SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS JEAN MISCHO vom 13. Dezember 1990 *

Herr Präsident,
meine Herren Richter!

1. Die Rechtssache C-172/87 wirft, was Anzahl und Grad der Komplexität anlangt, weniger Probleme auf als die sieben anderen Nichtigkeitsklagen, die japanische Exporteure von Normalpapierkopierern (nachstehend: NPK) gegen die Verordnung (EWG) Nr. 535/87 des Rates vom 23. Februar 1987 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Normalpapierkopierern mit Ursprung in Japan (nachstehend: endgültige Verordnung oder angefochtene Verordnung)[1] erhoben haben. Zum einen hat die Klägerin Mita nur zwei Klagegründe vorgebracht, von denen sich einer auf die Ermittlung des Normalwerts, der andere auf die des Ausfuhrpreises bezieht. Zum anderen hat der Gerichtshof bereits in seinen beiden Urteilen vom 14. März 1990 in den verbundenen Rechtssachen C-133/87 und C-150/87 (Nashua/Kommission und Rat, Slg. 1990, I-719) sowie in der Rechtssache C-156/87 (Gestetner/Rat und Kommission, Slg. 1990, I-781) zu ähnlichen, wenn nicht gleichen Klagegründen Stellung genommen.

2. Mita war überdies Gestetner in der Rechtssache C-156/87 als Streithelferin beigetreten und hatte sich in dem der Begründetheit der Klage gewidmeten Teil ihrer Ausführungen damit begnügt, auf die Schriftsätze zu verweisen, die sie in der vorliegenden Rechtssache bereits eingereicht hatte oder noch einreichen würde. Gestetner ihrerseits ist hier als Streithelferin zur Unterstützung der Anträge von Mita beigetreten und hat sich bei ihren Ausführungen weitgehend auf die in der Rechtssache C-156/87 eingereichten Schriftsätze bezogen, die sie als deren Bestandteil betrachtet und zu denen sie lediglich einige ergänzende Bemerkungen vorgetragen hat.

3. Das wechselseitige Interesse der beiden Unternehmen am Beitritt als Streithelfer beruht darauf, daß Gestetner in Japan bei Mita Kopiergeräte kauft, um sie dann in der Gemeinschaft und in zahlreichen Drittländern weiterzuverkaufen. Gestetner gehört damit zu der Gruppe der Original Equipment Manufacturer (nachstehend: OEM)[2], deren Kopiergeräte als Erzeugnisse eines japanischen Exporteurs dem Antidumpingzoll unterliegen, wie er für alle von diesem hergestellten Geräte festgesetzt worden ist. Bei Mita entspricht dieser Zoll mit einem Satz von 12,6 % der für dieses Unternehmen festgestellten Dumpingspanne. Wie Sie in Randnummer 21 Ihres Urteils in der Rechtssache Gestetner/Rat und Kommission festgestellt haben, entspricht diese Dumpingspanne hier einer gewogenen Spanne, mit der nicht nur die Verkäufe der unter dem eigenen Firmennamen von Mita vertriebenen NPK, sondern alle Vertriebsketten von Mita einschließlich insbesondere der Verkäufe an OEM-Kunden wie Gestetner berücksichtigt werden. Genau diese Besonderheiten der Verkäufe an OEM bilden den Kernpunkt des ersten und eines Teils des zweiten Klagegrundes, die Mita hier geltend gemacht hat.

* Originalsprache: Französisch.

1 — ABl. L 54, S. 12.

2 — Die Gemeinschaftsorgane bezeichnen in ihren Entscheidungen Unternehmen wie Gestetner als „Original Equipment Manufacturers". Ich folge dieser Praxis, möchte aber doch anmerken, daß es sich in Wahrheit um Unternehmen handelt, die Geräte bei deren ursprünglichen Herstellern kaufen, um sie unter ihrem eigenen Firmennamen weiterzuverkaufen.

1. *Zum Klagegrund der fehlerhaften rechnerischen Ermittlung des Normalwerts der an OEM verkauften NPK*

4. Mit diesem ersten Klagegrund macht die Klägerin im wesentlichen geltend, die Gemeinschaftsorgane hätten bei der Ermittlung des Normalwerts im Hinblick auf den Vergleich mit den Exportverkäufen von Mita an OEM den grundlegenden Unterschied zwischen den Exportverkäufen von Mita an OEM und Verkäufen von Mita auf dem Inlandsmarkt nur teilweise berücksichtigt. Die Gemeinschaftsorgane hätten richtigerweise berücksichtigt, daß die Hersteller bei ihren Verkäufen an OEM geringere Gewinne erzielten, zu Unrecht aber außer acht gelassen, daß ihnen bei diesen Verkäufen geringere Kosten entstünden.

5. Der Gerichtshof hat hierzu in Randnummer 33 seines Urteils in der Rechtssache Nashua/Kommission und Rat (a. a. O.) festgestellt, daß

„wie aus den Akten hervorgeht, die Gemeinschaftsorgane den Unterschied zwischen den jeweils bei den Verkäufen an die OEM und bei den übrigen Verkäufen entstandenen Kosten und erzielten Gewinnen berücksichtigt haben".

Er hat weiter folgendes ausgeführt:

„In der Tat haben sie zu diesem Zweck und angesichts der Tatsache, daß es ihnen nicht möglich war, den genannten Unterschied genau zu bemessen, im Rahmen der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts die Gewinnspanne auf 5 % festgesetzt, nicht auf ihren auf 14,6 % geschätzten Durchschnittswert, und haben diese Spanne bei den unter dem Firmennamen der Hersteller getätigten Verkäufen zugrunde gelegt."

Diese Berichtigung der Gewinnspanne soll somit die Unterschiede nicht nur bei den Gewinnen, sondern auch bei den Kosten abdecken.

6. Offen bleibt die Frage, ob die Höhe der Berichtigung, wie sie die Gemeinschaftsorgane vorgenommen haben, ausreichend war, um diesen Unterschieden insgesamt Rechnung zu tragen. Insoweit ist zunächst darauf hinzuweisen, daß der Gerichtshof in seinem Urteil vom 5. Oktober 1988 in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86 (TEC/Rat, Slg. 1988, 5855, Randnr. 33) bestätigt hat, daß

„Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii [der Grundverordnung [3]], wonach bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts ein ‚angemessener Betrag' für VVG-Kosten [d. h. Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten] zugrunde zu legen ist, ... den Gemeinschaftsorganen ein Ermessen bei der Ermittlung dieses Betrages ein[räumt]".

Dies gilt auch für die Berechnung des Betrages der „angemessenen Gewinnspanne", von der in dieser Vorschrift ebenfalls gesprochen wird. Mita müßte daher, soll ihr Klagegrund durchgreifen, den Nachweis führen, daß die Ausübung dieses Ermessens durch den Rat einen offensichtlichen Irrtum oder einen Mißbrauch erkennen läßt oder daß der Rat die Grenzen seines Ermessens offensichtlich überschritten hat.

3 — Verordnung (EWG) Nr. 2176/84 des Rates vom 23. Juli 1984 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern (ABl. L 201, S. 1).

7. Man muß nun zwar feststellen, daß Mita im Verlauf der Untersuchung (vgl. Anlage 3 ihrer Klageschrift) ein Zahlenwerk vorgelegt hatte, das nach ihrer Meinung beweist, daß

„die Kosten beim Verkauf von OEM-Produkten wesentlich niedriger sind als die Kosten beim Verkauf von Produkten mit dem Firmennamen Mita auf dem Inlandsmarkt" (vgl. Abschnitt 40 der Klageschrift).

Doch waren diese Zahlen nicht nur, wie der Rat hervorgehoben hat,

„auf ihre [d. h. der Klägerin] willkürliche Aufteilung der Kostenelemente auf die OEM-Verkäufe und die Verkäufe unter dem eigenen Firmennamen gestützt" (Abschnitt 10 der Klagebeantwortung),

sondern sie betrafen auch nur die Verkäufe auf dem Gemeinschaftsmarkt und nicht die auf dem japanischen Markt. Sicherlich konnte Mita keine Daten zu OEM-Verkäufen von NPK auf dem japanischen Markt liefern, da Verkäufe dieser Art auf diesem Markt nicht stattgefunden hatten. Sicherlich ist auch der Normalwert bei OEM-Verkäufen genau aus diesem Grund rechnerisch ermittelt worden und findet Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 gerade dann Anwendung, wenn

„die gleichartige Ware auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhr- oder Ursprungslandes nicht im normalen Handelsverkehr verkauft wird".

Dies kann allerdings die Gemeinschaftsorgane nicht verpflichten, bei der rechnerischen Ermittlung gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a Ziffer ii Daten für einen anderen als den „Inlandsmarkt des Ausfuhr- oder Ursprungslandes" zu verwenden. Schon aus dem Wortlaut von Buchstabe a Ziffer ii ergibt sich, daß

„[d]ie Produktionskosten ... unter Zugrundelegung aller variablen und fixen Material- und Herstellungskosten im normalen Handelsverkehr *des Ursprungslandes* ... ermittelt [werden]".

Zum anderen hat der Gerichtshof in seinen Urteilen vom 5. Oktober 1988 („Elektronische Schreibmaschinen") und insbesondere in dem Urteil in der Rechtssache 250/85 (Brother/Rat, Slg. 1988, 5683, Randnr. 18) darauf hingewiesen, daß

„die rechnerische Ermittlung des Normalwerts nach dem System der Verordnung N. 2176/84 dazu dient, den Verkaufspreis eines Erzeugnisses zu bestimmen, so wie er wäre, wenn dieses Erzeugnis in seinem Ursprungs- oder Ausfuhrland verkauft würde",

und daraus gefolgert:

„Infolgedessen sind die Kosten in Betracht zu ziehen, die bei Verkäufen auf dem Inlandsmarkt anfallen."

In Randnummer 19 hat er weiter ausgeführt:

„Außerdem ist hervorzuheben, daß, wenn für die in ausreichender Menge auf dem Inlandsmarkt verkauften Modelle ein tatsächlicher Preis ermittelt werden konnte, während der Normalwert für die ausschließlich ausgeführten Modelle rechnerisch ermittelt werden mußte, die Nichtberücksichtigung der bei den zuletzt genannten Modellen anfallenden und zugleich einen Bestandteil des tatsächlichen Preises der im Inland vertriebenen Modelle bildenden Kosten darauf hinauslaufen würde, die ESM ausführenden Hersteller ohne jeden Grund unterschiedlich zu behandeln, je nachdem, ob sie auch in ihrem eigenen Land oder nur im Ausland verkaufen."

Wenn auch die dort angesprochene Situation nicht mit der im vorliegenden Fall übereinstimmt, bei der kein OEM-Verkauf von NPK auf dem Inlandsmarkt stattgefunden hat (siehe insbesondere die Randnummern 8 und 11 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung), unterstreicht diese Feststellung des Gerichtshofs doch, daß bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts eines bestimmten Modells die Kosten für den Inlandsmarkt berücksichtigt werden müssen, auch wenn dieses Modell nicht dort, sondern im Export verkauft wird.

8. Auch dem Hinweis von Mita auf ein neueres Urteil des Court of International Trade der Vereinigten Staaten, wonach es unangemessen sein soll, wenn eine Behörde die Übermittlung von Informationen fordert, von denen sie weiß, daß es sie nicht gibt, kann in dieser Rechtssache keine Bedeutung zukommen. Zum einen genügt nämlich nach der Rechtsprechung

„die Haltung eines — wenn auch bedeutenden — ihrer Handelspartner nicht ..., um die Gemeinschaft zu verpflichten, in der gleichen Weise vorzugehen, [und sie] ... kann daher für die Auslegung der Gemeinschaftsregelung nicht maßgebend sein"[4].

Zum anderen haben die Gemeinschaftsorgane von Mita nicht die Übermittlung nicht existierender Informationen verlangt, sondern es lediglich abgelehnt, Informationen zu berücksichtigen, die sie als nicht erheblich betrachteten.

9. Meiner Ansicht nach kann auch nichts Gegenteiliges daraus abgeleitet werden, daß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii a. E. von „verfügbaren Informationen" spricht, denn dieser Schlußteil betrifft lediglich den Aufschlag, der den Kosten als Gewinn hinzuzurechnen ist. In diesem Zusammenhang kann man sich übrigens fragen, ob das Fehlen jeglichen OEM-Verkaufs auf dem japanischen Markt nicht gerade ein Anzeichen dafür ist, daß die Hersteller nicht daran interessiert sind, auf diesem Markt an OEM zu verkaufen und damit einen Teil der Gewinne zu opfern, die sie erzielen können, wenn sie unter ihrem eigenen Firmennamen verkaufen. Auf dem Markt der Gemeinschaft können sie dagegen daran interessiert sein, auf einen Teil ihrer Gewinne zu verzichten, um Zugang zu dem bestehenden Vertriebsnetz der OEM zu finden. Es ist daher nicht auszuschließen, daß, wenn es doch OEM-Verkäufe auf dem japanischen Inlandsmarkt gegeben hätte, diese Verkäufe mit einem Gewinn abgeschlossen worden wären, der dem von Mita bei Verkäufen unter ihrem eigenen Firmennamen erzielten sehr nahe gekommen wäre.

10. Angesichts der gesamten vorstehenden Erwägungen läßt sich daher nicht feststellen, daß Mita den Beweis dafür erbracht hätte, daß der Rat mit einem Aufschlag von 5 % auf die Produktionskosten von Mita (einschließlich der VVG-Kosten) in den für

4 — Siehe die Urteile vom 14. März 1990 (Nashua/Kommission und Rat, a. a. O., Randnr. 30), und vom 5. Oktober 1988 in den verbundenen Rechtssachen 277/85 und 300/85 (Canon/Rat, Slg. 1988, 5731, Randnr. 15).

die (hypothetischen) OEM-Verkäufe rechnerisch ermittelten Normalwert einen Betrag für VVG-Kosten und Gewinn eingerechnet hätte, der nicht „angemessen" im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung wäre.

11. Demnach braucht meines Erachtens nicht geprüft zu werden, ob die Behauptung des Rates, die dieser in Abschnitt 9 seiner Gegenerwiderung aufgestellt und durch einen Hinweis auf den Markt für Matrixdrukker untermauert hat, daß nämlich

„in Japan die tatsächliche Gewinnspanne bei OEM-Verkäufen im allgemeinen beträchtlich höher als 5 % zu sein pflegt",

tatsächlich zutrifft. Im übrigen hat Mita keinen Grund, an ihr Anstoß zu nehmen, denn selbst wenn sie sich als richtig erweisen und sich damit die von den Gemeinschaftsorganen vorgenommene Berichtigung lediglich auf die Kostenunterschiede beziehen würde, könnte sie die Position der Klägerin nicht schwächen. Die einzigen Kostenunterschiede nämlich, die Mita in den Abschnitten 47 und 49 der vertraulichen Fassung ihrer Erwiderung anführt, liegen weit über der vorgenommenen Berichtigung, so daß sie, unterstellt, sie hätten berücksichtigt werden müssen, völlig genügen würden, um die Höhe der umstrittenen Berichtigung als unzureichend erscheinen zu lassen.

12. Zugleich ergibt sich aus dem Vorstehenden, daß die Rüge unbegründet ist, die vom Rat bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts von NPK beim Verkauf an OEM angewandte Methode sei diskriminierend. Soweit sich diese Rüge auf die Erwägung stützt, daß die tatsächlich zugestandene Berichtigung nicht für alle Exporteure gleich ist, sondern dem Unterschied zwischen der tatsächlichen Gewinnspanne des betreffenden Exporteurs bei den Verkäufen unter seinem Firmennamen auf dem Inlandsmarkt einerseits und der pauschalen einheitlichen Gewinnspanne von 5 % bei der rechnerischen Ermittlung für alle Verkäufe auf dem Inlandsmarkt an OEM-Abnehmer andererseits entspricht, wird nämlich zum einen übersehen, daß die Berichtigung auch die Kostenunterschiede abdecken soll und daß es durchaus möglich, wenn nicht sogar wahrscheinlich ist, daß die Exporteure, die hohe Gewinne erzielen, geringere Kosten haben; zum anderen wird dabei außer acht gelassen, daß die Gemeinschaftsorgane bei der Ausübung des Ermessens, über das sie mangels jeglicher tatsächlicher Daten bei der Veranschlagung der Kosten und Gewinne verfügen, die in den rechnerisch ermittelten Normalwert einzubeziehen sind, insoweit vernünftigerweise von einem einzigen, einheitlichen Gewinniveau ausgehen konnten. Ferner ergibt sich sowohl aus der Rechtsprechung des Gerichtshofes[5] als auch aus Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Grundverordnung in der gegenwärtig geltenden Fassung, d. h. in der Fassung der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 vom 11. Juli 1988[6], die an die Stelle der Verordnung Nr. 2176/84 getreten ist, daß die Kosten und Gewinne für einen bestimmten Hersteller oder Exporteur auch aufgrund der Kosten und Gewinne anderer Hersteller oder Exporteure auf dem Inlandsmarkt des Ursprungs- oder Ausfuhrlandes ermittelt werden können. Auch bei dieser Fallgestaltung können nun Situationen wie die von Mita beanstandete auftreten, d. h. es können die Exporteure, deren Kosten und Gewinne normalerweise sehr hoch sind, durch die Berücksichtigung der Kosten und Gewinne anderer Exporteure bei der rechnerischen Ermittlung des für sie

5 — Siehe z. B. das Urteil vom 5. Oktober 1988 in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86 (Silver Seiko/Rat, Slg. 1988, 5927, Randnr. 18), dem zufolge die Gemeinschaftsorgane ihr Ermessen nicht überschreiten, wenn sie bei der rechnerischen Ermitlung des Normalwerts für einen Exporteur, der nicht auf dem Inlandsmarkt verkauft, die für einen anderen Exporteur festgestellte Gewinnspanne zugrunde legen.

6 — ABl. L 209, S. 1.

maßgebenden Normalwerts stärker begünstigt werden als diejenigen, deren Kosten und Gewinne geringer sind. Dies hat indessen weder den Gerichtshof noch den Gemeinschaftsgesetzgeber daran gehindert, diese Berechnungsmethode als eine Vorgehensweise auf angemessener Grundlage anzusehen.

13. Ich weise der Vollständigkeit halber noch darauf hin, daß die Streithelferin Gestetner in ihren schriftlichen Ausführungen (Abschnitte 30 ff.) geltend gemacht hat, es hätte, unterstellt, daß der Normalwert für die OEM-Verkäufe zutreffend ermittelt worden sei, eine Berichtigung nach Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Grundverordnung erfolgen müssen, um einen „gerechten Vergleich" zwischen diesem und dem Ausfuhrpreis sicherzustellen. Das gleiche Vorbringen ist aber bereits in dem Urteil vom 14. März 1990 (Gestetner/Rat und Kommission, a. a. O., Randnrn. 36 bis 40) zurückgewiesen worden.

2. *Zum Klagegrund der fehlerhaften Berechnung des Ausfuhrpreises für an unabhängige Importeure verkaufte NPK*

14. Dieser zweite Klagegrund von Mita gliedert sich in zwei Teile, von denen der eine Exportverkäufe an OEM und der andere Verkäufe an andere unabhängige Importeure betrifft. In beiden Fällen steht die Rolle von Mita Europe, einer 100 %igen Tochtergesellschaft von Mita mit dem Sitz in Amsterdam, im Mittelpunkt der Auseinandersetzung. In seinem Urteil vom 14. März 1990 in der Rechtssache Gestetner/Rat und Kommission (a. a. O.) hat der Gerichtshof festgestellt, daß

„die von Mita hergestellten NPK über Mita Europe verkauft werden, die die Bestellungen der Kunden bearbeitet, ihnen die Rechnungen schickt und die entsprechenden Zahlungen entgegennimmt",

und daß

„[d]er von den Käufern an Mita Europe gezahlte Preis ... nicht mit dem Preis überein[stimmt], der von Mita Japan der Firma Mita Europe in Rechnung gestellt wird" (Randnr. 27).

15. Bezüglich der Verkäufe an OEM-Importeure bringt Mita im wesentlichen vor, daß der Rat den Ausfuhrpreis zwar richtigerweise gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe a der Grundverordnung ermittelt, davon indessen zu Unrecht mit Rücksicht auf die Rolle von Mita Europe eine theoretische „Verkaufsprovision" von 5 % abgezogen habe, denn die betreffende Vorschrift biete für einen solchen Abzug keine Rechtsgrundlage. Der Gerichtshof hat nun aber in seinem Urteil Gestetner/Rat und Kommission (a. a. O.) bereits festgestellt, daß der Rat den Ausfuhrpreis für die Verkäufe an Gestetner nicht auf der Grundlage des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe a ermittelt, sondern wegen der Einschaltung von Mita Europe beschlossen habe,

„den Ausfuhrpreis auf der Grundlage des Preises zu errechnen, den Mita Europe Gestetner in Rechnung stellt, und hierbei die in der Verordnung Nr. 2176/84 vorgesehenen Berichtigungen vorzunehmen, das heißt von diesem Preis eine — auf 5 % geschätzte — angemessene Spanne für Gemeinkosten und Gewinne abzuziehen" (Randnr. 28).

Tatsächlich ist der Rat bei allen Ausfuhrverkäufen an OEM in der gleichen Weise vorgegangen.

16. Was die Verkäufe an andere unabhängige Importeure als OEM anlangt, räumt Mita ein, daß der Rat Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Grundverordnung ange-

wandt habe, macht jedoch geltend, daß die von diesen Importeuren an Mita Europe gezahlten Preise normale Marktpreise seien und als Ausfuhrpreise im Sinne des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe a hätten dienen müssen, also ohne daß von ihnen eine Berichtigung von 11 % in Höhe der mit der Rolle von Mita Europe zusammenhängenden Kosten (6 %) und Gewinne (5 %) hätte abgezogen werden dürfen. Die Argumente, auf die Mita ihre These von der Anwendbarkeit des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe a gestützt hat, decken sich mit der Begründung für ihre Ansicht, daß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe a auf Exportverkäufe an OEM anwendbar und die vorgenommenen Abzüge mithin rechtswidrig seien.

17. Was die Exportverkäufe an OEM betrifft, hat der Gerichtshof in dem Urteil Gestetner/Rat und Kommission (a. a. O.) entschieden, daß der Rat mit Recht Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Grundverordnung angewandt hat und es daher angemessen war,

„den Ausfuhrpreis auf der Grundlage des vom ersten unabhängigen Käufer gezahlten Preises zu errechnen und diesen Preis nach Maßgabe der Kosten und Gewinne zu berichtigen, die der Rolle von Mita Europe entsprachen" (Randnr. 34).

Zuvor hat der Gerichtshof die auch hier von Mita vorgebrachten Argumente im wesentlichen zurückgewiesen; insbesondere hat er festgestellt, daß nach Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Grundverordnung

„der Ausfuhrpreis zu errechnen ist, wenn der für die zur Ausfuhr nach der Gemeinschaft verkaufte Ware tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis *aus irgendeinem Grund* nicht zuverlässig ist" (Randnr. 30). In dem entschiedenen Fall seien

„... angesichts der zwischen dem Hersteller-Exporteur [Mita Japan] und seiner Tochtergesellschaft [Mita Europe] bestehenden geschäftlichen Verbindung sowie der Vertriebstätigkeit dieser Gesellschaft weder der von Mita Europe an Mita Japan noch der von Gestetner an Mita Europe gezahlte Preise zuverlässig" (Randnr. 31)

gewesen.

Dies bleibe richtig, auch wenn man berücksichtige, daß

„die Tätigkeit von Mita Europe zeitlich *vor* der Einfuhr liegt ... und, geht man davon aus, daß Mita Europe die NPK an Gestetner weiterverkauft, dieser Wiederverkauf vor der Einfuhr stattfindet" (Randnr. 32),

obwohl Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b in seinem letzten Teil nur diejenigen Berichtigungen erwähne, die erforderlich seien, um alle *zwischen* der Einfuhr und dem Wiederverkauf entstandenen Kosten zu berücksichtigen. Wie der Gerichtshof nämlich feststellt, handelt es sich

„[bei] diesen Berichtigungen ... um diejenigen, die in den häufigsten Fällen einer geschäftlichen Verbindung oder einer Ausgleichsvereinbarung zwischen dem Exporteur und dem Importeur oder einem Dritten mit der Errechnung des Ausfuhrpreises verbunden sind",

und dies

„bedeutet nicht, daß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b den erforderlichen Berichtigungen entgegensteht, wenn der Ausfuhrpreis aus anderen Gründen errechnet werden muß" (Randnr. 33).

18. Die Erwägungen des Gerichtshofes gelten natürlich nicht nur für die Verkäufe von Mita an Gestetner, sondern auch für alle anderen Verkäufe auf OEM-Basis, bei denen Mita Europe in gleicher Weise mitgewirkt hat. Es gibt ferner keinen Grund, sie nicht auch auf Verkäufe von Mita an andere unabhängige Unternehmen anzuwenden, an denen Mita Europe beteiligt war. In all diesen Fällen ist es nämlich Mita Europe,

„welche — obwohl nicht offizieller Einführer der Ware — die typischen Funktionen einer einführenden Tochtergesellschaft wahrnimmt" (Randnr. 15 Absatz 3 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung),

und damit Kosten trägt, die den Betrag, den der Exporteur erhält, faktisch vermindern und daher von dem Preis abzuziehen sind, den der erste unabhängige Verkäufer gezahlt hat, wenn dieser Preis als Grundlage für die rechnerische Ermittlung des Ausfuhrpreises dient. Ich möchte sogar meinen, daß die Erwägungen des Gerichtshofes in diesen Fällen erst recht gelten, denn während Gestetner die Lieferungen der Erzeugnisse von Mita in Japan selbst entgegennimmt und ihre eigenen Vorkehrungen für die Ausfuhr aus Japan trifft, gilt dies nicht für die anderen OEM-Kunden, denen die Erzeugnisse „fob Japan" geliefert werden, und erst recht nicht für andere unabhängige Importeure, deren Güter sogar körperlich das Zollager von Mita Europe in den Niederlanden durchlaufen.

19. Damit brauche ich nur noch kurz Stellung zu den wenigen Argumenten zu nehmen, die in der Rechtssache Gestetner nicht vorgebracht worden sind. Zunächst einmal haben die Gemeinschaftsorgane, indem sie sich darauf gestützt haben, daß Mita Europe zwar nicht der offizielle Importeur der Erzeugnisse von Mita ist, wohl aber die Funktionen eines solchen Importeurs erfüllt, entgegen der Behauptung der Klägerin der wirtschaftlichen Realität gegenüber einem rein formellen Ansatz den Vorzug gegeben.

20. Das Vorbringen, die Gemeinschaftsorgane hätten mit der Anwendung des Artikels 2 Absatz 8 Buchstabe b der Grundverordnung auf Exportverkäufe an unabhängige Importeure, seien diese OEM oder nicht, einen doppelten Gewinnabzug vorgenommen, entbehrt jeder sachlichen Grundlage. Eine Berichtigung wegen der Gewinne ist nämlich nur einmal vorgenommen worden, und zwar bei dem *von* unabhängigen Importeuren an Mita Europe gezahlten, nicht bei dem von den Kunden der unabhängigen Importeure *an* diese gezahlten Preis. Daß der Ausfuhrpreis nicht den Gewinn einschließt, den die unabhängigen Importeure bei Verkäufen an ihre Kunden auf dem Gemeinschaftsmarkt erzielen, ist nur eine Folge davon, daß es sich dabei um den Preis handelt, der für das zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkaufte Produkt gezahlt wird oder zu zahlen ist, und nicht um den Preis, der auf dem Markt der Gemeinschaft gezahlt wird oder zu zahlen ist.

21. Schließlich scheint mir der Hinweis von Mita auf die Entscheidung Nr. 2247/87/EGKS der Kommission vom 28. Juli 1987 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter Bleche aus Eisen und Stahl mit Ursprung in Mexiko[7] nicht stichhaltig zu sein.

7 — ABl. L 207, S. 21. Mit ihrer Entscheidung Nr. 3499/87/EGKS vom 19. November 1987 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls hat die Kommission mangels neuen Beweismaterials ihre vorläufigen Feststellungen insbesondere bezüglich Dumping und Schädigung bestätigt.

Zwar erklärt dort die Kommission ihre Bereitschaft,

„[s]oweit eine Tochtergesellschaft eines *in dem gleichen Land* ansässigen Herstellers die gleichen Aufgaben wie eine vollintegrierte Exportabteilung erfüllt, ... diese als Teil der gleichen Wirtschaftseinheit anzusehen" (Randnr. 10 der Begründungserwägungen).

Im vorliegenden Fall indessen erfüllt die betreffende Tochtergesellschaft, Mita Europe, nicht die gleichen Funktionen wie eine Exportabteilung, sondern die typischen Aufgaben einer Import-Tochtergesellschaft. Es ist im übrigen weder zutreffend zu behaupten, die Kommission habe in dieser Entscheidung anerkannt, daß bei einer solchen Fallgestaltung der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe a der Grundverordnung zu ermitteln sei, auch wenn die Tochtergesellschaft in einem dritten Land ansässig sei, noch läßt sich gar aus dieser Entscheidung ableiten, daß dem daher auch so sein müsse, wenn die Tochtergesellschaft in der Gemeinschaft ansässig sei. Aus den weiteren Erwägungen der Kommission geht klar hervor, daß sie sich in der Tat gefragt hat, ob dies nur dann, wenn die Tochtergesellschaft „in dem gleichen Land" wie der Hersteller ansässig sei, der Fall sein müsse oder auch dann, wenn sie in einem dritten Land, d. h. in einem anderen Land als der Hersteller, ihren Sitz habe, daß sie sich aber in diesem Punkt nicht festgelegt hat. In Randnummer 10 Satz 3 der Begründungserwägungen führt sie nämlich aus, daß

„die Frage, ob in diesem Fall die Tochtergesellschaft als vollintegrierte Exportabteilung behandelt wird oder nicht, keinen entscheidenden Einfluß auf den zu erhebenden Zollsatz hat".

Dieser Grund nun hat die Kommission bewogen, als Ausfuhrpreis die der Tochtergesellschaft tatsächlich bezahlten oder zu zahlenden Preise zugrunde zu legen. Bezeichnenderweise hat Mita bei der Wiedergabe dieser Begründungserwägung in Abschnitt 39 ihrer Erwiderung diese Passage nicht angeführt.

22. Da schließlich Mita die Höhe der Berichtigung, die zur Berücksichtigung der Rolle von Mita Europe bei ihren Verkäufen an unabhängige Importeure vorgenommen worden ist, nicht beanstandet hat und sich weder aus den Akten noch aus den Ausführungen vor dem Gerichtshof ergibt, daß sie etwa überhöht war, kann nach alldem auch dem zweiten Klagegrund kein Erfolg beschieden sein.

Ergebnis

23. Die Klage von Mita ist daher abzuweisen. Die Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten der Streithelfer auf der Seite des Rates sind Mita aufzuerlegen. Gestetner hat ihre Kosten selbst zu tragen.