SITZUNGSBERICHT
in der Rechtssache C-178/87 *

Inhaltsverzeichnis

I — Tätigkeit der Klägerin I-1581

II — Sachverhalt und Verfahren I-1582

A — Sachverhalt I-1582

B — Schriftliches Verfahren und Anträge der Parteien I-1582

III — Vorbringen der Beteiligten I-1584

III.1 — Zur Zulässigkeit I-1584

III.2 — Zur Begründetheit I-1584

A — Zur Berechnung des Normalwerts I-1584

B — Zum Vergleich I-1596

C — Zur Berechnung der Dumpingspanne I-1599

IV — Antwort des Rates auf eine Frage des Gerichtshofes I-1602

I — Tätigkeit der Klägerin

Die Klägerin, die Minolta Camera Ltd, ist ein japanisches Unternehmen, das Photoapparate und Bürogeräte, darunter auch Normalpapierkopierer (nachstehend: NPK), herstellt.

In Japan verkauft die Klägerin ihre NPK nur über ihre 100 %ige Tochtergesellschaft Minolta Business Equipment Trading Ltd (nachstehend: MBE), die Zweigniederlassungen in ganz Japan unterhält und sowohl

* Verfahrenssprache: Englisch.

an Händler als auch an Endverbraucher verkauft.

In der Gemeinschaft verkauft die Klägerin ausschließlich über die Minolta Camera Handelsgesellschaft mbH (nachstehend: Minolta Deutschland), die als ihr Vertriebsunternehmen in Deutschland ähnliche Funktionen wie MBE in Japan hat, da sie sowohl an unabhängige Kunden als auch an nationale Vertriebsunternehmen in den anderen Mitgliedstaaten verkauft. Die Vertriebsunternehmen im Vereinigten Königreich, in Frankreich und in Belgien sind 100 %ige Tochtergesellschaften der Klägerin.

II — Sachverhalt und Verfahren

A — *Sachverhalt*

Im Juli 1985 legte das Committee of European Copier Maufacturers (nachstehend: CECOM) bei der Kommission Beschwerde darüber ein, daß die Einfuhren bestimmter NPK gedumpt seien und der Industrie der Gemeinschaft Schaden zufügten.

Das von der Kommission aufgrund der 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) eingeleitete Antidumpingverfahren führte zum Erlaß der Verordnung (EWG) Nr. 2640/86 der Kommission vom 21. August 1986 (ABl. L 239, S. 5), mit der die von der Klägerin ausgeführten NPK mit einem vorläufigen Antidumpingzoll von 15,8 % belegt wurden.

Nach dem Erlaß dieser Verordnung, in der die Kommission die angebliche Dumpingspanne der Klägerin auf 29,3 % veranschlagt hatte, übermittelte die Klägerin der Kommission am 10. Oktober 1986 eine detaillierte und ausführlich begründete Stellungnahme, in der die bereits in ihren Anträgen vom 10. Juli 1986 dargelegten Argumente bekräftigt und die Rechtswidrigkeit der Methode der Kommission bei der Ermittlung der Dumpingspanne dargelegt wurden. Diese Stellungnahme blieb ohne Antwort.

Die Kommission teilte der Klägerin ihrerseits am 10. November 1986 mit, in welcher Weise sie die Dumpingspanne der Klägerin endgültig zu ermitteln beabsichtige. Diese Spanne wurde von 29,3 % auf 35 % angehoben. In ihrer Stellungnahme vom 21. November 1986, auf die die Kommission nicht antwortete, machte die Klägerin geltend, die Methode, die die Kommission bei der Berechnung des angemessenen, bei der Ermittlung des Normalwerts der von der Klägerin hergestellten NPK einbezogenen Gewinns angewandt habe, sei rechtswidrig.

Am 23. Februar 1987 erließ der Rat auf Vorschlag der Kommission die Verordnung (EWG) Nr. 535/87, mit der ein endgültiger Antidumpingzoll auf die Ausfuhren der Klägerin in Höhe von 20 % eingeführt wurde (ABl. L 54, S. 12; nachstehend: angefochtene Verordnung). In dieser Verordnung wurde festgestellt, daß die Dumpingspanne der Klägerin 35 % betrage.

B — *Schriftliches Verfahren und Anträge der Parteien*

Die Klageschrift der Klägerin ist am 10. Juni 1987 in das Register der Kanzlei des Gerichtshofes eingetragen worden.

Mit Beschlüssen vom 3. Februar 1988 hat der Gerichtshof die Kommission und CECOM als Streithelfer zur Unterstützung der Anträge des Beklagten zugelassen.

Das schriftliche Verfahren ist ordnungsgemäß abgelaufen. Der Gerichtshof hat auf Bericht des Berichterstatters nach Anhörung des Generalanwalts beschlossen, die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen, und die Sache gemäß Artikel 95 § 1 der Verfahrensordnung an die Fünfte Kammer verwiesen. Der Rat ist ersucht worden, auf eine Frage schriftlich zu antworten, was er fristgerecht getan hat.

Die *Klägerin* beantragt,

— die Verordnung Nr. 535/87 des Rates, soweit sie die Klägerin betrifft, aus einem oder allen der folgenden Gründe für nichtig zu erklären:

  — Verstoß gegen Artikel 2 Absätze 2, 3, 9, 10 und 13 der Verordnung Nr. 2176/84 des Rates;

  — Verstoß gegen Artikel VI Absätze 1 und 2 des GATT und Artikel 1 und 2 des Antidumpingkodex von 1979;

  — Verstoß gegen den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit, den Grundsatz des Vertrauensschutzes, den Gleichheitssatz und den Grundsatz „audiatur et altera pars";

  — Ermessensmißbrauch;

  — fehlende Begründung;

— diese Verordnung ferner oder hilfsweise für nichtig zu erklären, soweit mit ihr ein endgültiger Antidumpingzollsatz von 20 % auf von der Klägerin hergestellte und in die Gemeinschaft ausgeführte NPK festgesetzt wird;

— diese Verordnung weiterhin oder ebenfalls hilfsweise insoweit für nichtig zu erklären, als mit ihr die endgültige Vereinnahmung der Beträge angeordnet wird, die als Sicherheit für die vorläufigen Antidumpingzölle auf die von der Klägerin hergestellten und in die Gemeinschaft ausgeführten NPK hinterlegt worden sind;

— dem Rat jedenfalls die Verfahrenskosten aufzuerlegen;

— auf jeden Fall jede nach Recht oder Gerechtigkeit erforderliche Wiedergutmachung anzuordnen.

Der *Rat* beantragt,

— die Klage abzuweisen;

— der Klägerin die Kosten aufzuerlegen.

Der Streithelfer *CECOM* beantragt,

— die Klage abzuweisen;

— der Klägerin die Kosten einschließlich der ihm als Streithelfer entstandenen Kosten aufzuerlegen.

III — Vorbringen der Beteiligten

III.1 — *Zur Zulässigkeit*

Die *Klägerin* legt dar, daß die Klage nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofes gemäß Artikel 173 Absatz 2 EWG-Vertrag zulässig sei.

Der *Rat* erhebt keine Einwände gegen die Zulässigkeit der Klage mit Ausnahme des Antrages der Klägerin, mit dem eine Nichtigerklärung der angefochtenen Verordnung unter spezifischen rechtlichen Gesichtspunkten im Tenor des Urteils angestrebt werde; dieser Antrag müsse als unzulässig zurückgewiesen werden.

III.2 — *Zur Begründetheit*

A — *Zur Berechnung des Normalwerts*

Die *Klägerin* greift die Berechnung des Normalwerts an, insoweit der Rat in diesen Wert einbezogen habe: a) die Vertriebs-, Verwaltungs- und anderen Gemeinkosten (nachstehend: VVG-Kosten) ihrer Vertriebs-Tochtergesellschaften, b) einen Gewinn von 14,6 % und c) den Wert bestimmter Nachlässe ihrer japanischen Tochtergesellschaften zugunsten ihrer Kunden.

Bezüglich der *Einbeziehung der VVG-Kosten* ihrer Vertriebs-Tochtergesellschaften macht die Klägerin geltend, sie habe zu einem errechneten Normalwert geführt, der einer der Handelsstufe ab Werk nachgelagerten Stufe entspreche, während der Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Verordnung Nr. 2176/84 auf der Grundlage der Verkaufspreise der unmittelbaren oder mittelbaren Tochtergesellschaften in der Gemeinschaft errechnet worden sei, von denen der Rat sämtliche mit diesen Verkäufen verbundenen Kosten dieser Tochtergesellschaften abgezogen habe. Mithin sei der Ausfuhrpreis auf der Handelsstufe ab Werk errechnet worden, der Normalwert hingegen praktisch auf der Einzelhandelsstufe.

Das Vorbringen der Gemeinschaftsorgane, es sei erforderlich gewesen, die Produktionskosten um einen angemessenen Betrag für VVG-Kosten (und Gewinne) zu erhöhen, um eine Ermittlung des Normalwerts so zu ermöglichen, als ob es sich um Verkäufe auf dem Inlandsmarkt gehandelt hätte, entspreche nicht dem Zweck der Ermittlung des Normalwerts. Dieser müsse anhand der Produktionskosten durch Hinzufügung der Kosten und des Gewinns ermittelt werden, die erforderlich seien, um den Wert der Waren auf der Handelsstufe ab Werk (oder jeder anderen in Frage kommenden Handelsstufe) festzulegen und einen „gerechten Vergleich" mit dem Ausfuhrpreis zu ermöglichen.

Bei der Berechnung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii

müsse ein angemessener Betrag für VVG-Kosten berücksichtigt werden. Dieser Betrag müsse indessen so errechnet werden, daß der errechnete Normalwert der Handelsstufe ab Werk entspreche.

Die von den Gemeinschaftsorganen verwandte Methode habe zur Feststellung einer Antidumpingspanne geführt, die vollkommen an der Wirklichkeit vorbeigehe. Nach den Berichtigungen zwecks Berücksichtigung der Transportkosten liege der Durchschnittspreis für die sechs von der Kommission ausgewählten Modelle in der Gemeinschaft um 30,45 % höher als der Durchschnittspreis für diese Modelle in Japan oder, wenn man alle Modelle berücksichtige, sogar um 33,45 % (wie dies Tabelle I und II der zu den Akten gereichten vertraulichen Zusammenstellung von Tabellen zeigten, deren Angaben zu den Preisen und Kosten von der Kommission überprüft worden seien). Selbst wenn der Durchschnittspreis in der Gemeinschaft mit dem Durchschnittspreis verglichen werde, den die Klägerin in Japan ansetzen müsse, um alle ihre Kosten (Produktions- und VVG-Kosten) zu decken und einen Gewinn von 14,6 % zu erzielen, lägen die Gemeinschaftspreise, wie Tabelle III zeige, immer noch sehr viel höher als die japanischen Preise. Hieraus folge, daß der Durchschnittspreis für die sechs von der Kommission ausgewählten Modelle in der Gemeinschaft um 11,74 % höher sei als in Japan, selbst wenn die japanischen Preise berichtigt würden, um jeden Verlust zu vermeiden und einen Gewinn von 14,6 % darzustellen. Gleiches gelte, wenn eine weitere Berichtigung für die Kosten des Transports in die Gemeinschaft erfolgt sei: In diesem Fall seien die Gemeinschaftspreise um 4,08 % höher.

Da der Vergleich zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis fehlerhaft sei, seien ferner Artikel VI des GATT und Artikel 1 und 2 des Antidumpingkodex von 1979 verletzt worden; auf die Verletzung dieser Bestimmungen könne sie sich als Grund für die Nichtigerklärung der streitigen Verordnung berufen. Artikel 173 EWG-Vertrag fordere nämlich bei Klagen der Mitgliedstaaten, des Rates oder der Kommission nicht, daß die bei der Durchführung des Vertrags anzuwendende Rechtsnorm, gegen die verstoßen worden sei, unmittelbare Wirkung haben müsse. Da die natürlichen und juristischen Personen gemäß Absatz 2 dieses Artikels die gleichen Befugnisse hätten, könne auch für die Klägerin ein solches Erfordernis nicht gelten.

Selbst wenn die Voraussetzungen der unmittelbaren Wirkung im vorliegenden Fall relevant wären, erfüllten Artikel VI des GATT und Artikel 1 und 2 des Antidumpingkodex von 1979 diese Voraussetzungen: Die Durchführung des GATT und des Antidumpingkodex von 1979 in der Gemeinschaft hänge nicht von anderen Maßnahmen der Gemeinschaft oder der innerstaatlichen Behörden ab und die genannten Bestimmungen seien klar und eindeutig.

Sollte der Gerichtshof zu der Auffassung gelangen, daß das GATT und der Antidumpingkodex von 1979 die Gültigkeit der angefochtenen Verordnung nicht berühren könnten, dann müsse die Verordnung Nr. 2176/84 im Einklang mit GATT und Kodex ausgelegt werden.

Insoweit sei insbesondere auf die im Antidumpingkodex vorgesehene Verpflichtung zu einem gerechten Vergleich der Preise, d. h. zu einem Vergleich auf der gleichen Handelsstufe, hinzuweisen, so daß die ausgehandelten Preise zu möglichst nahe beieinanderliegenden Zeitpunkten zu vergleichen und alle Unterschiede zu berücksichtigen seien, die möglicherweise die Vergleichbarkeit beeinträchtigen könnten. Bezüglich der Handelsstufe lege der Antidumpingko-

dex die Stufe ab Werk nahe, die der Stufe entspreche, bei der der Hersteller die Ware zur Übernahme ab Werk bereitstelle. Nach den internationalen Regeln für die Auslegung von Handelsklauseln (Incoterms) bedeute „ab Werk", daß die einzige Verantwortung des Verkäufers darin bestehe, die Ware auf seinem Betriebsgelände zur Verfügung zu stellen, daß er nicht verpflichtet sei, die Ware auf das vom Käufer zu beschaffende Beförderungsmittel zu verladen, und daß der Käufer alle Kosten und Gefahren trage, die mit dem Transport der Ware von diesem Ort zum Bestimmungsort verbunden seien. Mithin sei klar, daß die Klausel „ab Werk" die Kosten bezeichne, die in dem vom Käufer an den Verkäufer gezahlten Preis enthalten seien. Die Ausdrücke „gleiche Handelsstufe" und „Stufe ab Werk" bezögen sich auf Preise. Der Rat habe sich daher bei der Ermittlung, ob die von ihm errechneten Preise die gleiche Handelsstufe beträfen, auf ein ungeeignetes Kriterium gestützt, wenn er sich auf die Käufer bezogen habe, die sie bezahlten.

Der Rat habe daher durch die Nichtbeachtung des grundlegenden Erfordernisses eines gerechten Vergleichs nach dem GATT, dem Antidumpingkodex von 1979 und der Verordnung Nr. 2176/84 die ihm durch diese Verordnung übertragenen Befugnisse mißbraucht, da er ungeachtet des Umstands, daß die Preise der Klägerin in der Gemeinschaft eindeutig höher seien als ihre Preise in Japan, eine Dumpingspanne von 35 % festgestellt habe. Der Rat habe das berechtigte Vertrauen der Wirtschaftsteilnehmer enttäuscht, die Handelsgeschäfte mit und innerhalb der Gemeinschaft durchführten und die Erwartung hegten, daß die internationalen Vereinbarungen von den Gemeinschaftsbehörden in billiger Weise und im Einklang mit dem GATT und dem Antidumpingkodex von 1979 angewandt würden. Ferner habe der Rat mit der Annahme eines Dumpings von 35 % und der Auferlegung eines Zolls von 20 %, obwohl ein gerechter Vergleich erweise, daß sie kein Dumping betreibe, ihr eine Last auferlegt, die außer Verhältnis zum Zweck der Verordnung Nr. 2176/84 stehe; damit habe er den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit verletzt. Der Rat habe ferner den Gleichheitssatz verletzt, weil er das Dumping eines anderen Herstellers als geringfügig betrachtet habe, der sich in der gleichen Situation wie sie befinde, aber an unabhängige Kunden verkaufe.

Der Rat habe mit der beanstandeten Verhaltensweise gegen Artikel 2 Absätze 3 Buchstabe b Ziffer ii und 9 der Verordnung Nr. 2176/84 verstoßen, wonach der Vergleich zwischen Ausfuhrpreis und Normalwert ein gerechter Vergleich sei und insbesondere auf der gleichen Handelsstufe durchgeführt werden müsse.

Den *vom Rat in den Normalwert einbezogenen Gewinn* hält die Klägerin für zu hoch angesetzt, weil der Rat

a) den Durchschnittsgewinn bei allen auf dem japanischen Markt verkauften einschlägigen Modellen;

b) den Umsatz der auf dem Inlandsmarkt verkauften unrentablen Modelle

nicht berücksichtigt und

c) den Gewinn nicht auf der Stufe ab Werk berechnet habe.

a) Wenn der Rat davon ausgehe, daß bei den NPK normalerweise ein Gewinn erzielt werde, so könne er nicht die Geräte unberücksichtigt lassen, die während eines gegebenen Zeitraums mit Verlust verkauft worden seien, oder den Gewinn bei den verbleibenden Verkäufen als normalen Gewinn betrachten und auf alle Modelle der Klägerin anwenden. Wenn der Rat dagegen annehme, daß bei NPK normalerweise kein Gewinn erzielt werde, so müsse er den Gewinn im Licht der verfügbaren Informationen auf angemessener Grundlage ermitteln.

In beiden Fällen müsse der Gewinn angemessen sein und folgenden Gesichtspunkten Rechnung tragen:

i) dem effektiven Gewinn bei den NPK auf dem Inlandsmarkt;

ii) den Schwankungen der Rentabilität bei den NPK;

iii) der Notwendigkeit der Produktion einer Serie von NPK, um den Bedürfnissen der Verbraucher gerecht zu werden.

i) Für den Fall, daß bestimmte NPK mit Verlust verkauft würden, andere dagegen mit beträchtlichem Gewinn, könne nur ein Gewinn, der nicht nur die mit Gewinn, sondern auch die mit Verlust erfolgten Verkäufe berücksichtige, eine zutreffende Vorstellung von den effektiven Gewinnen bei NPK in Japan vermitteln. Hierzu gibt die Klägerin zwei Beispiele, die zeigen sollen, daß der Standpunkt des Rates, dem zufolge die mit Verlust erfolgten Verkäufe nicht zu berücksichtigen seien, unzutreffend sei.

Beispiel 1

Gewinne/Verluste

Modell	Gesamtumsatz je Unternehmen	Untern. A	Untern. B	Untern. C
Eins	100	2 %	2 %	30 %
Zwei	100	2 %	2 %	5 %
Drei	100	2 %	+ 10 %	+ 60 %
Vom Rat hinzugefügter Gewinn		35 %	10 %	60 %
Gewichteter Durchschnittsgewinn je Unternehmen		N/A	2 %	8,3 %
Gewichteter Durchschnittsgewinn aller Unternehmen		2,8 %		

Aus dieser Tabelle ergebe sich, daß der vom Rat aufgrund der beanstandeten Methode hinzugefügte Gewinn unangemessen sei.

Beispiel 2: Angenommen, Alpha und Beta haben auf dem japanischen Markt bei ihrer Palette von zehn Modellen je einen Gewinn von 10 % erzielt. Der bei den Modellen von Alpha erzielte Gewinn reicht von 5 % für ein Modell bis zu 15 % bei einem anderen Modell, während die Gewinne von Beta minus 10 % bis plus 30 % betragen. In diesem Fall stimmten die Gewinne der beiden Unternehmen wie auch der Gewinn überein, der als normalerweise erzielter Gewinn zu betrachten sei. Demgegenüber hätte der Rat zu dem Ergebnis kommen müssen, daß der normalerweise erzielte Gewinn von Beta höher sei als der von Alpha, weil er die Verkäufe der Modelle von Beta nicht berücksichtigt hätte, die im betreffenden Zeitraum einen Verlust gebracht hätten.

ii) Angesichts der Schwankungen der Rentabilität bei den verschiedenen Modellen müsse bei der Ermittlung des Gewinns während eines bestimmten Zeitraums (des Bezugszeitraums) der Durchschnittsgewinn zugrunde gelegt werden, der im Bezugszeitraum beim Verkauf aller Modelle unterschiedlichen Alters erzielt worden sei, und dieser könne alsdann auf alle von der Klägerin während dieses Bezugszeitraums verkauften Modelle angewandt werden. Der Rat habe demgegenüber eine Reihe von im Bezugszeitraum verkauften Modellen berücksichtigt und den sich ergebenden Gewinn auf eine ganze Reihe von Modellen der Klägerin angewandt, ohne ihr Alter und ihre Rentablität in Rechnung zu stellen.

Hierzu führt die Klägerin folgendes Beispiel an:

Modell	Gewinn/Verlust	Umsatz
A	10 %	100
B	10 %	100
C	— 10 %	100
		300

i) Der Durchschnittsgewinn betrage hier eindeutig 3,3 %,

nämlich $\frac{10 + 10 - 10}{300} = 3{,}3\ \%$.

iii) Da überdies die japanischen Hersteller eine vollständige Palette von Kopiergeräten herstellen müßten, müsse der normale Gewinn der sein, der bei der Gesamtpalette der Modelle und nicht nur bei denen erzielt werde, die während eines bestimmten Zeitraums mit einem Gesamtgewinn verkauft würden.

Dies sei der normale Gewinn und keine angemessene Gewinnspanne könne über diesem Prozentsatz liegen.

ii) Die Methode des Rates ergebe einen Gewinn von 10 %, weil sie die Verkäufe des Modells C unberücksichtigt lasse,

also $\frac{20}{200} = 10\ \%$.

b) Der vom Rat ermittelte Gewinn sei auch deshalb unangemessen, weil er den Umfang des Umsatzes mit auf dem Inlandsmarkt verkauften unrentablen Modellen nicht berücksichtigt habe. Wenn der Rat lediglich den Gewinn bei den rentablen Modellen zu berücksichtigen hätte, müßte der bei diesen Modellen erzielte Gewinn in Prozenten des Umsatzes sowohl mit rentablen als auch mit unrentablen Modellen ausgedrückt werden.

iii) Wenn der Rat (zu Unrecht) die Verluste bei Modell C außer acht lasse und nur den Gewinn von 20 % bei den Modellen A und B zugrunde lege, müsse dieser Gewinn in Prozenten des Gesamtumsatzes ausgedrückt werden,

also $\frac{20}{300} = 6{,}7\ \%$.

c) Die Klägerin macht schließlich geltend, der Rat habe den Gewinn nicht auf der Stufe ab Werk ermittelt. Da zum einen nach den von Rank Xerox vorgelegten Zahlen ein Gewinn von 16 % bei einem integrierten Lieferanten auf einem gegebenen Markt einem Gewinn von 5 % bei einem auf diesem Markt alleinstehenden Hersteller entspreche, hätte der Rat, wenn ein Gewinn von 14,6 % Ergebnis einer angemessenen Berechnung des normalerweise erzielten Gewinns integrierter Lieferanten von NPK auf dem japanischen Markt sei, einen leicht unter 5 % liegenden Gewinn als normalerweise erzielten Gewinn auf der Handelsstufe ab Werk betrachten müssen. Überdies sei der Satz von 5 % von der Kommission auf der Informationssitzung vom 30. Juni 1986 verwandt worden und entspreche dem Gewinn, den der Rat bei den Verkäufen der Klägerin in der Gemeinschaft als realistisch angesehen habe. Er würde leicht über dem Gewinn von 4 % liegen, den der Rat als realistischen Gewinn der Beschwerdeführer auf dem lukrativeren Markt der Gemeinschaft festgelegt habe. Zum anderen hätte der Rat diese Gewinnspanne nicht der Summe der Produktionskosten der Klägerin und sämtlicher VVG-Kosten sowohl des Produktionsunternehmens als auch der japanischen Tochtergesellschaften zuschlagen dürfen, die den Wert ab Werk übersteige.

Bezüglich der *Nachlässe bei Inzahlungnahme* macht die Klägerin geltend, der Rat habe die in den errechneten Normalwert einbezogenen VVG-Kosten um einen Betrag erhöht, der dem Wert bestimmter Nachlässe entspreche, die ihre japanischen Tochtergesellschaften ihren Kunden gewährt hätten. Der Rat verfüge über keinerlei Beweise, die eine solche Erhöhung zu rechtfertigen vermöchten; infolgedessen überstiegen die VVG-Kosten, die in den errechneten Normalwert einbezogen worden seien, der als Grundlage für die Berechnung des für die Klägerin geltenden Normalwerts gedient habe, die „angemessene Spanne" im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Verordnung Nr. 2176/84. Die betreffenden Nachlässe seien nämlich vergleichbar mit anderen Rabatten, die von den japanischen Tochtergesellschaften der Klägerin gewährt würden, und weder MBE noch eine andere Gesellschaft des Minolta-Konzerns hätten jemals in Zahlung genommene Geräte erhalten. Schließlich seien die betreffenden Nachlässe in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stehende Kosten gewesen und hätten daher bei der Berechnung des Normalwerts nicht berücksichtigt werden dürfen.

Im Februar 1986 habe die Kommission in Japan die von der Klägerin gelieferten Daten zu Produktion, VVG-Kosten, Preisen und allen Nachlässen für den Bezugszeitraum überprüft. Erst nach Überprüfungen bei anderen Exporteuren habe die Kommission beschlossen, die in den errechneten Normalwert einbezogenen VVG-Kosten um den Betrag der von MBE gewährten Nachlässe (die den Kodenummern 32 und 34 des EDV-Buchführungssystems der Klägerin entsprächen) zu erhöhen, von denen sie angenommen habe, es handele sich um ähnliche Nachlässe bei Inzahlungnahme wie die, deren Verwendung sie bei anderen Exporteuren festgestellt habe.

Die Kommission verfüge nicht über Kopien der Schriftstücke, die ihre Beamten bei der erwähnten Überprüfung gesehen hätten und die nach deren Behauptung zeigten, daß die Händler die Klägerin um Zahlungen gebeten hätten, damit sie die Inzahlungnahme eines Gerätes durchführen könnten. Sie sei ferner nicht in der Lage gewesen, diese Schriftstücke oder die von ihren Beamten festgestellten Beispiele für Nachlässe bei Inzahlungnahme genau zu bestimmen. Ferner zeigten die von den Anwälten der Klägerin im Verlauf der Prüfungssitzung angefertigten Notizen, daß der Nachlaß nach Kodenummer 32 ein gewöhnlicher Nachlaß sei und daß der Beamte der Kommission keine Zweifel über den Charakter der von der

Klägerin gewährten Nachlässe geäußert habe. Der Beamte der Kommission habe sich jedoch geweigert, der Klägerin eine Kopie der Niederschrift der Prüfungssitzung zu übermitteln, die ihres Erachtens auch gar nicht angefertigt worden sei. Schließlich habe MBE unabhängige Wirtschaftsprüfer um Überprüfung ihrer Bücher für mehrere Jahre gebeten; das Zertifikat zeige, daß MBE niemals ein in Zahlung genommenes Gerät erhalten habe (Anlage IV zur Klageschrift).

Die Kommission habe außerdem die ihr von der Klägerin am 10. Oktober 1986 zugeleiteten Beweise und eingehenden Bemerkungen nicht berücksichtigt, die zeigten, daß diese kein als Inzahlungnahme zu bewertendes Geschäft getätigt habe, und durch die die wahre Natur und die Verwendung der betreffenden Nachlässe dargelegt würden.

Alle Nachlässe der Kodenummer 32 und 34 seien normale Nachlässe. Die Nachlässe der Kodenummer 32 hätten niemals irgendeine Beziehung zu Inzahlungnahmen gehabt, wie sich aus den bei der genannten Überprüfungssitzung angefertigten Notizen und den Erläuterungen ergebe, die sie der Kommission am 10. Oktober 1986 gegeben habe und die dem Gerichtshof und dem Rat auf Wunsch vertraulich zur Verfügung gestellt würden. Die Nachlässe der Kodenummer 34 seien dazu bestimmt gewesen, den Händlern Geschäfte mit ihren Kunden, bei denen eine Inzahlungnahme in Frage gestanden habe, zu erleichtern; in Wahrheit seien indessen seit 1983 diese Nachlässe unabhängig davon gewährt worden, ob tatsächlich eine Inzahlungnahme erfolgt sei.

Um darzulegen, daß die Nachlässe der Kodenummern 32 und 34 nichts mit den Nachlässen bei Inzahlungnahme zu tun hätten, auf die sich der Rat in Randnummer 13 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung beziehe, macht die Klägerin weiter geltend, daß die Kunden von MBE, denen solche Nachlässe gewährt würden, im allgemeinen Mitglieder der „Minolta Society" seien, der als Klub seinen Mitgliedern verschiedene Vorteile gewähre und den wichtigen MBE-Händlern offenstehe, und daß die Nachlässe allen Mitgliedern dieses Klubs automatisch auf der Grundlage eines einheitlichen Tarifs gewährt würden. Wenn aber diese Nachlässe damit zusammenhingen, daß ein Geschäft mit einer Inzahlungnahme abgeschlossen worden sei, dann wäre ihr Betrag von Geschäft zu Geschäft verschieden; dies sei aber nicht der Fall.

Die Gewährung eines Nachlasses bezwecke lediglich, MBE in die Lage zu versetzen, zusätzliche Verkäufe an ihre Händler zu tätigen, indem sie diesen helfe, in Situationen zu verkaufen, in denen sie möglicherweise einen potentiellen Kunden verlieren könnten. Was den vom Rat angeführten angeblichen Vorteil anbelange, so sei es klar, daß dieser ihr unabhängig davon zugute komme, ob sie ein System der Inzahlungnahme anwende oder Rabatte gewähre. Es bestehe kein Kausalzusammenhang zwischen ihren Rabatten und den angeblichen Vorteilen des Fehlens eines japanischen Marktes für gebrauchte NPK.

Der Rat hätte den VVG-Kosten nicht die dem Betrag dieser Nachlässe entsprechenden Kosten hinzurechnen dürfen, weil diese Kosten nach Auffassung des Rates selbst im Sinne des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stünden.

Der *Rat* führt zunächst in bezug auf die *Einbeziehung der VVG-Kosten* aus, er habe den Normalwert nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Verordnung Nr.

2176/84 errechnet (Randnrn. 8 ff. der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung), da alle Verkäufe von NPK durch die Klägerin in Japan mit Verlust erfolgt seien. In diesen Normalwert habe er die mit den Geschäften der Vertriebs-Tochtergesellschaften der Klägerin auf dem Inlandsmarkt zusammenhängenden VVG-Kosten einbezogen, weil diese Tochtergesellschaften die Funktionen einer Vertriebsabteilung der Klägerin erfüllten. Die Vertriebsgesellschaften dürften nämlich, da sie einer einheitlichen Kontrolle unterstünden, nicht getrennt von der Klägerin selbst behandelt werden. Somit lägen alle normalerweise vom Minolta-Konzern bei Verkäufen auf dem Inlandsmarkt getragenen Kosten seines Erachtens in den Grenzen eines „angemessenen Betrags für Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten" nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii und müßten folglich in den errechneten Normalwert einbezogen werden. Da alle VVG-Kosten der Exportabteilung im Ausfuhrpreis enthalten seien, sei es nicht angezeigt gewesen, bei der Berechnung des Normalwerts nur einen Teil der mit den Verkäufen auf dem Inlandsmarkt zusammenhängenden VVG-Kosten einzubeziehen.

Zum Vorbringen der Klägerin, daß der Normalwert wegen der Einbeziehung der genannten Kosten auf einer anderen Handelsstufe als der ab Werk errechnet worden sei, macht der Rat geltend, die Klägerin verwechsle bestimmte Aspekte der Ermittlung des Normalwerts und die Frage des Vergleichs zwischen diesem Wert und dem Ausfuhrpreis. Nach seiner Meinung werde die Handelsstufe durch die Kategorie der Käufer bestimmt, an die ein Unternehmen verkaufe, und nicht durch die Natur der in den Normalwert einbezogenen Kostenelemente. Insbesondere seien die Definition der Handelsstufe durch die Klägerin ungeeignet und die von ihr herangezogenen Incoterms ohne jeden Nutzen bei der Ermittlung der Handelsstufe, die für die in einem Antidumpingverfahren durchzuführenden Berechnungen maßgeblich sei. Bei der Festlegung der Handelsstufe sei zu prüfen, welcher Kategorie von Käufern der angewandte Preis entspreche. Die Stufe ab Werk beziehe sich auf den Verkauf an den ersten unabhängigen Käufer in der Vertriebskette. Ferner sei nicht bewiesen, daß bei einem Verkauf an unabhängige Käufer durch die Klägerin selbst die Bedingungen so unterschiedlich gewesen wären, daß auch die Preise der Klägerin und die der Vertriebsgesellschaften gegenüber ein und demselben Käufer sich unterschieden hätten. Da der errechnete Normalwert an Stelle des Verkaufspreises ermittelt werde, werde er normalerweise auf derselben Handelsstufe liegen wie der Normalwert, an dessen Stelle er treten solle.

Mithin dürfe die Klägerin ihr Vorbringen zu dem in Artikel 2 Absatz 9 der Verordnung Nr. 2176/84 genannten „gerechten Vergleich" nicht bei der Ermittlung des „angemessenen Betrags" der VVG-Kosten ins Feld führen, die bei der Berechnung des Normalwerts einzubeziehen seien; es sei vielmehr beim Vergleich zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis zu prüfen.

Zur angeblichen Verletzung der Bestimmungen des GATT und des Antidumpingkodex von 1979 müsse gesagt werden, daß es einen Widerspruch zwischen der angefochtenen Verordnung und diesen Bestimmungen nicht gebe. Die Verordnung Nr. 2176/84 lege recht genau, insbesondere in Artikel 2 Absätze 9 und 10, fest, wie im Interesse eines gerechten Vergleichs durch Vornahme von Berichtigungen zu verfahren sei. Im übrigen verfügten die vertragschließenden Parteien nach dem Antidumpingkodex über einen Beurteilungsspielraum hinsichtlich der Art und Weise der Umsetzung dieser Bestimmungen in innerstaatliche

Rechtsvorschriften; der Kodex gebe auch keinerlei Hinweise, was unter einem gerechten Vergleich zu verstehen sei.

Die Klägerin könne sich weiterhin, selbst wenn die angefochtene Verordnung diesen internationalen Übereinkommen widersprechen sollte, nicht unmittelbar auf die Bestimmungen des GATT und des Kodex berufen, da nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes die Bestimmungen des GATT und insbesondere sein Artikel VI nicht unmittelbar anwendbar seien und den Einzelpersonen keine Rechte einräumten (Urteile vom 12. Dezember 1972 in den verbundenen Rechtssachen 21/72 bis 24/72, International Fruit Company, Slg. 1972, 1219; vom 24. Oktober 1973 in der Rechtssache 9/73, Schlüter, Slg. 1973, 1135; vom 16. März 1983 in der Rechtssache 266/81, SIOT, Slg. 1983, 731; in den verbundenen Rechtssachen 267/81 bis 269/81, SPI und SAMI, Slg. 1983, 801, und in den verbundenen Rechtssachen 290/81 und 291/81, Singer und Geigy, Slg. 1983, 847). Der gleiche Grundsatz gelte für den Antidumpingkodex.

Weiterhin habe die Klägerin in dem Urteil vom 7. Mai 1987 in der Rechtssache 240/84 (Toyo/Rat, Slg. 1987, 1809) ihre Klage weitgehend auf einen angeblichen Widerspruch zwischen der angefochtenen Antidumpingverordnung und den Bestimmungen des GATT gegründet, der Gerichtshof aber sich darauf beschränkt, die der Verordnung Nr. 2176/84 vorausgegangene Grundverordnung auszulegen, und damit deutlich gemacht, daß auf Artikel VI des GATT oder auf den Kodex nicht abgestellt werden müsse.

Bezüglich der angeblichen *Unangemessenheit der in den errechneten Normalwert einbezogenen Gewinnspanne* macht der Rat zunächst geltend, daß die Gemeinschaftsorgane bei der Berechnung des rechnerisch ermittelten Normalwerts für die Modelle der Klägerin den Durchschnittsgewinn — d. h. den die Produktionskosten einschließlich eines angemessenen Betrags für die VVG-Kosten übersteigenden Betrag — herangezogen hätten, der bei den Modellen erzielt worden sei, die von allen anderen in Japan verkaufenden Exporteuren verkauft worden seien. Bei der Ermittlung eines angemessenen Gewinns seien die Verlustverkäufe berücksichtigt worden, wenn das betreffende Produkt insgesamt mit Gewinn verkauft worden sei, und damit zahlreiche mit Verlust erfolgte Einzelverkäufe innerhalb des Untersuchungszeitraums. In Randnummer 10 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung sei die Methode der Berechnung der Gewinnspanne beschrieben, die sich auf 14,6 % belaufe.

Entgegen der Darlegung der Klägerin ergebe sich aus Artikel 2 Absatz 4 der Verordnung Nr. 2176/84, daß man die Verlustverkäufe unberücksichtigt lassen könne und daß es nicht notwendig sei, den Normalwert auf einen Durchschnittswert der Verkäufe zu gründen, die zu Preisen über und unter den Produktionskosten erfolgt seien. Wenn Artikel 2 Absatz 4 auch nur für den Fall gelte, daß keine Gewinne erzielt würden, seien doch alle in dieser Vorschrift für die Ermittlung des Normalwerts angeführten Methoden auf Verkäufe, Werte oder Preise gestützt, die einen Gewinn tatsächlich oder wahrscheinlich einschlössen.

Insoweit könne die Gewinnspanne, wenn die gewählte Methode in der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts bestehe, auf den Gewinn gestützt werden, den andere Unternehmen in dem betreffenden Land und Geschäftssektor erzielt hätten. In diesem Fall ließen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii und der Vergleich mit der in Artikel 2 Absatz 4 angesprochenen Situation klar erkennen, daß die zu einem über den Produktionskosten liegenden Preis erfolgten Verkäufe und nicht sämtliche Verkäufe der anderen Unternehmen zu berücksichtigen seien.

Zu den von der Klägerin gegebenen Beispielen vertritt der Rat die Auffassung, das erste könne nicht angeführt werden, weil alle Exporteure mit Ausnahme der Klägerin die meisten ihrer Modelle mit Gewinn in Japan verkauft hätten. Beim zweiten Beispiel stimme die Schlußfolgerung, daß die normale Gewinnspanne für Beta — einen Exporteur, der einen Teil seiner Erzeugung mit Verlust verkaufe — höher sei, weil die Verlustverkäufe nicht berücksichtigt würden, mit der Regelung des Artikels 2 Absatz 4 der Verordnung Nr. 2176/84 überein. Bei den als Beispiel angeführten Verkäufen von Beta könne der Normalwert „unter Zugrundelegung der verbleibenden Verkäufe auf dem Inlandsmarkt", also der Verkäufe mit Gewinn, ermittelt werden, wie dies Artikel 2 Absatz 4 vorschreibe.

Auch der Parallele zu den Feststellungen des Rates, die die Klägerin in bezug auf die Schädigung gezogen habe, könne nicht gefolgt werden. Die Methode, die bei der Berechnung der Preiserhöhung eingesetzt werde, die notwendig sei, um den Gemeinschaftsherstellern die Erzielung eines angemessenen Gewinns in der Gemeinschaft zu gestatten, stehe in keinerlei Beziehung zur Berechnung einer Gewinnspanne bei der Berechnung des Normalwerts. Die Verlustverkäufe seien ein Indiz für die Schädigung und könnten daher bei den Berechnungen bezüglich der Schädigung nicht außer acht gelassen werden. Bei der Ermittlung des Normalwerts könnten sie indessen, wie Artikel 2 Absatz 4 der Verordnung Nr. 2176/84 bestimme, unberücksichtigt bleiben, weil sonst Verkäufe herangezogen würden, die nicht im normalen Handelsverkehr erfolgt seien.

Auch der von der Klägerin vorgebrachte Vergleich mit der Berechnung der Dumpingspannen sei unzutreffend. Die Methode der Berechnung der Dumpingspanne und die Berechnung eines bei Verkäufen mit Gewinn im Inland normalerweise erzielten Gewinns zwecks Ermittlung des Normalwerts seien zwei unterschiedliche Fragen.

Der Standpunkt der Klägerin, daß der Rat angesichts der Rentabilitätsschwankungen bei einem Modell den Durchschnittsgewinn hätte berücksichtigen müssen, der bei den betreffenden, im Bezugszeitraum verkauften Modellen, die verschiedene Stadien ihrer Lebensdauer erreicht hätten, erzielt worden sei, sei unter mehreren Gesichtspunkten unzutreffend. Zunächst gestatte es Artikel 2 Absatz 4 der Verordnung Nr. 2176/84, Verlustverkäufe außer acht zu lassen, wenn sie über einen längeren Zeitraum hinweg getätigt würden. Er sei davon ausgegangen, daß der Bezugszeitraum diesem Erfordernis entspreche. Ferner sei kein Beweis für die angeblichen Rentabilitätsschwankungen eines Produkts während seiner Lebensdauer vorgelegt worden; die Preise der Modelle seien häufig wegen des Käufers unterschiedlich, so daß unabhängig vom Entwicklungsstand des Modells manche Verkäufe mit Gewinn, andere mit Verlust erfolgten. Auch gebe es der Auffassung der Klägerin zufolge auf dem Markt jederzeit hoch rentable Modelle, andere weniger rentable und auch solche, die mit Verlust verkauft würden; dies würde es nicht rechtfertigen, die Gewinne für einen längeren Zeitraum als den Bezugszeitraum zu errechnen, weil ein solches Vorgehen mit den Vorschriften der Verordnung Nr. 2176/84 nicht zu vereinbaren sei.

Auch das Vorbringen der Klägerin, die Hersteller von NPK müßten eine vollständige Palette von Modellen herstellen, sei ohne Bedeutung für die Ermittlung einer angemessenen, in den errechneten Normalwert einzubeziehenden Gewinnspanne. Die

Darlegung der Klägerin, weshalb einige Verkäufe mit Verlust erfolgten, sei für die Anwendung des Artikels 2 Absatz 4 der Verordnung Nr. 2176/84 unerheblich. Denn allein der Umstand, daß Verkäufe mit Verlust erfolgt seien, rechtfertige es, diese Verkäufe bei der Berechnung des Normalwerts außer acht zu lassen.

Zu dem Vorbringen, der Gewinn sei nicht auf der Handelsstufe ab Werk ermittelt worden, macht der Rat geltend, die Frage der Handelsstufe sei in diesem Zusammenhang unerheblich. Zum einen bestehe der als Gewinn gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii einzubeziehende Betrag aus dem Gewinn des Herstellers bei der Herstellung sowie aus den Gewinnen, die beim Verkauf der Produkte durch die Vertriebsabteilung des Herstellers erzielt würden. Zum letzten Punkt gehöre im Fall der Klägerin der Gewinn, den die Vertriebs-Tochtergesellschaften, die die Aufgaben einer Vertriebsabteilung wahrnähmen, erzielt hätten; dies führe nicht zu einer Änderung der Handelsstufe, weil diese Tochtergesellschaften an Käufer der gleichen Art wie jene verkauften, an die eine Vertriebsabteilung des Herstellers verkauft haben würde. Zum anderen handele es sich bei den von Rank Xerox angegebenen Zahlen um Angaben in Prozentsätzen des Listenpreises der unabhängigen Vertriebsunternehmen. Wenn diese Zahlen herangezogen würden, um die zugrunde zu legende angemessene Gewinnspanne zu ermitteln, so müßten sie in Prozentsätzen der Einnahmen des Herstellers angegeben werden. So entspreche ein Gewinn von 5 % des Listenpreises 15,6 % der Gesamtkosten des Herstellers und einem Ertrag von 13,5 % der Einnahmen des Herstellers.

Bei dem Prozentsatz von 4 %, der dem Gewinn der Beschwerdeführer bei den Verkäufen in der Gemeinschaft entspreche, handele es sich um etwas anderes als um die Ermittlung des Gewinns, der normalerweise bei den Verkäufen von NPK auf dem japanischen Markt erzielt werde; die genannte Zahl sei infolge der gedumpten Einfuhren niedriger ausgefallen.

In bezug auf die *Nachlässe bei Inzahlungnahme* tritt der Rat zunächst der Sachverhaltsdarstellung der Klägerin entgegen. Bei der Überprüfungssitzung hätten die Beamten der Kommission keinen Zweifel daran gehabt, daß die Nachlässe der Kodenummern 32 und 34 Nachlässen bei Inzahlungnahme entsprochen hätten, da die verfügbaren Beweise und namentlich die eigenen Geschäftsformulare der Klägerin insoweit eindeutig gewesen seien. Auch aus dem Protokoll der Klägerin vom 5. Februar 1986 (Anlage IV B zur Klageschrift) ergebe sich, daß die betreffenden Rabatte Nachlässe bei Inzahlungnahme darstellten.

Bezüglich des Zeugnisses des Buchprüfers (Anlage IV D zur Klageschrift) weist der Rat zum einen darauf hin, daß die Prüfer die Zahlungen allein deshalb als gewöhnliche Nachlässe angesehen hätten, weil MBE nicht bestätigt habe, daß Inzahlungnahmen tatsächlich stattgefunden hätten. Wenn aber MBE solche Maßnahmen nicht bestätige, so bedeute das noch nicht, daß sie nicht stattgefunden hätten. Zum anderen bedeute die Gewährung pauschaler Nachlässe nicht, daß keine Inzahlungnahmen stattgefunden hätten oder daß die Klägerin den Wert der Inzahlungnahme nicht berücksichtigt habe. Schließlich bestätige die Klägerin selbst, daß die gebrauchten Geräte vom Markt abgezogen würden (Aufzeichnungen der Klägerin bei der Sitzung vom 6. Februar 1986, Seite 14, Anlage IV B zur Klageschrift). Selbst wenn Inzahlungnahmen stattgefunden hätten, ohne daß man sich vergewissert habe, daß die Geräte vom Markt abgezogen würden, gebe es doch keinen Gebrauchtwaren-

markt für NPK in Japan; dies sei von der Klägerin auch nie bestritten worden.

Der Normalwert sei von ihm nach Maßgabe der Verordnung Nr. 2176/84 ermittelt worden. Die mit der Anwendung eines Systems von Inzahlungnahmen zusammenhängenden Kosten seien Teil des „angemessenen Betrages für Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten", die nach Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii in den rechnerisch ermittelten Normalwert einzubeziehen seien. Da es sich um Gemeinkosten handele, könnten sie nicht zu einer Berichtigung führen. Im übrigen werde bei einer Inzahlungnahme ein Vorteil als Gegenleistung erlangt (Randnr. 13 der Begründungserwägungen der angefochtenen Verordnung).

Die Klägerin ziehe einen Vorteil aus der Inzahlungnahme der gebrauchten Geräte. Sie und alle übrigen Hersteller von NPK, die ihre Geräte in Japan absetzten, hätten einen doppelten Vorteil, da sie die Gewißheit hätten, daß die in Zahlung genommenen Geräte von niemandem weiterverwendet würden, womit garantiert sei, daß alle in Benutzung stehenden NPK während eines bestimmten Zeitraums (der der durchschnittlichen Frist entspreche, für die der Erstbenutzer bereit sei, einen neuen NPK zu behalten) regelmäßig und ausnahmslos ersetzt würden. Die Inzahlungnahmen bewirkten daher eine künstliche Verkürzung der Nutzungsdauer der NPK in Japan. Hieraus ergebe sich für alle Hersteller eine Erhöhung der Verkäufe neuer NPK.

Da im vorliegenden Fall die in Zahlung genommenen Geräte fast alle vernichtet, unbrauchbar gemacht oder auf andere Weise vom Markt abgezogen worden seien, sei er davon ausgegangen, daß das, was der Exporteur als Gegenleistung für seine Zahlung für das gebrauchte Gerät oder für die Gewährung eines zusätzlichen Nachlasses bei Inzahlungnahme erhalte, nicht mit dem Wiederverkaufswert zusammenhänge; die Gemeinschaftsorgane seien nämlich zu dem Schluß gelangt, daß der Sinn der Maßnahme eher in den Vorteilen gelegen habe, die sich aus dem Abzug der in Zahlung genommenen Geräte vom Markt und dem Fehlen eines Gebrauchtgerätemarktes ergäben.

Die Kommission habe keine ausreichenden Beweise dafür erhalten (die Beweislast obliege demjenigen, der die Berichtigung verlange), daß die Zahlung oder der Nachlaß bei Inzahlungnahme ganz oder teilweise ein normaler Nachlaß gewesen sei, der zusätzlich zu den verschiedenen anderen Arten von Nachlässen gewährt worden wäre.

Nach Meinung des *CECOM* können die Nachlässe bei Inzahlungnahme nicht vom Normalwert abgezogen werden, da sie den Verkaufspreis nicht änderten und systematisch im Rahmen der Berichtigungen für die die Vergleichbarkeit der Preise möglicherweise beeinträchtigenden Unterschiede in den Verkaufsbedingungen zu berücksichtigen seien, wenn eine direkte Beziehung zu den Verkäufen behauptet und bewiesen worden sei.

Zum einen würden die Nachlässe bei Inzahlungnahme nicht „im normalen Handelsverkehr" im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 Buchstabe a der Verordnung Nr. 2176/84 gewährt, und Canon, deren Anteil am japanischen Kopiergerätemarkt 30 % betrage, habe die Frage der Nachlässe bei Inzahlungnahme lediglich bei den Berichtigungen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 aufgeworfen.

Zum anderen könne es im Interesse der Klägerin liegen, die Grenze zwischen der Ermittlung des Normalwerts und den Berichtigungen zu verwischen, für die sie die Beweislast trage. Der Gerichtshof habe in seinem Urteil vom 7. Mai 1987, Toyo/Rat, a. a. O., Randnr. 13, erklärt, daß die Bestimmungen in Artikel 2 Absätze 3, 7 und 8 der Verordnung Nr. 2176/84 unabhängig voneinander mehrere unterschiedliche Methoden für die Berechnung jeder der Vergleichsgrößen (Normalwert und Ausfuhrpreis) vorsähen. Hieraus ergebe sich, daß die Nachlässe, die unter den in Artikel 2 Absätze 9 und 10 festgelegten Voraussetzungen Anlaß zu einer Berichtigung sein könnten, nicht zur Herabsetzung des Normalwerts im Rahmen des Artikels 2 Absatz 3 herangezogen werden könnten.

Die Nachlässe bei Inzahlungnahme zielten im wesentlichen auf die Stillegung gebrauchter Kopiergeräte und die Schaffung neuer Absatzmöglichkeiten für den Verkauf ab, was zeige, daß sie nicht in direkter Beziehung zu der betreffenden Ware stünden, die Gegenstand der Antidumpingbeschwerde sei. Sie könnten daher auch nicht Anlaß zu einer Berichtigung nach Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Verordnung Nr. 2176/84 sein.

B — *Zum Vergleich*

Die *Klägerin* macht geltend, der Rat habe Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 verletzt, weil er nicht die erforderlichen Berichtigungen vorgenommen habe, um die Gehälter des Verkaufspersonals, bestimmte Transport- und anderweitige Kosten von MO (Produktionsunternehmen der Klägerin in Japan) und MBE zu berücksichtigen, obwohl diese in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stünden.

— Gehälter des Verkaufspersonals

Der Rat hätte die Gehälter der Verkaufsleiter berücksichtigen müssen, die die Vergleichbarkeit der Preise beeinflußten und in direkter Beziehung zu den Verkäufen im Sinne des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 stünden.

Verkaufsleiter seien nämlich Verkäufer, die für die Organisation der Arbeit eines Netzes von Verkäufern verantwortlich seien, NPK an Kunden verkauften und daher die Aufgabe hätten, Geschäfte auszuhandeln, d. h. für die Geschäftsbeziehungen zu wichtigen Händlern verantwortlich seien. Dies ergebe sich aus Zeugenaussagen sowie aus Kopien der Berichte über die von diesen Verkäufern getätigten Verkäufe, die der Kommission bei der Überprüfungssitzung ausgehändigt worden seien. Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c rechtfertige es nicht, den Begriff des Verkaufspersonals eng auszulegen oder bei einigen der Verkäufer die Berichtigung abzulehnen, weil sie Verkaufsleiter seien. Ihre Hauptaufgabe sei nämlich der Verkauf und nicht die Geschäftsleitung, wie der Rat behaupte.

— Transportkosten

Zunächst habe die Kommission die gesamten Fahrzeugkosten der japanischen Tochtergesellschaften nicht berücksichtigt. Zwecks Berücksichtigung der mit dem Transport der Waren zusammenhängenden Kosten habe die Kommission eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c vorgenommen, von den Fahrzeugkosten jedoch ein Drittel abgezogen. Soweit die Fahrzeuge nicht für den Transport von Waren eingesetzt worden seien, seien sie in er-

ster Linie vom Verkaufspersonal zur Durchführung von Verkäufen benutzt worden, was Anlaß für eine Berichtigung wegen der Kosten des „Transports" sei, die im Sinne der genannten Vorschrift die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtigten und in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stünden. Solche Kosten stünden in einer direkteren Beziehung zu den Verkäufen als die Gehälter des Verkaufspersonals, die von der Kommission „grundsätzlich" als Kosten anerkannt würden, derentwegen Berichtigungen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c vorzunehmen seien.

Schließlich wendet sich die Klägerin gegen die Weigerung der Kommission, die Reisekosten des Verkaufspersonals zu berücksichtigen, weil diese Kosten nicht in direkter Beziehung zu den Verkäufen stünden. Nicht nur die Kosten des Transports der Waren, sondern alle Transportkosten, die die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtigten und in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stünden, würden von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c erfaßt.

— Kosten von MO und MBE

Der Rat hätte die Lagerungs-, Transport-, Versicherungs- und Kreditkosten von MO und die Transport-, Fahrzeug- und Kreditkosten von MBE als Berichtigungen gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 abziehen müssen, da diese Kosten in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stünden.

Die angeführten Kosten seien effektive Kosten von MO und MBE aus Anlaß von Geschäften mit unabhängigen Dritten.

Wenn der Rat ferner den Normalwert ordnungsgemäß auf der Handelsstufe ab Werk ermittelt hätte, hätten alle diese Kosten als Kosten abgezogen werden können, die die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtigten und in direkter Beziehung zu den Verkäufen von MO stünden. Der Umstand, daß der Rat den Normalwert nicht auf der Stufe ab Werk ermittelt habe, könne die unmittelbaren Kosten von MO und MBE nicht in mittelbare Kosten umwandeln.

Die unmittelbaren Kosten von MO und MBE seien außerdem in Zusammenhang mit dem einen oder anderen Absatzweg entstanden. Die Kosten von MO bezögen sich auf Verkäufe an MBE und die von MBE auf Verkäufe an unabhängige Kunden oder an Tochtergesellschaften von MBE.

Die vom Rat nicht berücksichtigten Kosten seien für Tätigkeiten entstanden, die integrierender Bestandteil ihres Vertriebssystems in Japan seien. Als Beispiel für die Absurdität der Methode des Rates sei darauf zu verweisen, daß er die gesamten Transportkosten von MO nicht berücksichtigt habe, wohl aber die Transportkosten von MBE aus Anlaß ihrer Geschäfte mit unabhängigen Kunden. Wenn also MO eine Ware an einen Kunden von MBE versende, blieben die gesamten Transportkosten unberücksichtigt, wohingegen der Rat die Kosten einbeziehe, wenn MO die Waren an MBE und diese sie an die Kunden versende.

Wenn der Rat schließlich die unmittelbaren Kosten des Verkaufs von MO an ihre 100 %ige Tochtergesellschaft Minolta Deutschland abziehe, müsse er die entsprechenden Kosten beim Verkauf von MO an

MBE ebenfalls abziehen, um zu einem gerechten Vergleich zwischen Ausfuhrpreis und Normalwert zu gelangen.

Der *Rat* führt zu den *Gehältern der Verkaufsleiter* aus, die Kommission habe bei ihrer Überprüfung in den Geschäftsräumen der Klägerin die Beweisstücke über die Gehälter der angeblichen Verkäufer, die Wochenberichte der Verkäufer an ihre Vorgesetzten über ihre Tätigkeiten, die Organigramme des Minolta-Konzerns, insbesondere von MBE, sowie die Funktionsbeschreibungen der Beschäftigten untersucht. Darüber hinaus hätten Gespräche mit bestimmten Betriebsangehörigen stattgefunden. Diese Untersuchung habe gezeigt, daß die Klägerin als Verkäufer den Generaldirektor und den Direktor der Zweigniederlassung Osaka, den Abteilungsleiter und den stellvertretenden Direktor der genannten Zweigniederlassung sowie die kaufmännischen Direktoren und Verkaufsleiter der Tochtergesellschaft Minolta Osaka eingestuft habe.

Es habe sich daher als notwendig erwiesen, eine Unterscheidung zwischen den Leitungsfunktionen bestimmter Bediensteter und den Verkaufsfunktionen zu treffen. Die Kommission sei davon ausgegangen, daß die Bezüge der Verkaufsleiter und der kaufmännischen Direktoren nicht als in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stehend angesehen werden könnten, da ihre Hauptaufgabe die Verwaltung und Leitung eines Verkaufsaußendienstes und nicht der unmittelbare Verkauf an Kunden sei.

Diese Betrachtungsweise stimme mit einer strikten Auslegung des Ausdrucks Verkaufspersonal in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 überein, die deshalb gerechtfertigt sei, weil die Gehälter des Verkaufsperonals normalerweise keine Kosten seien, die in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stünden, da sie unabhängig davon bezahlt würden, ob Verkäufe stattfänden oder nicht, und diese Kosten in dem genannten Artikel nur ausnahmsweise und nur deshalb angeführt seien, um Verkäufe durch auf Kommissionsbasis arbeitende Personen und solche durch andere Personen mit einem Vertrag von unbestimmter Dauer gleich behandeln zu können.

Bezüglich der mit dem Einsatz von Lieferwagen durch die Verkäufer verbundenen *Transportkosten* habe die Kommission sich bereitgefunden, zwei Drittel dieser Kosten als Kosten des Transports der Waren zu betrachten. Nichts spreche dafür, daß eine Berichtigung in Höhe der gesamten von der Klägerin dargelegten Kosten stattfinden müsse, da die Klägerin keine Beweise dafür beigebracht habe, daß alle diese Kosten in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stünden. Im übrigen beziehe sich der Ausdruck Transport in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c auf den Transport der Waren und nicht auf den der Verkäufer.

Diese Erwägungen gälten ebenso für die Reisekosten des Verkaufspersonals, deren Betrag zu zwei Dritteln zu einer Berichtigung geführt habe.

Die *Kosten von MO und MBE* stünden nicht in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen, sondern seien lediglich Gemeinkosten in Zusammenhang mit dem Transport der Waren zwischen verschiedenen Unternehmen desselben Konzerns und könnten daher nicht abgezogen werden. Werde ein Produkt in Japan von der Fabrik des Herstellers zu einem Lager transportiert, bevor ein Verkauf an einen unabhängigen Käufer erfolgt sei, so würden diese Kosten niemals — weder vom Ausfuhrpreis noch vom Nor-

malwert — abgezogen. Würden die Produkte hingegen nach Verkauf zu einem nicht verbundenen Käufer transportiert und diesem geliefert, so stünden diese Kosten in direkter Beziehung zu den Verkäufen an diesen Käufer und würden berücksichtigt. Die von der Klägerin angeführten Kosten seien vor dem Verkauf und vor Zurechnung der transportierten Produkte zu diesem oder jenem Kaufvertrag entstanden. Deshalb sei es nicht gerechtfertigt, eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 vorzunehmen.

Zum Vorbringen der Klägerin, daß ihre unmittelbaren Vertriebskosten sowohl vom Ausfuhrpreis als auch vom Normalwert hätten abgezogen werden müssen, verweist der Rat darauf, daß er bei der Anwendung des Artikels 2 Absätze 9 und 10 der Verordnung Nr. 2176/84 diese Kosten lediglich von den in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stehenden Ausfuhrpreisen abziehe. Die Gemeinkosten der Klägerin sowie von MO und MBE seien nicht abgezogen worden. Der gleiche Grundsatz sei beim Normalwert zum Tragen gekommen. Die beiden Werte hätten sich somit vergleichbar gegenübergestanden.

C — *Zur Berechnung der Dumpingspanne*

Die *Klägerin* macht geltend, der Rat hätte die gewichteten durchschnittlichen Ausfuhrpreise mit dem Normalwert vergleichen müssen, statt die Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft anzuwenden. Die angewandte Methode sei rechtswidrig, da der Rat nicht den nach Artikel 2 Absätze 2, 9 und 13 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 sowie nach dem GATT und dem Antidumpingkodex von 1979 erforderlichen gerechten Vergleich vorgenommen sowie den Grundsatz „audiatur et altera pars" und Artikel 190 EGW-Vertrag verletzt habe.

Im vorliegenden Fall habe die Einzelgeschäftsmethode nicht zu einem gerechten Vergleich von Ausfuhrpreis und Normalwert führen können. Die Kommission habe, wenn sie eine der in Artikel 2 Absatz 13 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 vorgesehenen Methoden wähle, die Pflicht, unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls sicherzustellen, daß die gewählte Methode einen gerechten Vergleich ermögliche. Da die Normalwerte für jedes einzelne Modell errechnet worden seien, müßten die Ausfuhrpreise, falls nicht besondere Umstände etwas anderes nahelegten, auf gewichtete Durchschnittspreise gestützt werden, um einen gerechten Vergleich möglich zu machen.

Aus dem Urteil vom 7. Mai 1987 in der Rechtssache 258/84 (Nippon Seiko/Rat, Slg. 1987, 1923, Randnr. 25) ergebe sich, daß die Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft verwendet werden könne, wenn ein Exporteur bestimmte Praktiken anwende, „mit denen das Dumping durch die Anwendung unterschiedlicher, zum Teil über und zum Teil unter dem Normalwert liegender Preise verschleiert werden soll". Wenn die Kommission zu der Feststellung gelangt wäre, daß die Klägerin in bestimmte Praktiken verstrickt sei, mit der sie das Dumping verschleiert habe, wäre sie berechtigt gewesen, zu der geeignetsten Methode der Berechnung der Dumpingspanne und der Festlegung einer Wiedergutmachung der Schädigung zu greifen. Im vorliegenden Fall indessen hätten die Gemeinschaftsorgane keine Untersuchung vorgenommen, die ihnen den Schluß ermöglicht hätte, die Klägerin habe zu solchen Praktiken gegriffen; sie hätten daher nicht von der Methode der gewichteten durchschnittlichen Ausfuhrpreise abweichen dürfen. Das angeführte Urteil zeige klar, daß die Anwendung der Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft nur gerechtfertigt sei, wenn der Exporteur ein fahrlässiges oder vorsätzliches Fehlverhalten zur Verschleierung eines Dumping an den Tag gelegt habe.

Weiter trägt die Klägerin vor, weder die Kommission noch der Rat hätten ihr zu irgendeinem Zeitpunkt Gelegenheit gegeben, ihren Standpunkt vor Anwendung der Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft vorzutragen, obwohl sie die Anwendung dieser Methode in ihrer ohne Antwort gebliebenen Stellungnahme vom 10. Oktober 1986 beanstandet habe.

Schließlich macht die Klägerin geltend, in der angefochtenen Verordnung (Randnr. 26 der Begründungserwägungen) sei der Rückgriff auf die Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft nicht ausreichend begründet worden und der Rat habe damit Artikel 190 EWG-Vertrag verletzt.

Die Klägerin verweist, um die Bedeutung dieses Aspekts zu unterstreichen, auf die zu den Akten gereichte vertrauliche Zusammenstellung der Tabellen.

Die Tabellen IV und V stellten die Auswirkungen der Berechnung des Normalwerts auf der Handelsstufe ab Werk dar, verwendeten indessen die vom Rat herangezogene Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft.

Tabelle VI dieser Zusammenstellung vergleiche für jedes Modell einen einzelnen Normalwert mit einem einzelnen Ausfuhrpreis. Die Differenz entspreche der Dumpingspanne und sei in Prozenten des cif-Wertes dieses Modells ausgedrückt. Der Normalwert sei auf der Stufe ab Werk errechnet, ebenso der Ausfuhrpreis, wie ihn der Rat errechnet habe. Der in den Normalwert einbezogene Gewinn sei der vom Rat ermittelte (14,6 %).

Aus dieser Tabelle ergebe sich, daß der Ausfuhrpreis der Klägerin über dem Normalwert liege: a) um durchschnittlich 15 % (15,29 %) bei sechs vom Rat ausgewählten Modellen, und b) um 5,32 bis 29,8 % bei fünf der sechs Modelle. Bei einem dieser Modelle liege der Normalwert um 6,58 % über dem Ausfuhrpreis, die Dumpingspanne für dieses Modell betrage aber nur 1,12 % des gesamten cif-Wertes der sechs betreffenden Modelle. Dieser Prozentsatz weiche völlig von dem ab, zu dem der Rat gelangt sei (35 %).

Tabelle VII dieser Zusammenstellung sei auf der gleichen Grundlage erstellt worden wie Tabelle VI, nur daß der in den Normalwert einbezogene Gewinn 5 % betrage. Bei den sechs vom Rat ausgewählten Modellen übersteige der Ausfuhrpreis den Normalwert um 23 % (23,42 %) mit Spannen bei jedem der sechs Modelle sowie bei allen diesen Modellen zusammen zwischen 2,24 % bis 36,57 %.

Wenn man die Berechnung der Dumpingspanne nicht berichtige, um einen einzelnen Normalwert mit einem einzelnen Ausfuhrpreis für jedes Modell zu vergleichen, betrage die Dumpingspanne lediglich 0,39 %, wie dies Tabelle V der genannten Zusammenstellung zeige. Werde dieser Fehler indessen beseitigt, dann zeige sich, daß sie, wie bereits ausgeführt, kein Dumping betreibe.

Zur angeblichen Unangemessenheit der Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft führt der *Rat* aus, daß nach Artikel 2 Absatz 13 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 der Betrag festgelegt werden solle, „um den der Normalwert über dem Ausfuhrpreis liegt", während die Frage, ob die beiden Werte gerecht miteinander verglichen werden könnten, nach Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Verordnung

Nr. 2176/84 geklärt werden müsse. Das Erfordernis eines gerechten Vergleichs könne die Anwendung des Artikels 2 Absatz 13 der Verordnung Nr. 2176/84 nicht ausschließen, so daß die Gemeinschaftsorgane keine besonderen Umstände darzulegen brauchten, um die Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft anzuwenden.

Die Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft sei die einzige, mit deren Hilfe man die Situation bewältigen könne, daß das Dumping dadurch verschleiert werde, daß unterschiedliche Preise praktiziert würden, die zum Teil über, zum Teil unter dem Normalwert lägen. Die Klägerin habe nicht bewiesen, daß die Ausfuhrpreise in ihrem Fall nicht voneiander abgewichen seien oder daß ihre Ausfuhrpreise allesamt unter dem Normalwert gelegen hätten.

Aus dem Urteil Nippon Seiko/Rat vom 7. Mai 1987 (a. a. O., Randnr. 25) ergebe sich entgegen der Behauptung der Klägerin nicht, daß die Anwendung der Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft voraussetze, daß der Exporteur ein fahrlässiges oder vorsätzliches Fehlverhalten zur Verschleierung eines Dumping an den Tag gelegt habe. Aus dem angeführten Urteil ergebe sich nämlich, daß nicht das Verhalten des Exporteurs, sondern die Methode des gewichteten Durchschnittspreises „im wesentlichen dazu führen würde, daß die zu Dumpingpreisen erfolgten Verkäufe durch die zu Bedingungen eines ‚negativen' Dumpings erfolgten Verkäufe verdeckt würden, und damit die Schädigung des betroffenen Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in vollem Umfang bestehen bliebe". Die Gemeinschaftsorgane müßten die geeignetste Methode anwenden, und nichts spreche dafür, daß die Wahl der im vorliegenden Fall angewandten Methode fehlerhaft gewesen sei.

Bei der Darlegung der vorläufigen Untersuchungsergebnisse durch die Kommission sei die Klägerin darüber informiert worden, daß bei der Berechnung der Dumpingspanne die Methode der Berechnung für jedes einzelne Geschäft angewandt worden sei. Die Klägerin habe überdies ihren Standpunkt in schriftlichen Stellungnahmen vom 10. Juli und vom 10. Oktober 1986 vorgetragen.

Was den angeblichen Begründungsmangel angehe, so sei die Art der Berechnung der Dumpingspanne in der Verordnung Nr. 2640/86 der Kommission (Randnr. 29 der Begründungserwägungen) und in der angefochtenen Verordnung (Randnr. 26 der Begründungserwägungen) angegeben worden. Da es sich um eine Standardmethode der Kommission gehandelt habe und alle Verfahrensbeteiligten ordnungsgemäß informiert worden seien, habe sich eine eingehendere Begründung für den Rückgriff auf diese Methode in der angefochtenen Verordnung erübrigt.

Die in der vertraulichen Zusammenstellung der Tabellen angeführten Zahlen seien nach einer Methode ermittelt worden, die mit der Grundkonzeption der Verordnung Nr. 2176/84, wie sie von den Gemeinschaftsorganen ausgelegt worden sei, nichts gemein habe. Der Gerichtshof habe in seinen „Kugellager"-Urteilen diese Auslegung in zahlreichen Punkten bestätigt. Es sei unzutreffend, daß die in den Tabellen zusammengetragenen und miteinander verglichenen Daten von der Kommission überprüft worden seien. Der Rat bestreite daher diese Daten sowie die Ergebnisse, die die Klägerin aus ihren eigenen Berechnungen ableite. Allgemein sollten die mathematischen Berechnungen der Klägerin nicht berücksichtigt werden, da sie dem Gerichtshof bei der Feststellung, ob die Gemeinschaftsorgane offensichtliche Fehler oder einen Ermessensmißbrauch begangen hätten, nicht hilfreich sein könnten.

IV — Antwort des Rates auf eine Frage des Gerichtshofes

In seiner Antwort vom 25. Mai 1990 hat der Rat zu der Frage Stellung genommen, welche Gesichtspunkte ihn zu der Annahme gebracht haben, daß ein Drittel der Transportausgaben nicht in direkter Beziehung zu den Verkäufen stand.

Diese Kosten hätten zum einen Fahrzeuge betroffen, die vom Verkaufspersonal verwendet worden seien, um mögliche Kunden aufzusuchen, und zum anderen hätten sie, da sie als Gemeinkosten ohne Rücksicht darauf, ob Verkäufe stattgefunden hätten oder nicht, betrachtet worden seien, nicht in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen gestanden.

Da die Klägerin geltend gemacht habe, daß die Verwendung der Lieferwagen durch das Verkaufspersonal in erster Linie der Lieferung verkaufter Geräte gedient habe, sei er der Auffassung gewesen, daß ein Teil der Kosten in Höhe von zwei Dritteln des Gesamtbetrags zur Kategorie der Transportkosten gehöre, während sie im übrigen gewöhnliche Reisekosten des Verkaufspersonals gewesen seien. Diese Berichtigung sei unter Berücksichtigung der durch die Untersuchung erhaltenen Daten über andere Unternehmen erfolgt, bei denen der Anteil der Kosten ohne direkte Beziehung zu einem bestimmten Verkauf regelmäßig ungefähr 50 % betragen habe. Die Klägerin habe nicht bestritten, daß ihr Berichtigungsbegehren zwei Arten von Ausgaben gegolten habe.

Das eine Drittel der betreffenden Kosten entspreche 0,8 % des Umsatzes der Klägerin, so daß die Auswirkung auf die Gesamtdumpingspanne des Unternehmens unter 1 % liege.

J. C. Moitinho de Almeida
Berichterstatter