

Version 0.5

DIE KLEINE FLUGLEKTÜRE™

Der amerikanische Vertrag

Planen - Verhandeln - Schreiben

Die Ampel steht in den USA auf der anderen Seite der Kreuzung

HERAUSGEBER
CLEMENS KOCHINKE, MCL, ATTORNEY AT LAW
UND RECHTSANWALT, WASHINGTON, DC, USA

Vorbemerkung

Der amerikanische Vertrag soll wie jeder gute Vertrag klar und verständlich ein Verhalten oder einen Zustand beschreiben.

Warum wirkt er fremder als ein Vertrag nach anderem Recht? Weil es kein amerikanisches Vertragsrecht gibt! Alles muss geregelt werden. Wo kein Kündigungsrecht steht, gibt es wohl keins.

Jeder Rechtskreis der USA, also 50 Staaten und sonstige Gebilde, hat ein eigenes Vertragsrecht. Dieses Recht steht nicht unbedingt – und in der Regel nicht – in einem Gesetz. Es braut sich seit anno 1066 aus Präzedenzfällen zusammen und ist nicht beständig.

Der Vertrag muss also 1. am anderen Ende der USA verständlich sein und 2. oft nach Jahrzehnten noch der Weiterentwicklung des Rechts standhalten können.

Außerdem muss der Vertragsautor und -verhandlungsführer wissen, dass ein Vertrag dem *Common Law* entspringt und daher im Streitfall einer Gruppe von Geschworenen zur Würdigung vorgelegt werden wird. Die *Jury* muss ihn verstehen! Er wird nicht für den verständigen Richter formuliert.

Der amerikanische Vertragsanwalt weiß, was in einen Vertrag gehört. Wer über den Atlantik herfliegt, sollte die Grundzüge kennen.

Diese Kleine Fluglektüre™ stellt die wesentlichen Elemente des amerikanischen Vertrags dar.

Kurz & bündig? Oder Rechtssicherheit?

Warum verliert der amerikanische Anwalt im Vertrag so viele Worte über Dinge, die sonnenklar und selbstverständlich sind? Warum sollen wir über Rechtsfolgen verhandeln, und warum so ausführlich ein Kündigungsrecht oder einen Regress durchformulieren? Wenn etwas schief läuft, kündigen wir, und dann wird der Vertrag ganz normal abgewickelt. Wir wollen doch keine schlafenden Hunde wecken oder den Weltuntergang herbei beschwören. Wer nur an Böses denkt, verdirbt allen die Stimmung!

Doch nichts ist im amerikanischen Recht selbstverständlich. Wenn gestritten wird, wird es vor Gericht oder Schiedsgericht teuer.

Es gilt, sich Rechtssicherheit zu verschaffen:

Man darf sich nicht darauf verlassen, dass irgendetwas gesetzlich abschließend, hinreichend oder überhaupt geregelt ist. Man regelt, was sich regeln lässt, und prüft dann, was Recht und Gesetz möglicherweise einschränken oder verbieten.

Das Recht – hauptsächlich Präzedenzfälle – ist extrem faktenbezogen. Niemand kann vorhersagen, welche Fakten später eine Rolle spielen. Was man jetzt an Fakten kennt, bringt man in den Vertrag mit vernünftigen Regelungen ein, die das Vertragsmanagement und ein etwaiges Tribunal binden.

Hinweise

Allgemein gilt für alle Verträge, die mit Amerikanern verhandelt werden:

- 1 Das anwendbare Recht zuerst vereinbaren. Niemals nach dem letzten Entwurf einfach auf ein anderes Recht inner- oder außerhalb der USA umschwenken – jedenfalls wenn der Vertrag rechtlich überprüft und auf das Recht einer bestimmten Rechtsordnung angepasst wurde.
- 2 Am Anfang ans Ende denken. Das gilt für das Vertragsende durch Auslaufen oder Kündigung ebenso wie für das formelle Ende des Vertrags mit seinen *General Terms*. Diese wirken sich auf den gesamten Vertrag aus und wollen sorgfältig bedacht sein.
- 3 Kein Passiv. Wer tut wem was wann wo? Das muss eindeutig klar sein. Man versteckt sich auch nicht hinter *man* oder *Es wird ...* oder *Die Übergabe erfolgt ...*
- 4 Die Bedeutung von *shall* (Gebot), *should*, *may*, *shall not*, *may not* (Verbot) sowie die Unterschiede von *can* (können) und *may* (dürfen) strikt beachten. Präsenz und Futur werden immer sprachlich klar ausgedrückt.

Die Elemente des Vertrags in den USA

Benno Heussen behandelt im *Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement*, dem ich das USA-Kapitel beisteuern durfte, Verträge als Austausch- und Gesellschaftsverträge. In den USA gibt es zudem sachenrechtliche Verträge, so die *Lease*. Nachfolgend werden nur Austauschverträge erörtert.

Bezeichnung / Titel	Title
Beteiligte / Parteien	Parties
Unverbindliche Erklärungen	Recitals
Austauscherklärung / Synallagma	Consideration
1 Begriffsbestimmungen	Definitions
2 Pflichten einer Partei	Obligations of one Party
3 Pflichten der anderen Partei	Obligations of the other Party
4 Rechte einer Partei	Rights of one Party
5 Rechte der anderen Partei	Rights of the other Party
6 Zusicherungen	Warranties
7 Haftung und Haftungsbeschränkung	Limitation of Liabilities
8 Rechtsfolgen	Remedies
9 Regressrechte und -pflichten	Indemnification
10 Vertragslaufzeit	Term
11 Vertragsbeendigung	Termination
12 Allgemeine Bestimmungen	General Terms
Vertragsabschlussbestätigung	Closing Clause
Unterschriften m. Ort u. Datum	Signatures w/Place and Date

Der Titel

Die Bezeichnung des Vertrages hat keine rechtliche Bedeutung. Wenn ein Anwalt den Schwanz einer Kuh als Bein definiert, kann sein Mandant trotzdem keine fünfbeinige Kuh verkaufen, erklärte schon Abraham Lincoln (*Righthaven LLC v. Hoehn*, <http://anwalt.us/2013/05/13/>).

Der Vertrag selbst steht als Definitionsbegriff: Seine Erwähnung als *Agreement* oder *Contract* oder *Understanding* oder *Letter of Intent* erfolgt danach immer mit dem Großbuchstaben, doch nicht unbedingt mit vollständigem Titel.

Ein *Mutual Termination and Release Agreement* heißt im Text also *this Agreement*. Bei der Verweisung auf andere Verträge wird deren Titel genannt. Unbestimmte andere Verträge beginnen mit einem Kleinbuchstaben. Richtig also: *The Parties enter into this Agreement after having concluded a Distribution Agreement, a Software License and other contracts*.

Zwischen *Agreement* und *Contract* usw. sollte nach der Festlegung des Titels nicht gewechselt werden.

In Anlagen sollte auf den Vertrag mit seinem vollständigen Titel – vorsichtshalber auch mit Datums- oder Versionsangabe - Bezug genommen werden.

Die Beteiligten: Parties

Die Parteien werden mit vollständiger Unternehmensfirmierung, dem Eintragungssitz und Anschriften genannt. Auf Vollmachten und Vertretungsberechtigungen wird meist nicht verwiesen, doch ist dies bei Verträgen von Staaten, mit einer langen Kette vom Ministerium bis zum unterzeichnenden Entsandten, üblich.

Wichtig: *Parties* sind keine *Partner*, außer im Gesellschaftsrecht. Partner sind Mitglieder einer OHG-ähnlichen Gesellschaftsform. Wer nicht 50 Prozent an die Gegenseite abtreten will, sollte den Begriff auch in Verhandlungen nicht in den Mund nehmen! Man spricht von *Parties*. Jede Partei vertritt ihre eigenen Rechte. Man verhandelt nicht partnerschaftlich, gleich wie freundlich der Umgang.

Da die Firmeneintragung in einem US-Staat erfolgt und außerhalb wenig Wirkung erzeugt - was Eintragungen in Handelsregistern weiterer US-Staaten erforderlich macht - müssen die Beteiligten früh klären, welche Firma mit welchem Sitz und Recht den Vertrag schließt.

Was nützt ein Vertrag, der auf das Recht von Delaware abgeklopft ist, wo eine Vertragspartei sitzt, wenn sich in den Verhandlungen erweist, dass er letztlich mit einer Tochter oder eingetragenen Niederlassung in Kalifornien geschlossen wird, wo anderes Recht gilt?!

Recitals

Einleitend beginnen amerikanische Verträge meist mit rechtlich unverbindlichen Aussagen über die Vertragsparteien, ihre jeweiligen oder gemeinsamen Absichten, erteilte Angebote und übereinstimmende Annahmen.

Beispiel:

WHEREAS, DE AG (hereafter “DE”) is a Germany-registered stock corporation operating in the United States through independent distributors, mainly NY Corp. and LA Ltd., (hereafter in the aggregate “IDs”) and intends to expand its distribution in North America, defined for the purposes of this Agreement as the United States, Canada and Bermuda; and

WHEREAS, US Inc. (hereafter “US”) is a Washington, DC-registered corporation registered to do business in all 50 states and is desirous to operate DE's distribution in North America; and

In diesen Erklärungen können schon Begriffe definiert (“hereafter ‘DE’”, oder einfacher “DE”) und für den Rest des Vertrages verbindlich werden, doch die eigentlichen Vereinbarungen folgen den Erklärungen über den gegenseitigen Austausch von Leistungen, der *Consideration*-Klausel.

Austauscherklärung: Consideration

Ohne einen Austausch gibt es keinen Vertrag. Damit der Austausch unbezweifelbar wird, stellen Amerikaner den verbindlichen Vertragsbestimmungen eine Sprachregelung folgender Art voran:

NOW THEREFORE, for good and valuable consideration, the sufficiency of which is acknowledged, the Parties agree as follows:

Erst danach geht es mit dem eigentlichen Vertragsinhalt los!

Juristen sind sich uneinig, ob mehr als *The Parties agree*: notwendig ist. Wenn der Schwanz der Kuh vor Gericht kein fünftes Bein sein kann, kann auch eine Erklärung über einen Austausch keinen mangelnden Austausch ersetzen. Das klingt logisch. Doch die Erklärung richtet keinen Schaden an und ist üblich.

Wichtiger ist, was hinter dem Begriff *Consideration* steckt, nämlich das Versprechen eines gegenseitigen Gebens und Nehmens, das durch ein Verhandeln erzielt wird. Ohne Verhandeln, *Bargaining*, hätte man einen einseitig aufgezwungenen Vertrag, der unwirksam sein könnte. Verhandeln ist also wichtiger als die Erklärung, das es einen Austausch gibt.

Nur bei den wenigen zulässigen einseitigen Verträgen - einer Abtretung, Optionseinräumung oder Zahlungsverpflichtung - gilt diese Klausel allgemein als unverzichtbar.

Begriffsbestimmungen: Definitions

Wo die *Definitions* stehen, ist Geschmackssache: am Anfang des Vertrages, am Ende, in einer Anlage oder sonstwo. Sie können auch wie folgt in den Text integriert werden:

DE represents and warrants that it shall cause its subsidiary DE GmbH (the “GmbH”) to assign its distribution licenses (the “DLs”) to US for compensation payable GmbH as calculated under the assignment formula (the “AF”) stated in Schedule A hereof which is incorporated into this Agreement by reference.

Bei umfangreichen Verträgen empfiehlt es sich, Definitionen in ein Verzeichnis aufzunehmen. Dasselbe kann für zahlreiche Anlagen wie die oben genannte *Schedule A* gelten. Dies dient der Übersichtlichkeit. Zwingend ist das nicht.

Zwingend ist hingegen der obige magische Begriff *incorporated into this Agreement by reference*. Ohne diese formelmäßige Bezugnahme würde die Anlage kein Vertragsbestandteil, wenn die in den *General Terms* übliche *Merger Clause* ausdrücklich alles für unanwendbar erklärt, was nicht im Vertrag steht.

Ob die Anlage *Addendum*, *Attachment* oder *Schedule* heißt, ist rechtlich unbedeutend.

Rechte & Pflichten: Mutual Obligations

Ein Lizenzvertrag beginnt oft mit der Einräumung des Nutzungsrechts, ein *Trade Secret*-Vertrag mit Regeln für die Überlassung des definierten KnowHows oder die Zutrittsrechte zum Betrieb, ein Kaufvertrag mit der Sache und ihrer Übergabe, ein Arbeitsvertrag mit den versprochenen Leistungen, ein Vertriebsvertrag mit den Aufgaben des *Distributors* und ein Unternehmenskaufvertrag mit *Target*, *Due Diligence*, der Preisermittlung und dem *Closing*. Wie im deutschen Vertrag.

In wieviele Paragraphen man die gegenseitig zu erbringenden Pflichten und Rechte gliedert, ist gleich. Wichtig ist, dass ein Austausch versprochen wird – ein Gleichgewicht wird nicht verlangt – und dieser klar ausgedrückt wird.

Rechte einer Seite, die der anderen, Pflichten einer Seite, die der anderen, die Mitwirkung beider Seiten – das ist die kürzeste notwendige Checkliste. Fast immer ist mehr notwendig.

Merke:

Ohne Time is of the Essence-Regel sind Daten und Fristen weniger verbindlich als im deutschen Recht!

Performance oder substantial Performance bedeuten keine perfekte Pflichterfüllung!

Besprechen und formulieren Sie! Nur Mut: Erfinden Sie das Rad neu, wenn es zu mehr Klarheit führt.

Zusicherungen: Warranties

Meist lautet die Überschrift *Limited Warranties*. Zugesichert wird nämlich erstens alles, was im Vertrag versprochen wird. Zweitens gelten Zusicherungen, die in Rechtsprechung und teilweise im Gesetz als verbindlich gelten, selbst wenn sie nicht von den Parteien angesprochen werden.

Die ersten sind die *express Warranties*, die zweiten die *implied Warranties*.

Von den *express Warranties* darf man nicht abweichen, weil sie den Vertragsinhalt bilden. Der Begriff *Limited* trifft also auf sie nicht direkt zu, sondern indirekt über Höhe, Beteiligung, Bedingungen, Zeit oder Art der Haftung bei der Verletzung zugesicherter Rechte und Pflichten.

Von den *implied Warranties* dürfen die Vertragsparteien mit ausdrücklichen Vereinbarungen abweichen. Haftet der Verkäufer einer Sache, oder der Lizenzgeber, implizit für das Innehaben der Rechte, die mit der Sache oder Lizenz verbunden sind? In der Regel ja - ohne dies sagen zu müssen. Eine Eingrenzung der Haftung erfolgt daher über die Limitation der *Implied Warranty of Title*. Dasselbe gilt für die Verkehrseignung der Ware und andere implied Warranties.

Die Gesetzgeber im Bund und den Staaten haben sich über die *Limited Warranties* Gedanken gemacht und ihrer Einschränkung Grenzen gesetzt. Der Bund verlangt vor allem – zum Verbraucherschutz – die textliche Hervorhebung von *Limited Warranties* nach dem *Magnussen Moss Warranty Act*. Die Schranken selbst sind oft weniger strikt als im EU- und deutschen Recht.

Haftung: Limitation of Liability

Klauseln über die Haftung und Haftungsbeschränkung regeln meist mehrere Themen.

Der Ausschluss bestimmter Haftungsfolgen für Vertragsverletzungen, beispielsweise den Strafschadensersatz, *punitive Damages*, kann erheblich die Versicherbarkeit eines vertraglichen Risikos beeinflussen.

Die Beschränkung der Haftung auf einen Maximalbetrag, *Cap*, mit oder ohne Formel und anwendbare Faktoren für seine Berechnung, kann dieselbe Wirkung entfalten.

Für unterschiedliche Risiken dürfen die Parteien in der Regel unterschiedliche Haftungsfolgen vereinbaren. Doch ist ebenfalls die gleichzeitige Beschränkung der Haftungsfolgen und die Ausnahme vom Ausschluss bestimmter Ansprüche zulässig, beispielsweise so:

The limitations in this article shall not apply to: claims arising (a) out of a breach of an express warranty; (b) out of any infringements of third-party intellectual property; (c) out of gross negligence or (d) for attorney's fees and other litigation or arbitration costs either Party becomes entitled to recover.

Die Parteien dürfen im Verhältnis untereinander auch eine Vertragsstrafe vereinbaren, doch sie niemals so nennen, weil sie nichtig wäre. Der richtige Begriff lautet *Liquidated Damages*. Sobald sie vereinbart sind, sollte sie der Anwalt ausformulieren, damit sie rechtswirksam sind.

Rechtsfolgen: Remedies

Fast jede Rechtsordnung in den USA besteht aus zwei getrennten Systemen, *Common Law* und *Equity*. Jedes hat seine eigenen Ansprüche, Einreden, Rechtsfolgen und Gerichte.

Vertragsrecht gehört zum *Common Law*. Ansprüche Dritter, die nicht in den Vertrag eingebunden sind, nach dem *Tort*-Recht ebenfalls. Auch die Verjährung. Und die Geschworenen, die den Vertragsstreit beurteilen.

Einstweilige Verfügungen, Unterlassungsverfügungen und die Verwirkung (*Laches*) gehören zum *Equity*-Recht. Auch Ansprüche und Einreden, die sich nur aus *Equity*-Recht ableiten. Mit Billigkeit hat das trotz oft anderer Annahme nichts zu tun. *Equity* ist kein Rettungsanker.

Ansprüche aus *Common Law* laufen in der Regel auf Schadensersatz in all seinen Varianten hinaus. *Equity* kann auch Unterlassungs-, Erfüllungs- oder Leistungsansprüche bedeuten. *Equity* kommt aber gar nicht in Frage, wenn das *Common Law* eine Rechtsfolge bietet.

Überlegen Sie sich also genau, was im Vertrag und bei einer Vertragsverletzung gelten soll. Wenn jemand Ihr KnowHow klaut oder ein Wettbewerbsverbot verletzt, wollen Sie wahrscheinlich sowohl Schadensersatz nach *Common Law* als auch eine Unterlassungsverfügung nach *Equity* zur Verhinderung der weiteren Benutzung oder Verbreitung, oder das Verbot der Fortsetzung der Verbotverletzung. In beiden Situationen reicht Schadensersatz allein wohl nicht!

Regress: Indemnification

Ein Dritter verklagt eine Vertragspartei, die die Verantwortung und Haftung der anderen Vertragspartei zuordnet. Die Beklagte fordert die Haftungsfreistellung von der anderen Vertragspartei.

Wer soll haften? Gibt es einen Regressanspruch? Wer führt den Prozess? Zieht die verklagte Seite die andere in den Prozess hinein? Wer trägt die Prozesskosten? Die können schließlich den Streitwert überschreiten.

Haftet nur eine Vertragspartei für alles? Teilen sich beide den Schaden? Trägt eine Partei die Haftung für Vertragsansprüche, die andere für die Ansprüche aus unerlaubter Handlung, *Torts*, die mit dem vertraglich unvermeidbaren Risiko des Strafschadensersatzes, *punitive Damages*, verbunden sind?

Erfahrene *Negotiators* kämpfen in der *Indemnification Clause* ebenso hart um jedes Wort wie um die Hauptpflichten und -rechte, die der *Businessman* in großen Teilen selbst rechtssicher formulieren kann. Schließlich kann sie das Vertragsrisiko vervielfachen.

Vertragslaufzeit: Term

Term und *Termination* werden oft in einer gemeinsamen Klausel formuliert. Verträge sind entweder sofort erledigt, oder sie haben eine Laufzeit, *Term*, die definiert werden sollte. Sie beginnt mit dem *Effective Date*, ab dem der Vertrag wirksam wird. Dieses kann hier oder an anderer Stelle, auch im Vertragskopf, definiert sein.

Läuft der Vertrag von selbst aus? Oder muss er gekündigt werden? Im ersten Fall spricht man von der *Expiration*, im zweiten von der *Termination*, die mit einer *Notice* ausgesprochen wird.

Auch die Aufhebung, *mutual Termination*, ist eine Lösung, doch steht sie nicht im Vertrag, weil sie eine Verhandlung, ein *Bargaining*, voraussetzt, und das Ergebnis kann man nicht vertraglich vorherbestimmen. Allerdings kann man die Mitwirkung an Verhandlungen zur Pflicht machen.

Deutsche Parteien ahnen manchmal nicht, dass das Ende mit Schrecken – eine vorzeitige Kündigung wegen Vertragsverletzungen, Wegfall der Geschäftsgrundlage oder schwerwiegend unzumutbaren Verhalten der Gegenseite – wirksam ausgeschlossen werden kann.

Sie binden sich an einen Schrecken ohne Ende. Der *Exit* muss bereits am Anfang geplant sein. Mit der Vereinbarung einer Vertragslaufzeit, der Bedingungen für ihre Verlängerung (z.B. Zielerreichung) und der Bedingungen für den Ausstieg (z.B. Zielverfehlung) beginnt diese Planung.

Vertragsende: Termination

Erste Regel: Sie brauchen ein Kündigungsrecht für ordentliche und außerordentliche Entwicklungen. Durchdenken Sie gründlich, was alles geschehen kann.

Zweite Regel: Nehmen Sie niemals ein einseitiges Kündigungsrecht hin. Jede Seite braucht es, wenn es auch nicht spiegelbildlich formuliert sein muss.

Dritte Regel: Welche Abwicklung stellen Sie sich nach der Kündigung vor?

Vierte Regel: Lassen Sie sich keine Abfindungen aufschwätzen, auf die normalerweise kein Anspruch besteht.

Wieder gilt: Glauben Sie ja nicht, dass Sie ein Gesetz schützt, wenn Sie aus dem Vertrag heraus wollen und der Vertrag dies nicht vorsieht! Wir Anwälte verdienen viel besser an den Prozessen, die kündigungs-klauselfreie Verträge auslösen als an der Verhandlung und Formulierung richtiger Verträge.

Allgemeine Regeln: General Terms

Die *General Terms* können seitenlang Auslegungsregeln, Bestimmungen zur Rechtswahl und Ausschluss anderen Rechts (*Applicable Law*) und zur Wahl des Gerichtsstands (*Jurisdiction* und *Venue*) oder der Schiedsgerichtsbarkeit (*Arbitration*) und Schlichtung (*Mediation*) enthalten – doch auch vielerlei mehr.

Wenn Ihnen kein Anwalt zur Seite steht, stellen Sie Fragen, bis Ihnen jede Bestimmung einleuchtet und Sie ihr zustimmen. Die *General Terms* entscheiden genauso über Erfolg oder Fehlschläge wie die sonstigen Vertragsbestimmungen; sie sind definitiv kein Anhängsel, das nur Juristen interessiert!

Vertragsabschlussbestätigung

Zwei Muster:

1 THE PARTIES, INTENDING TO BE LEGALLY BOUND, have executed this Agreement on the date first set forth above.

2 IN WITNESS WHEREOF, the Partei have hereunto set their hand and seal this day of _____ in the year of our Lord two thousand and _____ .

Die zweite Bestätigung kann verwirren. Muss ein Zeuge beigebracht werden? Die erste drückt klar die Absicht beider Formulierungen klarer aus: Man will einen Vertrag schließen. Dies bezeugen die Vertragsparteien durch ihre unmittelbar nachfolgenden Unterschriften.

Der Trend geht dahin, von dieser *Concluding Clause* abzuraten. Wenn sie auch bestätigt, dass die Unterzeichner als Vollmachtsinhaber unterzeichnen, ist sie sinnvoll. Zu oft wird nämlich in den USA, anders als in Kanada, auf ausdrückliche Erklärungen über die Rolle des Unterzeichners und die Vollmacht verzichtet. Dass an einer Stelle haftungsauslösend versichert wird, mit autorisierten Personen zu handeln, empfiehlt sich immer.

Ein Mandant ließ seine USA-Verträge nur durch firmenfremde Amerikaner unterzeichnen. Er brachte sie, aber auch sein eigenes Unternehmen, wegen täuschender Vertragseingehung, in Teufels Küche!

Andere Quellen

Heussen, [Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement](#), mit Kapitel USA*, demnächst in 4. Auflage 2014 beim Otto Schmidt Verlag Köln.

[ContractStandards.com](#): Eine faszinierende statistische Sammlung von Vertragsmerkmalen aus der Perspektive des Softwareprogrammierers. Viel Logik, die auch Juristen erfreuen sollte. Nur aus diesem Grund mit Vorsicht zu genießen: Jura ist nicht logisch, erst recht nicht in den USA!

[Der US-Prozess](#): Auf 14 Seiten wird der Prozessablauf Juristen und interessierten Laien erklärt. Aus der Serie **Die Kleine Fluglektüre™**.*

Alle neuen obergerichtlichen Urteile täglich neu: **Decisions Today**. <http://c.star.us>. Gratis zusammen- und bereitgestellt.*

* Autor: Clemens Kochinke

Das vorläufige Ende

Der Verfasser freut sich auf Kommentare, Anregungen und Korrekturen. Dieses Werk erscheint in der Serie **Die Kleine Fluglektüre**TM.

Gebrauchsanweisung

Schwere Themen leicht gemacht: Statt akademisch wertvoller Abhandlungen praktische Auskünfte, die sich im Flug lesen lassen. Unverträglicheres finden Sie in meinem Veröffentlichungsverzeichnis.

Die Fluglektüren sind für das Lesen am Bildschirm konzipiert. Sie können sie als PDF-Datei speichern und auf der Reise lesen – auch auf einem Telefon oder Tablet.

Auch in dieser Serie

[Verkehrsregeln USA](#)

[Der US-Prozess](#)

Verfasser:

[Clemens Kochinke](#)

Attorney at Law & Rechtsanwalt

Washington, DC, USA

Der Verfasser dankt seinen Referendaren Torsten Tomaschek und Philipp Brüggemann für ihren Mut und Einsatz.