkters sikkerhedsstandarder.*

⁷ *Se foran i afsnit 3.1 om den nærmere definition af, hvornår et produkt anses for at være defekt.*

Hvad der er beskrevet foran må ikke lede til den konklusion, at reglerne om produktansvar i USA er helt uforudsigelige. Realiteten er, at de retsregler, som har udviklet sig i de enkelte stater for langt størstedelens vedkommende følger den trend, som er fastsat af de føderale domstole og som blandt andre steder er beskrevet i Restatement on Torts. Den efterfølgende beskrivelse vil følge de generelt fastslåede principper, idet disse principper – hvor det anses for at være relevant – vil blive sammenlignet med de tilsvarende danske regler i loven om produktansvar.⁸

6.3 Produktansvar – den juridiske regulering

6.3.1 Produktet skal være defekt

Den helt grundliggende betingelse for, at produktansvar kan komme på tale er, at det produkt, som har forvoldt skade, anses for at være defekt. Skadelidte – altså sagsøgeren – skal sandsynliggøre, at den påståede defekt var til stede, da produktet forlod den sagsøgte producent, mellemhandler eller detailsælger. Hermed er det ikke tilstrækkeligt, at der føres bevis for, at produktet var defekt, da skaden opstod – defekten skal have været til stede på det tidspunkt, da produktet blev bragt i omsætning fra sagsøgte.⁹

⁸ *Lov om Produktansvar, Lov nr. 371 af 07. juni 1989. Denne lov indførte det regelsæt om produktansvar, som EF-medlemslandene ved EF-direktiv af 25. juli 1985 om tilnærmelse af medlemsstaternes administrativt eller ved lov fastsatte bestemmelser om produktansvar, forpligtedes til at indføre. De fleste øvrige medlemslande i EU har indført produktansvarslove, der på næsten alle punkter svarer til den danske. Der er hermed opnået en betydelig ensartethed i reglerne om produktansvar indenfor EU.*

⁹ *Samme regel er opstillet i danske regler om produktansvar.*

Der sondres mellem tre typer af defekter, nemlig fabrikationsfejl, designfejl og defekt i form af manglende advarsler eller instruktioner.¹⁰

Den mest grundlæggende defekt forekommer, når der er tale om en *fabrikationsfejl*.¹¹ Fabrikationsfejl forekommer, hvor det solgte produkt er bragt på markedet i en stand, hvor produktet ikke lever op til producentens egne forskrifter. Følgende eksempel er illustrativt: En barnecykel bringes på markedet uden at der er fastsat en afdækning på baghjulet, som sikrer, at barnet ved cyklens brug får en fod i klemme i baghjulets eger. Producentens egne tegninger af cyklen viser, at sådan afdækning monteres på cyklen. I denne situation vil cyklen blive anset for at være behæftet med en fabrikationsfejl, allerede fordi cyklen ikke var produceret i henhold til producentens egne sikkerhedsforskrifter med den følge, at det blev mere farefuldt at anvende cyklen. Som det vil fremgå nedenfor, danner fabrikationsfejl sjældent basis for sager om produktansvar.

*Designfejl*¹² er ikke helt så enkle at karakterisere som fabrikationsfejl, da sådanne fejl vurderes ud fra en subjektiv standard. En designfejl anses at foreligge, når et produkt er farligere at anvende end hvad den almindelige bruger med rimelighed måtte forvente. Designfejl foreligger ligeledes, hvis det vurderes, at producenten ved

¹⁰ *Samme opdeling i defekttyper findes i den danske lov om produktansvar. I lov om produktansvar, § 5, stk. 1, defineres en defekt således: I Lov om Produktansvar, § 5, Stk. 1., defineres en defekt således: "Et produkt lider af en defekt, når det ikke frembyder den sikkerhed, som med rette kan forventes. Ved bedømmelsen heraf tages hensyn til alle omstændigheder, navnlig til: 1) produktets markedsføring, 2) den anvendelse af produktet, der med rimelighed kan forventes og 3) tidspunktet, da produktet er bragt i omsætning." Som det ses af teksten, indeholder denne definition de tre typer af defekter, der tillige opereres med i amerikansk ret.*

¹¹ *Fabrikationsfejl benævnes i amerikansk ret som "manufacturing defects".*

¹² *I dansk retslitteratur betegnes designfejl ofte som "konstruktionsfejl". Betegnelsen "designfejl" anvendes i dette afsnit, da ordet bedre modsvarer den tilsvarende amerikanske betegnelse "design defect", og idet ordet konstruktionsfejl synes misvisende, da det nærmere synes at rette sig mod situationen, hvor der er tale om fabrikationsfejl.*

produktets udvikling ikke har udvist tilstrækkelig eller rimelig omhyggelighed med henblik på at gøre produktet sikkert at anvende. Resultatet af de to vurderinger bliver som regel det samme, da en omhyggelig producent kun bør bringe produkter i omsætning, som ikke frembyder større risiko ved anvendelse, end hvad den almindelige bruger med rimelighed kunne forvente. Begrebet designfejl udvikles til stadighed, idet tærskelen for, om et produkt er sikkert nok, sættes af standarden af produkter, der er bragt på markedet. Den praktiske måde, hvorpå det sikres, at et givent produkt ikke er behæftet med en designfejl, er derfor at foretage en sammenligning med konkurrerende produkter. Hvis det pågældende produkt er mindst lige så sikkert for forbrugeren at anvende som konkurrerende produkter, vil produktet i al almindelighed ikke være behæftet med en designfejl.¹³ Som følge af det lige anførte, bør et produkt aldrig bringes i omsætning i USA, før det via sammenligning med konkurrerende produkter er sikret, at det pågældende produkt er mindst lige så sikkert at anvende som konkurrenternes produkter.

*Defekter i form af manglende advarsler og instruktioner*¹⁴ forekommer, hvor det produkt, som er bragt i omsætning, ikke har været forsynet med tilstrækkelige anvisninger på korrekt brug af produktet, eller hvor der ikke er sket tilstrækkelig anvisning af mulige farlige følger ved produktets korrekte brug. Denne type af defekt retter sig hermed ikke mod selve produktet, men mod instruktioner og advarsler, som medfølger (eller som burde medfølge) produktet. Dette fører til, at produktansvar kan komme på tale, selv om produktet var korrekt fremstillet under iagttagelse af markedsmæssige standarder og under overholdelse af alle offentlige

¹³ Dette udsagn dækker alle tilfælde, hvor der ikke ved lovgivning er indsat særlige standarder for produktsikkerhed. Hvis dette er tilfældet, er det selvsagt lovgivningens standarder, der er angivende, såfremt disse standarder er de strikteste. Hvis der derimod ved lovgivning er fastsat standarder, som er mindre strikte end hvad praksis har ført til, løftes tærskelen for designfejl fra lovgivningens standard til den (strikttere) standard anvendt i praksis.

¹⁴ Sådanne defekter benævnes på amerikansk som "Warning and Instruction Defects".

forskrifter. Som ved vurderingen af, om produktet er behæftet med en designfejl, foretages vurderingen af, om instruktioner og advarsler er fyldestgørende bedst ved sammenligning af konkurrerende produkters instruktioner og advarsler. Defekt i form af mangelfulde advarsler og instruktioner er den langt hyppigst forekommende form for defekt i sager om produktansvar. Væsentligheden af at sørge for udarbejdelse af advarsler og instruktioner skrevet på et let læseligt engelsk og i en form, der er mindst lige så omhyggelig som anvendt af konkurrenterne, kan derfor ikke overdrives.

Ifølge en for nylig publiceret statistisk undersøgelse fordeler den ansvarspådragende defekt i produktansvarssager sig således¹⁵:

- Cirka 9% af sagerne vedrører fabrikationsfejl (manglende opfyldelse af producentens egne normer);
- Cirka 21% af sagerne vedrører designfejl (manglende opfyldelse af sikkerhedskrav);
- Cirka 44% af sagerne vedrører manglende eller ufuldstændige advarsler og/eller instruktioner;
- Cirka 26% af sagerne vedrører manglende beskyttelsesmekanisme (disse sager vedrører typisk situationer, hvor en ansat er kommet til skade ved betjening af en maskine).

De lige refererede statistiske informationer understøtter klart væsentligheden af, at brugsanvisninger og advarsler udformes sprogligt korrekt. Det er i denne henseende ikke altid tilstrækkeligt, at indholdet af brugsanvisninger og advarsler er objektivt korrekt anført. Sproget bør formuleres efter standarder, som har udviklet sig i USA for lignende produkter.¹⁶

¹⁵ *Randall L. Gooden Preventing and Handling Product Liability, 1995 side 9.*

¹⁶ *For visse produkter er der fremsat retningslinier for advarsler og brugsanvisninger af The American National Standard Institut (ANSI). Det bør altid undersøges, om sådanne standarder foreligger.*

3.2 Ansvarsgrundlaget i sager om produktansvar

Når der anlægges sager om produktansvar i USA, anføres der næsten altid flere forskellige teorier til støtte for, at den eller de sagsøgte har udvist en ansvarspådragende handling eller undladelse. I det følgende beskrives kort udviklingen i de juridiske teorier bag ansvarsgrundlaget, og det anføres herefter, hvad retstilstanden er i dag. Endelig sammenlignes denne retstilstand med reglerne i den danske lov om produktansvar.

Det traditionelle ansvarsgrundlag anvendt i sager om produktansvar var et ansvar baseret på, at sagsøger skulle bevise, at sagsøgte havde udvist fejl eller forsømmelser. Ansvar kunne hermed kun komme på tale, hvis sagsøger kunne bevise, at producenten og eventuelle andre sagsøgte ikke havde udvist den omhyggelighed og agtpågivenhed, der med rimelighed kunne forventes ved produktionen og/eller markedsføringen af det defekte produkt. Under dansk terminologi ville dette sige, at sagsøgte skulle bevise, at den eller de sagsøgte havde udvist uagtsomhed (på amerikansk benævnt "negligence"). Sagt med andre ord kræver ansvar baseret på uagtsomhed fra sagsøgtes side, at sagsøgte i sin produktion eller markedsføring ikke har levet op til de standarder, som er generelt accepterede indenfor det pågældende område eller som måtte være fastsat via lovgivningen eller andre offentlige forskrifter.

I alle 50 stater accepteres fortsat sådant uagtsomhedsansvar som grundlag for fremsættelse af krav i sager om produktansvar. Antallet af domfældende sager, hvor sådant anbringende er gjort gældende, er dog begrænset. Dette skyldes, at ansvaret baseret på denne teori kun kan ramme den producent eller sælger, som bevisligt set har handlet uagtsomt. Som den teknologiske udvikling skred frem, og antallet af

skader forårsaget af defekte produkter derfor steg, blev der udvist stor opfindsomhed fra sagsøgernes og domstolenes side på at finde frem til ansvarsgrundlag, som kreerede et mere favorabelt grundlag for sagsøgere i sager om produktansvar.

Blandt de mere succesfulde nye ansvarsgrundlag var ansvarsgrundlag baseret på synspunkter om garanti, og der udviklede sig to grupper af sådanne garantisyndspunkter. Det første ansvarsgrundlag baseret på garanti forekommer i det tilfælde, hvor den opståede skade kan føres tilbage til, at det defekte produkt ikke lever op til den kvalitet, som udtrykkelig er garanteret. Et eksempel herpå er følgende: Hvis en hovedpinetablet bringes på markedet med garanti for, at tabletten ikke har følgevirkninger, men det alligevel viser sig, at brugere af hovedpinetabletten pådrager sig forhøjet blodtryk, vil brugere af tabletten retmæssigt kunne påberåbe sig erstatning som følge af tab forårsaget af sygdom foranlediget af det forhøjede blodtryk.¹⁷ Sådant garantiansvar vil være til stede, uanset om producenten har udvist nogen form for uagtsomhed ved produktionen af den pågældende hovedpinetablet. Anført lidt utraditionelt ligger uagtsomheden i selve det forhold, at der udstedes en garanti, som ikke viser sig at være holdbar.

Et andet og langt mere udbredt tilfælde af ansvar baseret på garantisyndspunkter er den situation, hvor ansvar ifaldes for brud på en stiltiende garanti, på amerikansk benævnt "Implied Warranty". Alle 50 stater accepterer sådant ansvarsgrundlag. Generelt set gælder det, at ethvert produkt sælges med en stiltiende (uudtalt) garanti om, at produktet ikke frembyder fare ved sædvanlig og korrekt brug.¹⁸ I det foran

¹⁷ Se foran i afsnit 4 om, hvilke følgeskader, der kan kræves erstattet i tilfælde af sygdom.

¹⁸ Denne grundlæggende regel er indeholdt i § 2-314 af *The Uniform Commercial Code*. Denne bestemmelse har – i uddrag - følgende ordlyd: "...a warranty that goods shall be merchantable is implied in a contract for their sale if the seller is a merchant with respect to goods of that kind. ... Goods to be merchantable must be at least such as ... are fit for the ordinary purpose for which such goods are used..."

refererede eksempel om hovedpinetabletten, som medførte forhøjet blodtryk, vil køberen under anvendelse af teorien om stiltiende garanti retmæssigt kunne fremsætte et erstatningskrav mod producenten og sælgeren, også selv om tabletten var solgt uden en udtrykkelig garanti om, at der ikke var følgevirkninger ved brugen heraf. Dette skyldes, at en bruger af medicinalprodukter, som kan købes i håndkøb, naturligt må gå ud fra, at sådanne produkter ikke medfører bivirkninger, med mindre der udtrykkeligt er advaret herimod.

Forbrugerens mulighed for med succes at fremsætte et erstatningsgrundlag baseret på et af de forannævnte garantisynspunkter er betydeligt bedre end under anvendelse af teorien om uagtsomhed. Dette skyldes, at garantisynspunkterne ikke er begrænset til anvendelse i tilfælde, hvor sagsøger kan bevise, at producenten eller sælgeren har udvist uagtsomhed.

En svaghed ved anvendelse af garantisynspunkterne var oprindeligt, at garantisynspunkter traditionelt set kun kan anvendes i forholdet mellem kontraktsparter i sager om produktansvar, altså mellem køber og sælger. Hermed udelukkedes sagsøger fra at anvende disse synspunkter i sager, hvor der (tillige) blev anlagt sag mod producent og/eller mellemhandler. Et fåtal af staterne fastholder stadig denne traditionelle begrænsning. De fleste stater har imidlertid – ud fra retspolitiske synspunkter – tilladt en retsudvikling, hvorunder garantisynspunkter tillige kan finde anvendelse, selv om der ikke er noget kontraktsgrundlag mellem sagsøger og sagsøgte. Denne modifikation er meget væsentlig af to grunde. For det første kan garantisynspunkterne anvendes af en sagsøger, som ikke er køber af det defekte produkt. For det andet kan garantisynspunkterne – uanset om sagsøger er køber af det defekte produkt eller ej – anvendes overfor såvel producenter, mellemhandlere som detaillister.

I tidsperioden fra 1930-erne op til midten af 1960-erne var ansvarsgrundlag baseret på garantisynspunkter langt de fremherskende. Imidlertid udvikledes i 1960-erne et endnu stærkere ansvarsgrundlag set fra sagsøgers side. Dette ansvarsgrundlag, som beskrives nedenfor, baserer sig på synspunkter om strikt (også benævnt objektivt) erstatningsansvar.

Ved et strikt ansvarsgrundlag forstås i sager om produktansvar, at ansvar kan komme på tale, blot sagsøger kan bevise, at det skadevoldende produkt var defekt. Ansvar kan hermed komme på tale uanset om producent, mellemhandler og/eller detaillist har udvist enhver omhyggelighed ved produktionen og/eller markedsføringen af produktet, og uanset der ikke er angivet nogen særlig garanti om produktets sikkerhed. Sagsøger skal med andre ord – under anvendelsen af dette ansvarsgrundlag – alene føre bevis for, at det skadevoldende produkt var defekt.¹⁹ Udviklingen af teorien om strikt erstatningsansvar i sager om produktansvar var båret af samfundspolitiske synspunkter snarere end af strikte juridiske synspunkter. I efterkrigstiden steg antallet af skader som følge af anvendelse af farlige produkter meget betydeligt. Dette gav anledning til en debat blandt jurister og politikere angående, hvem der burde bære den samfundsmæssige byrde af, at personer blev skadet eller ligefrem invalideret ved brugen af farlige produkter. Den fremherskende opfattelse var, at den eller de personer, som bragte produktet i omsætning, måtte bære den økonomiske byrde af skader foranlediget af produktet. Dette synspunkt står i kontrast til udviklingen i Danmark og mange andre europæiske lande, hvor synspunktet har været, at samfundet – via ordninger om invalidepension, sygesikring og lignende – primært bør bære risikoen for, at samfundets borgere kommer til skade.

Baggrunden for nytænkning på ansvarsområdet i produktansvarssager var, at sagsøger ofte var ilde hjulpet af de foran beskrevne ansvarsteorier om henholdsvis

¹⁹ Om begrebet "en defekt" henvises til behandlingen foran i afsnit 3.1.

uagtsomhed og garanti. Ansvarsgrundlag baseret på uagtsomhed havde den åbenbare svaghed, at sagsøger skulle føre bevis for de sagsøgtes uagtsomhed. Sådant bevis er ofte vanskeligt at føre, og det indebærer i bedste fald betydelige omkostninger at fremskaffe beviset. Ansvarsgrundlaget baseret på garanti havde i en del af staterne den svaghed, at teorien kun kunne anvendes, hvor der var et kontraktforhold mellem sagsøger og sagsøgte. Garantisynspunkterne havde derfor alene værdi i sager, hvor sagsøger var køber af det defekte produkt, og selv da kunne synspunktet kun anvendes overfor sælger (altså købers kontraktspart).

Ved en banebrydende højesteretsdom afsagt af den californiske højesteret i januar 1962 formuleredes grundstenene i teorien om strikt ansvar i sager om produktansvar. Gennemgangen i nærværende artikel indskrænkes til dommens konklusioner, og sagens faktum refereres ikke. Den pågældende dom er kendt som *Greenman v. Yuba Power Products, Inc.* 59 Cal 2d 57, 27 Cal. Rptr 697, 377 P2d 897, 13 ALR3d 1049.

Under teorien om strikt produktansvar kan producent, mellemhandler og detailhandler ifalde erstatningsansvar overfor en bruger af det defekte produkt, uanset om brugeren var køber af produktet eller ikke. Det er en forudsætning for ansvar, at produktet var bragt på markedet i erhvervsøjemed og med en forventning om, at produktet ville blive anvendt af private brugere uden forudgående inspektion for mangler. Under teorien vil ansvar blive statueret under forudsætning af, at sagsøger kan bevise, at produktet var defekt, da produktet blev bragt på markedet. Yderligere skal det bevises, at den påberåbte skade var forårsaget af defekten.²⁰

Teorien om strikt produktansvar vandt hurtigt gehør i andre stater end Californien, og situationen er nu (år 2006), at stort set alle 50 stater anerkender teorien. Teorien vandt så stærkt gehør blandt teoretikere, at teorien få år efter afsigelsen af den første dom herom i 1962 blev optaget som gældende ret i Restatement on Torts Second.²¹ I

²⁰ Om dette sidstnævnte forhold, se afsnit 3.4, foran.

²¹ Om Restatements se foran i afsnit 2 .

sin oprindelige form, og som beskrevet i Restatement on Torts Second, forudsættes teorien om strikt produktansvar anvendt uanset på hvilken måde det skadevoldende produkt var defekt. Teorien forudsættes hermed anvendt uanset om defekten var i form af en fabrikationsfejl, en designfejl eller en fejl i form af mangelfulde instruktioner og/eller advarsler.

I løbet af 1990-erne opstod der kritiske røster om denne vide anvendelse af teorien om strikt produktansvar. Synspunktet var, at det næppe kunne anses for rimeligt at anlægge en objektiv vurdering i sager, hvor den påståede defekt var i form af en designdefekt eller i form af manglende advarsler og/eller instruktioner. Den nærmere begrundelse for dette synspunkt var, at de nævnte defekter i sig selv er subjektive, og at det derfor forekom irrationelt at anlægge et objektivt ansvarsgrundlag. Kritikken bar frugt, og mange domstole indskrænkede i løbet af 1990-erne anvendelsen af strikt produktansvar til sager, hvor produktets defekt var i form af en fabrikationsfejl. Denne tilbageholdenhed fra at holde sig til det oprindeligt og bredt formulerede synspunkt om strikt produktansvar førte til, at American Law Institut i midten af 1990-erne gik i gang med at udarbejde et nyt restatement om produktansvar (Restatement 3d). Dette restatement blev publiceret i 1998 og indeholder en stærkt modificeret version af ansvarsgrundlag i form af strikt ansvar.

Den væsentligste modifikation i restatement 3d er, at strikt produktansvar nu kun opretholdes i sin rene form i sager, hvor produktets defekt var i form af en fabrikationsfejl. I sager, hvor defekten er i form af enten en designfejl eller i form af mangelfulde instruktioner og/eller advarsler, anlægges en såkaldt rimelighedstest ved vurderingen af, om ansvarsgrundlag kan komme på tale. Ifølge denne test anses et produkt for at være defekt, hvis sagsøger kan føre bevis for, at den forudseelige risiko for en skade kunne have været reduceret eller helt fjernet ved et ”rimeligt alternativt design” eller ved udarbejdelse af tydeligere angivelse af ”rimelige brugsanvisninger og/eller advarsler”. Denne ændring er særdeles banebrydende og et

stærkt skridt tilbage mod det oprindeligt accepterede erstatningsgrundlag, nemlig erstatning baseret på uagtsomhed. Dette skyldes, at sagsøger, under den lige refererede norm, skal føre bevis for, at et rimeligt alternativt design eller alternative brugsanvisninger og/eller advarsler kunne have reduceret risikoen. Det vil ofte være lige så vanskeligt at føre dette bevis, som at føre bevis for de sagsøgtes uagtsomhed. Anvendt efter sin ordlyd vil indholdet af restatement 3d derfor fjerne en stor procentdel af sagsøgernes muligheder for at statuere et ansvarsgrundlag i sager, hvor det ikke er bevist, at den påståede defekt grundes i en fabriktionsfejl.

Som også nævnt foran i afsnit 2, er domstolene ikke bundet af indholdet af et restatement. Kun fremtiden kan derfor vise, om tærskelen for ansvar i sager om designdefekter og defekter ved brugsanvisninger og/eller advarsler virkelig vil blive reduceret fra et strikt ansvar til et ansvar, som vurderes ud fra en konkret rimelighedsbetragtning. Ikke overraskende har indholdet af restatement 3d givet anledning til skarp kritik fra forbrugergrupper og anledning til megen støtte fra erhvervslivet.

Retsudviklingen i Danmark, hvad angår erstatningsgrundlaget, har gennemgået en udvikling, der ligger temmelig tæt op af det foran beskrevne vedrørende amerikanske forhold. Dog udvikledes der ikke en detaljeret teori om strikt produktansvar, men i mange domme blev der foretaget en så streng bedømmelse af producenternes og sælgernes forhold, at ansvarsvurderingen ofte kom tæt på et strikt ansvar. I 1989 vedtog folkettingen lov om produktansvar, som er formuleret indenfor rammerne af et EU direktiv om produktansvar. Denne lov indeholder i § 6, stk. 1 en udtrykkelig bestemmelse om strikt ansvar i sager om produktansvar. Bestemmelsen har følgende ordlyd: ”En producent skal erstatte skade, der er forårsaget af en defekt ved et produkt, som er produceret af denne.” Som det ses, anføres det ikke som en betingelse for ansvar, at der fra producentens side er ydet garanti eller udvist uagtsomt forhold. Bestemmelsen, kombineret med øvrige regler i lov om

produktansvar, som statuerer, at enhver skadelidt i princippet kan fremsætte erstatningskrav, samt at sådant ansvar kan fremsættes mod alle led i produktions- og markedsføringskæden, indebærer hermed, at ansvarsgrundlaget i Danmark i dag må anses for mere favorabelt for sagsøger, end hvad tilfældet er i USA.

Konklusionen af alt det foranstående er hermed, at de generelt udviklede regler i USA om betingelserne for at statuere ansvar i sager om produktansvar er knap så favorable for sagsøger, som tilfældet er i Danmark (og i de øvrige EU lande).

3.3 Hvem kan sagsøges for produktansvar

Den generelle regel i USA er, at alle led i produktions- og markedsføringskæden risikerer at ifalde produktansvar. Dette grundsynspunkt indebærer, at en person, som lider skade af et defekt produkt, kan rette sit krav mod såvel producent, enhver mellemhandler samt detailhandleren. Yderligere forholder det sig således, at underleverandører risikerer at ifalde produktansvar, hvis den eller de komponenter, som underleverandøren har leveret, har været årsag til produktets defekt.²² Den lige beskrevne hovedregel modificeres i alle stater i USA således, at alene sælgere, der har bragt det skadevoldende produkt på markedet som et led i deres erhvervsvirksomhed, kan holdes ansvarlige under teorien om strikt produktansvar. Hermed kan ”private” sælgere, kun ifalde produktansvar, hvis sagsøger kan føre bevis for ansvar enten i form af uagtsomhed eller ud fra garantisynspunkter. Modifikationen beskytter hermed den private sælger. Det bemærkes, at en skadelidt via den lige beskrevne modifikation alene afskæres fra at anlægge sag mod den ”private” sælger. Sådant skadelidt kan hermed fortsat anlægge sag mod alle andre led i produktions- og distributionskæden.

²² *Tilsvarende regler gælder i Danmark. Reglerne findes i den danske produktansvarslovs §§ 10 og 11. Dog følger detailhandlerens medansvar af dansk retspraksis.*

I en del stater er ansvarsgrundlaget begrænset således, at mellemhandlere og detailhandlere kun ifalder produktansvar, hvis sagsøger kan bevise, at der er ansvar på grundlag af uagtsomhed eller ud fra garantisynspunkter. Med andre ord kan kun producenter og/eller underleverandører ifalde ansvar baseret på strikt produktansvar i sådanne stater.

Hvis en sagsøger får medhold i sit krav overfor to eller flere af de sagsøgte, hæfter de sagsøgte solidarisk (på amerikansk ”joint and several”) for hele erstatningssummen. Dette har som det praktiske resultat, at den økonomisk mest stærke blandt de sagsøgte som regel kommer til at udrede erstatningssummen til sagsøger, i det mindste i første omgang.²³ Den af de sagsøgte, der kommer til at udrede erstatningssummen, vil som regel have regres (på amerikansk ”contribution” eller ”indemnity”) mod de øvrige led i produktions- og markedsføringskæden. Dette gælder, at en part, der inddrages som sagsøgt i en sag om produktansvar, som regel vil inddrage de øvrige led i produktions- og distributionskæden i sagen. Sådan inddragen sker med henblik på at opnå mulighed for senere regres mod andre parter, som måtte have del i ansvaret. I de ofte forekommende sager, hvor alle sagsøgte bliver dømt under teorien om strikt ansvar, kommer det endelige ansvar i det indbyrdes opgør mellem de sagsøgte ofte til at ligge hos producenten. Dette skyldes, at producenten – ved at producere et defekt produkt – er den af de sagsøgte, der skabte basis for sagsøgers succes.²⁴

3.4 Påregnelighed, årsagssammenhæng og egen skyld.

²³ I USA betegnes dette resultat ofte som ”the deep pocket rule” – den sagsøgte, der har de dybeste lommer, fyldt med penge, kommer til at betale.

²⁴ Regler, der tilsvare de beskrevne bestemmelser om regres findes i den danske lov om Produktansvar § 11, stk. 2 og 3.

Foran er beskrevet de generelle betingelser for at produktansvar kan komme på tale i USA. I tillæg til, at der skal føres bevis for, at produktet var defekt, og at et ansvarsgrundlag er til stede, skal visse andre forhold opfyldes. Således skal sagsøger føre bevis for, at den pådragne skade var af en art og af et omfang, der normalt måtte forventes at opstå som følge af anvendelsen af det defekte produkt. Yderligere er det en betingelse for at opnå erstatning, at sagsøgeren ikke selv var skyld i, at skaden indtrådte. Sådan egen skyld fra sagsøgers side vil ofte foreligge i form af manglende iagttagelse af brugsanvisninger og/eller advarsler. Sådanne forhold kan medføre fuldstændig bortfald af erstatningskravet eller nedsættelse heraf. Reglerne om årsagssammenhæng, påregnelighed og egen skyld udspringer af de generelle amerikanske regler om erstatningsansvar, og reglerne beskrives derfor ikke yderligere.²⁵

4 Typer af tab, som skadelidte kan kræve erstattet

4.1 Indledning

Som det er fremgået af de foregående afsnit, ligger retsreglerne om produktansvar i USA tæt op af de regler, der har udviklet sig i retspraksis i Danmark, og som er fastsat i den danske lov om produktansvar. Som det vil fremgå af dette afsnit, ligger den væsentligste forskel mellem amerikansk ret og dansk ret på produktansvarsområdet i, at der i USA kan gives erstatning for flere tabstyper, end hvad tilfældet er i Danmark samt i, at erstatningsniveauet i USA generelt set er højere end i Danmark. Yderligere vil det fremgå, at de ofte omtalte ”punitive

²⁵ *Reglerne om årsagssammenhæng, påregnelighed og egen skyld findes i lignende form i den generelle danske ansvarsret, og er iøvrigt delvis kodificeret i lov om produktansvar § 6 stk. 1.*

damages”²⁶ (strafferstatninger) som så ofte omtales i pressen, er sjældent forekommende og derfor ikke af større relevans for danske virksomheder, som eksporterer til USA.

Den efterfølgende gennemgang vil blive opdelt i 3 afsnit, nemlig først en beskrivelse af visse former for såkaldte ikke-økonomiske tab, der kan kræves erstatning; derefter en gennemgang af de typer af direkte økonomiske tab, som kan give anledning til erstatning; og sidst en gennemgang af punitive damages.

Den generelle konklusion, som vil blive draget i dette afsnit er, at erstatningsniveauet i USA generelt set er noget højere end i Danmark. Dog viser statistikken, at de gennemsnitlige erstatninger er beskedne (omkring 4.000 \$) samt at de i pressen ofte omtalte astronomiske erstatninger er særdeles sjældent forekommende og da altid i forbindelse med sager, hvor sagsøgte har udvist meget grov uagtsomhed eller ligefrem fortsat i sin markedsføring af farlige produkter.

4.2 Erstatning for ikke-materielle tab

I USA har retspraksis åbnet adgang for at en række tab, der ikke direkte kan henføres til den økonomiske konsekvens af skadevolderens handling, kan kræves erstattet. I Danmark kendes sådanne ikke-materielle erstatninger hovedsagelig fra erstatning for svie og smerte. I Danmark (og i de fleste øvrige europæiske lande) gives erstatning for svie og smerte med et fast beløb uden hensyn til den faktiske lidelse, som skadelidte har af ulykken. Sådant erstatning udgør i de fleste europæiske

²⁶ Ved punitive damages forstås et beløb, som tillægges sagsøger ud over de økonomiske følgeskader af den ulykke, som sagsøger har været udsat for. Punitive damages kan hermed mest rammende betegnes som en form for privat bøde, hvor bøden som regel tilfalder den skadelidte fuldt ud, eller deles mellem skadelidte og visse interessegrupper. Punitive damages findes ikke i europæisk retspraksis bortset fra – og der i begrænset omfang – i irsk retspraksis.

lande ganske nominelle beløb. I Danmark udgør beløbet 50 kr. pr. oppegående sygedag og 100 kr. pr. sengeliggende sygedag. I USA ser situationen ganske anderledes ud. Situationen er her, at erstatningen for svie og smerte udmåles i hver enkelt sag på basis af nævningetingets²⁷ konkrete vurdering af, hvor store lidelser sagsøgeren var udsat for. Det ses ofte, at der til sagen indkaldes ekspertvidner, som med stor dramatik belærer nævningetinget om, hvilke forfærdelige lidelser sagsøgeren har været udsat for. Sådanne beskrivelser giver selvsagt ofte adgang til stærke følelsesmæssige reaktioner hos nævningetinget med den følge, at erstatningen for svie og smerte fastsættes uensartet fra sag til sag og ofte med meget store beløb. Der kan derfor ikke udstedes generelle retningslinier for disse erstatningers størrelse. Dog har visse stater indført bestemmelser om maksimumerstatning for svie og smerte for på denne måde at hindre tildeling af erstatninger, som synes ude af proportion med sædvanlig tankegang.²⁸

I tillæg til erstatning for svie og smerte gives der – i lighed med i Danmark – tillige ofte erstatning for vansir. Princippet ved tillæggelse af sådanne erstatninger er som for svie og smerte – nemlig en konkret vurdering af nævningetinget baseret på udtalelser fra ekspertvidner og baseret på nævningetingets selvsyn af de pådragne skader.

De efterfølgende ikke-materielle tab, som af og til erstattes, er ikke kendt i dansk retspraksis:

I tilfælde, hvor den skadelidte i forbindelse med ulykken har været udsat for chocklignende påvirkninger eller andre meget ubehagelige påvirkninger, kan der af og til opnås erstatning for de mentale problemer (på amerikansk benævnt ”emotional distress”) som sådan påvirkning har medført. I al almindelighed er nævningetingene

²⁷ Se afsnit 3 om anvendelsen af nævningeting i civile retssager i USA.

²⁸ Eksempelvis kan erstatning for svie og smerte i staten Californien højst sættes til 250.000 \$.

mere tilbageholdende med at give erstatning for sådanne problemer, end hvad tilfældet er for svie og smerte. Dette skyldes, at det for den skadelidte er sværere at føre bevis for sådanne problemer. I størstedelen af staterne er det kun muligt at opnå sådan erstatning, hvis det kan bevises, at sagsøgte har udvist groft dadelværdigt forhold. Erstatningerne er som regel meget mindre, end hvad der ses for svie- og smerteerstatninger og derfor ikke af vital betydning.

Som noget helt særegent ses det ofte, at ikke blot skadelidte, men tillige skadelidtes nærtstående, får medhold i separate krav mod sagsøgte om erstatning for tab af samvær med sagsøgeren i den tid, hvor sagsøgeren var sygemeldt. Sådant erstatning benævnes på amerikansk som erstatning for "loss of society and companionship". Erstatning for tab af samvær gives i de fleste tilfælde til skadelidtes ægtefælle, men det forekommer også, at erstatning gives til forældre af et skadelidt barn. I disse tilfælde betegnes erstatningen som "loss of parentship" eller "loss of motherhood". Sager om erstatning for tab af samvær er forholdsvis usædvanlige.

Domspraksis viser, at erstatningerne for ikke-materielle tab som regel forhøjes i sager, hvor nævningetinget finder, at skadevolder har handlet groft uagtsomt end i sager, hvor ansvarsgrundlaget dømmes på strikt ansvar (altså uden bevis af skyld fra skadevolderens side). Som allerede nævnt er erstatningerne for ikke-materielle tab altid skønsmæssigt fastsat, hvilket ikke gør det muligt at opstille nærmere retningslinier for disse erstatningstypers størrelse.

4.3 Erstatning for materielle tab

Ved materielle tab forstås tabstyper, som enten præcis kan beregnes på domstidspunktet, eller som kan beregnes på basis af kalkulationer om fremtidige tab, som f.eks. fremtidig tabt arbejdsfortjeneste.

I lighed med i Danmark erstattes i USA alle tab, som er en forudsigelig følge af den skadevoldende handling. Dette vil sige, at skadelidtes direkte tab, så som udgifter til hospitalsophold, medicin, lægebehandling, erstatning af ødelagt tøj eller andre genstande, erstattes efter regning.

Tabt arbejdsfortjeneste op til tidspunktet for dommens afsigelse erstattes ligeledes, og ligesom i Danmark, på basis af en beregning af den arbejdsfortjeneste, som faktisk er tabt. I tilfælde, hvor skadelidte har pådraget sig delvis eller fuldstændig invaliditet, hvilket medfører fremtidigt tab af arbejdsevne, foretages en beregning af, hvilken indtægt den skadelidte i hele sit livs forløb skønnes at have gået glip af som følge af invaliditeten. Dette forventede indtægtstab opgøres som regel på basis af beregninger fra økonomiske eksperter, og det tages blandt andet i betragtning, hvilke lønstigninger skadelidte kunne forventes at have opnået senere i livet. I denne forbindelse foretages en konkret vurdering af skadelidtes evner med henblik på at fastslå, hvilket advancement, og dermed hvilken løn, skadelidte kunne have opnået. Erstatningen for invaliditet ansættes hermed på et ganske konkret grundlag og ikke - som i Danmark – efter en matematisk tabel.²⁹ I alle sager om erstatning for tabt arbejdsfortjeneste (invaliditetserstatning) gælder, at det ikke har nogen indflydelse på erstatningens udmåling, om skadelidte eller de efterladte har modtaget forsikringsdækninger som følge af ulykken.

Erstatning for invaliditet, som lige beskrevet, fører ofte til særdeles betydelige erstatningsbeløb. Dette gælder særligt i tilfælde, hvor et ungt menneske kommer til skade, da der i disse tilfælde bliver tale om erstatning for hele dette menneskes forventede livsløn.

²⁹ I Danmark benævnt en *méntabel*.

Som allerede nævnt afhænger erstatningens størrelse af en konkret vurdering af den tabte arbejdsfortjeneste. Hermed kan invaliditetserstatningerne for højtlønnede personer – eller personer der via deres uddannelse måtte forventes at opnå en høj løn – nå beløb på mange millioner dollars.

I tilfælde, hvor skadelidte er afdøet ved døden som følge af den ulykke, hun eller han var udsat for, ses det ofte, at de efterladte rejser krav om erstatning for den indkomst, som afdøde ville have indtjent, og som derfor ville have kommet de efterladte til gavn.³⁰ Ved fastsættelsen af denne erstatning følges de samme retningslinier, som beskrevet foran, idet der dog som regel sker fradrag af den del af indkomsten, som ville have medgået til afdødes eget underhold.

Den konkrete beregning af erstatning for invaliditet giver anledning til meget større erstatninger end de skematisk beregnede erstatninger i Danmark. Dette indebærer, at sagsøgte, hvis produkt pådrager skadelidte varigt mén, er i en betydelig risiko for at blive mødt med endog særdeles store erstatninger. Dette forhold bør medføre, at danske eksportører, som eksporterer varer, der kan give anledning alvorlige skader, bør sikre sig, at den tegnede produktansvarsforsikring for USA dækker meget betydelige beløb. Det anbefales at lade en forsikringsmægler med kendskab til amerikanske forhold vurdere beløbet i hvert enkelt tilfælde. Hvad derimod angår situationer, hvor skader forårsaget af det produkt, som markedsføres i USA, ikke risikeres at medføre varigt mén hos en eventuel skadelidt, kan forsikringens maksimum holdes på et niveau, der ligger mere i nærheden af forsikringens maksimum for skader opstået i de europæiske lande. Det anbefales igen altid at lade en kyndig forsikringsmægler foretage en konkret vurdering.

4.4 Punitive damages

³⁰ *Sag anlagt i USA af de efterladte betegnes som en "wrongfull death action".*

Som det allerede er anført foran i afsnit 4.1 forstås ved punitive damages en erstatning, som i visse tilfælde tildeles i tillæg til skadelidtes materielle og ikke-materielle tab. Der er hermed tale om en bødelignende kompensation. I den teori, som har udviklet sig bag punitive damages, ses da også, at der indgår mange strafferetlige elementer. Det er således klart udtrykt i amerikansk retsteori, at punitive damages skal gives med henblik på at statuere eksempler, som hindrer skadevolderen og andre, som får kendskab til sagen, i at foretage lignende handlinger. Dette præventive element er velkendt fra strafferetten.³¹

Som det vil fremgå foran, forekommer punitive damages særdeles sjældent i sager om produktansvar. I de tilfælde, hvor sådan erstatning tildeles, har skadevolder altid udvist groft dadelværdigt forhold, altså handlet groft uagtsomt eller ligefrem med viden om, at det skadevoldende produkt var farligt at anvende. Punitive damages tildeles aldrig i sager, hvor der tillægges erstatning på basis af strikt produktansvar. Yderligere viser det sig, at de meget store erstatningsbeløb, som ofte ses omtalt i pressen er den absolutte undtagelse.

³¹ *Punitive damages betegnes også "Exemplary Damages", "Vindictive Damages" eller "Punitive Damages". I Black's Law Dictionary, Sixth Edition, 1990, beskrives punitive damages således: "...damages on an increased scale, awarded to the plaintiff over and above what will barely compensate him for his property loss, where the wrong done to him was aggravated by circumstances of violence, oppression, malice, fraud, or wanton and wicked conduct on the part of the defendant, and are intended to solace the plaintiff for mental anguish, laceration of his feelings, shame, degradation, or other aggravations of the original wrong, or else to punish the defendant for his evil behavior or to make an example of him..."*

I 1998 fremkom en meget detaljeret undersøgelse, som bygger på en gennemgang af alle offentliggjorte domme om produktansvar i USA siden 1965.³² Undersøgelsens hovedpunkter refereres herefter ganske kort:

I årene mellem 1965 og 1990 blev der tildelt punitive damages i 355 sager involverende produktansvar. 95 af disse sager omhandlede asbest-skader. Med andre ord, i en 25 års periode blev der tildelt punitive damages i 260 sager i hele USA, bortset fra sagerne om asbestforurening, der nu næsten er historie. I femårsperioden 1986-1990 blev der tildelt punitive damages i i alt 78 sager, altså i cirka 16 sager om året. For året 1992 blev der i hele USA alene tildelt punitive damages i 3 sager angående produktansvar.

Hvad erstatningernes størrelse angår viser det sig, at punitive damages (når de tildeles) gennemsnitligt ligger omkring størrelsen af den erstatning, som gives for materielle og ikke-materielle tab. Det viser sig yderligere, at erstatningen for punitive damages næsten undtagelsesvis nedsættes, hvis sagen ankes. Nedsættelsen udgør gennemsnitligt omkring 90%, således at punitive damages endeligt kommer til at udgøre omkring 10% af det beløb, som nævningedomstolen tildelte i første instans. Yderligere kan det ses, at de meget store punitive damages, der af og til er tale om, altid gives i sager, hvor sagsøgte har en meget betydelig betalingsevne, f.eks. i sager mod bilproducenter.

Det fremgår tillige, at punitive damages alene gives i sager, hvor den skadelidte enten afgik ved døden eller pådrog sig meget alvorlig invaliditet som følge af skaden.

³² *Undersøgelsen er publiceret af Michael Rustad, In Defence of Punitive Damages in Products Liability: Testing Tort Anecdotes with Empirical Data. Iowa Law Review, October 1992, side 1 – 88 (Rustad I). Artiklen suppleres i 1998 af Rustad i Wisconsin Law Review, side 15 – 69 (Rustad II).*

Endelig, og som det nok vigtigste resultat, fremgår det af undersøgelsen, at punitive damages kun tildeles i sager, hvor det findes bevist, at sagsøgte har udvist en meget alvorlig grad af uagtsomhed, eller ligefrem mod bedre vidende har bragt et farligt produkt på markedet. Den situation, der oftest foreligger er, at der under sagerne fremlægges materiale, som viser, at sagsøgte var klar over, at det markedsførte produkt var farligt, men at sagsøgte på trods heraf valgte ikke at forbedre produktet eller udstede advarsler. Et eksempel herpå er domfældelsen i den vel nok mest omtalte sag, nemlig sagen mod Ford Motor Company i 1965 vedrørende en defekt benzintank i Fords model "Pinto". I denne sag viste det sig, at Ford Motor Company var klar over, at benzintanken kunne eksplodere ved påkørsel. På trods af denne viden valgte Ford Motor Company ikke at tilbagekalde Pinto modellerne, da selskabet på baggrund af en konkret beregning fandt, at dette ville være for dyrt. I en sag, som efterfølgende blev anlagt mod Ford Motor Company tildeltes der endeligt 3,5 mio. \$ i erstatning til de efterladte efter en person, som døde af de forbrændinger, hun pådrog sig, som følge af en eksploderet benzintank i en Ford Pinto. Domstolen i første instans tillagde de efterladte 125 mio. \$ i erstatning, hvilket fangede pressens bevågenhed. Det er derimod lidet kendt, at erstatningen efterfølgende blev nedsat med cirka 97%. Det endelige erstatningsbeløb udgjorde 0.016% af Ford Motor Companys indre værdi, og erstatningen fik således ingen betydning for selskabet.

Et næsten lige så groft eksempel som i Ford Pinto sagen er kendt fra den såkaldte Dalkon Shield sag, hvor det viste sig, at en graviditetsforebyggende indretning (det såkaldte Dalkon Shield) medførte infektioner på en del af de kvinder, som fik indopereret indretningen. Under en række sager, anlagt mod producenten af dette Shield viste det sig, at producenten, som havde markedsført produktet som "modern superior and safe" vidste, at produktet gav anledning til risiko for infektioner. På trods heraf fortsatte markedsføringen uændret. Som følge af denne groft dadelværdige adfærd dømtes producenten punitive damages i omkring 15 sager, hvilket førte til producentens konkurs.

En sag, som fortjener særlig omtale, er den sag fra 1996, hvor burgerkæden McDonalds blev idømt punitive damages som følge af, at en ældre kvinde skoldede sig af varm kaffe, som hun netop havde indkøbt i en McDonalds restauration. Umiddelbart virker det overraskende, at en sådan sag kan give anledning til punitive damages – og endog af betydelig størrelse – men det følgende faktum afdækker baggrunden herfor:

Situationen var ganske enkelt den, at McDonalds kunde pådrog sig svære forbrændinger på låret og underlivet, da hun spildte en netop indkøbt kop kaffe i skødet. Ved dygtigt advokatarbejde viste det sig under sagen, at den indkøbte kaffe var betydeligt varmere end, hvad McDonalds egne instruktioner gik ud på. Kaffens temperatur var endvidere meget højere, end den temperatur, hvorved kaffe efter gældende industrinormer bør produceres og serveres. Under sagen kom det yderligere frem, at McDonald tidligere havde modtaget flere hundrede klager fra kunder, som havde brændt sig på kaffe, der var solgt fra McDonalds restauranter. Situationen var med andre ord den, at kaffen dels led af en fabrikationsfejl (ikke var fremstillet efter sælgerens egne normer) og dels at sælgeren ikke havde reageret på mange hidtidige klager. Under indtryk heraf tildelte nævningetinget i første instans den skadelidte punitive damages på 2,7 mio. \$, hvilket svarede til 2 dages indkomst for McDonalds ved salg af kaffe. Efterfølgende – hvilket ikke nåede pressens bevågenhed – blev punitive damages nedsat til 480.000 \$.

Hovedresultatet, af den foran beskrevne undersøgelse er, punitive damages kun tildes meget sjældent og da i sager, hvor skadevolder har handlet forsætligt eller meget groft uagtsomt. Første del af resultat - at punitive damages kun tildeles meget sjældent - understøttes af en ny undersøgelse om punitive damages i Californien. Denne undersøgelse viser, at der i tidsrummet 1991 - 2000 blev tildelt punitive

damages i 11 sager om produktansvar. Altså gennemsnitligt i lidt over 1 sag om året.³³

I det seneste år har der i USA foregået en intens debat om punitive damages. Repræsentanter for forbrugerorganisationer fastholder forståeligt nok, at sådanne erstatninger er rimelige og nødvendige for at beskytte forbrugerne mod misbrug fra producenternes side. Erhvervslivets repræsentanter har derimod fremført, at frygten for punitive damages medfører, at mange eksportører markedsfører deres produkter i USA med negativ økonomisk konsekvens for det amerikanske samfund. Generelt set har synspunkterne, fremført af erhvervslivets repræsentanter, vundet bedst gehør hos lovgiverne, hvilket har medført, at der i mange stater nu er indført en regulering af størrelsen af punitive damages. 5 stater har ligefrem forbudt punitive damages. I 27 stater er der gennemført lovgivning, som bevirker, at punitive damages kun kan komme på tale, hvis skadelidte kan bevise klart og overbevisende, at skadevolder har udvist særligt dadelværdigt forhold. 8 stater har indført begrænsninger i størrelsen af punitive damages. Sådanne begrænsninger varierer fra 250.000 \$ til 5 mio. \$. Endnu nogle få stater har fastsat regler, hvorefter punitive damages højst kan andrage 2 eller 3 gange summen af den erstatning, der gives for materielle og ikke-materielle tab.

Endelig har 8 stater fastsat regler, hvorefter punitive damages ikke tilfalder skadelidte, men interesseorganisationer indenfor det pågældende område. Sådant lovgivning illustrerer klart, at punitive damages snarere er en bøde end en egentlig erstatning. Der foregår i en lang række stater for tiden lovgivningsmæssige tiltag med henblik på yderligere at begrænse adgangen til at opnå punitive damages.

³³ *J. Clark Kelso og Kari C. Kelso; An Analysis of Punitive Damages in California Courts, 1991 - 2000.*

Konklusionen på det foranstående er, at der fortsat tildeles punitive damages i visse sager om produktansvar i USA. Sådanne erstatninger tildeles kun i sager, hvor skadevolderen har udvist groft dadelværdigt forhold. Hermed er risikoen for at ifalde punitive damages alene af teoretisk karakter for sagsøgte, der i deres produktion og markedsføring holder sig til generelt accepterede forsigtighedsnormer ved produktionen, og som afholder sig fra at afgive misledende og beroligende udtalelser i forbindelse med brugsanvisninger og lignende. Risikoen for at blive mødt med et berettiget krav om punitive damages bør derfor ikke afskrække danske virksomheder fra at markedsføre deres produkter i USA under den selvfølgelige forudsætning, at virksomheden er indstillet på at tilrettelægge sin produktion og markedsføring i overensstemmelse med god forretningsskik. Der henvises i denne forbindelse til behandlingen nedenfor i afsnit 6.5 om forholdsregler, der bør iagttages ved eksport til USA:

5. Forholdsregler mod produktansvar

Enhver virksomhed, der eksporterer varer til USA, kan reducere risikoen for at ifalde produktansvar væsentligt ved at træffe forholdsregler af forskellig karakter. Sådanne ansvarsbegrænsende forholdsregler vil blive beskrevet i det følgende.

Idet hovedparten af sagerne om produktansvar er baseret i sagsøgers synspunkt om, at den brugsanvisning eller de advarsler, som medfulgte produktet, ikke var tilstrækkelige, er det altid meget væsentligt at udarbejde sådanne anvisninger omhyggeligt.³⁴ Hvad angår sådanne vejledninger, er det for det første afgørende, at producenten ikke afgiver beroligende udtalelser såsom angivelse af, at ”produktet er fuldstændigt sikkert at anvende”.

³⁴ Se afsnit 3.1, foran om den statistiske fordeling af typer af sager om produktansvar.

For det andet bør anvisningerne skrives i et korrekt amerikansk sprog. Det er aldrig tilstrækkeligt blot at lade de danske anvisninger oversætte til engelsk ord for ord. Der bør antages professionel sproglig bistand, og anvisningerne bør formuleres så de falder i tråd med, hvad den amerikanske bruger er vant til at blive udsat for. I denne forbindelse bør det bemærkes, at amerikanske brugsanvisninger og/eller advarsler som regel er langt mere vidtgående, end hvad vi ser i Danmark. Generelt set går de amerikanske anvisninger så vidt, at en stor del af anvisningerne ligefrem forekommer trivielle set fra et dansk synspunkt.

Dette medfører som konsekvens, at ”danske” anvisninger, som forventer, at forbrugeren selvsagt ikke tilsidesætter åbenbare forsigtighedsregler, ikke vil være tilstrækkelige i USA.³⁵

For det tredje bør det altid undersøges, om der for det pågældende produkt er fastsat standardadvarsler, f.eks. af Underwriters Laboratory eller ligefrem via lovgivningen.³⁶ I denne henseende er det ikke nødvendigvis tilstrækkeligt, at sådanne standarder overholdes. Det kan meget vel være, at de standarder for advarsler og brugsanvisninger, som har udviklet sig i praksis, er mere vidtgående, hvorved disse kommer til at sætte den retlige norm for standardernes indhold.

For det fjerde bør eksportøren altid undersøge indholdet af brugsanvisninger og advarsler på lignende produkter for at sikre, at eksportørens anvisninger og detaljeringsgraden heraf advarselsmæssigt mindst lever op til konkurrenternes.

³⁵ *Et eksempel på sådanne meget vidtgående anvisninger er, at amerikanske champagneflasker altid er forsynet med en advarsel om, at forbrugeren ikke skal åbne flasken, medens flaskens åbning peger mod den pågældende persons ansigt. Et andet eksempel er, at de små poser med tørremiddel, der ofte medfølger tekniske instrumenter, er påført en advarsel om, at indholdet ikke er spiseligt. Et tredje eksempel er, at mange potteplanter forsynes med advarsel om, at de ikke er spiselige.*

³⁶ *Se nærmere ovenfor i afsnit 2 om disse forhold.*

I mange tilfælde sælges den danske eksportørs vare i USA via amerikanske mellemhandlere. I disse tilfælde gælder en femte forholdsregel. Denne forholdsregel er, at eksportøren bør sikre sig, at mellemhandleren kontraktretligt er forpligtet til at påse, at instruktioner og advarsler bibeholdes uændret frem til det tidspunkt, hvor varen sælges til detaillisten. Denne enkle forholdsregel vil beskytte eksportøren mod produktansvar baseret på mangelfulde anvisninger, hvis det senere hen viser sig, at anvisningerne er blevet ændret på trods af eksportørens instrukser.

For at nedbringe risikoen for at ifalde produktansvar baseret på synspunkter om såvel designfejl som manglende instruktioner og advarsler, frarådes det helt generelt, at eksportere varer til USA, hvis sikkerhedsstandard ikke lader sig sammenligne med varer, der allerede er bragt på markedet. Denne forholdsregel er begrundet i, at tærskelen for, hvornår et produkt er defekt i USA er under stadig udvikling, samt at standarderne er forskellige fra produkt til produkt. Det er derfor vanskeligt eller umuligt at forudse, om produktet er ”sikkert nok at anvende”, hvis der ikke er mulighed for at sammenligne produktet samt anvisninger med lignende produkter, som allerede er bragt på markedet. Med andre ord: Det amerikanske marked bør aldrig anvendes som ”testmarked”.

Det forsøges ofte at begrænse risikoen for at ifalde produktansvar via ansvarsfraskrivelser. Imidlertid er ansvarsfraskrivelser ikke noget effektivt middel hertil. Dette skyldes, at langt de fleste sager om produktansvar rejses mod producenten og mellemhandleren af personer, der ikke står i noget kontraktmæssigt forhold til producenten og/eller mellemhandleren. Da ansvarsfraskrivelser kun kan gøres gældende mellem kontraktsparter, vil dette flertal af sagsøgerne ikke være bundet af ansvarsfraskrivelsen.³⁷ Hvis der er tale om salg af produkter, som ikke

³⁷ *Ganske samme regel gælder i Danmark jfr. § 12 i den danske lov om Produktansvar.*

sælges til en forbruger, er forholdet et noget andet. Den skadelidte vil da ofte stå i et kontraktsforhold med producenten og/eller eksportøren, og en ansvarsfraskrivelse vil derfor være effektiv i flere tilfælde. Mange af de enkelte stater har indført lovgivning, som gør ansvarsfraskrivelser ugyldige, eller som indskrænker rækkevidden heraf. Det er derfor altid nødvendigt at undersøge lovgivningen i den eller de stater, hvortil produktet søges eksporteret med henblik på at vurdere ansvarsfraskrivelsens effektivitet, samt hvorledes den mest hensigtsmæssigt formuleres. Med andre ord: Formuleringer, som ville være gyldige i Danmark, er ofte ikke retskraftige i USA. I USA er det ganske sædvanligt, at kontrakter indeholder ansvarsfraskrivelser indenfor de normer, som lovgivningen tillader. Som regel vil det derfor ikke have negative konkurrencemæssige konsekvenser at indflette ansvarsfraskrivelser i salgskontrakter med en amerikansk kommerciel køber. Konklusionen omkring anvendelse af ansvarsfraskrivelser er hermed, at sådanne fraskrivelser ikke er videre effektive i tilfælde, hvor det pågældende produkt ultimativt anvendes af en forbruger. Derimod er ansvarsfraskrivelser ofte et effektivt middel, hvor der er tale om salg af produkter til kommercielt brug.

Der bør altid tegnes produktansvarsforsikring ved eksport til USA. Forfatterens erfaring er, at danske forsikringsselskaber ofte betinger sig en meget højere præmie ved salg til USA end ved salg til de europæiske lande. Det er endvidere forfatterens opfattelse, at sådan stærkt forøget præmie ofte står i misforhold til den forøgede risiko ved eksport til USA. Det er derfor altid væsentligt at indhente flere tilbud på produktansvarsforsikring, og den generelle anbefaling er (tillige) at indhente tilbud fra amerikanske forsikringsselskaber. I denne henseende er det mest effektive at anvende en amerikansk forsikringsmægler, som allerede har kontakt til flere selskaber. I forbindelse med forhandlingerne med forsikringsselskaberne kan eksportøren i vidt omfang selv medvirke til at få præmien nedsat. Dette kan ske ved, at eksportøren omhyggeligt forklarer forsikringsselskabets repræsentant, hvilke forholdsregler, der tages ved produktionen for at undgå salg af defekte produkter,

samt hvilke sammenlignende undersøgelser, som er foretaget med lignende amerikanske produkter og med anvisninger og/eller advarsler for sådanne produkter. I mange tilfælde forekommer det, at flere led i produktions- og markedsføringskæden hver især tegner produktansvarsforsikring. I sådanne tilfælde kan det være hensigtsmæssigt, om flere af parterne forsikrer hos det samme selskab. Herved kan der ofte opnås fordelagtige rabatter. I denne forbindelse bemærkes, at den danske eksportør, som sælger i USA via mellemhandlere, altid kontraktligt bør sikre sig, at mellemhandleren også tegner produktansvarsforsikring.

Risikoen for produktansvar kan tillige begrænses ved, at eksportøren tilrettelægger en hensigtsmæssig intern forretningsgang omkring indholdet af tests og rapporteringer. For det første vil det stille eksportøren i et gunstigt lys, såfremt eksportøren har tilrettelagt en effektiv intern forretningsgang vedrørende kontrol af produkternes kvalitet samt indholdet af brugsanvisninger og/eller advarsler. En sådan forretningsgang bør altid være udfærdiget skriftligt, og forretningsgangen bør tages op til revision med jævne mellemrum med henblik på at sikre, at den fortsat er tidssvarende. Ligeledes vil det stille eksportøren i et gunstigt lys, hvis der internt etableres en forretningsgang til håndtering af klager. Enhver klage bør protokolleres skriftligt, og det bør sikres, at visse personer i organisationen er udpeget til at behandle klager, således at der ikke gives ”uheldige” informationer til en klager. Forretningsgangen omkring håndtering af klager bør endvidere være tilrettelagt således, at klager håndteres prompte, at al korrespondance dokumenteres på skrift, samt at eksportørens forsikringsselskab samt advokat straks involveres i sagen. Yderligere bør det sikres, at indholdet af interne notater i forbindelse med klagesagers behandling formuleres således, at de ikke indeholder følelsesladede udtryk. Interne rapporter bør selvfølgelig være korrekte, men det bør undgås at anvende formuleringer, der kan læses som eksportørens erkendelse af, at produktet var defekt og/eller, at den interne håndtering af sagen ikke var optimal. Denne risiko

minimeres bedst ved at have et begrænset antal personer udpeget til at håndtere klagesager.³⁸

Endelig, men som noget meget væsentligt, kan eksportøren nedbringe risikoen for at blive mødt med produktansvar via en hensigtsmæssig tilrettelæggelse af sin virksomhedsstruktur i USA. Forfatterens generelle anvisning er, at eksport til USA altid foregår gennem et dertil oprettet datterselskab af den danske eksportørvirksomhed, hvis eksporten har et volumen udover det rent bagatelagtige. I afsnit 2 gennemgås forholdene omkring den mest hensigtsmæssige etablering i ansvarsmæssig forstand detaljeret. Der henvises i det hele til indholdet af dette afsnit.

Afslutningsvis understreges det væsentlige i, at klagesager behandles omhyggeligt og efter et i forvejen anlagt mønster. Herved kan ofte opnås et hurtigt forlig, fremfor en langvarig og kostbar retssag. De væsentligste forholdsregler, hvoraf nogle allerede er nævnt foran, kan opsummeres således:

- 1) Påse, at der altid er etableret en procedure, der tilsikrer, at alle klager over produkter går til en bestemt afdeling, der er instrueret om, hvordan klager håndteres.
- 2) Sørg for, at der foreligger instrukser om, hvorledes rapporter om klager skal formuleres, således at rapporternes indhold formuleres uden (unødig) erkendelse af fejl og forsømmelser.
- 3) Sørg for, at der straks reageres på enhver klage, og sørg for, at enhver indrapporteret klage kommunikerer til de ansvarlige for henholdsvis designudvikling og udvikling af formuleringen af brugsanvisninger og/eller advarsler.

³⁸ Årsagen til det lige nævnte omkring den interne rapportering er, at alle interne rapporter kan forelægges fremlagt i en amerikansk retssag i form af "document request". Se nærmere herom i afsnit 3.

- 4) Hvis klageren ikke straks frafalder sin klage, anmeld da sagen til forsikringsselskabet.
- 5) Eksportøren bør aktivt forblive involveret i sagen. Ingen anden kan bedre end eksportøren sikre sig, at forsikringsselskabet og selskabets advokat forsynes med korrekte og fyldestgørende informationer, som kan tjene eksportørens sag.
- 6) Det er som regel en god idé at arrangere et indledende møde med klageren og dennes advokat. Om ikke andet vil der via et sådant møde fremkomme informationer, der kan være værdifulde for eksportøren og dennes rådgiveres vurdering af sagen.
- 7) Hvis det bliver nødvendigt at antage amerikansk advokat, bør der altid forlanges dokumentation for, at advokaten har erfaring med sager om produktansvar. Yderligere bør der altid etableres en aftale med advokaten, som sikrer god kommunikation samt, at omkostningerne holdes på et efter sagens karakter rimeligt niveau.

6. Sammenfatning af reglerne om produktansvar i USA

I koncentreret form kan forholdene omkring produktansvar i USA herefter fremstilles således:

Risikoen for at blive mødt med et krav om produktansvar i USA er moderat større end i Danmark, men omkring 95 % af alle anlagte sager forliges.

Ansvarsgrundlaget i sager om produktansvar i USA svarer stort set til ansvarsgrundlaget i den danske Lov om Produktansvar, idet det nyligt udsendte Restatement 3d foreslår, at strikt ansvar kun anvendes i sager om fabrikationsfejl. I andre sager foreslås anvendt en rimelighedsstandard. Risikoen for, at der statueres ansvarsgrundlag er derfor større end i Danmark.

De tildelte erstatninger er større end i Danmark, specielt hvad angår erstatning for de såkaldte ikke-økonomiske tab som for eksempel svie og smerte.

Erstatningernes størrelse er i nogen grad afhængig af sagsøgtes betalingsevne. Der er hermed en tendens til at velkonsoliderede selskaber tilpligtes at betale større erstatninger end mindre kapitalstærke selskaber i tilsvarende sager.

Ved erstatningsudmålingen tages ofte hensyn til sagsøgtes subjektive forhold. Der er hermed en tendens til at idømme sagsøgte, der findes at have handlet uagtsomt, at betale større erstatninger end sagsøgte, der dømmes på basis af strikt produktansvar. (ansvar uden skyld)

De ofte omtalte punitive damages idømmes sjældent og kun i sager, hvor den sagsøgte har udvist groft dadelværdigt forhold, der går langt ud over almindelig uagtsomhed.

Ansvarsrisikoen ved eksport kan og bør begrænses gennem omhyggelige forundersøgelser om produktstandarder, standarder om emballering, mærkning og brugsanvisninger samt gennem omhyggelig tilrettelæggelse af eksportvirksomhedens juridiske struktur.

Sacramento, Californien i november 2006

Finn Martensen

Advokat(H), Attorney at Law

